



SISTEMASTATISTICO NAZIONALE
ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO



L'Italia nell'economia internazionale

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

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, Alessandra D'Intinosante, Paolo Ferrucci, Cristina Gioffrè, Domenico Guardabascio, Eleonora Iacorossi, Elena Mazzeo, Roberta Mosca, Marilena Procaccio, Alessia Proietti, Chiara Salabè, Graziano Severini.

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

Il Rapporto è stato realizzato con la supervisione di un Comitato Scientifico 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, Anna Ferragina, Davide Castellani, Stefano Chiarlone, Giuliano Conti, Marco Cucculelli, Mariangela Paradis, Sabrina Ciaralli, Tiziana Fabbris, Anna Maria Falzoni, Anna Ferragina, Giorgia Giovanetti, Pierluigi Montalbano, Carmine Pappalardo, Gianfranco Piras, Federica Saliola, Gianfranco Viesti, Federica Saliola.

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

1. IL COMMERCIO MONDIALE

Sintesi	13
1.1 Unione Europea	17
1.2 Europa centro-orientale	21
1.3 Altri paesi europei	22
1.4 America settentrionale	23
1.5 America centro-meridionale	24
1.6 Medio Oriente	27
1.7 Africa	28
1.8 Asia orientale	29
1.9 Asia centro-meridionale	32
1.10 Oceania	32
<u>Riquadro</u> – Accordi d’integrazione e intensità degli scambi intra-regionali	36

2. LE POLITICHE COMMERCIALI

Sintesi	38
2.1 L’esito della Conferenza Ministeriale di Cancún	39
Lo stallo dei negoziati e gli ostacoli per un rilancio	39
Il ruolo dei paesi in via di sviluppo	43
La “questione del cotone” come caso emblematico del <i>Development Round</i>	45
<u>Riquadro</u> – La “questione del cotone”: le richieste dei PVS produttori	49
<u>Riquadro</u> – Il Brasile vince in sede OMC una prima sfida contro gli USA sul cotone	50
2.2 Il progresso dei negoziati multilaterali	51
I negoziati agricoli	51
<u>Riquadro</u> – Le diverse posizioni negoziali in agricoltura	56
L’accesso ai mercati dei manufatti	57
La liberalizzazione dei servizi	58
Le <i>Singapore issues</i>	60
<u>Legenda</u>	62

3. IL COMMERCIO ESTERO E LA POLITICA COMMERCIALE DELL'UNIONE EUROPEA

Sintesi	65
3.1 La posizione dell'Unione Europea nel commercio mondiale	66
3.2 Il saldo geografico e settoriale dell'Unione Europea	68
3.3 La distribuzione geografica e settoriale delle esportazioni dell'Unione Europea	72
3.4 La distribuzione geografica e settoriale delle importazioni dell'Unione Europea	76
<u>Riquadro</u> – Un confronto tra la specializzazione settoriale dell'Unione Europea e quella degli Stati Uniti	81
3.5 La politica commerciale dell'Unione Europea	84
Balcani	84
Stati Indipendenti della ex Unione Sovietica	85
Mediterraneo meridionale e Medio Oriente	86
Asia	87
America settentrionale	88
America centrale e meridionale	89
Paesi dell'Africa, Caraibi, Pacifico (ACP)	90
<i>Integrazione commerciale dell'Europa con i paesi del partenariato euro-mediterraneo</i> (Anna Ferragina e Giorgia Giovannetti)	91

4. I CONTI CON L'ESTERO DELL'ITALIA

Sintesi	105
4.1 L'attività economica e la bilancia dei pagamenti	107
Il contributo degli scambi con l'estero alla crescita economica	107
I saldi della bilancia dei pagamenti e la posizione sull'estero dell'Italia	109
4.2 Le esportazioni	113
Valori	113
Prezzi	114
Quantità	115
4.3 Le importazioni	118
Valori	118
Prezzi	118
Quantità	119

<i>La competitività delle esportazioni italiane e degli altri paesi dell'area dell'euro</i> (Sabrina Ciaralli e Tiziana Fabbris)	121
---	-----

<i>La nuova serie degli indici dei valori medi unitari e dei volumi del commercio con l'estero</i> (Paola Anitori)	130
---	-----

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

Sintesi	142
5.1 Unione Europea	144
5.2 Europa centro-orientale	146
5.3 Altri paesi europei	148
5.4 America settentrionale	150
5.5 America centro-meridionale	151
5.6 Asia orientale	153
5.7 Asia centro-meridionale	154
5.8 Medio Oriente	156
5.9 Africa	157
5.10 Oceania	158

<i>L'integrazione commerciale fra l'Italia e i Balcani</i> (Nicola Coniglio e Gianfranco Viesti)	161
---	-----

6. LA STRUTTURA SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

Sintesi	168
Prodotti agro-alimentari	173
Prodotti delle miniere e delle cave	174
Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento	175
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	178
Prodotti in legno e sughero	180
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	181
Prodotti petroliferi raffinati	182
Prodotti chimici e farmaceutici	183
Prodotti in gomma e plastica	184
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	185
Metalli e prodotti in metallo	186
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	188
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	191
Mezzi di trasporto	192
Mobili	193
Altri prodotti dell'industria manifatturiera	194
<u>Riquadro</u> - La bilancia dei pagamenti tecnologica	196

<i>Opportunità e rischi dell'integrazione commerciale cinese per il sistema manifatturiere italiano</i> (Alessia Amighini e Stefano Chiarlone)	198
<i>L'allargamento dell'UE ad est: un rischio per il "Made in Italy"?</i> (Pierluigi Montalbano e Federica Saliola)	210

7. LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE

Sintesi	226
Piemonte	230
Valle d'Aosta	231
Lombardia	231
Liguria	232
Trentino Alto Adige	233
Veneto	233
Friuli Venezia Giulia	235
Emilia Romagna	235
Toscana	236
Umbria	237
Marche	238
Lazio	239
Abruzzo	240
Molise	241
Campania	241
Puglia	242
Basilicata	243
Calabria	244
Sicilia	245
Sardegna	246
<u>Riquadro</u> – Il modello di specializzazione delle province del Mezzogiorno: un'analisi secondo il contenuto tecnologico delle esportazioni	247
<i>Il processo di delocalizzazione estera nell'industria delle calzature: il caso delle Marche</i> (Giuliano Conti, Marco Cucculelli e Mariangela Paradisi)	257

8. LE MODALITÀ DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE

Sintesi	272
8.1 Dimensioni aziendali e attività internazionali delle imprese	274
8.2 Internazionalizzazione commerciale	275

8.3	Internazionalizzazione produttiva - Uscita	280
8.4	Internazionalizzazione produttiva - Entrata	285

Investimenti diretti all'estero ed effetti sul paese di origine.

Il caso dell'Italia

	(Giorgio Barba Navaretti e Davide Castellani)	306
--	---	-----

Persistenza e mortalità delle imprese esportatrici italiane del campione ISAE in Germania, Francia e Stati Uniti

	(Carmine Pappalardo e Gianfranco Piras)	313
--	---	-----

9. IL SOSTEGNO PUBBLICO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE

	Sintesi	325
--	---------	-----

9.1	L'indirizzo e il coordinamento	326
	Gli strumenti promozionali gestiti dal Ministero delle Attività Produttive	326

	<u>Riquadro</u> : Progetto operativo di assistenza tecnica e azioni di internazionalizzazione per le Regioni Obiettivo 1	331
--	--	-----

9.2	Il sistema di sostegno finanziario	334
-----	------------------------------------	-----

9.2.1	I servizi finanziari gestiti da Simest	334
	L'agevolazione finanziaria del credito all'esportazione	334
	Il sostegno pubblico agli investimenti all'estero	339

	<u>Riquadro</u> : I nuovi fondi per l'internazionalizzazione	342
--	--	-----

	I finanziamenti a tasso agevolato per i programmi di penetrazione commerciale	343
	I finanziamenti a tasso agevolato per la partecipazione a gare internazionali	345
	I finanziamenti per gli studi di pre-fattibilità e di fattibilità e per i programmi di assistenza tecnica	346

9.2.2	I servizi assicurativi gestiti da SACE	348
-------	--	-----

9.3	I servizi reali	351
-----	-----------------	-----

9.3.1	I servizi reali offerti dall'ICE	351
	Promozione	352
	Cooperazione	363
	Assistenza	364
	Informazione	365
	Formazione	366

9.3.2	L'attività delle Camere di Commercio in Italia	367
-------	--	-----

9.3.3	I servizi offerti dalle Camere di Commercio Italiane all'Estero	370
-------	---	-----

INDICE DEI CONTRIBUTI

<i>Integrazione commerciale dell'Europa con i paesi del partenariato euro-mediterraneo</i> (Anna Maria Ferragina e Giorgia Giovannetti)	91
<i>La competitività delle esportazioni italiane e degli altri paesi dell'area dell'euro</i> (Sabrina Ciaralli e Tiziana Fabbris)	121
<i>La nuova serie degli indici dei valori medi unitari e dei volumi del commercio con l'estero</i> (Paola Anitori)	130
<i>L'integrazione commerciale fra l'Italia e i Balcani</i> (Nicola Coniglio e Gianfranco Viesti)	161
<i>Opportunità e rischi dell'integrazione commerciale cinese per il sistema manifatturiero italiano</i> (Alessia Amighini e Stefano Chiarlone)	198
<i>L'allargamento dell'UE ad est: un rischio per il "Made in Italy"?</i> (Pierluigi Montalbano e Federica Saliola)	210
<i>Il processo di delocalizzazione estera nella industria delle calzature: il caso delle Marche</i> (Giuliano Conti, Marco Cucculelli e Mariangela Paradisi)	257
<i>Investimenti diretti all'estero ed effetti sul paese di origine. Il caso dell'Italia</i> (Giorgio Barba Navaretti e Davide Castellani)	306
<i>Persistenza e mortalità delle imprese esportatrici italiane del campione ISAE in Germania, Francia e Stati Uniti</i> (Carmine Pappalardo e Gianfranco Piras)	313

L'Italia nell'economia internazionale

Rapporto ICE 2003-2004

1. IL COMMERCIO MONDIALE*

*Sintesi*¹

Nel 2003 il commercio internazionale di beni e servizi in volume è cresciuto del 4,5%, superando il tasso di crescita, peraltro modesto, del 2002; rispetto alla media degli anni novanta, l'elasticità degli scambi al PIL mondiale rimane più bassa, ma la crisi del 2001 non sembra aver avuto un impatto strutturale. Le previsioni per il 2004 suggeriscono un proseguimento del trend positivo con una crescita del commercio attorno al 7% a fronte di un incremento del PIL di 4 punti percentuali.

Considerando i soli beni (a prezzi costanti), il ruolo propulsivo degli Stati Uniti, la cui domanda interna è stata sostenuta dalla ripresa degli investimenti, si è dimostrato ancora una volta importante, malgrado il freno esercitato sulle loro importazioni dal deprezzamento del dollaro. Il maggior contributo all'aumento delle importazioni mondiali in volume è stato comunque fornito, per il secondo anno consecutivo, dai paesi dell'Asia, che ne hanno generato circa il 50%, tra cui la sola Cina attorno al 30%, contro il 18% degli Stati Uniti. Un discreto stimolo hanno apportato inoltre i paesi dell'Unione Europea, dove la Germania ha registrato una inversione di tendenza della domanda interna grazie alla variazione delle scorte e al ridursi dell'intensità del ciclo negativo degli investimenti; in ripresa anche l'America Latina, che torna a fornire un contributo positivo, seppure di lieve entità, alla domanda mondiale.

Dal punto di vista settoriale, i più consistenti stimoli all'incremento del commercio mondiale di beni (a prezzi correnti) sono nuovamente provenuti dalla chimica e farmaceutica e nel 2003 anche dal settore petrolifero, tuttavia per effetto dell'impennata del prezzo del petrolio, mentre gli scambi di prodotti elettronici, seppure in ripresa rispetto ai due anni precedenti, hanno fornito un contributo nettamente inferiore al loro peso sul commercio mondiale.

Le variazioni nei rapporti di cambio non sono state decisive nell'influenzare l'andamento delle quote di mercato a prezzi costanti dei principali concorrenti nel commercio mondiale. Ancora una volta sono stati infatti favoriti i paesi con una struttura geografico-settoriale delle esportazioni simile alla composizione della domanda mondiale. La Cina e le NIEs³ le hanno incrementate grazie soprattutto alla vivacità degli scambi reciproci. La quota degli Stati Uniti è invece diminuita, sia a prezzi correnti che a prezzi costanti, poiché la discesa del dollaro si è combinata con una domanda di importazioni dei principali mercati di sbocco delle merci americane fiacca rispetto alla crescita del commercio mondiale. È ipotizzabile che la perdita di quota degli Stati Uniti sia legata alla crescente delocalizzazione di attività produttive verso la Cina. Nessun paese dell'UE³ ha registrato guadagni di quota in termini reali, come

* Redatto da Chiara Salabè con la supervisione di Riccardo Faini, Università di Roma "TorVergata".

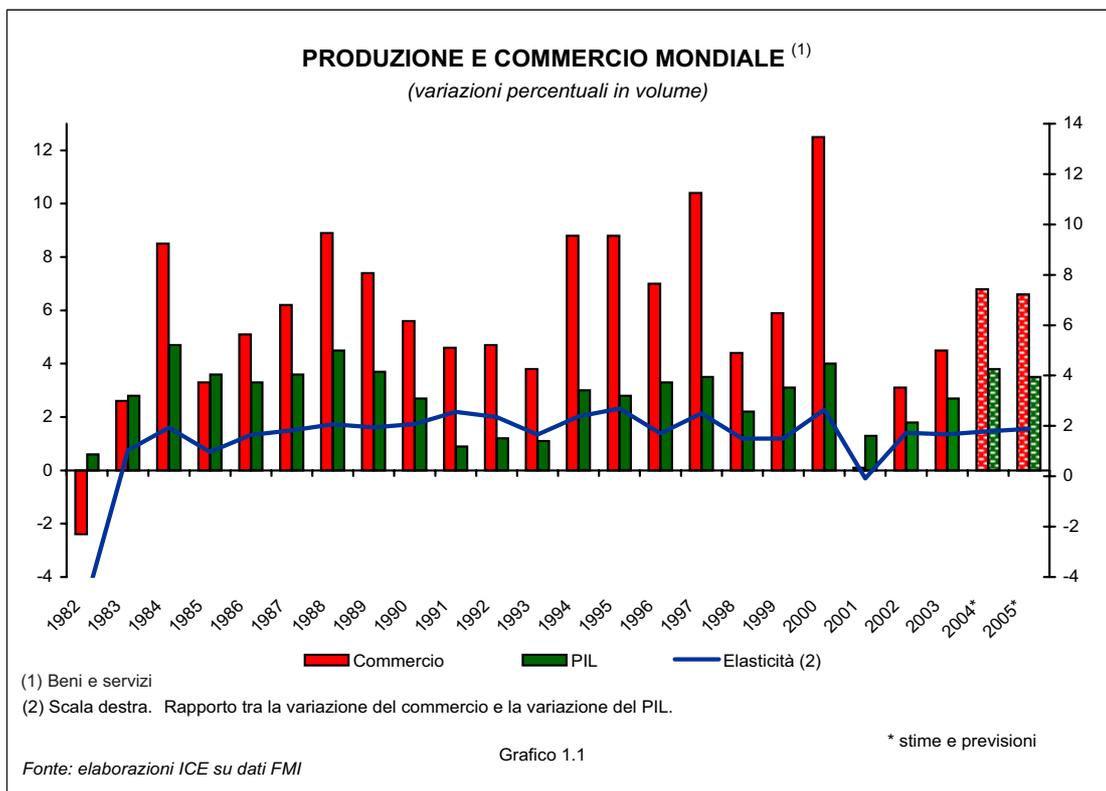
¹ Le fonti dei dati citati in questo capitolo, ove non diversamente indicato, sono: *World Economic Outlook (WEO)*, Fondo Monetario Internazionale (FMI), aprile 2004, Eurostat e Istituti Nazionali di Statistica, maggio 2004 per i dati sul commercio estero di beni; *Press Release*, United Nations Conference on Trade and Development, 12 gennaio 2004 e *World Economic Situation and Prospects 2004*, United Nations, gennaio 2004 per i dati sugli Investimenti Diretti Esteri (IDE).

² Corea del Sud, Hong Kong, Singapore, Taiwan.

effetto della loro specializzazione geografica oltre che dell'oramai duratura fase di apprezzamento dell'euro⁴.

L'impennata dei prezzi internazionali del petrolio ha portato solo a lievi vantaggi delle quote dei paesi produttori, perché controbilanciate dalla svalutazione del dollaro. L'aumento dei prezzi ha riguardato, seppure in misura minore, anche le materie prime alimentari, contribuendo così a migliorare la posizione debitoria di alcune aree dei paesi in via di sviluppo, in particolare in Africa.

Nel 2003 i flussi di IDE (Investimenti Diretti Esteri) hanno registrato una modesta inversione, raggiungendo livelli di poco al di sopra di quelli del 2002 e ancora significativamente al di sotto del picco del 2000. La stabilizzazione riflette principalmente la ripresa dei flussi verso le economie avanzate, in particolare verso gli Stati Uniti, che ha compensato il calo registrato dai paesi in via di sviluppo. Escludendo il Lussemburgo, gli Stati Uniti tornano infatti ad essere il principale beneficiario di IDE su scala mondiale, seguiti dalla Cina, dopo che nel 2002 erano addirittura scesi in quarta posizione. Non tutte le economie avanzate registrano un incremento dei flussi in entrata: gli IDE verso Francia, Canada e Svizzera evidenziano un calo. Anche per l'UE nel suo insieme continua la tendenza negativa iniziata nel 2001. Tra i paesi in via di sviluppo, l'Asia è in controtendenza grazie soprattutto alla crescita dei flussi verso la Cina. Prosegue il trend negativo degli IDE verso l'America Latina, riconducibile a Messico, Brasile e Argentina.



³ Si fa riferimento all'Unione Europea prima dell'adesione dei 10 nuovi paesi membri il 1. maggio 2004.

⁴ *Commercio estero e attività internazionali delle imprese*, volume 1, parte 1, tavole 1.2.2 e 1.2.14, Istituto Nazionale per il Commercio Estero (ICE) e Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT), luglio 2004.

**CONTRIBUTI ALLA CRESCITA DEL COMMERCIO MONDIALE
PER AREE GEOGRAFICHE E GEOECONOMICHE***
(contributi in percentuale alla crescita delle importazioni mondiali di merci a prezzi costanti)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2002	2003
CONTRIBUTI IN PERCENTUALE									
Economie avanzate	79,3	77,3	54,9	63,5	94,7	108,6	65,4	63,2	61,5
<i>Unione Europea</i>	34,1	28,0	27,3	29,9	74,1	44,7	30,0	7,0	15,0
Austria	1,3	0,9	0,8	1,1	2,0	1,6	1,0	0,2	1,2
Belgio	1,8	2,6	1,2	1,1	3,9	1,4	1,6	1,2	1,9
Danimarca	1,1	0,6	0,4	0,8	1,4	0,8	0,7	1,6	-0,1
Finlandia	0,9	0,4	0,8	0,7	1,4	0,4	0,8	0,6	0,2
Francia	5,4	5,4	0,1	3,2	12,5	6,8	5,9	2,4	0,3
Germania	7,1	5,5	3,6	6,4	17,8	11,4	6,9	-4,1	7,7
Grecia	0,0	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Irlanda	0,7	1,2	0,9	0,9	2,5	1,1	1,0	0,1	-1,2
Italia	4,7	4,5	-1,1	3,8	6,8	5,0	2,3	-1,2	-0,9
Lussemburgo	0,1	0,2	0,1	0,2	0,5	0,3	0,1	-0,2	0,0
Paesi Bassi	3,3	4,0	2,1	2,7	5,1	2,9	2,4	-1,1	0,5
Portogallo	0,5	0,3	0,8	0,5	1,8	1,0	0,3	-0,7	-0,6
Regno Unito	2,4	3,6	7,1	4,6	9,2	6,1	3,7	7,1	1,0
Spagna	3,1	3,2	2,5	2,8	6,4	5,3	2,1	1,3	3,9
Svezia	1,7	1,1	0,5	1,2	2,8	0,7	1,1	-0,3	1,2
Australia	1,7	1,3	1,5	1,3	1,8	1,5	0,5	4,9	2,5
Canada	3,8	3,0	2,7	5,8	3,4	7,0	2,7	1,7	2,6
Giappone	8,0	8,2	5,4	1,0	-6,5	8,8	4,5	3,4	7,1
Islanda	0,0	0,0	0,1	0,0	0,2	0,0	0,0	-0,1	0,0
Norvegia	0,8	0,5	1,0	0,7	1,4	-0,4	0,4	0,4	0,0
Nuova Zelanda	0,4	0,2	0,1	0,1	0,1	0,5	-0,1	0,6	0,6
Stati Uniti	17,9	11,8	12,4	16,1	36,7	31,0	14,4	23,5	17,6
Svizzera	1,4	1,1	0,3	0,8	2,4	2,1	0,8	-1,1	0,0
NIEs	11,1	17,0	11,5	7,9	-18,9	13,4	12,1	22,9	16,1
Paesi in via di sviluppo	15,6	22,6	24,4	17,2	1,1	-6,6	20,8	32,1	32,6
Africa	0,9	2,6	1,0	1,5	1,7	1,1	0,5	3,6	2,5
Asia	12,1	11,8	13,1	4,5	-11,1	8,4	13,5	32,0	27,8
Cina e India	3,6	2,9	9,6	3,8	4,0	8,8	8,0	25,8	24,8
Medio Oriente	-4,2	2,6	4,3	3,0	1,2	0,6	2,3	8,4	1,6
America Latina	6,8	5,6	6,0	8,2	9,3	-3,6	4,5	-11,9	0,7
Altri paesi	5,1	0,2	20,7	19,24	4,1	15,1	13,8	4,7	5,9
MONDO	100,0								
Dinamica del commercio mondiale	10,1	9,7	6,6	10,9	4,7	5,7	13,2	3,1	5,2

* Il 2001 non è presente perché in quell'anno il commercio mondiale ha registrato una variazione negativa.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, OMC e Commissione Europea - aprile 2004

Tavola 1.1

CONTRIBUTI ALLA CRESCITA DEL COMMERCIO MONDIALE PER SETTORI*
(contributi in percentuale alla crescita delle importazioni mondiali di merci a prezzi correnti)

	1999	2000	2002	2003
Importazioni mondiali (milioni di \$) ⁽¹⁾	5.792.435	6.540.180	6.527.748	7.555.349
variazioni percentuali	4,1	12,9	3,9	15,7
CONTRIBUTI IN PERCENTUALE				
Prodotti agricoli, dell'allevamento e della pesca	-3,3	-0,2	2,8	2,6
Prodotti dell'industria estrattiva	20,8	22,3	0,5	10,6
Totale Manufatti	75,4	72,5	97,4	80,5
Alimentari, bevande e tabacco	-3,0	-0,9	7,3	4,7
Prodotti tessili	-0,4	1,3	2,3	1,8
Abbigliamento	0,1	1,4	1,8	2,3
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	0,0	0,6	1,0	0,9
Prodotti in legno e sughero (esclusi mobili)	2,1	0,1	1,3	0,8
Prodotti in carta, stampa, editoria	1,1	1,6	1,9	2,0
Prodotti petroliferi raffinati	6,2	7,8	-2,5	3,5
Prodotti chimici e farmaceutici	9,2	6,0	27,2	11,5
Prodotti in gomma e plastica	1,5	0,8	4,7	2,4
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	0,3	0,3	1,4	1,0
Metalli e prodotti in metallo	-11,9	6,7	5,3	7,7
Macchine e apparecchi meccanici	-5,9	4,0	8,1	8,2
Prodotti ICT, apparecchi elettrici e di precisione	50,9	34,5	5,5	18,6
Autoveicoli	15,0	2,9	22,2	9,5
Altri mezzi di trasporto	2,1	1,1	-4,1	1,9
Altri manufatti <i>di cui:</i>	4,0	2,1	7,0	1,9
Mobili	1,9	0,5	2,3	1,0
Altri prodotti non manifatturieri	7,1	5,5	-0,7	6,3

* Il 2001 non è presente perché in quell'anno il commercio mondiale ha registrato una variazione negativa.

(1) Questo valore rappresenta circa il 95% delle effettive importazioni mondiali; esso è dato dalla somma delle importazioni di 33 paesi "dichiaranti" (tutti quelli dell'UE, più i seguenti altri: Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cile, Cina, Corea del Sud, Giappone, Hong Kong, Malesia, Messico, Norvegia, Nuova Zelanda, Russia, Stati Uniti, Sud Africa, Svizzera e Taiwan) e delle loro esportazioni verso il resto del mondo, dopo aver diviso queste ultime per 0,95 al fine di valutarle CIF.

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

Tavola 1.2

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

*Graduatoria	Paesi	media							in percentuale sul totale mondiale			
		1991-1996	1997-2002	1980	1990	2000	2002	2003**	media 1989-1994	2002	1990	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 1.3

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

*Graduatoria	Paesi	media							in percentuale sul totale mondiale			
		1991-1996	1997-2002	1980	1990	2000	2002	2003**	media 1989-1994	2002	1990	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 1.4

COMMERCIO MONDIALE DI MERCI IN VOLUME*
(variazioni percentuali)

Fonte	media	media	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	previsioni	
	1986-95	1996-2005									2004	2005
FMI (1)	6,4	6,2	6,6	10,9	4,7	5,7	13,2	-0,5	3,1	5,2	4,1	6,4
OMC (2) **	5,0	9,9	4,5	4,7	10,7	-0,5	3,1	4,9
OCSE (3)	3,8	10,8	9,2	6,9	9,9	5,4	12,7	4,5	8,6	10,2
Commissione Europea (1) **	10,5	5,4	4,4	13,7	-0,1	2,7	4,6	7,7	7,9

* media dei tassi di variazione di esportazioni ed importazioni mondiali.

** tassi di variazione delle esportazioni mondiali.

(1) Aprile 2004

(2) Aprile 2004

(3) Maggio 2004

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

Tavola 1.5

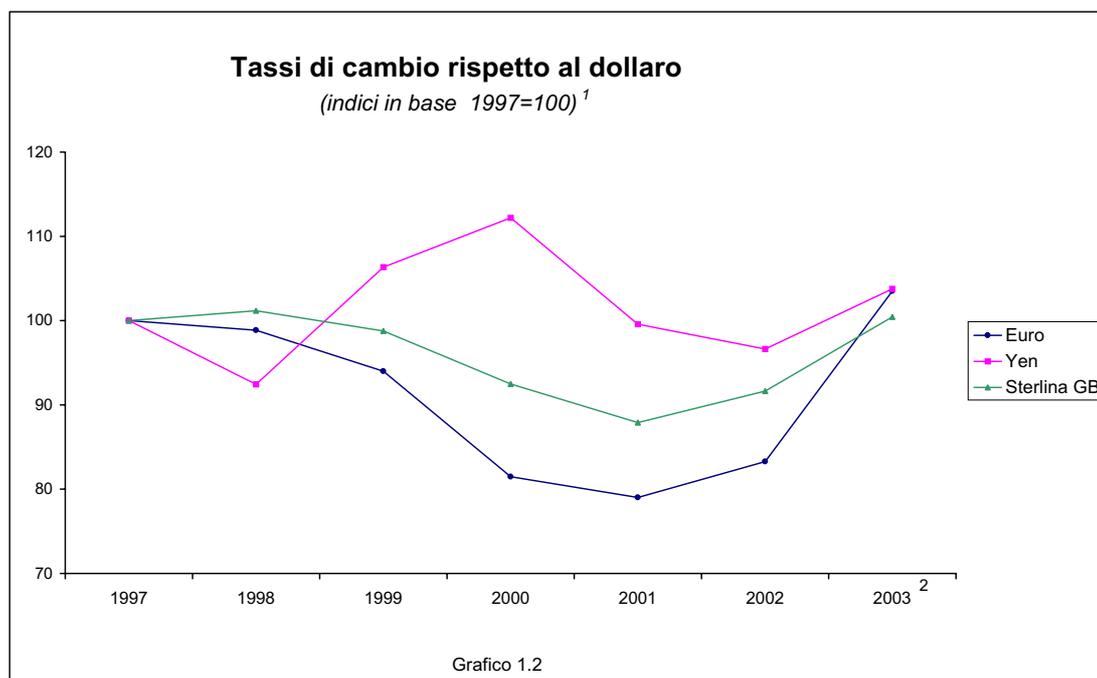
1.1 Unione Europea⁵

Le esportazioni dell'*UE* misurate in dollari hanno registrato un incremento, grazie alla loro crescita verso i nuovi paesi membri, la Cina e la Russia, e alla dinamica nei settori dell'elettronica e della meccanica strumentale, la cui domanda mondiale nel 2003 ha confermato i leggeri segnali di ripresa registrati nel corso dell'anno. I paesi che hanno contribuito maggiormente alla crescita delle vendite all'estero sono la Germania, la Spagna e l'Irlanda. Misurate in volume le esportazioni mostrano un andamento molto meno dinamico, come presumibile dato l'apprezzamento dell'euro (ma positivo nel confronto con i dati in euro). Le importazioni invertono il ciclo fortemente negativo del 2002, grazie alla ripresa della domanda interna tedesca, ma il mercato nel suo complesso rimane stagnante, fornendo un contributo alla crescita delle importazioni mondiali molto al di sotto del suo peso; l'apprezzamento dell'euro ha solo parzialmente compensato l'impatto della bassa crescita europea sulla domanda d'importazioni. Il commercio dell'UE cresce quindi al di sotto della media mondiale, soprattutto in termini reali, con conseguenti diminuzioni di quota di mercato e importanza sulla domanda mondiale (grafico 1.2)⁶.

Tra i principali paesi nel 2003 la *Germania* ha registrato un andamento in dollari molto favorevole sia per le esportazioni che per le importazioni (21% e 22% rispettivamente) (mentre misurata in euro la crescita è stata rispettivamente dell'1% e del 2%). Anche in termini reali il commercio si è dimostrato abbastanza reattivo e soprattutto per le importazioni (5%), grazie alla ripresa della domanda interna, che nel 2003 ha segnato un'inversione di tendenza a seguito del rinnovato ciclo positivo dei consumi e della variazione positiva delle scorte.

⁵ Si fa riferimento all'Unione Europea prima dell'adesione dei 10 nuovi paesi membri il 1. maggio 2004 e si considerano i flussi commerciali al lordo dei flussi intra-UE. Per un'analisi del commercio estero dell'UE al netto dei flussi intra-UE si veda il capitolo 3 della presente pubblicazione.

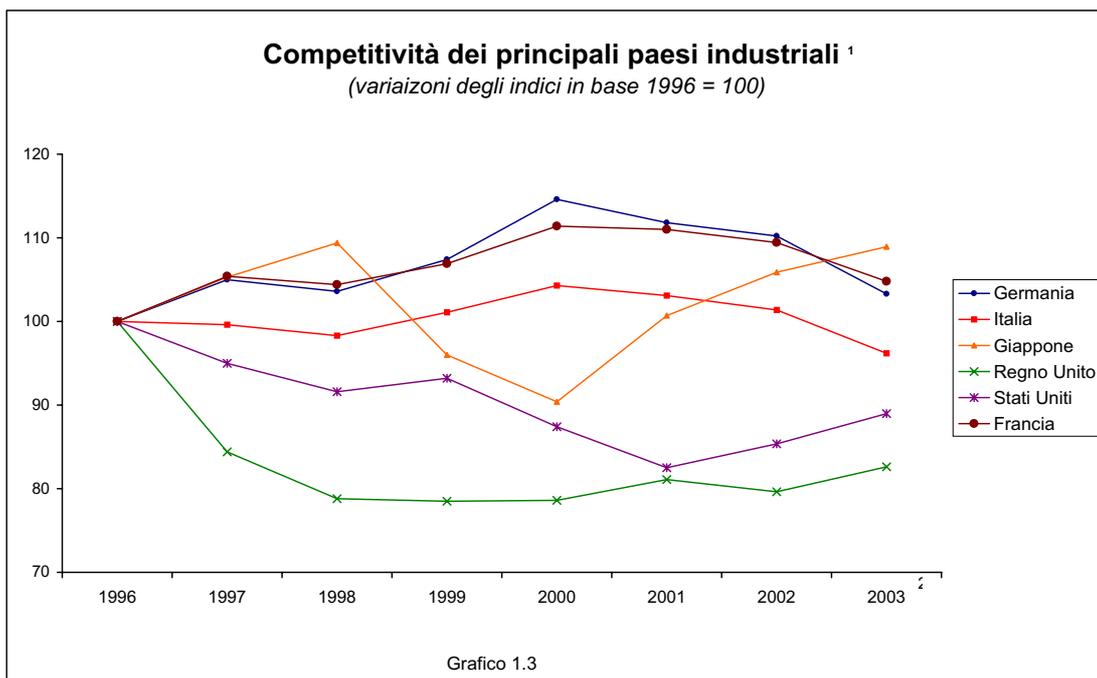
⁶ *Commercio estero e attività internazionali delle imprese*, volume 1, parte 1, tavole 1.2.13 e 1.2.14, Istituto Nazionale per il Commercio Estero (ICE) e Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT), luglio 2004.



(1) La diminuzione dell'indice indica un deprezzamento della moneta nazionale rispetto al dollaro.

(2) I dati a partire dal 2001 includono la Grecia nell'area dell'euro.

Fonte: Banca Centrale Europea e Bank of England



(1) Calcolata sulla base di prezzi alla produzione dei beni manufatti un aumento dell'indice indica un guadagno di competitività.

(2) I dati dal 2001 includono la Grecia nell'area dell'euro.

Fonte: Banca d'Italia

La competitività dei prodotti tedeschi è lievemente peggiorata anche nel 2003 (-3%), a seguito dell'apprezzamento dell'euro (11% tasso di cambio effettivo nominale). Ad alleviare l'impatto degli andamenti della valuta europea ha contribuito però il fatto che una parte preponderante (42%) degli scambi esteri della Germania è con altri paesi della UEM, rispetto ai quali i beni tedeschi hanno potuto vantare dei miglioramenti di competitività di costo e di prezzo⁷. Nello specifico è aumentata l'importanza dei tradizionali mercati di sbocco, con l'eccezione degli Stati Uniti, tra cui Francia, Regno Unito, Italia e i nuovi paesi membri, mentre tra i mercati meno importanti emerge la Cina (50%).

In parte anche la favorevole composizione settoriale delle esportazioni tedesche rispetto alla dinamica dei settori su scala mondiale aiuta a spiegare la performance tedesca; in particolare il perdurante ciclo positivo della chimica e farmaceutica e il lieve miglioramento degli autoveicoli hanno potuto compensare il relativo ristagno della domanda di beni d'investimento dovuto ad una sola lenta ripresa degli investimenti nelle principali economie avanzate.

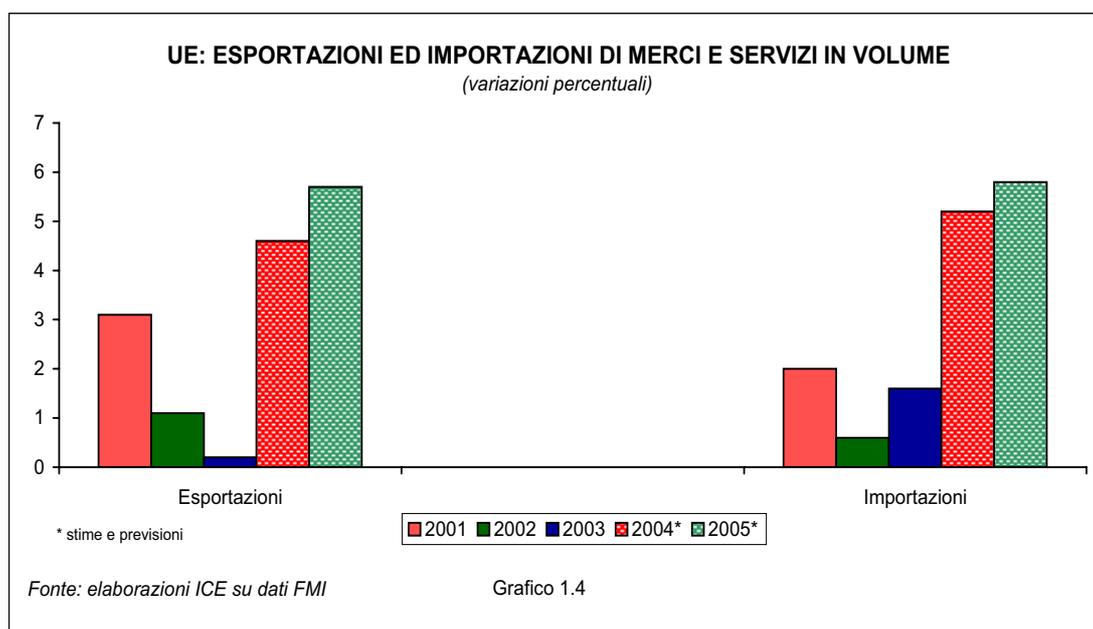
Gli acquisti dall'estero sono cresciuti soprattutto i termini reali, avendo il rincaro dei prezzi delle materie prime non compensato gli effetti positivi sui prezzi derivati dall'apprezzamento dell'euro: non solo la migliore ragione di scambio ha favorito le importazioni, ma anche la stessa crescita delle esportazioni, che sono ad elevato contenuto di beni intermedi d'importazione, e lo stoccaggio di materie prime energetiche, hanno contribuito in tale senso. In termini settoriali sono aumentati più della media i flussi di autoveicoli e loro parti e in termini geografici quelli dai nuovi paesi membri, oltre che dalla Cina; buone vendite nel mercato tedesco le hanno potute fare anche i paesi dell'UEM, principali fornitori, mentre Stati Uniti, Regno Unito e Giappone hanno perso quote di mercato.

Nei servizi sono le esportazioni ad aver avuto l'andamento migliore, con effetti positivi sul saldo corrente. Nel 2003 si è infatti, come nel decennio precedente, riconfermato il tradizionale attivo commerciale e corrente; quest'ultimo anche grazie alla riduzione del disavanzo nei redditi da lavoro.

Per la *Francia* il commercio di beni valutato in dollari, dopo lo stallo del 2002, ha avuto un andamento favorevole; tuttavia misurate in euro sono diminuite importazioni ed esportazioni, seppure in misura minore del 2002. L'andamento delle quantità conferma il trend negativo: nonostante la componente degli investimenti della domanda interna, nonché le scorte abbiano registrato variazioni negative inferiori al 2002, le importazioni in volume hanno registrato una decelerazione di un punto percentuale, mentre le quantità esportate hanno subito fortemente la perdita di competitività, seguita all'apprezzamento dell'euro, non evidentemente compensata da una strategia di prezzo delle imprese, registrando un calo di più di un punto e mezzo percentuale ([grafico 1.3](#))⁸.

⁷ L'indicatore di competitività a cui si fa riferimento è calcolato con il deflatore del valore aggiunto, così come riportato nel *Bollettino Mensile* della Banca Centrale Tedesca, marzo 2004, n. 3 (56).

⁸ L'indicatore di competitività a cui si fa riferimento è calcolato sui prezzi al consumo, così come riportato nel *Bulletin de la Banque de France*, marzo 2004, n. 123.



Le esportazioni in dollari sono cresciute più della media verso i mercati di sbocco dell'Europa meridionale (Italia, Spagna e Portogallo), mentre la Germania, principale mercato di sbocco, perde quota sulle esportazioni francesi e il mercato cinese raddoppia la propria importanza. In termini settoriali la Francia non si è avvantaggiata della dinamica mondiale nel suo principale settore di specializzazione, la meccanica strumentale, che ha registrato una crescita inferiore a quella mondiale. Le esportazioni francesi non sembrano quindi essere state penalizzate da un effetto composizione settoriale, mentre si può evidenziare un relativo effetto negativo della composizione geografica delle esportazioni essendo la domanda mondiale cresciuta soprattutto in Asia e in misura minore, negli Stati Uniti. Anche per le importazioni in dollari i paesi dell'Europa meridionale hanno acquisito maggiore importanza nel mercato francese, mentre gli Stati Uniti continuano a perdere quota. Gli acquisti dall'estero si riducono soprattutto nella meccanica strumentale, coerentemente all'andamento della componente degli investimenti della domanda interna.

Nel *Regno Unito* il commercio di beni misurato in dollari è stato positivo per entrambi i flussi, e in particolare per le importazioni. Anche in termini reali, gli acquisti dall'estero hanno avuto un andamento migliore, sostenuti dalla componente degli investimenti della domanda interna che nel 2003 è cresciuta di quasi 3 punti percentuali, contro una lieve diminuzione delle esportazioni. La migliorata competitività dei prodotti britannici (misurata sui prezzi alla produzione dei manufatti), seguita al deprezzamento della sterlina, non sembra aver avuto effetti sostanziali sull'andamento delle esportazioni e la composizione geografico-settoriale fornisce solo in parte una chiave di lettura del dato: nei suoi principali settori di specializzazione i beni britannici hanno venduto sui mercati esteri meno di quanto tali settori sono cresciuti su scala mondiale, e anzi le mac-

chine elettriche hanno venduto quasi il 20% in meno rispetto al 2002, mentre in termini geografici il Regno Unito ha risentito della stagnazione nei principali paesi dell'UEM, suoi mercati di sbocco più importanti. L'andamento delle importazioni in dollari è riconducibile alla crescita delle merci provenienti dai principali paesi dell'UEM, che sono anche tra i principali fornitori, mentre gli Stati Uniti, secondo fornitore perdono più di un punto percentuale (grafico 1.3).

Per quanto riguarda l'attrattività dei paesi dell'UE per gli investitori esteri, nel 2003 continua il trend negativo, dovuto soprattutto all'andamento di Francia e Lussemburgo, mentre l'Irlanda mostra un forte incremento dell'afflusso di IDE. La situazione del Regno Unito rimane sostanzialmente invariata, rispetto all'anno precedente, tuttavia rispetto al quinquennio precedente il suo peso si è ridotto considerevolmente a vantaggio di paesi come l'Irlanda e, per motivi diversi, il Lussemburgo. Come investitori i paesi dell'UE mostrano, secondo i dati disponibili solo al 2002, una diminuzione e in particolare il Regno Unito, la Francia e i Paesi Bassi, mentre per il 2003 l'Unctad stima una ripresa degli investimenti dell'UE negli Stati Uniti, per effetto dell'apprezzamento dell'euro che ne aumenta la profittabilità in tale mercato (tavole 1.3 e 1.4).

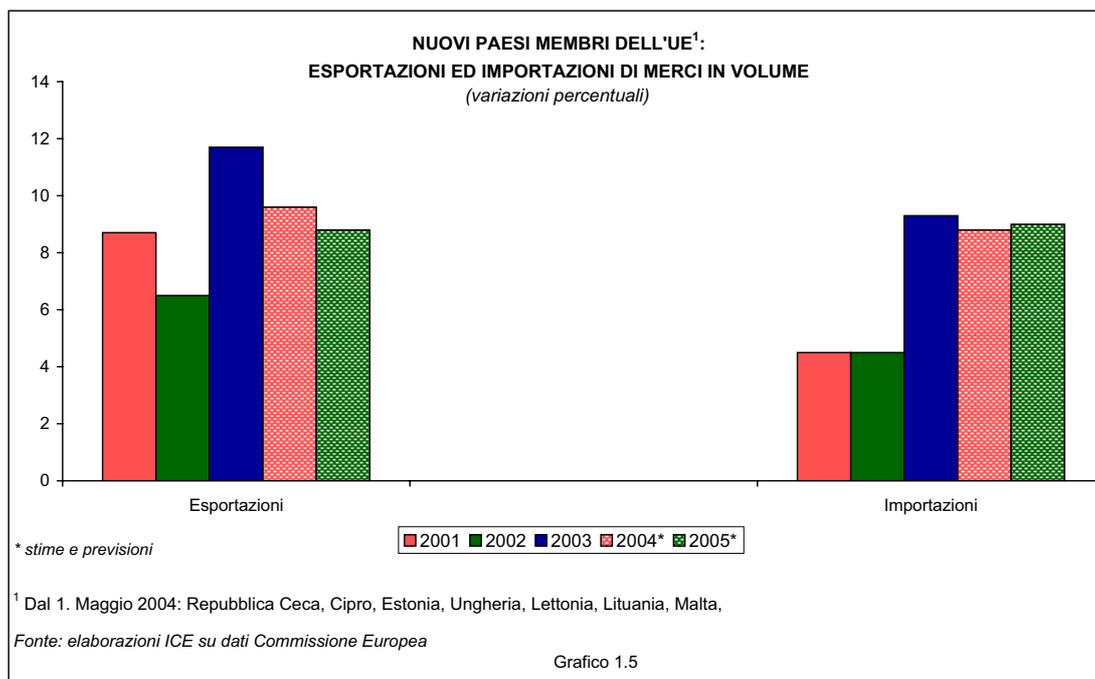
1.2 Europa centro-orientale

Le esportazioni dell'area sono cresciute ad un tasso superiore alle altre aree grazie alla dinamica positiva di quasi tutti i paesi; emergono la *Russia* e i nuovi paesi membri dell'UE⁹, a cui si può ricondurre gran parte del commercio dell'area, e in particolare la *Slovacchia*, la *Polonia* e la *Repubblica Ceca*; negli ultimi due casi il deprezzamento delle rispettive monete aiuta a spiegare la performance nonostante lo stallo congiunturale dell'UE. Il contributo dei nuovi paesi membri alla crescita delle importazioni mondiali continua ad essere importante e nel 2003 è stato addirittura superiore al loro peso nel commercio mondiale (tavola 1.1).

Anche le importazioni dell'area sono cresciute ad un tasso superiore alle altre aree grazie alla dinamica positiva di tutti i paesi e in particolare della Russia e dei nuovi paesi membri dell'UE, la cui domanda d'importazioni è stata determinata da una crescita della domanda interna, in particolare della componente degli investimenti, molto sostenuta in un contesto congiunturale degli investimenti nelle principali economie negativo o di stallo.

Secondo le prime stime dell'Unctad l'area nel suo complesso avrebbe attratto IDE per un ammontare poco superiore a quello del 2002, con incrementi in Russia, mentre la Repubblica Ceca torna ai livelli del 2001 (da 9 a 5 miliar-

⁹ A dicembre 2002 il Consiglio Europeo ha sancito l'ingresso nell'Unione Europea a partire dal primo maggio 2004 di dieci nuovi membri: Cipro, Estonia, Lettonia, Lituania, Malta, Polonia, Repubblica Ceca, Slovenia, Slovacchia e Ungheria. Per Bulgaria e Romania è stata suggerita la data del 2007, mentre per la Turchia non è stata ancora fissata alcuna data.



di di dollari). La fase di forte attrattività dei nuovi paesi membri, che aveva caratterizzato gli anni novanta, potrebbe essersi esaurita, anche in considerazione della fine dei processi di privatizzazione e del venire meno dei vantaggi fiscali legati al traffico di perfezionamento passivo ora che sono membri dell'UE.

1.3 Altri paesi europei

In *Svizzera* aumentano le esportazioni in dollari grazie agli incrementi positivi registrati in tutti i principali mercati, ma soprattutto Italia e Germania; nel 2003 le vendite in Germania, che pesa per più del venti per cento dell'export elvetico, tornano a crescere più della media. Le esportazioni crescono particolarmente nel settore farmaceutico, favorite dalla dinamica della domanda mondiale e dei prezzi. La competitività (misurata sui prezzi alla produzione di manufatti) dei beni svizzeri è migliorata lievemente, a seguito del deprezzamento effettivo del franco svizzero. Le importazioni in dollari tornano a crescere nel 2003, e in particolare quelle provenienti dai principali fornitori, soprattutto i paesi dell'UE. In termini reali, però, a riflesso della congiuntura negativa, gli acquisti dall'estero sono diminuiti.

La *Norvegia* registra un aumento delle esportazioni misurate in dollari, soprattutto verso i primi due mercati di sbocco, Germania e Regno Unito, grazie all'incremento delle vendite di petrolio e affini (che contano per più del sessanta per cento delle esportazioni) date le alte quotazioni del petrolio nel 2003. Le vendite all'estero sono invece diminuite in termini reali. Anche le importazioni sono cresciute ad un tasso sostenuto, con incrementi superiori alla media mondiale nei mezzi di trasporto.

1.4 America settentrionale

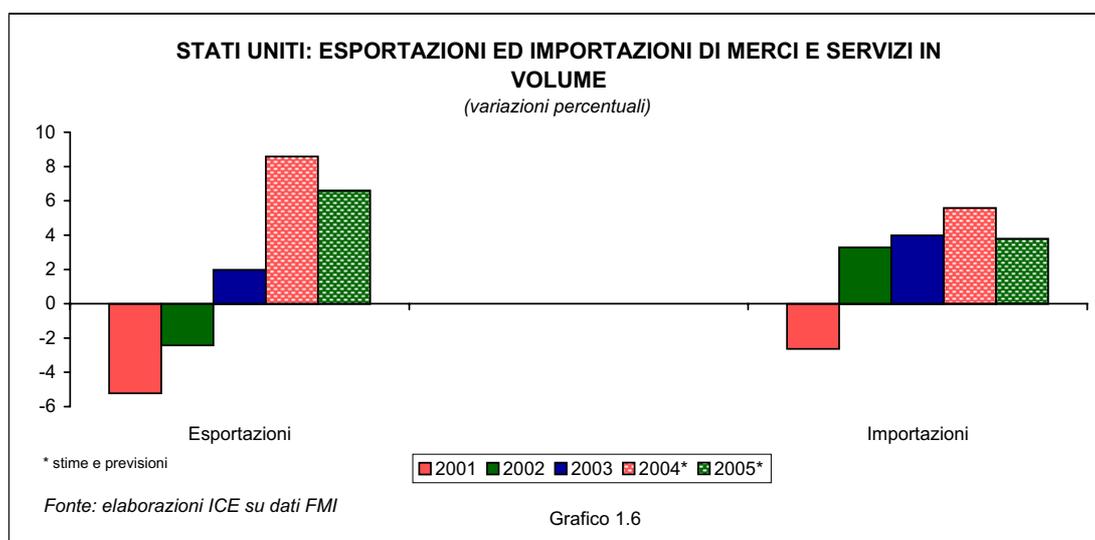
Le esportazioni di beni degli *Stati Uniti* riprendono a crescere per la prima volta dopo il crollo del 2000 sia in termini reali che in dollari, tuttavia ad un tasso inferiore alla crescita del commercio mondiale; continua quindi la fase discendente della quota statunitense (a prezzi costanti) che ha caratterizzato la seconda metà degli anni novanta. Sono soprattutto i partner europei e asiatici, oltre a Canada e Messico, a ridurre gli acquisti di beni statunitensi. Nonostante la relativa ripresa di alcuni dei settori di specializzazione degli Stati Uniti su scala mondiale (meccanica strumentale, elettronica, strumenti di precisione) le loro vendite si sono concentrate in settori di minore importanza quali i prodotti farmaceutici, i metalli preziosi, i prodotti chimici di base e il petrolio. Il miglioramento di competitività non ha compensato l'effetto reddito in alcuni dei principali paesi dell'UE, in particolare si evidenzia il forte calo degli acquisti dei francesi, mentre la ripresa del Giappone non ha ancora avuto un impatto incisivo ([grafico 1.3](#)).

Le importazioni hanno avuto un andamento più dinamico sia in dollari che in termini reali, grazie soprattutto alla ripresa della componente degli investimenti della domanda interna. Tornano infatti a crescere gli acquisti nella meccanica strumentale e nei prodotti ICT; gran parte dell'incremento delle importazioni in dollari è però riconducibile al petrolio. Nel dettaglio per paesi emerge la Cina che in poco più di un decennio anni è divenuta il secondo fornitore degli Stati Uniti passando da un peso di poco più del 3% nel 1990 ad uno di più del 12% nel 2003 a scapito del Messico che dal 2000 segna significative perdite sul mercato statunitense.

La rinnovata capacità di acquisto degli Stati Uniti ha portato ad un ulteriore ampliamento del deficit corrente, che è stato in parte compensato dal rinnovato afflusso d'investimenti: nel 2003 gli Stati Uniti triplicano i flussi di IDE in entrata divenendo il secondo beneficiario su scala mondiale dopo il Lussemburgo. La fase di apprezzamento dell'euro potrebbe in futuro favorire maggiori investimenti dall'UEM ([tavola 1.3](#))¹⁰.

In *Canada* i flussi d'interscambio misurati in dollari hanno avuto un andamento positivo nel 2003, in particolare le importazioni che invertono il ciclo negativo dei due anni precedenti, mentre il valore delle esportazioni è lievitato grazie alle quotazioni del petrolio le cui vendite all'estero contano per più del 15% del loro totale. In termini reali le esportazioni sono invece diminuite svantaggiate dalla loro composizione settoriale, in quanto concentrate nei mezzi di trasporto (più del 20%), settore che nel 2003 è stato poco dinamico su scala mondiale. Gli acquisti in quantità sono cresciuti trainati da una vigorosa domanda interna e in particolare della ripresa degli investimenti. A differenza degli Stati Uniti il Canada ha riconfermato nel 2003 una ridotta attrattività per gli investitori esteri, avendo registrato quasi un dimezzamento dell'afflusso di IDE.

¹⁰ *Commercio estero e attività internazionali delle imprese*, volume 1, parte 1, tavole 1.1.2, Istituto Nazionale per il Commercio Estero (ICE) e Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT), luglio 2004.



1.5 America centro-meridionale

In *Brasile* le esportazioni in dollari sono aumentate verso tutte le principali destinazioni e soprattutto verso l'Argentina che torna ad essere il secondo partner commerciale. L'aumento della domanda da parte dell'Argentina si riflette anche sull'andamento delle quantità che crescono a tassi più rapidi delle esportazioni espresse in dollari. Anche gli acquisti sono cresciuti, soprattutto dalla Cina, mentre si sono ridotte da tutti gli altri principali fornitori; per quanto riguarda i settori sono nuovamente i beni capitali aver subito le maggiori contrazioni (beni strumentali e mezzi di trasporto), mentre gran parte dell'aumento è riconducibile all'acquisto di fertilizzanti. Al netto dell'andamento dei prezzi, gli acquisti dall'estero sono diminuiti ad effetto dello stallo congiunturale.

L'Argentina dopo cinque anni di recessione torna a crescere con effetti positivi sulla domanda di beni esteri che dopo il dimezzamento del valore delle importazioni nel 2002, aumenta in termini reali (più del 20%) e del 54% in dollari. La ripresa è stata benefica anche per le esportazioni la cui crescita in dollari riflette soprattutto l'andamento dei prezzi delle materie prime, essendo le quantità aumentate in media con l'andamento del commercio mondiale.

La relativa crescita dell'Argentina ha avuto effetti positivi per i flussi commerciali sia dell'Uruguay che del Paraguay, che infatti hanno registrato un'inversione del ciclo congiunturale negativo del PIL. Le esportazioni del Messico sono cresciute solo di poco considerando l'aumento del prezzo del petrolio e la ripresa della domanda interna statunitense, mentre le importazioni invertono la fase discendente dell'anno precedente. Nel Venezuela permane la grave crisi economica con una forte contrazione del PIL e conseguenti effetti negativi sulla domanda d'importazioni, mentre la crescita del valore delle esportazioni è stata positiva solo grazie all'aumento del prezzo del petrolio (grafico 1.7).

Il debito estero dell'area aumenta in termini assoluti per la prima volta dal 1999, mentre in percentuale delle esportazioni di beni e servizi continua la tendenza discendente, per effetto di un aumento del valore delle vendite all'estero superiore a quello dei finanziamenti esterni (tavola 1.6).

SITUAZIONE DEBITORIA DEI PAESI IN VIA DI SVILUPPO ED ECONOMIE EMERGENTI ⁽¹⁾
(valori in miliardi di dollari e in percentuale delle esportazioni di beni e servizi)

Aree e paesi	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004*	2005*
DEBITO ESTERO <i>miliardi di dollari</i>										
Paesi in via di sviluppo ed economie emergenti ⁽²⁾	2.209	2.317	2.515	2.553	2.499	2.471	2.527	2.644	2.725	2.790
AFRICA	304	287	286	283	272	260	263	276	275	274
EUROPA CENTRALE E ORIENTALE	224	236	268	285	308	313	360	402	427	447
CSI	172	199	223	219	199	194	203	222	239	257
ASIA	608	660	696	692	663	669	663	696	732	748
MEDIO ORIENTE E EUROPA	251	257	281	291	292	295	302	308	308	311
AMERICA LATINA	650	678	761	782	763	740	736	741	744	753
<i>in percentuale delle esportazioni di beni e servizi</i>										
Paesi in via di sviluppo ed economie emergenti ⁽²⁾	308	356	371	392	405	405	399	436	427	438
AFRICA	26	27	26	26	27	27	34	27	26	23
EUROPA CENTRALE E ORIENTALE	38	40	44	41	47	54	59	66	72	80
CSI	16	26	30	27	28	33	32	44	46	51
ASIA	70	85	98	95	97	98	107	109	101	108
MEDIO ORIENTE	33	27	24	24	22	26	20	26	26	27
AMERICA LATINA	125	151	150	180	184	167	147	165	155	150
PAGAMENTI PER IL SERVIZIO DEL DEBITO ⁽³⁾ <i>miliardi di dollari</i>										
Paesi in via di sviluppo ed economie emergenti ⁽²⁾	153	148	172	166	132	132	125	110	101	96
AFRICA	232	212	239	221	173	174	170	147	135	129
EUROPA CENTRALE E ORIENTALE	116	111	117	136	131	123	127	114	103	98
CSI	117	135	175	177	121	118	114	101	97	103
ASIA	121	117	129	120	95	97	84	74	67	60
MEDIO ORIENTE	126,3	125,8	175,8	144,2	103,5	112,3	108,3	95,8	92,4	95
AMERICA LATINA										
<i>in percentuale delle esportazioni di beni e servizi</i>										
Paesi in via di sviluppo ed economie emergenti ⁽²⁾	21	23	25	25	21	22	20	18	16	15
AFRICA	20	20	22	20	17	18	22	14	13	11
EUROPA CENTRALE E ORIENTALE	20	19	19	20	20	21	21	19	17	18
CSI	11	17	23	22	17	20	18	20	19	20
ASIA	14	15	18	16	14	14	14	12	9	9
MEDIO ORIENTE	17	13	15	12	8	10	7	8	8	8
AMERICA LATINA	46	51	51	59	51	49	42	43	38	35

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

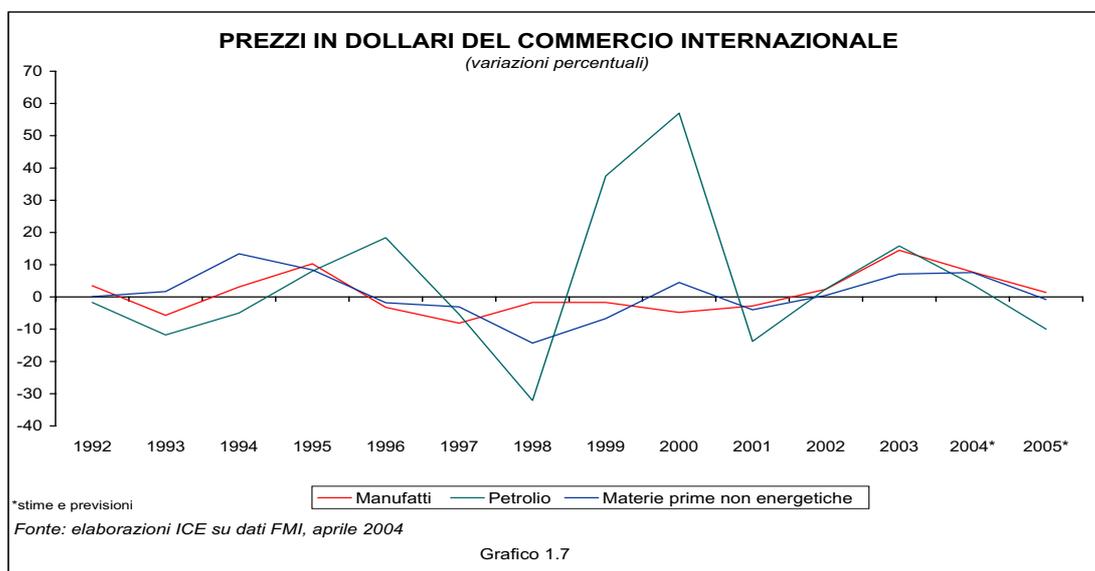
(2) L'area è stata creata dal FMI nell'Economic Outlook dell'aprile 2004 e comprende le due aree PAESI IN VIA DI SVILUPPO e PAESI IN TRANSIZIONE così come definite nella nota metodologica e a cui si fa riferimento in altre parti di questa pubblicazione. La composizione delle sottoaree rimane invariata con l'eccezione del MEDIO ORIENTE che non comprende più la Turchia, spostata nell'aggregato EUROPA CENTRO ORIENTALE, e della CIS, nuova area che comprende la Russia e gli altri paesi dell'Asia centrale e transcaucasica.

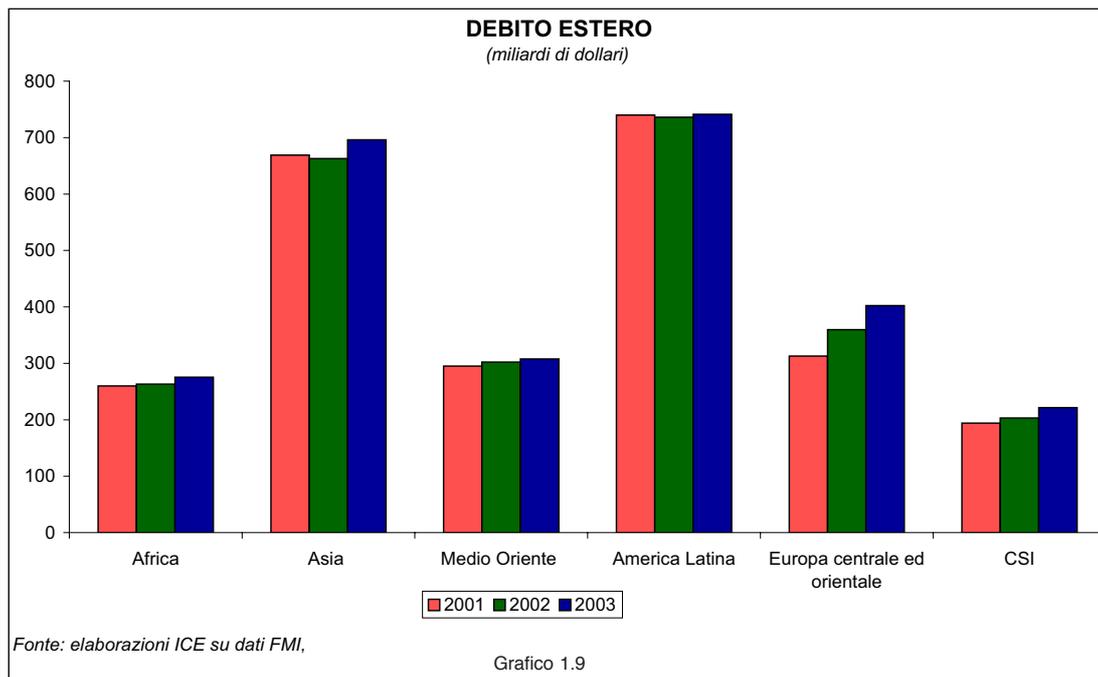
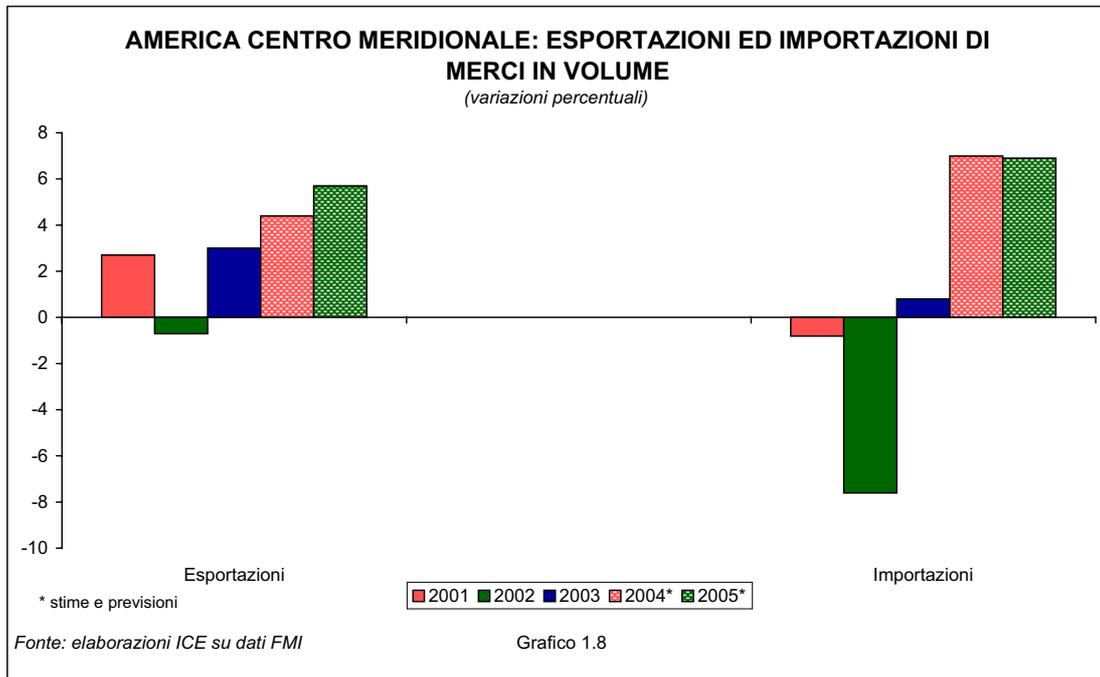
(3) Comprendono gli interessi sul debito totale e le rate di ammortamento del debito a lunga scadenza.

* Stime e previsioni.

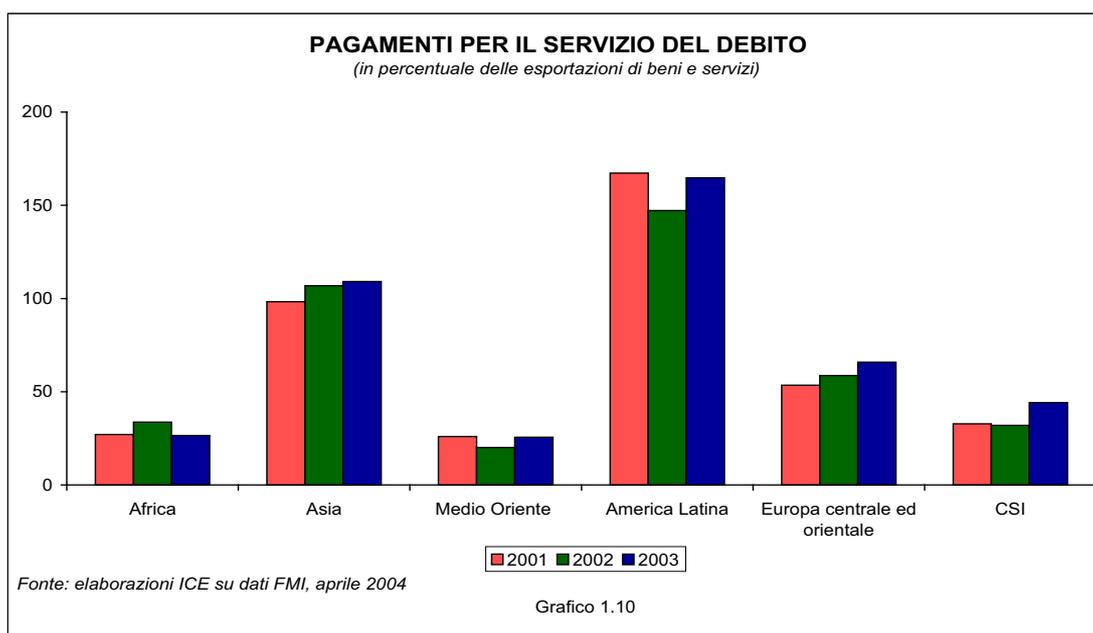
Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, aprile 2004

Tavola 1.6





Il minore afflusso di IDE verso l'America Latina, la regione nella quale si è concentrato il calo dei paesi in via di sviluppo nel 2003, è riconducibile a Messico, Brasile e Argentina; le condizioni di instabilità politica e il rallentamento dei processi di privatizzazione sono alla base del trend negativo.

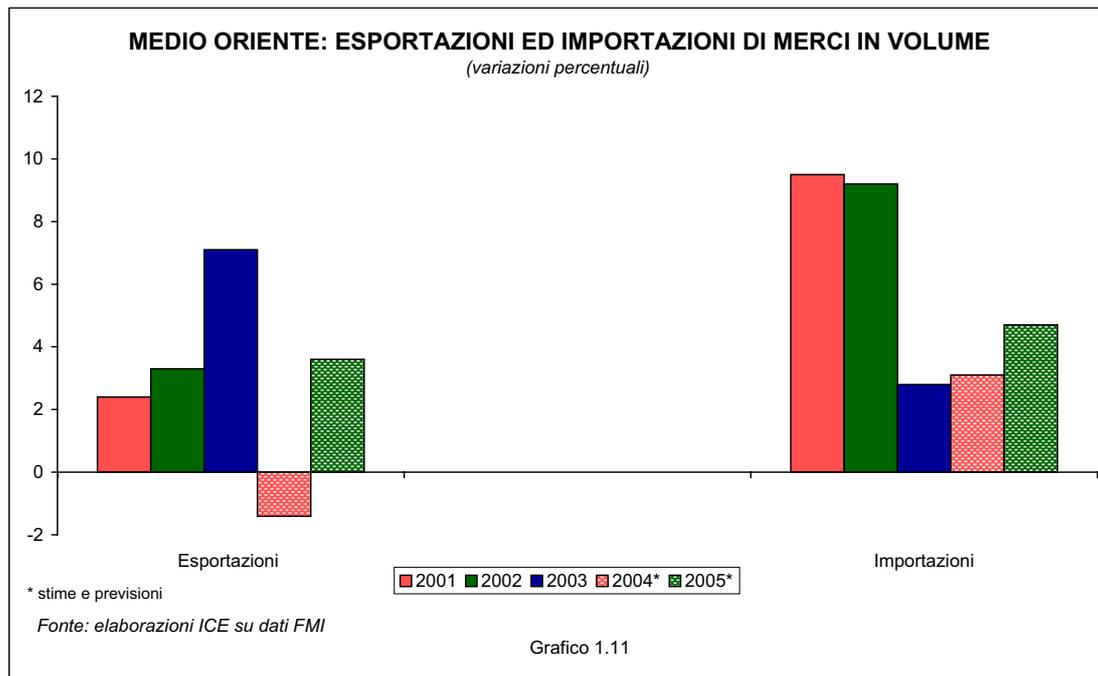


1.6 Medio Oriente¹¹

L'area ha registrato una dinamica dell'interscambio molto positiva sia in valore che in volume, soprattutto per quanto riguarda le esportazioni in dollari, grazie all'aumento del prezzo del petrolio (grafico 1.7). Le importazioni hanno invece mostrato una dinamica migliore rispetto al 2002 solo per quanto riguarda i valori, nonostante un ciclo economico positivo per tutti principali paesi. Il livello di fiducia di consumatori e produttori è stato infatti contenuto dalle incertezze sulla ricostruzione in Iraq, legata al complesso processo di stabilizzazione interna del paese, nonché all'aggravarsi del conflitto israelo-palestinese. Date le previsioni al ribasso sull'andamento del prezzo del petrolio nel 2004 il commercio dell'area potrebbe subire un rallentamento.

L'incremento del valore degli acquisti dall'estero è stato favorito dalla netta ripresa di *Israele* e dalle accelerazioni di *Emirati Arabi* e *Arabia Saudita*, principali paesi dell'area; per gli ultimi due paesi la ripresa del prezzo del petrolio è stata decisiva per il miglioramento congiunturale. Per le vendite all'estero gran parte dei paesi dell'area sono stati favoriti dalle quotazioni del petrolio. Israele, dopo due anni di recessione, torna a crescere con effetti positivi soprattutto sulle importazioni, sostenute dalla domanda interna stimolata da una spesa pubblica e politica monetaria espansiva.

¹¹ Ci si riferisce qui all'area Medio Oriente così come definita dal FMI e che comprende anche Libia ed Egitto. In altre parti di questa pubblicazione si fa invece riferimento alla nomenclatura dell'ISTAT che esclude gli stessi paesi.



1.7 Africa¹²

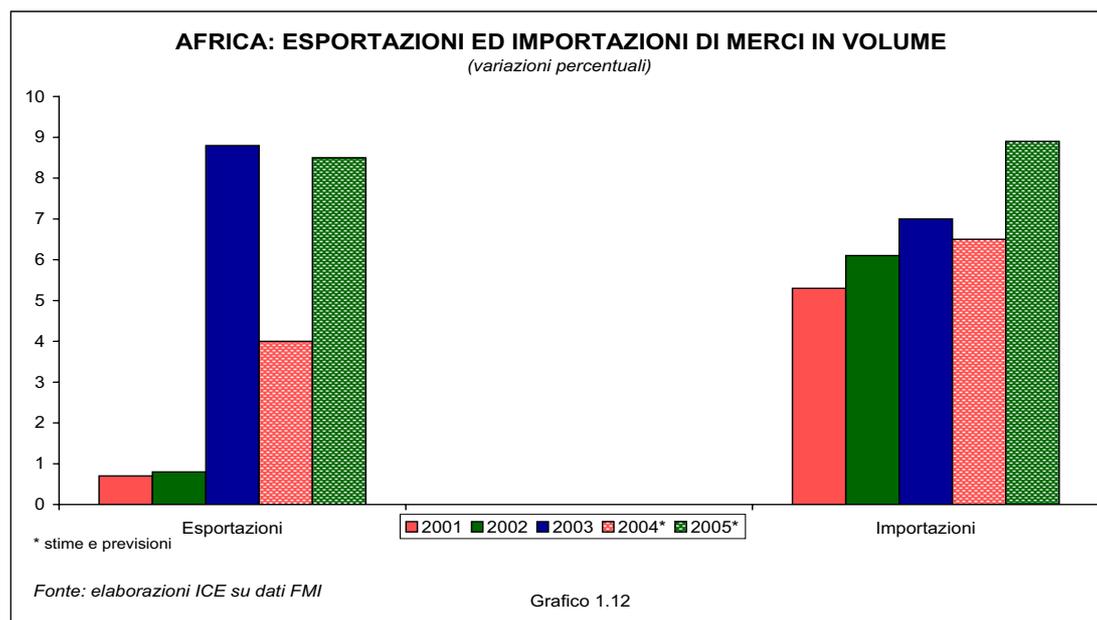
Nel 2003 l'area ha avuto una performance dell'interscambio molto positiva, la migliore nell'ultimo decennio, soprattutto per quanto riguarda le esportazioni; quest'ultime sono state favorite, come anche gli acquisti dall'estero, dalla forte ripresa dei prezzi delle materie prime, petrolio in particolare (grafico 1.7). Le quantità risultano infatti meno dinamiche dei valori, seppure i tassi siano stati sostenuti (9% per le esportazioni e 7% per le importazioni). La crescita delle importazioni è stata spinta da un PIL relativamente vivace nel Nordafrica e in buona parte delle economie sub-sahariane, mentre il Sudafrica, una delle principali economie dell'area, ha registrato una crescita bassa, nonostante la vigorosa domanda interna sostenuta dalla componente degli investimenti e dalla bassa inflazione.

La crescita del valore delle esportazioni superiore a quella delle importazioni ha provocato una diminuzione del disavanzo corrente aggregato con effetti benefici sulla posizione debitoria. Anche se è aumentato il valore dello stock di debito estero accumulato, i pagamenti per il servizio del debito in termini assoluti e soprattutto in percentuale delle esportazioni di beni e servizi diminuiscono, confermando una tendenza che ha caratterizzato l'ultimo decennio, che in media ha visto le esportazioni crescere più dell'afflusso di capitale di credito. Per quanto riguarda il valore dei pagamenti per il servizio del debito è possibile ricondurre la riduzione ai programmi di cancellazione del debito della Banca Mondiale e del FMI avviati a partire dal 1996, cui aderiscono 23 paesi africani¹³.

¹² Ci si riferisce qui all'area Africa così come definita dal FMI e che esclude Libia ed Egitto. In altre parti di questa pubblicazione si fa invece riferimento alla nomenclatura dell'ISTAT che include gli stessi paesi.

¹³ Si fa riferimento alla "Heavily Indebted Poor Countries (HIPC) Initiative", i cui esiti sono valutati positivamente dalla Banca Mondiale e FMI; <http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2001/071001.htm#II>

Positivo anche l'afflusso di capitale estero produttivo: nel 2003 gli IDE verso l'Africa sono passati da 11 a 14 miliardi di dollari, per effetto di una serie di vasti investimenti nel settore delle risorse naturali e del miglioramento del clima politico; il settore petrolifero continua ad attrarre la maggior parte degli IDE verso la regione.



1.8 Asia orientale

Per il *Giappone* le esportazioni sono cresciute, ad effetto di un incremento delle vendite nei paesi dell'area, NIEs e Cina in particolare. In termini settoriali i beni nipponici sono stati avvantaggiati dalla relativa ripresa, seppure di minore intensità rispetto ai livelli del 2000, della domanda mondiale nell'elettronica, tradizionale principale settore di specializzazione. Insieme ai fattori citati anche il miglioramento della competitività per il terzo anno consecutivo ha favorito la performance giapponese (grafico 1.3). Nel 2003 le importazioni, trainate dalla ripresa della domanda interna giapponese dopo più di un decennio di stagnazione, e in particolare dalla componente degli investimenti, sono cresciute significativamente sia in volume che in valore; anche in questo caso sono soprattutto i partner dell'area ad aver alimentato i flussi, Cina prima fra tutti. Per quanto riguarda i settori, quello energetico ha contribuito notevolmente a far lievitare il valore delle importazioni, insieme ai principali settori dei beni d'investimento (meccanica strumentale ed elettronica).

Il commercio in volume mostra un andamento positivo per entrambi i flussi, tuttavia solo per le importazioni si registra un tasso superiore a quello mondiale. La quota del Giappone sulle esportazioni mondiali rimane invece stabile, confermando l'inversione di tendenza iniziata nel 2002, quando per la prima volta in dieci anni il Giappone ha registrato un guadagno di quota.

Anche le vendite delle *NIEs* crescono trainate dalla Cina e dalle stesse NIEs. Tra ai settori che pesano maggiormente crescono le esportazioni nell'elettronica, aiutate dalla ripresa della domanda mondiale, mentre per Hong Kong e la Corea del Sud lievitano anche le vendite nella meccanica strumentale e, solo per quest'ultima, nei

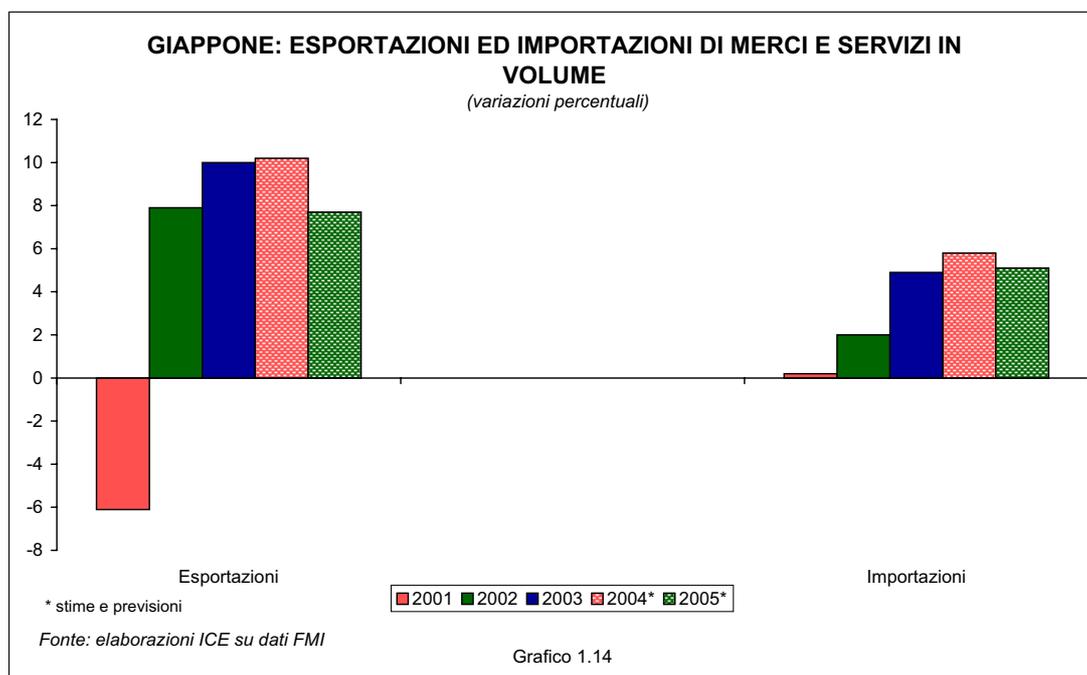
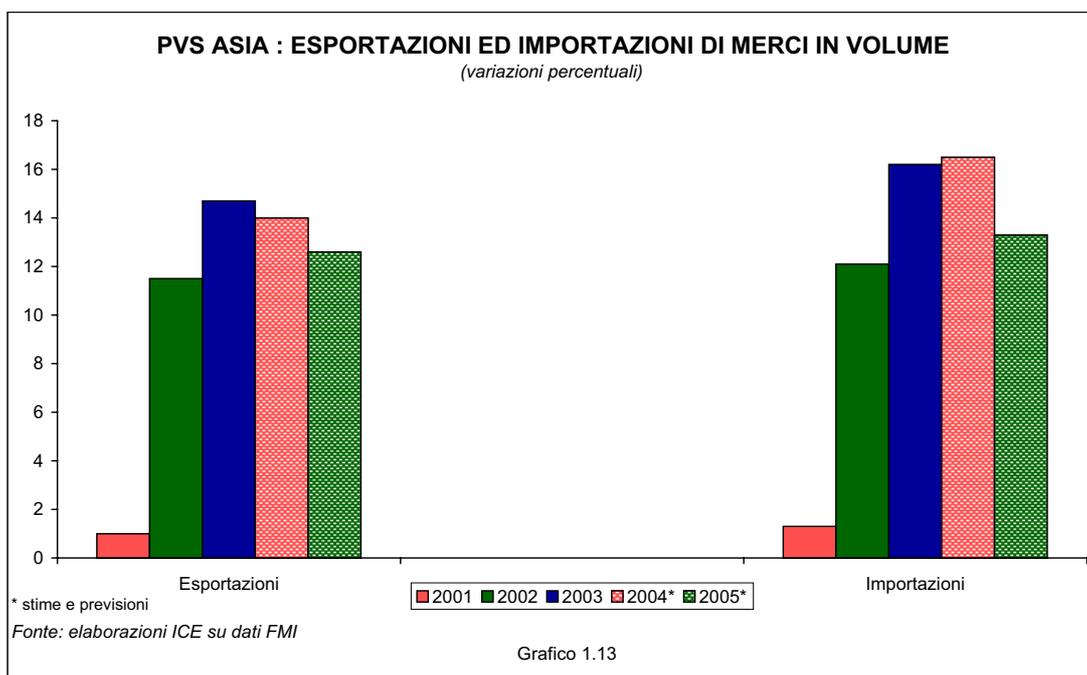
mezzi di trasporto. Le tradizionali economie emergenti si riconfermano – insieme alla Cina – come locomotiva dell’intera regione asiatica, nonostante gli effetti della SARS, che hanno portato a lievi contrazioni o rallentamenti del PIL, soprattutto di Hong Kong e di Taiwan, solo nella prima parte del 2003. Nonostante una domanda interna debole le importazioni sono infatti cresciute in maniera sostenuta. L’elettronica, la meccanica strumentale e il petrolio rimangono i principali settori di crescita in sintonia con la domanda mondiale e nel caso della Corea del Sud al di sopra della media mondiale; fanno eccezione la meccanica strumentale per Taiwan, che rimane stabile, e il petrolio per Hong Kong, il quale presenta una dipendenza energetica molto più bassa. Il Giappone, la Cina e le stesse NIEs rimangono i principali beneficiari della crescita di tali mercati. Le NIEs nel biennio 2002-2003 riprendono a guadagnare quota sia sulle esportazioni che sulle importazioni mondiali dopo le interruzioni delle crisi asiatica nel 1998 e dell’ICT nel 2001¹⁴.

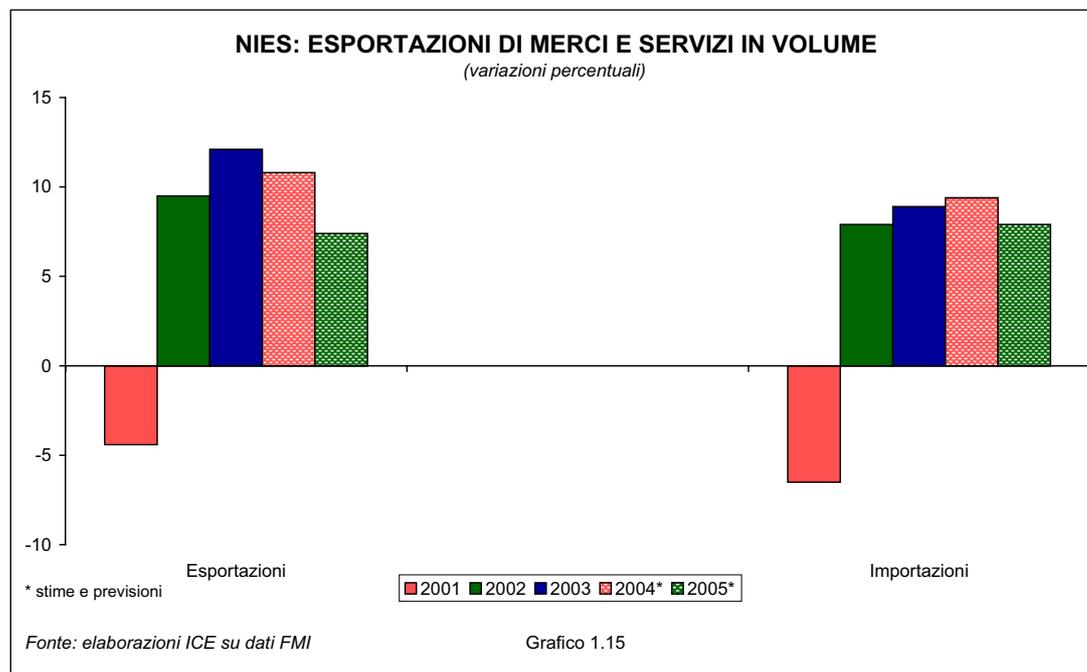
In *Cina* le esportazioni in dollari sono aumentate di più del trenta per cento, per effetto di incrementi in quasi tutti mercati a tassi a due cifre; tra i settori che pesano di più crescono soprattutto le vendite nella meccanica strumentale e, in misura minore, nell’elettronica, nell’abbigliamento e nei giocattoli. Le esportazioni sono sostenute dall’elevata integrazione intra-area: l’Asia ha rappresentato nel 2003, come nei due anni precedenti, l’area più dinamica nel contesto mondiale, con un contributo alla crescita delle importazioni mondiali di circa il 50% (tavola 1.1). Gli acquisti dall’estero mostrano infatti un andamento simile a quello delle esportazioni, sostenute da una vigorosa domanda interna, e in particolare dalle componenti dei consumi pubblici e degli investimenti, sulla cui crescita media annua la crisi della SARS ha avuto solo un lieve impatto. La Cina continua quindi la sua decennale fase di crescita delle quote in volume sulle importazioni ed esportazioni mondiali, divenuta negli ultimi due anni molto sostenuta a riflesso anche della dinamica contenuta del commercio mondiale¹⁵.

Secondo le stime dell’Unctad gli IDE verso l’Asia sono aumentati solo marginalmente nel 2003, il che tuttavia segna un inversione di tendenza rispetto ai due anni precedenti in cui erano diminuiti del 12% e del 24%. Tale andamento è il risultato della riduzione degli IDE di Stati Uniti ed Europa. La Cina, la Corea del Sud, la Thailandia, il Vietnam e l’Azerbaijan, paese ricco di petrolio, hanno tutti registrato degli incrementi stimolati dalla sostenuta crescita e dagli investimenti nel settore energetico in alcuni casi. La Cina continua la sua scalata raggiungendo i 57 milioni di dollari, grazie agli effetti delle riforme avviate nel quadro dell’accessione al WTO. Il Giappone, dopo che nel 2002 aveva attratto maggiori investimenti rispetto alla media del triennio precedente, nel 2003 sembra nuovamente registrare un trend negativo. Aumentano invece gli investimenti all’estero del Giappone, specialmente nelle telecomunicazioni e in particolare verso la Cina: la perdita di posizioni del Giappone sulle quote mondiali nel settore ICT a favore della Cina può essere in parte spiegata dall’intensificazione dei processi di delocalizzazione (tavole 1.3 e 1.4).

¹⁴ *Commercio estero e attività internazionali delle imprese*, volume 1, parte 1, tavole 1.2.13 e 1.2.14, Istituto Nazionale per il Commercio Estero (ICE) e Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT), luglio 2004.

¹⁵ *Ibid.*





1.9 Asia centro-meridionale

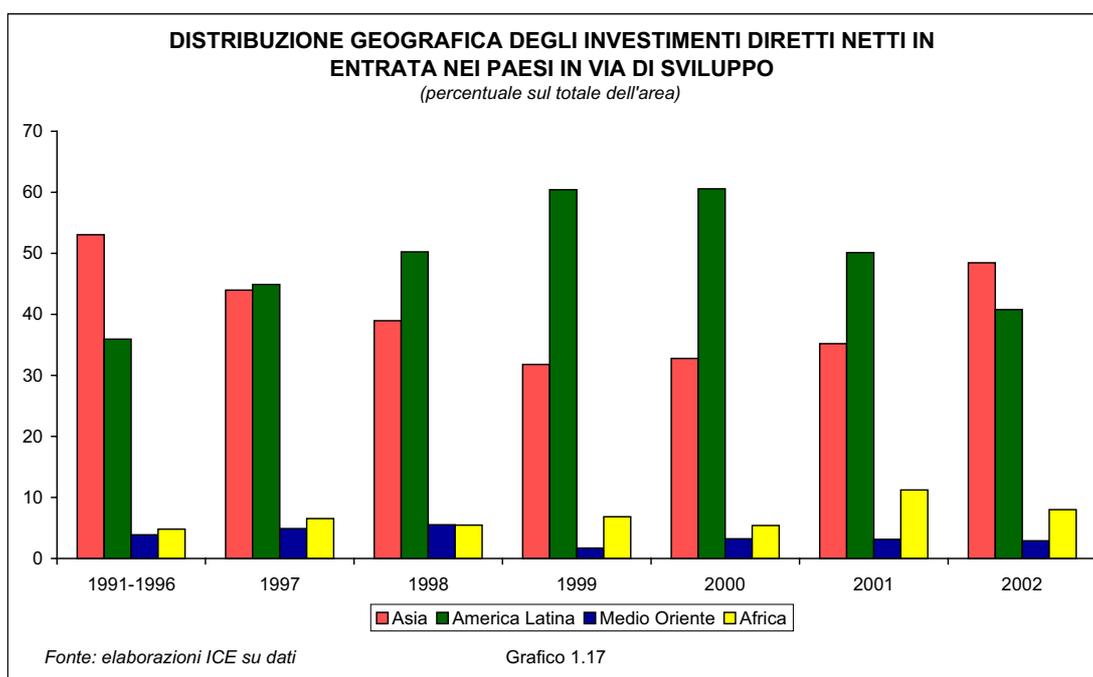
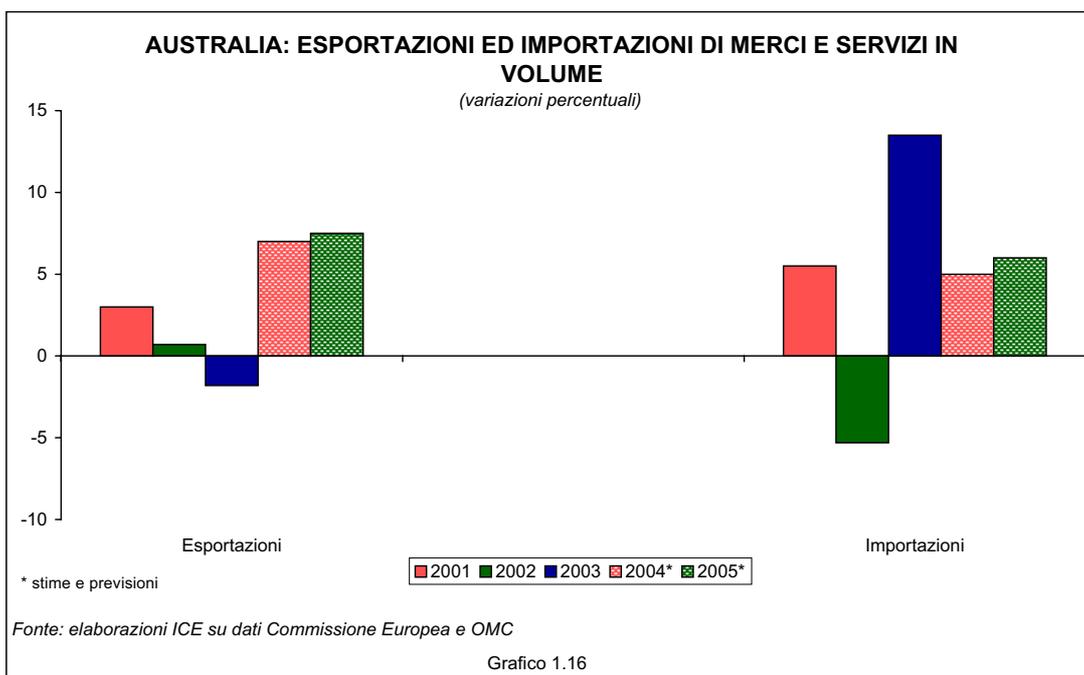
Tra i paesi dell'area si evidenzia l'*India* le cui esportazioni hanno registrato un incremento a un tasso molto sostenuto (20%) per effetto della crescita in tutti i principali mercati di sbocco, tra cui soprattutto gli Emirati Arabi e Hong Kong. Per quanto riguarda i settori le pietre preziose, principale comparto, è cresciuto meno della media, mentre il petrolio, l'abbigliamento, la chimica di base e la componentistica della meccanica strumentale raddoppiano le loro vendite all'estero in sintonia con la dinamica della domanda mondiale in tali settori. La performance positiva è riconducibile in buona parte all'andamento dei prezzi delle materie prime; infatti in termini reali le esportazioni non hanno superato il tasso di crescita mondiale, mantenendo quindi i livelli di quota del 2002. Le importazioni hanno avuto un andamento altrettanto sostenuto grazie ad una crescita della domanda interna trainata dal boom nei servizi legati all'ICT e dalla ripresa del settore agricolo (25% del PIL) che nel 2002 era stato colpito da una grave siccità; in particolare aumentano gli acquisti di macchinari e beni di consumo legati all'elettronica, oltre che alcune materie prime. Nel 2003 la crescita del PIL in India si è attestata su livelli non distanti da quelli della Cina (7%).

1.10 Oceania

Nel 2003 per l'*Australia* sono aumentate le esportazioni in dollari grazie all'incremento verso i mercati della regione, Cina e Nuova Zelanda in particolare, mentre gli Stati Uniti, secondo mercato di sbocco, perdono importanza. L'incremento dei prezzi delle materie prime ha favorito la crescita del valore delle esportazioni, che in termini reali hanno invece mostrato un calo. In termini settoriali la vivace domanda di beni este-

ri è stata sostenuta dal settore delle pietre preziose e dalle carni. Come mercato di sbocco l’Australia cresce sorprendentemente, a vantaggio di Giappone, Cina e Germania, e in particolare nei settori dei beni d’investimento (elettronica inclusa) e nei mezzi di trasporto. I dati sulla crescita delle importazioni in termini reali confermano il buon andamento dell’economia, nonostante la grave siccità di cui ha sofferto il paese.

Anche la Nuova Zelanda vede un incremento delle esportazioni in valore migliore rispetto alle quantità, che data la sua specializzazione nei beni primari, è riconducibile all’andamento dei prezzi (grafico 1.7). Gli acquisti dall’estero, cresciuti invece a tassi sostenuti sia in valore che in quantità, oltre che dal petrolio, sono stati trainati dalla domanda di mezzi di trasporto e beni strumentali (elettronica inclusa).



I PRIMI VENTI ESPORTATORI MONDIALI DI MERCI
(miliardi di dollari)

Graduatoria 2003	Paesi	valori 2003	quote% 2003	var. % 2002-2003	valori 2002	quote% 2002
1	Germania	748	10,0	22	616	9,5
2	Stati Uniti	724	9,7	4	693	10,7
3	Cina (1) <i>di cui riesportazioni di Hong Kong</i>	529 91	7,1 1,2	33 23	399 74	6,2 1,1
4	Giappone	472	6,3	13	417	6,4
5	Francia	385	5,1	16	332	5,1
6	Regno Unito	304	4,1	8	280	4,3
7	Paesi Bassi	293	3,9	20	244	3,8
8	Italia	290	3,9	14	254	3,9
9	Canada	272	3,6	8	252	3,9
10	Belgio	255	3,4	18	216	3,3
11	Corea del Sud	194	2,6	20	162	2,5
12	Messico	165	2,2	3	161	2,5
13	Spagna	152	2,0	21	126	1,9
14	Taiwan	151	2,0	12	135	2,1
15	Singapore	144	1,9	15	125	1,9
16	Hong Kong (2)	138	1,8	7	129	2,0
17	Russia	135	1,8	26	107	1,7
18	Svezia	101	1,3	24	81	1,3
19	Malesia	101	1,3	8	93	1,4
20	Svizzera	101	1,3	14	88	1,4
	Somma dei 20 paesi	5.182	69,3	6	4.911	75,8
	Mondo	7.482	100,0	16	6.477	100,0

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

(2) Escluse le riesportazioni provenienti dalla Cina.

Fonte: elaborazioni ICE su dati GTI e WTO.

Tavola 1.7

I PRIMI VENTI IMPORTATORI MONDIALI DI MERCI
(miliardi di dollari)

Graduatoria 2003	Paesi	valori 2003	quote% 2003	var. % 2002-2003	valori 2002	quote% 2002
1	Germania	748	10,0	22	616	9,5
1	Stati Uniti	1.306	16,8	9	1.200	17,9
2	Germania	602	7,7	23	490	7,3
3	Cina	413	5,3	40	295	4,4
4	Francia	388	5,0	18	329	4,9
5	Regno Unito	388	5,0	12	346	5,2
6	Giappone	383	4,9	14	337	5,
7	Italia	289	3,7	17	247	3,7
8	Paesi Bassi	261	3,4	19	219	3,3
9	Canada	246	3,2	8	227	3,4
10	Belgio	234	3,0	18	199	3,0
11	Hong Kong	233	3,0	12	208	3,1
12	Spagna	200	2,6	21	165	2,5
13	Messico	179	2,3	1	177	2,6
14	Corea del Sud	179	2,3	18	152	2,3
15	Singapore	128	1,6	10	116	1,7
16	Taiwan	127	1,6	13	113	1,7
17	Austria	98	1,3	25	78	1,2
18	Svizzera	96	1,2	15	84	1,2
19	Australia	89	1,1	22	73	1,1
20	Svezia	82	1,1	23	67	1,0
	Somma dei 20 paesi	5.920	78,6		5.123	78,9
	Mondo	7.765	100,0	16	6.715	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati GTI e OMC.

Tavola 1.8

I PRIMI VENTI ESPORTATORI MONDIALI DI SERVIZI COMMERCIALI
(miliardi di dollari)

Graduatoria 2003	Paesi	valori 2003	quote% 2003	var. % 2002-2003	valori 2002	quote% 2002
1	Germania	748	10,0	22	616	9,5
1	Stati Uniti	282	16,0	4	273	17,3
2	Regno Unito	130	7,3	5	123	7,8
3	Germania	112	6,3	12	100	6,3
4	Francia	98	5,6	14	86	5,4
5	Spagna	76	4,3	23	62	3,9
6	Italia	73	4,1	23	59	3,8
7	Giappone	70	4,0	8	65	4,1
8	Paesi Bassi	64	3,6	18	55	3,5
9	Cina	45	2,5	13	39	2,5
10	Hong Kong	43	2,5	0	43	2,7
11	Belgio	42	2,4	36	2,3
12	Austria	41	2,3	19	35	2,2
13	Canada	39	2,2	8	36	2,3
14	Irlanda	35	2,0	26	28	1,8
15	Svizzera	33	1,9	17	28	1,8
16	Danimarca	33	1,9	20	27	1,7
17	Corea del Sud	31	1,8	15	27	1,7
18	Svezia	31	1,8	32	24	1,5
19	Singapore	30	1,7	3	30	1,9
20	Grecia	24	1,4	21	20	1,3
	Somma dei 20 paesi	1.333	75,6	12	1.195	75,7
	Mondo	1.763	100,0	12	1.579	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.9

I PRIMI VENTI IMPORTATORI MONDIALI DI SERVIZI COMMERCIALI
(miliardi di dollari)

Graduatoria 2003	Paesi	valori 2003	quote% 2003	var. % 2002-2003	valori 2002	quote% 2002
1	Germania	748	10,0	22	616	9,5
1	Stati Uniti	218	12,5	6	206	13,2
2	Germania	167	9,6	12	149	9,6
3	Regno Unito	112	6,4	11	101	6,5
4	Giappone	110	6,3	3	107	6,8
5	Francia	82	4,7	20	68	4,4
6	Italia	74	4,3	21	61	3,9
7	Paesi Bassi	66	3,8	17	56	3,6
8	Cina	54	3,1	17	46	3,0
9	Irlanda	48	2,8	40	2,6
10	Canada	48	2,7	14	42	2,7
11	Spagna	46	2,6	22	38	2,4
12	Belgio	41	2,4	17	36	2,3
13	Austria	41	2,3	18	34	2,2
14	Corea del Sud	39	2,2	10	35	2,3
15	Svezia	30	1,7	25	24	1,5
16	Danimarca	29	1,7	16	25	1,6
17	Singapore	27	1,6	0	27	1,7
18	Federazione russa	27	1,5	13	24	1,5
19	Taiwan	25	1,5	7	24	1,5
20	Hong Kong	24	1,3	-5	25	1,6
	Somma dei 20 paesi	1.308	75,0	12	1.168	74,8
	Mondo	1.743	100,0	12	1.561	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.10

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

	1993	1994	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Merci	3.777	4.326	5.162	5.391	5.577	5.496	5.708	6.446	6.196	6.477	7.482
var. %	11,2	14,5	19,3	4,4	3,5	-1,5	3,9	12,9	-3,9	4,5	15,5
Servizi commerciali	942	1.038	1.189	1.275	1.325	1.344	1.392	1.481	1.483	1.579	1.763
var. %	13,6	10,2	14,5	7,3	3,9	1,4	3,6	6,4	0,1	6,5	11,7
Totale	4.719	5.364	6.351	6.666	6.902	6.840	7.100	7.927	7.679	8.056	9.245
var. %	11,6	13,7	18,4	5,0	3,5	-0,9	3,8	11,6	-3,1	4,9	14,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.11

Accordi d'integrazione e intensità degli scambi intra-regionali *

La direzione geografica degli scambi di una regione può essere ricondotta a vari fattori, tra cui la vicinanza (geografica e culturale) e l'assenza di barriere tariffarie e non tariffarie sono quelli di maggiore rilievo. Quest'ultima ha assunto particolare importanza a partire dagli anni novanta in cui si sono intensificati i processi di integrazione regionale. Un modo per valutare gli effetti commerciali degli accordi di integrazione regionale consiste nel misurare l'intensità relativa degli scambi tra i paesi che aderiscono all'accordo. Dall'analisi dell'indice d'intensità degli scambi intra-regionali, presentato nella tavola 1 nella sua versione simmetrica e applicato ai principali accordi d'integrazione emerge un orientamento agli scambi intra-regionali di grado diverso a seconda dei casi.

Gli scambi tra i paesi aderenti agli accordi dell'America Latina sono quelli maggiormente orientati agli scambi interni, mentre l'Unione Europea presenta un minore orientamento agli scambi intra-regionali rispetto agli altri accordi. La graduatoria delle aree non subisce mutamenti di rilievo nel periodo considerato. Se si osserva infatti l'evoluzione degli indici nel tempo, si nota una lieve tendenza all'incremento dell'intensità degli scambi intra-regionali per quasi tutte le aree. Nel caso del Mercosur e della Comunità Andina, la maggiore propensione agli scambi intra-regionali è l'effetto di una crescita del loro commercio intra-area notevolmente superiore a quella del loro peso sul commercio delle altre aree. Per quanto riguarda il Mercosur si nota tuttavia a partire dal 1998 un'inversione di tendenza, legata alle due crisi finanziarie che hanno colpito prima il Brasile e poi l'Argentina: sia nel 1999 che nel 2002 l'incidenza degli scambi intra-regionali si è notevolmente ridotta. Per l'Unione Europea l'indice aumenta sensibilmente per effetto di una riduzione di peso degli scambi intraregionali di entità maggiore rispetto al calo di importanza dell'UE per il resto del mondo. Va sottolineato in particolare il rapido recupero registrato dall'indice dal 2000, che potrebbe essere collegato anche agli effetti commerciali dell'introduzione dell'euro. Nel caso dell'ASEAN dopo una fase di crescente apertura agli scambi extra-regionali, l'area ha registrato un netto incremento dell'introversione commerciale a partire dal 1998, anno successivo alla crisi asiatica. Nel NAFTA l'intensità degli scambi intra-regionali è rimasta sostanzialmente stabile nel corso degli anni novanta. Infine per i paesi aderenti all'accordo di libero scambio dell'Europa centro-orientale emerge una chiara tendenza alla riduzione dell'introversione, a conferma della graduale apertura ai mercati esterni alla regione – UE in particolare – a seguito dei capovolgimenti politici dei primi anni novanta¹.

* Redatto da Chiara Salabè.

¹ Per un approfondimento sulla maggiore integrazione commerciale dei paesi dell'Europa centro-orientale con l'UE cfr. i capitoli 3 e 6 di questa pubblicazione.

Indici di intensità degli scambi intra-regionali
(percentuali su valori correnti)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
UE (1958)											
A)	64,64	64,39	64,64	62,22	62,56	63,47	62,88	61,93	62,81	62,80	60,44
B)	25,99	27,70	26,78	24,43	24,28	24,56	24,11	23,22	25,25	24,07	22,54
Indice	42,7	39,8	41,4	43,6	44,1	44,2	44,6	45,5	42,6	44,6	45,7
NAFTA (1994)											
A)	39,50	38,64	39,50	40,90	42,03	41,52	42,64	43,97	45,16	46,19	46,96
B)	13,18	13,51	13,46	14,32	14,02	13,14	13,22	14,06	14,55	15,20	15,66
Indice	50,0	48,2	49,2	48,1	50,0	51,9	52,7	51,5	51,3	50,5	50,0
ASEAN (1977)											
A)	19,64	19,20	19,64	20,50	22,10	22,07	22,52	22,48	22,24	22,49	24,06
B)	4,28	4,23	4,36	4,99	5,32	5,55	5,57	5,43	4,59	4,79	5,06
Indice	64,2	63,9	63,7	60,8	61,2	59,8	60,3	61,1	65,8	64,9	65,2
CEFTA (1993)											
A)	12,16	13,09	12,26	11,45	10,80	10,44	10,68	11,11	11,05
B)	1,51	3,02	1,75	1,81	2,05	1,96	1,95	2,20	2,39
Indice			77,9	62,5	75,1	72,6	68,1	68,4	69,1	66,9	64,4
MERCOSUR (1991)											
A)	15,38	18,45	19,20	18,67	21,60	22,58	22,78	19,87	20,57	18,02	13,91
B)	1,02	1,10	1,16	2,18	1,19	1,30	1,27	1,10	1,07	1,13	1,00
Indice	87,6	88,7	88,6	79,0	89,6	89,1	89,5	89,5	90,1	88,2	86,6
COMUNITA' ANDINA (1998)											
A)	7,27	7,84	7,27	10,53	9,38	12,82	12,20	13,33	11,90	10,13	11,22
B)	0,67	0,67	0,66	1,19	0,66	0,70	0,66	0,62	0,67	0,68	0,63
Indice	83,1	84,2	83,5	79,6	86,8	89,6	89,7	91,2	89,4	87,5	89,4

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

B) Incidenza percentuale degli scambi totali extra-regionali di ogni area sul commercio totale del resto del mondo.

Indici di intensità degli scambi intra-regionali $(A/B-1)/(A/B+1)$.

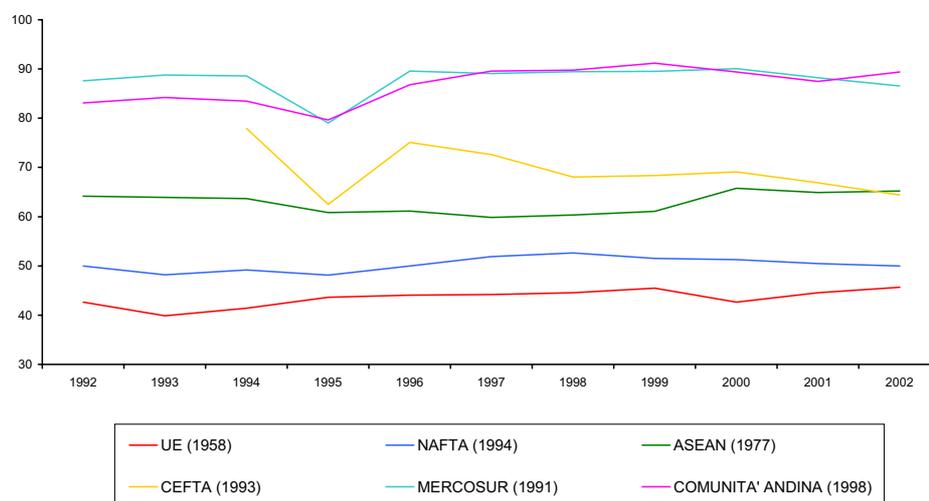
L'indice varia tra -100 (assenza di scambi intra-regionali) e +100 (assenza di scambi extra-regionali). Il valore 0 indica che la quota del commercio intra-regionale dell'area è uguale al suo peso sul commercio del resto del mondo.

Un aumento dell'indice è espressione di una maggiore integrazione.

Per maggiori dettagli cfr. L. Iapadre, *Regional Integration Agreements and the Geography of World Trade: Measurement Problems and Empirical Evidence*, UNU-CRIS e-Working Papers, W-2004/3.

Tavola 1

INDICI DI INTENSITÀ DEGLI SCAMBI INFRA-REGIONALI



2. LE POLITICHE COMMERCIALI *

Sintesi

L'esito negativo della V Conferenza ministeriale dell'OMC non si profila come una semplice battuta d'arresto, ma piuttosto come un segnale serio di una crisi che ha investito la tradizionale struttura negoziale dei precedenti *Round*, imperniata sulla indiscussa leadership di Stati Uniti ed Unione Europea. L'elemento di maggiore novità di Cancún è infatti rappresentato dall'affermazione di un gruppo di paesi in via di sviluppo (PVS), il cosiddetto G20, che in occasione della Conferenza ha saputo costruire salde alleanze, promuovere nuovi interessi ed avanzare precise richieste.

Un positivo risultato, degno di nota, era stato conseguito alla vigilia del vertice con l'accordo sui farmaci salvavita e con l'estensione della possibilità di deroga per i paesi più poveri alle regole dell'OMC in risposta a problemi di emergenza sanitaria. Per il resto, tuttavia, nessun particolare riconoscimento è venuto dall'OMC al ruolo di crescente importanza assunto dal G20 (e in particolare da Brasile, India e Cina). L'aver sottovalutato tali esigenze – trascurando ad esempio la questione agricola per dare priorità alla trattazione delle *Singapore issues* – oltre che la determinazione di molti PVS a perseguire gli obiettivi prefissati (anche in merito alla “questione del cotone”), si è rivelato un grave errore che ha finito per compromettere l'esito della Conferenza. Il gruppo dei paesi in via di sviluppo ha infatti preferito opporsi alla prosecuzione di un confronto che ignorava le loro istanze, piuttosto che accettare la sottoscrizione di accordi considerati poco vantaggiosi.

Non vi è dubbio che il G20 abbia dimostrato a Cancún di possedere un forte potere di veto, anche se tale da non potergli assicurare un positivo esito dei negoziati sui temi di loro interesse. Va anche ricordato che il nuovo protagonismo di questi paesi è stato facilitato dal ruolo di basso profilo mantenuto dagli Stati Uniti, rispetto alla precedente Conferenza di Doha, e dall'assenza di una efficace intesa tra gli stessi Stati Uniti e l'Unione Europea.

Lo stallo verificatosi a Cancún e protrattosi nei successivi mesi ha reso più concreta la minaccia di una svolta protezionistica e di una forte ripresa del bilateralismo, dimostrando che il processo di liberalizzazione dei mercati va continuamente alimentato: a tal fine, il rilancio dei negoziati multilaterali resta un obiettivo fondamentale da perseguire. Condizione indispensabile per tale rilancio è l'avvio di un serio dialogo tra i paesi protagonisti dei negoziati, anzitutto tra Stati Uniti e Unione Europea, e tra questi e il G20, a cui si deve riconoscere un nuovo ruolo di interlocutore di pari dignità, avviando un processo di continuo scambio di informazioni e proposte, su più tavoli negoziali (in modo da attivare reciproche compensazioni, o *trade-off*), rinunciando a richieste troppo rigide e onerose.

Ciò richiederà un maggiore impegno di Stati Uniti e Unione Europea, principali attori dei negoziati, che dovranno, da un lato, esercitare una più forte leadership e, dall'altro, consolidare la loro credibilità presso i PVS. Un importante banco di prova della volontà politica dei paesi più avanzati di aprire i loro mercati sarà costituita dalla prevista liberalizzazione del commercio di prodotti tessili e dell'abbigliamento, in seguito alla scadenza dell'*Agreement on Textiles and Clothing* alla fine del 2004.

* Redatto da Cristina Gioffré, con la supervisione di Paolo Guerrieri Paleotti, Università di Roma “La Sapienza”.

Le recenti aperture sia degli Stati Uniti sia dell'UE, registrate nei primi mesi dell'anno in corso in particolare sul fronte agricolo e relativamente alle *Singapore issues*, hanno riaperto le speranze di una ripresa del dialogo tra i paesi OMC. Anche se i tempi del negoziato saranno molto più lunghi di quelli preventivati. Considerate le elezioni europee e quelle presidenziali negli Stati Uniti, è probabile che il negoziato si protragga lungo tutto il 2005 e anche oltre (alcuni osservatori indicano come riferimento la scadenza, nel 2007, della *Trade Promotion Authority* in USA).

2.1 L'esito della conferenza ministeriale di Cancún

Lo stallo dei negoziati e gli ostacoli per un rilancio

Il confronto tra i 147 paesi membri dell'organizzazione Mondiale del Commercio (OMC)¹ alla V Conferenza ministeriale di Cancún (dal 10 al 14 settembre 2003), si è concluso con un nulla di fatto. Le divergenze emerse su molti dei temi affrontati hanno reso impossibile il raggiungimento di un valido compromesso, deludendo anche le aspettative di quanti immaginavano si potesse comunque arrivare ad un accordo, seppure di basso profilo, evitando una frattura così netta e rischiosa. Questo vertice avrebbe dovuto costituire l'occasione per tirare le somme sui progressi registrati nell'ambito del *Development Round*², consolidando alcuni primi risultati e accelerando, al tempo stesso, la ricerca di nuove soluzioni per riuscire a portare a termine (entro la fine del 2004) gli ambiziosi obiettivi di apertura e regolamentazione dei mercati, fissati due anni prima a Doha.³

Un importante progresso era stato comunque conseguito nei giorni immediatamente precedenti l'avvio della V ministeriale OMC con l'accordo sulla questione dei farmaci salvavita e della sanità pubblica nei paesi in via di sviluppo (PVS), che estende la loro possibilità di deroga alle regole fissate, in risposta a problemi di emergenza sanitaria.⁴ Questo passo avanti si era reso necessario per accrescere il consenso dei PVS e della società civile nei confronti del processo di regolamentazione multilaterale degli scambi, e per arginare una possibile perdita di credibilità dell'OMC. Ma a

¹ Le adesioni più recenti hanno riguardato Armenia (5 febbraio 2003), Macedonia (o FYROM, 4 aprile 2003), e Nepal (23 aprile 2004). E' ormai prossimo anche l'ingresso della Cambogia, che ha ottenuto una proroga di sei mesi - dal 31 marzo al 30 settembre 2004 - per la ratifica del trattato di adesione all'OMC, di cui sarà il 148° paese membro.

² Ci si riferisce al *Development Round* come al processo di liberalizzazione degli scambi avviato a fine 2001 in occasione della IV Conferenza ministeriale, tenutasi a Doha (Qatar), quando nei negoziati si è voluto dare un nuovo risalto, almeno negli intenti, alle problematiche dello sviluppo.

³ Gli obiettivi fissati a Doha prevedevano anzitutto misure di liberalizzazione degli scambi del settore agricolo, attraverso: sostanziali miglioramenti nell'accesso ai mercati; una forte riduzione delle forme di sostegno ai mercati interni che provocano distorsioni negli scambi; e soprattutto la riduzione (in vista della futura completa eliminazione) di ogni forma di sussidio alle esportazioni dei prodotti agricoli. Per quel che riguarda invece i *manufatti* erano previsti sia processi di abbattimento tariffario, sia il progressivo aumento del quantitativo ammesso all'importazione, fino alla totale eliminazione delle quote. Tralasciando gli obiettivi riferiti ad altri settori ed aree di attività, si ricorda infine che in merito alle cosiddette *Singapore issues*, si è stabilito a Doha che nella V Ministeriale del 2003 si sarebbero prima esaminate le proposte di metodo ed eventualmente - ma solo in presenza di un consenso unanime dei membri OMC - si sarebbero avviati i negoziati.

⁴ In base a questo accordo, oltre a produrre farmaci salvavita protetti da licenza (in virtù di permessi speciali loro riconosciuti), i PVS potranno ora anche esportarli verso i paesi più poveri che non sono in grado di produrli.

parte questo risultato – peraltro giudicato da alcuni ancora insufficiente – le premesse del vertice di Cancún si erano presentate da subito poco incoraggianti.

Alla vigilia dell'appuntamento di settembre vi era un sostanziale disaccordo tra i maggiori paesi sui temi chiave affrontati dai negoziati, ed in particolare relativamente all'agricoltura⁵, all'accesso ai mercati dei manufatti, e alle cosiddette *Singapore issues*⁶ (SI). La stessa bozza ministeriale con la quale si era giunti all'apertura della Conferenza non aveva affatto ottenuto un generale consenso, né era stata in grado di riassumere i punti di vista dei membri dell'OMC sulle questioni da affrontare, ma era stata presentata piuttosto come un testo redatto sotto la diretta e personale responsabilità del presidente del Consiglio generale dell'OMC Carlos Perez del Castillo⁷. Inoltre questo documento forniva soltanto un quadro generale per la discussione – poiché non definiva obiettivi, tempi di attuazione e scadenze dei negoziati – rendendo così ancor più difficile il compito dei negoziatori.⁸

Dopo un'apertura apparsa incoraggiante per i PVS – per il sostegno ricevuto, il primo giorno, alle loro proposte sulla questione del cotone – già al quarto giorno di confronto la Conferenza era entrata in una fase di stallo, in seguito alle aspre critiche con cui molti partecipanti avevano respinto la bozza di testo ministeriale. Nelle fasi finali del vertice, il ministro degli Esteri messicano Luis Ernesto Derbez (che presiedeva i negoziati) a sorpresa decideva di modificare l'Agenda dei lavori dando priorità alla trattazione delle *Singapore issues*, un tema su cui peraltro appariva più difficile il conseguimento di un accordo. Tra le diverse opzioni discusse, aveva raccolto i maggiori favori quella di trattare separatamente i quattro temi, per fare avanzare quelli più “maturi”, accantonando gli altri. L'Unione Europea (uno dei principali sostenitori dell'avvio dei negoziati sulle SI) si era dichiarata disposta ad escludere dal *Round* gli investimenti e la concorrenza, pur di mantenere aperto il dialogo sugli altri due temi. Ma alla tardiva flessibilità della UE faceva riscontro l'atteggiamento molto rigido di altri negoziatori. I paesi africani⁹, in primo luogo, si opponevano ad un accordo che includesse anche una sola delle SI, mentre, su un altro fronte, sia la Corea del Sud che il Giappone si rifiutavano di trattare un accordo nel quale non fossero inclusi tutti e quattro i temi considerati. Preso atto della inconciliabilità delle posizioni espresse in quella sede, il 14 settembre il ministro Derbez chiudeva la sessione con inaspettata risolutezza, malgrado alcuni interlocutori (quali la Cina e la UE) ritenessero possi-

⁵ Si è giunti all'appuntamento di Cancún senza accordi o compromessi sulle “modalità” in base alle quali portare avanti la negoziazione in campo agricolo. In base agli impegni assunti a Doha, le modalità negoziali (nonché le formule per l'abbattimento tariffario) dovevano essere approvate entro il mese di marzo 2003.

⁶ Ci si riferisce qui all'acceso dibattito sulla opportunità di lanciare dei negoziati per regolamentare a livello multilaterale quattro aree tematiche: gli investimenti diretti esteri, le politiche della concorrenza, la trasparenza negli appalti pubblici e le misure di sostegno agli scambi.

⁷ In una lettera allegata alla bozza ministeriale, Peres del Castillo e il Direttore generale del WTO Supachai Panitchpakdi hanno anzi sottolineato l'esistenza di forti divergenze tra i paesi membri.

⁸ Il testo (del 24 agosto) sottoposto a Cancún conteneva 6 pagine di decisioni nei temi oggetto di negoziazione, tra cui: agricoltura; accesso ai mercati per i manufatti; servizi; regolamentazione; TRIPS; ambiente; composizione delle controversie; trattamento speciale e differenziato per i PVS; attuazione degli accordi WTO; *Singapore issues*, ed altre questioni di minore rilievo. La bozza conteneva anche un riferimento all'iniziativa settoriale relativa al cotone, sollevata da alcuni PVS dell'Africa centrale ed occidentale che hanno voluto sottoporre all'attenzione generale i gravi danni provocati in Africa dal *dumping* operato dagli Stati Uniti nel settore del cotone. (vd. relativo sottoparagrafo e riquadri).

⁹ Ha espresso la posizione dei paesi africani il Botswana, dopo un confronto con il raggruppamento costituito dai paesi ACP (Africa, Caraibi, Pacifico), LDC (Least developed countries) e AU (African Union).

bili altri tentativi di proseguire la contrattazione.¹⁰ Probabilmente la ministeriale sarebbe fallita comunque, ma secondo alcuni sarebbe stato utile negoziare ancora un giorno, per meglio valutare le implicazioni di un fallimento e per raccogliere qualche elemento in più da cui ripartire nei futuri negoziati, soprattutto in quelli agricoli.

D'altra parte, la decisione di puntare sulle SI nelle fasi finali della Conferenza ha destato non poche perplessità, considerato che la grandissima maggioranza dei PVS aveva più volte ribadito in passato di essere disposta a considerare le SI solo in seguito al raggiungimento di progressi concreti e significativi sul versante agricolo. Tanto più che un elemento di grande novità manifestatosi a Cancún è stata la formazione del cosiddetto "G20"¹¹: un numeroso ed eterogeneo gruppo di PVS (che comprende anche la Cina, il Brasile e l'India), uniti da una maggiore consapevolezza dei loro comuni interessi e dall'intento di accrescere il loro peso contrattuale nel negoziato multilaterale. Una coalizione che si è dimostrata molto compatta nel rifiutare accordi o compromessi ritenuti non rispondenti alle proprie esigenze, al punto da esasperare le rigidità presenti e contribuire in maniera significativa al fallimento dell'incontro.

Anche alcuni aspetti organizzativi hanno influito negativamente sull'esito della Conferenza: anzitutto lo stallo del confronto svoltosi nei mesi precedenti a Ginevra che, non avendo rispettato le scadenze prefissate, ha rimandato di fatto ogni decisione importante a Cancún sovraccaricando l'agenda della Conferenza; si sono anche verificati problemi di comunicazione, aggravati dal poco tempo a disposizione per valutare adeguatamente le varie proposte e reagire di conseguenza.¹²

L'insuccesso di Cancún è stato anche attribuito dal Commissario dell'UE Pascal Lamy all'arcaica struttura dell'OMC definita come "istituzione medievale" non in

¹⁰ Le cinque giornate di confronto sono state organizzate come indicato di seguito.

1ª giornata - nomina dei "facilitators" che dovevano guidare i negoziati in 5 gruppi di lavoro (agricoltura, manufatti, SI, "altre questioni"); discussione della proposta sul cotone, che ha ricevuto ampio sostegno.

2ª giornata - incontro informale dei capi delegazione; seguito del dibattito nei gruppi di lavoro.

3ª giornata - i "facilitators" riferiscono alle delegazioni gli sviluppi del confronto; inizio dei lavori su un testo ministeriale.

4ª giornata - diffusione della bozza di Derbez, altamente criticata, soprattutto in relazione alle SI e ai sussidi sul cotone.

5ª giornata - consultazioni informali con un numero limitato di interlocutori (*green room*), iniziando dal tema delle SI; la UE ha proposto di tralasciare 2 dei 4 temi delle SI; i partecipanti alle discussioni avevano solo un'ora di tempo per consultare i raggruppamenti di cui facevano parte; preso atto delle persistenti rigidità, alle 16.00 Derbez ha riferito i risultati ai capi delegazioni e alle 18.00 ha dichiarato chiuso il vertice.

¹¹ Questa coalizione viene anche indicata come "G20+", in considerazione della sua composizione variabile per l'uscita di alcuni membri e l'ingresso di altri paesi dopo Cancún. Nella formazione che precedeva l'avvio della V Conferenza OMC, il gruppo "G-20" era costituito da: Argentina, Bolivia, Brasile, Cile, Cina, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Filippine, Guatemala, India, Messico, Pakistan, Paraguay, Perù, Sud Africa, Thailandia e Venezuela. A Cancún ne sono entrati a far parte anche Egitto, Nigeria e Indonesia, mentre diversi paesi dell'America centrale, attirati dalla possibilità di stringere accordi bilaterali con gli Stati Uniti, sono poi usciti dalla coalizione (inizialmente El Salvador, seguito da Colombia, Perù, Costa Rica, Ecuador, Guatemala). Attualmente, questo gruppo è quindi composto da 17 PVS.

¹² Le proposte avanzate in agricoltura da USA e UE così come dal G20, ad esempio, sono state diffuse solo un mese prima dell'apertura della Conferenza. La stessa riforma della PAC era stata presentata a fine giugno 2003: per la UE non è stato quindi possibile né promuoverla adeguatamente presso i partners, né discostarsene troppo in seguito. In più, a Cancún, l'offerta della UE di far cadere due delle quattro questioni di Singapore è giunta troppo tardi (domenica mattina) lasciando ai partner troppo poco tempo per considerare le proprie posizioni a riguardo, consultarsi con i rispettivi raggruppamenti e poi rispondere adeguatamente (l'India, ad esempio, era soddisfatta di questa concessione, ma non ha potuto confrontarsi con il gruppo di paesi africani, che si sono bloccati sulla loro richiesta iniziale). L'inaspettata chiusura del vertice ha poi ridotto ulteriormente il tempo disponibile.

grado di sostenere le proprie mansioni e portare avanti il dialogo tra i suoi 147 paesi membri in modo da giungere alla formazione di un valido consenso tra di essi. Si è anche sottolineato che la tabella di marcia delineata alla fine del 2001 non è stata rispettata¹³, insistendo sugli aspetti tecnici e procedurali. Si è così riproposto l'obiettivo – sottolineato a Doha, ma successivamente accantonato – di riformare il funzionamento dell'OMC.

In realtà non esiste una singola causa cui attribuire il fallimento di Cancún, che è piuttosto il risultato di un concorso di contributi che sono venuti da parte di tutti i paesi partecipanti. Da un lato, il gruppo del G20, ed in particolare i grandi PVS che ne fanno parte (Brasile, India, Cina), hanno dimostrato di avere un forte potere di veto nonostante l'esistenza di alcune divisioni al loro interno, anche sull'agricoltura¹⁴. Dall'altro, i paesi più avanzati, pur di non rivedere le proprie misure di protezione dei mercati, hanno preferito rinviare un possibile accordo. La UE, in particolare, ha messo in atto una strategia miope e poco efficace, insistendo troppo sulle *Singapore issues* e non riuscendo a valorizzare la riforma della Politica Agricola Comune raggiunta lo scorso anno¹⁵. Ha certamente pesato l'assenza di leadership degli USA, che a Cancún hanno mantenuto un ruolo defilato, anche perché vincolati dalla scadenza elettorale delle presidenziali 2004¹⁶. E' stata infine rilevante la scarsa consapevolezza da parte dei maggiori paesi di quanto fosse mutato rispetto ai precedenti *Round* il contesto negoziale complessivo: Stati Uniti e UE hanno seguito un approccio "tradizionale" dando per scontato che, una volta concluso un loro accordo, lo si potesse poi estendere al resto dei partecipanti. In passato era sempre avvenuto così, ma la presenza del G20 ha definitivamente alterato e modificato questi sperimentati equilibri.

Alla luce di tutto ciò, per quanto sia importante sottolineare che nelle negoziazioni multilaterali i fallimenti non sono affatto eccezionali (il più recente risale al vertice di Seattle del 1999), quello di Cancún sembra distinguersi da tutti gli altri. Non si è trattato in effetti di una semplice battuta d'arresto, ma di una svolta nella storia delle negoziazioni multilaterali e nelle dinamiche di potere dell'OMC, per la formazione di una nuova realtà negoziale che non era finora emersa: quella di un forte gruppo di paesi in via di sviluppo. Resistendo a considerevoli pressioni, la coalizione del G20 è riuscita ad imporsi, anche se finora solo con un potere di veto, che di per sé non è certo sufficiente a garantire l'evoluzione dei processi di integrazione internazionale

¹³ Ha infatti trovato un concreto riscontro nei risultati finora raggiunti soltanto il 30% degli impegni assunti a Doha, contro il dichiarato obiettivo di portarne a compimento almeno il 50% entro settembre 2003.

¹⁴ Alcuni dei paesi del G20 fanno parte del Cairns group (paesi esportatori di prodotti agricoli) ed hanno meno interesse rispetto ad altri PVS del blocco al riconoscimento di trattamenti speciali o forme di protezione in agricoltura.

¹⁵ Alcuni osservatori hanno sottolineato che l'iniziativa "Everything But Arms" (del 2001) e la riforma Fischler della PAC (di fine giugno 2003) hanno consentito alla UE la definizione di una proposta negoziale non retorica. Ma anche che tutto quello che la UE ha già fatto viene ora dato per acquisito al tavolo negoziale, e le viene richiesto di fare significativi, ulteriori passi per ridurre il sostegno all'agricoltura e l'uso di strumenti meno distorsivi del commercio internazionale. Altri osservatori hanno invece evidenziato come la riforma della PAC sia del tutto insufficiente dal punto di vista dei PVS.

¹⁶ In un momento di in cui la fiducia per l'Amministrazione Bush è debole, un impegno sul fronte internazionale volto a liberalizzare il commercio di prodotti agricoli – attraverso misure quali la drastica riduzione dei sussidi interni – appare una decisione politica pericolosa. Questa scelta potrebbe alienare alla Casa Bianca le simpatie degli elettori degli Stati in cui l'agricoltura riveste un ruolo importante, attirate l'anno precedente con l'approvazione di una legge che prevedeva sostanziosi aiuti al settore (Farm Bill 2002), nonostante le forti critiche espresse a riguardo in ambito OMC.

nella direzione più favorevole ai paesi meno sviluppati. Se le contrapposizioni emerse a Cancún non troveranno sbocchi credibili e nuovi equilibri, le possibilità di superare lo stallo dei negoziati rimarrebbero assai scarse. La credibilità dell'OMC, già messa a dura prova, ne soffrirebbe e con essa la fiducia nella possibilità di perseguire gli obiettivi fissati a Doha.¹⁷ Di qui la necessità e l'urgenza di collegare l'apertura dei mercati e la liberalizzazione degli scambi ad una più equa distribuzione dei benefici del *Round*.

Il ruolo dei paesi in via di sviluppo

L'aspetto più rilevante del vertice di Cancún è rappresentato dalla formazione di raggruppamenti di paesi in via di sviluppo (PVS), determinati ad affermare le modalità negoziali più consone al raggiungimento dei loro obiettivi: focalizzandosi sui negoziati agricoli e sulle *Singapore issues*, questi paesi hanno avuto un peso determinante sull'esito della Conferenza.

Il raggruppamento più significativo è senza dubbio il già ricordato "G20"¹⁸: una coalizione di oltre 20 PVS costituitasi, con l'intento di esprimere una forte voce unitaria nei negoziati ed accelerare la liberalizzazione dei mercati agricoli, subito dopo l'accordo congiunto sull'agricoltura siglato da Stati Uniti ed Unione Europea il 13 agosto 2003. Nonostante le differenze che la caratterizzano¹⁹, questa coalizione è riuscita a partecipare ai negoziati come un blocco compatto²⁰ attorno ad una complessa serie di richieste, quali: la riduzione del sostegno interno all'agricoltura e l'eliminazione dei sussidi all'export nei paesi industriali; un migliore accesso ai mercati per i loro prodotti agricoli; la considerazione delle esigenze di sicurezza alimentare.²¹ E' inoltre riuscita a mantenere una posizione salda, malgrado i diversi tentativi degli Stati Uniti e della UE di dividere il gruppo e di indebolirne il peso negoziale.²² L'inaspettata compattezza del G20 può essere attribuita anche alla leadership assunta da un ristretto e rappresentativo gruppo di paesi al suo interno: anzitutto Brasile, India e Cina (il nucleo della coalizione), cui si sono aggiunti Argentina, Sud Africa e Cile.

Gli interessi in gioco nei negoziati agricoli non sono stati gli unici in grado di favorire la formazione di coalizioni attorno a posizioni negoziali condivise. Tre grup-

¹⁷ Gli Stati Uniti, ad esempio, hanno ribadito l'intenzione di perseguire la liberalizzazione dei mercati contrattando accordi commerciali bilaterali e regionali con i paesi che si sono dimostrati più disponibili.

¹⁸ Vedi nota 11 a pag. 41.

¹⁹ Questa coalizione (che a Cancún rappresentava circa il 63% degli agricoltori mondiali e il 51% della popolazione mondiale) è molto eterogenea sotto più aspetti: vi sono paesi esportatori ed importatori netti di prodotti agricoli; grandi economie relativamente autosufficienti, così come vulnerabili economie rurali. Vi è inoltre una marcata disparità nel peso che il settore agricolo assume per l'economia di questi paesi (oscillando dal 5 al 32% del PIL). Il G20, infine, comprende sia paesi fautori di una liberalizzazione più spinta, come quelli appartenenti al Cairns group, sia paesi più "conservatori", come l'India.

²⁰ Sono stati a tal fine nominati due Ministri per ciascuno dei tre principali aspetti in base ai quali è organizzata l'agenda negoziale: sostegno al mercato interno, accesso ai mercati, sussidi alle esportazioni.

²¹ Vd. documento WT/MIN(03)/W/6 (con Add. 1 e Add. 2) del 4 settembre 2003 "Agriculture – Framework Proposal".

²² Durante tutto il vertice di Cancún, USA e UE hanno tentato di distogliere il G20 dai propri propositi, rivolgendo specifiche offerte ai singoli componenti del gruppo, o esercitando pressioni su altri PVS affinché non ne entrassero a far parte (Bush ha telefonato ai leaders di Brasile, Sud Africa, India per assicurarsi che questi non assumessero posizioni troppo forti contro le politiche agricole dei paesi industriali, mentre la UE avrebbe fatto pressione sui paesi ACP).

più di PVS si sono riuniti nella coalizione “AU/ACP/LDC”²³ nell’intento di contrastare l’inserimento nell’agenda di Doha delle cosiddette *Singapore issues*, accomunati anche dall’obiettivo di proteggere il loro accesso preferenziale ai mercati dei paesi dell’emisfero Nord²⁴. Un’altra alleanza tra PVS – il “G33”, guidato da Filippine ed Indonesia – è sorta per promuovere l’affermazione dei prodotti strategici e del meccanismo speciale di salvaguardia, al fine di proteggere più efficacemente i propri settori agricoli. Si è infine costituita, nei mesi precedenti la V Conferenza ministeriale, una coalizione attorno alla proposta di abolire i sussidi alla produzione ed esportazione di cotone, composta da quattro paesi dell’Africa centrale ed occidentale: Benin, Burkina Faso, Chad e Mali. In una specifica proposta, discussa anche a Cancún, hanno sottolineato le forti e dirette ripercussioni sulla flessione del prezzo di mercato del cotone²⁵ dei sussidi concessi soprattutto dagli Stati Uniti, indicati come la principale causa delle gravi difficoltà in cui versano tutte le economie dei PVS fortemente dipendenti dalle esportazioni di cotone.²⁶

I paesi in via di sviluppo hanno così dimostrato di essere in grado di formare, guidare e mantenere coalizioni negoziali, anche in presenza di eterogenei interessi nazionali. La creazione dei nuovi raggruppamenti – ed in particolare del G20 che ne è l’esempio più significativo – ha decisamente cambiato le dinamiche del negoziato e lo stesso contesto politico in cui questo si colloca. Il migliore coordinamento dei PVS potrà portare avanti il confronto in maniera più efficace e più focalizzata, superando alcuni dei problemi legati al numero troppo elevato di interlocutori²⁷. Ma il problema da risolvere non è solo quello di semplificare il negoziato, quanto piuttosto di renderlo più rispondente a quegli obiettivi di sviluppo che si erano inizialmente fissati.

Rispetto ai precedenti *Round*, il ciclo di negoziati avviati a Doha ha alzato di molto il livello delle aspettative: per conseguire gli ambiziosi obiettivi di sviluppo non sarà più sufficiente procedere tramite semplici abbattimenti tariffari, ma occorrerà intervenire in maniera più radicale in un contesto sempre più complesso, anche con riforme di politica interna²⁸. In questo senso – secondo alcuni osservatori – i PVS potrebbero non avere attentamente valutato le conseguenze dei complessi vincoli, e degli ambiziosi obiettivi di apertura dei mercati, cui sono sottoposti tutti i partecipanti ai negoziati. Tale eventuale errore di valutazione (imputabile ad una insufficiente preparazione), unitamente alle difficoltà incontrate da questi paesi nello sforzo di riforma ed adeguamento dei propri mercati alle mutate circostanze, spiegherebbe

²³ Si tratta del gruppo dell’African Union, dei paesi di Africa Caraibi e Pacifico (che intrattengono rapporti commerciali privilegiati con la UE) e dei paesi classificati dalla Banca Mondiale come “meno sviluppati” (Least Developed Countries).

²⁴ Relativamente a quest’ultimo aspetto, tale coalizione viene anche indicata come “G90”.

²⁵ La Banca Mondiale ha stimato che l’impatto dei sussidi erogati ai propri coltivatori dagli Stati Uniti è traducibile in una diminuzione fino al 20% del prezzo del cotone. Con un valore delle concessioni che nel 2003 ammontava a circa 3,7 miliardi di dollari (il triplo del valore degli aiuti allo sviluppo USA diretti in Africa), gli Stati Uniti si configurano come i principali responsabili delle distorsioni nel mercato del cotone. Vd. World Bank “Global Economic Prospects 2004. Realizing the development promise of the Doha agenda”.

²⁶ Per un approfondimento sulla questione del cotone, si rimanda al successivo sottoparagrafo e ai due riquadri.

²⁷ Attualmente l’OMC conta 147 paesi membri (è inoltre previsto per fine settembre 2004 l’ingresso della Cambogia).

²⁸ Una più profonda apertura ed armonizzazione dei mercati richiede un crescente impegno ai paesi coinvolti dal processo di liberalizzazione. Si pensi ad esempio alla regolamentazione e tutela dei diritti di proprietà intellettuale, che non può essere perseguita a meno di intervenire anche riformando alcuni aspetti di politica interna.

alcuni atteggiamenti difensivi²⁹, che a parere dei paesi industriali non sono del tutto giustificabili quando vengono assunti dai PVS più grandi e competitivi come la Cina, il Brasile o l'India.

Il *Development Round* non potrà comunque tralasciare la liberalizzazione degli scambi tra PVS, considerati gli ostacoli ancora esistenti al commercio Sud-Sud. Interessante a questo riguardo è la provocatoria richiesta della UE ai PVS più avanzati di riconoscere un accesso preferenziale ai loro mercati a favore dei paesi più poveri. Si è quindi fatta strada a Cancún l'idea di rivedere il concetto di trattamento speciale e differenziato (S&D) riconosciuto ai paesi in via di sviluppo, operando una distinzione tra paesi meno avanzati – ai quali andrebbe riservato un S&D – ed economie più forti e dinamiche, che dovrebbero invece avviarsi verso un confronto alla pari con i paesi industriali. Ma una discriminazione tra i PVS potrà sollevare non poche obiezioni.

Infine, in una recente lettera inviata ai membri dell'OMC, la UE ha ribadito la proposta di esentare i paesi meno sviluppati e i PVS più vulnerabili (facendo esplicito riferimento al gruppo di paesi "G90"), dall'assumere ulteriori impegni di liberalizzazione, pur garantendo loro tutti i benefici derivanti dalla maggiore apertura dei mercati sia dei paesi industriali, sia di quelli in via di sviluppo (intendendo quelli a reddito medio).³⁰ Ma molti PVS si sono opposti a questa proposta, in quanto determinarebbe: a) la creazione di una nuova categoria di membri OMC autorizzati a perseguire una forma più lieve di liberalizzazione dei propri mercati (discriminando un numero elevato di PVS); b) il consolidamento di regimi tariffari preferenziali (fanno parte del G90 i paesi ACP che godono di un accesso preferenziale al mercato comunitario); c) un pericoloso e disincentivante nesso causale tra povertà e incapacità di perseguire obiettivi di liberalizzazione dei mercati.³¹

La "questione del cotone" come caso emblematico del Development Round

Una questione che si è imposta all'attenzione dell'opinione pubblica, in particolare nell'ultimo anno, assumendo una crescente importanza anche per la sua valenza simbolica è la cosiddetta "questione del cotone", sorta per la contestazione da parte dei paesi in via di sviluppo (PVS) dei sussidi che i paesi industriali elargiscono alle proprie imprese operanti nel settore³². Tali sovvenzioni, dai PVS considerate una delle principali cause del crollo del prezzo del cotone, renderebbero artificiosamente com-

²⁹ Si fa qui riferimento all'insistenza dei PVS (sia di quelli grandi, sia di quelli meno sviluppati) per la definizione di: una categoria di "prodotti speciali" (sia importati che esportati), cui riservare particolari trattamenti in quanto estremamente importanti per le loro economie, nonché un "meccanismo speciale di salvaguardia" che tuteli questi stessi paesi da eventuali importanti ripercussioni negative, conseguenti alla maggiore apertura dei loro mercati.

³⁰ Si fa qui riferimento alla lettera del 9 maggio 2004 dei Commissari UE Pascal Lamy (Commercio) e Franz Fischler (Agricoltura), nella quale affermano che "... on agriculture and NAMA, we propose that the least developed countries and other weak or vulnerable developing countries in a similar situation – essentially the G90 – should not have to open their markets beyond existing commitments, and should be able to benefit from increased market access offered by both developed and advanced countries. So in effect these countries should have the 'Round for free'."

³¹ ICTSD "Ministers Inject Momentum in Doha Talks", in *Bridges*, May 2004 (in <http://www.ictsd.com>)

³² Le richieste dei paesi africani produttori di cotone – contenute nella proposta "*Poverty Reduction: Sectorial Initiative in Favour of Cotton*" – sono state riportate in un riquadro in questo stesso capitolo.

petitive le esportazioni di cotone dei paesi più industrializzati, spingendo fuori dal mercato la produzione dei paesi meno sviluppati che non possono permettersi di sostenere le imprese locali. In paesi fortemente dipendenti dall'esportazione di questa materia prima agricola – come il Burkina Faso, il Benin, il Chad e il Mali, nei quali le esportazioni di cotone rappresentano dal 30 al 40% delle esportazioni totali e ben il 60% delle esportazioni agricole – l'impatto del dumping sul cotone può avere effetti gravissimi, con ricadute pesanti anche su tutto l'indotto del settore.³³

I paesi dell'Africa centrale ed occidentale hanno più volte sottolineato la competitività delle proprie coltivazioni di cotone rispetto allo standard internazionale³⁴, raggiunta faticosamente negli ultimi due decenni, in seguito all'attuazione di programmi diretti a migliorare sia la qualità del cotone, sia l'efficienza della produzione. Seguendo le indicazioni degli organismi finanziari internazionali, il settore del cotone nei paesi dell'Africa occidentale è stato infatti sottoposto ad un intenso sforzo di ristrutturazione e liberalizzazione.³⁵ I proventi delle esportazioni di cotone di questi paesi africani, tuttavia, sono fortemente diminuiti (del 31% dal 1999/2000 al 2001/2002), pur in presenza di un aumento significativo della produzione (14%). Questo risultato sarebbe dovuto non tanto ad un insufficiente accesso ai mercati di sbocco - aspetto sul quale insistono USA e UE - quanto ad un anomalo abbassamento dei prezzi di mercato mondiali, al quale avrebbe contribuito la politica di sussidi praticata dai paesi industriali.

I primi ad essere chiamati in causa, come principali responsabili delle distorsioni operate dai sussidi, sono gli Stati Uniti: i maggiori erogatori di sovvenzioni in questo settore³⁶ (2,3 miliardi di USD nel 2001/2002 e 3,7 nel 2003, il triplo del valore dei finanziamenti USA allo sviluppo in Africa)³⁷, e i primi incontrastati esportatori di cotone (dal 1991 al 2001 le esportazioni americane sono cresciute del 23%). Gli Stati Uniti hanno finora eluso le pressanti richieste dei produttori di cotone africani ed hanno anzi sottolineato che i sussidi non sarebbero un fattore determinante delle distorsioni presenti nel settore del cotone.³⁸ Hanno inoltre proposto di affrontare il problema delle distorsioni lungo tutta la catena produttiva, includendo non solo i sussidi, ma anche le barriere tariffarie e non tariffarie sul cotone, sulle fibre sintetiche e sui prodotti derivati. Gli Stati Uniti sono in ogni caso favorevoli alla trattazione dell'argomento nel più ampio contesto dei negoziati agricoli – anziché come questione a sé stante – mentre i PVS temono che in questo modo si perda di vista l'importanza cru-

³³ Si stima infatti che il valore dei danni diretti subiti da questi paesi, in termini di mancate esportazioni, si aggiri su una media annua di 250 milioni di dollari (valore che supera abbondantemente gli aiuti allo sviluppo da questi ricevuti), coinvolgendo almeno 10 milioni di persone direttamente dipendenti dalla coltivazione ed esportazione di cotone in quest'area. Calcolando anche l'indotto, il numero delle persone coinvolte aumenterebbe sensibilmente e il valore di danni stimati si avvicinerebbe a 1 miliardo di dollari l'anno (Joint proposal by Benin, Burkina Faso, Chad and Mali: "*Poverty Reduction: Sectoral Initiative in Favour of Cotton*", documento WT/MIN(03)/W/2).

³⁴ I produttori della regione sarebbero tra i più competitivi al mondo, potendo produrre un chilogrammo di cotone di alta qualità a metà del costo sostenuto per produrlo negli Stati Uniti.

³⁵ Sono stati attuati interventi che hanno coinvolto aziende statali di commercializzazione e che hanno interessato anche il meccanismo di credito agli agricoltori, con un sostegno pubblico estremamente limitato e sporadico.

³⁶ Il valore dei sussidi sul cotone erogati negli USA (di cui quasi la metà è diretta a poche migliaia di coltivatori estensivi) ha superato del 60% il PIL del Burkina Faso, dove quasi 2 milioni di persone dipendono dalla produzione di cotone (produzione caratterizzata da ridotte dimensioni delle superfici coltivabili ed alto impiego di manodopera).

³⁷ Banca Mondiale, "*Global Economic Prospects 2004 – Realizing the Development Promise of the Doha Agenda*".

³⁸ Tra gli altri motivi che avrebbero inciso sulla caduta dei prezzi gli USA hanno menzionato: le politiche industriali che sostengono la produzione di fibre sintetiche; le elevate tariffe sui prodotti finiti in cotone; nonché le produzioni abbondanti in seguito a favorevoli condizioni climatiche.

ziale che il settore del cotone riveste per alcune loro economie, e che si riducano di conseguenza le attenzioni sul tema.

L'altro grande produttore mondiale di cotone è la Cina che pur sovvenzionando in maniera significativa il settore (con una spesa di 1,2 miliardi di USD nel 2001/2002) non è però al centro della contestazione da parte dei paesi africani, sia perché la quasi totalità della produzione cinese è destinata al mercato interno, sia perché la Cina è vincolata, in seguito all'adesione all'OMC, alla rimozione delle forme di sostegno alle esportazioni.

L'Unione Europea ha più volte sottolineato il proprio ruolo di importatore netto di cotone e l'esiguità della produzione comunitaria, respingendo in questo campo ogni responsabilità nella determinazione dei prezzi. Va tuttavia notato che pur non essendo i sussidi concessi ai produttori di cotone europei paragonabili a quelli erogati dagli USA (aggirandosi mediamente sugli 800 milioni di dollari all'anno), la UE non può chiamarsi del tutto fuori dalla discussione. Un recente studio³⁹ ha infatti evidenziato il carattere distorsivo dei sussidi comunitari: anzitutto, in proporzione alla quantità di cotone sovvenzionato, risultano essere in assoluto i più elevati⁴⁰; inoltre, attestandosi su valori 3 o 4 volte superiori a quelli riconosciuti ad altre colture, tali sussidi possono incentivare la sovrapproduzione di cotone,⁴¹ con ripercussioni negative sui prezzi. Il mantenimento nei paesi UE di una produzione – concentrata in Grecia, Spagna e Portogallo – fortemente sovvenzionata e non competitiva⁴², penalizzerebbe le potenzialità di crescita delle esportazioni dei paesi dell'Africa centrale ed occidentale, soprattutto in considerazione del fatto che una parte rilevante delle esportazioni di cotone di questi paesi è diretta al mercato comunitario (si parla di una quota che oscilla dal 20% all'80% per Benin, Burkina Faso, Chad e Mali).⁴³ La stessa recente proposta UE di riforma del regime di aiuti per il cotone⁴⁴ non avrebbe, secondo alcuni osservatori, un impatto significativo nella rimozione degli ostacoli allo sviluppo del settore.⁴⁵ L'eliminazione del legame – peraltro fortemente contestato – tra il calcolo del sussidio erogato e l'ammontare del quantitativo prodotto non riguarderebbe infatti tutta la produzione comunitaria di cotone, ma soltanto il 65%. Va anche detto che nella sua proposta l'UE pone l'accento sulla necessità di diversificare la produzione nei paesi fortemente dipendenti da una o poche materie prime agricole (ad esempio il cotone, ma si citano anche il caffè e il cacao), per sottrarli alle conseguen-

³⁹ Pubblicato nel mese di marzo 2004, lo studio “*Understanding the impact of Cotton Subsidies on developing countries and poor people in those countries*” (http://www.odi.org.uk/iedg/cotton_report.html) è stato commissionato dal governo Britannico e condotto dall'Overseas Development Institute (ODI).

⁴⁰ Nell'anno 2001-2002 i prezzi pagati ai produttori della UE per chilogrammo di cotone sono stati maggiorati del 154% rispetto a quelli di mercato, attestandosi su un livello ben superiore anche a quello registrato in USA (spiccano in particolare i sussidi comunitari elargiti ai produttori spagnoli, pari al 180% dei prezzi di mercato).

⁴¹ Nel corso degli anni '80 e '90 la produzione di cotone nella UE ha registrato una crescita sostenuta. In particolare, le esportazioni di cotone della Grecia (principale produttore comunitario) dal 1991 al 2001 sono cresciute del 209%, e ciò malgrado la diminuzione del prezzo sui mercati internazionali.

⁴² Nella ripartizione dei sussidi erogati dalla UE, la Grecia assume un ruolo di rilievo, assorbendo circa 600 milioni di dollari all'anno, sugli 800 spesi in media per sostenere la produzione di cotone nei paesi comunitari (Vd. *Special Report No 13/2003 concerning Production Aid for Cotton*, European Communities Court of Auditors, Luxembourg, 2003).

⁴³ In termini di volume, la produzione UE rappresenta solo il 47% di fabbisogno comunitario.

⁴⁴ Communication from the Commission to the Council and the European Parliament: “*Agricultural Commodity Chains, Dependence and Poverty – A proposal for an EU Action Plan*”, Bruxelles 12 febbraio 2004

(<http://trade-info.cec.eu.int/doclib/html/117111.htm>; <http://trade-info.cec.eu.int/doclib/html/115802.htm>; http://europa.eu.int/comm/trade/issues/global/development/pr120204_en.htm)

⁴⁵ Si vedano in proposito, oltre al già citato studio dell'ODI: CAFOD, CIDSE and Caritas Europe “*Briefing note on the Reform of the EU Cotton Regime*”, 2004 (<http://www.cafod.org.uk/policy/>); Griffith M., “*European Cotton Subsidies: Meeting the Doha Challenge?*”, in *Bridges*, Aprile 2004 (<http://www.ictsd.com/monthly/archive.htm>).

ze sia di brusche oscillazioni (nel breve periodo), sia di tendenziali diminuzioni (del medio-lungo periodo) dei prezzi internazionali.

Questa tesi della necessità di diversificare la produzione dei paesi in via di sviluppo dipendenti dalle esportazioni di un numero ristretto di materie prime agricole è stata sostenuta anche dagli Stati Uniti alla V Conferenza OMC, ed è stata in buona parte ripresa dalla bozza ministeriale presentata dal Ministro degli Esteri messicano Derbez a Cancún, provocando grande delusione e risentimento tra i PVS.

Molti paesi in via di sviluppo non condividono questo approccio al problema sottolineando, da un lato, le difficoltà incontrate nel diversificare la produzione agricola, dall'altro, la competitività delle proprie produzioni, il cui potenziale non può essere espresso pienamente proprio a causa delle pesanti e persistenti distorsioni dei mercati, provocate soprattutto dai sussidi che i paesi industriali elargiscono ai propri coltivatori. Relativamente alla "questione del cotone", questo secondo aspetto è stato chiaramente evidenziato dai paesi africani a Cancún, che hanno chiesto provocatoriamente perché dovrebbero diversificare una produzione nella quale detengono un chiaro vantaggio competitivo. La loro richiesta è per una totale separazione tra livello dei sussidi erogati e quantità prodotta, ritenendo che solo in questo modo si possa rimuovere nei paesi industriali l'iniquo incentivo a produrre cotone, favorendo così la conversione verso colture più competitive.⁴⁶

Per i paesi africani più direttamente interessati, ma più in generale anche per gli altri paesi in via di sviluppo, la questione del cotone ha ormai assunto un valore simbolico. Le iniziative che verranno o meno portate avanti a questo riguardo dai paesi chiamati in causa, i primo luogo gli Stati Uniti e l'Europa, rappresenteranno una sorta di cartina di tornasole relativamente alla volontà di perseguire nei fatti gli obiettivi di sviluppo su cui è fondato il *Round* avviato a Doha. Il fallimento del vertice di Cancún, pur avendo impedito qualsiasi progresso in proposito, non ha tuttavia interrotto il dibattito alimentato dai PVS e seguito attentamente dall'opinione pubblica internazionale. Una mancata risposta a questa situazione di emergenza di alcuni dei paesi più poveri del pianeta, e alla motivata richiesta di intervento con misure adeguate di politica commerciale, infliggerebbe un grave colpo alla già fragile credibilità dell'OMC.

⁴⁶ Relativamente alla proposta della UE, i PVS richiedono una scissione tra sussidio e produzione, da perseguire trasferendo gli attuali sussidi comunitari alla produzione a misure di sostegno/integrazione al reddito. Tale scissione determinerebbe: a) un livellamento verso il basso del prezzo comunitario del cotone, il che potrebbe indurre i coltivatori UE a considerare colture alternative; b) il mantenimento del reddito degli attuali coltivatori comunitari ad un livello di riferimento (in base al valore dei sussidi percepiti negli ultimi 2 o 3 anni).

La “questione del cotone”: le richieste dei PVS produttori *

Nell'intento di esplicitare una comune posizione riguardo alla “questione del cotone”, nel giugno 2003 il Burkina Faso, il Benin, il Mali e il Chad hanno ufficialmente presentato all'OMC la proposta: “Poverty Reduction: Sectorial Initiative in Favour of Cotton”¹ avanzando istanze da discutere alla Conferenza ministeriale di Cancun. Con questo documento, che contiene precise indicazioni per rimuovere le distorsioni presenti nella produzione e commercializzazione del cotone, i quattro paesi africani richiedono sostanzialmente il conseguimento di due risultati:

1. la istituzione di un meccanismo per ridurre, gradualmente ma rapidamente, e successivamente eliminare entro una data stabilita, il sostegno alla produzione di cotone presente in ciascuna delle categorie (o boxes) in cui sono organizzate le varie forme di sostegno all'agricoltura;²

2. la istituzione di misure transitorie per i paesi meno sviluppati (PMS) che prevedano l'elargizione di compensazioni monetarie a fronte dei danni causati dai sussidi, fino alla loro eliminazione³.

La proposta opera una chiara distinzione tra paesi in via di sviluppo e paesi industriali riguardo all'importanza che la coltivazione di cotone può avere per l'economia e la società: mentre nei PVS questa è connessa al perseguimento anche di obiettivi non esclusivamente commerciali (produzione alimentare, sviluppo rurale e riduzione della povertà), lo stesso non si può dire per i paesi industriali, nei quali il cotone (sovvenzionato in quanto coltivato a costi non competitivi) potrebbe essere più facilmente sostituito da produzioni agricole più redditizie sul mercato globale.

Le compensazioni finanziarie richieste (da calcolare in proporzione ai sussidi elargiti da ciascuno dei paesi industriali) vengono presentate come l'unica misura a breve termine praticabile per far fronte alla grave crisi che attraversano i produttori ed esportatori di cotone africani. Ulteriori concessioni in termini di accesso ai mercati per altri prodotti non avrebbero, infatti, alcun impatto significativo, e ciò sia per la mancanza di prodotti alternativi da esportare, sia per l'accesso preferenziale di cui i PMS godono nella maggior parte dei mercati. Inoltre, eventuali aumenti delle tariffe all'importazione di prodotti provenienti dai paesi industriali sovvenzionatori, a compensazione delle perdite commerciali subite (secondo una metodologia usuale in ambito OMC), sarebbero addirittura dannosi per l'economia dei PMS, che importano soprattutto prodotti essenziali per i loro processi di sviluppo. Secondo la proposta dei paesi africani, nella definizione delle compensazioni finanziarie si dovrebbe tener conto degli effetti causati direttamente e indirettamente nei PMS dai sussidi dei paesi industriali; in ogni caso tali compensazioni dovrebbero essere sufficientemente elevate da costituire un ulteriore incentivo alla riduzione e tempestiva eliminazione dei sussidi.

Questa proposta ha ricevuto il sostegno – per l'intero testo o per sue singole parti – di molti paesi membri dell'OMC (alcuni dei quali hanno sottolineato come simili problemi si riscontrino anche nel caso di altri prodotti): anzitutto altri 13 paesi dell'Africa Centrale ed Occidentale⁴, ma anche Canada, Australia, Argentina, Camerun, Guinea, Senegal, Sud Africa, Bangladesh e India. L'eliminazione dei sussidi sul cotone è così diventata il simbolo della promessa di Cancun per il perseguimento di obiettivi favorevoli per lo sviluppo dei paesi. Una promessa che ha trovato finora scarse realizzazioni, malgrado la richiesta dei paesi produttori di cotone non riguardasse il riconoscimento di un trattamento speciale, ma la realizzazione di un più equo sistema commerciale multilaterale.

* Redatto da Cristina Gioffré.

¹ La proposta, inizialmente presentata al Trade Negotiating Committee (TN/AG/GEN/4 del 31 aprile 2003) è stata poi inserita in agenda e discussa alla Conferenza Ministeriale di Cancun (come documento dell'OMC WT/MIN/(03)/W/2 e WT/MIN/(03)/W/2/Add. 1).

² Viene in proposito sottolineata anche la necessità di definire in maniera chiara e vincolante i sussidi contenuti nelle varie categorie, per il rischio che eventuali obblighi derivanti dall'esito dei negoziati possano venire elusi da una semplice riclassificazione dei sussidi ed un loro conseguente spostamento da un box all'altro.

³ Le compensazioni si ridurrebbero parallelamente alla diminuzione dei sussidi, fino alla loro contestuale eliminazione.

⁴ Camerun, Capo Verde, Repubblica dell'Africa Centrale, Costa d'Avorio, Gambia, Ghana, Guinea Bissau, Liberia, Niger, Nigeria, Senegal, Sierra Leone e Togo.

Il Brasile vince in sede OMC una prima sfida contro gli USA sul cotone *

Il primo paese a reagire alle distorsioni provocate nel settore del cotone dai sussidi dei paesi industriali avviando un contenzioso in ambito OMC è stato il Brasile, che nel 2003 ha presentato un ricorso¹ davanti al Dispute Settlement Body² contestando la legittimità dei sussidi elargiti dagli Stati Uniti ai propri produttori di cotone³.

Il Brasile sostiene che – avendo superato i limiti imposti dalle regole OMC⁴ – le spese del governo USA per la produzione di cotone si configurano come dei veri e propri sussidi, contestabili per la loro natura ed entità. I pagamenti anticiclici concessi per ogni unità coltivata a cotone (pari al triplo di quelli riconosciuti per altre colture) costituirebbero un incentivo alla produzione, influenzando sul crollo dei prezzi mondiali del cotone e sull'aumento della quota USA nel mercato globale del cotone, con gravi conseguenze per i coltivatori brasiliani.

Gli USA hanno contestato la metodologia usata dal Brasile per dimostrare gli effetti dei loro sussidi sia sui prezzi mondiali del cotone, sia sulle esportazioni brasiliane, ed hanno negato che queste misure di intervento incorraggino la sovrapproduzione, in quanto svincolate dal quantitativo prodotto (ma proprio su questo punto cruciale l'OMC gli ha dato torto). Anche la tesi secondo la quale il sostegno elargito dagli USA al settore del cotone ricadrebbe sotto la protezione della Peace Clause⁵ dell'Accordo sull'Agricoltura è stato contestato.

Il Panel⁶, nominato nel maggio del 2003 per valutare la questione, ha deciso di affrontare contestualmente sia l'elemento sostanziale sia quello procedurale, e di chiarire in un unico rapporto due distinti aspetti: a) se i sussidi USA abbiano provocato o meno danni alle esportazioni brasiliane di cotone; e b) se il sostegno concesso dagli USA ai propri coltivatori dal 1999 al 2003 fosse o meno protetto dalla Peace Clause.

Dopo un anno di ritardi per problemi di natura procedurale – determinati anche dalla scarsa collaborazione degli Stati Uniti nel fornire un'adeguata documentazione⁷ – il 26 aprile 2004 il Panel ha reso pubblico un rapporto preliminare nel quale ha smentito le tesi degli Stati Uniti, dando invece ragione a quelle brasiliane: poiché il rapporto finale generalmente non si discosta nella sostanza da quello preliminare, con questa prima pronuncia il Brasile può vantare una importante vittoria in sede OMC. Gli USA hanno già anticipato di voler ricorrere in appello se il rapporto definitivo confermerà l'attuale giudizio.

Scaduta ormai la Peace Clause, il successo del Brasile contro gli Stati Uniti potrebbe scatenare una proliferazione di ricorsi contro i sussidi agricoli dei paesi industriali. La pressione che ne deriverà sui paesi industriali per una sostanziale riduzione dei sussidi agricoli – potrebbe rappresentare uno dei maggiori risultati dell'esito di questa emblematica disputa.

* Redatto da Cristina Gioffré.

¹ Documento WT/DS267/7. A tale ricorso si sono successivamente aggiunti, come terze parti in causa, il Benin e il Chad.

² Il Dispute Settlement Body è un organo dell'Organizzazione Mondiale del Commercio preposto alla composizione delle controversie commerciali tra paesi membri.

³ Si tratta di sussidi previsti dalle disposizioni del Farm Bill del 2002 (vd. legenda).

⁴ Il Brasile ha voluto provare che il sostegno specifico per prodotto accordato dagli USA supera il limite consentito dagli accordi stipulati in occasione dell'Uruguay Round (sostenendo, in particolare, che tali sussidi contravvengono sia alle disposizioni dell'Agreement on Agriculture che a quelle dell'Agreement on Subsidies and Countervailing Measures).

⁵ In vigore fino al 31 dicembre 2003, questa clausola impediva l'insorgere di contenziosi sui sussidi agricoli (vd. legenda).

⁶ Il "Panel" è assimilabile ad un tribunale chiamato a pronunciarsi in caso di contenzioso (vd. legenda).

⁷ Per riuscire a comprovare il nesso causale esistente tra tali sussidi (in realtà correlati al quantitativo prodotto) ed il netto calo dei prezzi del cotone sui mercati internazionali, il Brasile ha preteso dagli Stati Uniti la fornitura di dati dettagliati a livello di singola impresa agricola. Il rifiuto degli USA di trasmettere per motivi di privacy tale documentazione, e la conseguente rielaborazione dei dati, ha di fatto ritardato il giudizio del Panel (si ricorda che, in base all'art. 2 dell'Agreement on Subsidies and Countervailing Measures, per valutare l'esistenza di un sussidio occorre poter verificare se un sostegno specifico viene attribuito ad un settore in particolare).

2.2 I progressi dei negoziati multilaterali

I negoziati agricoli

Il fallimento del vertice di Cancún

Nei mesi che hanno preceduto la V Conferenza ministeriale dell'OMC, l'evoluzione dei negoziati multilaterali sull'agricoltura è stata pregiudicata dal mancato accordo sulle "modalità" in base alle quali impostare il processo di liberalizzazione dei mercati agricoli, il cui termine era stato fissato per il 31 marzo 2003. Il testo a tal fine elaborato dal presidente della Commissione Agricoltura Stuart Harbinson⁴⁸, espressione di un arduo tentativo di conciliare posizioni tra loro molto distanti, non ha infatti riscosso i necessari consensi, ed il permanere di alcune sensibili rigidità negoziali ha fatto sì che il dibattito, da quel momento in poi, si focalizzasse essenzialmente sugli aspetti tecnici.⁴⁹

Nel corso delle successive consultazioni informali, tenutesi in vista della preparazione del vertice di Cancún, è stato registrato qualche modesto progresso, ma solo sugli aspetti meno rilevanti tra quelli dibattuti, mentre la discussione sulle questioni essenziali - quali l'accesso ai mercati, i sussidi alle esportazioni e il sostegno al mercato interno - non ha portato ad alcun risultato degno di nota. Si è dunque optato per la definizione di un accordo-quadro: una struttura di riferimento (*framework*) orientata al perseguimento degli obiettivi fissati a Doha, ma che lasciasse ancora sospese quantificazioni e regole dettagliate. L'attenzione dei membri OMC era puntata soprattutto sull'Unione Europea e sugli Stati Uniti, le cui politiche interne venivano considerate il principale ostacolo al progresso della contrattazione in agricoltura, e dai quali si pretendeva pertanto il compimento di un primo passo.

La riforma della Politica Agricola Comune (PAC) è stata approvata a fine giugno 2003 con il dichiarato obiettivo di renderla più sostenibile ed orientata al mercato. Presentata dall'Unione Europea come contributo all'avanzamento del dialogo nell'OMC, questa riforma ha raccolto molte critiche,⁵⁰ soprattutto da parte dei PVS che richiedevano maggiori riduzioni dei sussidi all'esportazione: la Commissione UE ha però condizionato ogni eventuale progresso in questo ambito ad una più stringente disciplina degli aiuti alimentari e dei programmi di promozione delle esportazioni degli Stati Uniti, ponendo le basi per una compensazione di tipo *trade-off*.

⁴⁸ Per informazioni dettagliate a questo riguardo, si rimanda al Capitolo 2 del Rapporto ICE 2002-2003 (pp. 50-57).

⁴⁹ Quali, ad esempio, la definizione di formule per l'abbattimento delle tariffe, la gestione delle quote tariffarie, l'individuazione di prodotti "speciali" o "sensibili" cui accordare un trattamento particolare, l'elaborazione di un nuovo meccanismo di salvaguardia per i PVS, la tutela dei cosiddetti "*non-trade concerns*".

⁵⁰ Ad esempio, lo spostamento di una gran parte dei pagamenti prima rientranti nella categoria "Blue box" in quella, esente da obblighi di riduzione, del "Green box", è stato indicato come dimostrazione di un orientamento verso uno schema di protezione del proprio mercato, simile a quello degli USA. Per la UE, al contrario, questa modifica avrebbe l'effetto di limitare le distorsioni del mercato ed aumentare la trasparenza delle misure di sostegno.

Vd. Bernal Louisa E., "The WTO Negotiations and Developing Countries: a background paper on the occasion of the 5th WTO Ministerial Conference in Cancun, Mexico 10-14 September 2003" South Centre (Geneva), August 2003.

Era chiaro che in assenza di un accordo, per quanto debole, tra questi due protagonisti del confronto negoziale nessun progresso sarebbe stato possibile in agricoltura e le aspettative nei loro confronti erano perciò molto elevate. Il 13 agosto 2003 gli Stati Uniti e l'Unione Europea hanno presentato un testo congiunto sull'agricoltura⁵¹, nel quale hanno tentato di conciliare le reciproche posizioni attraverso un delicato equilibrio di compromessi e la previsione di alcuni margini di flessibilità. Per ciò che riguarda il sostegno accordato ai mercati interni, questo documento prevede riduzioni più marcate per le misure maggiormente distorsive dei mercati (comprese nell'*Amber Box*), e riduzioni più blande per quelle con minori effetti distorsivi (cioè per misure⁵² assimilabili a quelle comprese nel *Blue Box*)⁵³. Non essendo menzionate le misure di sostegno con effetti distorsivi nulli o irrilevanti (comprese nel *Green Box*) si presume che si volessero mantenere invariate. Per facilitare l'accesso ai mercati, viene proposta una combinazione di tre diversi approcci⁵⁴, criticata in quanto lascerebbe ampi margini di manovra per continuare a proteggere alcuni prodotti. Si dispone inoltre una graduale riduzione di sussidi e parallelamente dei crediti all'esportazione: la completa eliminazione è però prevista solo per i sussidi sui prodotti di maggiore interesse per i PVS. Viene infine lasciata aperta una serie di questioni, sia sostanziali che di ordine tecnico⁵⁵, riportate in una sezione residuale nominata "questioni di interesse ma prive di accordo". Il testo concordato tra USA e UE non contiene alcuna disposizione specifica in merito al trattamento speciale e differenziato da riservare ai PVS, prevedendo solo alcune condizioni di favore nell'accesso ai mercati e un "meccanismo speciale di salvaguardia", da utilizzare però solo nei confronti di alcuni specifici "prodotti sensibili". Il documento inoltre distingue, nell'ambito dei paesi in via di sviluppo, i grandi esportatori di prodotti agricoli – quali il Brasile, l'Argentina o la Thailandia – nei confronti nei quali intende ridurre le agevolazioni previste per i PVS, in quanto ritenuti più competitivi rispetto agli altri.

Pur non accolta positivamente, la proposta congiunta USA-UE – considerata da alcuni addirittura come un passo indietro rispetto alla bozza di Harbinson, sotto più aspetti⁵⁶ – ha comunque rimesso in moto il negoziato, suscitando reazioni e controproposte da parte di molti paesi in via di sviluppo.⁵⁷

⁵¹ Documento JOB(03)/157 del 13 agosto 2003

⁵² Ad esempio alcune forme di pagamento diretto previste nell'ambito di programmi di limitazione della produzione agricola.

⁵³ Questo aspetto è stato criticato come segnale della volontà degli Stati Uniti di mettere al riparo da manovre restrittive i pagamenti anticiclici attualmente elargiti in base al contestato Farm Bill del 2002.

⁵⁴ I tre metodi seguiti per facilitare l'accesso ai mercati cui si riferisce la proposta USA-UE sono: a) l'abbattimento tariffario lineare utilizzato nell'*Uruguay Round*, che prevede riduzioni medie e minime per ogni linea tariffaria; b) la cosiddetta "formula svizzera", che pone un limite massimo a tutte le tariffe (con l'effetto di colpire più drasticamente quelle più elevate); c) l'eliminazione totale delle tariffe su un numero non ancora specificato di prodotti.

⁵⁵ Tra i temi compresi in questa sezione si ricordano: la *Peace Clause* (scaduta a fine 2003 e non rinnovata); i *Non-Trade Concerns*, alcune iniziative settoriali quale quella relativa al cotone; le indicazioni geografiche.

⁵⁶ Tra le varie critiche avanzate, si ricordano: l'assenza di disposizioni che avrebbero esentato tutti i PMS dall'obbligo di liberalizzare ulteriormente i propri mercati (come proposto nella bozza di Harbinson); l'assenza di un limite massimo di spesa agli interventi da *Green Box*; la distinzione, considerata iniqua, all'interno dei PVS.

⁵⁷ Anzitutto la proposta del G-20 – WT/MIN(03)/W/6 con Add. 1 e Add. 2 (una riformulazione della bozza JOB(03)/162 del 20 agosto) – e la proposta del cosiddetto G-90

Un elenco delle proposte avanzate in agricoltura prima e dopo Cancún è disponibile nel sito web dell'OMC (all'indirizzo: http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/negs_bkgnd21_props3_e.htm)

La controproposta⁵⁸, diffusa pochi giorni dopo, di una ventina di paesi in via di sviluppo coalizzati nel gruppo G20⁵⁹ richiama l'attenzione sulle difficoltà incontrate dai paesi meno sviluppati e dai paesi di nuova accessione all'OMC. Dispone quindi il potenziamento del trattamento speciale e differenziato per i PVS e prevede l'introduzione sia di una categoria di "prodotti speciali" (SP), sia di un nuovo "meccanismo di salvaguardia" (SSM), da definire in un momento successivo. Relativamente al sostegno ai mercati interni, il testo del G20 tenta di limitare le flessibilità che permettono ai paesi avanzati di mantenere relativamente protetti alcuni prodotti⁶⁰. Nel facilitare l'accesso ai mercati, pur accettando il ricorso alle tre metodologie previste dal testo USA-UE, il G20 propone un unico parametro da applicare a tutte le tariffe nel processo di abbattimento tariffario lineare (il cosiddetto "Uruguay Round approach"), in modo da rendere l'operazione più semplice e trasparente. Viene inoltre richiesto un accesso a tariffa zero per un ristretto gruppo di prodotti provenienti dai PVS, ed in particolare per i prodotti tropicali.⁶¹ Per ciò che riguarda, infine, i sussidi all'esportazione la proposta del G20 non si discosta radicalmente da quella di Stati Uniti e UE.

Hanno inoltre definito una posizione unitaria in agricoltura – tradotta in una proposta⁶² presentata a Cancún – i paesi dell'African Union, quelli del gruppo Africa-Caraibi-Pacifico, e i paesi meno sviluppati (PMS, o *Least Developed Countries*), riunitisi in un unico blocco negoziale: "AU/ACP/LDC" o "G90". Questa nuova coalizione di paesi in via di sviluppo rappresenta una interessante novità: anzitutto perché costituisce la prima formale e compatta alleanza tra i paesi meno avanzati; inoltre perché, rispetto al passato, questi paesi hanno dimostrato una maggiore consapevolezza e determinazione nel presentare le proprie richieste. Oltre a pretendere l'esenzione per i PMS da ogni ulteriore obbligo di riduzione del sostegno ai propri mercati, questa coalizione ha richiesto interventi per accedere ai benefici di una maggiore integrazione nel mercato internazionale, così da sottrarsi alla marginalità cui li relega il sottosviluppo. Più in particolare, le richieste dei paesi AU/ACP/LDC si incentrano su interventi diretti a: rimuovere picchi tariffari⁶³, *tariff escalation*⁶⁴ e barriere non tariffarie⁶⁵; migliorare l'approvvigionamento di beni alimentari; sostenere la capacità produttiva.

⁵⁸ "Agriculture - Framework Proposal", Joint Proposal by Argentina, Bolivia, Brazil, Chile, China, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, India, Mexico, Pakistan, Paraguay, Peru, Philippines, South Africa, Thailand and Venezuela, documento WT/MIN(03)/W/6 del 4 settembre 2003 (con i successivi documenti WT/MIN(03)/W/6 Add. 1 e Add. 2 si formalizza l'unione di Egitto e Indonesia a questo gruppo). La proposta del G-20 era stata precedentemente diffusa come documento JOB(03)/162 del 20 agosto 2003.

⁵⁹ Questo gruppo è essenzialmente nato in reazione alla posizione negoziale USA-UE, dall'aggregazione di più gruppi di interesse: i paesi in via di sviluppo esportatori di beni agricoli (e facenti parte del Cairns Group), i paesi sostenitori di un trattamento speciale e differenziato per i paesi in via di sviluppo (quali India, Pakistan, Nigeria e Venezuela), ed infine la Cina, il nuovo membro OMC. La composizione del gruppo si è modificata dopo Cancún e attualmente conta 17 membri.

⁶⁰ A tal fine, il documento del G20 propone: un approccio riferito a ciascun singolo prodotto; la totale eliminazione delle misure di sostegno espressamente dirette ai prodotti da esportazione; l'eliminazione del *Blue Box*; e, per i soli paesi avanzati, una più stringente disciplina e una maggiore limitazione di spesa per il *Green Box*.

⁶¹ Si fa qui riferimento al Preambolo dell'*Agreement of Agriculture*, e ai prodotti di particolare importanza per la diversificazione della produzione e l'abbandono della coltivazione nei PVS di piante stupefacenti illegali.

⁶² "Consolidated African Union/ACP/LDC Position on Agriculture", documento WT/MIN(03)/W/17 del 12 settembre 2003.

⁶³ Tariffe eccezionalmente elevate per alcuni prodotti, di cui si vuole decisamente limitare l'importazione.

⁶⁴ Si tratta della pratica, fortemente contestata dai PVS, di applicare tariffe crescenti ai prodotti trasformati e con maggiore valore aggiunto, che finisce per disincentivare nei PVS la lavorazione delle materie prime e l'avvio di un più sostenuto processo di industrializzazione.

⁶⁵ Si tratta di particolari requisiti o standard tecnici che i beni importati dovrebbero soddisfare e che, se eccessivamente onerosi, possono seriamente ostacolarne l'ingresso nel paese che li ha imposti.

Il testo ministeriale – presentato il 13 settembre alla Conferenza di Cancùn dal ministro degli Esteri messicano Derbez – è il frutto di un arduo tentativo di conciliare posizioni opposte, mitigando le richieste più radicali e facendo intravedere possibilità di intervento sui temi di volta in volta tralasciati dalle singole espressioni di parte.⁶⁶ Propone innanzitutto interventi più radicali nella riduzione del sostegno ai mercati interni e nella eliminazione delle flessibilità che consentirebbero la protezione di alcuni prodotti da parte dei paesi industriali. Riprende, inoltre, la proposta di eliminare tutti i sussidi alle esportazioni esistenti sui prodotti di interesse per i PVS, ma a patto di specificare in modo chiaro e definito tali prodotti in una apposita lista. Nella sezione relativa all'accesso ai mercati, il testo Derbez è più incisivo nei confronti della “*tariff escalation*” e introduce disposizioni sulle quote tariffarie⁶⁷ (prevedendo sia l'ampliamento delle quote che l'abbassamento delle tariffe applicate al loro interno). Relativamente al trattamento speciale e differenziato da accordare ai PVS, specifica che l'accesso a tariffa zero deve applicarsi a tutti i prodotti provenienti dai paesi meno sviluppati, nonché ai prodotti tropicali e ad alcuni altri prodotti⁶⁸ provenienti dai PVS.

La chiusura anticipata e improvvisa del confronto negoziale a Cancùn – bloccatosi sulle *Singapore issues* ancora prima di esaurire il confronto sull'agricoltura – ha impedito di definire una qualunque base comune dalla quale ripartire dopo la chiusura della Conferenza, al punto che non era neanche chiaro quale testo dovesse costituire la base documentale della contrattazione. L'alleanza politica del gruppo dei 20 PVS ha resistito a diversi tentativi di disgregazione ed ha continuato ad esercitare pressioni su USA e UE affinché riducessero in maniera sostanziale e significativa i propri sussidi agricoli. Il dopo-Cancùn è stato caratterizzato da un clima teso e da un preoccupante immobilismo: la scadenza del 15 dicembre, fissata alla Conferenza per riprendere il dialogo e rilanciare il negoziato, è stata disattesa; il lento e difficile avvio del confronto si è infatti avuto solo nei primi mesi del 2004, in seguito al rinnovo dei vertici delle Commissioni OMC.

Gli ultimi sviluppi dei negoziati

L'11 gennaio 2004 con una mossa a sorpresa Robert Zoellick, *US Trade Representative*, ha inviato una lettera ai membri OMC al fine di riprendere il dialogo sull'agricoltura con i propri partners, prendendo le distanze dal documento congiunto USA-UE e tornando sulle posizioni espresse dagli Stati Uniti al momento del lancio del *Doha Round*. Sono così aumentate le pressioni sull'Unione Europea non solo da parte degli USA, ma anche da parte del G20 e dei paesi del Cairns Group, che hanno individuato nell'eliminazione dei sussidi UE alle esportazioni una condizione imprescindibile per il rilancio dei negoziati. Nel mese di febbraio, la nomina del neozelandese Timothy Groser a capo della sessione negoziale sull'agricoltura ha final-

⁶⁶ Il documento presentato da Derbez riprende una precedente bozza, elaborata dal presidente del Consiglio generale OMC Peres del Castillo (datata 24 agosto 2003), che aderiva in gran parte alla struttura del testo congiunto USA-UE, ma aveva anche introdotto disposizioni a favore dei PVS in ogni sezione considerata. Rispetto alla bozza di Castillo – che, risentendo troppo della necessità di mediare tra posizioni opposte, aveva finito per scontentare tutti – il documento di Derbez risulta più incisivo ed apre uno spiraglio alla possibilità di creare meccanismi di *trade-off*.

⁶⁷ Si parla di quota tariffaria quando le importazioni di un prodotto sono sottoposte a due diverse aliquote doganali, la più bassa delle quali si applica soltanto a un contingente quantitativo prefissato.

⁶⁸ Più precisamente, i prodotti cui ci si riferisce nel preambolo dell'*Agreement on Agriculture*.

mente consentito di fissare la data dei successivi incontri (che hanno avuto luogo a fine marzo e fine aprile 2004) ed ha innovato la procedura privilegiando il confronto diretto e informale (riducendo al minimo indispensabile la discussione plenaria) nel tentativo di un compromesso tra trasparenza e necessità di promuovere un dibattito più efficace e proficuo.

Tra i molti problemi emersi, quelli che hanno sollevato maggiori difficoltà sono relativi alla categoria dei prodotti speciali⁶⁹ e all'accesso ai mercati. Relativamente al primo di questi temi, va detto che le posizioni dei membri OMC sono assai eterogenee rispetto al numero di prodotti da includere in questa categoria e al procedimento da seguire per la loro individuazione. Gli stessi PVS esportatori agricoli, come Brasile e Argentina, sono infatti preoccupati che queste misure di tutela possano pregiudicare lo sviluppo degli scambi tra paesi in via di sviluppo e chiedono, pertanto, che esenzioni dai processi di abbattimento tariffario e speciali misure di salvaguardia siano rivolte ad un ristretto numero di prodotti. Ma la questione più complessa è quella dell'accesso ai mercati, anche per le contrastanti posizioni assunte dal Cairns Group – a favore di rapidi e sostanziali processi di apertura dei mercati – e gli altri paesi del G20, a tale riguardo molto più cauti.

Dopo gli incontri di fine aprile i negoziati agricoli apparivano sbloccati. Stati Uniti ed UE hanno dimostrato una maggiore attenzione verso le preoccupazioni dei PVS, ed in particolare in merito alla formula per definire e quantificare i necessari abbattimenti tariffari.⁷⁰ Con una lettera ai partner OMC dei due Commissari Pascal Lamy (Commercio) e Franz Fischler (Agricoltura) del 9 maggio 2004, l'Unione Europea ha lasciato intravedere più generose aperture sulle forme di sostegno alle proprie esportazioni, dimostrandosi disponibile a fissare una data entro la quale rimuovere i sussidi esistenti, come richiesto con insistenza e da tempo da più parti.⁷¹ Si tratta di un'apertura negoziale su un terreno molto delicato: pur consapevole che la risposta a tali pressanti richieste è condizione indispensabile al rilancio dei negoziati, la UE ha condizionato le proprie concessioni alla eliminazione di tutte le altre forme di sostegno alle esportazioni presenti in altri paesi industriali (in particolare negli Stati Uniti). A tale proposito e in conseguenza alla decisione UE, gli Stati Uniti si sono detti pronti ad eliminare la componente di sussidio insita nei propri crediti all'esportazione.

⁶⁹ I PVS ritengono di dover essi stessi individuare e gestire i prodotti strategici, e chiedono che l'eventuale meccanismo speciale di salvaguardia (da applicarsi anche ai prodotti speciali) sia abbastanza semplice da invocare in caso di aumenti delle importazioni.

⁷⁰ Riconosciuta l'esistenza di problemi nella composizione delle stesse misure, gli Stati Uniti hanno però solo accettato la possibilità di modificare, e non abbandonare, la formula.

⁷¹ La lettera del 9 maggio 2004 ai partner OMC dei Commissari UE Pascal Lamy (Commercio) e Franz Fischler (Agricoltura) è disponibile all'indirizzo http://europa.eu.int/comm/trade/issues/newround/pr100504_en.htm

Le diverse posizioni negoziali in agricoltura				
	Unione Europea	Stati Uniti	G-20	Cairns Group
Sussidi e altre forme di sostegno all'esportazione	Disposta ad eliminare i sussidi all'export solo su una lista di prodotti da definire, in risposta e in base alle necessità espresse dai PVS. Completa eliminazione dei sussidi condizionata al contestuale abbattimento di tutte le altre forme di sostegno: crediti all'esportazione, aiuti alimentari, <i>State Trading Enterprises</i> .	L'eliminazione da parte della UE di tutti i sussidi all'esportazione entro una data certa è una priorità assoluta per riavviare i negoziati agricoli. In cambio sarebbero disposti ad eliminare la componente di sussidio dei crediti all'export, a disciplinare i programmi di aiuti alimentari e ad agire sui privilegi delle <i>State Trading Enterprises</i>	I due raggruppamenti sono favorevoli alla eliminazione di tutte le forme di sussidio alle esportazioni (condizione imprescindibile, per il Cairns Group, per poter rilanciare i negoziati). Respingono la proposta UE di individuare una lista di prodotti sensibili, e chiedono di indicare una data entro cui i sussidi saranno eliminati.	
Sostegno al mercato interno	Disposta a ridurre sostanzialmente solo le forme di intervento con i maggiori effetti distortivi sui mercati (<i>Amber box</i>), e a ridurre in misura minima quelle di tipo <i>Blue box</i> . Considera inaccettabili interventi sulle misure da <i>Green box</i> , in quanto assimilabili a vincoli esterni imposti alle proprie politiche.	Disposti a ridurre sostanzialmente il sostegno garantito al mercato interno tramite le misure più distorsive (<i>Amber box</i>), ad eliminare il <i>Blue box</i> e a disciplinare il <i>Green box</i> . Ma tutto ciò a patto di ottenere concessioni simili in altri paesi (UE e Giappone) e un maggiore accesso ai mercati dei PVS.	Entrambi i gruppi chiedono sostanziali riduzioni nel sostegno ai mercati interni (per il Cairns Group i maggiori sforzi devono essere compiuti dai paesi più avanzati).	
Accesso ai mercati	Preferisce la formula di abbattimento tariffario tipo Uruguay Round (fissazione della % di riduzione, a prescindere dal livello di partenza delle tariffe), ma difende la formula "mista" (UR + Swiss formula). <i>Trattamento speciale e differenziato</i> : la UE invita i PVS più competitivi a riconoscere un accesso preferenziale ad un vasto gruppo di paesi in via di sviluppo (LDCs e paesi ACP)	Chiedono maggiori e progressive aperture dei mercati, sia dei paesi avanzati che dei PVS. Favorevoli ad una formula "mista" (UR+ Swiss formula + zero-tariff band) e alla fissazione di un limite per le tariffe più alte. <i>Trattamento speciale e differenziato</i> : riduzioni minori e periodi di attuazione più lunghi per i PVS, ma applicando a tutti la stessa formula.	I PVS non-Cairns (ad es. India e Pakistan) accettano solo impegni molto meno presantati rispetto ai paesi avanzati.	Chiedono sostanziali aperture dei mercati sia da parte dei paesi avanzati che dei PVS (malgrado i problemi incontrati da alcuni paesi del gruppo quali Filippine e Indonesia).
S&D: Trattamento speciale e differenziato per i PVS	Opera una netta distinzione all'interno dei PVS, (così come fanno gli USA) separando i paesi più poveri e meno competitivi dagli altri PVS ed affermando che il trattamento speciale andrebbe riservato essenzialmente ai primi.	Richiedono l'applicazione di una metodologia che consenta di rispondere in maniera differenziata alle esigenze eterogenee dei paesi in via di sviluppo, anziché riservare a tutti lo stesso trattamento di favore. Sono inoltre disposti ad accettare un trattamento differenziato solo per un numero molto ristretto di prodotti speciali (SP), e solo per determinati PVS, quelli che più rischiano un serio danno allo sviluppo rurale e all'agricoltura di sussistenza.	Approccio estensivo: che prevede il ricorso a più strumenti, tra cui la categoria di prodotti speciali (SP) e un meccanismo speciale di salvaguardia (SSM), e consideri le esigenze di PMS e paesi di nuova accessione all'OMC.	Interpretazione molto più restrittiva: ai PVS va riconosciuta una speciale flessibilità per fronteggiare le sfide del sottosviluppo, ma questa (assieme ai SP e al SSM) va elaborata nell'ambito dei temi sull'accesso ai mercati.
Non-Trade Concerns	Non accetta limitazioni ad obiettivi e interessi sociali che sono legittimi e perseguiti con mezzi non distortivi del mercato (misure da <i>Green box</i>).	La considerazione dei NTCs non deve tradursi in distorsioni del mercato e misure protezionistiche (deve perciò attuarsi con misure da <i>Green box</i>).	Questi raggruppamenti non si sono pronunciati sui <i>Non-Trade Concerns</i> che considerano temi non fondamentali per il mandato di Doha.	

L'accesso ai mercati dei manufatti

La protezione attualmente accordata ai mercati interni, sia dai paesi industriali sia da quelli in via di sviluppo, è concentrata nei settori manifatturieri a più alta intensità di lavoro (ed in particolare al tessile-abbigliamento), aree politicamente molto sensibili. L'obiettivo di un maggiore accesso ai mercati dei manufatti – tramite la riduzione delle barriere tariffarie e non-tariffarie – è fortemente sostenuto dai paesi industriali, mentre i paesi in via di sviluppo (PVS) e le economie più vulnerabili sono molto più restii a fare concessioni in tal senso, convinti che i maggiori benefici di una ulteriore liberalizzazione andrebbero alle economie più avanzate, in funzione del loro ruolo dominante nella produzione e commercializzazione internazionale di manufatti.

Le preoccupazioni dei PVS riguardano, da un lato, il potenziale indebolimento competitivo delle loro industrie (aggravato dalle previste erosioni nei margini di accesso preferenziale rispetto ad altri PVS loro diretti concorrenti), dall'altro, le maggiori difficoltà incontrate nel perseguimento di obiettivi di sviluppo (per la contrazione delle entrate fiscali dovuta al processo di abbattimento tariffario).⁷² A quest'ultimo riguardo, molti paesi africani ed asiatici hanno ribadito⁷³ il ruolo determinante delle tariffe come strumento di finanziamento della loro politica industriale, mentre altri PVS hanno sottolineato come il processo di abbattimento tariffario debba tenere conto della realtà economica e del grado di sviluppo di ciascun paese.⁷⁴

Nel 2003 il confronto negoziale è stato sensibilmente rallentato dal mancato rispetto della scadenza di fine maggio, entro la quale si sarebbero dovute definire le modalità per liberalizzare l'accesso ai mercati dei manufatti. Il documento⁷⁵ elaborato in occasione della V Conferenza Ministeriale OMC dal presidente del gruppo negoziale sull'accesso ai mercati per i prodotti non agricoli, Pierre-Louis Girard, oltre a presentare una formula per l'abbattimento delle tariffe, ha proposto anche un approccio settoriale per eliminare o vincolare tutte le tariffe sui prodotti di particolare interesse per le esportazioni dei PVS e dei paesi meno sviluppati (PMS).⁷⁶ La bozza di Girard prevede anche delle disposizioni sul trattamento speciale e differenziato da riservare ai PVS e ai PMS,⁷⁷ in cambio tuttavia di un loro stabile coinvolgimento nel processo di liberalizzazione, con l'assunzione dell'impegno di bloccare almeno il 95% delle proprie linee tariffarie.⁷⁸

Pur avendo ricevuto alcuni apprezzamenti, questo documento è stato osteggiato

⁷² Secondo una stima del FMI gli introiti derivati dai dazi rappresentavano, nel periodo 1999-2001, circa il 15% delle entrate fiscali nei PVS e fino al 34% nei PMS africani.

⁷³ "Market Access for Non-Agricultural Products", Communication from Egypt, India, Indonesia, Kenya, Malaysia, Mauritius, Nigeria, Tanzania, Uganda and Zimbabwe (documento TN/MA/W/31 del 25 marzo 2003)

⁷⁴ "Market Access for Non-Agricultural Products", Communication from Barbados, Jamaica and Trinidad and Tobago (documento TN/MA/W/30 del 25 marzo 2003).

⁷⁵ "Draft Elements of Modalities for Negotiations On Non-Agricultural Products" (documenti TN/MA/W35 del 16 maggio 2003 e TN/MA/W35/Rev.1 del 19 Agosto 2003)

⁷⁶ Più in dettaglio, il documento propone di liberalizzare: prodotti elettronici; prodotti ittici, calzature, prodotti in pelle, motori e componenti per auto, pietre e metalli preziosi, prodotti tessili e abbigliamento. La riduzione/eliminazione delle tariffe avverrebbe in tre fasi della stessa durata, non ancora specificata.

⁷⁷ Tra le misure di favore previste si ricordano il riconoscimento ai PVS di periodi di attuazione più lunghi, e la previsione dell'accesso esente da quote e dazi per i manufatti dei PMS.

⁷⁸ Si intende cioè coinvolgere i PVS non tanto vincolandoli sul fronte dell'abbattimento tariffario, quanto facendogli assumere degli impegni a non aumentare le tariffe per il più alto numero possibile di prodotti. La proposta riconoscerebbe loro la possibilità di mantenere senza vincoli solo il 5% delle linee tariffarie, ma a condizione che queste non superino nel loro insieme il 5% del valore delle importazioni totali.

dai PVS che hanno sottolineato la necessità di affrontare in maniera più incisiva i picchi tariffari e le *tariff escalations* in quanto hanno rappresentato dei freni alla loro industrializzazione. Sono inoltre emerse delle divergenze in merito all'approccio settoriale: da un lato si vorrebbero includere ulteriori settori⁷⁹, mentre dall'altro se ne vorrebbero escludere altri⁸⁰. In ogni caso la maggior parte dei membri OMC condiziona questo approccio ad un preventivo accordo sulla formula per l'abbattimento tariffario. In più, alcuni paesi africani hanno ribadito la loro esigenza sia di protezione delle industrie locali, sia di mantenimento del livello di introiti fiscali derivanti dalle tariffe doganali.⁸¹ A tale riguardo UE, Canada e USA hanno proposto la creazione di un sistema di compensazione dell'impatto negativo derivante ai PVS dalla riduzione delle tariffe⁸², ma i PVS si sono opposti a questa soluzione in quanto contraria al principio della "non piena reciprocità", che intendono difendere.

Per quel che riguarda infine le barriere non tariffarie (*Non-Tariff Barriers, NTB*), gli Stati Uniti propongono un approccio verticale al problema,⁸³ accorpando ed affrontando insieme tutte le NTB che riguardano una determinata industria, e dando priorità al settore degli autoveicoli e dei prodotti tessili e dell'abbigliamento. I PVS hanno chiarito che la riduzione delle NTB esistenti nei confronti dei loro prodotti è una priorità, sottolineando la necessità – in caso di imposizione di NTB nei loro confronti – di un'adeguata assistenza tecnica e finanziaria, così da poter soddisfare i requisiti richiesti.

Il fallimento del vertice di Cancún ha comunque bloccato i negoziati sull'accesso ai mercati dei manufatti. Un eventuale accordo è infatti condizionato al conseguimento di due difficili risultati: a) la riduzione del divario che separa i paesi in via di sviluppo da quelli industriali relativamente al trattamento speciale e differenziato nel processo di abbattimento tariffario; b) la registrazione di progressi significativi sul fronte della liberalizzazione dei mercati agricoli, che molti PVS hanno indicato come priorità assoluta.

La liberalizzazione dei servizi

Il processo di liberalizzazione dei servizi non ha registrato risultati di rilievo nel corso del secondo semestre del 2003 e nella prima parte del 2004. La stessa Conferenza di Cancún ha dedicato poca attenzione ai negoziati sui servizi, malgrado il loro rilevante potenziale impatto economico e la crescente consapevolezza dei paesi in via di sviluppo (PVS) della necessità di partecipare più attivamente al dibattito.⁸⁴ I

⁷⁹ Il Canada, ad esempio, è favorevole all'inclusione nella lista di prodotti da liberalizzare in via prioritaria della chimica e dei prodotti forestali.

⁸⁰ Corea del Sud, Giappone e Taiwan sono contrari all'inclusione dei prodotti ittici e dei prodotti in pelle.
⁸¹ "Market Access for Non-Agricultural Products" Joint statement by Ghana, Kenya, Madagascar, Mauritius, Rwanda, Tanzania, Tunisia, Uganda, Zambia, Zimbabwe on Modalities for Negotiations on Market Access for Non-Agricultural Products, documento TN/MA/W/40 dell'11 agosto 2003.

⁸² "Non-Agricultural Market Access", Communication by Canada, European Communities and United States, documento JOB(03)/163 del 20 agosto 2003.

⁸³ "Modalities for Non-Agricultural Market Access - Vertical NTB Modality", Communication from the United States – Addendum (documento TN/MA/W/18/Add.3 del 16 giugno 2003)

⁸⁴ Più volte si è sottolineato come il potenziale beneficio derivante dal libero scambio di servizi sia notevolmente superiore a quello attribuibile al libero scambio di beni, tuttavia non vanno sottovalutate le maggiori difficoltà incontrate nella liberalizzazione dei servizi, includendo determinanti considerazioni di politica interna (è stato in proposito fatto notare che la privatizzazione, in assenza di concorrenza ed adeguata regolamentazione, rischia di tradursi nella trasformazione di un monopolio pubblico in un monopolio privato, senza alcun miglioramento nei servizi). Una dimostrazione del peso di tali preoccupazioni si ha nella assenza di impegni per liberalizzare il servizio di fornitura idrica).

negoziati in corso (avviati nel 2000) si sono finora concentrati sull'accesso ai mercati dei servizi – argomento di maggiore interesse per i paesi industriali – mentre i temi sui quali i PVS si sentono molto più coinvolti, quali la regolamentazione dei servizi da liberalizzare, sono rimasti in secondo piano. Le offerte⁸⁵ iniziali dei paesi industriali sono state considerate deludenti dai PVS sia perché poco ambiziose, sia per le tipologie di fornitura di servizi considerate.⁸⁶ E' stato infatti riservato grande spazio al miglioramento delle condizioni di accesso per le forme di presenza commerciale all'estero (modalità 3), mentre non ha trovato riscontro pratico l'insistente richiesta dei PVS di agevolare il trasferimento di persone fisiche che intendono prestare servizi all'estero in via temporanea (la cosiddetta modalità 4)⁸⁷. A quest'ultima tipologia di fornitura di servizi viene attribuita una assoluta priorità dai paesi in via di sviluppo e da quelli meno sviluppati (PMS), i quali intendono avvalersi del loro vantaggio competitivo esportando servizi ad alto impiego di manodopera, con qualifiche medio-basse. Ma gli scarsi impegni assunti per la “modalità 4” sono considerati irrilevanti da questi paesi, riguardando quasi esclusivamente personale altamente qualificato⁸⁸.

Un risultato positivo si è tuttavia conseguito con la adozione, alla vigilia della Conferenza di Cancún, delle modalità da seguire per assicurare ai paesi meno sviluppati un trattamento speciale e differenziato nei negoziati sui servizi⁸⁹, in risposta ad una precisa richiesta avanzata dai PMS pochi mesi prima.⁹⁰ Le flessibilità riconosciute ai PMS consentiranno loro una maggiore cautela nell'apertura del settore dei servizi alla concorrenza estera – liberalizzando un numero ridotto di transazioni e non riconoscendo ai concorrenti esteri una piena equiparazione alle imprese nazionali – per poi estendere progressivamente la liberalizzazione, in linea con le loro esigenze e il loro effettivo grado di sviluppo. In base a questo accordo i PMS dovrebbero indicare i settori e le modalità di fornitura dei servizi prioritari per i loro obiettivi di sviluppo – cosa già chiarita dal loro espresso riferimento alla modalità 4 – ai loro partner OMC, i quali ne dovrebbero tenere debitamente conto nel corso dei negoziati.

⁸⁵ I negoziati per la liberalizzazione dei servizi vengono condotti seguendo un approccio detto di “richiesta-offerta”. Questo metodo di conduzione dei negoziati prevede la presentazione di “richieste” di accesso al mercato – specificando settore di interesse, modalità di intervento e grado di apertura di mercato desiderata – da parte di un paese membro OMC ad un suo partner, il quale è tenuto dopo una attenta valutazione a rispondere con una “offerta”, che potrà o meno essere accettata, costituendo il punto di riferimento dal quale far proseguire la contrattazione.

⁸⁶ L'accordo GATS (*General Agreement of Trade in Services*) raggruppa i servizi scambiati a livello internazionale in quattro tipologie, distinte per modalità di fornitura: fornitura di servizi transnazionale (*cross-border supply*, modalità 1); consumo all'estero (*consumption abroad*, modalità 2); presenza commerciale (*commercial presence*, modalità 3); trasferimento di persone fisiche (*movement of natural persons*, modalità 4).

⁸⁷ La Banca Mondiale ha stimato che, al 2003, la maggior parte degli impegni di liberalizzazione nei servizi (il 57%) riguardava la “presenza commerciale”, nella quale rientrano gli investimenti diretti esteri (modalità 3), seguita dalla fornitura di servizi oltre frontiera (modalità 1, con un peso del 28% sul totale), e dalla categoria di servizi che prevede un “consumo all'estero”, quale il turismo (modalità 2, pari al 14% del totale). Il trasferimento temporaneo di persone fisiche che offrono servizi (modalità 4) – definito prioritario dai paesi meno sviluppati – ha invece interessato solo l'1,4% degli impegni di liberalizzazione dei servizi. Cfr. World Bank, “Global Economic Perspectives 2004. Realizing the Development Promise of the Doha Agenda”.

⁸⁸ In particolare, il 50% dei lavoratori che rientrano in questa categoria (modalità 4) sarebbe costituito da specialisti, manager o personale molto qualificato in viaggio di affari, mentre un altro 40% è rappresentato da dipendenti di multinazionali trasferiti a seguito di investimenti diretti esteri (spesso proprio nei servizi).

⁸⁹ Comunicato stampa OMC n. 351 del 3 settembre 2003 “WTO members agree on ways to boost LDC participation in services negotiations” (http://www.wto.org/english/news_e/pres03_e/pr351_e.htm)

⁹⁰ “Communication from the LDC Group - Draft Modalities for the Special Treatment for Least-Developed Country Members in the Negotiations on Trade in Services” (documento TN/S/W/13 del 7 maggio 2003)

Perché il confronto riprenda vigore sarà necessario affrontare in maniera molto più incisiva gli aspetti sui quali i paesi in via di sviluppo sono più sensibili, mettendoli in condizioni di valutare l'effetto delle liberalizzazioni che si vogliono perseguire⁹¹, di regolamentare questi processi e seguirne l'evoluzione, ma anche di intervenire in casi limite, per assicurare il rispetto di più elevate priorità. A quest'ultimo riguardo un ampio gruppo di PVS, guidati dall'ASEAN⁹², si sono detti favorevoli alla istituzione di un meccanismo di salvaguardia ("emergency safeguard mechanism", ESM)⁹³ sostenendo che tale strumento eliminerebbe molte delle perplessità che trattengono i PVS dall'assumere impegni di liberalizzazione nel settore dei servizi. Ma questa considerazione non trova consensi tra i paesi industriali, ed in particolare presso gli USA e la UE che dubitano della utilità, oltre che della fattibilità, di tale meccanismo di salvaguardia.⁹⁴

Le Singapore Issues

La proposta dei paesi industriali di elaborare una regolamentazione multilaterale per disciplinare quattro aree tematiche rimaste escluse dai negoziati dell'OMC, le cosiddette "Singapore Issues" – investimenti diretti esteri, trasparenza negli appalti pubblici, concorrenza, facilitazioni agli scambi – è motivo di dissenso e divisione tra i paesi OMC già da diversi anni.⁹⁵ Nella precedente Conferenza Ministeriale (tenutasi a Doha nel novembre 2001) i membri OMC concordarono infatti sulla possibilità di lanciare i negoziati su questi temi, ma solo a condizione che nel successivo vertice (tenutosi poi a Cancún nel settembre 2003), si fosse manifestato un "consenso esplicito" sulle modalità in base alle quali impostare i negoziati. Questa espressione attribuiva ai paesi in via di sviluppo (PVS) il diritto di esercitare un potere di veto, ed è stata inserita nel testo della Dichiarazione Ministeriale proprio per vincere le forti resistenze di questi paesi, restii ad aprire ulteriormente i loro mercati e a fare concessioni su questi temi, per la preoccupazione che le loro politiche interne perdessero autonomia, flessibilità e capacità di intervento.

⁹¹ I PVS sono infatti molto restii ad assumere ulteriori impegni di liberalizzazione dei propri servizi, finché non avranno gli strumenti necessari a valutare adeguatamente l'impatto economico e sociale di tali decisioni politiche.

⁹² La Association of South-East Asian Nations, istituita nel 1967, è composta da 10 paesi del sud-est asiatico: Indonesia, Filippine, Malaysia, Singapore e Thailandia (paesi fondatori), Brunei (dal 1984), Vietnam (dal 1995), Laos e Birmania (dal 1997) e infine Cambogia (dal 1999). (<http://www.asean-sec.org/home.htm>)

⁹³ L'emergency safeguard mechanism (EMS) è una misura temporanea che verrebbe attivata se l'attuazione di impegni assunti in base all'accordo GATS determinasse l'imprevista conseguenza di un incremento nelle importazioni di servizi di tale entità da causare una seria minaccia per i fornitori locali degli stessi servizi. Questi meccanismi di salvaguardia sono già previsti in altri accordi, quali il *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) e l'*Agreement on Agriculture* (AoA).

⁹⁴ I negoziati sulla istituzione dell'ESM si sarebbero dovuti concludere entro il 15 marzo del 2004 (come da programma stabilito a Doha), ma l'arresto del dialogo a Cancún e la successiva focalizzazione sull'agricoltura hanno bloccato ogni progresso sul fronte dei servizi.

⁹⁵ Alla Conferenza Ministeriale OMC di Singapore, nel 1996, è stata decisa la costituzione di un Gruppo di lavoro che facesse chiarezza sulla situazione relativa agli investimenti diretti esteri (IDE), alle politiche della concorrenza, alle politiche di sostegno agli scambi, nonché sulla trasparenza negli appalti pubblici. Questo lavoro avrebbe dovuto costituire la base per eventualmente avviare dei negoziati e giungere alla approvazione di una regolamentazione multilaterale di tali tematiche. Nei cinque anni successivi i maggiori paesi industriali hanno fatto pressione affinché il Gruppo di lavoro sul commercio e gli investimenti diventasse sede di confronto negoziale – e giungere così ad un accordo in ambito OMC – incontrando però una forte resistenza da parte dei paesi in via di sviluppo.

I paesi industriali hanno sempre dato una interpretazione estensiva alla proposta di regolamentare le *Singapore Issues*, volendo includere nei negoziati tutti e quattro i temi considerati, e volendo introdurre obbligatoriamente le relative discipline. I PVS, d'altra parte – essendo i principali destinatari delle regolamentazioni che si vorrebbero elaborare – non sono affatto persuasi della necessità di lanciare questi negoziati, scorgendovi l'esclusivo interesse dei paesi industriali.⁹⁶ Alla Conferenza di Cancún il disaccordo è stato forte e ha coinvolto più aspetti, di importanza fondamentale:

- la portata dei negoziati (i PVS esercitano pressioni per restringere e definire il campo di azione);

- le risorse da dedicare e i costi amministrativi da sostenere (molti PVS non sono convinti dei benefici di tali regolamentazioni e sottolineano piuttosto gli oneri connessi all'introduzione ed applicazione di discipline vincolanti);

- la natura obbligatoria o facoltativa delle nuove regole (i PVS ritengono più appropriate e adeguate ai loro obiettivi di sviluppo – in particolare per la facilitazione degli scambi e la concorrenza – politiche e regolamentazioni nazionali o regionali non vincolanti);

L'insistenza dell'Unione Europea e di un ristretto gruppo di altri paesi industriali⁹⁷ per l'inclusione delle *Singapore Issues* nei negoziati – malgrado l'opposizione di una schiacciante maggioranza di paesi in via di sviluppo, riunitisi per l'occasione in una coalizione compatta⁹⁸ – ha esasperato le rigidità delle posizioni negoziali, provocando l'interruzione del confronto e la brusca chiusura della V Conferenza OMC.

Si è trattato di un insuccesso in qualche modo annunciato: la promozione delle SI da parte di Unione Europea, Canada e Giappone ha sovraccaricato la già troppo fitta agenda da discutere a Cancún. Le premesse per un buon andamento del confronto non erano incoraggianti, considerato che le varie scadenze delle fasi preparatorie, come si è già detto, sono state mancate, con la conseguenza di rinviare le decisioni importanti proprio alla Conferenza Ministeriale. Inoltre, in un *Round* che vorrebbe essere dedicato allo "sviluppo" anteporre la discussione delle SI a quella dell'agricoltura – chiaramente l'argomento di maggiore interesse per i PVS – si è rivelato un grave errore, così come l'aver condizionato eventuali progressi sul fronte agricolo ad un consenso dei PVS per l'inclusione delle SI nell'agenda di Doha.

Soltanto nel secondo trimestre del 2004 sembra essere finalmente emerso un consenso attorno alla proposta di accantonare i temi più difficili e affrontare quello della facilitazione agli scambi⁹⁹. La prima apertura significativa è venuta dall'Unione Europea che ha abbandonato le iniziali pretese sulle *Singapore Issues*, mantenendo vivo il dialogo sul solo tema della facilitazione agli scambi, rivelatosi il meno controverso.¹⁰⁰ Anche

⁹⁶ Per una trattazione più approfondita della questione – incluse le posizioni negoziali alla vigilia di Cancún – si rimanda alla edizione del Rapporto ICE 2002-2003, Cap. 2, par. 2.6 (pp. 68-70)

⁹⁷ Giappone, Corea del Sud, Canada e, in misura minore, anche Stati Uniti.

⁹⁸ La coalizione "AU/ACP/LDC", formata dai paesi appartenenti all'African Union, dai paesi di Africa, Caraibi e Pacifico, ed infine dai paesi meno sviluppati (*Least Developed countries*).

⁹⁹ Ci si riferisce, ad esempio, ad aspetti legati ai trasporti internazionali, nonché alla ottimizzazione e armonizzazione di procedure amministrative e doganali.

¹⁰⁰ Queste intenzioni sono state comunicate ai partner OMC con la lettera dei Commissari UE Pascal Lamy (Commercio) e Franz Fischler (Agricoltura) del 9 maggio 2004 (http://europa.eu.int/comm/trade/issues/newround/pr100504_en.htm)

il Giappone si è formalmente dichiarato disponibile a concentrarsi solo su quest'ultimo tema.¹⁰¹

Malgrado le assicurazioni dei paesi industriali sulla contestuale introduzione di trattamenti speciali e differenziati, i PVS restano preoccupati dall'effetto che queste regolamentazioni potrebbero avere sulle loro politiche industriali e dello sviluppo. In una recente conferenza¹⁰² dell'African Union, è emerso anche tra i paesi africani il consenso per la trattazione delle misure di facilitazione degli scambi: ma tale consenso è stato subordinato alla possibilità (e all'impegno degli altri paesi OMC) di dare soluzione ai problemi di scarsità di risorse e di limiti di capacità che i PVS incontrano, assumendo nuovi impegni in questo ambito.¹⁰³ I ministri africani hanno inoltre chiesto di chiarire la applicabilità del sistema di composizione delle controversie in tale campo, e di risolvere il nodo della natura obbligatoria o facoltativa delle nuove regole.¹⁰⁴

LEGENDA

Amber Box

Nell'amber box sono catalogate le misure di sostegno dei mercati interni che operano distorsioni nella produzione e negli scambi, il cui ruolo è destinato ad essere radicalmente ridotto. Tali misure sono soggette ad impegni di riduzione espressi in termini di Aggregate Measure of Support (AMS).

Barriere non tariffarie

Si riferiscono alla imposizione di particolari requisiti o standard tecnici che i beni importati dovrebbero soddisfare e che, se eccessivamente onerosi, possono seriamente ostacolare l'ingresso nel paese che li ha imposti.

Blue Box

Categoria comprendente misure di sostegno ai mercati interni che provocano distorsioni del mercato limitate, tra cui: i pagamenti direttamente collegati ai fattori della produzione (alla superficie coltivabile o al numero di capi di bestiame posseduti), ma non al prezzo o alla quantità di prodotto; forme di pagamento diretto, previste nell'ambito di programmi di limitazione della produzione agricola (ad esempio attraverso l'imposizione di quote o l'inattività dei terreni).

Cairns Group

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

¹⁰¹ World Bank press review del 17 maggio 2004, che riporta un comunicato giapponese (Kyodo) del 15 maggio in cui si rende nota questa decisione, divulgata dal Ministro del Commercio giapponese Shoichi Nakagawa.

¹⁰² La conferenza si è svolta a Kigali, Ruanda, il 27-28 maggio 2004.

¹⁰³ I ministri del commercio africani che partecipavano alla Conferenza di Kigali hanno anche richiesto ufficialmente che gli altri 3 temi delle SI (investimenti, concorrenza e trasparenza negli appalti pubblici) venissero lasciati fuori dall'agenda dell'OMC e non trovassero seguito in procedure parallele.

¹⁰⁴ ICTSD "African Trade Ministers adopt 'Kigali Consensus' on ongoing WTO talks", *Bridges Weekly Trade Digest*, vol. 8 n. 19, 2 giugno 2004 (<http://www.ictsd.org>)

Dumping

Indica la presenza di prodotti importati a prezzi eccessivamente bassi, imposti dai paesi esportatori al fine di conquistare quote di mercato a danno della concorrenza locale ed estera. Perché ci sia un caso di “dumping”, i bassi prezzi dei beni importati devono essere realmente anomali (ad esempio sottocosto) e devono provocare il serio rischio di danno a carico delle imprese locali operanti nello stesso settore. In questo caso il paese importatore può reagire applicando a tali beni dei dazi aggiuntivi (dazi antidumping).

Farm Bill

Il Farm Bill del 2002 – o più propriamente il “Farm Security and Rural Investment Act of 2002” – è una legge degli Stati Uniti che dispone nell’arco di sei anni un forte aumento dei sussidi al settore agricolo statunitense, rendendo permanenti i sussidi temporanei erogati negli ultimi anni. In questo modo però si attivano misure di intervento anticicliche che rischiano di provocare crisi di sovrapproduzione con effetti depressivi sui livelli dei prezzi internazionali.

G20

Coalizione di paesi in via di sviluppo che, nella formazione che precedeva l’avvio della V Conferenza OMC, era costituita da: Argentina, Bolivia, Brasile, Cile, Cina, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Filippine, Guatemala, India, Messico, Pakistan, Paraguay, Perù, Sud Africa, Thailandia e Venezuela. A Cancún ne sono entrati a far parte anche Egitto, Nigeria e Indonesia, mentre diversi paesi dell’America centrale (inizialmente El Salvador, seguito da Colombia, Perù, Costa Rica, Ecuador, Guatemala) sono poi usciti dalla coalizione, che attualmente è composta da 17 PVS.

Green Box

Comprende le misure di sostegno ai mercati interni ammesse dagli accordi OMC, in quanto aventi effetti di distorsione dei mercati minimi o nulli, e non soggette ad impegni di riduzione. Si tratta di sussidi pubblici (generalmente nell’ambito di programmi che non si rivolgono a prodotti particolari) non collegati ai prezzi o ai livelli di produzione. Sono comprese nel Green Box anche le misure ad integrazione diretta del reddito degli agricoltori, le misure di protezione ambientale ed i programmi di sviluppo regionale.

Green room

Con questa espressione ci si riferisce alla ricorrente pratica di privilegiare il confronto informale tra gruppi ristretti di rappresentanti dei paesi OMC (convocati nelle cosiddette green rooms), al fine di accelerare il consenso. Poiché di solito coinvolgono i rappresentanti dei paesi con maggiore peso negoziale, questi meccanismi di consultazione sono stati oggetto di critiche di scarsa democraticità.

Non-trade concerns

Con questa definizione ci si riferisce alla richiesta (da parte di alcuni membri OMC, tra cui Unione Europea, Svizzera, Norvegia, Giappone, Corea, Mauritius) di maggiori margini di flessibilità per rispondere ad esigenze ambientali, di sviluppo rurale e di sicurezza alimentare. Tali “aspetti non strettamente commerciali” vengono ripresi e ribaditi dal concetto di “multifunzionalità” del settore agricolo (sostenuto anzitutto dalla UE).

Panel OMC

Il “Panel” è assimilabile ad un tribunale chiamato a pronunciarsi in caso di contenzioso, ed è costituito da un gruppo di tre (a volte cinque) esperti di diversa nazionalità (i “panellist”), scelti dalle parti in causa di comune accordo o nominati dal direttore generale dell’OMC. Il Panel si pronuncia emettendo un giudizio contenuto in un rapporto, successivamente accettato o respinto dal Dispute Settlement Body (organo preposto alla composizione dei contenziosi commerciali).

Peace Clause

Si tratta di una clausola che, richiamando l'art. 13 dell'Accordo sull'Agricoltura dell'OMC ("Due Restraint"), offre una protezione ai paesi che sussidiano i propri mercati, in quanto dispone che i partner non prendano provvedimenti contro tali sussidi agricoli, se questi sono compatibili con l'Accordo stesso. Scaduta il 1° gennaio del 2004, la Peace Clause non è stata più rinnovata.

Picchi tariffari

Tariffe eccezionalmente elevate applicate su alcuni prodotti, di cui si vuole limitare l'importazione. Sono applicate sia dai paesi industriali che da quelli in via di sviluppo.

Quota Tariffaria

Si configura quando le importazioni di un prodotto sono sottoposte a due diverse aliquote doganali, la più bassa delle quali è applicata a un prefissato contingente quantitativo.

Richiesta-offerta

Metodo di conduzione dei negoziati seguito nel settore dei servizi che prevede la presentazione di "richieste" di accesso al mercato (specificando settore di interesse, modalità di intervento e grado di apertura di mercato desiderata) da parte di un paese membro OMC ad un suo partner, il quale è tenuto a rispondere con una "offerta", dalla quale si potrà far proseguire la contrattazione.

Singapore issues (SI)

Si tratta di quattro aree tematiche – investimenti diretti esteri, politiche della concorrenza, trasparenza negli appalti pubblici, misure di sostegno agli scambi – in merito alle quali si discute sulla opportunità di lanciare dei negoziati, per mettere a punto una serie di regolamentazioni a livello multilaterale. Prendono il nome dalla Conferenza ministeriale OMC di Singapore del 1996, in occasione della quale se ne è discusso per la prima volta.

Swiss formula

(o "Swiss approach") Formula di abbattimento tariffario che fissa il livello percentuale sul quale dovrebbero attestarsi le tariffe in seguito alla riduzione. Si tratta di un approccio abbastanza radicale, che avrebbe conseguenze rilevanti soprattutto nei confronti delle tariffe più elevate.

Tariff escalation

Con questo termine ci si riferisce al fenomeno per cui ai prodotti più lavorati (con maggiore valore aggiunto) viene applicato un livello tariffario di molto superiore a quello applicato al prodotto originario, prima della lavorazione. Questa pratica è contestata dai PVS, in quanto disincentiva la lavorazione delle materie prime in questi paesi e ne rallenta l'industrializzazione.

Trade-off

Meccanismo di compensazione diretto ad equilibrare ed incentivare le trattative, per cui ad una rinuncia concessa su un tavolo negoziale (o singolo aspetto di una contrattazione) deve poter fare riscontro la soddisfazione di una richiesta su un altro tavolo negoziale (o aspetto della stessa trattativa).

Uruguay Round formula

Formula di abbattimento tariffario che mira a definire la percentuale di riduzione da applicare alle tariffe esistenti, a prescindere dal livello sul quale si attestano le tariffe da ridurre (così come è stato fatto in sede di Uruguay Round).

3. IL COMMERCIO ESTERO E LA POLITICA COMMERCIALE DELL'UNIONE EUROPEA*

Sintesi

L'Unione Europea¹ non è stata in grado di sfruttare pienamente le opportunità offerte dalla ripresa del commercio mondiale del 2003, a riflesso anche dell'apprezzamento del cambio sulla competitività dei prodotti europei.

Gli andamenti dei volumi scambiati dall'Unione mostrano la problematicità della situazione: le quantità esportate sono rimaste pressoché costanti mentre la crescita media mondiale è arrivata quasi al 5% e l'aumento dei volumi importati, che il cambio avrebbe dovuto sostenere, non ha raggiunto neanche il 2%.

Il saldo del 2003 è tornato ad essere negativo (-13 miliardi di euro).

Considerando il periodo 1997-2003, si notano alcune variazioni interessanti dell'orientamento geografico del commercio estero dell'Unione Europea.

Si osserva l'infittirsi costante delle relazioni commerciali con l'Europa centro orientale (e, al suo interno, con i nuovi paesi membri): nel 2003 l'area è divenuta il secondo partner dell'Unione. Dal lato delle esportazioni, l'Europa centro orientale ha superato l'Asia centrale ed orientale, assorbendo il 20% dell'export UE, e dal lato delle importazioni, ha superato gli Stati Uniti.

Gli Stati Uniti sono tuttavia saldamente il principale mercato di sbocco, assorbendo oltre il 23% delle esportazioni UE nel 2003.

Dall'Asia centrale e orientale proviene costantemente oltre il 30% delle importazioni UE. All'interno di questo mercato si osserva la creazione di nuovi equilibri negli scambi con l'UE: dal lato sia delle esportazioni, infatti, che delle importazioni, il Giappone e le economie dinamiche asiatiche (EDA) hanno perso rilevanza con una certa regolarità nel tempo, mentre la Cina diviene un partner sempre più importante.

I settori di particolare forza e di massima specializzazione dell'Unione Europea sono tradizionalmente la meccanica, la chimica e gli autoveicoli e sono, di fatti, anche i settori in cui l'UE ha registrato nel 2003 i maggiori avanzi. I principali destinatari dei mezzi di trasporto e della chimica sono gli Stati Uniti (che ne ricevono oltre il 30%); il principale destinatario della meccanica è, invece, l'Asia centro orientale (22%), quasi raggiunta dall'Europa centro orientale (21%).

I maggiori disavanzi sono concentrati nei settori energetico e dell'elettronica. I nostri principali fornitori di prodotti energetici sono i paesi del resto d'Europa: Europa centro orientale (19%) e gli altri paesi europei (20%). I prodotti dell'elettronica provengono invece in massima parte dall'Asia centrale e orientale (67%).

Per ciò che riguarda infine la politica commerciale dell'Unione Europea, si sot-

* Redatto da Eleonora Iacorossi (parr. 1-4) e Cristina Gioffré (par. 5), con la supervisione di Riccardo Faini, Università di Roma "Tor Vergata".

¹ L'Unione Europea è intesa nell'intero capitolo come un'unica entità economica. Ne consegue che i dati relativi al commercio estero si riferiscono ai soli flussi extra-UE.

to lineano in questa sede i progressi registrati – nel 2003 e nella prima parte del 2004 – nei rapporti con la Russia (per la conclusione dei negoziati bilaterali in preparazione del suo ingresso nell'Organizzazione Mondiale del Commercio), con i paesi del Mediterraneo (per il consolidamento del processo di creazione di un'area di libero scambio nella regione) e con i paesi dell'America centrale e meridionale (per l'impulso che il recente summit di Guadalajara potrà dare in termini di accelerazione dei processi di integrazione tra le due aree).

3.1 La posizione dell'Unione Europea nel commercio mondiale

Nell'anno conclusosi, il commercio mondiale sembra proseguire nella ripresa già avviata l'anno precedente. Infatti, nonostante i valori in euro mostrino una riduzione dovuta all'apprezzamento del cambio sul dollaro, si nota che i volumi hanno avuto un buon incremento percentuale, superiore a quello del 2002.

IL COMMERCIO ESTERO MONDIALE
(miliardi di euro e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Mondo(1)	5.312,6	5.236,6	5028,5	5.609,3	5.483,5	5274,2			
variazione valori	-1,8	-1,4	-4,0	-1,4	-2,4	-3,8			
variazione quantità	-0,5	3,1	4,9	-0,5	3,1	5,4			
variazione vmu(*)	-1,4	-4,3	-8,5	-0,9	-5,4	-8,8			
Unione Europea	985,3	996,8	972,0	1028,0	988,9	984,9	-42,6	7,9	-13,0
variazione valori	4,6	1,2	-2,5	-0,5	-3,8	-0,4			
variazione quantità	1,7	1,0	0,6	0,1	-0,2	1,7			
variazione vmu(*)	2,9	0,2	-3,1	-0,6	-3,6	-2,1			
Stati Uniti	815,6	732,7	640,2	1316,0	1268,7	1154,5	-500,4	-536,1	-514,3
variazione valori	-3,5	-10,2	-12,6	-3,4	-3,6	-9,0			
variazione quantità	-5,6	-4,1	2,8	-2,9	4,6	5,7			
variazione vmu(*)	2,2	-6,4	-15,0	-0,5	-7,8	-13,9			
Giappone	450,3	440,5	417,3	389,6	356,4	338,6	60,7	84,1	78,7
variazione valori	-13,2	-2,2	-5,3	-5,1	-8,5	-5,0			
variazione quantità	-9,5	7,9	5,1	-2,0	2,0	7,1			
variazione vmu(*)	-4,1	-9,4	-9,9	-3,2	-10,3	-11,3			

(1) Esclusi gli scambi intra-UE.

(*) Valori medi unitari.

Fonte: OMC e EUROSTAT-COMEXT

Tavola 3.1

In questo quadro di ripresa, la situazione dell'Unione Europea non appare molto positiva. Nel 2003, il saldo dell'UE è tornato ad essere negativo (-13 miliardi di euro) dopo la breve parentesi del 2002.²

² Si noti che, a causa del forte apprezzamento dell'euro sul dollaro, le variazioni dei flussi commerciali delle tre economie considerate possono avere segno diverso quando si esprimano i valori in dollari.

Dal lato delle esportazioni, si nota un aumento delle quantità contenuto e ben al di sotto della media mondiale, a causa della perdita di competitività collegata all'apprezzamento dell'euro. Dal lato delle importazioni, dove si sarebbe supposto un forte aumento proprio per il rafforzamento della nostra valuta, si è avuto, invece, un modesto incremento delle quantità, segno manifesto dell'effetto negativo del ciclo sulla domanda.

Gli Stati Uniti, invece, hanno mostrato la loro ripresa: dal lato delle esportazioni, il vantaggio di competitività ha permesso un aumento delle quantità del 2,8% e la fase espansiva del ciclo ha originato un aumento delle quantità importate del 5,7%, superiore rispetto alla media mondiale. Il saldo statunitense espresso in euro è migliorato.

QUOTE SUL COMMERCIO MONDIALE E SALDI COMMERCIALI

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Mondo(1)														
(miliardi di ecu/euro)														
Esportazioni	1.941	2.044	2.106	2.424	2.741	2.961	3.217	3.751	3.644	4.016	5.411	5.313	5.237	5.029
Importazioni	2.019	2.139	2.194	2.505	2.822	3.048	3.329	3.878	3.790	4.194	5.687	5.609	5.484	5.274
Unione Europea(1)														
Esportazioni (%)	21,4	20,0	19,8	19,3	19,3	19,6	19,7	19,2	20,1	18,9	17,4	18,5	19,0	19,3
Importazioni (%)	22,4	22,3	21,4	18,6	18,3	18,1	17,7	17,3	18,7	18,6	18,2	18,3	18,0	18,7
Saldo commerciale (md di ecu/euro)	-37,2	-68,8	-51,7	3,4	13,0	28,3	45,9	48,6	22,9	-19,6	-91,4	-42,6	7,9	-13,0
Saldo commerciale normalizzato(2)	-4,3	-7,8	-5,8	0,4	1,2	2,5	3,8	3,5	1,6	-1,3	-4,6	-2,1	0,4	-0,7
Stati Uniti														
Esportazioni (%)	15,9	16,7	16,5	16,4	15,8	15,3	15,5	16,2	16,7	16,2	15,6	15,4	14,0	12,7
Importazioni (%)	20,1	19,2	19,5	20,6	20,6	19,6	19,7	20,4	22,2	23,7	24,0	23,5	23,1	21,9
Saldo commerciale (md di ecu/euro)	-97,0	-70,1	-81,9	-118,5	-148,9	-143,9	-157,2	-185,5	-233,9	-344,0	-517,5	-500,4	-536,1	-514,3
Saldo commerciale normalizzato(2)	-13,6	-9,3	-10,6	-13,0	-14,7	-13,7	-13,6	-13,2	-16,1	-20,9	-23,4	-23,5	-26,8	-28,7
Giappone														
Esportazioni (%)	11,6	12,5	12,5	12,8	12,2	11,6	10,2	9,9	9,5	9,8	9,6	8,5	8,4	8,3
Importazioni (%)	9,2	9,0	8,2	8,2	8,2	8,5	8,4	7,7	6,6	7,0	7,2	6,9	6,5	6,4
Saldo commerciale (md di ecu/euro)	41,0	62,9	82,5	103,1	102,7	82,9	49,3	72,5	95,8	101,4	107,9	60,7	84,1	78,7
Saldo commerciale normalizzato(2)	10,0	14,1	18,6	20,0	18,1	13,8	8,1	10,8	16,1	14,8	11,6	7,2	10,5	10,4
Totale Triade														
Esportazioni (%)	49,0	49,1	48,8	48,5	47,3	46,4	45,4	45,3	46,3	44,9	42,6	42,4	41,4	40,4
Importazioni (%)	51,7	50,5	49,2	47,4	47,1	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 e EUROSTAT-COMEXT

Tavola 3.2

³ L'apprezzamento dell'euro sullo yen è stato tuttavia inferiore rispetto all'apprezzamento sul dollaro (8,57% contro 20,4%).

Il Giappone, infine, ha ottenuto i risultati migliori: dal lato delle esportazioni, ha difeso il cambio con il dollaro, lasciando che lo yen si svalutasse rispetto all'euro³. Questo, combinato con il buon andamento della domanda dei mercati principali destinatari dei prodotti giapponesi, ha originato un aumento delle quantità esportate dall'economia nipponica del 5,1%. La ripresa giapponese si nota anche nelle quantità importate (+7%), il cui incremento è stato di gran lunga il maggiore delle tre principali economie mondiali.

L'avanzo giapponese espresso in euro ha mostrato una contrazione.

Nella Tavola 3.2 si mostra il peso dei principali attori economici sul commercio mondiale.

La quota dell'Unione Europea dal lato dell'export ha oscillato dal 1990 intorno al 19%. Dopo una contrazione nel 1999/2000, quando la quota si è abbassata al 17,4%, c'è stato lieve un recupero: nei primi anni del 2000, il cambio sotto la parità con il dollaro ha aumentato la competitività di prezzo dei beni *made in UE*. Nel 2003, infine, l'impatto dell'apprezzamento dell'euro ha permesso un ulteriore lieve recupero, posticipando l'effetto sui valori della perdita di competitività che si è in parte già manifestato nei volumi.

Dal lato dell'import, la perdita di quota dell'UE è stata più marcata: dai livelli anche superiori al 20% dei primi anni novanta, sembra ora essersi assestata intorno al 18%.

Il peso degli Stati Uniti come esportatori mondiali ha mostrato una tendenza piuttosto uniforme alla contrazione, con una breve pausa nel 1997/98. L'andamento del dopo 2000 della quota USA è giustificato dagli stessi motivi (con effetto contrario) della ripresa della quota UE: la forza del dollaro nel triennio 2000/02 ha eroso la quota statunitense mentre l'impatto dell'apprezzamento dell'euro dell'ultimo anno ha generato una flessione ulteriore della quota, nonostante le quantità esportate dagli Stati Uniti siano aumentate del 2,8%.

Dal lato dell'import, la quota statunitense cresce in concomitanza della fase espansiva del ciclo economico, e viceversa. Nel 2003, nonostante l'aumento delle quantità importate, la quota è inferiore a quella del 2002. Ciò è dovuto agli stessi motivi che producono la contrazione della quota dal lato delle esportazioni.

Il Giappone, infine, perde peso con una certa costanza sia dal lato dell'export che dell'import.

3.2 Il saldo geografico e settoriale dell'Unione Europea⁴

I saldi con le singole aree sono peggiorati rispetto a quelli del 1997, con tre eccezioni: la prima, molto rilevante, è quella degli Stati Uniti con i quali il saldo è

⁴ Si sottolinea, come viene ricordato anche in ogni singola tavola, che i dati presentati a partire da questo paragrafo non contengono i valori relativi alla Grecia e che i dati del 2003 si riferiscono al periodo gennaio-novembre.

costantemente migliorato (passando da 3 miliardi di euro nel 1997 ad oltre 60 nell'anno conclusosi); la seconda e la terza sono costituite dal saldo con il Medio Oriente e l'Oceania. Il saldo con Medio Oriente (25 miliardi di euro nel 2003) ha seguito il complessivo andamento di flessione verso il 2000 e poi di ripresa; il saldo con l'Oceania (8 miliardi di euro) ha invece raggiunto il suo minimo nel 1998 e non ha in seguito mostrato rilevanti variazioni.

SALDO COMMERCIALE DELL' UE(*) PER AREE GEOGRAFICHE E PAESI
(valori in miliardi di ecu/euro)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003 gen-nov
Europa centro orientale	29,5	28,8	12,8	2,2	10,0	14,4	11,0
Altri paesi europei	13,0	18,4	13,8	11,2	2,7	5,8	4,8
Africa settentrionale	-1,1	5,3	2,6	-8,6	-6,0	-3,4	-5,4
Altri paesi africani	-1,8	1,6	-1,5	-5,7	-7,2	-4,2	-3,5
America settentrionale	4,7	12,4	25,7	35,8	47,8	74,2	68,5
Stati Uniti	3,2	10,3	22,6	33,6	43,8	67,5	63,1
America centro meridionale	10,4	14,9	9,9	8,0	9,7	3,9	-2,4
Medio oriente	20,7	25,5	17,1	8,0	21,0	26,5	24,6
Asia centrale e orientale	-36,0	-86,2	-100,3	-125,5	-106,5	-102,9	-103,8
Cina	-20,9	-24,2	-29,7	-43,6	-44,9	-46,7	-49,4
Giappone	-23,6	-33,9	-35,8	-41,2	-31,1	-25,2	-23,6
Oceania	6,7	5,1	6,9	7,0	6,7	8,8	8,2
SALDO COMPLESSIVO	46,2	25,8	-13,1	-67,7	-21,7	23,2	2,1
Nuovi paesi membri(1)	21,5	22,0	17,8	18,5	18,0	19,1	14,1
EDA(2)	9,2	-16,7	-21,4	-23,4	-12,4	-12,1	-15,5

(*) I dati dell'UE non comprendono i dati relativi alla Grecia.

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

(1) Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria, Slovenia, Cipro, Malta, Lituania, Lettonia, Estonia.

(2) Economie Dinamiche Asiatiche: Singapore, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sud, Thailandia, Malaysia.

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

Tavola 3.3

Nei vari anni, il disavanzo più importante è costantemente rimasto quello con l'Asia centrale e orientale, aumentato vertiginosamente e centrato nell'ultimo triennio intorno ai 104 miliardi di euro.

All'interno dell'area, l'UE sembra recuperare qualcosa con il Giappone e con le economie dinamiche asiatiche (EDA), mentre costante è stato il peggioramento degli scambi netti con la Cina (-49 miliardi di euro nel 2003).

Dal punto di vista settoriale, il maggior disavanzo dell'UE lungo tutto il periodo considerato è stato quello dei prodotti energetici, che però ha teso a moderarsi nell'ultimo triennio, anche grazie all'apprezzamento dell'euro sul dollaro.

Segue il disavanzo tecnologico dell'Unione (-37 miliardi di euro nel 2003); anche in questo caso il peggior risultato è stato quello del 2000, seguito da tendenze al miglioramento. Si noti che, all'interno di questo comparto, si distinguono situazioni differenti. Il disavanzo complessivo, infatti, è originato interamente dagli scambi di prodotti dell'elettronica, mentre il saldo dell'elettrotecnica e degli strumenti di precisione è in avanzo.

SALDI DEL COMMERCIO ESTERO DELL' UE(*) PER SETTORI
(valori in miliardi di ecu/euro)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003 gen-nov
Prodotti dell'agricoli	-25,2	-25,3	-22,6	-23,2	-24,2	-23,4	-21,1
Prodotti delle miniere e delle cave	-70,2	-51,5	-62,3	-113,5	-107,9	-99,1	-94,6
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	11,4	7,9	6,5	7,5	5,8	7,6	5,5
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	-19,1	-21,4	-24,7	-29,1	-29,5	-29,1	-27,6
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	-1,1	-1,7	-2,5	-2,8	-3,2	-3,6	-3,8
Calzature	-1,0	-1,2	-2,5	-2,6	-2,9	-3,4	-4,5
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	-4,0	-4,1	-4,4	-5,3	-4,3	-3,2	-3,7
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	7,9	7,3	7,5	8,0	8,9	10,9	10,3
Prodotti petroliferi raffinati	-2,7	-1,5	-2,6	-4,9	-7,6	-7,2	-6,3
Prodotti chimici e farmaceutici	27,7	28,0	35,2	42,0	48,5	58,3	53,5
Prodotti farmaceutici e medicinali	11,8	14,3	15,8	18,7	21,3	26,7	24,4
Prodotti in gomma e plastica	3,9	3,5	2,8	3,4	4,0	5,2	4,8
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	7,7	7,2	6,6	7,1	7,1	7,6	6,4
Metalli e prodotti in metallo	0,2	-9,0	-6,1	-12,1	-9,9	-6,5	-6,7
Prodotti della siderurgia	8,7	4,2	3,8	3,9	5,0	6,4	5,1
Prodotti finali in metallo	7,5	6,9	5,8	5,3	5,7	6,8	6,0
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	68,8	63,4	53,4	58,2	67,6	74,2	66,5
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	-22,3	-33,8	-42,7	-60,2	-44,2	-39,8	-36,9
Elettronica	-29,6	-38,8	-44,0	-58,3	-48,1	-49,3	-45,8
Elettrotecnica	5,7	4,3	2,2	-0,9	3,4	4,0	2,5
Strumenti di precisione	1,6	0,6	-0,8	-1,0	0,5	5,5	6,4
Mezzi di trasporto	44,7	41,1	29,8	45,0	57,4	64,8	52,4
Autoveicoli	36,4	32,5	26,6	40,0	45,0	52,8	46,8
Altri mezzi di trasporto	8,3	8,7	3,2	5,0	12,3	12,0	5,6
Mobili	2,0	1,2	0,1	-0,4	-0,7	-1,5	-3,0
ALTRI PRODOTTI	16,6	14,4	13,0	12,5	10,7	8,0	6,3
TOTALE miliardi di euro/ecu	46,2	25,8	-13,1	-67,7	-21,7	23,2	2,1

(*) I dati dell'UE non comprendono i dati relativi alla Grecia.

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

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

Tavola 3.4

Gli altri settori il cui disavanzo è di un certo rilievo sono il tessile (-28 miliardi di euro circa nel 2003) e i prodotti agricoli (-21 miliardi di euro), entrambi in leggero miglioramento nell'anno conclusosi rispetto al precedente. Tuttavia, mentre il saldo negativo dei prodotti agricoli è migliorato rispetto al 1997, il disavanzo del tessile è divenuto più pesante nel medio periodo considerato.

Il settore in cui l'UE registra i maggiori surplus è storicamente la meccanica (66,5 miliardi di euro nel 2003). La tendenza alla contrazione dei primi anni del periodo considerato nella Tavola 3.4 si è invertita nel 2000 ma ha mostrato nel 2003 una nuova flessione.

Un settore molto interessante per il commercio estero dell'UE è quello della chimica. Nonostante la riduzione del saldo del 2003 (che è stato di 53,5 miliardi di euro), nella chimica l'UE ha raddoppiato il proprio avanzo rispetto ai risultati del 1997.

Il terzo settore forte del commercio UE è quello dei mezzi di trasporto (52 miliardi di euro nel 2003) e in particolare degli autoveicoli (47 miliardi di euro). Dopo la caduta del 1999, il saldo degli scambi di mezzi di trasporto è tornato ai livelli degli anni precedenti per poi superarli.

I mercati in cui è originato il principale disavanzo UE, quello dei prodotti energetici, sono i paesi dell'Europa centro orientale (che comprendono la Russia), del resto d'Europa (che comprendono la Norvegia) e, chiaramente, il Medio

SALDI PER SETTORI E PER AREE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'UE(*)
(valori in miliardi di ecu/euro)

	Europa centro orientale		Nuovi paesi membri (1)		Altri paesi europei		Stati Uniti		America latina		Asia centrale e orientale		EDA (2)		Cina		Giappone		Medio Oriente		Africa		Mondo	
	1997	2003	1997	2003	1997	2003	1997	2003	1997	2003	1997	2003	1997	2003	1997	2003	1997	2003	1997	2003	1997	2003	1997	2003
Prodotti agricoli	-0,2	-0,5	0,2	0,0	-0,7	-0,4	-4,3	-2,5	-9,3	-9,0	-2,8	-1,8	-0,4	-0,2	-0,5	-0,5	0,4	0,4	-0,3	0,0	-5,4	-5,3	-25,2	-21,1
Prodotti delle miniere e delle cave	-9,5	-20,6	-0,7	-1,0	-18,6	-21,2	-0,1	3,4	-4,7	-5,6	2,1	1,0	0,4	0,4	-0,2	0,0	0,1	0,1	-14,6	-17,6	-21,6	-30,4	-70,2	-94,6
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	6,4	3,0	2,0	1,4	0,2	0,5	2,9	6,3	-4,9	-7,5	3,7	1,3	2,3	0,7	-0,6	-0,8	3,1	3,1	3,3	2,7	0,9	0,2	11,4	5,5
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	0,0	-0,5	-0,7	-1,5	-1,5	-4,3	2,1	3,3	0,3	0,2	-19,0	-25,2	-3,0	-2,4	-7,3	-11,7	2,0	1,6	0,5	0,6	-1,9	-2,2	-19,1	-27,6
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	0,4	0,2	0,0	-0,1	1,2	1,1	2,2	2,0	-0,8	-0,8	-4,3	-6,3	0,4	0,6	-2,9	-4,4	1,1	1,3	0,3	0,2	-0,3	-0,4	-1,1	-3,8
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	-2,2	-3,6	-1,6	-2,5	0,7	1,0	-1,0	0,5	-0,4	-0,6	-1,0	-0,9	-0,4	-0,4	-0,4	-0,8	0,6	0,9	0,3	0,4	-0,1	-0,3	-4,0	-3,7
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	3,1	3,1	1,6	1,5	1,7	2,1	-1,7	0,1	0,7	0,0	2,3	2,3	1,2	1,2	0,0	0,1	0,5	0,4	1,1	1,3	1,3	1,4	7,9	10,3
Prodotti petroliferi raffinati	-3,3	-7,7	0,2	-0,2	1,0	1,6	1,1	4,5	0,3	0,0	0,3	-0,5	0,2	0,1	-0,2	-0,4	0,2	0,1	-0,4	-1,7	-1,9	-2,1	-2,7	-6,3
Prodotti chimici e farmaceutici	6,8	12,3	4,1	7,8	-0,1	1,4	-1,0	14,5	4,5	5,5	6,2	4,5	5,0	2,4	-0,7	-0,5	-0,1	0,7	3,7	4,1	4,6	5,5	27,7	53,5
Prodotti farmaceutici e medicinali	2,5	4,9	1,6	3,2	-0,8	-0,6	0,7	6,4	1,7	2,5	2,9	3,2	1,4	1,7	-0,2	-0,4	1,1	1,6	1,4	1,8	1,9	2,7	11,8	24,4
Prodotti in gomma e plastica	3,0	3,9	1,7	2,1	1,3	1,2	-0,4	0,7	1,0	0,9	-3,2	-4,3	-0,9	-1,0	-1,3	-2,2	-0,9	-0,9	0,6	0,6	1,0	1,2	3,9	4,8
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	0,6	0,9	0,1	0,1	0,8	0,7	1,9	2,6	0,7	0,5	1,2	-0,7	1,1	0,4	-0,3	-0,9	0,2	0,1	1,2	1,1	0,8	0,7	7,7	6,4
Metalli e prodotti in metalli	-5,6	-4,4	-0,9	0,2	0,0	-2,3	2,0	3,1	-1,3	-2,9	3,0	-0,2	2,8	0,6	-1,0	-0,9	0,2	-0,2	3,4	2,7	-1,2	-1,5	0,2	-6,7
Prodotti della siderurgia	-1,8	-2,1	-0,3	0,4	1,7	1,3	2,9	1,4	0,5	-0,4	2,7	2,6	1,3	0,6	0,1	1,2	-0,1	-0,3	1,6	1,5	0,6	0,3	8,7	5,1
Prodotti finali in metallo	1,7	2,0	0,7	0,6	1,2	1,0	0,9	1,9	1,3	1,0	-0,7	-3,4	-9,9	-10,0	-1,1	-2,6	-0,1	-0,2	1,1	1,1	1,4	1,6	7,5	6,0
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	13,0	14,9	6,7	6,2	4,7	4,3	6,3	8,6	9,9	6,5	16,0	9,1	10,6	5,6	2,6	3,6	-3,6	-4,5	6,5	9,7	8,0	8,2	68,8	66,5
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	8,6	6,2	5,1	2,9	4,9	5,0	-16,4	-4,4	5,9	2,4	-37,7	-64,6	-15,4	-22,3	-6,0	-25,2	-18,3	-15,8	4,8	8,9	5,7	7,2	-22,3	-36,9
Elettronica	4,8	3,8	2,4	-0,9	4,9	5,9	-11,8	-5,1	2,4	-0,1	-34,2	-58,9	-4,7	-8,8	-3,5	-20,8	-13,4	-12,1	1,3	4,2	2,6	4,0	-29,6	-45,8
Elettrotecnica	1,4	-0,4	0,6	-1,7	1,0	1,1	-0,9	1,2	2,1	1,5	-3,0	-6,3	-2,4	-6,4	-1,5	-3,4	-3,5	-2,9	2,3	2,8	1,9	1,8	5,7	2,5
Strumenti di precisione	2,4	2,8	1,3	1,3	-1,0	-2,0	-3,7	-0,5	1,4	1,1	-0,4	0,6	-17,2	-20,0	-1,0	-1,0	-1,5	-0,8	1,2	2,0	1,2	1,4	1,6	6,4
Mezzi di trasporto	5,3	2,5	3,3	-0,7	11,7	9,7	9,4	18,9	6,1	6,3	-1,3	-5,5	2,9	-0,7	1,9	4,6	-8,9	-10,7	4,6	7,9	5,3	7,6	44,7	52,4
Autoveicoli	5,0	2,0	3,1	-0,5	8,4	7,3	12,8	24,7	4,6	3,0	-4,1	-5,5	1,4	-1,1	0,7	3,9	-7,0	-8,6	3,2	5,4	3,9	5,6	36,4	46,8
Altri mezzi di trasporto	0,3	0,6	0,2	-0,1	3,2	2,4	-3,4	-5,8	1,5	3,3	2,8	-0,1	1,5	0,4	1,3	0,8	-1,9	-2,1	1,4	2,5	1,4	1,9	8,3	5,6
Mobili	-0,8	-4,0	-1,6	-4,0	1,2	1,1	1,2	1,8	0,0	-0,1	-0,4	-2,5	0,0	-0,4	-0,2	-1,4	0,4	0,3	0,6	0,4	0,0	-0,1	2,0	-3,0
ALTRI PRODOTTI	3,9	5,3	1,9	2,0	4,5	3,4	-1,1	-0,3	2,5	1,7	-1,1	-9,2	2,2	-0,1	-3,8	-8,1	-0,5	-0,4	5,2	3,2	2,1	1,6	16,6	6,3
TOTALE miliardi di euro/ecu	29,5	11,0	21,5	14,1	13,0	4,8	3,2	63,1	10,4	-2,4	-36,0	-103,8	9,2	-15,5	-20,9	-49,4	-23,6	-23,6	20,7	24,6	-1,1	-5,4	46,2	2,1

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

(*) I dati del 2003 si riferiscono al periodo gennaio - novembre. I dati dell'UE non comprendono i dati relativi alla Grecia.

(1) Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria, Slovenia, Cipro, Malta, Lituania, Lettonia, Estonia.

(2) Economie Dinamiche Asiatiche: Singapore, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sud, Thailandia, Malaysia.

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

Tavola 3.5

Oriente. Rispetto al 1997, il disavanzo è peggiorato con tutti e tre i mercati ma in modo molto marcato con l'Europa centro orientale (passando da 9,5 a 20,5 miliardi di euro).

Il disavanzo tecnologico dell'Unione nasce dagli scambi con l'Asia centrale e orientale (quasi 65 miliardi di euro nel 2003). All'interno dell'area, si notano andamenti diversi. Il saldo con il Giappone, infatti, è migliorato nel medio periodo, quello con le EDA si è aggravato e il disavanzo con la Cina è divenuto il più rilevante negli ultimi sei anni, nonostante fosse il più contenuto nel 1997 (è passato, infatti, da 6 a 25 miliardi di euro).

Come si è visto nella Tavola 3.4, il saldo complessivo dell'UE nei prodotti tecnologici è negativo ma positivi sono i risultati di due delle sue componenti: elettrotecnica e strumenti di precisione. Tuttavia, ciò non è vero nel mercato asiatico, dove l'UE è in disavanzo anche in questi sottosettori.

L'Asia centrale e orientale è anche il principale mercato con cui gli scambi danno luogo al terzo disavanzo dell'UE: quello del tessile (25 miliardi di euro nel 2003). Il peggioramento che si nota in tale disavanzo è dovuto quasi interamente al deterioramento del saldo con la Cina (passato da 7 a 11 miliardi di euro).

Il disavanzo negli scambi di prodotti agricoli, infine, nasce in gran parte in America latina (9 miliardi di euro nel 2003) e in Africa (5 miliardi di euro).

Tra i settori in avanzo, si è già mostrata la rilevanza della meccanica. Il risultato di questo settore nasce soprattutto negli scambi con l'Europa centro orientale (15 miliardi di euro nel 2003). Apporti simili al saldo complessivo della meccanica sono quelli di Medio Oriente, Asia centro orientale e Stati Uniti (circa 9 miliardi di euro). Si noti quanto è si è deteriorato il saldo con l'Asia (passato da un attivo di 16 miliardi di euro nel 1997 ad uno di 9 miliardi nel 2003), soprattutto con le EDA.

L'avanzo della chimica è aumentato in quasi tutti i mercati ma quello in cui tale aumento è stato più rilevante è il mercato statunitense, il quale, partendo da un disavanzo, è divenuto il mercato in cui origina il risultato maggiormente positivo (14,5 miliardi di euro nel 2003). L'Asia costituisce l'eccezione, essendo il solo mercato in cui l'avanzo del settore si è contratto nel medio periodo.

Il saldo con gli Stati Uniti è migliorato molto significativamente anche nei mezzi di trasporto (25 miliardi di euro nel 2003, il doppio del risultato del 1997), terzo settore UE per rilevanza del surplus. Anche in questo settore, il paese nord americano rappresenta il mercato in cui l'avanzo è maggiore. Il saldo con l'Asia, invece, è peggiorato, anche se lievemente, con l'eccezione della Cina.

3.3 La distribuzione geografica e settoriale delle esportazioni dell'Unione Europea

La struttura geografica delle esportazioni dell'Unione Europea ha subito alcune mutazioni nel medio periodo considerato.

Dopo una flessione della quota di esportazioni verso l'Europa centro orientale, quest'area ha visto crescere la propria rilevanza come mercato di destinazione più di qualunque altra ed è divenuta ricettrice del 20% dell'export dell'UE del 2003. La cre-

scita di 4 punti percentuali del peso dell'area rispetto al 1997 è giustificata per circa i 3/4 dall'infittirsi degli scambi con i nuovi paesi membri.

STRUTTURA DELLE ESPORTAZIONI DELL' UE(*) PER AREE GEOGRAFICHE E PAESI
(composizione percentuale sui valori a prezzi correnti)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003 gen-nov
Europa centro orientale	16,3	16,9	15,7	15,7	17,4	18,6	20,1
Altri paesi europei	14,9	15,4	15,3	14,7	13,5	13,4	13,8
Africa settentrionale	3,5	3,9	3,8	3,4	3,4	3,4	3,3
Altri paesi africani	3,9	4,2	3,8	3,7	3,8	3,5	3,8
America settentrionale	22,1	24,6	26,9	27,6	27,2	27,2	25,4
Stati Uniti	20,0	22,5	24,7	25,3	24,9	24,8	23,2
America centro meridionale	7,0	7,5	6,9	6,7	6,7	5,9	5,3
Asia centrale e orientale	22,9	18,4	18,8	19,7	19,3	19,0	19,2
Cina	2,3	2,4	2,6	2,8	3,1	3,5	4,2
Giappone	5,1	4,4	4,7	4,8	4,6	4,4	4,2
Medio Oriente	7,2	6,8	6,5	6,4	6,7	6,9	6,9
Oceania	2,3	2,2	2,3	2,1	2,0	2,2	2,3
TOTALE miliardi di ecu/euro	687,2	707,9	729,6	899,8	948,2	957,6	862,6
Nuovi paesi membri(1)	9,4	10,4	10,2	10,1	10,7	11,4	12,2
EDA(2)	10,9	8,3	8,2	8,8	8,4	8,0	7,5

(*) I dati dell'UE non comprendono i dati relativi alla Grecia.

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

(1) Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria, Slovenia, Cipro, Malta, Lituania, Lettonia, Estonia.

(2) Economie Dinamiche Asiatiche: Singapore, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sud, Thailandia, Malaysia.

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

Tavola 3.6

Il resto d'Europa,⁵ nonostante stia perdendo qualcosa in termini di peso, resta comunque più importante dei nuovi paesi membri.

Dopo l'Europa centro orientale, la direttrice che ha guadagnato maggiormente quota è quella nord americana (destinataria di più del 25% delle nostre esportazioni nel 2003). Occorre sottolineare, tuttavia, che dal 2000 in poi si rileva una flessione.

L'Asia centrale e orientale, un tempo principale destinataria del nostro export, ha lentamente perso posizioni, lasciando spazio prima al nord america e poi all'Europa centro orientale: quest'area ha assorbito nel 2003 poco più del 19% delle esportazioni UE. Al suo interno, la contrazione della rilevanza delle EDA come mercato di destinazione ha seguito quella media dell'area (circa il 3% rispetto al 1997), mentre la direttrice giapponese ha perso meno. In costante crescita è, invece, il peso della Cina che ha ormai raggiunto quello del Giappone (assorbendo il 4% delle esportazioni europee).

Gli altri mercati hanno mantenuto all'incirca il loro peso, tranne l'America centro meridionale dove le difficoltà economiche e finanziarie hanno provocato un forte contenimento della domanda e quindi anche una riduzione delle importazioni dell'area.

⁵ I cui principali componenti sono la Norvegia, la Svizzera e la Turchia.

STRUTTURA DELLE ESPORTAZIONI DELL'UE(*) PER SETTORE
(composizione percentuale sui valori a prezzi correnti)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003 gen-nov
Prodotti dell'agricoli	1,2	1,2	1,3	1,2	1,1	1,1	1,1
Prodotti delle miniere e delle cave	1,6	1,2	1,7	2,1	1,8	1,7	1,8
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	6,1	5,7	5,3	4,8	4,8	4,9	4,8
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	4,8	4,8	4,5	4,2	4,3	4,3	4,2
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	1,6	1,5	1,4	1,5	1,5	1,5	1,4
Calzature	1,0	0,9	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	3,0	3,0	3,0	2,9	2,8	2,9	2,9
Prodotti petroliferi raffinati	1,4	1,2	1,3	1,9	1,5	1,5	1,7
Prodotti chimici e farmaceutici	11,4	11,7	12,7	12,5	13,2	14,4	14,7
Prodotti farmaceutici e medicinali	3,5	4,0	4,4	4,2	4,9	5,6	5,7
Prodotti in gomma e plastica	2,3	2,4	2,4	2,3	2,3	2,4	2,6
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	1,9	1,9	1,8	1,7	1,7	1,7	1,7
Metalli e prodotti in metallo	7,1	6,8	6,3	6,4	6,3	6,1	6,3
Prodotti della siderurgia	2,6	2,3	1,9	2,1	2,0	2,0	2,2
Prodotti finali in metallo	2,9	2,9	2,8	2,6	2,6	2,7	2,7
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	16,2	15,8	14,5	13,7	14,1	14,2	14,3
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	16,7	17,4	18,3	19,7	19,0	17,6	17,4
Elettronica	8,3	8,8	9,6	10,9	10,0	8,7	8,4
Elettrotecnica	4,5	4,6	4,6	4,6	4,6	4,3	4,4
Strumenti di precisione	3,9	4,0	4,1	4,2	4,4	4,5	4,6
Mezzi di trasporto	15,2	16,2	16,4	16,5	17,1	17,2	17,2
Autoveicoli	9,7	9,9	9,6	9,9	10,2	11,3	11,8
Altri mezzi di trasporto	5,5	6,4	6,7	6,6	6,9	6,0	5,4
Mobili	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,0
ALTRI PRODOTTI	7,6	7,4	7,1	6,6	6,5	6,5	6,1
TOTALE miliardi di euro/ecu	687,2	707,9	729,6	899,8	948,2	957,6	862,6

(*) I dati dell'UE non comprendono i dati relativi alla Grecia.

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

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

Tavola 3.7

Il settore di maggior peso nelle esportazioni europee è quello dei prodotti tecnologici (17% circa). Dopo aver mostrato una certa crescita fino al 2000, ha teso poi a ridursi. Si noti che nel 1997 il peso di questo comparto era comparabile con un altro settore molto rilevante dell'export europeo, nonché uno tra i settori di massima specializzazione dell'UE: la meccanica. Quest'ultimo settore ha seguito un andamento inverso rispetto ai prodotti tecnologici: ha, infatti, raggiunto il suo peso minimo nel 2000 ed ha poi iniziato a recuperare, raggiungendo nel 2003 una quota del 14,7%. Nonostante il recupero iniziato dalla meccanica, il peso dei prodotti tecnologici è ancora sensibilmente superiore.

Altri due settori risultano essere molto significativi: la chimica – che pesa per poco meno del 15% dell'export complessivo – e i mezzi di trasporto – che pesano per circa il 17%. In questi settori le esportazioni UE sono costantemente aumentate nel tempo. La chimica, in particolare, è uno dei settori in cui la specializzazione dell'UE è cresciuta di più nel periodo considerato.

I quattro settori visti – prodotti tecnologici, meccanica, chimica e mezzi di trasporto – rappresentano oltre il 60% delle esportazioni europee, lasciando poco spazio alla rilevanza degli altri.

STRUTTURA GEO-SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI DELL'UE(*)
(valori percentuali)

	Europa centro orientale		Nuovi paesi membri (1)		Altri paesi europei		Stati Uniti		America latina		Asia centrale e orientale		EDA (2)		Cina		Giappone		Medio Oriente		Africa		Mondo (miliardi di euro)	
	1997	2003	1997	2003	1997	2003	1997	2003	1997	2003	1997	2003	1997	2003	1997	2003	1997	2003	1997	2003	1997	2003	1997	2003
Prodotti agricoli	25,4	26,3	16,1	14,9	18,3	17,7	8,9	10,9	4,3	3,2	16,2	14,4	7,9	6,1	0,9	2,1	5,0	4,2	9,7	9,3	14,6	15,2	8	10
Prodotti delle miniere e delle cave	4,6	2,9	3,4	1,4	10,3	5,5	20,6	29,8	0,8	0,6	36,1	37,1	5,1	3,7	1,5	3,1	1,0	0,5	23,0	15,8	2,7	4,0	11	15
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	22,6	17,8	8,1	9,2	10,5	12,3	15,2	21,8	6,7	5,5	20,8	18,0	9,6	7,0	0,8	1,2	7,6	7,6	9,0	7,9	10,9	11,1	42	41
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	27,9	35,4	17,9	22,5	17,2	16,3	11,8	11,5	3,1	2,5	20,3	15,7	10,2	7,1	0,8	1,5	7,7	5,3	5,3	4,2	11,8	11,8	33	36
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	22,9	30,3	11,0	18,8	13,2	12,7	23,1	19,1	1,6	1,8	27,2	26,3	14,5	12,0	1,2	2,1	10,1	10,7	3,9	2,4	4,1	3,9	11	12
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	20,1	20,3	10,9	12,8	25,7	21,7	9,8	18,9	2,9	2,6	20,7	18,3	6,2	2,9	1,3	2,1	12,0	12,1	6,2	5,4	11,5	8,0	5	7
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	21,1	24,9	12,4	15,9	21,5	20,1	12,9	13,8	7,6	5,1	17,0	17,2	8,4	6,9	1,4	3,3	3,6	2,9	5,6	6,0	7,2	6,9	21	25
Prodotti petroliferi raffinati	16,7	11,1	15,8	10,7	25,3	24,0	22,6	37,3	6,5	3,1	8,1	4,7	2,8	2,1	0,2	0,7	3,0	1,3	4,9	3,6	13,1	13,5	10	15
Prodotti chimici e farmaceutici	14,7	14,9	8,4	8,9	16,0	14,8	21,1	31,3	7,8	5,9	21,3	16,8	9,4	6,5	1,5	2,3	6,5	5,1	6,6	5,2	7,5	5,6	78	127
Prodotti farmaceutici e medicinali	11,5	10,8	7,5	7,3	16,2	15,3	23,4	36,9	7,7	5,5	19,5	13,0	6,2	4,0	1,3	1,1	8,4	5,7	6,3	4,4	8,0	5,5	24	49
Prodotti in gomma e plastica	28,5	36,7	18,2	25,3	19,8	17,3	14,7	13,9	7,3	5,2	12,3	11,4	6,8	4,8	0,8	2,4	2,8	2,5	6,0	4,9	6,9	6,4	16	22
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	17,3	23,4	11,0	14,0	13,2	13,9	21,7	24,0	6,2	4,9	20,5	14,3	11,5	6,6	1,6	1,9	4,7	3,8	9,3	8,2	6,7	6,6	13	15
Metalli e prodotti in metalli	16,7	26,0	10,6	17,9	20,1	17,6	17,4	14,6	6,2	5,0	20,5	19,6	10,8	7,2	2,1	5,8	2,8	2,5	8,1	6,8	7,1	7,0	49	54
Prodotti della siderurgia	13,1	20,9	9,7	17,2	19,4	18,6	19,4	11,7	6,6	5,4	19,5	22,9	19,4	11,7	1,9	8,2	0,8	0,6	9,2	8,9	8,3	8,0	18	19
Prodotti finali in metallo	22,0	32,5	15,9	24,0	18,6	16,5	15,0	15,3	7,4	4,9	18,1	13,1	15,0	15,3	2,2	3,3	2,8	2,3	6,8	6,1	7,8	7,6	20	24
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	15,9	21,0	9,0	11,9	12,1	11,6	18,5	17,9	9,4	6,0	25,2	22,4	11,8	7,8	4,3	8,1	3,1	2,7	6,4	8,4	7,6	7,6	111	124
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	14,6	20,0	8,5	11,4	12,5	11,7	20,4	21,2	6,0	3,9	30,8	25,9	17,6	13,1	3,0	5,1	5,2	4,2	5,9	7,6	6,1	6,4	115	150
Elettronica	14,2	22,0	10,2	14,7	12,6	12,3	20,3	17,3	5,2	3,2	35,0	28,4	20,3	17,3	3,5	4,3	5,3	3,0	4,0	7,9	5,4	6,3	57	72
Elettrotecnica	18,0	25,2	14,3	19,1	12,6	11,4	15,6	15,6	7,7	5,2	25,8	22,3	15,6	15,6	3,2	7,4	2,8	2,8	8,4	8,0	8,1	8,7	31	38
Strumenti di precisione	11,3	11,5	7,1	7,5	12,3	11,0	26,2	33,6	5,9	4,0	27,7	24,7	26,2	33,6	1,9	4,2	7,8	7,8	7,2	6,7	5,1	4,3	27	40
Mezzi di trasporto	11,8	17,6	7,6	11,6	14,3	11,5	28,3	30,5	9,3	8,1	19,2	13,9	6,9	4,4	2,3	4,2	6,0	3,9	5,4	6,2	6,8	7,1	105	148
Autoveicoli	17,1	22,9	10,8	15,0	14,8	11,7	26,5	30,9	8,5	4,8	17,6	13,4	6,1	3,4	1,1	4,1	8,7	5,1	4,9	5,4	6,3	6,6	66	102
Altri mezzi di trasporto	2,5	6,0	2,0	4,1	13,5	11,1	31,3	29,6	10,6	15,2	21,8	15,2	8,2	6,6	4,3	4,4	1,2	1,3	6,2	8,0	7,8	8,2	38	47
Mobili	24,5	23,4	10,2	12,5	23,6	23,4	20,3	24,3	3,2	2,7	13,3	12,4	6,4	3,9	0,5	2,7	4,9	4,7	7,8	5,8	3,8	3,9	8	9
ALTRI PRODOTTI	11,3	15,9	5,6	7,4	15,0	16,2	21,6	24,7	6,2	4,7	24,1	20,4	11,1	8,6	2,6	4,1	4,3	4,6	13,3	9,3	5,3	4,5	52	53
TOTALE miliardi di euro/lecu	16,3	20,1	9,4	12,2	14,9	13,8	20,0	23,2	7,0	5,3	22,9	19,2	10,9	7,5	2,3	4,2	5,1	4,2	7,2	6,9	7,4	7,1	687	863

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

(*) I dati del 2003 si riferiscono al periodo gennaio - novembre. I dati dell'UE non comprendono i dati relativi alla Grecia.

(1) Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria, Slovenia, Cipro, Malta, Lituania, Lettonia, Estonia.

(2) Economie Dinamiche Asiatiche: Singapore, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sud, Thailandia, Malaysia.

Fonte: elaborazione ICF su dati Eurostat e Istitut Nazionali di Statistica

Tavola 3.8

Gli Stati Uniti sono i principali destinatari dei prodotti appartenenti a due dei settori di maggior peso dell'export europeo: mezzi di trasporto e chimica. In entrambi i casi, oltre il 30% delle esportazioni del settore è stato acquistato dal paese nord americano nel 2003. La crescita di questo mercato è stata particolarmente marcata nella chimica, dove ha guadagnato ben 10 punti percentuali in 6 anni.

Nello stesso periodo, la direttrice asiatica ha invece perso quasi 5 punti percentuali in termini di peso come destinataria della chimica dell'UE, forse anche perché il leggero allentamento dell'OMC sulla tutela della proprietà intellettuale relativa ad alcuni farmaci ha avvantaggiato produttori come l'India e la Thailandia, i quali, probabilmente, si sono in parte sostituiti all'UE come fornitori dell'area asiatica.

Della stessa dimensione è la perdita di peso dell'Asia centrale e orientale come ricettrice dei mezzi di trasporto dell'UE: nel 2003, infatti, il suo peso è stato del 14% ma nel 1997 era del 19%. L'export europeo del settore è invece significativamente aumentato verso i paesi dell'Europa centro orientale (che hanno pesato per quasi il 18% nell'anno conclusosi) e, in particolare, verso i nuovi paesi membri, compensando la flessione registrata in oriente.

Nel settore tecnologico, primo settore dell'export europeo, l'area asiatica è ancora il nostro principale mercato di sbocco ma il suo peso è in continuo declino: questo è passato, infatti, dal 31 al 26% sul periodo 1997-2003. Tale perdita è quasi interamente imputabile alle EDA. Anche in questo settore, l'Europa centro orientale ha guadagnato quanto perso dall'Asia ed ha accolto nel 2003 il 20% dei prodotti tecnologici esportati dall'UE.

Si noterà che anche nella meccanica, il peso dell'Asia centrale e orientale – che ne rappresenta il principale destinatario – si è deteriorato fino a raggiungere il 22% nel 2003, mentre quello dell'Europa centro orientale cresce fino al 21% (tra l'altro in misura superiore di quanto perso dall'Asia).

Sembra evidente l'infittirsi delle relazioni dell'UE non solo con i nuovi paesi membri ma anche con i restanti paesi del continente, destinati ad entrare nell'Unione in futuro. Ma anche un altro mercato segna un'evidente ascesa delle relazioni commerciali con l'UE: mentre il peso dell'Asia centro orientale come mercato di sbocco cala in quasi tutti i settori, quello della Cina cresce praticamente in ogni singolo comparto.

3.4 La distribuzione geografica e settoriale delle importazioni dell'Unione Europea

Dal lato delle importazioni, l'Asia centrale e orientale rappresenta il nostro principale fornitore, con un peso rimasto intorno al 30% lungo tutto il periodo considerato. All'interno dell'area si osserva però una certa sostituzione tra i mercati di approvvigionamento. Tra il 1997 e il 2003, infatti, le EDA e il Giappone – soprattutto quest'ultimo – hanno visto ridursi il proprio peso relativo, a tutto vantaggio della Cina che ha generato, nel 2003, il 10% del nostro import.

Gli Stati Uniti, da cui proveniva circa il 20% delle nostre importazioni negli ultimi anni '90, hanno lentamente perso peso fino ad arrivare al 16% dell'anno conclusosi.

STRUTTURA DELLE IMPORTAZIONI DELL' UE(*) PER AREE GEOGRAFICHE E PAESI
(composizione percentuale sui valori a prezzi correnti)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003 gen-nov
Europa centro orientale	12,8	13,3	13,7	14,4	16,0	17,5	18,8
Altri paesi europei	13,9	13,3	13,1	12,5	12,9	13,2	13,3
Africa settentrionale	3,9	3,3	3,4	4,1	3,9	3,8	4,0
Altri paesi africani	4,5	4,1	3,9	4,0	4,4	4,1	4,2
America settentrionale	22,9	23,7	23,0	22,0	21,7	19,9	17,5
Stati Uniti	21,0	21,8	21,2	20,1	19,9	18,2	15,9
America centro meridionale	5,9	5,6	5,5	5,4	5,5	5,6	5,6
Asia centrale e orientale	30,2	31,8	32,0	31,3	29,9	30,5	31,3
Cina	5,7	6,1	6,6	7,1	7,7	8,6	9,9
Giappone	9,1	9,5	9,5	8,8	7,7	7,2	6,9
Medio Oriente	4,5	3,4	4,1	5,1	4,4	4,2	4,1
Oceania	1,4	1,5	1,3	1,2	1,3	1,3	1,3
TOTALE miliardi di ecu/euro	641,0	682,1	742,7	967,4	969,9	934,5	860,5
Prossimi paesi membri(1)	6,7	7,5	7,6	7,5	8,6	9,6	10,6
EDA(2)	10,2	11,0	11,0	10,6	9,5	9,5	9,4

(*) I dati dell'UE non comprendono i dati relativi alla Grecia.

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

(1) Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria, Slovenia, Cipro, Malta, Lituania, Lettonia, Estonia.

(2) Economie Dinamiche Asiatiche: Singapore, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sud, Thailandia, Malaysia.

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

Tavola 3.9

Chi guadagna è, anche da questo lato, l'Europa centro orientale che ha ormai raggiunto una quota del 19%. Si noti che la crescita dell'Europa centro orientale è stata tale da superare nel 2003 la rilevanza degli Stati Uniti come mercato di origine delle importazioni UE.

Gli altri mercati hanno mantenuto stabile la loro quota nel periodo considerato: l'Africa intorno al 4%, l'America latina intorno al 5,6%, il Medio oriente intorno al 4 e l'Oceania intorno all'1%.

Il settore nel quale l'UE si approvvigiona maggiormente all'estero è quello dei prodotti tecnologici, i quali costituiscono più di un quinto dell'import complessivo. Il peso del settore, però, è in declino dal 2000, anno in cui ha raggiunto il picco del 24,5%.

Il secondo settore di maggior rilievo nelle nostre importazioni è quello dei prodotti energetici, intorno al 13% dal 2000. Tenendo conto della rilevanza di questo settore e del disavanzo cospicuo che l'UE ha registrato ogni anno, la necessità di orientarsi verso risorse energetiche alternative sembra evidente.

Seguono, per rilevanza sulle importazioni complessive, i mezzi di trasporto (11%), in leggero aumento rispetto al triennio 2000-2002. All'interno del settore, il peso dei veicoli stradali non è uniformemente predominante sugli altri mezzi di trasporto: nel triennio 1999-2001, infatti, i mezzi diversi dagli autoveicoli hanno avuto un peso maggiore; nell'ultimo biennio mostrato, invece, accade il contrario.

STRUTTURA DELLE IMPORTAZIONI DELL'UE(*) PER SETTORE
(composizione percentuale sui valori a prezzi correnti)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003 gen-nov
Prodotti dell'agricoli	5,2	4,9	4,3	3,5	3,6	3,7	3,6
Prodotti delle miniere e delle cave	12,6	8,8	10,1	13,7	12,9	12,4	12,8
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	4,7	4,7	4,3	3,7	4,1	4,2	4,2
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	8,1	8,1	7,8	6,9	7,3	7,5	7,4
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	1,9	1,8	1,7	1,7	1,8	1,9	1,8
Calzature	1,2	1,1	1,1	0,9	0,9	1,0	1,3
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	1,4	1,4	1,4	1,3	1,2	1,2	1,3
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	2,0	2,0	1,9	1,9	1,8	1,8	1,7
Prodotti petroliferi raffinati	2,0	1,4	1,6	2,2	2,3	2,3	2,4
Prodotti chimici e farmaceutici	7,9	8,0	7,8	7,2	7,9	8,6	8,5
Prodotti farmaceutici e medicinali	1,9	2,1	2,2	1,9	2,6	2,9	2,9
Prodotti in gomma e plastica	1,9	2,0	2,0	1,8	1,8	1,9	2,0
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
Metalli e prodotti in metallo	7,5	8,4	7,0	7,2	7,2	7,0	7,1
Prodotti della siderurgia	1,4	1,8	1,4	1,5	1,4	1,4	1,6
Prodotti finali in metallo	1,9	2,0	2,0	1,9	2,0	2,0	2,1
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	6,6	7,1	7,1	6,7	6,8	6,6	6,6
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	21,4	23,1	23,7	24,5	23,2	22,2	21,7
Elettronica	13,5	14,8	15,3	16,2	14,7	14,1	13,7
Elettrotecnica	4,0	4,2	4,3	4,3	4,2	4,0	4,1
Strumenti di precisione	3,9	4,0	4,1	4,0	4,3	4,1	3,9
Mezzi di trasporto	9,3	10,8	12,1	10,7	10,8	10,7	11,2
Autoveicoli	4,7	5,5	5,9	5,1	5,4	5,9	6,4
Altri mezzi di trasporto	4,6	5,3	6,2	5,6	5,5	4,8	4,8
Mobili	0,9	1,0	1,1	1,1	1,1	1,3	1,4
ALTRI PRODOTTI	5,6	5,6	5,2	4,9	5,3	5,9	5,4
TOTALE miliardi di euro/ecu	641,0	682,1	742,7	967,4	969,9	934,5	860,5

(*) I dati dell'UE non comprendono i dati relativi alla Grecia.

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

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

Tavola 3.10

I prodotti chimici rappresentano una quota non trascurabile dell'import complessivo (8,5%). La quota di questo settore ha oscillato intorno all'8% lungo tutto il periodo considerato, ad eccezione della pur modesta contrazione del 2000.

I prodotti tessili e i metalli sono due settori dalla simile importanza relativa sull'export europeo (circa il 7%). Il primo, dopo la flessione del 2000, ha recuperato qualcosa; il secondo è invece piuttosto stabile, eccezion fatta per il picco del 1998.

Più del 50% dei prodotti tecnologici, settore di maggior peso sulle importazioni UE, proviene dall'Asia centrale e orientale (anche più del 60% se si considerano i soli prodotti dell'elettronica). La rilevanza dell'area è aumentata nel 2003 rispetto al 1997. Il peso dei paesi appartenenti all'area ha seguito, però, andamenti diversi: è cresciuto molto sensibilmente quello della Cina (fornitrice, ora, di circa il 17,5% dei prodotti del settore), mentre si è ridotto quello delle EDA (22,5% nel 2003) e, in particolare, del Giappone (poco meno del 12% nell'anno conclusosi). Anche gli Stati Uniti sono un nostro rilevante fornitore in questo settore ma il loro peso è sceso marcatamente passando dal 30% nel 1997 al 20% nel 2003.

STRUTTURA GEO-SETTORIALE DELLE IMPORTAZIONI DELL'UE(*)
(valori percentuali)

	Europa centro orientale		Nuovi paesi membri (1)		Altri paesi europei		Stati Uniti		America latina		Asia centrale e orientale		EDA (2)		Cina		Giappone		Medio Oriente		Africa		Mondo (miliardi di euro)	
	1997	2003	1997	2003	1997	2003	1997	2003	1997	2003	1997	2003	1997	2003	1997	2003	1997	2003	1997	2003	1997	2003	1997	2003
Prodotti agricoli	7,0	10,0	3,3	4,7	6,5	7,0	17,6	14,0	28,7	30,0	12,3	10,5	3,1	2,7	1,8	2,2	0,2	0,2	3,3	2,9	19,7	22,0	34	31
Prodotti delle miniere e delle cave	12,4	19,2	1,3	1,1	24,4	20,1	4,3	2,7	5,9	5,2	2,2	4,2	0,2	0,1	0,4	0,4	0,0	0,0	21,1	18,2	27,0	28,2	81	110
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	10,0	12,2	4,5	6,8	13,8	12,8	13,7	9,4	25,4	27,3	16,4	17,2	5,6	6,2	3,1	3,5	0,3	0,3	1,5	1,5	12,1	12,3	30	36
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	17,7	20,9	12,6	15,1	13,8	16,0	3,7	1,6	1,4	1,1	49,2	48,4	12,2	7,8	14,4	19,3	1,0	0,5	2,3	1,4	11,1	10,1	52	64
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	17,7	21,9	10,4	14,7	2,2	2,7	2,9	1,8	7,9	6,1	60,4	59,9	10,3	5,1	25,4	29,6	0,2	0,2	0,7	0,7	6,3	5,7	12	16
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	35,0	47,0	23,2	31,3	6,4	5,4	22,1	11,0	6,0	7,0	22,4	20,8	7,6	5,2	4,7	8,3	0,1	0,1	0,1	0,2	7,7	8,4	9	11
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	10,4	21,3	7,4	16,9	21,3	20,1	49,0	32,8	6,8	8,6	9,7	13,6	4,2	3,8	2,2	5,0	2,0	2,1	0,7	1,1	1,8	2,1	13	15
Prodotti petroliferi raffinati	39,2	44,8	11,0	8,6	11,8	9,3	9,6	6,4	2,6	2,4	4,0	5,9	0,3	1,0	1,9	2,4	0,4	0,3	7,4	10,5	25,1	19,7	13	21
Prodotti chimici e farmaceutici	9,2	9,0	4,9	4,8	25,0	23,6	35,7	35,6	3,2	2,7	20,8	23,0	4,5	8,0	3,6	4,6	10,4	7,9	2,9	3,4	2,6	2,1	50	73
Prodotti farmaceutici e medicinali	2,0	1,9	1,4	1,7	38,0	32,8	41,1	48,8	1,5	0,6	15,0	13,0	0,8	1,1	3,9	3,8	7,8	4,7	1,2	1,7	0,3	0,2	12	25
Prodotti in gomma e plastica	12,4	24,4	9,8	20,4	15,3	15,3	23,9	14,8	1,0	1,5	42,8	39,5	16,1	12,0	12,0	15,6	11,4	8,5	3,1	2,8	1,1	1,5	12	17
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	31,0	30,4	25,0	24,1	17,0	16,4	18,3	11,9	2,6	2,5	27,8	33,8	6,8	7,4	9,2	14,6	7,2	5,6	0,8	1,6	2,2	3,1	6	8
Metalli e prodotti in metalli	28,3	30,3	12,6	15,7	20,3	19,4	16,3	10,1	8,8	9,1	14,3	17,8	5,0	5,4	4,1	6,7	2,5	2,5	1,1	1,6	9,5	8,7	48	61
Prodotti della siderurgia	45,0	43,6	21,9	20,3	19,1	15,9	7,3	7,0	8,0	10,2	9,0	12,5	6,3	8,1	2,3	2,3	2,8	2,7	0,8	1,1	9,5	8,5	9	14
Prodotti finali in metallo	22,0	32,1	19,8	28,5	20,1	16,3	18,1	10,6	1,2	1,0	35,0	36,9	96,3	63,1	12,4	18,9	5,6	4,0	2,0	1,8	1,2	1,1	12	18
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	10,9	19,3	7,9	14,9	20,7	17,4	35,7	25,3	1,3	1,5	28,3	32,7	6,1	6,9	5,0	11,1	16,6	13,7	1,5	1,1	1,0	2,1	43	57
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	5,9	12,7	3,4	7,6	6,9	6,7	30,4	20,3	0,7	1,8	53,4	55,4	26,0	22,5	6,9	17,6	17,8	11,8	1,5	1,3	0,9	1,2	137	187
Elettronica	3,8	10,2	3,9	9,8	2,6	2,5	28,5	15,9	0,6	2,1	62,6	67,4	19,5	17,9	6,4	20,3	18,9	12,1	1,1	1,3	0,6	0,4	86	118
Elettrotecnica	16,5	28,3	15,2	25,3	11,4	9,2	23,6	13,9	1,2	1,4	43,5	41,6	26,3	27,3	9,8	17,6	17,1	11,1	1,0	0,7	2,3	4,2	25	36
Strumenti di precisione	2,6	5,2	2,4	4,9	17,1	19,0	43,9	42,9	0,8	1,5	31,3	27,7	83,9	72,2	6,0	8,0	14,3	11,7	3,0	2,0	0,7	0,8	25	33
Mezzi di trasporto	11,6	24,5	7,7	18,6	5,5	7,6	35,9	29,4	6,0	6,0	35,6	27,3	7,3	7,5	0,0	0,0	25,4	17,2	1,8	1,4	3,1	3,1	60	96
Autoveicoli	21,1	38,7	13,6	28,7	4,7	8,3	16,7	12,8	3,6	3,5	52,6	34,6	8,9	8,2	0,2	0,6	42,6	25,2	0,2	0,1	1,0	1,9	30	55
Altri mezzi di trasporto	2,1	5,5	1,8	5,0	6,5	6,8	55,3	51,7	8,5	9,3	18,5	17,5	5,6	6,7	1,3	3,1	8,0	6,5	3,4	3,0	5,3	4,6	30	41
Mobili	46,4	51,5	41,1	43,6	11,5	7,9	6,9	3,0	4,2	2,4	24,3	30,4	7,8	6,0	5,0	14,1	0,4	0,7	0,7	0,5	5,8	4,2	6	12
ALTRI PRODOTTI	5,6	6,6	3,0	4,1	9,3	11,1	36,8	31,6	2,1	1,6	38,4	43,0	10,2	10,0	14,5	22,0	7,5	5,9	4,8	3,7	1,9	1,6	36	47
TOTALE miliardi di euro/lecu	12,8	18,8	6,7	10,6	13,9	13,3	22,9	17,5	5,9	5,6	30,2	31,3	10,2	9,4	5,7	9,9	9,1	6,9	4,5	4,1	8,4	8,1	641	861

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

(*) I dati del 2003 si riferiscono al periodo gennaio - novembre. I dati dell'UE non comprendono i dati relativi alla Grecia.

(1) Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria, Slovenia, Cipro, Malta, Lituania, Lettonia, Estonia.

(2) Economie Dinamiche Asiatiche: Singapore, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sud, Thailandia, Malaysia.

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

Tavola 3.11

I prodotti energetici importati dall'UE provengono in massima parte dall'Africa (il 28% nel 2003). Gli altri principali fornitori sono i restanti paesi del continente europeo (Europa centro orientale ed altri paesi europei) e il Medio Oriente. Si noti che il peso dell'Europa centro orientale è molto cresciuto, a discapito degli altri paesi europei e del Medio Oriente, ma il peso dei nuovi paesi membri è rimasto costante. La crescita dell'Europa orientale è, dunque, da attribuirsi ad altri fornitori. Tra questi, la Russia ha avuto sicuramente un ruolo principe, anche grazie alla partnership energetica nata tra questo paese e l'UE nel 2000.⁶

Tra i fornitori di mezzi di trasporto, terzo settore per importanza delle importazioni UE, i due principali mercati di approvvigionamento sono l'Asia centrale e orientale (in particolare, il Giappone) e gli Stati Uniti. Partiti da un peso simile nel 1997 (oltre il 35%), entrambi hanno perso quota in favore dei nuovi paesi membri. Gli Stati Uniti hanno, tuttavia, perso meno dell'Asia, in quanto principali fornitori dei mezzi diversi dagli autoveicoli e quindi meno esposti alla concorrenza dei nuovi membri UE. Questi ultimi, infatti, hanno incrementato di diversi punti percentuali il loro peso come mercato di approvvigionamento dei veicoli stradali (passando dal 14 al 29%) e molto meno negli altri mezzi di trasporto (dal 2 al 5%).

Nella chimica, i principali fornitori UE sono stabilmente gli Stati Uniti (35%). Seguono l'Asia centrale e orientale e gli altri paesi europei (diversi dall'Europa centro orientale), con un peso intorno al 23%. Gli andamenti dei pesi di questi due fornitori sono, però, diversi tra loro. Rispetto al 1997, il resto d'Europa ha leggermente perso quota, mentre l'Asia l'ha incrementata. All'interno dell'area asiatica, il Giappone ha perso rilevanza come fornitore UE di prodotti appartenenti alla chimica, mentre le EDA hanno mostrato una buona crescita.

Nel tessile, l'Asia fornisce quasi il 50% dei prodotti importati dall'UE. In questo settore, diversamente dal precedente, le EDA hanno ceduto peso alla Cina, la quale è stata fornitrice, nel 2003, del 19% dei tessuti introdotti nell'UE. Cresce anche il peso dei paesi del resto del continente europeo: l'Europa centro orientale ha raggiunto un peso del 20%, quasi interamente grazie ai nuovi paesi membri, e gli altri paesi europei sono arrivati al 16%.

⁶ Si consideri che, dal 2000 ad oggi, il valore espresso in euro delle importazioni UE provenienti dalla Russia dei prodotti dell'industria estrattiva è aumentato del 60% e che questo paese pesa per oltre il 90% delle importazioni di prodotti energetici provenienti dall'Europa centro orientale.

UN CONFRONTO TRA LA SPECIALIZZAZIONE SETTORIALE DELL'UNIONE EUROPEA¹ E QUELLA DEGLI STATI UNITI*

Osservando nel Grafico 3.1 la specializzazione dei due principali attori mondiali, costruita sulla base dell'indice di Balassa omogeneo e simmetrico², emergono le differenze di vantaggio comparato dell'Unione Europea e degli Stati Uniti nel 2003.

Nel settore più rilevante del commercio mondiale, quello dei prodotti dell'elettronica, né l'Unione Europea né gli Stati Uniti si mostrano particolarmente brillanti. Dal 1997 ad oggi, questo settore - insieme alla farmaceutica - è quello che è cresciuto di più in termini di peso sul commercio mondiale (+0,9%), tuttavia: l'Unione Europea, che già era despecializzata nel 1997, ha ulteriormente aggravato il suo svantaggio comparato; gli Stati Uniti, che avevano un indice di vantaggio del 12%, lo hanno quasi azzerato. Se ne deduce, dunque, che soggetti diversi da quelli qui indicati abbiano goduto dei benefici della specializzazione in questo settore e, con ogni probabilità, sono collocati nella zona orientale del mondo.

Altri due settori compongono insieme all'elettronica il comparto tecnologico: l'elettrotecnica e gli strumenti di precisione. Nel primo settore, entrambe le economie mostrano un vantaggio, ma molto contenuto (soprattutto quello statunitense) e tendente alla contrazione sul periodo 1997-2003. Più importante è invece il vantaggio negli strumenti di precisione, in modo particolare degli Stati Uniti: l'indice di specializzazione statunitense è più che doppio rispetto a quello dell'Unione Europea ma quest'ultima è cresciuta più velocemente nei sei anni considerati. Resta, comunque, un divario importante.

I veicoli stradali costituiscono tradizionalmente un punto di forza dell'UE e rappresentano il settore in cui l'indice di specializzazione dell'Unione è cresciuto maggiormente nel periodo 1997-2003 (passando dal 7,5% ad oltre il 15%). Se si tiene conto della rilevanza del settore sul commercio mondiale nonché della sua crescita (+0,7%) sul periodo considerato, se ne comprende la rilevanza strategica per le nostre esportazioni. L'indice degli Stati Uniti, anch'essi moderatamente specializzati negli autoveicoli, si è ridotto invece di circa 2 punti percentuali.

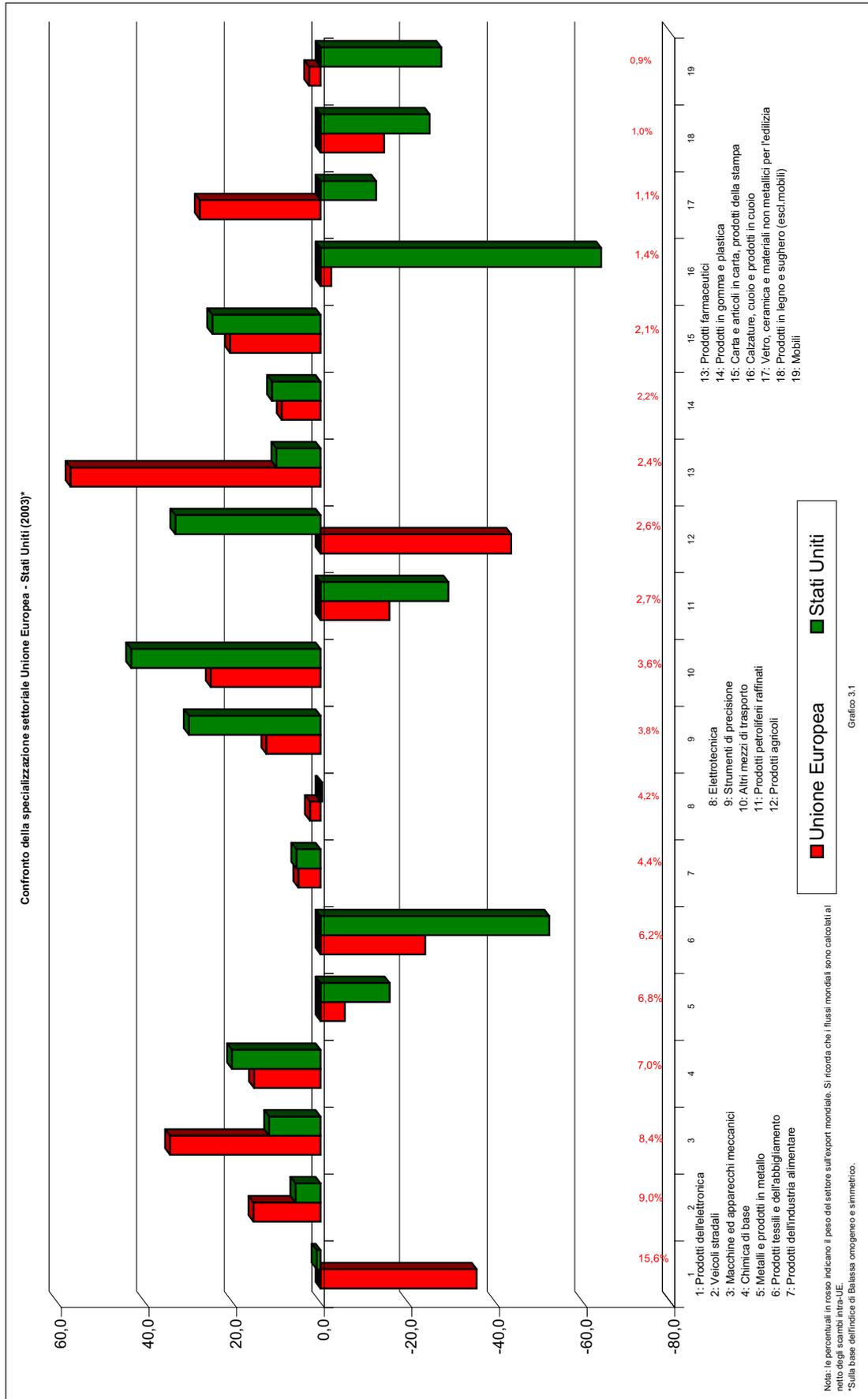
Nei mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli, il vantaggio statunitense è più forte di quello europeo che, tuttavia, è cresciuto più sensibilmente nel medio periodo.

La meccanica è un settore in cui l'UE è notoriamente specializzata e rappresenta il secondo settore in cui l'indice di Balassa è più elevato. Il vantaggio europeo nel settore è quasi il triplo di quello statunitense e la differenza tra le due economie si è ampliata rispetto al 1997: nonostante il vantaggio europeo nel settore si sia lievemente ridotto, l'indice di quello statunitense si è contratto di 4 punti, accentuando il vantaggio europeo su quello nord americano.

Nella chimica di base, in cui gli Stati Uniti hanno un vantaggio maggiore del nostro, stiamo effettuando un lento ma costante recupero. Entrambe le aree stanno rafforzando la propria specializzazione nel settore, ma l'UE si sta muovendo in questa direzione più velocemente degli Stati Uniti. Il contrario accade nell'altro settore appartenente allo stesso comparto: la farmaceutica. Questo è il settore di massima specializzazione dell'UE ed il vantaggio è talmente accentuato da costituire un caso del tutto particolare; si noti, ad esempio, che nessun settore in cui gli Stati Uniti godono di un vantaggio comparato si arriva ad un tale livello di specializzazione.

¹ Si ricorda che l'Unione Europea è considerata come un'unica entità economica. Conseguentemente, i flussi dell'UE e i flussi di commercio mondiale sono espressi al netto degli scambi intra-UE.

² L'indice di Balassa è il rapporto percentuale tra la quota delle esportazioni del settore x del paese in analisi sulle sue esportazioni complessive e la quota delle esportazioni mondiali del settore x sulle esportazioni mondiali complessive. Esso è reso omogeneo sottraendo alle esportazioni mondiali le esportazioni del paese in analisi ed è reso simmetrico (cioè variabile tra ± 100) costruendo il rapporto tra l'indice di Balassa -1 e l'indice di Balassa $+1$.



Nonostante la specializzazione del paese nord americano nella farmaceutica sia molto contenuta rispetto a quella UE, gli Stati Uniti stanno recuperando ad un passo decisamente rapido. Infatti, nel 1997 l'indice di Balassa statunitense del settore indicava addirittura una despecializzazione (-3,2%) mentre nell'anno conclusosi ha raggiunto il 10%; nello stesso periodo l'indice per l'UE si è incrementato di 3,5 punti percentuali.

Nei metalli, entrambe le economie sono despecializzate, anche se gli Stati Uniti in modo più evidente. Lo svantaggio UE è rimasto stabile dal 1997, mentre gli Stati Uniti sono riusciti a ridurlo di quasi un quinto.

Lo svantaggio statunitense è ancora più evidente nel tessile e, guardando anche all'altro settore del comparto - le calzature - si nota come questo sia il settore di massima despecializzazione degli Stati Uniti. Lo svantaggio dell'UE è invece sensibilmente più piccolo. Entrambe le economie hanno recuperato qualcosa in termini di riduzione della despecializzazione nelle calzature (soprattutto gli Stati Uniti), mentre si è aggravata la situazione nel tessile (soprattutto quella l'Unione Europea) rispetto a quella del 1997.

Negli alimentari, la specializzazione delle due economie è simile nel 2003 ma la situazione del 1997 era molto diversa: il vantaggio europeo era quasi il doppio di quello mostrato oggi mentre gli Stati Uniti sono passati da una lieve despecializzazione ad un vantaggio superiore a quello UE.

Despecializzate sono entrambe le aree nei prodotti petroliferi raffinati: l'Unione Europea non ha migliorato il suo svantaggio negli ultimi sei anni; gli Stati Uniti, con una despecializzazione ben più accentuata, sono riusciti, invece, a ridurla di quasi un decimo.

I prodotti agricoli rappresentano uno dei tre settori in cui Unione Europea e Stati Uniti si trovano in una situazione opposta: l'UE con la sua massima despecializzazione, gli Stati Uniti con il secondo massimo vantaggio comparato. Entrambe le economie si sono mosse nel senso di un miglioramento tra il 1997 e il 2003 ma permane l'ampissimo divario. Un livello così forte di despecializzazione dovrebbe spingere a riflettere su quella che molti considerano l'unica politica comune europea, la PAC, soprattutto per la parte concernente i sussidi alle esportazioni e i pagamenti compensativi. La specializzazione statunitense è forse dovuta anche allo sfruttamento di culture di OGM e al guadagno di competitività associata alla maggiore produttività di tali culture.

Il secondo settore dove le due economie si trovano in una situazione opposta è quella del vetro e della ceramica in cui l'UE ha uno dei vantaggi più consistenti (ma l'indice di specializzazione si è ridotto di 5 punti percentuali rispetto al 1997) e gli Stati Uniti una certa despecializzazione (con un indice migliorato degli stessi 5 punti).

Nel settore più piccolo del commercio mondiale, quello dei mobili, si rileva l'ultima contrapposizione dei vantaggi UE - Stati Uniti. In questo caso, però, la specializzazione dell'UE è molto contenuta e mostra una forte tendenza alla contrazione (l'indice ha perso oltre 17 punti percentuali rispetto al 1997). Anche gli Stati Uniti hanno perso molto (quasi i due terzi di quanto perso dall'UE), aggravando la loro despecializzazione.

Nei settori della gomma e, più ancora, nella carta le due economie sono specializzate ma gli Stati Uniti in modo più marcato. Gli indici di specializzazione delle due aree nei due settori sono uniformemente in crescita di circa 3 punti percentuali.

Nel legno, l'UE è riuscita a ridurre fortemente il proprio svantaggio rispetto al 1997: da una despecializzazione superiore a quella statunitense, l'indice ha recuperato più di 15 punti percentuali; gli Stati Uniti, invece, hanno leggermente peggiorato il loro svantaggio che è, ora, quasi il doppio di quello UE.

Se si provasse a sommare il commercio mondiale dei primi 6 settori, che pesano per oltre il 50% degli scambi, si otterrebbero i seguenti risultati: gli Stati Uniti, da un indice di 2,8%, raggiungerebbero il loro massimo nel 2000, per poi iniziare a ridurre il loro vantaggio fino ad un indice di 0,23%. L'Unione Europea, partita da uno svantaggio (-0,7%), raggiungerebbe il suo minimo nel 2000 e recupererebbe, poi, sino ad invertire il segno e raggiungere quindi una minima (ed inferiore a quella statunitense) specializzazione (l'indice si fermerebbe allo 0,05%).

*Redatto da Eleonora Iacorossi

3.5 La politica commerciale dell'Unione Europea

Nel corso del 2003 e nella prima parte del 2004 l'attività dell'Unione Europea si è incentrata sull'ingresso di dieci nuovi paesi membri⁷, formalizzato il 1° maggio 2004, e sull'obiettivo di preparare i suoi partner commerciali ad affrontare tale nuova realtà economica, per rimuovere dubbi e preoccupazioni sull'impatto che l'allargamento della UE potrebbe avere in termini di diversione commerciale. A livello multilaterale l'Unione Europea si è focalizzata sui negoziati in preparazione della V Conferenza ministeriale dell'Organizzazione Mondiale del Commercio e, in seguito al fallimento di quest'ultima, sul rilancio dei negoziati.⁸ Alcuni risultati positivi sono stati invece registrati a livello bilaterale, in particolare nei rapporti con la Russia, con i paesi del Mediterraneo e con quelli dell'America latina. In considerazione dell'importanza che assumono per la definizione della politica commerciale comunitaria, questo paragrafo presenta una breve sintesi dei progressi compiuti nei rapporti bilaterali dell'Unione Europea.⁹

Balcani

I paesi dei Balcani occidentali sono potenziali candidati alla UE; l'obiettivo di una loro futura adesione, inizialmente concordato nel Consiglio Europeo di Feira nel giugno 2000, è stato confermato nel mese di giugno 2003 nel Consiglio Europeo di Thessaloniki. In questa occasione, l'Unione Europea ha infatti rinnovato il suo impegno nei confronti dei paesi balcanici, introducendo nuovi strumenti diretti a sostenere i loro processi di riforma, indispensabili per un loro futuro sviluppo in una prospettiva europea. Il processo di stabilizzazione e associazione in atto nella regione dei Balcani sostiene infatti lo sviluppo di questi paesi in vista della loro futura adesione alla UE, attraverso il ricorso a tre strumenti: gli Accordi di Stabilità e Associazione (*Stabilisation and Association Agreement, SAA*), misure di politica commerciale e assistenza finanziaria.

L'Accordo di Stabilizzazione e Associazione firmato con la Macedonia (FYROM) il 9 aprile 2001 è entrato in vigore il 9 aprile 2004.¹⁰ Successivamente, il 3 giugno dello stesso anno, ha avuto luogo a Skopje il primo incontro della Commissione di Stabilizzazione e Associazione¹¹, avviando una nuova fase di più intensa collaborazione. Il Consiglio Europeo ha infatti deciso di richiedere alla Commissione un parere sulla richiesta di adesione alla UE presentata dalla Macedonia il 22 marzo 2004.

⁷ I nuovi paesi membri della UE sono: Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria, Slovenia, Estonia, Lituania, Lettonia, Malta, Cipro (parte greca). E' inoltre previsto per il 2007 l'ingresso di Bulgaria e Romania.

⁸ Per una trattazione più approfondita dell'argomento si rimanda al Capitolo 2 di questa pubblicazione.

⁹ Le informazioni riportate in questo paragrafo sono essenzialmente tratte dai seguenti siti della Commissione Europea: http://europa.eu.int/comm/external_relations e <http://europa.eu.int/comm/trade>

¹⁰ Questo accordo impegna le parti a proseguire la collaborazione al fine di perseguire: la stabilizzazione politica economica ed istituzionale nel paese; una riforma istituzionale ed amministrativa; una più profonda cooperazione economica e commerciale; una armonizzazione legislativa rispetto agli standard comunitari; una rafforzata cooperazione in campo giudiziario e di politica interna. La piena attuazione dell'Accordo dovrebbe creare un clima favorevole allo sviluppo degli scambi e degli investimenti, fattori cruciali per la ristrutturazione e l'ammodernamento del paese.

¹¹ Questo nuovo organo è stato istituito dal Patto di Stabilità e Associazione per assicurare una continuità delle relazioni e il buon funzionamento del Patto stesso.

L'Accordo di Stabilizzazione e Associazione siglato con la Croazia il 29 ottobre 2001, entrerà invece in vigore non appena tutti gli Stati membri della UE lo ratificheranno. Il 20 febbraio 2003 la Croazia ha presentato la domanda di adesione alla UE e la Commissione europea – in seguito all'adozione del parere "*Opinion on Croatia's Application for EU membership*" – ha autorizzato il 20 aprile 2004 l'avvio dei negoziati di adesione: a questo punto il Consiglio europeo avrà il compito di stabilire se e quando avviare tali negoziati.¹²

La Commissione ha inoltre avviato i negoziati per un Accordo di Stabilizzazione e Associazione con l'Albania¹³, mentre per la Bosnia-Erzegovina ha adottato (il 18 novembre 2003) uno studio di fattibilità per valutare l'opportunità di avviare i negoziati finalizzati alla conclusione di un Accordo di Stabilizzazione e Associazione, individuando 16 aree prioritarie di intervento.

Serbia e Montenegro hanno compiuto progressi per una più stretta relazione con la UE attraverso l'adozione di una Carta Costituzionale e di un piano d'azione per il mercato interno e per gli scambi commerciali. La Commissione UE ha intrapreso, nell'autunno del 2003, uno studio di fattibilità sull'avvio dei negoziati per la stipula di un SAA.¹⁴

Entro la fine del 2004 la Commissione ha in programma la presentazione di un rapporto sulla rispondenza della politica della Turchia ad obiettivi e parametri precedentemente concordati, unitamente ad una comunicazione circa l'opportunità di avviare il processo di adesione della Turchia all'Unione Europea. Infine, i negoziati in corso con la Bulgaria e Romania sono ormai in una fase piuttosto avanzata, prevedendo l'ingresso nella UE di questi due paesi nel 2007.

Stati Indipendenti della ex Unione Sovietica

Nei primi mesi del 2004 l'Unione Europea ha concordato con l'Ucraina (il 30 marzo) e con la Russia (il 27 aprile) i termini per estendere l'accordo che regola i rapporti politici, economici e culturali della UE con questi paesi – il *Partnership and Cooperation Agreement (PCA)* – anche ai dieci nuovi membri comunitari, a partire dal 1° maggio 2004.

Il 17 marzo 2004 si sono conclusi i negoziati bilaterali tra Unione Europea e Ucraina in preparazione dell'ingresso di quest'ultima nell'OMC. L'Ucraina ha a tal fine assunto l'impegno di liberalizzare il proprio mercato relativamente ai prodotti agricoli, ai manufatti, nonché ai servizi.¹⁵

Il 21 maggio 2004, con la firma di un accordo tra il Commissario al Commercio UE Pascal Lamy e il Ministro dell'Economia e del Commercio russo German Gref, si sono conclusi anche i negoziati bilaterali con la Russia in vista della sua adesione all'OMC, che si prevede non potrà però avvenire prima del 2006.¹⁶ Con questo accor-

¹² "Croatia: Commission recommends opening of accession negotiations", IP/04/507, Bruxelles 20 aprile 2004

¹³ Dall'inizio di gennaio 2003 alla fine del primo trimestre 2004 si sono svolti a tal fine nove incontri.

¹⁴ Il Kosovo beneficia di tutti gli elementi del processo di stabilizzazione, ad eccezione della possibilità di instaurare relazioni contrattuali dirette con la UE.

¹⁵ L'Ucraina aveva richiesto di entrare a far parte dell'OMC nel 1994 e, da allora, aveva intrattenuto diversi negoziati a livello bilaterale con i partner interessati, nonché a livello multilaterale tramite un *Working party* attivo a Ginevra. L'Unione Europea è il decimo partner OMC dell'Ucraina ad avere terminato questo confronto bilaterale.

¹⁶ Per poter aderire all'OMC la Russia dovrà prima regolare i rapporti con i suoi partner commerciali (che ne facciano richiesta) siglando degli accordi bilaterali. Conclusi i negoziati con la UE, la Russia dovrà terminare il confronto - tra gli altri - con gli Stati Uniti, la Cina e il Giappone.

do la Russia ha accettato di aumentare gradualmente i prezzi praticati sul gas, e di aprire alle imprese private il mercato dei gasdotti (pur mantenendo la società russa Gazprom il monopolio sulle esportazioni di gas). Questo punto è di particolare rilevanza in quanto la politica russa dei bassi prezzi interni del gas – accusati di costituire una forma di sussidio ai produttori locali – è stata uno dei principali ostacoli al progresso delle trattative per l’adesione della Russia all’OMC. Benché le concessioni fatte dalla Russia nel settore dei servizi siano di minore impatto, la UE ha considerato soddisfacenti le aperture concesse nelle telecomunicazioni alle imprese straniere. In questa occasione il presidente russo Putin ha sottolineato come la sigla di questo accordo non mancherà di provocare un’accelerazione del processo di ratifica del Protocollo di Kyoto da parte russa.¹⁷

Mediterraneo meridionale e Medio oriente

I rapporti tra l’Unione Europea ed i paesi del Mediterraneo che prendono parte al processo di Barcellona¹⁸ sono inquadrati nell’ambito di Accordi di Associazione, che si prefiggono la creazione entro il 2010 di un’area di libero scambio nella regione.

L’Accordo di Associazione tra Unione Europea e Egitto (siglato il 25 giugno 2001) è entrato in vigore il 1° giugno 2004, con l’obiettivo di porre le basi per la creazione dell’area di libero scambio e di perseguire anche il rafforzamento dei rapporti bilaterali nel campo dell’energia¹⁹, delle telecomunicazioni, della ricerca, dei trasporti e delle migrazioni. Con la Siria, la UE ha raggiunto un accordo sulle questioni tecniche rimaste ancora in fase di discussione, al fine di accelerare i negoziati per la conclusione di un Accordo di Associazione.

Un ulteriore passo verso l’integrazione economica e commerciale nella regione è stato compiuto con l’Accordo di Agadir, firmato nel marzo 2004 da Marocco, Tunisia, Egitto e Giordania, con l’obiettivo di creare una zona di libero scambio tra i paesi che lo hanno sottoscritto.

I rapporti commerciali tra Unione Europea e Libano sono invece regolati (a partire dal 1° marzo 2003) da un Accordo *ad interim*, che riconosce alla maggior parte dei prodotti libanesi un accesso esente da dazi nei mercati comunitari (un limite quantitativo viene applicato ad alcuni prodotti agricoli). Nel 2015 i dazi imposti dal Libano sui prodotti comunitari verranno completamente rimossi.

Infine, il 27 febbraio 2004 in occasione di un summit dell’African Union, la Libia ha manifestato il proprio interesse a prendere parte al processo di Barcellona, dichiarandosi pronta ad avviare immediatamente i lavori preliminari.

¹⁷ In seguito al rifiuto della ratifica da parte degli Stati Uniti, nel 2001, il Protocollo di Kyoto (con il quale si intende porre un limite alle emissioni nocive) non può entrare in vigore senza la adesione della Russia, che a tale riguardo non aveva finora preso una posizione chiara e univoca.

¹⁸ Una nuova fase di collaborazione tra i 15 UE e 12 paesi del Mediterraneo è stata avviata nel novembre 1995 in occasione della Conferenza tra i ministri di questi paesi riuniti a Barcellona, caratterizzata dalla intensificazione della collaborazione a livello bilaterale e multilaterale nella regione. Generalmente ci si riferisce alle diverse attività portate avanti in questo ambito come al “processo di Barcellona”. Il capitolo “Economic and Financial Partnership” del processo di Barcellona individua tre obiettivi: la creazione di una zona di libero scambio tra la UE e i suoi partner del Mediterraneo (12 paesi); il sostegno alla transizione economica verso un’area di libero scambio; l’incentivazione degli investimenti nella regione.

¹⁹ Le principali importazioni della UE dall’Egitto comprendono infatti l’energia (42%), prodotti tessili ed abbigliamento (16%), prodotti agricoli (10%) e chimici (6%).

Asia

L'Unione Europea ha concluso con il Pakistan, (il 29 aprile 2004) un Accordo di Cooperazione che amplia in maniera significativa la possibilità di promuovere forme di collaborazione in campo economico-commerciale e dello sviluppo, ed apre opportunità di dialogo in diversi ambiti: dalla cooperazione regionale a quella ambientale, dalla ricerca scientifica e tecnologica alla lotta contro la criminalità (traffico di droga e riciclaggio di denaro). Questo accordo, avviando una forma di dialogo permanente tra le parti attraverso la creazione di una Commissione mista che avrà regolari incontri, intende riconoscere, oltre al ruolo di crescente importanza del Pakistan, gli sforzi da questo compiuti nell'evoluzione delle sue relazioni politiche con l'India.

Anche la volontà di pacificazione della politica indiana nei confronti del Pakistan ha ricevuto l'apprezzamento della UE, in occasione del IV summit UE-India svoltosi a Nuova Delhi il 29 novembre 2003. In questa sede è stata presa la decisione di lanciare un programma di sviluppo degli scambi e degli investimenti ("*Trade and Investment Development Programme*") diretto a bilanciare i rapporti economici bilaterali, attraverso il rafforzamento e la semplificazione dei regimi amministrativi e normativi e il miglioramento delle competenze (*capacity building*) sia a livello governativo, sia nel settore privato. E' stato inoltre ribadito il comune interesse per l'entrata in vigore del Protocollo di Kyoto, confermando la validità delle posizioni delle Nazioni Unite sui mutamenti climatici.²⁰ Nell'ultimo anno, i rapporti dell'Unione Europea con l'India sono stati caratterizzati anche dalla conclusione di un Accordo di Cooperazione Doganale, dalla imminente partecipazione dell'India nella fase di sviluppo del progetto europeo "Galileo" (relativo alla navigazione e al posizionamento satellitare) e dal lancio dei negoziati per la conclusione di un accordo bilaterale nel settore marittimo.

Un importante progetto di cooperazione tra Unione Europea e Cina è stato lanciato il 1° febbraio 2004, (facendo seguito ad un progetto pilota terminato nel dicembre 2003), al fine di sostenere l'integrazione cinese nell'economia mondiale e assistere il governo nell'attuazione delle riforme necessarie per ottemperare agli impegni assunti in ambito OMC.²¹ In occasione della visita del Primo ministro cinese Wen Jiabao presso le istituzioni dell'Unione Europea (avvenuta il 5 e 6 maggio 2004) è stato siglato un accordo per avviare un dialogo stabile tra le parti sulla concorrenza. Sono state inoltre poste le premesse per la conclusione di un accordo sulla cooperazione in materia doganale ed è stato lanciato un dialogo sulle politiche commerciali della UE e della Cina, con particolare riferimento ai prodotti tessili. La Cina ha inoltre siglato l'Accordo per la cooperazione nell'ambito del progetto strategico europeo di navigazione satellitare "Galileo" in occasione del VI summit EU-Cina (svoltosi a Pechino il 30 ottobre 2003).

L'Unione Europea e il Giappone hanno confermato, nell'ultimo summit svoltosi ad Atene all'inizio di maggio 2003, la volontà di proseguire l'attività di cooperazione bilaterale²² e di rafforzarla nelle aree di reciproco maggiore interesse. In particolare si è deciso di: avviare un confronto stabile sulla protezione dei diritti di proprietà intellettuale; collaborare nel campo degli appalti pubblici con scambio di informazioni e di *best practices*; collaborare per migliorare l'accesso dei paesi in via di sviluppo ai farmaci salvavita; avviare un dialogo sugli aspetti tecnologici di comune

²⁰ Sulla base delle considerazioni contenute nella *UN Framework Convention on Climate Change*.

²¹ Questo progetto di integrazione, della durata quinquennale e che si avvale di uno stanziamento di 20 milioni di euro (15 da parte UE e 5 da parte cinese), è rivolto al sistema governativo cinese, agli istituti universitari e di ricerca, ai settori manifatturieri e dei servizi (sia pubblici che privati), e più in generale alla società cinese nel suo insieme.

²² In base agli obiettivi e disposizioni contenuti nell'*Action Plan for EU-Japan Co-operation*.

interesse nel campo dell'aviazione. Con una dichiarazione separata – “*Japan-EU initiatives on Investment*” – UE e Giappone hanno deciso di collaborare per agevolare l'aumento dei loro flussi di investimento, in entrata e in uscita.

I rapporti dell'Unione Europea con i paesi del Sud-est asiatico²³ saranno impostati sulla base di una nuova strategia (elaborata dalla UE nel luglio 2003) che propone un piano per lo sviluppo del commercio trans-regionale: la “*Trans-regional EU-ASEAN Trade Initiative*” (TREATI). Questa iniziativa individua sei aree prioritarie di intervento che spaziano dall'obiettivo di assicurare un più stabile clima politico ed il rispetto dei diritti umani, a quello di incentivare il commercio e gli investimenti e di sostenere lo sviluppo dei paesi più arretrati dell'area. In occasione del quarto incontro UE-ASEAN²⁴ (tenutosi il 20 gennaio 2004 a Yogyakarta, Indonesia) i ministri dell'economia asiatici ed il Commissario UE al Commercio Pascal Lamy si sono confrontati sulle azioni da intraprendere per realizzare l'iniziativa TREATI, pianificando gli interventi da attuare nel 2004 in alcune aree prioritarie individuate (promozione degli scambi, investimenti, barriere tecniche agli scambi, misure sanitarie e fitosanitarie, regolamentazione doganale, turismo). Tra i più recenti sviluppi che hanno interessato l'ASEAN si segnalano: la costituzione dell'ASEAN Economic Community (AEC) e l'avvio dei negoziati con la Cina, il Giappone e l'India per la creazione di un'area di libero scambio o comunque per l'affermazione di rapporti commerciali privilegiati.

Il 19 giugno 2003 l'Unione Europea ha concluso i negoziati bilaterali con la Cambogia in vista della sua prossima adesione all'OMC²⁵. In base agli accordi raggiunti, la Cambogia ha assunto precisi impegni di apertura dei mercati nei confronti della UE, prevedendo la fissazione di un limite per tutte le linee tariffarie – che si attestano in media su un livello del 40% per i prodotti agricoli e del 21% per i manufatti – e predisponendo una liberalizzazione che interesserà le telecomunicazioni, i servizi finanziari, quelli distributivi e i trasporti.

America settentrionale

I rapporti dell'Unione Europea con gli Stati Uniti sono stati focalizzati soprattutto sugli aspetti di rilevanza multilaterale – in considerazione sia della portata dei temi oggetto di dibattito, sia dell'importanza che questi due protagonisti rivestono in tale contesto – in cui si sta recentemente registrando un progressivo avvicinamento delle rispettive posizioni negoziali. I rapporti bilaterali tra Unione Europea e Stati Uniti sono stati invece caratterizzati, nel corso del 2003 e nella prima parte del 2004, da alcuni contenziosi commerciali. Anzitutto quello relativo alla questione dei dazi applicati dagli USA sulle importazioni di alcuni prodotti in acciaio, sorta nella primavera del 2003 e risoltasi nel dicembre dello stesso anno con la revoca degli stessi, in seguito al pieno recepimento da parte USA delle indicazioni della Organizzazione Mondiale del Commercio. L'OMC si era pronunciata contro questa misura protettiva, che sarebbe dovuta rimanere in vigore fino a tutto il 2005.²⁶ Un altro contenzioso importante riguarda la questione degli sgravi fiscali concessi dagli USA alle

²³ “Commission launches a ‘new partnership’ with South East Asia”, comunicato UE del 9 luglio 2003, IP/03/961

²⁴ Association of South East Asian Nations (istituita nel 1967). Comprende tutti i paesi dell'area ad eccezione di Timor Est.

²⁵ La Cambogia aveva richiesto di aderire all'OMC nel 1994, ma i negoziati sono stati avviati solo nel 2001. La sua adesione è prevista per la fine di settembre 2004.

²⁶ Con l'imposizione di dazi (che oscillavano dall'8% al 30%) sulle importazioni di una serie di prodotti di acciaio, gli Stati Uniti intendevano proteggere la propria industria siderurgica dai rischi di crisi cui sarebbe incorsa a fronte di un aumento significativo delle importazioni a basso costo, in particolare provenienti da paesi europei ed asiatici, accusati di sovvenzionare pesantemente le proprie industrie.

Foreign Sales Corporations: società con sede nei cosiddetti “paradisi fiscali” di cui si servono le imprese esportatrici statunitensi. In seguito al mancato recepimento da parte degli USA delle disposizioni dell’OMC, la UE ha applicato a partire dal 1° marzo 2004 delle contromisure²⁷ imponendo dazi aggiuntivi su una serie di prodotti importati dagli Stati Uniti, fino a che permarranno le distorsioni provocate dai provvedimenti USA sulle FSC. I prodotti colpiti dalle sanzioni appartengono ad una pluralità di settori, alcuni dei quali rivestono un peso relativamente significativo nelle importazioni dagli Stati Uniti sia della UE che dell’Italia.²⁸

Nell’estate 2004 dovrebbe entrare in vigore un accordo bilaterale tra Unione Europea e Canada sul commercio di vini ed alcolici, siglato il 16 settembre 2003. Tale accordo disciplina il mutuo riconoscimento delle pratiche enologiche, nonché la protezione delle indicazioni geografiche tipiche. In occasione dell’ultimo summit UE-Canada (tenutosi ad Ottawa il 18 marzo 2004) sono stati inoltre lanciati due nuovi progetti di cooperazione. La prima iniziativa riguarda la “*EU-Canada Partnership Agenda*”, con la quale si intende agire in sinergia per perseguire obiettivi di comune interesse, sia nell’ambito dei negoziati multilaterali, sia relativamente a temi la cui portata esige una azione coordinata tra una pluralità di soggetti (quali la lotta contro la povertà, o l’attuazione del Protocollo di Kyoto sulle misure da adottare in risposta ai mutamenti climatici in atto). La seconda iniziativa riguarda invece la definizione di un nuovo accordo bilaterale per lo sviluppo degli scambi e degli investimenti – “*Trade and Investment Enhancement Agreement*” (TIEA) – che individui gli obiettivi e le aree di intervento dei futuri negoziati in tale ambito, previsti per l’anno in corso.

America centrale e meridionale

L’evento più significativo che ha recentemente coinvolto i rapporti della UE con i paesi dell’America centrale e meridionale, è rappresentato dal summit tra Unione Europea, paesi dell’America latina e dei Caraibi (LAC) tenutosi a Guadalajara il 28 maggio 2004. Questo incontro ha costituito l’occasione per valutare i progressi compiuti e per individuare nuove azioni per rafforzare la cooperazione tra queste aree, agevolarne la crescita economica e perseguire, al tempo stesso, obiettivi di lotta alla povertà e di coesione sociale.²⁹ Preso atto dello stato di avanzamento dei loro rapporti bilaterali, i paesi convenuti (25 UE e 33 LAC) hanno posto le basi per accelerare l’avvio dei negoziati per la stipula di Accordi di

²⁷ Il regolamento che dispone l’applicazione di tali contromisure prevede l’imposizione graduale di dazi alle importazioni di origine USA che, partendo il 1° marzo 2004 da un livello del 5%, crescano mensilmente di un punto percentuale, per attestarsi ad un livello massimo del 17% nel marzo del 2005. L’impatto di queste sanzioni è comunque di molto inferiore rispetto alla soglia di 4 miliardi di dollari, autorizzata dall’Organizzazione Mondiale del Commercio. Il costo per gli USA di queste sanzioni potrebbe ammontare a circa 315 milioni di dollari nel 2004 e a 666 milioni l’anno successivo, sempre che gli Stati Uniti non decidano a breve di eliminare le agevolazioni concesse alle proprie imprese esportatrici tramite le FSC, ottenendo la revoca del provvedimento da parte europea. Vd. “Council Regulation (EC) No 2193/2003 of 8 December 2003 establishing additional custom duties on imports of certain products originating in the United States of America” (pubblicato nella G.U.C.E. del 17.12.2003 L 328/3).

²⁸ Il regolamento comunitario definisce infatti una lunga lista di prodotti tra cui figurano: la meccanica, macchinari elettrici, metalli preziosi, prodotti in acciaio, prodotti in legno e in carta, cereali, abbigliamento, calzature.

²⁹ Il summit di Guadalajara rappresenta il terzo incontro tra i paesi della UE, dell’America latina e dei Caraibi (LAC) – facendo seguito a quelli di Rio (1999) e di Madrid (2002) – ed è il primo al quale partecipa l’Unione Europea allargata.

Associazione, o di libero scambio, con i paesi dell'America centrale e della Comunità Andina. In questa occasione si è dato risalto al progresso compiuto dai negoziati per la conclusione di un Accordo di Associazione con il Mercosur, previsto per il mese di ottobre 2004. I processi di integrazione in atto nel Mercosur, nell'America centrale e nella Comunità Andina sono sostenuti in maniera significativa dall'Unione Europea. Tra le iniziative a livello sub-regionale lanciate di recente dalla UE a favore dei paesi dell'America centrale e meridionale nel campo della cooperazione economica si ricordano, in particolare: *a*) un progetto per l'armonizzazione degli standard tecnici e delle procedure di valutazione di conformità tecnica, diretto a facilitare lo scambio di beni all'interno del Mercosur e tra questo e la UE; *b*) un programma di assistenza tecnica e commerciale diretto a sostenere la creazione del Mercato Comune Andino; *c*) un programma a supporto dell'integrazione dei paesi dell'America centrale.

In ultimo, relativamente ai rapporti con l'Argentina, va ricordata la recente ridefinizione della strategia di cooperazione della UE, che considera il mutato contesto economico e sociale argentino. Il nuovo "*Country Strategy Paper*", approvato il 24 maggio 2004 e valido fino al 2006, individua quali aree prioritarie di intervento anzitutto il settore sociale e successivamente l'integrazione economica e commerciale regionale.³⁰

Paesi dell'Africa, Caraibi, Pacifico (ACP)

Il 6 ottobre 2003 sono stati formalmente avviati a Cotonou i negoziati tra Unione Europea e paesi dell'Africa occidentale per la conclusione di un Accordo di cooperazione economica ("*Economic Partnership Agreement*" EPA). Nel marzo 2004, in occasione di un incontro tecnico, è stato inoltre definito e approvato un piano di attuazione che dovrà considerare le priorità della regione, l'indispensabile impatto del futuro EPA in termini di sviluppo, la necessità di misure di sostegno che agevolino la graduale integrazione di questi paesi nell'economia mondiale.

La UE ha avviato anche i negoziati con i paesi dell'Africa centrale (il 4 ottobre 2003) finalizzati alla adozione di un accordo di cooperazione economica (EPA), ma il relativo piano di attuazione è tuttora in corso di definizione. Il 7 febbraio 2004 la UE ha inoltre approvato il piano di intervento nell'ambito dei negoziati per la cooperazione con le isole Mauritius.

Vanno infine ricordati l'avvio (il 16 aprile 2004) dei negoziati per un Accordo di cooperazione economica tra UE e paesi dei Caraibi ("*EU-Caribbean Economic Partnership Agreement*") e il prossimo lancio di un nuovo ciclo di negoziati per approfondire i rapporti della UE con i paesi del Pacifico (previsto per il mese di settembre 2004).

³⁰ Si prevede uno stanziamento rispettivamente di 30 e 10 milioni di euro. Vd. Comunicato UE del 24 maggio 2004 "Commission reviews its cooperation strategy with Argentina", IP/04/684

L'INTEGRAZIONE DELL'EUROPA CON I PAESI DEL PARTENARIATO EURO-MEDITERRANEO

di Anna Ferragina, Giorgia Giovannetti e Francesco Pastore¹

1. Introduzione

Lo scopo principale del Partenariato Euro-Mediterraneo è favorire la crescita mediante il rafforzamento dei legami fra i paesi UE e quelli della sponda Sud del mediterraneo (MED²). Elevati ostacoli al commercio³, assieme a forti differenze sociali ed economiche, hanno infatti finora rallentato il processo di integrazione fra i paesi delle due sponde del Mediterraneo.

In questo contributo ci concentriamo sui legami commerciali per vedere se la costituzione di una zona di libero scambio entro il 2010 possa effettivamente aumentare in modo significativo gli scambi fra le due sponde e stimolare la crescita. Ci chiediamo altresì se, come risultato dell'Accordo di Partenariato⁴, il gap fra il commercio effettivo e quello potenziale si sia ridotto dopo il 1995. In particolare ci concentriamo sull'Italia, un paese che per la sua particolare posizione geografica e per la struttura del commercio con i MED, che tende ad essere diversificato e includere tutti i MED, ha molto da guadagnare da una maggiore integrazione con paesi con alte potenzialità di crescita.

Per valutare il volume di commercio potenziale fra i MED e i paesi UE abbiamo stimato un modello cosiddetto "gravitazionale". Il nostro scopo è valutare quanto commercio è stato effettivamente prodotto dalla liberalizzazione seguita agli Accordi del 1995 e quanto commercio addizionale potrebbe essere creato se l'integrazione fosse spinta ulteriormente.

Una procedura frequentemente adottata nell'applicazione delle analisi gravitazionali è basata sulla stima di un modello che include la distanza fra le variabili esplicative del commercio fra paesi altamente integrati (in generale paesi appartenenti all'OCSE oppure all'area dell'euro). I parametri ottenuti dalle stime sono poi usati per proiettare relazioni commerciali "naturali" fra partner commerciali meno integrati. Seguendo questa metodologia, stimiamo i parametri di un modello panel gravitazionale per flussi di commercio all'interno dell'UE e poi li applichiamo al commercio fra 11 paesi MED e i loro principali partner commerciali europei (Italia, Germania, Francia, UK, Spagna). In questo modo otteniamo il commercio potenzia-

¹ Anna Ferragina, ISSM-CNR, Giorgia Giovannetti, Università di Firenze, Francesco Pastore, Università di Napoli.

² Con la sigla MED, usata da Eurostat, intendiamo i 12 paesi del Partenariato: Algeria, Cipro, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Malta, Marocco, Siria, Tunisia, Turchia, Cisgiordania e Gaza. Per mancanza di dati, nell'analisi empirica la Cisgiordania e Gaza non sono incluse. Con UE si indicano i 15 paesi dell'Unione Europea, facciamo riferimento a UE13 nell'analisi empirica perché Lussemburgo e Belgio sono stati inclusi.

³ Il grado medio di protezione nei paesi del Partenariato è decisamente elevato: per tutti i prodotti, eccetto agricoltura e servizi, il tasso medio di protezione è del 17.5% contro il 5.2% dei paesi PECO, (cf Femise, 2003). In Marocco il tasso medio di protezione che era di circa il 21% nel 1997 è addirittura salito al 31% nel 2001. In Tunisia è rimasto costante intorno al 20% per gli ultimi 10 anni, in Egitto il tasso medio è superiore al 20%.

⁴ I Paesi del Partenariato coincidono con i MED; Cisgiordania e Gaza sono rappresentate dall'Autorità Nazionale Palestinese, la Libia partecipa come osservatore. Il processo, partito a Barcellona nel 1995, ha avuto nuovo slancio al Consiglio Europeo di Salonicco nel giugno 2003. In questo periodo, accordi di Associazione sono stati firmati con Palestina (1997), Tunisia (1998), Marocco e Israele (2000), Egitto (è ancora nello stadio della ratifica), Algeria (è ancora nello stadio dell'introduzione), mentre con il Libano dalla fine del 2002 è stato introdotto un accordo interim.

le fra UE e MED nel periodo 1995-2002. Questo livello di commercio “potenziale” o “normale” è poi confrontato con i flussi osservati per stabilire la dimensione dei potenziali di commercio non sfruttati nel medio periodo. Confrontiamo infine i risultati ottenuti per i MED con quelli avuti applicando una metodologia analoga ai paesi PECO⁵ per indagare se le differenze negli accordi hanno invero indotto un diverso sfruttamento delle potenzialità del commercio.

L'organizzazione del contributo è la seguente: nella prima sezione presentiamo molto brevemente alcuni dati macroeconomici che mostrano le principali caratteristiche del commercio fra UE e MED, mettendo in evidenza le modifiche occorse negli ultimi 10 anni. Nella sezione 2 riportiamo i risultati dell'analisi econometrica. Poi calcoliamo i rapporti fra il commercio potenziale e effettivo per i MED e per i PECO (che includono i paesi Nuovi aderenti all'UE, la Bulgaria e la Romania) e concludiamo con alcune implicazioni di politica economica.

1. Legami economici fra MED e UE

Per la maggior parte dei paesi del Partenariato il commercio con i paesi dell'euro è rilevante in conseguenza della prossimità geografica e della complementarità delle strutture produttive. Al contrario, il livello di integrazione intra regionale e con il resto del mondo è basso.

I rapporti commerciali con l'UE sono molto stretti ma asimmetrici: in media nel 2003 l'interscambio con l'area UE rappresenta circa il 45% del commercio totale dei MED (per il Magreb, la cifra è del 70% per le esportazioni e del 60% per le importazioni totali). I paesi con l'intensità commerciale maggiore nei rapporti con l'UE sono Malta, la Turchia e i paesi del Maghreb⁶. I paesi del Mashrek invece sono maggiormente orientati verso gli Stati Uniti o i paesi del Golfo. Per quel che riguarda l'UE, il commercio con i paesi del Partenariato rappresenta solo il 3% del totale. Tra gli esportatori UE verso i MED i più importanti sono Francia, Germania, Spagna e Italia, che insieme rappresentano circa il 70% delle esportazioni e importazioni totali UE-MED. Ciò riflette legami storici e geografici (accesso al Mediterraneo).

Fra il 1995, anno di firma degli accordi di Partenariato, e il 2002 l'interscambio UE-MED è nel complesso quasi raddoppiato (le esportazioni UE sono passate da 50.6 miliardi di euro a 79.9 e le importazioni da 32.1 a 66.8 con un aumento rispettivamente del 58% e del 108). Gli andamenti aggregati nascondono tuttavia notevoli differenze fra paesi, ad esempio le esportazioni UE in Turchia sono aumentate dell'81%, in Algeria del 71% ma in Libano solo del 20% (cf. Eurostat, 2003); fra i partner UE, la Spagna è il paese che ha maggiormente approfittato di questa espansione con un aumento delle sue esportazioni pari al 92%, contro circa il 60% di Francia e UK, il 46% dell'Italia e il 42% della Germania.

Per quel che riguarda le importazioni UE dai MED, fra il 1995 e il 2002, quelle dalla Turchia sono aumentate del 138% mentre quelle da Cipro sono addirittura diminuite. Francia, Germania e Italia hanno aumentato del 12% circa le proprie importazioni dai MED nel periodo in esame, mentre la Spagna solo del 7%.

La disaggregazione per prodotto dei flussi di commercio fra UE e MED rispecchia la complementarità delle strutture produttive delle due aree: i paesi MED importano dall'UE soprattutto macchinari, prodotti manufatti e chimici, ed esportano in Europa prodotti agricoli, tessili e energetici.

⁵ Con la sigla PECO intendiamo i paesi dell'Europa Centro-Orientale e le Repubbliche Baltiche e includiamo Polonia, Ungheria, Repubblica Ceca, Repubblica Slovacca, Slovenia, Estonia, Lituania, Lettonia, Bulgaria, Romania.

⁶ I Paesi del Maghreb che consideriamo sono Marocco, Algeria e Tunisia (escludiamo quindi Libia e Mauritania); i paesi del Mashrek includono Libano, Siria, Giordania ed Egitto.

2. La stima dell'equazione gravitazionale

Con l'obiettivo di valutare il commercio potenziale fra UE e MED, abbiamo seguito una metodologia comunemente adottata nella letteratura (cf. Nillson, 2000): abbiamo stimato i parametri di una equazione gravitazionale panel per i paesi UE14 e li abbiamo applicati al commercio fra i paesi MED e i loro principali partner commerciali europei. Per verificare la validità del modello, abbiamo peraltro anche stimato direttamente i flussi di commercio bilaterali fra UE-5 e MED sempre con un modello gravitazionale.

L'equazione gravitazionale mutua il suo nome dalla fisica e in particolare dalla formulazione di Newton della teoria della gravità: l'attrazione fra due paesi dipende direttamente dalla loro massa e negativamente dalla distanza.

Traducendo questa formulazione in termini economici, il commercio bilaterale fra due paesi viene spiegato sulla base del prodotto delle dimensioni del PIL dei partner, ossia della massa reciproca la quale esercita un effetto di attrazione, e della distanza geografica, variabile che approssima i costi di trasporto e quindi ha un effetto negativo sugli scambi⁷. Abbiamo arricchito il modello standard per incorporare elementi aggiuntivi: fattori di natura istituzionale, politica, storica in grado di influire significativamente sul commercio bilaterale fra due paesi (come linguaggio comune, la condivisione di un confine, accordi di commercio preferenziale)⁸.

In linea con le indicazioni di Egger (2000), la nostra analisi utilizza una stima panel che migliora l'efficienza delle stime econometriche perché tiene conto delle relazioni fra le variabili esplicative su un determinato periodo di tempo, riduce la collinearità e permette di identificare gli effetti specifici nel commercio fra due paesi⁹.

L'equazione, stimata per il commercio intra-UE e per gli scambi fra EU5 e MED, è:

$$X_{ijt} = \alpha_i + \beta_1 POP_{it} + \beta_2 GDPPC_{it} + \beta_3 POP_{jt} + \beta_4 GDPPC_{jt} + \beta_5 DIST_{ij} + \beta_6 BORDER_{ij} + \beta_7 Commlang_{ij} + \beta_8 Surf_i + \beta_9 Surf_j + \beta_{10} FTA + u_{ij} + \varepsilon_{ijt}$$

dove:

X_{ijt} sono le esportazioni del paese i al paese j , in termini reali; i sono i paesi di origine, j i paesi di destinazione, $t= 1995-2002$ il periodo considerato;

α_i è la costante bilaterale,

POP_{it} e POP_{jt} sono la popolazione del paese i e j rispettivamente al tempo t

$GDPPC_{it}$ e $GDPPC_{jt}$ sono i PIL pro capite del paese i e j al tempo t in termini reali

D_{ij} è la distanza geografica in Km fra la capitale del paese i e quella del paese j

$BORDER$ è la dummy per la condivisione del confine/legami coloniali che prende il valore di 1 se i due paesi condividono un confine o hanno avuto legami coloniali e 0 altrimenti

$Commlang$ è la dummy per la lingua comune che prende il valore di 1 se i due paesi parlano la stessa lingua e 0 altrimenti

$SURF$ è la superficie del paese

7 Nell'esercizio empirico, data la natura delle variabili utilizzate nella stima, abbiamo verificato la multicollinearità mediante il calcolo del VIF (Variance Inflationary Factor). I valori ottenuti dal test ($<1,5$) sono molto inferiori alla soglia (20).

8 Nell'esercizio econometrico, abbiamo provato ad aggiungere ulteriori variabili, come livello di rischio paese, grado di libertà economica, controllo dei capitali, presenza di regimi di cambio multipli, grado di capitalizzazione delle imprese sul mercato dei capitali, credito al settore privato, che tuttavia non sono risultate significative (Cf anche Matyas, 1997).

9 L'altra faccia della medaglia è che l'analisi panel soffre più delle analisi cross-section per l'omissione dei prezzi relativi, della dotazione dei fattori e della struttura della produzione e che queste variabili sono importanti nella determinazione dei pattern di commercio nel tempo e quindi nella determinazione delle variazioni dei coefficienti nel tempo. Per questo motivo abbiamo fatto anche stime cross-section; i risultati delle nostre stime panel sono confermati.

FTA_{ijt} è una dummy che indica la presenza di unioni doganali o accordi bilaterali di libero scambio e prende il valore di 1 in presenza di legami commerciali e 0 altrimenti

u_{ij} sono gli effetti fissi.

ε_{ijt} è l'errore, distribuito normalmente con media zero e varianza σ^2_ε .

Tenendo conto delle indicazioni fornite dalla letteratura teorica ed empirica sulle determinanti del commercio, ci aspettiamo che le esportazioni bilaterali siano positivamente influenzate da:

- la domanda degli importatori e l'offerta degli esportatori, come approssimata dalla loro popolazione e dal reddito pro capite (le variabili POP_j e GDP_j pro capite). Un reddito pro capite più elevato indica una domanda di importazione più alta in quanto approssima il livello di sviluppo economico del paese. Gli scambi tendono a crescere più che proporzionalmente man mano che l'economia diventa più ricca: la domanda di varietà aumenta con il reddito e conduce ad una quota maggiore di commercio intra-industriale in beni simili in quanto la presenza di economie di scala favorisce la specializzazione in beni differenziati (Helpman e Krugman, 1985). L'effetto della popolazione è meno netto: infatti, una popolazione ampia indica un grande mercato domestico, un grado più elevato di autosufficienza e minore bisogno di commerciare. Allo stesso tempo però un'ampia popolazione comporta una divisione del lavoro più spinta ed economie di scala nella produzione che si associano generalmente nei modelli teorici con un maggiore bisogno di commerciare. Quindi gli effetti di questa variabile sulle importazioni del paese j sono indeterminati (Nillson, 2000);

- dal maggiore grado di liberalizzazione dei movimenti di merci e servizi con i paesi firmatari degli Accordi Associativi (espresso da FTA);

- infine, dalle dummy condivisione di un confine, ex-legami coloniali, lingua comune, che catturano la migliore informazione, le minori differenze culturali, il più basso "home bias", i minori costi di ricerca e di comunicazione legati alla prossimità in un senso ampio (familiarità con regimi doganali, istituzioni, sistema legale) (Disdier and Head, 2003).

Le esportazioni bilaterali sono invece influenzate negativamente da:

- la variabile che indica la distanza geografica e quella che indica la superficie che sono una proxy dei costi commerciali.

Le esportazioni (importazioni) bilaterali, espresse in dollari correnti, sono di fonte FMI, Direction of Trade Statistics; sono state deflazionate con gli indici di valore medio unitario alle esportazioni (e alle importazioni) di fonte FMI, International Financial Statistics. Il PIL è espresso in dollari a prezzi e cambi costanti 1995, fonte WB-WDI. Dalla stessa fonte sono tratti i dati sulla popolazione. La dummy FTA è stata creata sulla base delle informazioni di fonte WTO, Mapping of Regional Trade Agreement¹⁰.

Abbiamo fatto una stima panel per il periodo 1995-2002. Tale specificazione prende in considerazione sia la dimensione temporale che quella cross-section del commercio. Tutte le variabili, eccetto le dummy, sono espresse in logaritmi e i parametri stimati sono pertanto elasticità, vale a dire variazioni percentuali nei valori degli scambi bilaterali a fronte di una variazione percentuale nelle variabili esplicative.

¹⁰ Per quanto riguarda la variabile distanza (distanza in linea retta in Km tra le capitali) è stata presa da www.wcr.usda.gov/cec/Java. Il grado di libertà economica da Heritage Foundation. Il credito al settore privato sul GDP e il livello di ricorso al mercato dei capitali delle imprese quotate in borsa sono state prese da IMF- International Financial Statistics (2003); il livello di rischio paese da "Euromoney composite country risk measures". La dummy "capital" (se il paese ha un controllo sui capitali) e "tassi di cambio multipli" sono state prese da IMF "Annual Report on Exchange Arrangements and restrictions".

I parametri del modello sono stati stimati sia con il metodo pooled, che prevede la stima di una sola costante per tutti i paesi e di coefficienti uguali per tutti i paesi considerati, sia introducendo degli effetti fissi, ossia una intercetta diversa per ogni coppia di paesi¹¹.

Abbiamo applicato questo modello alle relazioni commerciali tra i MED e i loro principali partner europei (Francia, Germania, Italia, Spagna e Regno Unito) separatamente per importazioni ed esportazioni (colonna 1 e 2 nella Tab. 1) e per gli scambi intra-UE (colonna 3 nella tab. 1) per ottenere i parametri del livello medio di integrazione commerciale tra i paesi europei.

2.2. I risultati delle stime

Nella Tab. 1 riportiamo i risultati delle stime dei flussi di esportazioni intra-UE effettuate con l'introduzione di effetti fissi¹², mentre i risultati delle stime da UE ai MED sono presentati con il solo metodo "pooled" perché nella stima del modello a effetti fissi i coefficienti stimati (pur avendo il segno atteso) non risultavano significativi, probabilmente a causa della ridotta dimensione del campione.

I risultati per il commercio UE-MED sono in linea con le attese e con l'evidenza empirica delle numerose analisi basate su questo tipo di modellistica: la capacità di domanda dei consumatori nei mercati di sbocco, approssimata dal PIL pro capite del paese che importa, rappresenta un fattore quantitativamente rilevante nello spiegare l'andamento del volume delle esportazioni verso i MED. Tuttavia, il PIL pro capite del paese importatore non è significativo nell'equazione per le importazioni dai MED; ciò risulta plausibile se consideriamo un effetto Engel (più ricco il paese UE importatore, meno forte il bisogno dei beni primari e tradizionali che i MED possono fornire). I coefficienti del PIL pro capite del paese esportatore sono invece sempre positivi e altamente significativi (all'1%). I coefficienti hanno peraltro valori numerici simili a quelli ottenuti da studi analoghi (cf. De Arcangelis et al., 2001). Per quanto concerne la variabile popolazione nella stima delle esportazioni verso i MED, il segno e la significatività sono quelli attesi mentre in quella delle importazioni dai MED la popolazione dei MED non è significativa e compare con segno negativo. La distanza ha il segno negativo atteso ed è altamente significativa. Le esportazioni dovrebbero essere inversamente correlate all'ampiezza in termini di superficie sia del paese esportatore che del mercato di sbocco, essendo anche queste variabili una proxy dei costi di trasporto, ma la variabile è scarsamente significativa. Le variabili dummy relative alla condivisione del confine e ai legami coloniali e alla lingua sono tutte altamente significative. La variabile relativa all'appartenenza a un accordo di libero scambio invece non lo è ed è pertanto stata esclusa.

Le stime del commercio intra-UE sono state ottenute applicando l'equazione gravitazionale ad un panel per il periodo 1995-2002. Il test di Hausman suggerisce che il modello a effetti fissi deve essere preferito. I risultati sono a favore delle ipotesi sottese al modello gravitazionale: tutte le variabili sono significative all'1% tranne la popolazione del paese importatore e hanno il segno atteso. Il potere esplicativo del modello è molto elevato. Abbiamo provato la robustezza dei nostri risultati usando il PIL totale come misura della massa dei partner e i risultati principali non cambiano.

¹¹ Lo stimatore rimuove gli effetti fissi sottraendo la media temporale di ogni variabile per ogni paese e applica il metodo dei minimi quadrati su tali variabili trasformate.

¹² Abbiamo scelto di presentare solo le stime per il modello a effetti fissi che sulla base di test statistici è sistematicamente risultato preferito a quello a effetti random (Greene, 1997). I risultati delle stime a effetti random sono in linea di massima molto simili a quelli presentati. Il modello a effetti random si differenzia da quello a effetti fissi in quanto, pur considerando una intercetta variabile fra coppie di paesi, la considera una variabile casuale (e non fissa).

I risultati riportati nelle diverse stime confermano in linea di massima la validità del modello gravitazionale tradizionale sia per i paesi MED che UE. La significatività della distanza nello spiegare le intensità di commercio fra MED ed UE suggerisce che i costi di trasporto hanno ancora un impatto importante sulla performance delle esportazioni. Di conseguenza, è probabile che i paesi più vicini ai partner UE abbiano un vantaggio comparato.

Tabella 1 – Modello gravitazionale: stime OLS (1995-2002)

Variabile ind/dip	(1) ln (Esportazioni UE5-MED11) POOLED	(2) ln (Importazioni UE5-MED11) POOLED	(3) ln (Commercio intra-UE14) EFFETTI FISSI
ln (GDP procapite del paese che esporta)	0.184** (.06)	1.146*** (.09)	0.708*** (.09)
ln (GDP procapite del paese che importa)	0.846*** (.05)	0.068 (.12)	1.588*** (.09)
ln (POP del paese che esporta)	1.030*** (.24)	-0.195 (.14)	2.05** (.88)
ln (POP del paese che importa)	0.192* (.07)	1.735*** (.44)	-0.03 (.51)
ln (D _i) (distanza tra le capitali)	-0.287*** (.07)	-0.597*** (.14)	-0.32*** (.13)
Dummy confine comune e/o legami coloniali	0.591*** (.14)	1.370*** (.25)	
Dummy per lingua comune	1.391*** (.17)	1.393*** (.33)	
Ln (superficie del paese esportatore)	-0.34 (.18)	-0.522 (.33)	
Ln (superficie del paese importatore)	-0.319*** (.04)	-0.007 (.07)	
_cons	-16.579*** (4.80)	-26.956** (9.0)	-4.39*** (1.56)
N	440	440	1248
R ² corretto	0.701	0.589	0.96

***significativa all' 1%; ** 5%; *10%. In parentesi gli standard errors.

2.3. Stime dei potenziali di commercio UE-MED e UE-PECO e confronto con il commercio effettivo nei confronti di UE-5

Per analizzare se il commercio fra UE15 e MED si è avvicinato al suo livello potenziale nel periodo oggetto di analisi, applichiamo il coefficiente stimato dall'equazione gravitazionale intra-UE alla stessa specificazione per i flussi UE-MED.

Questi parametri sono usati come “benchmark” per valutare l'integrazione potenziale che i MED potrebbero ottenere se le elasticità del commercio rispetto alle variabili socio-economiche e geografiche considerate fossero le stesse di quelle osservate nel commercio intra-UE. Il volume di commercio così ottenuto è considerato il commercio “normale” che potrebbe essere raggiunto con una maggiore integrazione. Abbiamo applicato lo stesso procedimento anche al commercio fra UE e PECO, un gruppo di paesi che ha goduto nell'ultimo decennio di una significativa

apertura commerciale e di accordi di commercio privilegiati con i paesi UE, in vista dell'adesione (Europe Agreements).

L'utilizzo di questa metodologia (la "proiezione" di relazioni commerciali per gruppi di paesi diversi rispetto a quelli per i quali sono stati stimati i parametri) ci permette di rispondere a diversi quesiti:

- 1) se l'apertura promossa dal Partenariato Euro-Mediterraneo è stata efficace;
- 2) se gli accordi firmati con i PECO hanno aumentato significativamente i volumi di commercio fra PECO e UE;
- 3) se si può riscontrare una relazione bilaterale particolarmente forte che suggerisce un processo di integrazione a diversa velocità per i diversi paesi ed eventualmente la presenza di vere e proprie regioni più integrate all'interno delle due aree.

I grafici seguenti ([grafici 1-10](#)) descrivono l'andamento dei rapporti tra commercio "potenziale" (vale a dire quello "normale" calcolato come appena descritto) e commercio effettivo fra i singoli paesi europei e i paesi delle due aree (MED e PECO) per il periodo 1995-02. Un valore del rapporto pari a 1 indica che il commercio potenziale è pari all'effettivo. Quanto maggiore è il rapporto, quanto più elevato è il gap che si può riempire (e quindi la possibilità di generare commercio). Un andamento del rapporto decrescente nel tempo indica che gli scambi stanno aumentando e tendenzialmente si avvicinano al livello potenziale. Viceversa se il rapporto aumenta nel tempo.

Dall'esame dei grafici possiamo mettere in evidenza i seguenti fatti stilizzati:

- 1) Il rapporto fra il logaritmo del commercio potenziale e del commercio effettivo con i MED è in linea di massima rimasto costante o è aumentato fra il 1995 e il 2002. Le eccezioni sono la Tunisia e la Turchia (dove il rapporto è in debole diminuzione). Ciò significa che le esportazioni fra i singoli paesi UE e i MED hanno in alcuni casi addirittura aumentato la distanza rispetto al commercio "normale" o "potenziale" che avrebbero potuto raggiungere date le condizioni economiche, culturali e geografiche. L'opposto si osserva nei confronti dei PECO, che mostrano invece un andamento caratterizzato da un ampio declino: partono da un rapporto decisamente inferiore (intorno a 2) e nello stesso lasso di tempo colmano ulteriormente il gap (specialmente nel caso dei paesi che all'inizio partono nelle condizioni peggiori, vale a dire le repubbliche Baltiche, la Romania e la Bulgaria che sono quelle con l'andamento più dinamico).
- 2) Il commercio potenziale fra paesi UE e MED è ben lontano dall'essere sfruttato anche nel 2002: il valore del rapporto è infatti molto superiore a 1 (presenta valori superiori a 4 sia per le esportazioni che per le importazioni), mentre è relativamente più vicino a 1 nel caso dei PECO (ad esempio nel caso dell'Italia varia fra 2.2 e 2.6 per le esportazioni e 1.7 e 2.4 per le importazioni). Ciò suggerisce una tendenza alla chiusura del gap.
- 3) L'intensità delle importazioni dei paesi UE dai MED è in media più bassa dell'intensità delle esportazioni mentre l'opposto si osserva nel commercio con i PECO; questo risultato è coerente con le analisi che hanno messo l'accento sul fatto che mentre i MED devono ancora superare molte barriere all'entrata sui mercati europei, i PECO hanno beneficiato di una apertura totale e asimmetrica per le loro esportazioni verso l'UE grazie agli accordi europei.

Come si vede dai grafici, le esportazioni francesi si avvicinano maggiormente al livello "potenziale" con Algeria, Malta, Marocco e Tunisia mentre sono decisamente lontane le esportazioni verso i paesi del Mashrek. Per la Spagna, i rapporti più bassi, e quindi la minore distanza nei confronti del commercio potenziale, si osservano per Tunisia, Turchia e Marocco. Il Regno Unito sfrutta meglio le potenzialità di commercio nei confronti di Israele, Malta, Cipro e Turchia. Infine la Germania polarizza il proprio commercio con la Turchia, rispetto alla quale si osserva il valore più basso del rapporto.

Per quel che riguarda l'Italia, oltre alle considerazioni generali fatte per tutti i paesi UE, possiamo dire che:

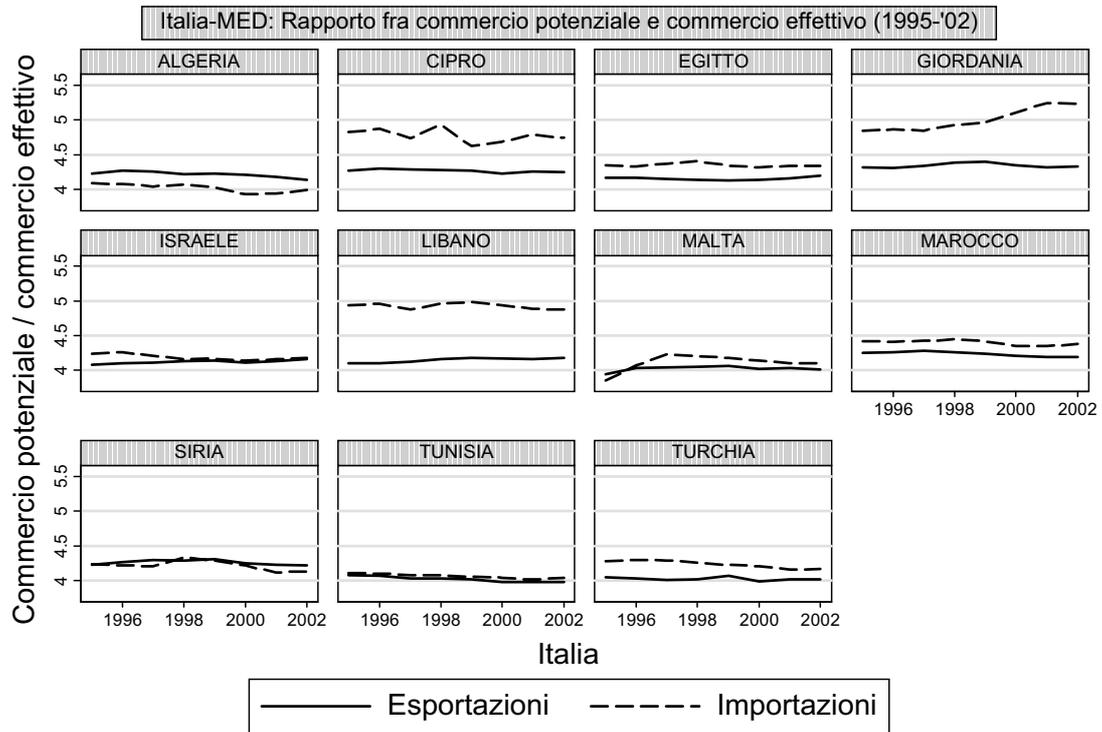
- 4) Se consideriamo l'intensità delle esportazioni dei singoli paesi MED, osserviamo che tutti i paesi si trovano in una posizione simile eccetto Malta, Tunisia e Turchia che hanno valori del rapporto significativamente inferiori e la Giordania che ha il rapporto peggiore.*
- 5) L'intensità delle importazioni è bassa per Cipro, Giordania e Libano (gap di circa 5 e nel caso della Giordania decisamente crescente nel periodo considerato), leggermente superiore per Siria, Marocco, Egitto e Turchia (gap di circa 4.5, decrescente nella confronti della Turchia), abbastanza più elevata con Tunisia, Algeria, Israele, Malta (il gap in questo caso è pari a circa 4).*
- 6) Se confrontiamo l'intensità delle esportazioni verso i singoli PECO, osserviamo degli andamenti molto diversi ma raggruppabili in linea di massima in tre gruppi: le Repubbliche Baltiche e la Slovacchia hanno il rapporto più alto (fra 2.4 e 2.6), la Repubblica Ceca, la Slovenia, l'Ungheria e la Bulgaria hanno valori intermedi del rapporto (fra 2.4 e 2.2), la Polonia e la Romania hanno i rapporti più bassi. Nei confronti di questi ultimi due paesi sembra che le potenzialità di commercio siano state sfruttate meglio.*
- 7) Anche per quel che riguarda l'intensità delle importazioni dai singoli paesi PECO possiamo distinguere tre gruppi di paesi: il gap più alto (intorno a 2.4) è con i paesi Baltici, quello con la Bulgaria, la Polonia la Repubblica Ceca è intorno al 2-2.2 mentre il più basso (sotto al 2) si registra con la Slovacchia, l'Ungheria, la Romania e la Slovenia. Nel caso delle importazioni dalla Slovenia si osserva addirittura una copertura pressoché totale del commercio potenziale nel periodo sotto esame.*

Da quanto osservato è possibile sostenere che esiste una forte correlazione fra il livello di sviluppo dei paesi e il livello di sfruttamento di commercio potenziale e che la vicinanza geografica ha un ruolo importante.

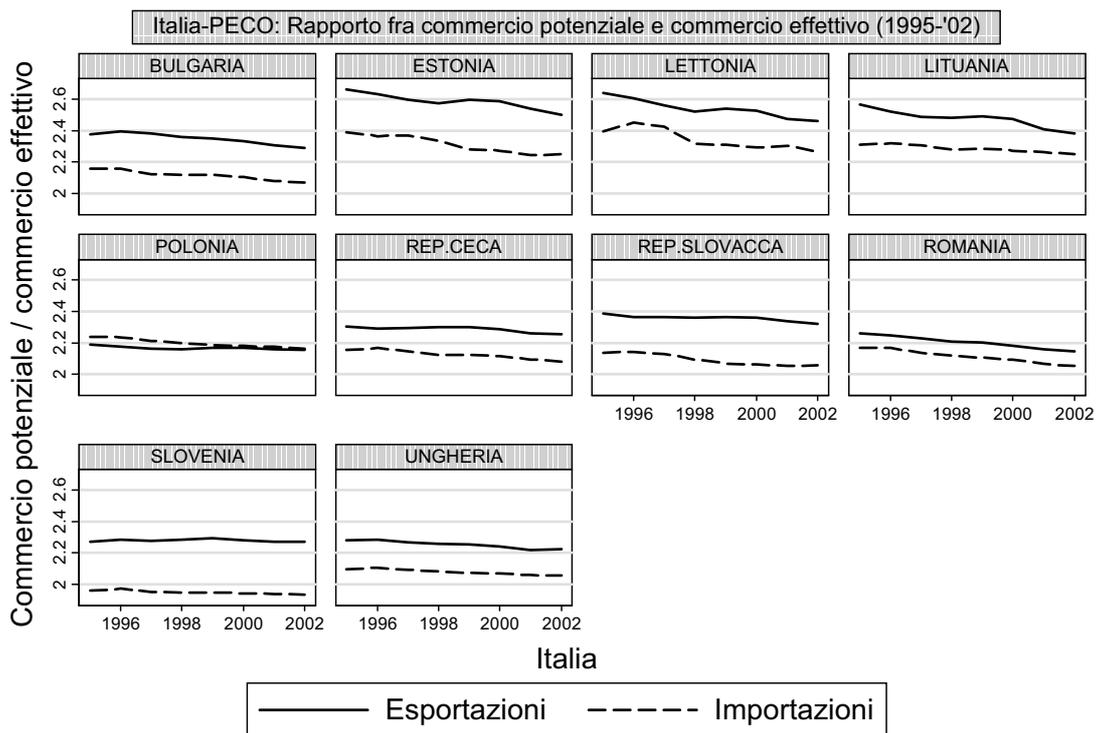
5. Conclusioni

La maggior parte dei paesi del Partneriato ha un grado di apertura elevato nei confronti dell'area dell'euro. I rapporti commerciali fra i due gruppi di paesi, pur essendo relativamente stretti, non sembrano però essersi intensificati dopo la firma degli accordi del 1995. I risultati della nostra analisi gravitazionale confermano che il potenziale di commercio fra UE e MED è ancora enorme e non sfruttato da ambo i partner. In generale, paesi come la Turchia (Unione Doganale dal 1996), il Marocco, la Tunisia, Israele, i primi ad aver siglato gli accordi bilaterali, sono posizionati meglio di Egitto e Algeria che non hanno ancora implementato questo tipo di rapporti e soprattutto meglio dei paesi non beneficiari degli Accordi di Associazione come la Giordania e il Libano.

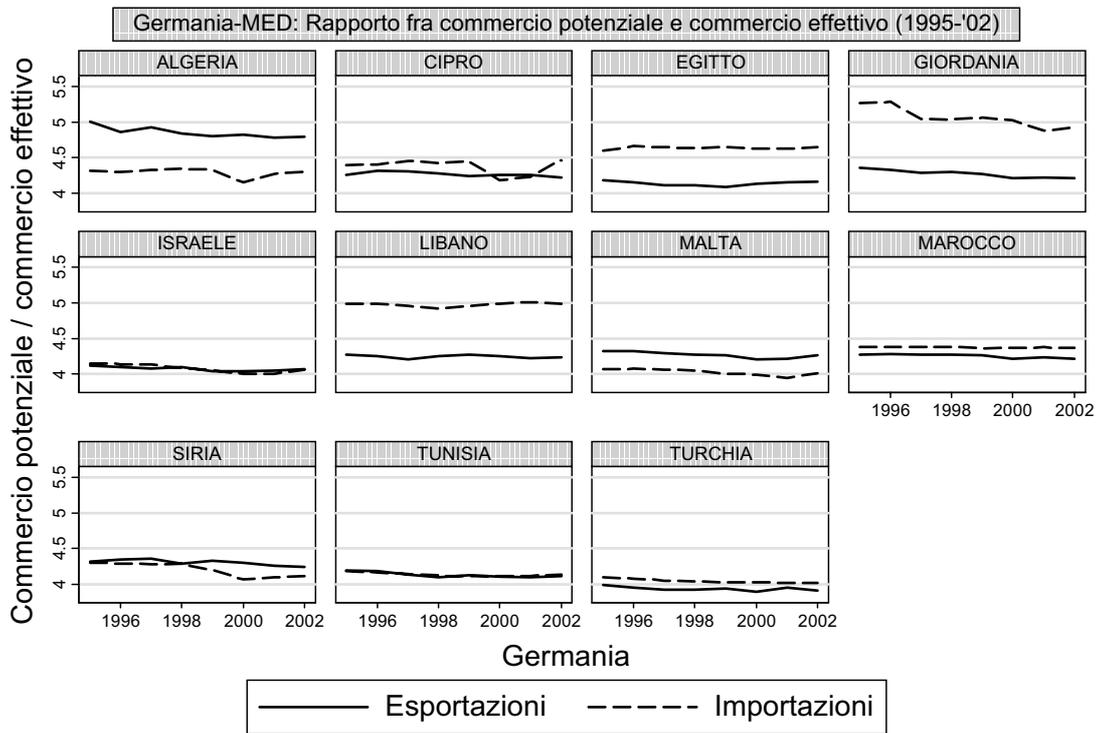
Viene quindi confermato anche nel commercio con l'UE un ampio "undertrading" già riscontrato in analisi precedenti (Rose, 2002; IMF, 2002), fondate sulla stima della differenza media tra valore reale e valore stimato del commercio dei MED con i paesi industrializzati. In particolare, l'analisi del FMI (2002) poneva in risalto come i MED avessero un livello di sottosviluppo del commercio secondo solo ad alcuni paesi dell'Asia del Sud Est, i quali tuttavia sono caratterizzati da un elevato livello di commercio nei servizi che non viene considerato nelle stime gravitazionali. Infine, la nostra analisi mette in evidenza che nei MED il trend è stato negativo negli ultimi venti anni: avevano con i paesi UE un commercio più sviluppato fra il 1980-84 e nel periodo successivo hanno accumulato un gap ampio e crescente rispetto al loro potenziale. Questo andamento mette in evidenza l'utilità di forme mirate di cooperazione bilaterale e multilaterale.



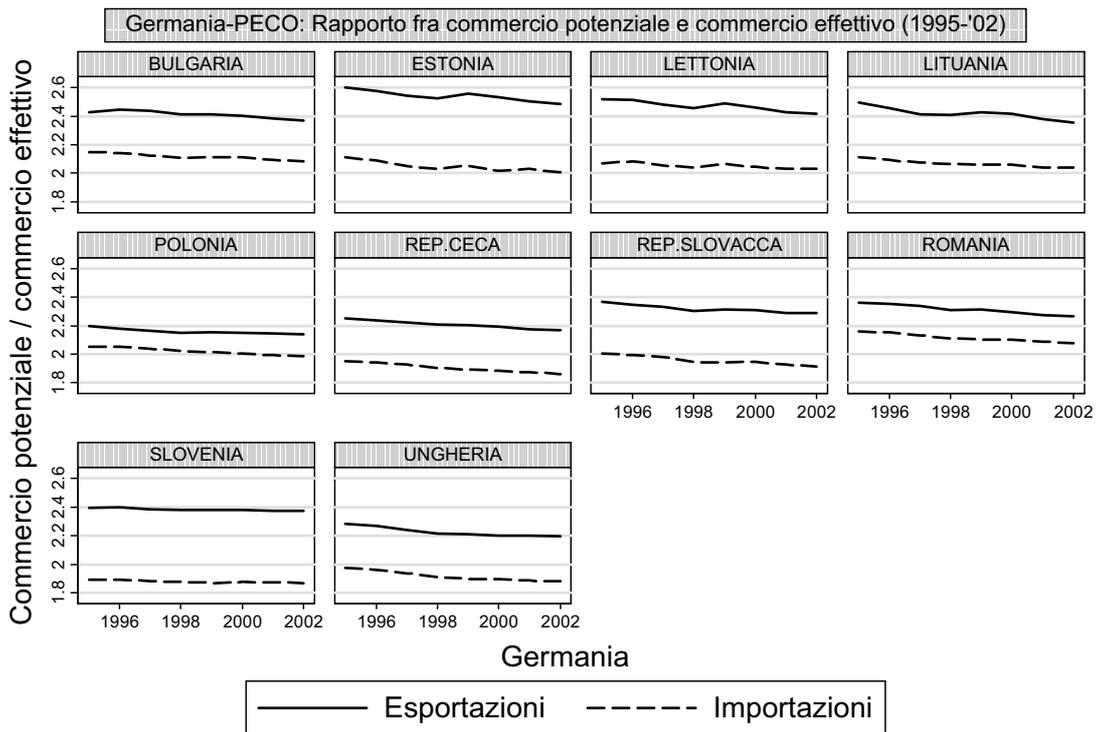
Graphs by med



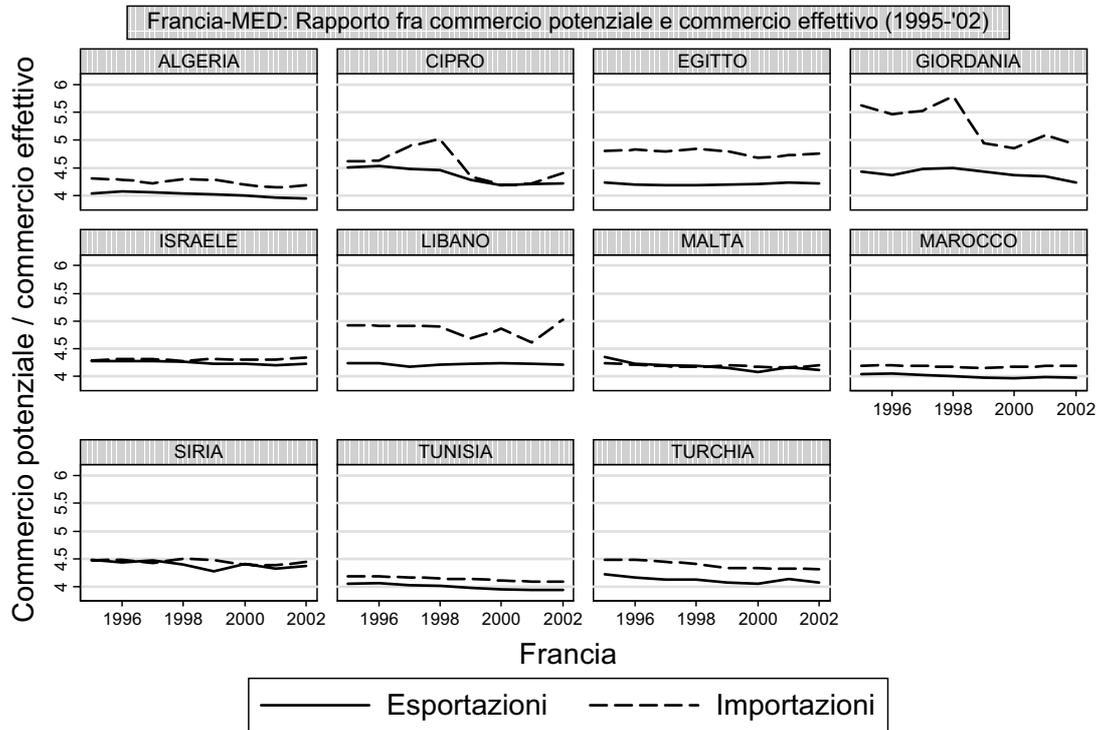
Graphs by cee



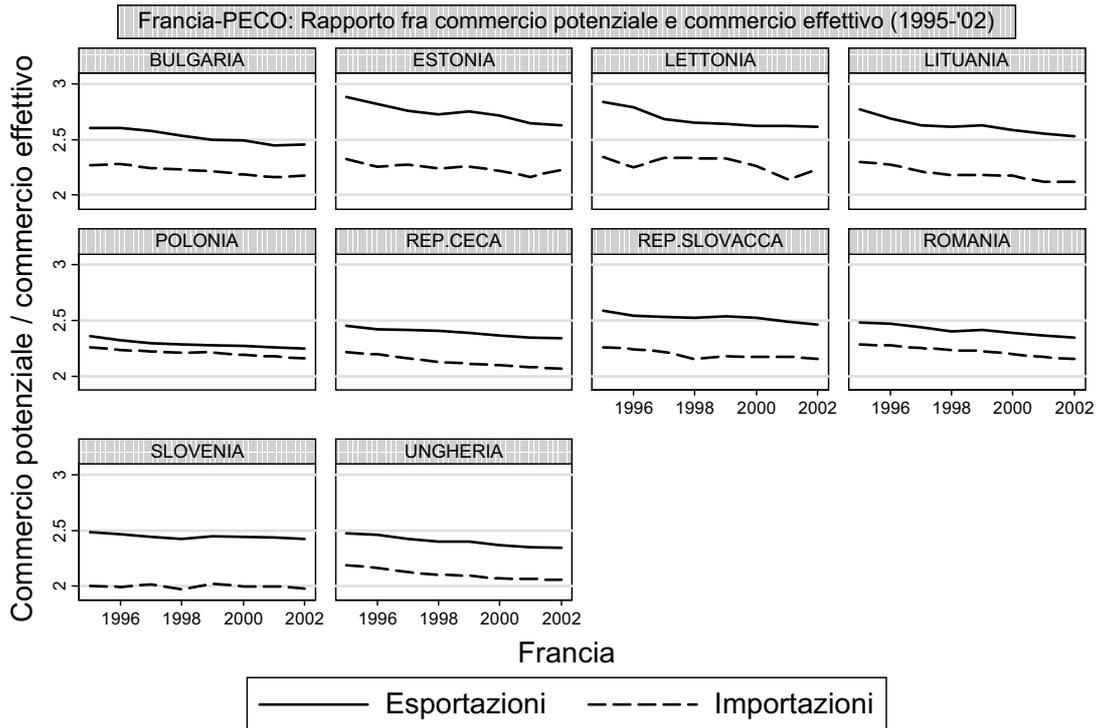
Graphs by med



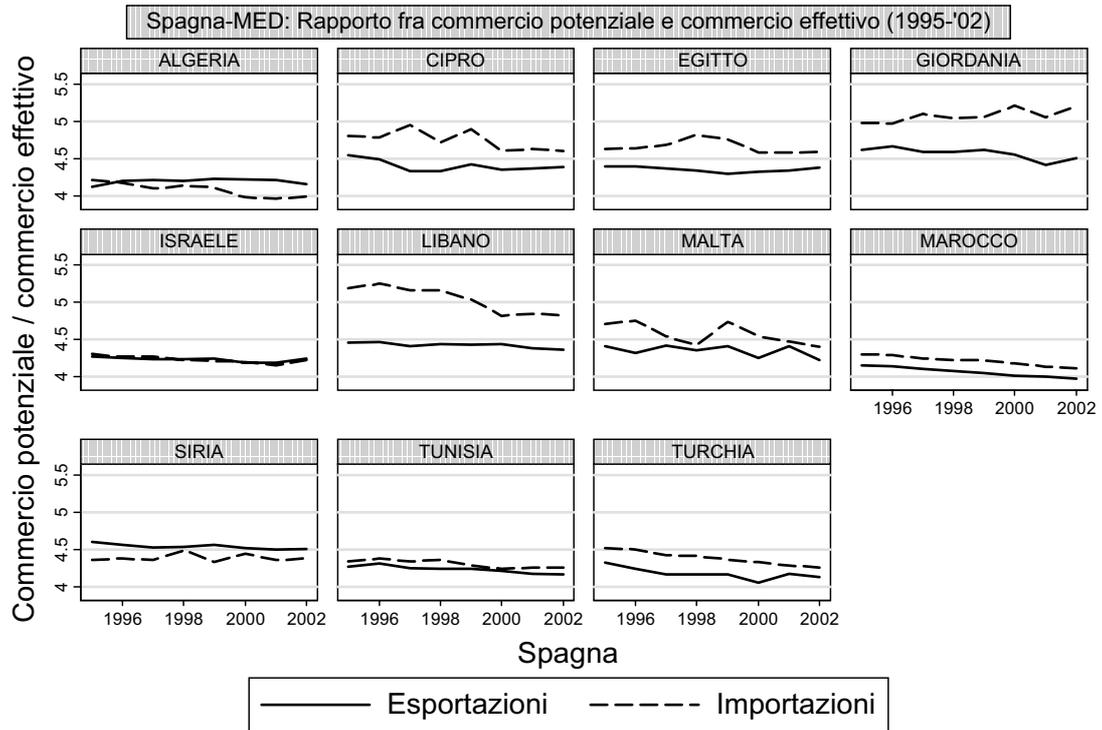
Graphs by cee



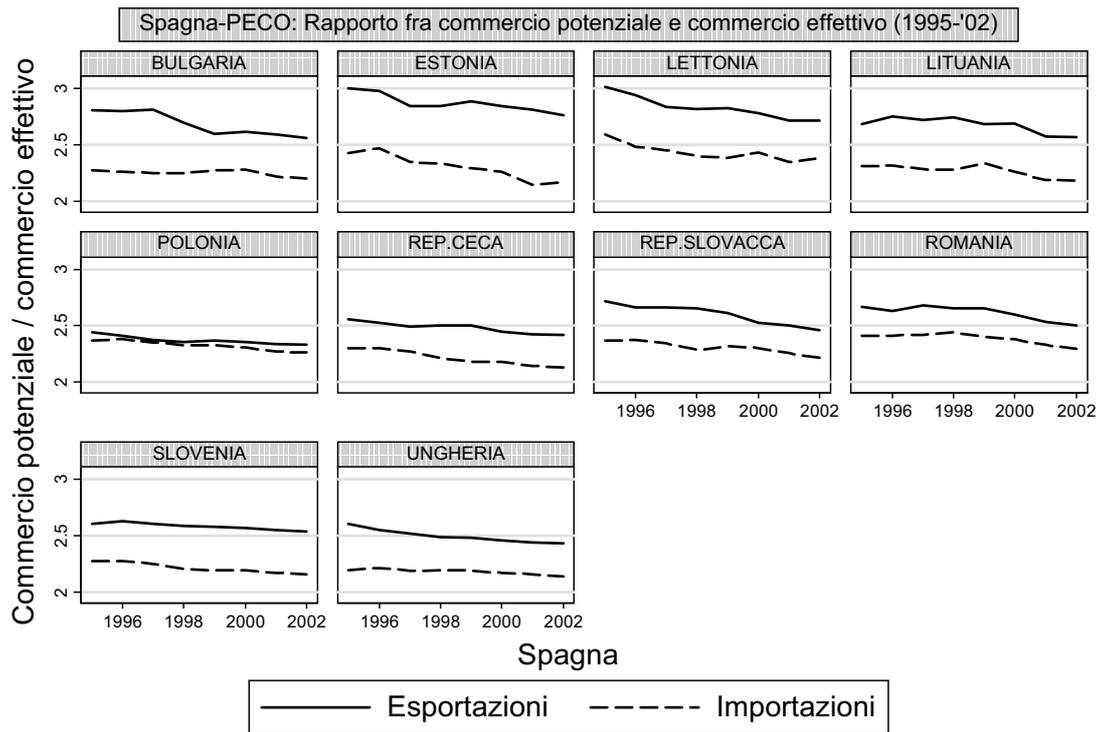
Graphs by med



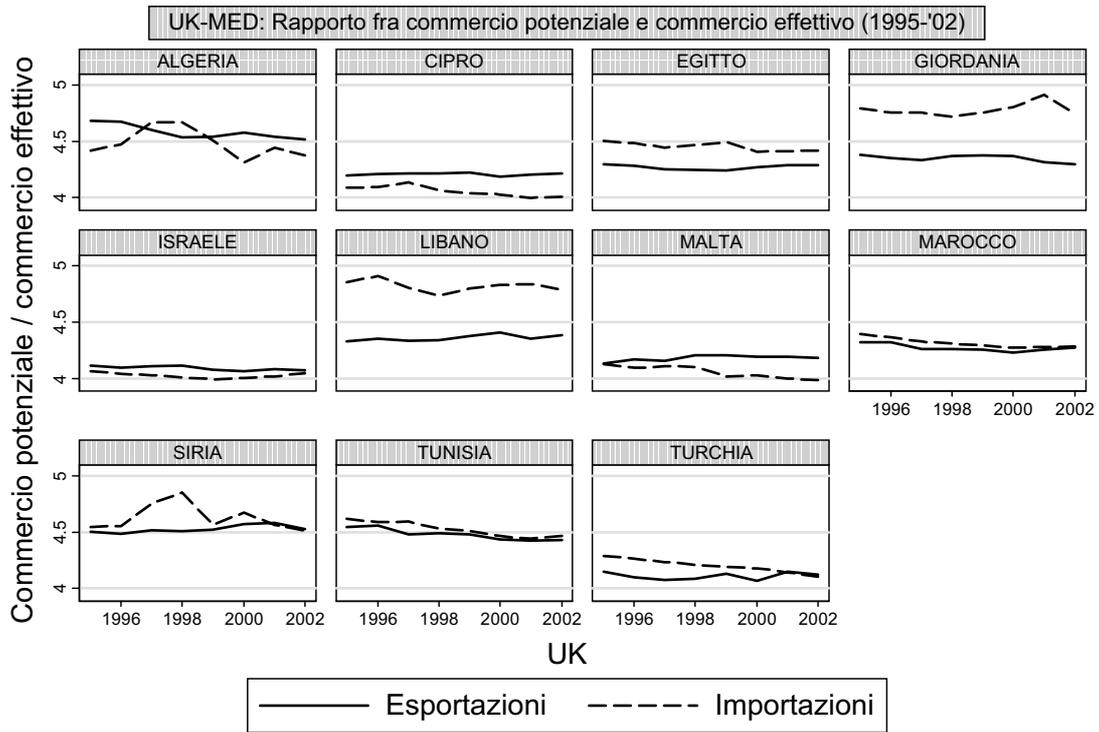
Graphs by cee



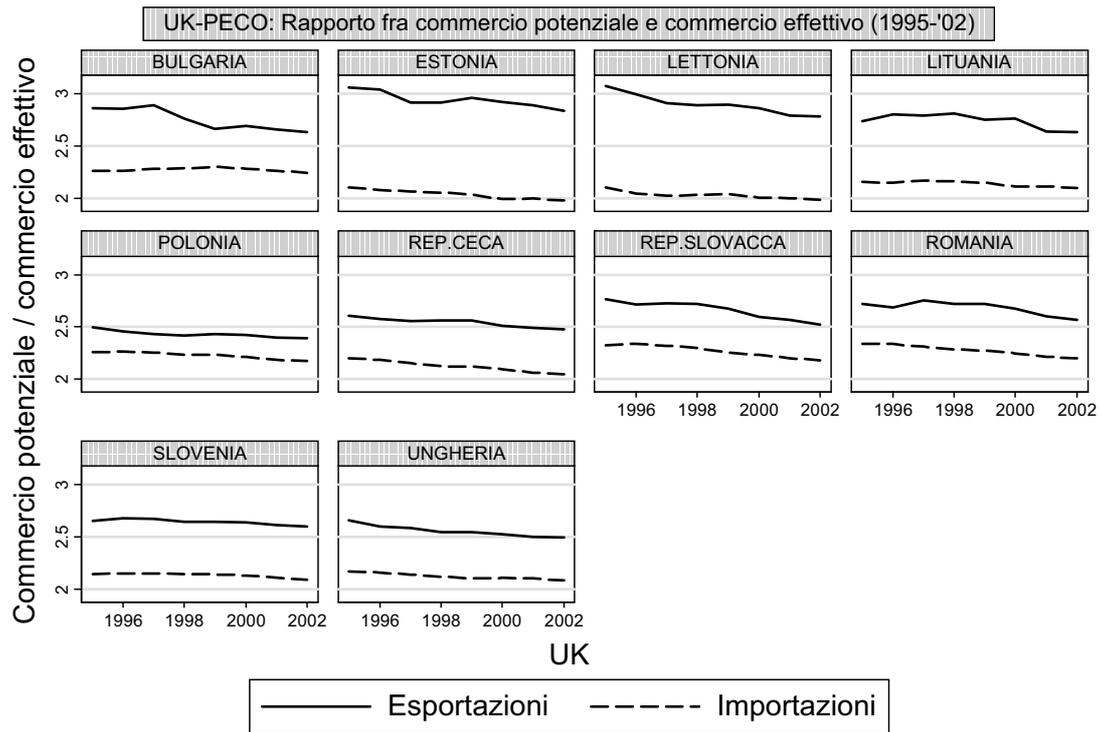
Graphs by med



Graphs by cee



Graphs by med



Graphs by cee

Riferimenti bibliografici

- De Arcangelis, G., G. Ferri, M. Galeotti, G. Giovannetti (2001), "Trade links with the SEEC's: trade specialisation and industrial structure", Paper presented at the Conference "Whither SEEC's Development? A SME perspective for integration with the UE", Bari, 15-16 February, forthcoming in *Journal of Balkans*.
- Egger, P. (2000) "A note on the proper econometric specification of gravity equation", *Economic Letters*, vol. 66.
- ECB (2004), *Monthly Bulletin*, April.
- Femise (2002), *FEMISE Report on the Euro-Mediterranean Partnership*, 2002.
- Femise (2003), *The Impact of EU enlargement on the Mediterranean Partners*, 2003.
- Ferragina, A., G. Giovannetti e L. Iapadre (2004), "Integration between EU and South Mediterranean countries: trends in trade intensity and shifts in specialisation", di prossima pubblicazione in "The Cooperation between the Widened European Union and its New Vicinity: Stakes and Prospects", atti convegno "IVth INTERNATIONAL DAYS of STUDIES JEAN MONNET", INSEA-University Montesquieu-Bordeaux.
- Helpman, E.P. Krugman (1985), *Market Structure and Foreign Trade*, MIT Press, Cambridge Mass.
- Greene, W. (1997), *Econometric Analysis*, Macmillan Publishing Company, New York.
- IMF, *World Economic Outlook*, (2002).
- Mathyas, L. (1997), "Proper econometric specification of the gravity model", *The World Economy*, vol. 20.
- Mathyas, L. (1998), "The gravity model: some econometric consideration", *The World Economy*, vol. 21.
- Nilsson, L. (2000), "Trade integration and the EU economic membership criteria", *European Journal of Political Economy*, 16.
- Quefelec, S. (2003), "2002 in the Mediterranean countries: selected indicators", *Statistics in focus*, theme 1, 8.
- Rose (2002), "Estimating Protectionism from the Gravity Model", unpublished, IMF.

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

Sintesi

L'accelerazione della crescita economica e degli scambi commerciali mondiali nel 2003 ha interessato solo marginalmente l'area dell'euro e, al suo interno, l'Italia, per il protrarsi della fase di stagnazione della domanda interna e anche per effetto dell'azione di freno sulla domanda estera esercitata dalla perdurante perdita di competitività.

L'incremento del prodotto interno lordo dell'Italia rispetto all'anno precedente si è fermato allo 0,3%, di poco inferiore a quello della media dell'area che non è andato oltre lo 0,4%: sono rimaste in parte deluse le aspettative di ripresa, oltre che in Italia, anche in Francia e Germania, dove i ritmi di crescita sono stati assai modesti o addirittura in lieve flessione, al contrario di quanto accaduto in Spagna dove è proseguita la fase espansiva. Per l'Italia la debole crescita è stata interamente determinata dall'apporto della domanda interna, in particolare dei consumi e delle scorte, che ha sopravanzato il contributo negativo delle esportazioni nette pari, come nel 2002, a nove decimi di punto. Le vendite all'estero di beni e servizi a prezzi costanti hanno infatti subito una pesante riduzione (-3,9%) superiore a quella già mostrata nel 2002, a fronte di una flessione delle importazioni di entità assai più modesta (-0,6%). Anche nell'area dell'euro l'apporto della domanda estera alla crescita del PIL è risultato negativo, per sei decimi di punto, per la prima volta dopo tre anni.

Nel 2003 la bilancia dei pagamenti di parte corrente dell'Italia ha fatto registrare un approfondimento del passivo, che si è portato a una cifra di oltre 18 miliardi di euro (pari all'1,4% del prodotto interno lordo) a causa, in primo luogo, del forte ridimensionamento dell'avanzo commerciale, sceso a un valore di 8,8 miliardi di euro. Una simile dinamica si è riscontrata anche nell'area dell'euro: la forte riduzione dell'avanzo commerciale con il resto del mondo si è riflessa sulla contrazione dell'avanzo di parte corrente. Il deterioramento del saldo commerciale dell'Italia è da imputarsi alla dinamica delle quantità scambiate mentre la ragione di scambio ha mostrato un andamento ancora favorevole. Infatti, secondo quanto rilevato dagli indici di commercio con l'estero recentemente ricostruiti dall'ISTAT, mentre le quantità esportate dall'Italia hanno mostrato un'ulteriore flessione rispetto al livello dell'anno passato (-4,7%) assai più marcata di quella delle importazioni (-1,2%), i prezzi in euro praticati dagli esportatori italiani hanno continuato ad aumentare: comportamento che può apparire anomalo, a fronte della perdurante erosione della competitività di prezzo.

Le esportazioni italiane di merci in valore si sono ridotte del 4%. La quota di mercato calcolata sulle esportazioni mondiali a prezzi correnti è rimasta stazionaria sul livello dell'anno precedente (3,9%). L'area dell'euro ha invece conseguito un guadagno di quota, grazie in particolare al contributo positivo della Germania e della Spagna. Mettendo però a confronto le esportazioni dell'Italia con quelle dei paesi della UE nel mercato mondiale, si osserva che la quota dell'Italia ha subito una contrazione rispetto al 2002.

E' proseguita la progressiva perdita di quote di mercato per le esportazioni italiane calcolate a prezzi costanti. A fronte di un aumento in volume degli scambi com-

* Redatto da Elena Mazzeo con la supervisione di Salvatore Rossi, Banca d'Italia.

merciali al livello mondiale che, secondo le stime, nel 2003 dovrebbe avere raggiunto il 4,5-5%, la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali in volume è scesa al 3,2% nel 2003 dal 4,4% nel 1995.

La discrepanza osservata tra l'andamento della quota a prezzi correnti, rimasta invariata, e quella a prezzi costanti, in diminuzione, segnala una dinamica dei prezzi delle esportazioni italiane superiore a quella media mondiale. L'aumento dei valori medi unitari è stato pari in media allo 0,8% rispetto all'anno precedente, ma aumenti superiori hanno mostrato quelli nell'Unione Europea, pure a fronte di una dinamica della domanda nell'area piuttosto modesta. E' anche ipotizzabile che tale dinamica dei valori medi unitari abbia riflesso un innalzamento della composizione qualitativa delle esportazioni. La sensibile perdita di competitività di prezzo registrata nel passato biennio potrebbe avere colpito soprattutto gli esportatori di prodotti di fascia qualitativa e valori medi unitari inferiori, "spiazzati" da prodotti provenienti dai paesi emergenti, mentre avrebbero mantenuto o accresciuto la propria presenza sui mercati esteri gli esportatori di fascia qualitativa e valori medi unitari più elevati.

E' stata soprattutto la dinamica sfavorevole dei costi variabili e della produttività nel settore industriale, sommata all'effetto del forte apprezzamento della divisa europea, a pesare sulla competitività dei prodotti italiani: si è osservato infatti un apprezzamento del cambio reale calcolato sul costo unitario del lavoro superiore a quello calcolato sui prezzi alla produzione dei prodotti industriali. Questo dato ha determinato anche una compressione dei margini di profitto degli esportatori italiani maggiore rispetto ai principali concorrenti dell'area dell'euro.

Nel 2003 il valore delle importazioni italiane di beni ha subito una flessione per il secondo anno consecutivo. I valori medi unitari sono rimasti complessivamente invariati rispetto all'anno precedente per effetto del rincaro (+1,4%) dei prodotti importati dai paesi della UE e della flessione (-1,9%) di quelli provenienti dalle aree esterne alla UE. A fronte di un apprezzamento dell'euro nei confronti delle altre valute pari in media all'11,4% in termini nominali, l'andamento dei prezzi all'importazione mostra che gli esportatori degli altri paesi non hanno interamente trasferito i mutamenti del cambio sui prezzi per accrescere la competitività delle proprie merci nel nostro paese, mentre hanno aumentato i propri margini di profitto. L'indice di competitività dei manufatti importati, dato dal rapporto tra l'indice dei prezzi alla produzione e quello dei valori medi unitari delle importazioni di manufatti (in euro), che nei due anni precedenti aveva mostrato una flessione, è tornato a crescere. Per effetto anche dell'andamento cedente di investimenti ed esportazioni, componenti della domanda a forte contenuto di input importati, in Italia, si è ancora ridotto il grado di penetrazione delle importazioni sulla domanda interna, che fino alla fine degli anni novanta era cresciuto costantemente come, peraltro, negli altri principali paesi europei.

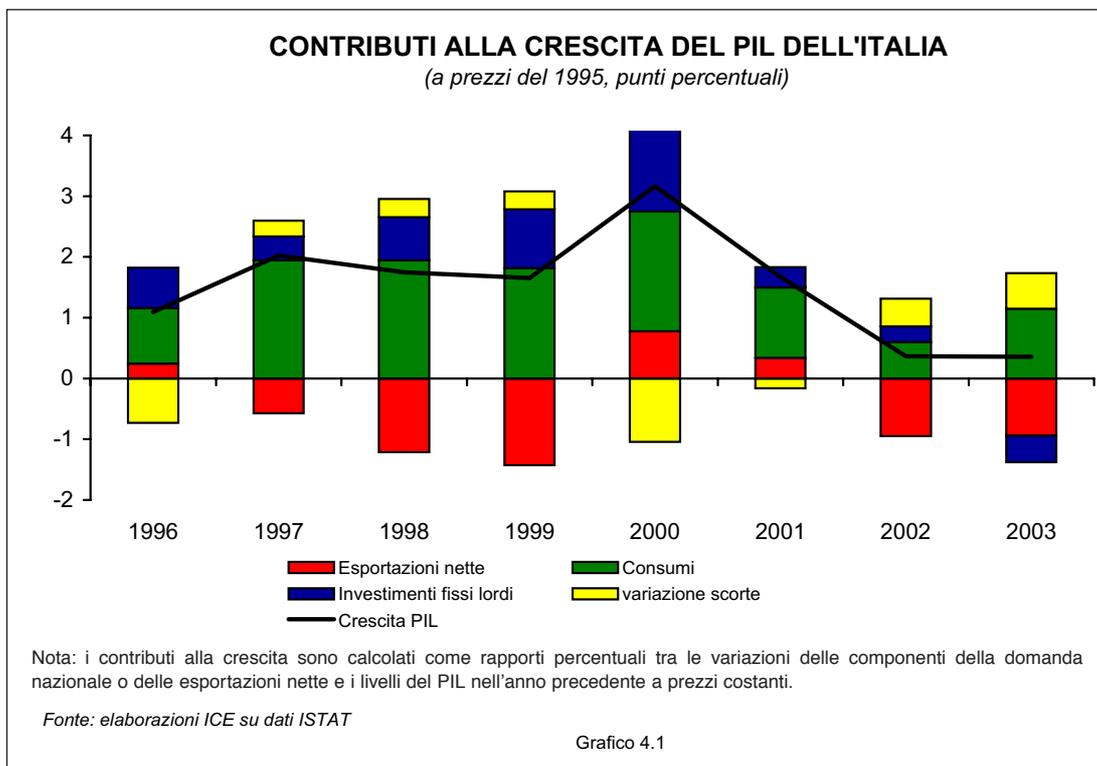
Nell'anno in corso, secondo quanto stimato da molti centri di previsione, l'Italia potrebbe sperimentare tassi di crescita dell'attività produttiva più sostenuti ma ancora inferiori a quanto previsto per l'area dell'euro, grazie all'apporto positivo di tutte le componenti della domanda interna. Nei primi mesi del 2004, seppure in un quadro di perdurante incertezza, si sono manifestati dei segnali di ripresa: il PIL nel primo trimestre dell'anno ha mostrato infatti un'accelerazione, in linea con la media dell'area dell'euro, effetto dell'azione di traino esercitata da consumi e investimenti. I dati relativi al primo trimestre del 2004 hanno rivelato una variazione positiva rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente delle esportazioni di beni e servizi (0,4%), che tuttavia non sarebbe ancora sufficiente a consentire un recupero della quota di mercato mondiale. Anche le importazioni sono registrate in aumento (0,7%) e, secondo le stime più recenti, dovrebbero accelerare nei prossimi mesi e assumere un andamento ancora più vivace nel 2005, sospinte dalla crescita sostenuta degli investimenti e delle esportazioni.

4.1 L'attività economica e la bilancia dei pagamenti

Il contributo degli scambi con l'estero alla crescita economica

Nel 2003 l'accelerazione della domanda e degli scambi commerciali in molte aree geografiche non è stata sufficiente a stimolare una robusta ripresa della crescita economica nell'area dell'euro, in particolare in Italia, anche a causa dall'azione di freno esercitata dalla perdita di competitività, dovuta in primo luogo all'apprezzamento della moneta unica nei confronti del dollaro.

La crescita del prodotto interno lordo dell'Italia rispetto all'anno precedente si è fermata allo 0,3%, un tasso ancora inferiore rispetto a quello già assai modesto registrato nel 2002. Anche nella media dell'area dell'euro l'incremento del PIL non è andato oltre lo 0,4%: sono state in parte deluse le aspettative di ripresa in Francia e Germania, dove i tassi di variazione sono stati pari, rispettivamente, a 0,5% nel primo paese e a -0,1% nel secondo; al contrario, in Spagna è proseguita la fase espansiva in atto da alcuni anni.



Il modesto incremento del prodotto interno in Italia è stato il risultato, come nei principali paesi dell'area dell'euro, del contributo positivo delle componenti dei consumi, cresciuti dell'1,5%, e, delle scorte, che hanno compensato la dinamica negativa degli investimenti, diminuiti del 2,1% (grafico 4.1). La forte flessione della spesa per investimenti, in calo per la prima volta dal biennio 1992-93, ha interessato soprattutto la componente dei mezzi di trasporto e dei macchinari: a determinarla potrebbe essere stato il duplice effetto della debole intonazione della domanda complessiva e delle incerte prospettive di ripresa, oltre che conseguenza dell'anticipo delle spese ai mesi finali del 2002, in coincidenza con la scadenza degli incentivi fiscali.

L'incremento della domanda interna (1,3%) pertanto è rimasto nel complesso invariato rispetto all'anno precedente (tavola 4.1).

IL QUADRO MACROECONOMICO
CONTABILITÀ NAZIONALE
(variazioni percentuali sul periodo corrispondente ai prezzi del 1995)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Prodotto interno lordo	1,1	2,0	1,8	1,7	3,2	1,7	0,4	0,3
Importazioni di beni e servizi (FOB)	-0,3	10,1	8,9	5,6	7,1	0,5	-0,2	-0,6
Domanda nazionale totale (scorte incluse)	0,9	2,7	3,1	3,2	2,4	1,4	1,3	1,3
Spesa delle famiglie	1,2	3,2	3,2	2,6	2,8	0,8	0,4	1,2
Spesa delle AAPP e delle ISSL	1,1	0,3	0,3	1,4	1,7	3,8	1,9	2,2
Investimenti fissi lordi	3,6	2,1	4,0	5,0	7,1	2,6	0,5	-2,1
di cui: Macchinari, attrezz. e prod. vari	3,9	6,5	5,0	5,0	7,6	-0,2	-0,3	-3,6
Costruzioni	3,6	-1,9	-0,2	2,6	6,1	2,8	3,3	1,8
Mezzi di trasporto	2,6	0,8	17,9	15,2	10,4	5,0	0,3	-9,8
Esportazioni di beni e servizi (FOB)	0,6	6,4	3,4	0,1	9,7	1,6	-3,4	-3,9

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

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Produzione industriale (1)	-1,3	2,6	1,6	0,7	2,3	-0,5	-1,0	0,1
Grado di utilizzazione degli impianti (2)	75,8	77,7	77,6	76,9	79,3	78,1	77,6	76,3
Occupazione totale (unità standard di lavoro)	0,3	0,4	1,0	0,8	1,7	1,7	1,1	0,4
Prezzi al consumo (3)	4,0	2,0	2,0	1,7	2,5	2,7	2,5	2,7
Prezzi alla produzione (indice generale)	1,9	1,3	0,1	-0,2	6,0	1,9	0,2	1,6

(1) valore aggiunto a prezzi del 1995 dell'industria in senso stretto al netto delle costruzioni.

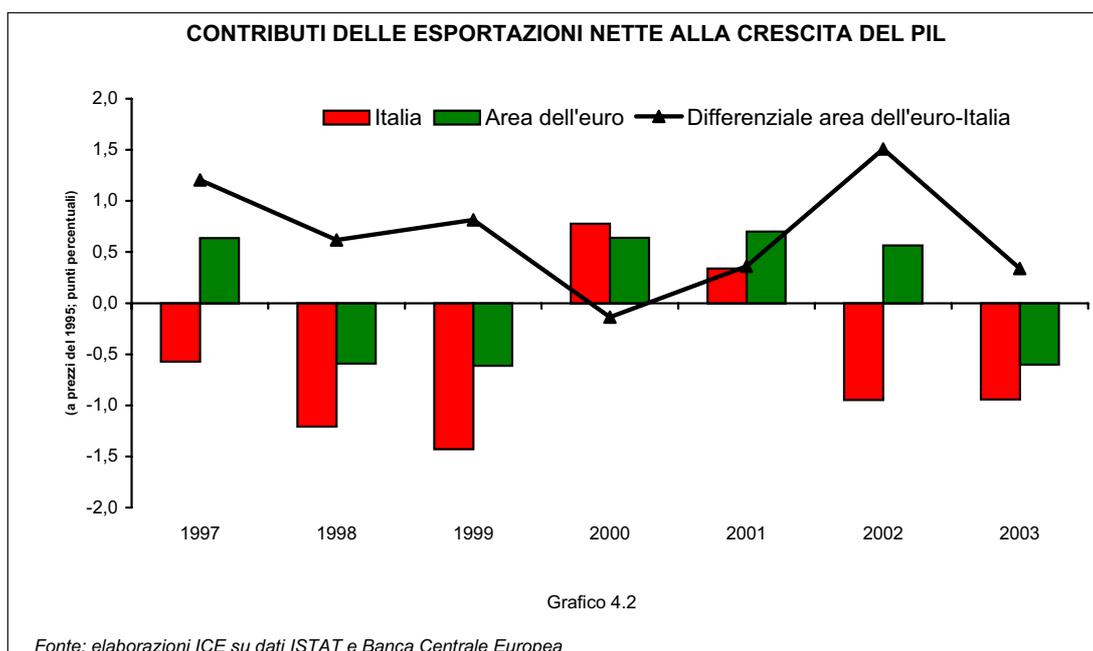
(2) livello percentuale, fonte ISAE.

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.1

Nel 2003 nei dodici paesi che hanno adottato la moneta comune, per la prima volta dopo tre anni, l'apporto alla crescita delle esportazioni nette è risultato negativo, per sei decimi di punto (grafico 4.2): le esportazioni di beni e servizi sono rimaste all'incirca invariate rispetto all'anno precedente a fronte di una ripresa degli acquisti dall'estero (1,8%). Per l'Italia il contributo negativo delle esportazioni nette è stato superiore e pari,



come nel 2002, a nove decimi di punto: le vendite all'estero a prezzi costanti sono infatti diminuite del 3,9%, una flessione più accentuata di quella mostrata nel 2002, a fronte di una dinamica negativa delle importazioni di entità assai più modesta (-0,6%).

Nell'anno in corso, secondo quanto stimato da molti centri di previsione, l'Italia potrebbe sperimentare un'accelerazione della crescita del PIL, a un tasso compreso tra lo 0,8%¹ e l'1,2%², inferiore a quello prevista per l'area dell'euro, grazie all'apporto positivo di tutte le componenti della domanda interna. Secondo il dato sull'andamento del PIL nel primo trimestre 2004 diffuso dall'ISTAT, si è registrato nel primo trimestre dell'anno un incremento dello 0,4% rispetto al trimestre precedente e dello 0,8% rispetto al primo trimestre del 2003, in linea con la media dell'area dell'euro. Ancora una volta ha concorso positivamente alla crescita la componente interna della domanda che ha compensato l'azione di freno esercitata dalle esportazioni nette. Dalle indagini congiunturali e dai pochi dati al momento disponibili non si delinea ancora un quadro di decisa ripresa nella prima parte dell'anno in corso: vi concorrono le difficoltà di alcuni grandi gruppi italiani dell'industria e dei servizi, le ancora incerte prospettive relative ai futuri scenari politici mondiali, che potrebbero scoraggiare la ripresa di investimenti e consumi. La produzione industriale nel primo trimestre è ancora caduta; nuovi segnali negativi provengono dagli indicatori del clima di fiducia delle imprese e delle famiglie. Una più decisa accelerazione della crescita economica potrebbe registrarsi nel 2005, grazie, ancora una volta, all'apporto positivo della componente interna della domanda, mentre quella estera dovrebbe contribuire ancora negativamente poiché le importazioni, trainate da un notevole rilancio degli investimenti e dell'attività esportativa, dovrebbero registrare un incremento piuttosto sostenuto e superiore a quello previsto per le esportazioni.

I saldi della bilancia dei pagamenti e la posizione sull'estero dell'Italia

L'Italia nel 2003 ha fatto registrare un passivo del conto corrente di oltre 18 miliardi di euro, ammontare quasi doppio rispetto all'anno precedente e pari all'1,4% del prodotto interno lordo (tavola 4.2). A determinare questo peggioramento anche per l'Italia ha concorso il restringimento dell'avanzo commerciale (di poco più di 5 miliardi di euro) e l'ampliamento dei disavanzi di redditi e trasferimenti, mentre il conto relativo ai servizi è rimasto pressoché invariato (tavola 4.3). Anche nell'area dell'euro si è registrato un peggioramento dei conti con l'estero: l'avanzo di conto corrente del 2003 è sceso a 26 miliardi di euro, pari allo 0,4% del prodotto interno lordo (era pari allo 0,8% del PIL nel 2002), a causa di una flessione dell'avanzo commerciale nei confronti del resto del mondo e di un aumento del deficit dei trasferimenti, a fronte di un miglioramento dei saldi relativi a servizi e redditi. L'apprezzamento dell'euro rispetto al dollaro, oltre che l'ancora incerta dinamica della ripresa della domanda mondiale, soprattutto nella prima parte dell'anno, hanno contribuito a determinare questo andamento della bilancia commerciale. In tutta l'area dell'euro è risultata ancora assai debole la dinamica degli investimenti diretti: sono infatti diminuiti sia i flussi in entrata che in uscita.

¹ Secondo le previsioni di vari istituti tra cui Banca Intesa, Centro Studi Confindustria e Ref.Irs (aprile 2004).

² ISAE, FMI, Commissione Europea, Previsioni economiche, (aprile 2004).

BILANCIA DEI PAGAMENTI DELL'ITALIA
(milioni di euro)

Voci	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Conto corrente	20.444	7.692	-6.305	-740	-10.014	-18.363
Conto capitale	2.249	2.789	3.195	936	-67	2.454
Conto finanziario	1.282	-8.867	4.287	-3.294	8.532	16.775
Investimenti diretti	-10.580	178	1.149	-7.377	-2.739	6.507
<i>all'estero</i>	-14.418	-6.309	-13.368	-23.995	-18.194	-8.037
<i>in Italia</i>	3.838	6.487	14.517	16.618	15.455	14.544
Investimenti di portafoglio	7.075	-23.635	-26.255	-7.640	16.107	3.373
<i>all'estero</i>	-86.315	-121.493	-86.340	-40.070	-16.968	-51.064
<i>in Italia</i>	93.390	97.858	60.085	32.430	33.075	54.437
Derivati	-762	1.766	2.501	-477	-2.710	-4.831
Altri investimenti	-13.547	5.725	29.950	11.716	985	13.132
Variazione riserve ufficiali	19.096	7.099	-3.058	484	-3.111	-1.406
Errori e omissioni	-23.975	-1.614	-1.177	3.098	1.549	-865

Fonte: Banca d'Italia

Tavola 4.2

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

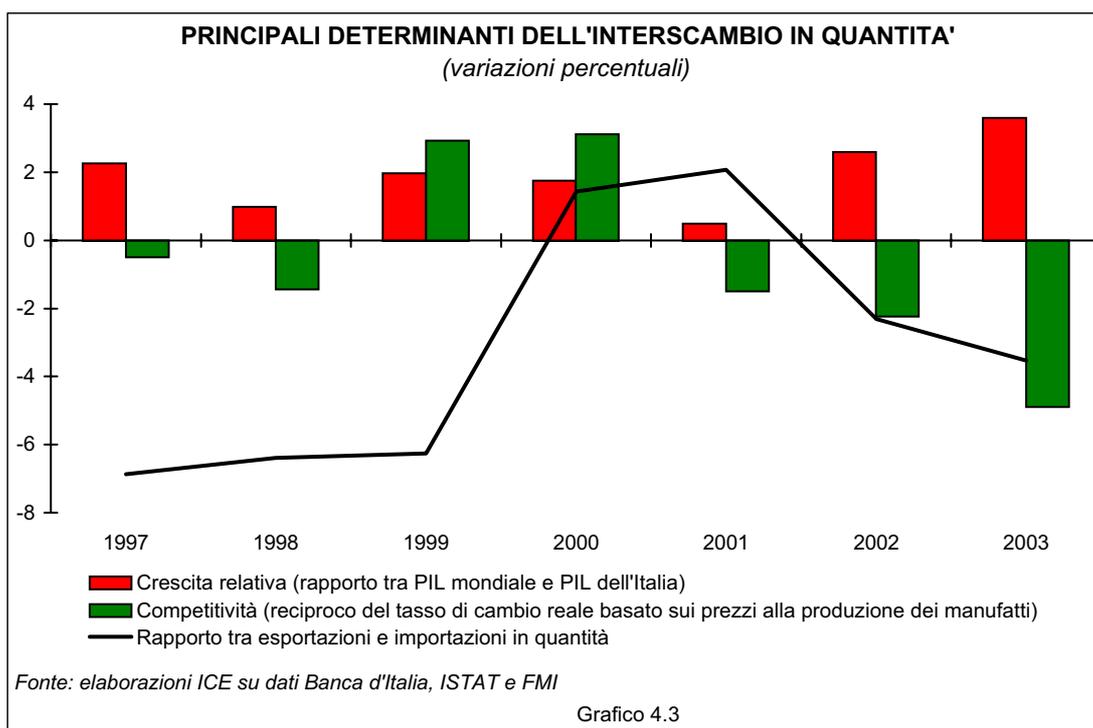
Voci	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Merci (FOB-FOB)	32.584	22.044	10.368	17.405	14.049	8.788
Servizi	4.386	1.125	1.167	18	-3.043	-3.032
trasporti	-2.586	-3.898	-4.158	-3.859	-4.190	-5.291
viaggi all'estero	10.964	10.852	12.893	12.427	10.396	9.386
altri servizi	-3.992	-5.829	-7.568	-8.550	-9.249	-7.127
Redditi	-9.869	-10.392	-13.099	-11.635	-15.396	-17.002
da lavoro	-65	-329	-473	-68	-900	-1.126
da capitale	-9.804	-10.063	-12.626	-11.567	-14.496	-15.876
Trasferimenti unilaterali	-6.658	-5.085	-4.742	-6.527	-5.624	-7.117
privati	-927	-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 4.3

Il saldo delle merci dell'Italia si è notevolmente ridimensionato rispetto all'anno precedente, portandosi a 8,8 miliardi di euro (lo 0,7% del PIL) per effetto della sfavorevole dinamica delle quantità scambiate. Il rapporto tra esportazioni e importazioni in volume ha infatti mostrato un'ulteriore flessione (-3,5%) rispetto al livello dell'anno passato (tavola 4.4), risultato di una caduta delle esportazioni (-4,7%) assai più marcata di quella delle importazioni (-1,2%) (si vedano i paragrafi successivi di questo capitolo). La perdita di competitività di prezzo ha penalizzato la dinamica degli scambi, che avrebbero potuto trovare un impulso dalla ripresa della domanda mondiale soprattutto

al di fuori dell'area dell'euro (grafico 4.3). Le dinamiche dei flussi di merci sono state in parte compensate dall'andamento ancora favorevole della ragione di scambio, (+0,9%): i prezzi in euro praticati dagli esportatori italiani, nonostante le flessioni registrate dalle vendite in termini reali e benché l'apprezzamento dell'euro abbia ulteriormente eroso margini di competitività nei mercati esteri, hanno continuato a mostrare variazioni positive a fronte di una flessione dei prezzi delle merci importate.



INTERSCAMBIO COMMERCIALE (FOB-CIF)

	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	6,7	5,9	3,3	0,4	1,7	1,5	0,2
Esportazioni: valori medi unitari	3,2	3,4	2,7	8,0	3,6	1,4	0,8
Importazioni: valori medi unitari	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 ⁽²⁾	1,5	5,0	1,0	-7,1	0,9	1,9	0,9
Tasso di copertura reale ⁽³⁾	-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 tra prezzi (valori medi unitari) di esportazioni e importazioni.

⁽³⁾ Rapporto tra quantità esportate e importate.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.4

Il conto dei servizi, passato in disavanzo nel 2002, è rimasto stabile per effetto di un peggioramento della voce trasporti mentre l'avanzo relativo ai viaggi all'estero ha subito un'ulteriore brusca contrazione, pari a circa un miliardo di euro: al calo degli introiti dovuti all'ingresso di turisti stranieri si è aggiunto un incremento delle spese per viaggi all'estero degli italiani. Il disavanzo degli altri servizi si è invece ridotto: potrebbe avere inciso su questa dinamica la stagnazione dell'attività produttiva e commerciale, essendo diminuite sia le entrate sia le uscite.

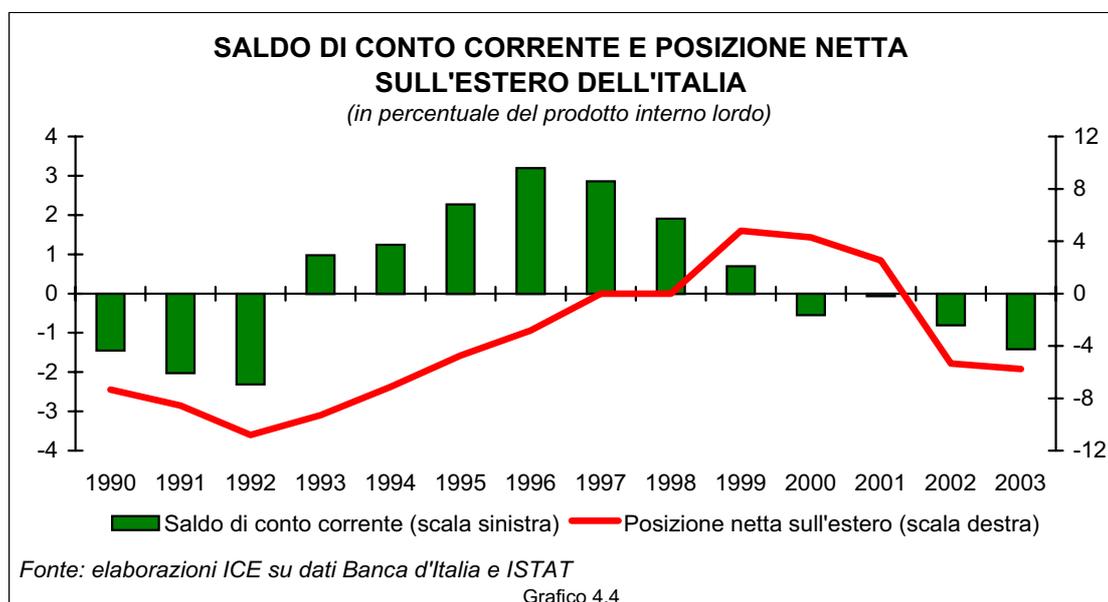
Ha subito un peggioramento, di 1,6 miliardi di euro, anche la voce redditi. L'approfondimento del disavanzo ha interessato sia il saldo dei redditi da lavoro sia quello, più consistente, dei redditi da capitale. Per questi ultimi il peggioramento del conto è connesso con l'ampliamento della posizione debitoria netta avvenuta nel 2002 negli investimenti di portafoglio.

Si è ampliato il passivo dei trasferimenti unilaterali; a fronte di una contrazione del saldo negativo di quelli privati, è nettamente peggiorato il saldo dei trasferimenti pubblici per effetto dell'aumento dei trasferimenti in uscita nei confronti dell'Unione Europea.

Il saldo del conto capitale (tavola 4.2) ha fatto registrare un netto miglioramento rispetto al 2002, così come quello finanziario, grazie in questo caso all'andamento delle voci connesse con gli investimenti. Da una parte, si sono registrati afflussi netti negli investimenti diretti, che hanno determinato un saldo positivo pari a quasi 6,5 miliardi di euro, effetto soprattutto di un calo dei flussi degli IDE italiani all'estero; dall'altra, gli investimenti di portafoglio hanno fatto registrare entrate nette per 3,4 miliardi di euro a causa di un netto aumento dei flussi netti in entrata e in uscita. Anche gli altri investimenti hanno apportato un forte contributo positivo al saldo del conto finanziario.

La posizione netta sull'estero dell'Italia, divenuta negativa nel 2002, (grafico 4.4) nel 2003 ha mostrato un ulteriore peggioramento, portandosi a 75 miliardi di euro, pari al 5,8% del PIL, a causa principalmente dell'effetto degli aggiustamenti dovuti ai mutamenti delle parità valutarie sulle attività di portafoglio detenute dagli operatori non bancari.

Secondo le stime più recenti nel 2004 il deficit di parte corrente dell'Italia dovrebbe ridursi, ma rimanere negativo e di un importo, in rapporto al PIL, compre-



so tra $-0,9\%$ ³ e $-1,4\%$ ⁴. Anche il saldo di parte corrente dell'area dell'euro potrebbe mostrare un miglioramento.

4.2 Le esportazioni

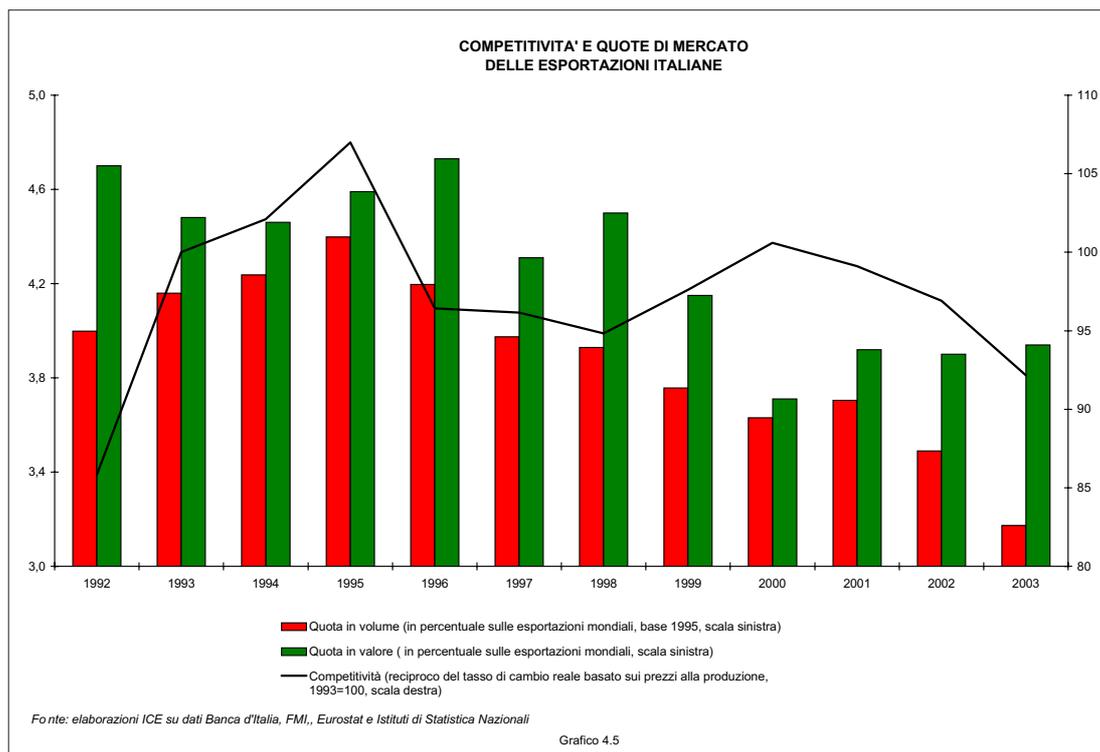
Valori

Nel 2003 il valore delle esportazioni italiane si è ridotto del 4%, scendendo a 258 miliardi di euro. La variazione negativa è più netta di quella già mostrata nel 2002, pari all'1,4%. Anche l'area dell'euro nel complesso ha fatto registrare nel 2003 una flessione del valore delle proprie vendite verso il resto del mondo, pari al 2,2%.

Le esportazioni dell'Italia hanno mostrato una diminuzione più sostenuta nell'Unione Europea ($-4,6\%$), benché anche quelle dirette verso le aree esterne alla UE siano state registrate in calo ($-3,4\%$).

La quota di mercato dell'Italia calcolata a prezzi correnti è rimasta stazionaria sul livello dell'anno precedente (3,9%) (grafico 4.5).

L'area dell'euro nel suo complesso ha invece ottenuto un guadagno di quota, grazie in particolare a quello conseguito dalla Germania, mentre anche le quote di Francia e Spagna sono rimaste invariate. Su questi risultati pesa anche l'effetto dell'apprezzamento dell'euro rispetto al dollaro statunitense (si veda in proposito il capitolo 1 di questo Rapporto). Mettendo però a confronto le esportazioni dell'Italia con quelle dei paesi della UE nel mercato mondiale, si osserva che la quota dell'Italia ha subito una contrazione rispetto al 2002.



³ Rapporto ISAE, citato, febbraio 2004.

⁴ Commissione Europea, "Previsioni economiche", marzo 2004.

I dati relativi al primo trimestre del 2004 mostrano una variazione positiva (1,2%) del valore delle esportazioni complessive. La dinamica delle vendite nei paesi dell'Unione Europea, aumentate del 3%, è stata migliore, ma positiva è stata anche la variazione di quelle dirette nelle aree esterne alla UE: i dati, disponibili per i primi quattro mesi, hanno mostrato nel periodo un incremento dei valori del 2,4%. Sono positive anche le indicazioni provenienti dai dati sugli ordinativi esteri, cresciuti di quasi il 3% nel primo trimestre del 2004 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Prezzi

Nel 2003 i valori medi unitari delle esportazioni italiane hanno mostrato un incremento dello 0,8% rispetto all'anno precedente, a fronte di una flessione delle quantità del 4,7%. Benché in rallentamento rispetto agli anni precedenti, l'aumento dei valori medi unitari che viene delineato dagli indici di nuova costruzione diffusi dall'ISTAT⁵ appare per certi versi anomalo, in un contesto di perdita di competitività in atto per il terzo anno consecutivo e superiore a quella sperimentata dagli altri maggiori paesi dell'area dell'euro (tavola 4.5). Un andamento simile si conferma confrontando i deflatori delle esportazioni di beni: quelli italiani sono aumentati dello 0,7% mentre nell'area dell'euro si sono ridotti in media dello 0,9%⁶.

COMPETITIVITA' DI PREZZO DEI MANUFATTI IN ALCUNI PAESI INDUSTRIALI
(variazioni percentuali¹ sull'anno precedente di indici in base 1993=100)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
basata sui prezzi alla produzione						
Italia	1,4	-2,9	-3,0	1,5	2,3	5,1
Francia	0,7	-2,4	-4,8	0,7	1,7	4,3
Germania	1,5	-3,7	-6,9	3,2	1,7	6,3
Regno Unito	5,0	-0,5	-1,1	-2,6	1,7	-3,7
Spagna	0,0	-1,1	-2,6	1,1	2,1	3,7
Stati Uniti	3,3	-1,5	5,9	5,4	-2,9	-4,3
Giappone	-4,1	13,5	5,6	-11,3	-6,0	-2,9
basata sui costi del lavoro per unità di prodotto						
Italia	4,0	-1,6	-4,4	2,4	5,6	8,8
Francia	-4,8	-2,7	-5,8	-1,6	1,3	5,2
Germania	1,2	1,0	-3,9	1,0	0,1	4,2
Regno Unito	8,4	1,9	3,5	-1,9	2,6	-5,8
Spagna	1,7	-0,5	-0,7	1,4	2,9	4,4
Stati Uniti	5,8	-1,2	6,0	3,4	-4,0	-8,1
Giappone	2,0	14,4	5,3	-6,9	-9,4	-5,0

¹variazioni negative indicano un guadagno di competitività, e viceversa

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Tavola 4.5

⁵ L'ISTAT nel luglio del 2003 ha diffuso una nuova serie di indici di commercio estero che hanno base 2000=100 e un nuovo metodo di costruzione. Sui nuovi indici si rinvia al contributo di P. Anitori "La nuova serie degli indici dei valori medi unitari e dei volumi di commercio con l'estero", nelle pagine successive di questo capitolo.

⁶ Commissione Europea, "Previsioni economiche", aprile 2004. Il deflatore delle esportazioni di beni secondo queste stime è diminuito dello 0,9% in Germania, dello 0,7% in Francia, mentre è rimasto invariato in Spagna.

Hanno mostrato incrementi superiori alla media i valori medi delle esportazioni italiane dirette verso l'Unione Europea, cresciuti dell'1,3%, pure a fronte di una dinamica della domanda nell'area piuttosto modesta. Sono aumentati di meno (in media dello 0,5%) i valori medi unitari delle esportazioni nelle aree esterne all'Unione Europea, ma con forti discrepanze tra i diversi mercati di sbocco: hanno mostrato nette flessioni in alcuni mercati (-5,7% negli Stati Uniti e -3,2% nel Regno Unito) mentre si sono ancora registrati forti incrementi in altri (3,2% in Russia e 2,4% in Cina (si veda per maggiori dettagli il capitolo 5 di questo Rapporto). Questi dati potrebbero indicare, da un lato, che gli esportatori italiani in alcuni mercati abbiano adattato le proprie strategie di prezzo alla più pressante concorrenza di prodotti a prezzi inferiori di altri paesi. D'altra parte è anche ipotizzabile che l'andamento dei valori medi unitari abbia riflesso mutamenti nella composizione qualitativa delle esportazioni: gli esportatori di prodotti di fascia qualitativa e valori medi unitari inferiori potrebbero essere stati "spiazzati" da prodotti provenienti dai paesi emergenti, mentre avrebbero mantenuto o accresciuto la propria presenza sui mercati esteri gli esportatori di fascia qualitativa e valori medi unitari più elevati. L'aumento dei valori medi unitari all'esportazione non è stato sufficiente a impedire un peggioramento della profittabilità all'esportazione (calcolata come rapporto tra gli indici dei valori medi unitari e dei prezzi alla produzione dei manufatti), diminuita dell'1,3% nel 2003 a seguito di un aumento dello 0,3% del primo indice e dell'1,6% del secondo. Simili tendenze emergono peraltro osservando altri indicatori di competitività (tavola 4.5). Quello costruito sulla base dei costi del lavoro per unità di prodotto ha mostrato, per l'Italia, un peggioramento assai marcato (8,8%) e più netto che negli altri paesi dell'area dell'euro: lo sfavorevole andamento dei costi unitari ha reso necessaria una sensibile contrazione dei margini di profitto, peraltro in atto da alcuni anni. La dinamica della produttività nel settore industriale ha penalizzato i produttori italiani in misura superiore rispetto ad altri paesi dell'area dell'euro: nei due anni passati si è infatti registrato in Italia un andamento cedente della produttività nel settore dell'industria in senso stretto⁷, cui ha corrisposto una dinamica del costo del lavoro di poco superiore a quella della media dell'area.

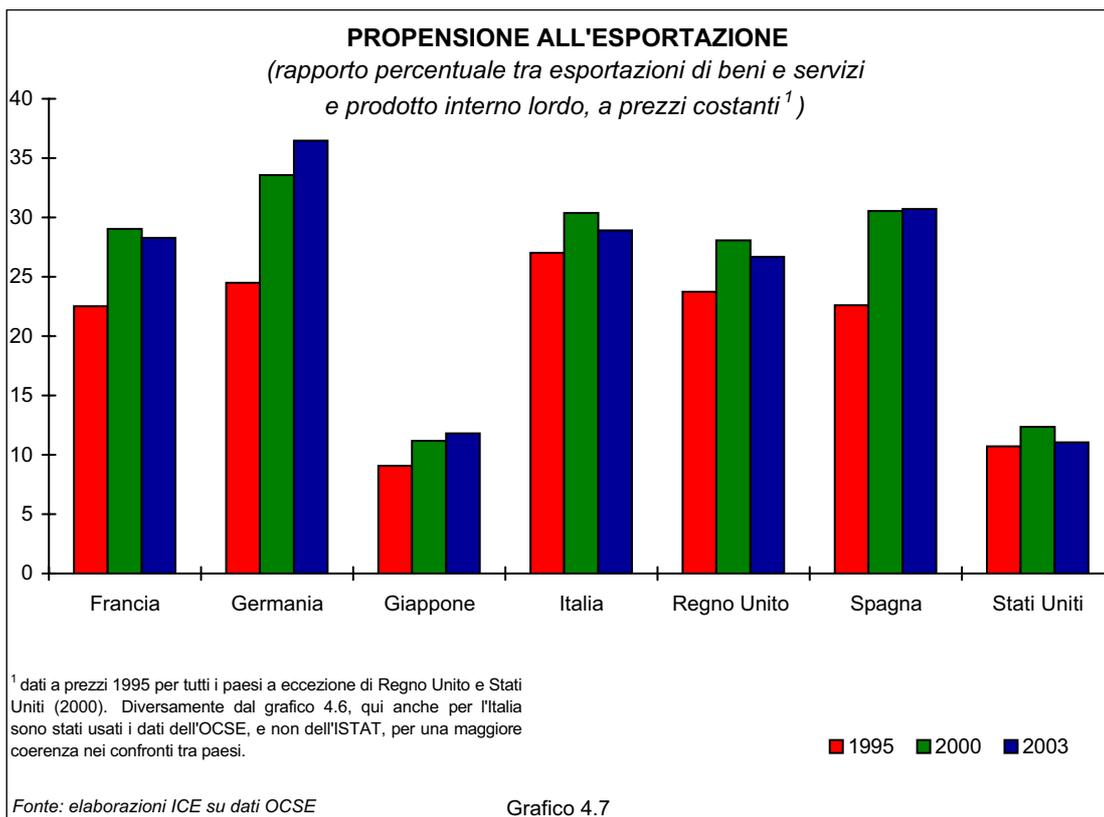
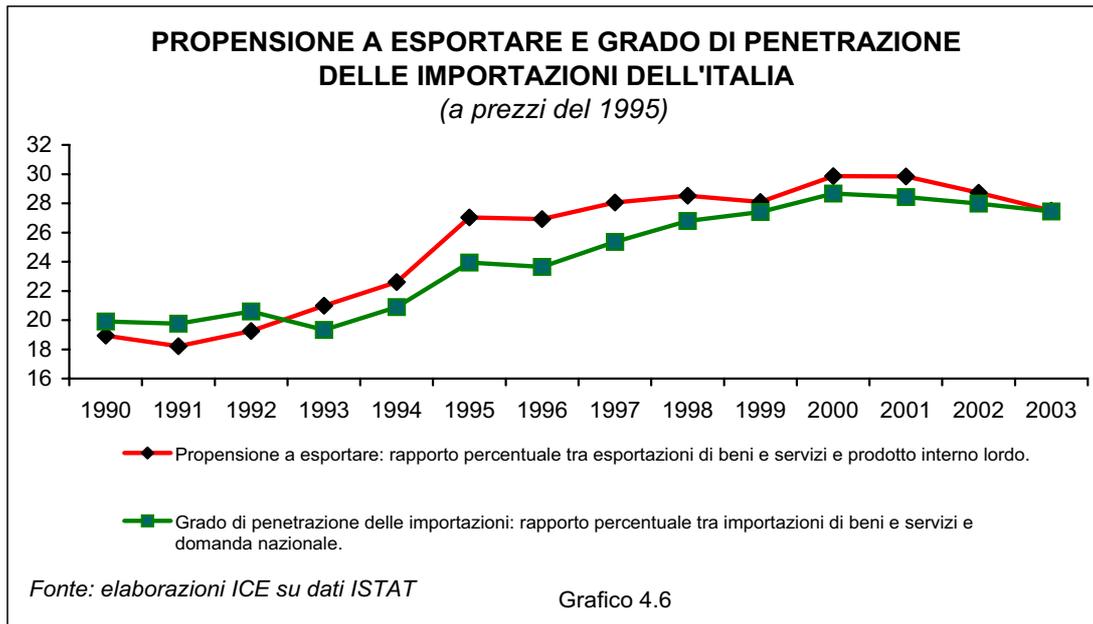
I dati al momento disponibili sul 2004, relativi ancora ai primi due mesi, sembrano indicare un'inversione della dinamica della profittabilità all'esportazione: mentre sono rimasti pressoché stazionari i prezzi alla produzione dei prodotti industriali, nei primi due mesi i valori medi unitari dei manufatti esportati hanno mostrato ancora un aumento (1,3%). La competitività di prezzo ha subito un'ulteriore erosione rispetto ai primi due mesi del 2003 (3,5%) ma potrebbe registrarsene a breve termine un recupero, favorito dal recente aumento della quotazione del dollaro nei confronti dell'euro.

Quantità

Nel 2003 le esportazioni dell'Italia di beni e servizi a prezzi costanti hanno fatto registrare una nuova e più pronunciata flessione (-3,9%) dopo quella già sperimentata l'anno precedente (tavola 4.1): la loro performance è risultata peggiore rispetto alla media dell'area dell'euro, dove le esportazioni di beni e servizi sono rimaste stazionarie, mentre nel 2002 avevano mostrato ancora un incremento. Ha pesato in tutta l'area l'effetto dell'andamento dei cambi: l'euro si è apprezzato in media di quasi il 12%

⁷ La caduta della produttività nell'industria italiana nel biennio 2002-2003 è derivata da una flessione del valore aggiunto (-0,3% nel primo anno e -1% nel secondo) a fronte di un andamento dell'occupazione in aumento (0,5% nel 2002 e in lieve calo (-0,3%) nel 2003. Negli altri principali paesi dell'area dell'euro la flessione del numero degli occupati nel settore industriale è stata più pronunciata. In Italia inoltre si è registrata negli ultimi tre anni una continua caduta della produttività totale dei fattori, cioè della componente derivante da miglioramenti tecnico-organizzativi.

rispetto all'anno precedente e ciò si è tradotto in una perdita di competitività in un contesto internazionale di crescita moderata degli scambi. Tra i principali paesi dell'area dell'euro, solo le esportazioni di Germania e Spagna hanno mostrato incrementi rispetto all'anno precedente. La propensione a esportare, cioè il rapporto tra le esportazioni e il prodotto interno lordo, calcolati entrambi a prezzi costanti, ha mostrato una diminuzione in Italia per il terzo anno consecutivo (grafico 4.6), ma si è ridotta anche in Francia e, tra i paesi esterni all'area dell'euro, anche nel Regno Unito e negli Stati Uniti (grafico 4.7).



A fronte di un aumento in volume degli scambi commerciali a livello mondiale, che nel 2003 dovrebbe avere raggiunto il 4,5-5%⁸, è pertanto proseguita la progressiva perdita di quote di mercato calcolate a prezzi costanti per le esportazioni italiane, a ritmi particolarmente accentuati nell'ultimo biennio. La quota dell'Italia è infatti passata dal 4,4% nel 1995 al 3,2% nel 2003 (grafico 4.5). Nell'Unione Europea tutti i paesi hanno mostrato nell'ultimo biennio flessioni piuttosto consistenti delle proprie quote in volume ma, diversamente da quanto sperimentato dall'Italia e, in misura minore dal Regno Unito, rispetto ai livelli registrati alla metà del decennio scorso⁹ esse sono in genere rimaste invariate o aumentate, come nel caso della Germania. Il recupero di competitività osservato per le merci italiane alla fine degli anni novanta non ha impedito, anche in quegli anni, un'erosione della quota a prezzi costanti. Negli anni successivi, l'andamento dei cambi, unito all'effetto della dinamica sfavorevole di altri fattori determinanti la competitività, hanno contribuito alla sua persistente contrazione. Peraltro, la relativa debolezza della ripresa della domanda nei paesi della UE, nostri abituali principali mercati di sbocco, pare avere penalizzato le esportazioni dell'Italia più di quanto non sia accaduto agli altri paesi concorrenti dell'area¹⁰. D'altra parte, un ulteriore elemento sfavorevole è stato rappresentato dalla debole presenza degli esportatori italiani in aree a crescita più sostenuta come, in primo luogo, la Cina e le economie emergenti asiatiche.

La flessione delle vendite a prezzi costanti nel 2003, come già accaduto l'anno precedente, è stata superiore nell'Unione Europea e pari a -3,6% nel 2002 e -5,6% nel 2003. Nelle aree esterne alla UE invece le vendite hanno mostrato cali dell'1,9% nel 2002 e del 3,8% nel 2003.

Nel primo trimestre del 2004 il dato di contabilità nazionale relativo alle esportazioni di beni e servizi ne ha rivelato un incremento rispetto al corrispondente trimestre del 2003 (+0,4%). Se si considerano le sole merci, però, nei primi due mesi del 2004 i volumi delle esportazioni complessive hanno mostrato ancora una flessione (-5%). Contrariamente a quanto avvenuto nei due anni precedenti, si sono rivelate più vivaci quelle dirette verso i paesi dell'Unione Europea, mentre le vendite nelle altre aree continuano a registrare una diminuzione, mostrando di soffrire ancora gli effetti della perdita di competitività. L'avvio di una tendenza alla rivalutazione della divisa statunitense nei confronti dell'euro potrebbe favorire il recupero di competitività di prezzo dei prodotti italiani.

Le stime più recenti diffuse sull'andamento delle esportazioni di beni e servizi a prezzi costanti nel 2004 sono complessivamente concordi nell'indicare una ripresa che potrebbe essere compresa tra il 2,4%¹¹ e il 2,8%¹²: a fronte di uno sviluppo del commercio mondiale previsto intorno all'8%, l'incremento al momento stimato non consentirà ancora un recupero della quota di mercato a prezzi costanti. Nel 2005 tale tendenza potrebbe proseguire: infatti, viene prevista un'accelerazione delle esportazioni dell'Italia a tassi compresi tra 3,8%¹³ e 5,8%¹⁴, un ritmo ancora inferiore alla crescita degli scambi mondiali, che tuttavia sono previsti in lieve rallentamento¹⁵.

⁸ WTO, Press Release e FMI, World Economic Outlook, aprile 2004.

⁹ Si veda la tavola 1.2.14 in SISTAN, ICE-ISTAT, "Commercio estero e attività internazionali delle imprese. Annuario 2003", volume 1.

¹⁰ Si veda il contributo Ciaralli S.- Fabris T., "La competitività delle esportazioni italiane e degli altri paesi dell'area dell'euro" nelle pagine successive.

¹¹ OCSE, Economic Outlook, Preliminary Edition, maggio 2004.

¹² ISAE, Nota mensile, aprile 2004.

¹³ Ref. IRS, maggio 2004.

¹⁴ FMI, World Economic Outlook, aprile 2004.

¹⁵ Il commercio mondiale dovrebbe aumentare nel 2005 a un tasso intorno al 7%, secondo le più recenti previsioni (si veda Prometeia, marzo 2004, FMI, aprile 2004, Ref.Irs, maggio 2004).

4.3 Le importazioni

Valori

Nel 2003 il valore delle importazioni italiane di beni (CIF), ha subito una flessione per il secondo anno consecutivo: dopo essersi ridotto dell'1% nel 2002 infatti, nel 2003 è diminuito dell'1,6%, portandosi quindi a circa 257 miliardi di euro (tavola 4.4). La flessione ha interessato in misura maggiore gli acquisti provenienti dai paesi dell'Unione Europea, in calo del 2,7%, mentre sono rimasti pressoché invariati quelli dalle aree esterne alla UE. La diminuzione dei valori è stata interamente determinata dalle importazioni di beni strumentali e di prodotti intermedi¹⁶, il cui valore rappresenta all'incirca il 60% delle merci importate, in calo rispettivamente del 4,5% e del 2,2%. Al contrario le importazioni di beni di consumo e di prodotti energetici hanno mostrato incrementi sia pur lievi. Per questi ultimi, il valore delle importazioni, che nel biennio precedente si era ridotto, ha mostrato nel 2003 un incremento del 3,3% dovuto alla ripresa delle quantità importate e al contemporaneo aumento dei valori medi unitari.

I primi dati disponibili relativi all'anno in corso mostrano un lieve incremento del valore delle importazioni complessive (0,5%) nel primo trimestre, grazie soprattutto a una ripresa degli acquisti dai paesi della UE, cresciuti del 2,4% rispetto al primo trimestre dell'anno precedente. Al contrario le importazioni in valore provenienti dalle aree esterne alla UE hanno mostrato nei primi quattro mesi del 2004 un andamento pressoché stazionario (0,4% rispetto ai primi quattro mesi del 2003).

Prezzi

I valori medi unitari delle merci importate dall'Italia nel 2003 sono rimasti invariati rispetto all'anno precedente¹⁷. Questo andamento è derivato da un incremento dei valori medi unitari dei prodotti importati dai paesi della UE (1,4%) e dalla flessione di quelli provenienti dalle aree esterne alla UE, diminuiti dell'1,9%. A fronte di un apprezzamento dell'euro nei confronti delle altre valute pari in media all'11,4%¹⁸ in termini nominali, queste dinamiche mostrano che, in media, gli esportatori degli altri paesi hanno preferito, piuttosto che limitarsi a trasferire i mutamenti del cambio sui prezzi per accrescere la propria competitività di prezzo nel nostro paese, aumentare i propri margini di profitto. Si è riscontrata un'estrema disomogeneità nelle strategie di prezzo attuate dagli esportatori dei diversi paesi, come si vedrà più diffusamente nel capitolo 5 di questo Rapporto: si segnala in particolare il dato relativo alle importazioni di provenienza dagli Stati Uniti, i cui valori medi unitari in euro, aumentati ancora nel 2002 nonostante il deprezzamento del dollaro in atto dal secondo trimestre, nel 2003 hanno mostrato una flessione pari al 4,7%, rimasta tuttavia inferiore all'ammontare della svalutazione del dollaro rispetto all'euro (20%).

L'indice di competitività di prezzo dei manufatti importati, dato dal rapporto tra l'indice dei prezzi alla produzione e quello dei valori medi unitari delle importazioni (in euro), che nei due anni precedenti aveva mostrato una flessione, è tornato a crescere (+4,1%). Nel 2003, infatti, a una flessione dei valori medi unitari dei manufatti

¹⁶ Secondo la classificazione delle merci per raggruppamenti principali di industrie, adottata dall'ISTAT in sostituzione della precedente classificazione delle merci per destinazione economica. Le categorie di merci sono: beni di consumo, beni strumentali, prodotti intermedi e materie prime energetiche.

¹⁷ Si veda la nota 5.

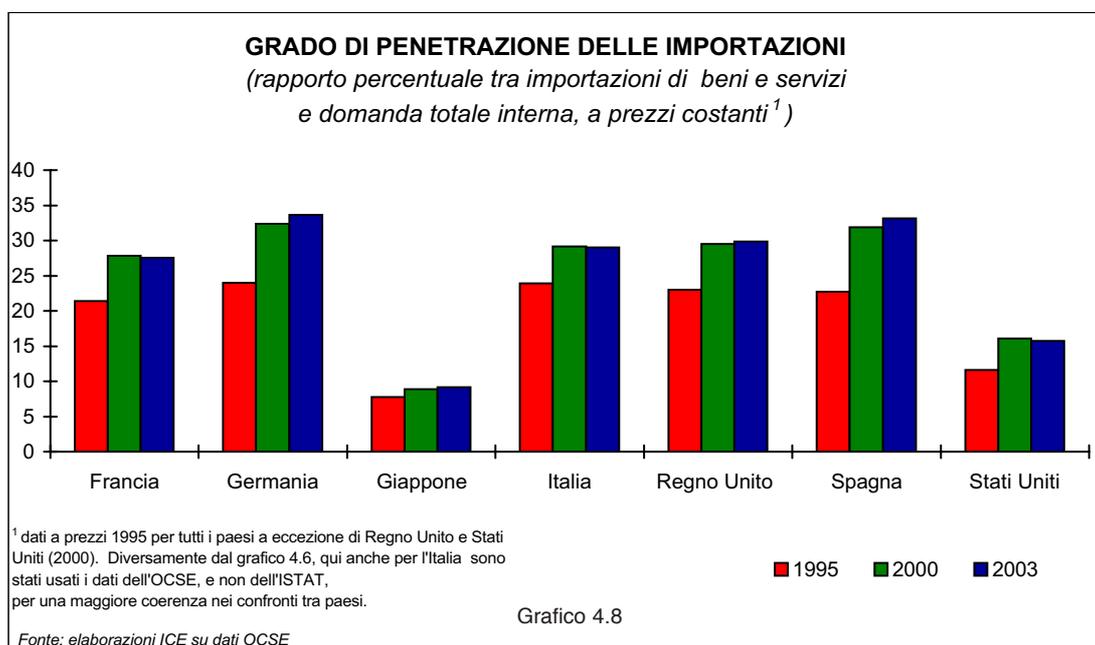
¹⁸ Fonte Bollettino mensile della Banca Centrale Europea.

importati del 2,4% ha corrisposto un incremento dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali dell'1,6%. In particolare è migliorata la competitività delle importazioni di prodotti intermedi e, tra i prodotti di consumo, soprattutto dei beni durevoli, grazie alla netta flessione registrata dai rispettivi valori medi unitari all'importazione che, come si vedrà successivamente, ha favorito l'incremento dei volumi importati.

Questa tendenza è proseguita anche nei primi due mesi del 2004: infatti i valori medi unitari delle importazioni di manufatti hanno mostrato una flessione (-1,1%) a fronte di un andamento pressoché stazionario dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali. Nel complesso i prezzi delle importazioni hanno fatto registrare una diminuzione più accentuata per le merci provenienti dalle aree esterne alla UE e in particolare i prodotti energetici. Nei mesi primaverili le quotazioni internazionali delle fonti energetiche e, in primo luogo quelle del petrolio hanno mostrato forti rincari, connessi con il conflitto iracheno e le tensioni nell'intera area mediorientale. Pure per le altre materie prime, peraltro, è prevista una prosecuzione della tendenza crescente già sperimentata nel 2003, effetto della ripresa dell'attività produttiva in molte aree geografiche e di un forte incremento della domanda di input, in primo luogo da parte della Cina, a fronte di un relativo ritardo nell'adeguamento dell'offerta. I riflessi di questi aumenti sui prezzi alla produzione interni negli scorsi anni sono stati in parte attenuati dal deprezzamento del dollaro, moneta in cui vengono in massima parte effettuati gli scambi relativi alle commodities: nel 2003 tali dinamiche si sono tradotte in un aumento dei relativi valori medi unitari all'importazione in euro del 2,7%.

Quantità

Nel 2003 le importazioni di beni e servizi a prezzi costanti nella definizione di contabilità nazionale hanno fatto registrare un calo dello 0,6%. Un andamento nel complesso opposto a quello registrato in media nell'area dell'euro dove, dopo il lieve ridimensionamento mostrato nel 2002, gli acquisti dall'estero hanno ripreso a crescere (1,8%) e con maggiore intensità in alcuni paesi, come la Spagna (6,7%) e la Germania (2,6%), trainati dalla ripresa della domanda interna nel primo caso e dalle esportazioni nel secondo.



In Italia, il grado di penetrazione delle importazioni sulla domanda interna, cresciuto costantemente nel corso degli anni novanta come negli altri principali paesi europei ([grafico 4.8](#)), da alcuni anni ha invertito questa tendenza e anche nel 2003 si è ridotto, riportandosi al livello che aveva nel 1999 ([grafico 4.7](#)). Questa flessione spicca tanto più se si osserva che, proprio a partire dal 2001, la competitività di prezzo dei manufatti italiani ha subito un deterioramento anche a seguito dell'apprezzamento dell'euro rispetto al dollaro statunitense ([tavola 4.5](#)). Tuttavia si osserva che la flessione delle importazioni aggregate in quantità dell'1,3% è derivata da dinamiche opposte degli acquisti dall'Unione Europea, in flessione del 3,7%, e dalle aree esterne alla UE, aumentati invece dell'1,9%¹⁹.

La dinamica delle quantità importate ha comunque rispecchiato, sia pure solo in parte, l'andamento della domanda nazionale: nel 2003, gli investimenti hanno mostrato una netta flessione (-2,2%), particolarmente accentuata nei settori dei mezzi di trasporto e dei macchinari e delle attrezzature ([tavola 4.1](#)). Ciò ha determinato una flessione degli acquisti dall'estero di beni strumentali ancora superiore, pari in termini reali al 4,3%.

Al contrario, trainate dalla modesta ripresa fatta registrare nel 2003 dai consumi sia delle famiglie che delle amministrazioni pubbliche, in particolare di beni durevoli²⁰, hanno accelerato le importazioni di questa categoria di beni, aumentati, dopo la flessione registrata nei due anni precedenti, del 4,5%.

Il dato di contabilità nazionale sul primo trimestre dell'anno in corso ha mostrato un incremento degli acquisti di beni e servizi dall'estero (0,7%)²¹, confermando il dato al momento disponibile per i primi due mesi sui volumi di merci importate, cresciuti dello 0,5% rispetto allo stesso periodo dell'anno prima. Secondo le stime più recenti, le importazioni di beni e servizi dovrebbero ulteriormente accelerare nel resto dell'anno, mostrando in media un incremento compreso tra il 2,6%²² e il 4%²³ a prezzi costanti ed assumere un andamento ancora più vivace l'anno successivo, sospinte dalla crescita sostenuta degli investimenti e delle esportazioni.

¹⁹ Le sole importazioni dalla Cina sono aumentate del 28,7%: si veda in proposito il capitolo 5 di questo Rapporto.

²⁰ La spesa destinata all'acquisto di elettrodomestici è risultata particolarmente vivace, essendo aumentata del 9,6% a prezzi costanti.

²¹ Il grado di penetrazione delle importazioni ha mostrato ancora una flessione dato che l'incremento tendenziale delle importazioni nel primo trimestre del 2004 è risultato inferiore a quello della domanda interna, aumentata dello 0,8% grazie soprattutto alla dinamica della componente dei consumi (1,5%).

²² ISAE, Tendenze e prospettive dell'economia italiana, aprile 2004.

²³ Prometeia, Rapporto di previsione, marzo 2004.

LA COMPETITIVITÀ DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE E DEGLI ALTRI PAESI DELL'AREA DELL'EURO

Sabrina Ciaralli e Tiziana Fabbris*

1. La performance delle esportazioni nel 2003

Nel 2003 l'area dell'euro ha registrato la crescita meno dinamica fra i paesi industriali (0,4 per cento). A questo risultato ha concorso, oltre alla debolezza della domanda interna, il peggioramento del saldo degli scambi con l'estero, il cui contributo netto è stato negativo, per 0,6 punti percentuali.

È proseguita la tendenza al forte apprezzamento dell'euro nei confronti del dollaro iniziata nel 2002, che ha determinato una significativa perdita di competitività di prezzo per l'area nel suo complesso. Nel 2003 l'apprezzamento dell'euro è stato di quasi il 20 per cento in media d'anno. Le esportazioni in valore dell'area hanno registrato una contrazione del 2,7 per cento rispetto al 2002, mentre le quantità esportate sono rimaste pressoché stazionarie (0,5 per cento; Tavola 1). La combinazione delle due dinamiche segnala la tendenza delle imprese dell'area a comprimere i prezzi all'esportazione per compensare la perdita di competitività.

Tavola 1 - Le esportazioni nel 2003 (variazioni percentuali rispetto all'anno precedente)

	Italia	Francia	Germania	Spagna	Area Euro	Mondo
<i>Mondo</i>						
valori (in euro)	-4,0	-2,6	1,6	5,4	-2,7	16,0
quantità	-4,9	-1,6	4,4	6,2	0,5	4,5
valori medi unitari	0,9	-0,7	-2,6	-0,8	-3,2	-
<i>UE</i>						
valori (in euro)	-4,6	-1,2	3,5	6,2	-4,6	4,4
quantità	-5,9	-4,6	5,6	3,9	-	2,4
valori medi unitari	1,3	1,2	-1,9	2,2	-	-1,4
<i>Extra-UE</i>						
valori (in euro)	-3,4	-3,7	-0,7	3,3	-2,0	15,3
quantità	-3,8	-	2,8	11,7	-	6,7
valori medi unitari	0,5	-	-3,4	-7,5	-	-
<i>Ragioni di scambio</i>	0,7	0,3	1,6	0,5	0,5	-

Nel 2003 il valore delle esportazioni italiane¹ è diminuito complessivamente del 4 per cento, del 4,9 per cento in volume. La flessione è stata più pronunciata per le vendite all'interno dell'Unione (4,6 per cento in valore e 5,9 per cento in volume). Meno rilevante, ma comunque consistente, è stato il calo dei flussi di esportazioni verso i mercati terzi (3,4 in valore e 3,8 in volume). Complessivamente, i valori medi unitari all'esportazione sono aumentati dello 0,9 per cento, in maniera più pronunciata sul mercato UE (1,3 per cento) rispetto ai mercati terzi (0,5 per cento). La dina-

* Ministero dell'Economia e delle Finanze. Le opinioni espresse nel contributo sono esclusivamente delle autrici e non coinvolgono l'amministrazione di appartenenza.

¹ Sull'andamento delle esportazioni italiane nel 2003 si vedano i Paragrafi 4.1 e 4.2 del capitolo "I conti con l'estero dell'Italia", in questo Rapporto.

mica dei valori medi unitari all'esportazione è in controtendenza rispetto ai concorrenti dell'area, che hanno fatto registrare una diminuzione, almeno per le merci dirette verso i mercati extra-UE. Pur non essendo i valori medi unitari perfettamente assimilabili a indici di prezzo all'esportazione, il dato per l'Italia sembra indicare che gli esportatori italiani hanno preferito mantenere intatti i profitti (forse non ulteriormente comprimibili) a scapito delle quote di mercato. Una diversa composizione delle esportazioni, più sbilanciata verso i prodotti ad elevato valore unitario, potrebbe rappresentare una spiegazione alternativa o complementare.

Nello stesso periodo i nostri diretti concorrenti nell'area (Francia, Germania e Spagna) omogenei all'Italia almeno nel cambio nominale, hanno registrato risultati comparativamente migliori.

La flessione delle esportazioni in Francia è stata più contenuta rispetto a quella registrata dal nostro paese (-2,6 in valore e -1,6 per cento in volume). Il calo delle esportazioni in valore è stato più accentuato verso i paesi dell'extra-UE (-3,7 per cento contro il -1,2 per cento verso il mercato UE) mentre la dinamica della quantità è esattamente opposta (il dato sui volumi relativo al mercato extra-UE non è disponibile, ma si può desumere l'ordine di grandezza confrontando il dato totale e quello UE). I dati segnalano una consistente flessione nei valori medi unitari per le merci dirette sui mercati dei paesi terzi.

Germania e Spagna hanno invece aumentato le proprie esportazioni totali sia in valore (in misura pari a 1,6 e 5,4 per cento, rispettivamente) sia in termini di quantità esportate (4,4 e 6,2 per cento rispettivamente). Nel caso della Spagna, l'aumento delle esportazioni si realizza sia all'interno dell'UE, sia nei confronti dei paesi terzi, mentre nel caso della Germania la crescita dei flussi è concentrata sul mercato UE (3,5 per cento) e in lieve flessione verso i paesi terzi (-0,7 per cento). Per entrambi i paesi si è registrata una contrazione dei valori medi unitari all'esportazione, che nel caso tedesco è stata molto consistente (-2,6 per cento per il totale) e ha riguardato anche le merci dirette sul mercato interno.

La performance negativa delle esportazioni italiane rispetto a quelle dei principali concorrenti dell'area dell'euro è evidente nei dati della Tavola 2, relativi al quinquennio 1999-2003.

Tavola 2 - Crescita dei mercati di esportazione, export performance e quote di mercato
(in percentuale)

Anno	Italia	Francia	Germania	Spagna	Area Euro
<i>Crescita dei mercati di esportazione (in volume)</i>					
1999	6,4	7,2	5,9	6,0	6,2
2000	12,3	10,7	12,3	10,8	11,5
2001	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6
2002	3,6	2,9	3,8	1,9	3,1
2003	5,1	4,6	4,0	3,1	4,3
<i>Export performance (1)</i>					
1999	-5,0	-3,3	-0,6	-0,9	-1,5
2000	-0,5	2,2	1,1	-1,4	0,9
2001	0,4	0,7	4,5	1,7	2,2
2002	-6,3	-1,0	-1,1	-0,7	-1,6
2003	-8,9	-5,9	-1,4	2,5	-3,5
<i>Quote di mercato (in volume)</i>					
1999	3,4	5,2	8,3	2,0	29,9
2000	3,3	5,2	8,3	1,9	29,7
2001	3,2	5,3	8,8	2,0	30,7
2002	3,2	5,2	8,7	1,9	30,3
2003	2,9	4,9	8,5	2,0	28,9

(1) Rapporto fra indici delle esportazioni e della crescita dei mercati.

Fonti: elaborazioni su dati CE, FMI-DOTS.

La prima sezione della tavola indica chiaramente che nel 2003 l'orientamento geografico delle esportazioni è stato comparativamente più favorevole all'Italia, visto che il tasso di crescita dei mercati di esportazione è più elevato (5,1 per cento) rispetto a quello sperimentato dagli altri tre paesi dell'area oltre che a quello medio dell'area.

D'altro canto, il risultato delle vendite all'estero corretto per la crescita dei mercati di esportazione (export performance) si è sempre rivelato il peggiore fra i paesi analizzati.

La quota italiana in volume ha subito un costante deterioramento nel corso dell'ultimo quinquennio passando dal 3,4 per cento del 1999 al 2,9 del 2003. Anche la Francia ha ridotto la propria presenza relativa sui mercati mondiali, anche se in misura minore rispetto al nostro paese. La Spagna ha mantenuto le posizioni del 1999 e nell'ultimo anno ha anche lievemente aumentato la quota delle esportazioni passando dall'1,9 al 2 per cento. La Germania, in controtendenza, presenta invece un leggero aumento della sua quota di mercato.

2. La competitività dal lato dei costi

Il forte apprezzamento dell'euro nei confronti delle principali valute internazionali, il conseguente aumento del tasso di cambio effettivo nominale e la debolezza della congiuntura nei principali mercati di sbocco delle esportazioni italiane spiegano solo in parte la deludente performance delle esportazioni del nostro paese.

Gli indicatori di competitività tradizionalmente utilizzati, basati su indici deflatori di prezzo o di costo, risultano essere piuttosto differenziati per i paesi dell'area dell'euro. La presenza di una moneta unica non impedisce infatti l'esistenza di differenze imputabili alla composizione geografica e settoriale delle esportazioni dei singoli paesi, al loro diverso grado di apertura al commercio esterno all'area dell'euro, all'andamento dei prezzi e dei costi relativi.

Tavola 3 - Determinanti della competitività (variazioni percentuali rispetto al periodo precedente)

Anno	Italia	Francia	Germania	Spagna	Area Euro	Italia	Francia	Germania	Spagna	Area Euro
<i>Ributazioni lorde pro-capite</i>						<i>Produttività del lavoro</i>				
1999	2,6	2,5	1,2	2,7	2,2	1,1	1,3	0,8	0,5	1,0
2000	3,1	2,3	2,1	3,7	2,8	1,3	1,1	1,1	0,6	1,3
2001	3,2	2,6	1,7	3,8	2,9	0,1	0,3	0,4	0,4	0,3
2002	2,5	2,8	1,5	3,9	2,7	-0,9	0,5	0,8	0,5	0,3
2003	3,8	2,6	1,6	4,2	2,8	-0,2	0,1	1,0	0,6	0,4
1999-2003	15,2	12,8	8,1	18,3	13,4	1,4	3,3	4,1	2,6	3,3
<i>Clup</i>						<i>Clup reale</i>				
1999	1,5	1,1	0,3	2,1	1,2	-0,1	0,6	-0,2	-0,6	0,1
2000	1,8	1,2	1,0	3,1	1,4	-0,4	0,2	1,2	-0,4	0,0
2001	3,1	2,3	1,3	3,4	2,6	0,4	0,6	0,0	-0,7	0,2
2002	3,5	2,3	0,7	3,3	2,5	0,4	0,5	-0,8	-1,0	-0,1
2003	4,0	2,5	0,6	3,6	2,4	1,0	0,8	-0,4	-0,5	0,3
1999-2003	13,9	9,4	3,9	15,5	10,1	1,3	2,7	-0,2	-3,2	0,5
<i>Clup relativi</i>						<i>Prezzi alla produzione</i>				
1999	0,2	-0,3	-1,2	0,6	-0,5	0,2	-0,1	-0,3	0,9	0,1
2000	-0,1	-0,9	-1,1	0,9	-1,1	4,0	4,9	3,2	5,8	4,8
2001	0,6	-0,4	-1,6	0,6	0,2	1,2	0,9	1,3	1,7	1,3
2002	2,2	0,9	-0,8	1,5	1,8	0,9	-0,2	0,2	0,6	0,3
2003	3,0	1,3	-0,7	1,8	2,7	1,4	0,8	0,6	1,4	1,0
1999-2003	5,9	0,6	-5,4	5,4	3,1	7,7	6,2	5,0	10,4	7,3
<i>Tassi di cambio effettivi nominali</i>						<i>Indicatore di competitività (1)</i>				
1999	-2,3	-2,0	-2,1	-1,6	-4,7	-2,2	-2,3	-3,3	-1,0	-5,2
2000	-4,4	-4,5	-4,9	-3,5	-10,2	-4,5	-5,4	-5,9	-2,6	-11,2
2001	0,4	0,5	0,6	0,4	1,2	1,0	0,1	-1,0	1,0	1,4
2002	1,4	1,4	1,5	1,1	3,1	3,7	2,3	0,6	2,6	5,0
2003	5,1	5,2	5,5	4,1	11,8	8,2	6,5	4,7	6,0	14,8
1999-2003	0,2	0,6	0,6	0,5	1,2	6,2	1,2	-4,9	6,0	4,8

(1) Tasso di cambio effettivo reale basato sul costo del lavoro per unità di prodotto.

Fonte: CE, Eurostat.

L'analisi dei dati della tavola 3 rivela che gli elementi discriminanti della performance competitiva italiana durante il periodo esaminato risiedono nelle diverse dinamiche dei prezzi domestici e della produttività dei fattori, piuttosto che nella variazione dei tassi di cambio. Nell'insieme, l'analisi degli indicatori di costo indica che l'Italia ha registrato aumenti superiori alla media dell'area e a quelli registrati dai suoi concorrenti.

Nell'ultimo quinquennio l'incremento totale delle retribuzioni lorde, pari al 15,2 per cento, supera di quasi due punti percentuali quello dell'insieme dei 12 paesi. Se a questo aspetto si associa la minore crescita della produttività - la più bassa nel campione di paesi considerato - si spiega la sostenuta dinamica del costo del lavoro per unità di prodotto (clup), che registra un incremento di circa quattro punti percentuali più elevato rispetto a quello mostrato dall'area nel suo complesso (13,9 contro il 10,1 per cento). La dinamica è tanto più preoccupante se si guarda all'evoluzione dello stesso indicatore in termini reali (in base all'indice deflatore del PIL): nel periodo 2001-2003 l'Italia registra un incremento dell'1,8 per cento, contro lo 0,4 dell'area dell'euro, e la forte riduzione riportata da Germania e Spagna (in misura pari a 1,2 e 1,5 per cento, rispettivamente). La dinamica del clup è più sostenuta anche in termini relativi, cioè prendendo come riferimento i principali paesi concorrenti nel gruppo dei paesi industriali. La crescita dei prezzi alla produzione risulta essere piuttosto in linea con quella degli altri paesi dell'area.

Le lievi differenze nei tassi di cambio effettivi nominali per i singoli paesi dell'area sono imputabili al diverso orientamento geografico del commercio estero. Le variazioni per l'intera area dell'euro non corrispondono alla media delle variazioni dei singoli paesi, poiché escludono il commercio intra-area.

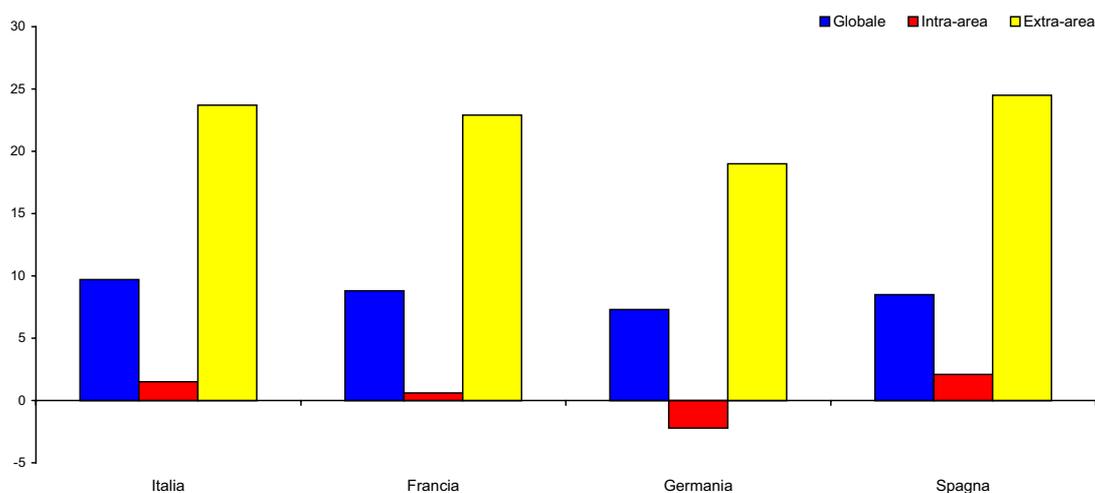
L'insieme delle dinamiche di costo e di produttività è all'origine del deterioramento dell'indicatore di competitività basato sul clup, sistematicamente più elevato rispetto a quello degli altri paesi nell'ultimo triennio. La perdita cumulata di competitività nel periodo 2001-2003 è stata di circa il 13 per cento, più che compensando i guadagni realizzati nel biennio 1999-2000, poco inferiori al 7 per cento. Nell'ultimo quinquennio la perdita totale di competitività del 6,2 per cento è la più elevata fra i paesi analizzati e notevolmente superiore alla media dell'area (4,8 per cento).

Passando all'analisi degli stessi indicatori per le altre economie dell'area, la Spagna riporta gli aumenti più consistenti sul fronte delle retribuzioni e del clup, in corrispondenza di una maggiore crescita della produttività rispetto all'Italia. La significativa riduzione del clup reale (-3,2 per cento nel periodo 1999-2003) è coerente con il sostenuto aumento dei prezzi alla produzione (10,4 per cento nello stesso periodo).

La Francia fa registrare il più vistoso aumento del clup reale in presenza di guadagni di produttività pari a quelli registrati dalla media dei dodici paesi. Il deterioramento della competitività - pari al 6,5 per cento nel 2003 - è stato più contenuto rispetto alla media dell'area nell'intero periodo 1999-2003, a causa di una più moderata crescita dei prezzi alla produzione.

La Germania è il paese che registra la performance competitiva migliore. L'effetto congiunto di dinamiche retributive più contenute, di aumenti della produttività più elevati e regolari nell'arco temporale considerato e di incrementi più limitati nei prezzi alla produzione fa sì che la Germania sia il solo paese del gruppo a migliorare la sua competitività nell'ultimo quinquennio, realizzando un guadagno pari al 5 per cento.

Variazione della competitività intra ed extra area dell'euro⁽¹⁾
(in percentuale; 1° trimestre 2002-1° trimestre 2004)



(1) Tasso di cambio effettivo reale basato sull'indice dei prezzi al consumo

Fonte: elaborazioni su dati BCE

Grafico 1

Nell'analisi dell'evoluzione della competitività dei diversi paesi dell'area dell'euro risulta interessante scomporre l'indicatore complessivo di competitività con riferimento ai soli paesi dell'area dell'euro (competitività intra-area) e al complesso dei partner commerciali esterni all'area (competitività extra-area; grafico 1). Nel periodo 2002-2004, per tutti i paesi analizzati la perdita di competitività è per la maggior parte imputabile all'effetto dell'apprezzamento dell'euro nei confronti dei paesi esterni all'area. L'Italia registra la perdita di competitività più elevata, di entità non trascurabile anche all'interno dell'area. L'unico paese ad aver sensibilmente guadagnato competitività all'interno dell'area è la Germania (-2,2 per cento nel periodo di analisi), riflettendo una più contenuta dinamica dei prezzi.

3. Analisi constant market shares

La struttura del commercio estero di un paese – in altri termini il “modello di specializzazione” – e la sua interazione con la composizione della domanda globale hanno effetti significativi sulla dinamica dei flussi commerciali.

L'analisi constant market shares è una tecnica statistica frequentemente utilizzata per analizzare il contributo relativo dei fattori strutturali alla variazione complessiva delle esportazioni o delle quote di mercato dei singoli paesi. L'ipotesi di base è che la quota di mercato di un paese rimanga costante nel tempo, in assenza di mutamenti relativi nella composizione della domanda e nella struttura del commercio estero di un paese relativamente a quella dei suoi concorrenti.

La specificazione della formula qui adottata, mutuata da Iapadre (1994)², consente di decomporre la variazione della quota di mercato del paese di riferimento nelle seguenti componenti:

1. effetto competitività – calcolato come media ponderata della variazione delle

² Iapadre P.L., 1994, “Fattori strutturali di competitività nel commercio internazionale: una rielaborazione del metodo di analisi constant-market-shares” in AA.VV., I processi di internazionalizzazione dell'economia italiana, Atti del Convegno CNR, progetto finalizzato “Servizi e strutture per l'industrializzazione delle imprese italiane e sviluppo delle esportazioni” Roma, 24 marzo 1994.

quote di ogni paese relative a uno specifico prodotto/mercato. Riflette le variazioni di tutti i fattori che rendono preferibile l'acquisto di un determinato prodotto da un paese piuttosto che da un altro concorrente, al netto dei fattori strutturali;

2. effetto struttura – composto dagli effetti di struttura merceologica, geografica e di interazione strutturale, misura il grado di conformità tra la specializzazione settoriale e geografica del paese di cui si analizza la quota e i cambiamenti nella composizione della domanda del mercato in esame;
3. effetto adattamento – può essere interpretato, ex-post, come la capacità di un paese di adattare la propria offerta ai mutamenti intervenuti nella composizione della domanda internazionale.

L'analisi constant market shares è stata applicata alla quota di mercato delle esportazioni dell'Italia, della Francia, della Germania e della Spagna sui mercati di destinazione extra-UE.³ I flussi di riferimento sono rappresentati dalle esportazioni dell'insieme dell'area dell'euro verso il mercato extra-UE, circostanza che consente di escludere le fluttuazioni del tasso di cambio dal novero delle cause di variazione delle quote relative dei paesi concorrenti. Il livello di disaggregazione merceologica è molto elevato, corrispondente a quello delle prime 4 cifre della nomenclatura combinata. Il periodo di analisi è limitato al biennio 2002-03.⁴

La scelta delle variabili di analisi consente di effettuare i confronti di competitività delle esportazioni solo fra i paesi appartenenti all'area dell'euro e con riferimento alle vendite dirette al mercato esterni all'area. Inoltre, non si prendono in considerazione i mutamenti nella composizione della domanda ascrivibili alle esportazioni dei paesi extra-UE.⁵

L'esercizio di analisi, pur nei limiti citati, consente di trarre alcune considerazioni sulla dinamica delle esportazioni del 2003.

I risultati sono sintetizzati nella tavola 4.

Tavola 4 - Analisi constant market shares delle quote di mercato, in rapporto alle esportazioni dell'area dell'euro, nei paesi extra-UE (prezzi correnti)

	Italia	Francia	Germania	Spagna
Quota di mercato 2003	15,24	16,35	36,96	4,89
Variazione assoluta 2002-03	-0,19	-0,47	0,56	0,16
Effetto competitività	0,05	-0,26	0,25	0,19
Effetto struttura di cui				
merceologica	-0,16	-0,06	0,30	-0,04
geografica	-0,14	-0,17	0,33	0,07
interazione merceologico-strutturale	0,02	-0,03	0,11	-0,05
	-0,05	0,15	-0,14	-0,06
Effetto adattamento di cui				
merceologico	-0,07	-0,15	0,00	0,01
geografico	-0,04	-0,06	0,02	0,00
residuale	0,02	-0,01	0,00	0,00
	-0,05	-0,09	-0,02	0,02

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat-Comext

³ Il mercato extra-UE è stato suddiviso in cinque aree: America del Nord, America latina, Asia, Paesi candidati, Altri paesi.

⁴ La scelta delle variabili di analisi è motivata, oltre che da considerazioni di carattere teorico, anche dall'effettiva disponibilità di serie statistiche aggiornate e omogenee, anche sotto il profilo della disaggregazione merceologica.

⁵ E' quindi possibile che i mutamenti qui imputati alla composizione della domanda siano in realtà dovuti alla presenza di concorrenti esterni all'area dell'euro in specifici segmenti prodotti/mercato. I risultati non ne risulterebbero comunque inficiati, se ci si riferisce esclusivamente ai confronti di competitività relativa fra i paesi dell'area dell'euro.

Nell'ambito dei paesi analizzati, che rappresentano circa il 75 per cento delle esportazioni totali dell'area nel 2003, la Germania e la Spagna hanno aumentato le loro quote relative sul totale delle esportazioni dell'area, al contrario dell'Italia e della Francia.

Nel caso dell'Italia, la perdita di quota di mercato è imputabile quasi per intero all'effetto legato alla variazione della struttura merceologica nei mercati di destinazione. La componente che individua l'interazione fra i mutamenti delle strutture merceologica e geografica è negativa, a indicare che la combinazione ha agito in senso sfavorevole al nostro paese. In altre parole, i mercati in cui la struttura merceologica della domanda si è evoluta in senso sfavorevole all'Italia sono quelli in cui le nostre esportazioni sono principalmente dirette. Prescindendo dalla struttura merceologica, l'orientamento geografico delle esportazioni italiane non sembra invece essere stato penalizzante, come risulta dal segno positivo nella componente geografica dell'effetto di struttura.

Vero è che il periodo di analisi, limitato ad un solo anno, è piuttosto ristretto per consentire un'adeguata risposta del modello di specializzazione ai mutamenti esogeni della domanda sui mercati di destinazione, tanto più che si tratta della componente settoriale, la cui evoluzione è molto graduale nel tempo. D'altro canto studi analoghi effettuati con riferimento alla quota delle esportazioni italiane nell'ultimo quinquennio non si discostano molto da questi risultati.⁶

L'effetto competitività, depurato dagli altri fattori strutturali, risulta essere positivo. È utile ribadire che tale risultato è strettamente legato alla scelta delle variabili di analisi e non contrasta con l'evidenza che la competitività delle esportazioni italiane - come emerge dai dati presentati nella altre tavole del contributo - è significativamente diminuita nel periodo 2002-2003 sull'insieme dei mercati intra ed extra-UE, in cui l'Italia compete con l'insieme degli esportatori del resto del mondo.

La perdita di quota nell'area euro è stata più marcata per la Francia, unico dei quattro paesi analizzati ad aver registrato un effetto competitività negativo che ha contribuito a circa la metà della contrazione della quota nel periodo 2002-2003. Tutte le componenti strutturali hanno agito negativamente sulla performance delle esportazioni.

Anche nel caso della Francia l'effetto struttura merceologica ha pesato notevolmente sul risultato globale, anche se relativamente meno che per l'Italia.

All'aumento della quota della Germania sulle esportazioni dell'area dell'euro ha contribuito per quasi la metà l'aumento della competitività relativa. D'altro canto, il modello di specializzazione tedesco è stato favorito dall'evoluzione della domanda sia dal punto di vista merceologico, sia geografico.

La Spagna, lievemente penalizzata sotto il profilo geografico dai mutamenti intervenuti nella domanda, ha realizzato un sensibile incremento di competitività relativa che ha consentito un aumento della quota di mercato sulle esportazioni dell'area.

⁶ Si veda il Rapporto ICE 2002-2003, "Aggiornamento ed articolazione della CMSA applicata alla quota di mercato italiana", capitolo 4.

4. Altri fattori di competitività

La competitività è un concetto più ampio di quello che emerge dall'andamento degli indicatori di costo e di prezzo comprendendo, ad esempio, la capacità di un sistema di innovare e di migliorare la qualità dei propri prodotti sui mercati internazionali, l'accesso al credito per le imprese, l'efficienza del sistema produttivo e il grado di avanzamento della sua tecnologia. In sostanza, la competitività è un concetto che ha fondazioni microeconomiche perché ha direttamente a che fare con le imprese, con la loro produttività e quindi con la loro capacità di competere nel mercato nazionale o estero.

Per valutare il grado di competitività complessivo del sistema produttivo occorre analizzare l'insieme di fattori che determinano il quadro macroeconomico e istituzionale all'interno del quale esso opera.

L'analisi degli indicatori della competitività consente di individuare i punti di forza e di debolezza di un'economia che spiegano la performance delle esportazioni di un paese. In base a questi indicatori, l'Italia presenta una performance competitiva modesta rispetto a paesi con simile grado di sviluppo economico, non fornendo inoltre segnali di miglioramento nel tempo (Tavola 5).

Tavola 5 - Posizioni relative nelle graduatorie di competitività del 2003

	Italia	Francia	Germania	Spagna
Indicatori e determinanti della competitività di crescita dell'economia				
Globale	41	26	13	23
Contesto macroeconomico	28	20	21	17
Contesto istituzionale	46	23	9	31
Sviluppo tecnologico	44	28	14	25
(memo: indicatore globale 2002)	33	28	14	20
Indicatori e determinanti della competitività delle imprese				
Globale	24	10	5	25
Strategia imprenditoriale	24	9	1	25
Business environment	25	14	9	26
(memo: indicatore globale 2002)	24	15	4	25

Fonte: Global Competitiveness Report, WEF, aprile 2004

L'analisi del posizionamento dei paesi riguardo al primo indicatore segnala nel 2003 un miglioramento della competitività di Francia e Germania e un peggioramento di Spagna e Italia rispetto all'anno precedente. Il miglioramento della Francia si spiega principalmente con riferimento all'accresciuto livello di sviluppo tecnologico, mentre quello tedesco appare principalmente imputabile alla migliorata qualità delle istituzioni. Nel caso italiano, il deterioramento del quadro macroeconomico è il principale fattore responsabile dello scivolamento di posizioni del nostro paese nel 2003. Il contesto istituzionale, meno efficiente rispetto

ai nostri diretti concorrenti e il basso grado di sviluppo tecnologico sono invece i fattori che strutturalmente ostacolano il miglioramento della competitività, relegando l'Italia in coda ai paesi UE nella graduatoria globale delle potenzialità di crescita.

Il posizionamento dell'Italia nella graduatoria della competitività delle imprese è più confortante anche se rimane dietro al gruppo dei paesi diretti concorrenti, che, a eccezione della Spagna, guadagnano posizioni nel 2003. La mediocre performance delle imprese italiane origina dalla meno efficace strategia imprenditoriale e dal più scarso business environment, che risulta strettamente legato al contesto istituzionale e allo sviluppo tecnologico dell'economia nel suo complesso. Questi due aspetti si confermano essere i principali freni strutturali alla performance competitiva del nostro paese.

Tra le ragioni che spiegano la scarsa adeguatezza del contesto istituzionale rispetto ai concorrenti ricordiamo che in Italia la ridotta dimensione media delle imprese ha spinto verso il massiccio ricorso al credito bancario quale fonte di finanziamento principale, restando loro preclusa la raccolta di fondi sul mercato. Secondo la banca dati BACH della Commissione Europea, nel 2002 la quota dei prestiti bancari rappresentava circa il 13% delle passività del sistema industriale italiano contro il 3,1% in Germania, il 3% in Francia e il 6,5% in Spagna. In prospettiva la situazione non sembra migliorare. I recenti scandali societari accresceranno da un lato la cautela delle banche a concedere prestiti alle imprese e determineranno dall'altro un rafforzamento della normativa a tutela dei risparmiatori. Per le piccole e medie imprese - il tessuto più importante del nostro sistema produttivo - questo avrà come probabile risultato il razionamento del credito in ragione dei ridotti collateralità che possono vantare, accanto a un più difficoltoso ricorso a fonti di finanziamento alternative.

Il sistema bancario rappresenta un ulteriore freno alla performance delle imprese italiane esportatrici se si considera che, a differenza dei concorrenti, esse non hanno mai potuto offrire accanto al prodotto, anche strumenti di finanziamento, dato il sottodimensionamento del sistema finanziario italiano e la scarsa offerta di servizi assicurativi all'esportazione.

Con riferimento al grado di sviluppo tecnologico, occorre ricordare che l'Italia registra una spesa in R&S in rapporto al PIL fra le più basse nei paesi industriali. Il risultato è ancora più deludente se si fa riferimento alla quota di spesa finanziata dalle imprese. In questo contesto la specializzazione settoriale in settori tradizionali e soprattutto le piccole dimensioni delle imprese impediscono uno sviluppo di tali investimenti. La scarsa presenza dei prodotti italiani nei settori ad elevata intensità di tecnologia è la conseguenza di questi fattori.

LA NUOVA SERIE DEGLI INDICI DEI VALORI MEDI UNITARI E DEI VOLUMI DEL COMMERCIO CON L'ESTERO

di Paola Anitori*

A partire dal luglio 2003 l'ISTAT ha avviato la diffusione delle nuove serie mensili degli indici dei valori medi unitari e dei volumi del commercio con l'estero espressi con anno di riferimento 2000=100, secondo una disaggregazione articolata per gruppi di prodotto della nuova classificazione ATECO 2002 e per aree geografiche e geoeconomiche scelte in modo da includere alcune nuove zone di interesse (quali l'UEM, i Paesi candidati all'UE, la nuova UE a 25 paesi, ecc.). In precedenza le serie erano espresse con riferimento all'anno 1995, per gruppi di prodotto della classificazione ATECO91 e secondo un'articolazione territoriale più limitata.

Nonostante gli indici del commercio con l'estero non rientrino tra gli indicatori a cui si applica il Regolamento Comunitario sulle Statistiche Congiunturali n.1165/98 che stabilisce, tra l'altro, precise regole per la definizione dell'anno base dei numeri indice, l'aggiornamento dell'anno di riferimento delle serie ha assunto una duplice, importante funzione: le ha rese omogenee agli altri indicatori congiunturali dal punto di vista della presentazione e dell'utilizzo nell'analisi economica e ne ha sottolineato la discontinuità rispetto alle serie precedenti, a seguito di alcune importanti innovazioni metodologiche introdotte nelle procedure di calcolo allo scopo di migliorare la qualità degli indicatori e di allineare la metodologia alle raccomandazioni dei principali organismi internazionali (EUROSTAT, ONU, FMI).

1. L'impianto metodologico di base dei numeri indice del commercio con l'estero.

Gli indici dei valori medi unitari del commercio con l'estero sono indici a base mobile calcolati secondo la formula "ideale" di Fisher¹ in cui l'anno base è rappresentato dall'anno immediatamente precedente a quello di osservazione. La scelta di utilizzare indicatori a base mobile per misurare l'andamento dei valori medi unitari - assunti come proxy dei prezzi delle merci scambiate sui mercati internazionali - scaturisce dalla necessità che essi incorporino rapidamente sia le modificazioni qualitative e quantitative dei prodotti, sia le variazioni nelle classificazioni delle merci. Tali modificazioni, che nel commercio estero sono normalmente a cadenza annuale, sarebbero recepite dagli indici a base fissa con ritardo e limitatamente al momento dell'aggiornamento dell'anno base che avviene con periodicità pluriennale (di norma ogni cinque anni)².

L'adozione della formula di Fisher per il calcolo degli indici a base mobile ha soprattutto l'obiettivo di rispettare il vincolo descritto dalla nota relazione economico-statistica (proprietà di reversibilità dei fattori):

* Direzione Centrale dei Prezzi e del Commercio con l'estero, Servizio Commercio con l'estero - e-mail: anitori@istat.it

¹ L'indice di Fisher è ottenuto dalla media geometrica semplice dell'indice di Laspayres e dell'indice di Paasche.

² Commissione Europea "Regolamento Comunitario sulle Statistiche Congiunturali" n.1165/98.

$$P_{it} = \frac{V_{it}}{Q_{it}} \Rightarrow V_{it} = P_{it}Q_{it} \quad (1)$$

che lega tra loro il valore V_{it} della i -ma merce al tempo t , la rispettiva quantità scambiata Q_{it} e il prezzo P_{it} . La condizione (1) è sempre verificata nel caso degli indici semplici (P_{it}/P_{it-1}), mentre è soddisfatta da pochissime tipologie di indici complessi - cioè indici sintetici ottenuti come media ponderata di indici semplici - tra cui gli indici complessi basati sulla formula di Fisher:

Poiché nel caso delle statistiche del commercio con l'estero la merce i -ma è identificabile come un insieme omogeneo di prodotti simili per i quali non è possibile individuare le determinanti tipiche che identificano in modo univoco il prezzo³, P_{it} è di fatto un valore medio unitario che rappresenta una proxy ragionevole del prezzo dei prodotti inclusi nell'insieme in questione, nell'ipotesi che tali prodotti siano omogenei non solo rispetto alle loro caratteristiche merceologiche, ma anche rispetto agli elementi qualitativi che possono influenzarne il prezzo sui mercati esteri. La formula di Fisher, mantenendo formalmente inalterata la relazione (1) (verificata pure nel caso degli indici a catena), è una funzione di sintesi che ben si adatta alle caratteristiche delle rilevazioni sul commercio internazionale anche per un'altra rilevante ragione: dal punto di vista economico, la "desiderabilità" della condizione di reversibilità dei fattori in un indice complesso deriva dal fatto che essa consente di utilizzare il medesimo indicatore sia come misura sintetica della variazione dei "prezzi" dei beni rilevati sia come deflatore del corrispondente aggregato del valore, in modo da ottenere il corrispondente aggregato in volume. Tale proprietà nel commercio con l'estero si rivela particolarmente utile in quanto la rilevazione diretta delle informazioni sui flussi in quantità risulta particolarmente onerosa a causa della evidente disomogeneità delle unità di misura riferite alle diverse merci scambiate.

Gli indici a base mobile di anni diversi, tuttavia, non sono direttamente confrontabili tra loro: allo scopo di consentire l'analisi economica su orizzonti temporali superiori ai dodici mesi, ciascun indice mensile del valore medio unitario a base mobile del generico anno t riferito ai singoli raggruppamenti merceologici e alle singole aree geografiche viene ricondotto (o, in altri termini, concatenato) all'anno di riferimento della serie $t=0$ - impropriamente definito "base" - attraverso il prodotto di $(t-1)$ fattori moltiplicativi⁴, detti coefficienti di raccordo, in modo che abbia senso calcolare le variazioni congiunturali e tendenziali degli indici stessi; l'anno di riferimento in cui gli indici concatenati sono espressi assume, però, un puro valore convenzionale non potendosi intendere, secondo la teoria classica dei numeri indice⁵, come un anno base a tutti gli effetti.

I coefficienti di raccordo, il cui obiettivo fondamentale è quello di eliminare la discontinuità tra serie mensili espresse in basi diverse, possono essere calcolati secondo diversi criteri, non necessariamente equivalenti tra di loro: la scelta del criterio più adeguato, tuttavia, non è solo dettata da elementi di natura esclusivamente

³ ILO (2003) "Revision of the ILO manual on CPI". www.ilo.org.

La classificazione europea Nomenclatura Combinata dei prodotti scambiati sui mercati internazionali, al livello di dettaglio più fine (8 cifre), è costituita da beni merceologicamente simili.

⁴ Si veda in particolare il Par. 2.

⁵ VAN DER LIPPE, P (2001), "Chain Indices - a study in Price Index Theory". Metzler Poeschel, Berlin.

metodologica, ma anche da considerazioni economico-statistiche di non minore importanza (cfr. Par. 2).

L'impianto metodologico degli indici a base mobile prevede che gli indici elementari vengano calcolati secondo la classificazione merceologica dell'ONU Sistema Armonizzato, al livello di massimo dettaglio (6 cifre), per area di provenienza/destinazione del bene, mentre gli indici sintetici vengono diffusi secondo la classificazione ATECO (gruppi a tre e a due cifre) che rappresenta la versione nazionale della classificazione delle attività economiche NACE valida a livello europeo⁶. Gli indici sintetici riferiti a ciascun livello di aggregazione dell'ATECO vengono calcolati come media aritmetica ponderata (con pesi pari al valore delle singole merci scambiate appartenenti a quel livello di aggregazione) degli indici elementari relativi a ciascun prodotto incluso nello specifico raggruppamento ATECO e commerciati con l'insieme di paesi considerato, e non per sintesi successiva degli indici relativi ad aggregazioni di ordine inferiore. Di conseguenza, il concatenamento degli indici a base mobile si effettua solo per le serie di indici sintetici previsti dal piano di diffusione e poiché gli indici concatenati non godono della proprietà di additività⁷, la sintesi attraverso medie ponderate di indici concatenati di ordine inferiore non consente di ottenere un indice concatenato di ordine superiore.

Le serie storiche dei valori medi unitari e dei volumi del commercio con l'estero iniziano dal gennaio 1996.

2. Le innovazioni introdotte nel sistema dei numeri indici e il cambio base all'anno 2000.

Nonostante il cambio dell'anno di riferimento di una serie di indici concatenati rappresenti, di solito, un'operazione essenzialmente priva di implicazioni metodologiche rilevanti⁸, l'aggiornamento della base di una serie di numeri indici rappresenta spesso un momento ottimale per apportare miglioramenti di natura metodologica - legati cioè ad aspetti classificatori, ai metodi di stima dei pesi, alle procedure di correzione degli outliers, ecc. - o avanzamenti negli aspetti operativi delle procedure di calcolo degli indicatori (quali, ad esempio, la re-ingegnerizzazione delle procedure informatiche, il miglioramento dell'efficienza dei programmi, ecc.). Nel caso specifico del commercio con l'estero le innovazioni hanno riguardato, da un lato, aspetti legati alle classificazioni adottate, dall'altro elementi più strettamente connessi alle metodologie di calcolo.

Riguardo al primo aspetto, i nuovi indici hanno incorporato i significativi cambiamenti intervenuti nelle classificazioni ufficiali delle merci, delle attività economiche e nella geonomenclatura ufficiale. In particolare, nel caso del Sistema Armonizzato (SA), nel 2002 vi è stata la modifica di 789 codici a sei cifre che, come accennato in precedenza, rappresentano il livello massimo di dettaglio rispetto al quale vengono calcolati gli indici elementari dei valori medi unitari. Riguardo

⁶ Per maggiori informazioni si rimanda al sito web dell'EUROSTAT www.europa.eu.int/comm/eurostat/ramon.

⁷ P. Van der Lippe, *op.cit.*

⁸ A differenza degli indici a base fissa, in cui si verifica, per lo meno, l'esigenza di stimare un nuovo sistema di pesi da utilizzarsi nel calcolo degli indici sintetici. Per approfondimenti cfr. ALLEN, R.D.G. (1975) "Index numbers in theory and practice", Macmillan Press, Boston.

all'ATECO, il passaggio alla versione 2002 ha comportato cambiamenti di rilievo già a partire dalle tre cifre (gruppi); poiché esiste una tavola di corrispondenza che lega ciascun codice del SA2002 ad uno o più gruppi dell'ATECO2002, la modifica del primo ha inciso sul calcolo degli indici aggregati secondo l'ATECO2002 in modo più consistente in quei gruppi per i quali il numero di codici SA modificati è stato maggiore.

Per quanto riguarda le classificazioni geografiche e geoeconomiche, i nuovi indici del commercio con l'estero sono stati calcolati sulla base della disaggregazione territoriale prevista nella nomenclatura ufficiale dell'EUROSTAT nella quale si tiene conto di alcuni nuovi raggruppamenti che negli ultimi anni hanno assunto un'importanza rilevante ai fini dell'analisi economica, quali l'UE a 25 paesi, i Paesi Candidati, l'UEM, gli EDA ecc. L'aggiornamento del break-down geografico ha permesso di articolare notevolmente lo schema di diffusione degli indici e lo ha allineato a quello dei maggiori organismi internazionali.

Infine, a seguito dell'introduzione del Regolamento EUROSTAT n.568/2001 relativo alla definizione della classificazione per Raggruppamenti Principali di Industrie (RPI) riferita agli indicatori congiunturali, che sostituisce la precedente classificazione per "destinazione economica" dei beni, gli indici del commercio con l'estero vengono pubblicati secondo la nuova classificazione RPI "emendata" per tenere conto delle specificità delle rilevazioni sul commercio internazionale: i prodotti scambiati sui mercati esteri che non sono contemplati dal suddetto Regolamento – relativi essenzialmente all'attività delle imprese dei Servizi e dell'Agricoltura (*tavola A in Appendice*) - sono stati, infatti, classificati secondo un criterio di prevalenza analogo a quello che ha ispirato gli RPI, stabilito in funzione della loro destinazione finale così come definita negli schemi di Contabilità Nazionale.

Le innovazioni più rilevanti hanno, comunque, riguardato le metodologie di calcolo dei numeri indici dei valori medi unitari.

A differenza delle serie precedentemente diffuse dall'ISTAT, il calcolo dei nuovi indici viene effettuato utilizzando le transazioni relative alle sole esportazioni e importazioni definitive; vengono pertanto esclusi i movimenti riguardanti i flussi temporanei a scopo di lavorazione, riparazione ecc., nonché le re-importazioni e le ri-esportazioni.

Si ritiene infatti che gran parte delle transazioni relative a tali flussi non si basi sugli effettivi prezzi di mercato dei prodotti scambiati, soprattutto in un quadro in cui la crescente internazionalizzazione produttiva ha aumentato le relazioni tra imprese appartenenti ad un medesimo gruppo multinazionale; i valori medi unitari calcolati includendo le merci oggetto di questo tipo di scambi, infatti, possono incorporare elementi spuri in grado di influenzare ulteriormente la variabilità degli indici anche ai livelli di disaggregazione più fini. L'esclusione di questi regimi particolari dal campo di osservazione riguarda, tuttavia, solo il calcolo diretto dei valori medi unitari; poiché negli indici di valore si considera il complesso delle transazioni, la quota di valore imputabile ai regimi speciali esclusi viene "trasferita" sugli indici di volume ottenuti, come accennato in precedenza, attraverso la deflazione dell'aggregato in valore utilizzando l'indice del valore medio unitario calcolato al netto dei regimi esclusi.

Nel complesso, il peso dei regimi speciali sul totale degli scambi è abbastanza modesto e piuttosto costante nel tempo (*Tavole 1a e 1b*). Le importazioni temporanee rappresentano nel triennio analizzato in media meno del 4% del totale mentre le esportazioni temporanee danno conto di poco più dell'1% del valore dei flussi. Valori simili si riscontrano per le re-importazioni e le ri-esportazioni. Naturalmente,

in alcuni settori ATECO l'importanza del traffico di perfezionamento è più consistente, come ad esempio nei "Mezzi di trasporto", nelle "Macchine elettriche, elettroniche ed ottiche", nei "Prodotti tessili e dell'abbigliamento", nel "Coke e prodotti petroliferi", settori in cui il nostro Paese vanta una tradizione (come nel caso dell'assemblaggio dei mezzi di trasporto e delle macchine elettriche) o in cui presumibilmente è più frequente il ricorso all'esternalizzazione di segmenti produttivi (come nei tessili).

Tav. 1a Traffico di perfezionamento attivo sui rispettivi flussi per attività economica. Anni 2000-2002 (valori percentuali)

SEZIONI ATECO	importazioni temporanee			ri-esportazioni		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002
Agricoltura Silvicoltura e pesca	3.1	1.3	1.5	0.4	0.4	0.4
Minerali	5.1	4.0	4.3	0.2	0.2	0.1
Attività manifatturiere	3.9	3.6	4.0	4.0	3.6	3.8
Alimentari Bevande e Tabacco	1.5	1.4	1.1	5.2	5.4	4.2
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	1.7	1.5	1.1	1.9	1.7	1.7
Cuoio e prodotti in cuoio	0.4	0.4	0.3	0.4	0.4	0.3
Legno e prodotti in legno	0.1	0.3	0.4	1.2	1.7	4.4
Carta e prodotti di carta; stampa ed editoria	1.1	1.3	1.6	3.8	3.8	3.9
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	0.0	0.0	0.0	10.7	8.9	5.6
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	8.2	7.2	8.8	11.2	9.1	9.1
Articoli in gomma e materie plastiche	0.4	0.4	0.3	0.5	0.5	0.4
Minerali non metalliferi	0.4	0.4	0.5	0.3	0.4	0.4
Metalli e prodotti in metallo	5.6	5.4	3.9	3.0	3.0	3.7
Macchine e apparecchi meccanici	2.7	3.1	3.1	1.7	2.0	1.8
Macchine elettriche ed apparecch. elettroniche ed ottiche	1.6	1.6	1.9	3.3	2.3	2.3
Mezzi di trasporto	6.1	5.6	7.4	8.6	7.9	9.8
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	2.3	2.7	2.4	3.5	3.2	2.7
Energia elettrica gas ed acqua	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Totale	3.9	3.5	3.9	4.0	3.6	3.7

Fonte: ISTAT- Statistiche del Commercio con l'estero

Tav. 1b Traffico di perfezionamento passivo sui rispettivi flussi per attività economica. Anni 2000-2002 (valori percentuali)

SEZIONI ATECO	esportazioni temporanee			re-importazioni		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002
Agricoltura Silvicoltura e pesca	0.4	0.4	0.3	0.1	0.1	0.1
Minerali	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Attività manifatturiere	1.3	1.2	1.2	1.4	1.5	1.3
Alimentari Bevande e Tabacco	0.2	0.2	0.1	0.2	0.2	0.1
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	2.7	2.5	2.5	6.7	6.1	5.6
Cuoio e prodotti in cuoio	2.5	2.4	2.3	8.6	7.6	7.4
Legno e prodotti in legno	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Carta e prodotti di carta; stampa ed editoria	0.4	0.4	0.4	0.3	0.2	0.2
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	0.6	1.0	1.0	0.4	1.0	0.5
Articoli in gomma e materie plastiche	0.4	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3
Minerali non metalliferi	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2
Metalli e prodotti in metallo	0.7	0.8	0.8	1.4	1.5	1.4
Macchine e apparecchi meccanici	0.5	0.5	0.5	1.1	1.2	1.1
Macchine elettriche ed apparecch. elettroniche ed ottiche	1.2	1.4	1.3	0.8	1.0	1.1
Mezzi di trasporto	3.8	3.1	2.9	2.8	2.7	2.2
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	0.4	0.5	0.5	1.3	1.8	1.8
Energia elettrica gas ed acqua	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Totale	1.2	1.2	1.2	1.4	1.5	1.3

Fonte: ISTAT- Statistiche del Commercio con l'estero

Vengono anche escluse dal calcolo dei valori medi unitari, sulla base di analoghe motivazioni e dell'evidenza di un'eccessiva variabilità del rapporto valore/quantità, anche le merci appartenenti ai seguenti gruppi merceologici⁹:

Navi e imbarcazioni e loro parti;
Materiali radioattivi e similari;
Aeromobili, veicoli spaziali e loro parti e attrezzature;
Pellicole e materiale cinematografico;
Opere d'arte, antichità, ecc.
Gioielli e argenteria;
Ormoni, steroidi e simili.

Per tali merci i valori medi unitari vengono di fatto "sterilizzati" imputando loro il valore medio unitario del gruppo merceologico primario di appartenenza (metodo del donatore medio), calcolato escludendo le merci in questione¹⁰. Si tratta di beni con caratteristiche molto specifiche per i quali il concetto di valore medio unitario ha uno scarso significato economico e fornisce una stima poco soddisfacente dei prezzi effettivi sottostanti alla transazione.

Anche in questo caso, l'indice di valore è calcolato considerando i valori veri delle merci i cui prezzi sono stati imputati. Pur tuttavia, gli indici relativi ai gruppi ATECO in cui le merci sottoposte a "sterilizzazione" superano la soglia del 50% del valore totale del gruppo a cui appartengono non vengono diffusi. Nel triennio 2000-2002 (Tavola 2) il peso delle merci appartenenti ai raggruppamenti sopra elencati è pari in media al 3% del totale delle importazioni e al 5,5% del totale delle esportazioni.

Tav. 2 Merci sottoposte a "sterilizzazione" per flusso e gruppo ATECO. Anni 2000-2002
 (valori percentuali)

Gruppi	2000		2001		2002	
	Import	Export	Import	Export	Import	Export
Prodotti ittici (a)	0.5	0.5	0.2	0.2	0.1	0.7
Altri prodotti delle miniere e delle cave	1.7	1.7	1.8	1.2	2.4	1.4
Combustibili nucleari	100.0	57.4	100.0	98.0	100.0	100.0
Prodotti chimici di base	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0
Prodotti farmaceutici	34.1	39.1	33.4	48.2	30.7	41.7
Navi e imbarcazioni	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Aeromobili e veicoli spaziali	86.6	86.5	81.0	79.6	85.8	85.7
Oreficeria	89.9	99.9	90.3	99.9	90.0	99.9
Altri prodotti manifatturieri	6.7	6.2	8.4	6.9	10.4	10.7
Pellicole	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Opere d'arte	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Peso delle merci "sterilizzate" sul corrispondente gruppo ATECO	24.5	49.0	25.5	49.4	26.6	49.8
Peso delle merci "sterilizzate" sul totale	3.1	5.8	3.3	5.6	3.6	6.2

Fonte: ISTAT - Statistiche del Commercio con l'estero

(a) Alcune merci appartenenti a tale gruppo vengono utilizzate nell'industria chimica e farmaceutica come beni intermedi.

⁹ La lista delle tipologie di merci da escludere dal calcolo dei VMU è la medesima utilizzata da Eurostat nel calcolo dei valori medi unitari che tale ufficio diffonde.

¹⁰ La ricerca del donatore medio viene effettuata tenendo conto della struttura della classificazione SA per ciascun singolo paese rispetto al quale si calcola l'indice elementare. In tal senso, il donatore del valore medio unitario VMU_{i,j} riferito all'i-ma merce e al j-mo paese sarà cercato, nell'ambito del medesimo paese, considerando i livelli di aggregazione di ordine immediatamente superiore (nell'ordine, 4-digit, 2-digit) coerentemente a quanto previsto dal metodo di imputazione dei dati mancanti.

Infine, l'operazione di concatenamento degli indici a base mobile viene effettuato con riferimento all'anno 2000 utilizzando un diverso criterio di calcolo dei coefficienti di raccordo secondo cui ciascuno di questi è rappresentato dalla media annuale dei valori medi unitari mensili a base mobile dell'anno precedente. In generale, per riportare ciascun indice mensile del valore medio unitario ${}_{(t-1)}VMU_{i,j,m(t)}$ dell'anno t (calcolato in base $(t-1)$ e riferito all' i -mo gruppo di prodotti e alla j -ma area geografica) all'anno $t=0$, vengono utilizzati $(r-1)$ ¹¹ coefficienti $k_{i,j(t-1)}$ del tipo:

$$k_{i,j,(t-1)} = \frac{\sum_{m=1}^n {}_{(t-2)}VMU_{i,j,m(t-1)}}{n} \quad (2)$$

(in cui m è il generico mese ed n rappresenta il numero di mesi dell'anno $(t-1)$ in cui le merci dell' i -mo gruppo sono state scambiate).

Di conseguenza ciascun indice mensile ${}_0VMU^C_{i,j,m(t)}$ concatenato all'anno $t=0$ viene ottenuto come segue:

$${}_0VMU^C_{i,j,m(t)} = {}_{(t-1)}VMU_{i,j,m(t)} * k_{i,j,(t-1)} * k_{i,j,t-2} * \dots * k_{i,j,(t-r)} = {}_{(t-1)}VMU_{i,j,m(t)} \prod_{r=1}^{t-1} k_{i,j,(t-r)} \quad (3)$$

($r=1,2,3,\dots,t-1$). Questo metodo ha la proprietà di preservare l'ammontare delle variazioni medie annue risultanti dagli indici originali calcolati in base mobile: il coefficiente (2), infatti, elimina il problema della discontinuità tra gli indici di due anni contigui $(t-1)$ e t espressi in basi diverse rapportando la serie dell'anno t in base $(t-1)$ alle variazioni medie originali dell'anno $t-1$.

Tale proprietà non caratterizzava, invece, il metodo utilizzato per le serie raccordate all'anno 1995 che incorporava nei coefficienti $k_{i,j,t}$ un fattore derivante dal cambiamento, da un anno al successivo, della composizione per prodotto dei flussi considerati utilizzando un rapporto tra indici riferiti entrambi al mese di dicembre (riferiti, cioè, al periodo contiguo al primo mese espresso nella nuova base mobile) ma espressi in basi diverse, da cui l'uso di un sistema di pesi differente tra numeratore e denominatore:

$$k_{i,j,t} = \frac{{}_{(t-2)}VMU_{i,j,dic(t-1)}}{{}_{(t-1)}VMU_{i,j,dic(t-1)}} \quad (4)$$

L'approccio adottato nella nuova metodologia di calcolo rende più trasparenti - e più intuitivi dal punto di vista statistico-economico - i risultati del meccanismo di concatenamento degli indici a base mobile e, al tempo stesso, semplifica le procedure di calcolo e di ricostruzione delle serie storiche riferite agli anni precedenti al nuovo anno di riferimento (cfr. Par. 4).

Parallelamente alla serie storica concatenata degli indici dei valori medi uni-

¹¹ I coefficienti di raccordo sono in numero $r-1$ in quanto gli indici in base mobile del primo anno contiguo all'anno di riferimento $t=0$ sono già espressi in base $t=0$ e non hanno bisogno di essere raccordati.

tari viene diffusa mensilmente la serie storica concatenata degli indici di volume ${}_0VOL^C_{i,j,m(t)}$ ottenuta, per i medesimi raggruppamenti di beni e aree geografiche o geoeconomiche, deflazionando gli indici mensili del valore ${}_0VAL^C_{i,j,m(t)}$ a base 2000=100¹² con il corrispondente indice concatenato del valore medio unitario (3) secondo la relazione:

$${}_0VOL^C_{i,j,m(t)} = \frac{{}_0VAL^C_{i,j,m(t)}}{{}_0VMU^C_{i,j,m(t)}} \quad (5)$$

3. Il confronto tra le vecchie e le nuove serie di indici del commercio con l'estero.

Le innovazioni introdotte hanno implicato modifiche rilevanti nelle serie degli indici dei valori medi unitari e dei volumi scambiati generando, necessariamente, una discontinuità con le serie precedentemente diffuse. Una valutazione dell'impatto complessivo delle modifiche metodologiche apportate può essere fatto mettendo a confronto, ad esempio, le variazioni relative alle due serie di indici. A tale proposito la Tavola 3 illustra da un lato, la comparazione tra gli indici in "base" 1995=100 concatenati con il vecchio e con il nuovo metodo, in modo da isolare l'effetto dovuto al nuovo criterio di raccordo degli indici concatenati - al netto dei cambiamenti dovuti alla "sterilizzazione" dei prodotti particolari introdotti nella procedura di calcolo degli indici a base mobile.

Tav. 3 Indici dei valori medi unitari e dei volumi scambiati per il totale dei prodotti: confronto tra le metodologie di calcolo delle serie storiche a base 1995=100 e delle serie storiche a base 2000=100 (variazioni percentuali medie annue)

Variazioni	SERIE A BASE 1995=100		SERIE A BASE 2000=100			
	Vecchio metodo di concatenamento		Nuovo metodo di concatenamento			
	Import	Export	Import	Export		
VALORI MEDI UNITARI						
1997/1996	1.4	0.5	2.0	3.1	1.7	3.2
1998/1997	-2.7	1.0	-1.0	2.9	-1.5	3.4
1999/1998	-1.0	-0.3	1.7	2.4	1.7	2.7
2000/1999	14.1	5.5	15.8	7.7	16.3	8.0
2001/2000	2.1	4.3	3.6	4.8	2.7	3.6
2002/2001	-3.6	-1.9	-2.5	0.6	-0.5	1.4
VOLUMI						
1997/1996	9.7	4.7	9.1	2.1	9.4	2.0
1998/1997	8.8	3.2	7.0	1.2	7.7	0.7
1999/1998	6.7	0.3	3.9	-2.3	4.0	-2.6
2000/1999	9.6	11.7	8.0	9.3	7.5	9.1
2001/2000	0.0	0.8	-1.5	0.3	-0.6	1.4
2002/2001	1.3	-0.7	0.2	-3.2	-0.6	-2.7

Fonte: ISTAT – Statistiche del commercio con l'estero

¹² Nel caso degli indici di valore, l'indice dell'anno t concatenato all'anno $t=0$ coincide con l'indice a base fissa.

Dall'altro, mette a confronto la vecchia serie riferita all'anno 1995 ma concatenata con il nuovo metodo e la serie a "base" 2000=100 ottenuta con la nuova procedura allo scopo di evidenziare l'effetto dovuto al trattamento dei regimi speciali e all'esclusione delle merci particolari descritte nel precedente paragrafo – al netto degli effetti indotti dal nuovo criterio di raccordo. Per quanto attiene al confronto tra gli indici riferiti al 1995, i risultati mostrano una dinamica dei valori medi unitari concatenati con il vecchio metodo inferiore (ovvero con diminuzioni più marcate e aumenti più contenuti) a quella relativa alla serie concatenata con il nuovo metodo in entrambi i flussi con differenza massime di 1,5 punti percentuali per le importazioni e 2,7 punti percentuali per le esportazioni.

Per ciò che riguarda la valutazione dell'impatto della nuova metodologia, invece, i risultati indicano (cfr. le due ultime colonne a destra della Tavola 3) che l'effetto è di dimensioni significative: nel 2002, la differenza tra le due serie dei valori unitari è di circa 2 punti percentuali per quelli all'importazione e di quasi un punto per quelli all'esportazione.

L'impatto complessivo delle innovazioni è piuttosto variabile, essendo la risultante, in linea di principio, di effetti tra loro indipendenti. In aggiunta, esso differisce molto a seconda del settore merceologico (Tavola 4): a tale riguardo, nei settori in cui vi è una significativa presenza di merci sottoposte a "sterilizzazione" il nuovo metodo sembra attenuare in modo significativo l'ampiezza delle variazioni dei valori medi unitari.

4. La ricostruzione delle serie storiche per gli anni dal 1996 al 2000.

L'ultima fase della nuova metodologia dei numeri indici a base 2000=100 ha riguardato la ricostruzione delle serie storiche degli indici concatenati dei valori medi unitari e dei volumi per gli anni dal 1996 al 2000 (incluso). Tale ricostruzione è stata effettuata in due fasi: la prima ha implicato il calcolo *ex novo* degli indici a base mobile con base anno precedente secondo la nuova metodologia¹³ per gli anni dal 1996 al 1999 nonché il calcolo diretto degli indici del 2000 direttamente in base 2000. La seconda ha riguardato la scelta della tecnica di splicing¹⁴ da utilizzare al fine di mantenere inalterato il profilo congiunturale e tendenziale delle serie espresse nella nuova base rispetto alle omologhe serie riferite al 1995 ma calcolate secondo la nuova metodologia. A tale riguardo, poiché il nuovo anno di riferimento è "posticipato" rispetto alla porzione di serie da ricostruire, mentre gli indici a base mobile hanno comunque come base l'anno precedente, è stato necessario esprimere dapprima ciascun indice a base mobile in base anno successivo (di fatto slittando l'anno base), e poi procedere al concatenamento all'anno di riferimento 2000=100.

L'operazione di slittamento della base è la tecnica più utilizzata nella ricostruzione delle serie storiche di indici in base fissa¹⁵: indicato con ${}_a I_{m(t)}$ un generico indice del mese m dell'anno t in base a , l'omologo indice ${}_b I_{m(t)}$ nella nuova base b è ottenuto dividendo l'indice in base a per la media ${}_a M_b$ dell'anno b in base a :

$${}_b I_{m(t)} = {}_a I_{m(t)} / {}_a M_b \quad (6)$$

¹³ ISTAT (2003) Nota Informativa del 16/07/03. La scelta di calcolare, secondo la nuova metodologia, indici a base mobile con base anno precedente è stata dettata dalla necessità di trattare gli aggiornamenti annuali della Nomenclatura Combinata in modo non difforme dal criterio utilizzato per il calcolo degli indici mensili riferiti agli anni successivi all'anno 2000 (cfr. ISTAT 1999, Metodi e Norme n°4).

¹⁴ ALLEN, R.D.G (1975) *op.cit.*

¹⁵ FOWLER, R.F. (1970) "Some problems of index numbers construction", *Studies in Official Statistics, Research series n.5*, London.

Nel caso di indici a base mobile la (6) deve essere applicata per ogni successione di indici mensili, gestendo il fatto che le medie al denominatore hanno una base diversa dagli indici al numeratore; ad esempio, dovendo esprimere un indice a base mobile $(t-1)I_m(t)$ riferito ad un generico mese m dell'anno t (in base $t-1$) nella nuova base $(t+1)$ secondo la (6) si avrebbe:

$${}_{(t+1)}I_m(t) = {}_{(t-1)}I_m(t) / {}_tM_{(t+1)} \quad (7)$$

Tav.4 Indici dei valori medi unitari per attività economica e metodo di calcolo. Anni 2001-2002
(variazioni percentuali medie annue)

	Anni	SERIE A BASE 1995=100		SERIE A BASE 2000=100	
		Import	Export	Import	Export
Agricoltura Silvicoltura e pesca	2001	0.9	10.1	-0.4	11.7
	2002	-2.1	2.8	0.9	5.6
Minerali (*)	2001	-1.6	-0.6	-2.6	1.1
	2002	-8.4	-2.3	-7.8	11.0
Attività manifatturiere	2001	2.3	4.2	3.1	3.5
	2002	-3.1	-2.0	-0.9	1.
Alimentari Bevande e Tabacco	2001	4.4	3.0	5.7	3.9
	2002	-4.7	1.6	-2.1	1.2
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	2001	3.0	4.6	5.7	7.3
	2002	-3.8	1.9	8.4	3.9
Cuoio e prodotti in cuoio	2001	12.0	11.2	14.0	12.9
	2002	-5.2	1.3	-11.6	3.9
Legno e prodotti in legno	2001	0.4	1.8	0.3	5.2
	2002	-0.4	-3.3	-3.2	-0.9
Carta e prodotti di carta; stampa ed editoria	2001	-3.4	2.1	-3.1	4.0
	2002	-9.3	-9.3	-8.6	1.4
Coke prodotti petroliferi e combustibili nucleari (*)	2001	-5.7	-7.4	-4.7	-4.7
	2002	-5.6	-5.0	11.5	6.7
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali (*)	2001	5.8	15.5	5.3	0.8
	2002	-10.9	-16.7	-2.5	2.7
Articoli in gomma e materie plastiche	2001	1.0	1.7	3.7	2.5
	2002	-3.0	-1.4	4.2	-0.4
Minerali non metalliferi	2001	3.1	3.7	6.5	4.6
	2002	-1.3	-0.5	-5.9	0.5
Metalli e prodotti in metallo	2001	-2.8	-1.1	-0.1	1.1
	2002	-2.1	-1.3	4.9	-1.0
Macchine e apparecchi meccanici	2001	-0.4	1.3	3.0	2.3
	2002	0.1	-1.0	3.8	2.2
Macchine. elettriche ed apparecchiature. elettriche, elettroniche ed ottiche	2001	0.9	3.7	5.1	7.4
	2002	-2.0	1.8	-0.3	3.5
Mezzi di trasporto(*)	2001	5.2	4.0	2.2	3.1
	2002	4.1	2.1	2.2	0.1
Prodotti .delle altre industrie manifatturiere (*)	2001	3.8	3.6	2.7	5.6
	2002	-2.7	-0.4	0.4	0.8
Energia elettrica gas ed acqua	2001	11.3	5.3	10.7	9.2
	2002	1.5	51.8	2.9	24.2
Totale	2001	2.1	4.3	2.7	3.6
	2002	-3.6	-1.9	-0.5	1.4

* Sono presenti prodotti sottoposti a "sterilizzazione" (cfr. par. 2)

Fonte: ISTAT – Servizio Commercio con l'estero

in cui però la media al denominatore è una media di indici a base mobile espressi in una base diversa dall'indice al numeratore. Di conseguenza, è necessario operare un doppio slittamento delle basi degli indici a base mobile in modo da esprimere dapprima l'indice al numeratore della (7) nella stessa base della media che figura al denominatore, e poi riapplicare la (6). In altri termini, l'indice ${}_{(t-1)}I_m(t)$ che figura nella (7) deve essere rapportato all'anno corrente t come segue:

$${}^tI_m(t) = {}_{(t-1)}I_m(t) / {}_{(t-1)}M_t \quad (8)$$

prima di poter applicare la (7) in modo da ottenere l'indice a base mobile finale riferito all'anno successivo, ossia:

$${}_{(t+1)}I_m(t) = {}^tI_m(t) / {}^tM_{(t+1)} \quad (9)$$

Tale indice, dunque, andrà concatenato secondo il criterio esposto nel Par. 2. Tuttavia, per gli anni precedenti la nuova base, ad eccezione dell'anno immediatamente contiguo che dopo l'applicazione della (8) è già espresso nella nuova base, il coefficiente di raccordo (2) terrà conto del fatto che gli indici a base mobile da utilizzare per il calcolo della media annua saranno espressi in base anno successivo rispetto all'anno di osservazione, ossia:

$$k_{i,j,(t+1)} = \frac{\sum_{m=1}^n {}^tVMU_{i,j,m(t+1)}}{n} \quad (10)$$

Di conseguenza, l'indice concatenato ${}_0VMU_{i,j,m(t)}^C$ sarà pari a:

$${}_0VMU_{i,j,m(t)}^C = \begin{cases} {}_{(t-1)}VMU_{i,j,m(t)} \prod_{r=1}^{t-1} k_{i,j,(t-r)} & \text{per gli } r \text{ anni successivi all'anno base} \\ {}_{t+1}VMU_{i,j,m(t)} \prod_{r=1}^s k_{i,j,(t+r)} & \text{per gli } s \text{ anni precedenti l'anno base} \end{cases} \quad (11)$$

L'indice concatenato dei volumi scambiati, invece, è ottenuto applicando come di consueto la relazione (5).

Bibliografia

ALLEN, R.D.G. (1975) “*Index numbers in theory and practice*”, Macmillan Press, London.

COMMISSIONE EUROPEA (1998) *Regolamento Comunitario sulle Statistiche Congiunturali n.1165/98*. www.europa.eu.int/comm/eurolex.

COMMISSIONE EUROPEA (2001) *Regolamento Comunitario sul Raggruppamenti Principali di Industrie n.568/2001*. www.europa.eu.int/comm/eurolex.

FOWLER, R.F. (1970) “*Some problems of index numbers construction*”, *Studies in Official Statistics, Research series n.5*, London.

ILO (2003) “*Revision of the ILO manual on CPI*”. www.ilo.org.

ISTAT (1999) “*Gli indici del commercio con l'estero*”, *Metodi e norme, n.4*, Roma.

ISTAT (2003), “*I nuovi indici del commercio con l'estero (base 2000=100)*, *Nota Informativa del 16/07/03*, www.istat.it.

VAN der LIPPE, P (2001) “*Chain Indices – a study in Price Index Theory*”. Metzler Poeschel, Berlin.

APPENDICE

Tav. A1 Gruppi di prodotto del commercio internazionale esclusi dalla classificazione RPI attribuiti alla stessa secondo un criterio di prevalenza.

ATECO	descrizione	RPI
011	Prodotti agricoli, orticoltura	consumo non durevoli
012	Prodotti dell'allevamento	intermedi
020	Prodotti della silvicoltura	intermedi
050	Prodotti della pesca	consumi non durevoli
722	Prodotti delle attività informatiche	consumi non durevoli
748	Prodotti delle attività imprenditoriali	intermedi
921	Prodotti cinematografici e video	investimenti
923	Prodotti delle attività di creazione artistica e letteraria	consumi durevoli
930	Prodotti delle altre attività dei servizi	intermedi
999	Merci dichiarate come provviste di bordo, merci nazionali di ritorno e respinte, merci varie	intermedi

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

Sintesi

Nel 2003 la struttura geografica del nostro commercio estero ha subito una parziale ricomposizione. Per entrambi i flussi di interscambio si è registrata una significativa riduzione dell'incidenza relativa dell'UE e del continente americano, a beneficio soprattutto dell'area europea non appartenente all'Unione.

Sul versante delle importazioni, emerge il calo dei flussi provenienti dai paesi UE (-2,7%), quale conseguenza di una contrazione del 4% circa delle quantità, solo parzialmente attenuata dall'incremento dei prezzi dei beni importati. Le importazioni dal complesso dei paesi extra-UE sono rimaste sostanzialmente inalterate, in virtù di una variazione positiva dei volumi compensata dalla concomitante flessione dei valori unitari.

L'Asia orientale è la ripartizione geografica che ha accresciuto maggiormente il proprio peso sulle nostre importazioni dal mondo, con una variazione dei flussi in valore pari al 7,7%. Il rincaro delle quotazioni petrolifere, non sufficientemente compensato dall'impatto dell'euro forte sui costi di acquisto, ha contribuito all'incremento delle importazioni a prezzi correnti dall'Africa Settentrionale, dal Medio Oriente e dall'Europa centro - orientale. Di notevole entità è risultata la contrazione dei flussi provenienti dall'America settentrionale (-16,5%).

Le vendite di prodotti italiani all'estero, anche nel 2003, hanno mostrato chiari segni di debolezza soprattutto nei due maggiori mercati di sbocco: la *performance* negativa nell'Unione Europea e nel Nord America ha contribuito per il 97% alla riduzione dei flussi complessivi verso il mondo.

Sia nell'Unione Europea che nei paesi extra-UE, il calo delle esportazioni in valore è scaturito interamente da una marcata riduzione dei volumi (rispettivamente -5,8% e -3,8%). Questi andamenti, a loro volta, hanno risentito della dinamica positiva che si è registrata per i valori unitari nonostante l'apprezzamento dell'euro. Fanno eccezione i prezzi dei beni esportati nel Regno Unito, negli Stati Uniti e in Giappone che, in varia misura, sono diminuiti nel corso del 2003.

Nell'Unione Europea, le esportazioni in valore si sono ridotte del 4,6% per effetto di variazioni negative estese a tutti i partner, con l'eccezione della Spagna. Questo andamento sembra correlato alla debole congiuntura economica dell'area, considerando che la quota italiana sui flussi mondiali è rimasta invariata al 5,7%.

Nei mercati europei esterni all'Unione, gli esportatori italiani hanno conseguito un incremento significativo delle loro vendite, cui si è accompagnato un sostanziale miglioramento delle quote di mercato.

La diminuzione dei flussi diretti nelle due aree americane è risultata particolarmente consistente ed è in parte imputabile al calo delle importazioni americane dal mondo (in euro). La quota italiana ha subito una marginale erosione in entrambi i mercati, evidenziando anche una *performance* inferiore alla media dell'area euro. Dinamiche analoghe hanno caratterizzato la quota italiana negli Stati Uniti, dove le nostre esportazioni hanno registrato una caduta di quasi il 15%, in virtù di un calo nei prezzi dei beni esportati e, ancor più, di una marcata flessione del volume delle vendite (10% circa).

* Redatto da Roberta Mosca con la supervisione di Sergio de Nardis, ISAE.

La crescita sostenuta delle economie dell'Asia orientale non si è tradotta in un traino per le nostre esportazioni, diminuite in valore del 5,8%. Ne è scaturito un lieve decremento della nostra quota a prezzi correnti. Sul mercato cinese, il posizionamento relativo degli esportatori italiani è peggiorato in misura significativa, a fronte di una sostanziale invarianza della nostra quota in Giappone.

Le quote per aree della Francia sono rimaste generalmente inalterate, se si esclude il marcato incremento ottenuto in Nord Africa e la perdita, più o meno di analogo entità, negli altri paesi africani. Miglioramenti generalizzati hanno interessato le quote della Germania e della Spagna, a fronte di quote britanniche in calo su quasi tutti i mercati.

Per i primi mesi del 2004, i dati ISTAT segnalano una parziale ripresa dell'interscambio tra l'Italia e i paesi dell'Unione Europea, soprattutto per i flussi di esportazione. Gli scambi con i paesi extra-UE appaiono stazionari dal lato delle importazioni e tendenzialmente in crescita per le esportazioni.

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA PER AREE E PRINCIPALI PAESI
(milioni di euro)

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI	
	2003	peso %	var. % dei valori 2002-03	2003	peso %	var. % dei valori 2002-03	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 centro - 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 centro - 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

IMPORTAZIONI DELLE AREE E DEI PRINCIPALI PAESI E QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS, OMC e GTI

Tavola 5.2

5.1 Unione Europea

I conti commerciali dell'Italia con i partner dell'Unione sono in rosso dal 2000. Lo scorso anno il differenziale della domanda interna italiana rispetto all'Unione è diventato lievemente negativo, ma questo cambiamento non ha contribuito a contenere la tendenza all'ampliamento del disavanzo. Nel 2003, infatti, il passivo dell'Italia si è ulteriormente approfondito, superando gli 8 miliardi di euro, per effetto di un calo delle nostre esportazioni superiore alla concomitante riduzione delle importazioni dai partner.

Dal 1997 le importazioni dell'Italia dall'Unione Europea sono cresciute costantemente, ma l'anno scorso si è registrata una diminuzione del 2,7% a causa di una cospicua contrazione dei volumi (-4,1%) che appare distribuita in varia misura tra tutti i nostri principali partner. I prezzi dei beni importati sono invece aumentati per il sesto anno consecutivo. A livello di singoli paesi, si nota che alcuni dei nostri principali fornitori, ovvero la Francia e il Regno Unito, stanno progressivamente e lentamente per-

dendo peso sulle importazioni italiane dalla UE a vantaggio dell'Irlanda, dell'Austria e soprattutto della Spagna. In particolare, le importazioni dalla Spagna hanno ormai raggiunto un livello pari ai flussi provenienti dal mercato britannico.

Nel 2003 le esportazioni dell'Italia verso l'Unione sono diminuite del 4,6%, principalmente a causa della generale stagnazione economica dell'area, attestandosi intorno ai 138 miliardi di euro. Il calo è scaturito da una contrazione dei volumi esportati prossima al 6%, a fronte di una variazione positiva dell'1,3% dei valori unitari. Dal confronto con i nostri principali concorrenti dell'Unione l'andamento negativo delle esportazioni italiane risulta ancora più evidente. La Francia, i cui valori unitari sono aumentati nella stessa misura di quelli italiani, ha subito una riduzione delle esportazioni in volume (e quindi in valore) verso l'Unione di gran lunga inferiore alla nostra. La Germania, in virtù di una flessione dei prezzi prossima al 2%, ha conseguito un incremento ragguardevole dei volumi esportati (5,6%) e una variazione positiva del 3,5% nelle esportazioni in valore. Nel complesso, la *performance* migliore su questo mercato sembra essere stata quella spagnola: le esportazioni in valore sono cresciute lo scorso anno del 6% circa, quale conseguenza dell'incremento dei prezzi (2,2%) e ancor più delle quantità esportate (3,8%).

La quota a prezzi correnti dell'Italia nell'Unione è diminuita, negli ultimi cinque anni, di 7 decimi di punto. Per la quota a prezzi costanti è proseguito il *trend* decrescente in atto dalla seconda metà degli anni Novanta. Andamenti simili si osservano, nel 2003, per le corrispondenti quote francesi, mentre la Germania e la Spagna, nello stesso periodo, hanno conseguito entrambe un guadagno di 4 decimi nelle rispettive quote a prezzi correnti, a fronte di una sostanziale tenuta delle quote a prezzi costanti.

Confrontando il peso dell'Italia e dei suoi principali concorrenti europei sulle esportazioni dell'area euro, si osserva che, negli ultimi cinque anni, l'Italia e la Francia hanno perso 1,4 punti percentuali, a vantaggio della Germania e della Spagna (le cui quote sull'UEM sono cresciute rispettivamente di 6 e 8 decimi di punto).

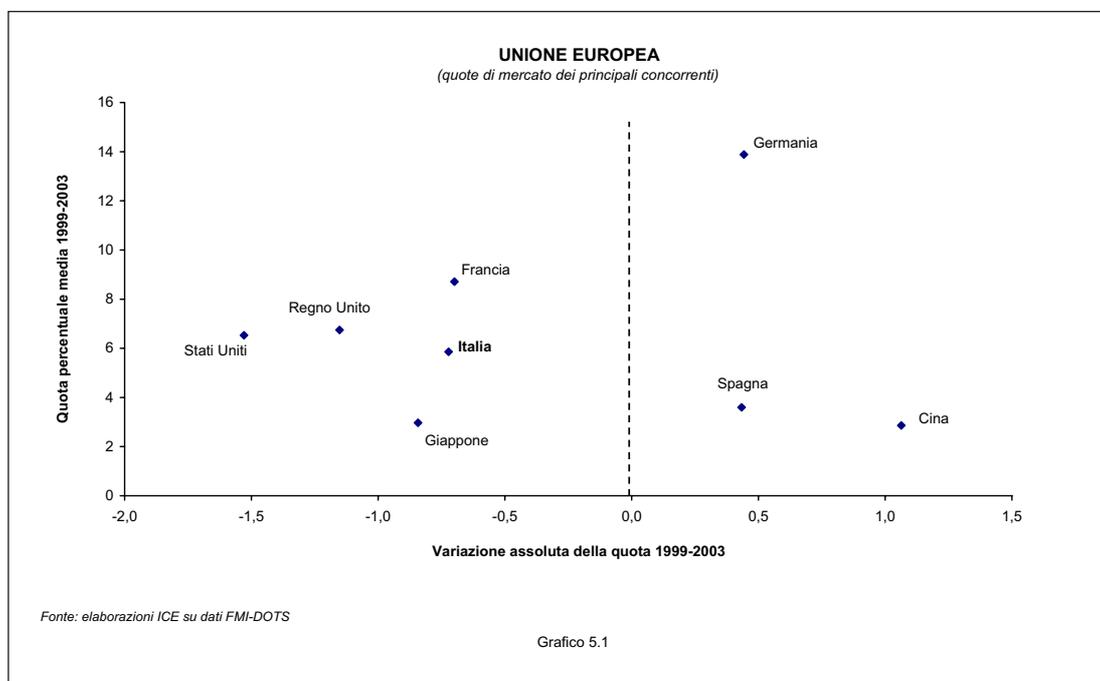
La debole congiuntura economica della Francia e della Germania ha influito sulla riduzione delle esportazioni italiane, sia in volume che in valore. In termini di quote, l'Italia ha mostrato una relativa capacità di tenuta sul mercato francese, mentre ha subito una marginale flessione in Germania. Nel Regno Unito, dove l'economia è cresciuta in misura maggiore rispetto alla media UE, è probabile che sia stato soprattutto l'apprezzamento dell'euro a penalizzare le vendite di merci italiane, con un calo del 4,8%. Un consistente decremento nei valori medi unitari (-3,2%) non sembra aver stimolato le esportazioni in volume, che sono scese dell'1,6% rispetto al 2002. Malgrado ciò, in questo mercato la quota in valore dell'Italia è aumentata di 3 decimi di punto. Infine, in Spagna, le esportazioni italiane hanno registrato un incremento del 3,6%, quale conseguenza della variazione positiva sia dei prezzi che delle quantità. Anche in termini di quota si conferma la buona *performance* dell'Italia, che nel 2003 ha guadagnato 3 decimi arrivando così a rifornire il 10% della domanda spagnola d'importazioni.

Negli ultimi cinque anni, le quote dell'Italia hanno subito una sostanziale erosione in tutti i principali paesi partner. Particolarmente consistente si è rivelata la perdita sul mercato tedesco (-1,6 punti), dove comunque anche la Francia e il Regno Unito hanno perso più di 1 punto, a fronte di una quota praticamente stabile per la Spagna. Sul mercato francese, nel periodo 1999-2003, la Spagna risulta il fornitore che ha conseguito il miglioramento più marcato della propria quota (1 punto), a fron-

¹ Per i paesi europei citati, gli indici di volume e di prezzo delle esportazioni sono stati elaborati sulla base dei dati forniti dai rispettivi Istituti Nazionali di Statistica.

te di un guadagno inferiore, ma comunque rilevante, realizzato dalla Germania. Sul mercato spagnolo, la Germania e soprattutto la Cina hanno conseguito un incremento delle rispettive quote, a spese di tutti gli altri principali paesi esportatori.

I dati del primo trimestre 2004 segnalano una ripresa dell'interscambio tra l'Italia e l'Unione Europea. Le importazioni sono aumentate del 2,4% rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente, grazie soprattutto all'incremento dei flussi provenienti dalla Germania. Variazioni tendenziali negative sono emerse invece per le importazioni dalla Francia, dalla Spagna e dal Regno Unito. Le esportazioni dell'Italia nell'Unione hanno registrato, nei primi tre mesi dell'anno, un recupero tendenziale del 3% cui hanno contribuito in varia misura tutti i nostri principali mercati di destinazione. I flussi diretti in Germania sono cresciuti meno della media (2%), a fronte di variazioni tendenziali intorno al 4% per le nostre esportazioni in Francia, Spagna e Regno Unito.



5.2 Europa centro – orientale

Il valore complessivo dell'interscambio tra l'Italia e i paesi dell'Est Europa appare in costante crescita da alcuni anni, anche in virtù delle numerose e crescenti iniziative di delocalizzazione produttiva delle imprese italiane verso quest'area. L'Europa centro - orientale ha raggiunto un peso di oltre il 10% sia sulle esportazioni che sulle importazioni mondiali dell'Italia. A partire dal 2001 l'incremento dei flussi commerciali in uscita è sempre risultato superiore alle corrispondenti variazioni (anche queste positive) delle nostre importazioni. Questa tendenza è confermata dai dati del 2003: le esportazioni italiane sono aumentate del 5,7% a fronte di un incremento del 3,7% nelle importazioni. Conseguentemente, l'avanzo commerciale con l'Europa centro - orientale ha quasi raggiunto i 2 miliardi di euro.

Il nostro primo fornitore tra i paesi dell'area è la Russia, con un'incidenza di oltre il 30% sui flussi totali. Le importazioni dell'Italia da questo paese hanno seguito nel tempo un profilo sostanzialmente crescente. Dopo la parziale battuta d'arresto del 2002 (con un calo del 7% circa), lo scorso anno le nostre importazioni hanno fatto registrare una nuova variazione positiva, pari al 4,2%. Questa dinamica pare confermata dall'incremento tendenziale del 3,7% che si è registrato per i primi quattro mesi del 2004.

Il dinamismo delle economie dell'Europa centro - orientale negli ultimi anni ha stimolato una considerevole crescita delle nostre esportazioni. Tra il 1999 e il 2003 l'incidenza dei prodotti italiani è cresciuta di alcuni decimi di punto sia rispetto ai flussi mondiali che alle esportazioni dell'area euro. Solo la Spagna ha conseguito un guadagno maggiore (0,5 punti). La Germania, che rifornisce da sola circa un terzo della domanda locale d'importazioni, nell'ultimo quinquennio ha perso 1 punto percentuale nella quota a prezzi correnti, mostrando una *performance* inferiore anche alla media dell'area euro. È migliorato invece il posizionamento relativo dei due grandi esportatori asiatici. Nell'ultimo quinquennio, la quota del Giappone ha guadagnato 4 decimi e la Cina ha conseguito un miglioramento di quasi 3 punti raggiungendo una quota media del 4,2% pari a quella del Regno Unito.

Nell'area considerata sono compresi otto dei dieci paesi che il 1° maggio 2004 sono entrati a far parte dell'Unione Europea. I nuovi paesi membri (tutti) pesano per il 6% sulle esportazioni mondiali dell'Italia. Nel 2003 i flussi diretti verso questi mercati sono cresciuti del 7%, per effetto dell'incremento dei valori unitari (2,6%) e ancor più delle quantità esportate (4,4%). La quota a prezzi correnti dell'Italia è aumentata significativamente superando il 9%. Anche per le nostre importazioni in valore dal gruppo dei Dieci lo scorso anno si è registrata una variazione positiva (3,6%). Questo risultato è scaturito prevalentemente da un incremento dei volumi pari al 5%, visto che i prezzi dei beni importati da questi paesi sono diminuiti per la prima volta dal 2000. I dati del primo quadrimestre 2004 confermano l'andamento tendenzialmente positivo di entrambi i flussi d'interscambio. In particolare, rispetto al periodo gennaio-aprile del 2003, le importazioni dell'Italia dai nuovi paesi membri sono cresciute di oltre il 12%, a fronte di un incremento più contenuto delle esportazioni (5%).

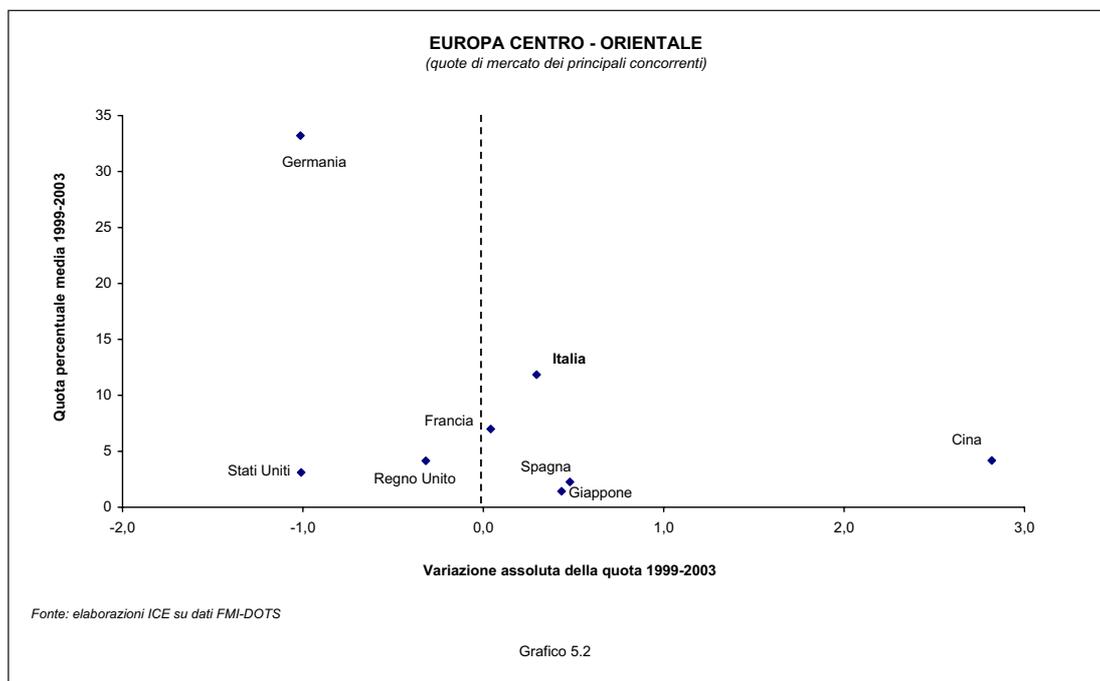
Considerando i singoli paesi che compongono l'area dell'Europa centro - orientale, emerge l'importanza relativa crescente della Romania per le nostre esportazioni. Nell'ultimo decennio il peso della Romania sui flussi commerciali diretti nell'area è praticamente raddoppiato, tanto che l'anno scorso questo paese ha superato la Russia come secondo mercato di destinazione tra quelli locali (dopo la Polonia). Nel 2003, le esportazioni dell'Italia verso la Romania sono aumentate del 7% circa, ma la quota in valore ha subito una riduzione di 8 decimi soprattutto a vantaggio della Francia, che ha conseguito un guadagno di quota di analoga entità. Ciononostante, anche in virtù di un nuovo arretramento della Germania, l'Italia continua a detenere la porzione maggiore del mercato rumeno, con una quota media del 19% circa.

In Polonia, la *performance* relativa degli esportatori italiani nel 2003 appare nel complesso soddisfacente. Le esportazioni sono aumentate di circa il 7% e il miglioramento della nostra quota (1,1 punti) è risultato inferiore solo a quello della Germania (2,6 punti). Tuttavia, il confronto con i nostri principali concorrenti europei in un'ottica di medio periodo mette in evidenza una sostanziale debolezza relativa dell'Italia: tra il 1999 e il 2003 la quota italiana ha guadagnato 4 decimi di punto, ma incrementi più marcati sono stati conseguiti dalla Germania (1,5 punti), dalla Francia (0,9) e dalla Spagna (0,6).

La Repubblica Ceca ha assunto nel tempo un'incidenza relativa crescente sui

flussi italiani verso l'area considerata; solo nel 2003 le nostre esportazioni verso questo mercato sono aumentate del 16,2%.

Una dinamica molto più contenuta ha interessato i flussi di merci italiane diretti in Russia (1,2%), malgrado la poderosa crescita economica del paese. Nei primi quattro mesi del 2004 si è registrato un marcato miglioramento, con un incremento tendenziale delle nostre esportazioni del 12,4%. Su questo mercato, la quota a prezzi correnti dell'Italia si è ridotta di 3 decimi negli ultimi cinque anni, a fronte di arretramenti più pronunciati solo per la Francia e ancor più per gli Stati Uniti, che hanno perso 4 punti percentuali. Miglioramenti di rilievo sono stati conseguiti dalla Germania, dal Giappone e soprattutto dalla Cina.



5.3 Altri paesi europei

Il saldo commerciale dell'Italia con il gruppo degli altri paesi europei è sempre stato positivo nell'ultimo decennio. Dopo un leggero calo subito nel biennio 2001-2002, l'anno scorso il surplus è aumentato fino a toccare i 2,7 miliardi di euro.

Nel 2003 le importazioni dell'Italia dagli altri paesi europei hanno fatto registrare una variazione negativa (-2%) per la prima volta dal 1997. Negli ultimi cinque anni, il peso della Svizzera sulle importazioni complessive dall'area si è notevolmente ridotto a vantaggio della Turchia e ancor più della Norvegia. L'anno scorso, infatti, i flussi provenienti dal mercato elvetico sono diminuiti del 7% mentre le importazioni dagli altri due principali fornitori hanno continuato a crescere.

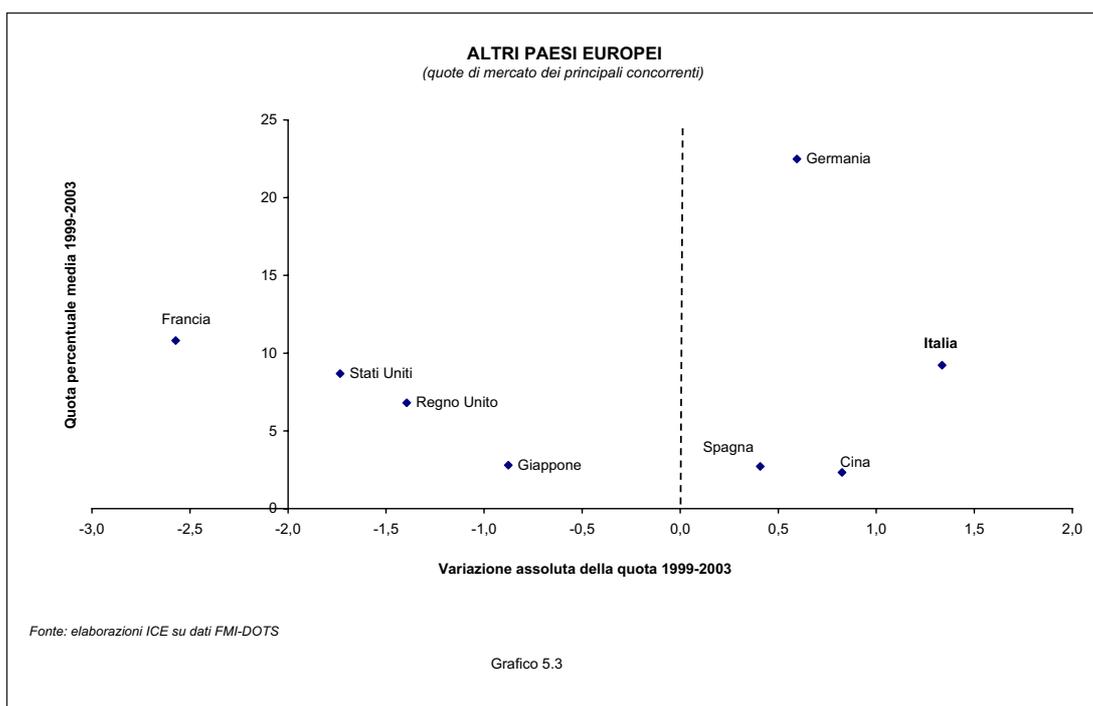
Dopo la lieve flessione subita nel 2002, lo scorso anno le esportazioni italiane negli altri paesi europei hanno registrato una nuova variazione positiva, pari al 7,7%. Nel medio periodo, la *performance* relativa degli esportatori italiani è risultata tra le migliori. Nell'arco degli ultimi cinque anni, l'Italia ha guadagnato più di tutti i suoi principali concorrenti (1,3 punti) e ha inoltre notevolmente accresciuto il proprio peso sulle esportazioni complessive dell'area euro (2,1 punti). Particolarmente negativa è

risultata invece la *performance* della Francia: la quota in valore sui flussi mondiali ha subito nell'ultimo quinquennio un'erosione di 2,6 punti percentuali.

La Svizzera rappresenta per l'Italia il principale mercato di sbocco tra quelli dell'area con un peso superiore al 50%. Nel 2003 la recessione dell'economia elvetica² non ha penalizzato le nostre esportazioni che, infatti, sono aumentate del 6,7%, recuperando così la perdita subita l'anno precedente. Anche in termini di quote, l'Italia appare un fornitore privilegiato. Dal 1999 la nostra quota a prezzi correnti ha conseguito il guadagno più cospicuo (1,5 punti), nell'ambito dei principali esportatori mondiali, mentre gli Stati Uniti e soprattutto la Francia hanno fatto registrare le perdite maggiori (rispettivamente -1,5 e -3,6).

Un altro paese di destinazione sempre più importante per i nostri flussi commerciali è la Turchia, dove l'Italia detiene una quota di mercato prossima all'8% che risulta inferiore, tra i principali esportatori mondiali, solo a quella della Germania. L'anno scorso le esportazioni italiane sono aumentate del 16% e i dati relativi al primo quadrimestre 2004 confermano l'andamento positivo segnalando un incremento tendenziale superiore al 19%. Nel periodo 1999-2003 la quota in valore dell'Italia è lievemente cresciuta, mentre per tutti i nostri principali concorrenti, a eccezione della Cina, si sono registrate variazioni negative.

Infine, si segnala per il 2003 il netto calo delle esportazioni italiane in Norvegia (-4,7%), un mercato stagnante³ sul quale solo la Cina ha sperimentato una variazione positiva delle proprie esportazioni e un guadagno in termini di quota di mercato.



² Nel World Economic Outlook, aprile 2004, il FMI indica un tasso di variazione del PIL svizzero pari a -0,5%.

³ Il PIL della Norvegia ha registrato nel 2003 un aumento dello 0,2% (WEO, FMI).

5.4 America settentrionale

Nel 2003 l'avanzo commerciale dell'Italia con l'America settentrionale è diminuito per la prima volta da più di dieci anni scendendo sotto i 13 miliardi di euro.

Le esportazioni italiane hanno subito una considerevole riduzione (-13,7%), alla quale sembrano aver contribuito due fattori principali: il calo delle importazioni in valore dell'area e le conseguenze penalizzanti dell'apprezzamento dell'euro sulla competitività di prezzo dei nostri prodotti. La quota a prezzi correnti ha comunque subito un'erosione molto marginale (-0,1). Nel complesso, l'area dell'euro non sembra esser stata particolarmente danneggiata dal rafforzamento valutario, visto che la quota aggregata dell'UEM in America settentrionale l'anno scorso non si è modificata. Piuttosto è cambiata l'incidenza relativa dei paesi membri sui flussi dell'area valutaria. Il peso della Germania si è ridotto lievemente, a fronte di una significativa erosione delle quote dell'Italia e della Francia (rispettivamente -0,7 e -1,2); ne hanno beneficiato soprattutto la Spagna e l'Irlanda.

Negli Stati Uniti le esportazioni dell'Italia hanno registrato una variazione negativa per il terzo anno consecutivo. In particolare, il dato del 2003 configura una caduta di vaste proporzioni, con una riduzione prossima al 15% che ha riflesso la variazione negativa tanto nella componente di prezzo che in quella delle quantità delle merci esportate. I valori unitari si sono ridotti di circa il 5%, probabilmente per il tentativo degli esportatori italiani di controbilanciare l'aumento dei prezzi in dollari, indotto dall'indebolimento della valuta americana, e di limitare l'erosione delle quote in volume. In effetti, a partire dal 2002, in concomitanza con l'inizio della ripresa dell'euro, i prezzi delle esportazioni italiane negli Stati Uniti hanno registrato un'inversione di tendenza rispetto alle variazioni positive degli anni precedenti. Le quantità esportate, pur in calo da tre anni, nel 2003 hanno subito un crollo di circa il 10%.

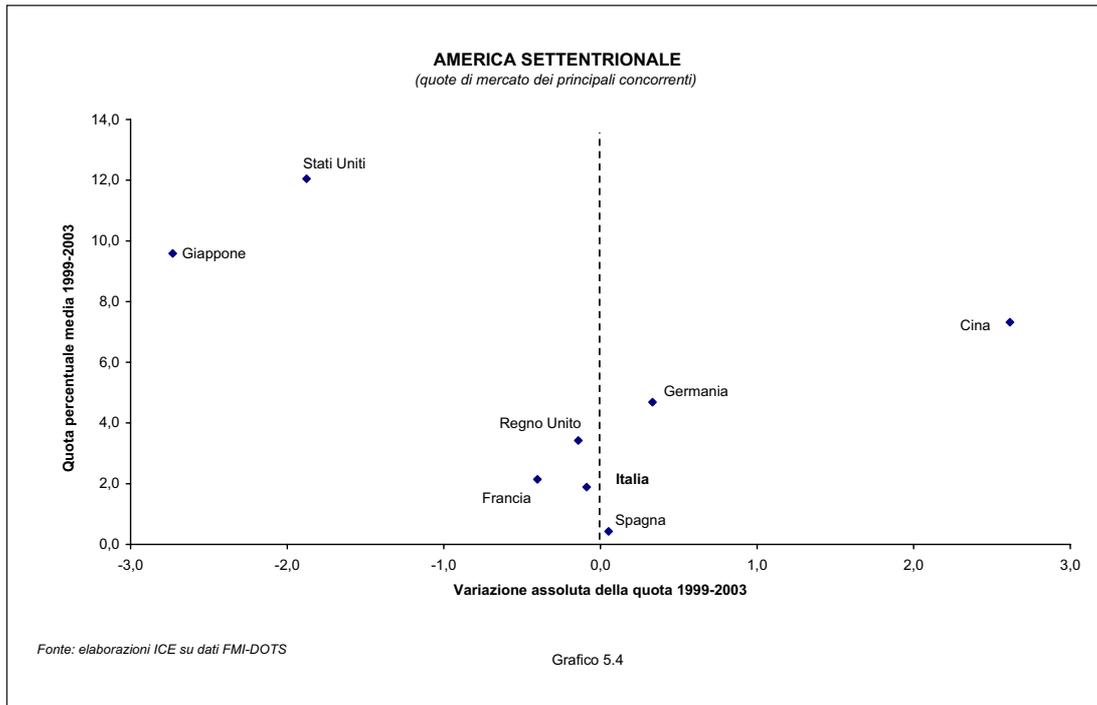
Nel primo quadrimestre 2004, la caduta delle nostre esportazioni negli Stati Uniti si è fermata al 7,3% rispetto allo stesso periodo del 2003. In particolare, nel mese di marzo si è registrata una variazione tendenziale positiva, pari al 3,5%, per la prima volta dopo dicembre 2002. Il dato di aprile conferma questo andamento.

In termini di quote a prezzi correnti, il 2003 è stato caratterizzato da una marginale flessione per l'Italia e la Francia, a fronte di un miglioramento di entità analoga per il Regno Unito. Negli ultimi cinque anni la quota dell'Italia e, ancor più, quella della Francia hanno perso alcuni decimi, a fronte di un lieve miglioramento della quota tedesca. La Cina ha conseguito un guadagno di oltre 3 punti percentuali a spese soprattutto del Giappone che ha subito una perdita di pari entità.

Rispetto ai primi anni novanta il peso degli Stati Uniti sulle importazioni italiane dal mondo si è notevolmente ridimensionato. Attualmente gli Stati Uniti sono il nostro settimo fornitore subito dopo il Belgio. Lo scorso anno le importazioni italiane di prodotti statunitensi hanno subito una caduta del 18% circa⁴, malgrado il marcato recupero dell'euro sul dollaro. Questo dato è imputabile in varia misura a entrambe le componenti di prezzo e quantità. In particolare, a fronte di una riduzione dei valori unitari prossima al 5%, le quantità importate dagli Stati Uniti hanno fatto registrare un crollo del 14% circa.

I flussi commerciali provenienti dal Canada appaiono sostanzialmente stabili, mentre le esportazioni dell'Italia verso questo mercato si sono ridotte per il secondo anno consecutivo (-2%).

⁴ Questo andamento è confermato dai dati del primo quadrimestre del 2004 che segnalano un calo tendenziale del 16% circa delle nostre importazioni dagli Stati Uniti.



5.5 America centro - meridionale

Le importazioni dell'Italia dall'America centro - meridionale sono rimaste praticamente invariate per il secondo anno consecutivo intorno ai 6 miliardi di euro. A partire dalla seconda metà degli anni novanta, si osserva la diminuzione dell'importanza relativa del Brasile e dell'Argentina, tra i paesi fornitori dell'area, a vantaggio della Colombia e soprattutto del Cile, diventato ormai per l'Italia il secondo mercato di provenienza delle importazioni dal Sud America (dopo il Brasile).

Nel 2003 l'attivo commerciale dell'Italia con i paesi latino americani si è più che dimezzato, scendendo a 1 miliardo di euro. Questa variazione è scaturita interamente dalla dinamica negativa delle esportazioni italiane che, lo scorso anno, hanno subito un crollo del 16,7% imputabile in parte alla riduzione della domanda di importazioni in valore dell'area. In effetti, tutti i nostri principali concorrenti, Cina compresa, hanno registrato nel 2003 una variazione negativa delle proprie vendite sul mercato sudamericano. Le quote di mercato si sono parzialmente modificate. Per l'Italia si è registrata una flessione marginale, gli Stati Uniti hanno perso 1,3 punti percentuali. La Spagna e la Cina sono gli unici paesi che hanno ottenuto guadagni significativi.

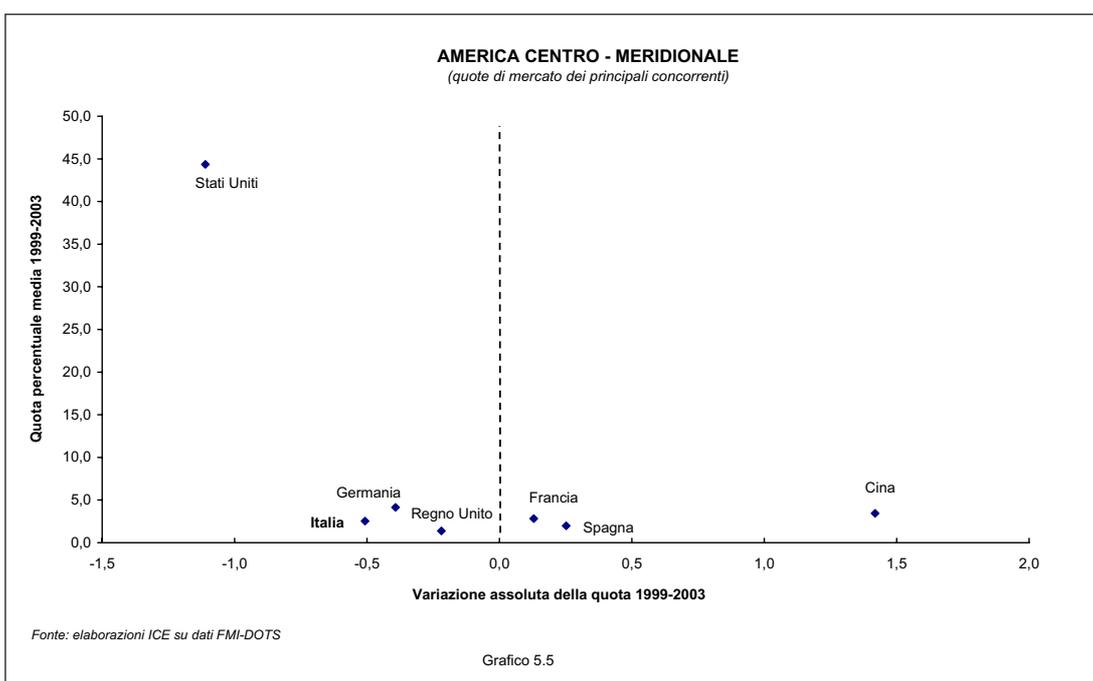
Nel periodo 1999-2003, oltre alla Spagna e alla Cina, solo la Francia ha mostrato una relativa capacità di tenuta su questo mercato. L'Italia e la Germania hanno subito una significativa erosione delle quote in valore (rispettivamente -0,5 e -0,4), gli Stati Uniti e il Giappone hanno perso circa 1 punto. Cambiamenti di rilievo hanno riguardato l'incidenza dei paesi membri sulle esportazioni complessive dell'area euro. In particolare, nel quinquennio considerato, si osserva un netto peggioramento nella posizione relativa dell'Italia: la quota delle nostre esportazioni in America latina sui flussi dell'UEM si è ridotta di 3,4 punti percentuali. Di entità minore è risultata la perdita di peso subita dalla Germania (-2,5 punti). La *performance* delle esportazioni francesi e spagnole su questo mercato, invece, è apparsa superiore alla media dell'area euro.

Insieme alla dinamica tendenzialmente negativa della quota italiana in valore sul mercato sudamericano, si deve segnalare la concomitante caduta della quota a prezzi costanti. A partire dalla seconda metà degli anni novanta, la quota in volume dell'Italia ha subito una contrazione più che doppia rispetto alla concomitante variazione negativa della quota spagnola, mentre la Germania e ancor più la Francia hanno conseguito un netto miglioramento del proprio posizionamento su questo mercato.

Tra i paesi sudamericani, il primo mercato di destinazione delle nostre esportazioni è il Messico che nel 2003 ha assorbito da solo un quarto dei nostri flussi verso l'area. Da due anni, comunque, le esportazioni dell'Italia in Messico hanno mostrato un andamento decrescente, riducendosi in particolare del 5,6% nel 2003. Nell'ultimo quinquennio, la quota italiana a prezzi correnti è leggermente aumentata, sia pure in misura minore della quota spagnola, a fronte dell'invarianza che ha caratterizzato gli altri principali esportatori europei. Va segnalata, inoltre, la perdita secca della quota statunitense che si è ridotta di oltre 4 punti percentuali nello stesso periodo.

In Brasile, nel 2003 le esportazioni italiane hanno subito una nuova forte caduta, di dimensioni solo leggermente inferiori a quelle dell'anno precedente (-19% circa). In termini di quote, negli ultimi cinque anni tutti i principali paesi europei, a eccezione del Regno Unito, hanno perso qualche decimo. L'Italia ha subito una perdita più consistente con un'erosione della propria quota di 1,4 punti. Anche in Brasile, la quota degli Stati Uniti ha subito una considerevole riduzione (-3,7).

Nell'ultimo decennio il peso dell'Argentina sulle esportazioni italiane in Sud America è passato dal 20% al 6% circa. Negli anni della crisi argentina, le vendite di prodotti italiani hanno registrato variazioni negative con tassi a due cifre. Nel 2003, la parziale ripresa dell'economia ha concorso a generare una crescita del 38,6% delle esportazioni italiane, cui si è accompagnato un lieve incremento della quota di mercato, a fronte di sensibili perdite per la Francia, la Germania, il Regno Unito e il Giappone. Tuttavia, tra il 1999 e il 2003 la quota italiana ha subito un'erosione di 1,8 punti, risultata inferiore solo a quella francese (-2,4 punti). Nello stesso arco temporale, la Germania e, in misura maggiore, la Cina hanno invece incrementato le proprie quote sul mercato argentino.



5.6 Asia orientale

Il saldo commerciale dell'Italia con l'Asia orientale, passivo dal 1998, lo scorso anno è più che raddoppiato passando da 2,3 a 5 miliardi di euro.

Le nostre importazioni dall'area sono aumentate del 7,7%, dopo un biennio caratterizzato da variazioni negative, sia pure contenute. Negli ultimi anni il peso della Cina come mercato di approvvigionamento è cresciuto considerevolmente: nel 2003 quasi il 42% dei flussi provenienti dall'Asia orientale è partito da questo paese. Salvo una breve parentesi nel 1996, le importazioni italiane dalla Cina sono costantemente aumentate nell'ultimo decennio con tassi a due cifre, fino a far registrare un incremento del 14,9% lo scorso anno⁵. Questo dato è imputabile interamente a una marcata crescita dei volumi (quasi il 30% rispetto al 2002), considerando che i prezzi dei beni acquistati si sono ridotti per il secondo anno consecutivo.

Tra i paesi fornitori dell'area, anche la Corea del Sud ha acquistato nel tempo un'importanza relativa crescente per l'Italia. Nel 2003 le nostre importazioni hanno registrato un incremento del 6,6%. Si è invece ridotto il peso di Taiwan, dell'Indonesia e soprattutto del Giappone, che resta comunque il secondo mercato di provenienza delle nostre importazioni tra quelli dell'Asia orientale. Per il terzo anno consecutivo, i flussi dal Giappone sono calati, sia pure moderatamente (-0,8%). Il dato del 2003 è scaturito dalla concomitante flessione delle quantità importate e dei corrispondenti valori unitari. Tuttavia, nel primo quadrimestre del 2004, il valore delle importazioni italiane dal Giappone ha registrato un incremento tendenziale dell'11% circa.

Dal lato delle esportazioni, va evidenziato che nel 2003 le vendite di prodotti italiani in Asia orientale sono diminuite del 5,8%. Nel 2002 si era già registrata una moderata flessione delle nostre esportazioni, dopo tre anni consecutivi di crescita sostenuta.

La quota italiana in Asia orientale, di poco superiore all'1%, è la più bassa tra quelle detenute dai nostri principali concorrenti, a eccezione della Spagna. Nell'ultimo quinquennio, la posizione relativa dell'Italia su questo mercato è rimasta invariata, mentre la Germania ha visto crescere la propria quota di 4 decimi, a fronte di sensibili riduzioni subite dalla Francia e, in misura maggiore, dal Regno Unito. La quota degli esportatori cinesi è passata dal 9,7% del 1999 al 13,4% del 2003, superando lo scorso anno quella del Giappone. Si segnala, inoltre, il marcato peggioramento della posizione statunitense su questo mercato: negli ultimi cinque anni, la quota è calata costantemente, accumulando una perdita di 3,5 punti percentuali.

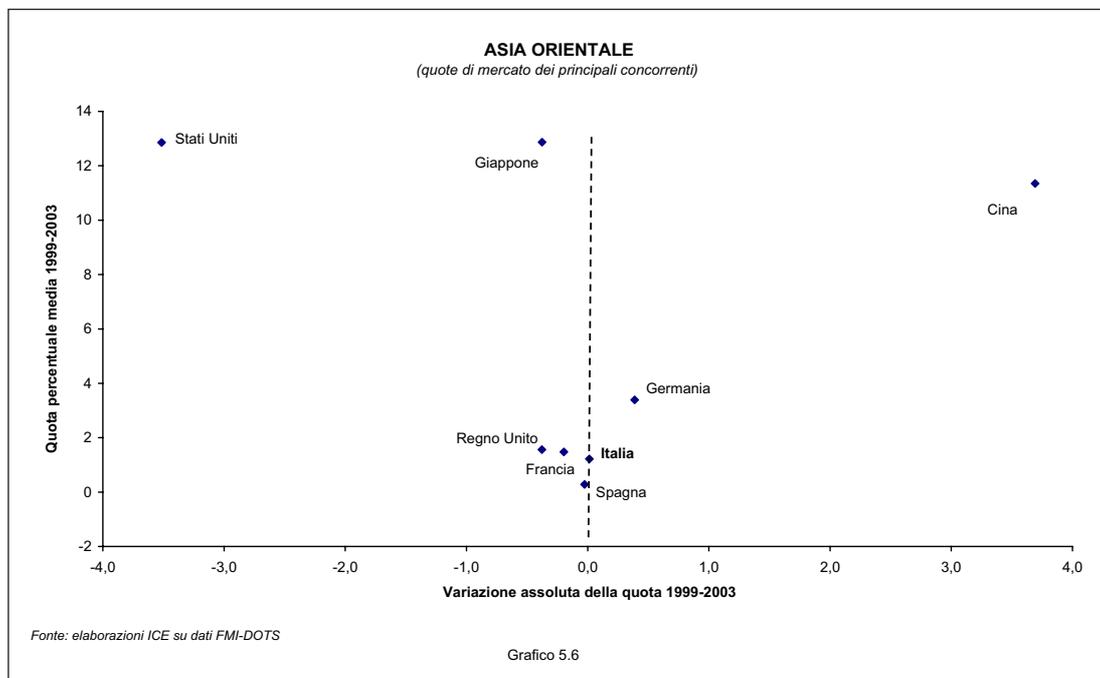
Tra i paesi dell'area, il primo mercato di destinazione delle esportazioni italiane è quello nipponico. Nel 2003 le esportazioni italiane in Giappone sono diminuite del 3,6%, a causa di una lieve flessione dei valori unitari e di una pronunciata contrazione delle quantità esportate. I dati del primo quadrimestre 2004 confermano la variazione tendenziale negativa delle esportazioni in valore (-2,6%).

Le esportazioni italiane in Cina sono diminuite del 4,1%, dopo tre anni di incrementi con tassi a due cifre. Questo dato stride con il *boom* economico del gigante asiatico, che ha originato una sostenuta crescita delle importazioni in valore dal

⁵ Più o meno di analoga entità è risultato l'aumento tendenziale per i primi quattro mesi del 2004.

mondo, e con le marcate variazioni positive delle esportazioni verso la Cina che tutti i nostri principali concorrenti hanno conseguito lo scorso anno. A livello merceologico, il dato negativo dell'Italia è scaturito prevalentemente dall'andamento degli "aeromobili e veicoli spaziali" che, pur avendo un peso trascurabile sulle nostre esportazioni aggregate in Cina, ha sperimentato lo scorso anno una variazione negativa di proporzioni molto elevate. Al netto di questo comparto le nostre vendite sul mercato cinese sono cresciute del 7% circa. Considerando le componenti di prezzo e quantità, emerge che il risultato italiano complessivo (inclusi i prodotti aeronautici) è interamente imputabile alla componente reale delle esportazioni: i volumi sono calati del 7,7%, anche qui dopo tre anni consecutivi di consistenti variazioni positive. I prezzi dei prodotti esportati, invece, hanno registrato un incremento del 2,8%, confermando la tendenza crescente degli ultimi anni.

Per i primi quattro mesi del 2004, si rileva la sostanziale ripresa delle esportazioni in valore verso il mercato cinese con un incremento del 4,8% rispetto allo stesso periodo del 2003.



In Cina l'incidenza dell'Italia sulle esportazioni mondiali, al pari di quella spagnola, appare più o meno stabile nel periodo 1999-2003. I nostri principali concorrenti hanno subito in varia misura significative riduzioni delle proprie quote; solo la Germania ha ottenuto un guadagno nel periodo considerato (6 decimi).

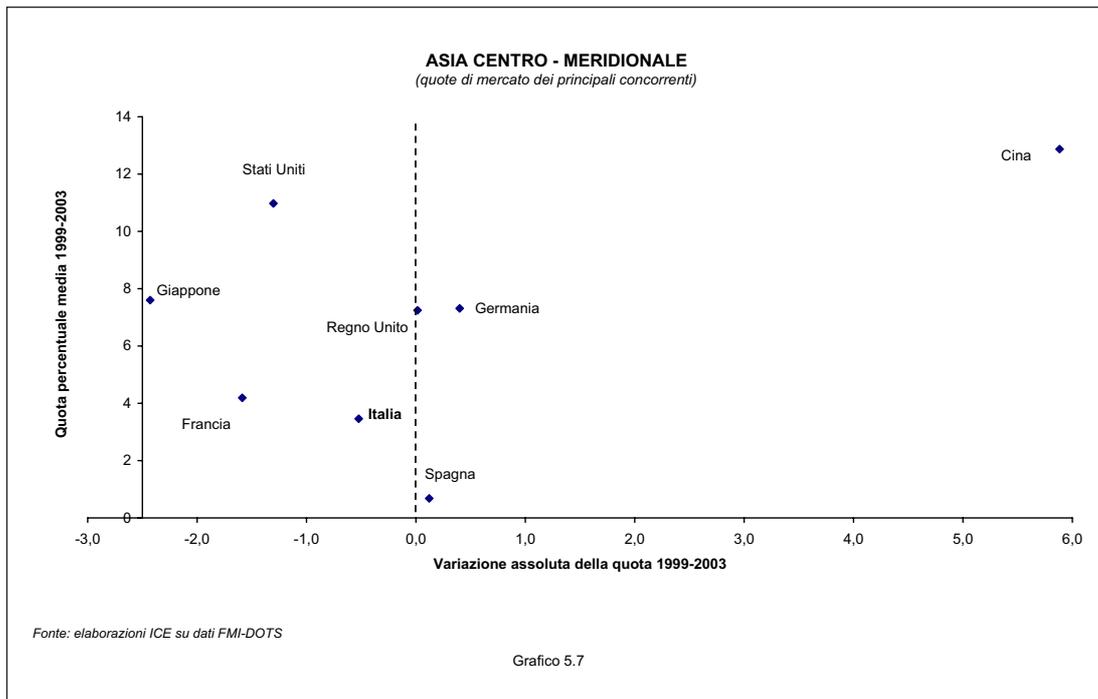
5.7 Asia centro - meridionale

L'Asia centro - meridionale è l'unica ripartizione geografica, oltre alle due aree africane, rispetto alla quale il consuntivo dell'interscambio commerciale italiano risulta in rosso da più di un decennio. Il deficit si è mantenuto comunque su livelli modesti attestandosi negli ultimi anni intorno a 1 miliardo di euro.

Le importazioni italiane dall'Asia centrale e meridionale hanno mostrato nel tempo un profilo sostanzialmente crescente. Il dato relativo al 2003 sembra aver interrotto questa tendenza visto che le nostre importazioni hanno registrato una variazione negativa del 4,5%. Ciononostante, sono aumentati del 6% i flussi provenienti dall'India, paese che incide per circa il 54% sulle nostre importazioni complessive dall'area.

Le esportazioni dell'Italia verso l'Asia centro - meridionale hanno sperimentato nel 2003 un incremento del 4,7% sfiorando la cifra di 2 miliardi di euro. L'incidenza di quest'area sui flussi di prodotti italiani diretti all'estero continua comunque a rimanere trascurabile. Le esportazioni italiane in India hanno registrato una variazione positiva (6,3%) per il terzo anno consecutivo.

Nel periodo 1999-2003 la quota a prezzi correnti dell'Italia in Asia centro - meridionale ha perso 6 decimi sui flussi mondiali. Tra i nostri principali concorrenti europei, solo la Francia ha sperimentato una perdita più cospicua su questo mercato (-1,6 punti). Nello stesso periodo la quota della Germania è cresciuta di 4 decimi, a fronte di un'incidenza relativa praticamente stabile per le esportazioni spagnole e britanniche. Valutando la *performance* dei singoli paesi in relazione alle esportazioni dell'area euro, si nota una significativa diminuzione della quota italiana (-9 decimi rispetto al 1999) e ancor più la consistente perdita di peso della Francia (quasi 5 punti in meno). Contemporaneamente l'incidenza della Germania è cresciuta di quasi 4



punti percentuali. Più modesta, ma comunque positiva, è risultata la variazione della quota della Spagna sui flussi dell'UEM (7 decimi).

In Asia centrale e meridionale, appare particolarmente significativa la perdita subita dal Giappone: nell'ultimo quinquennio la quota di mercato si è ridotta di 2,4 punti, scendendo lo scorso anno al di sotto di quella britannica. Infine va segnalata la notevole *performance* degli esportatori cinesi: la quota di mercato, che nel 1999 era pari al 9,9%, è risultata nel 2003 di poco inferiore al 16%.

5.8 Medio Oriente

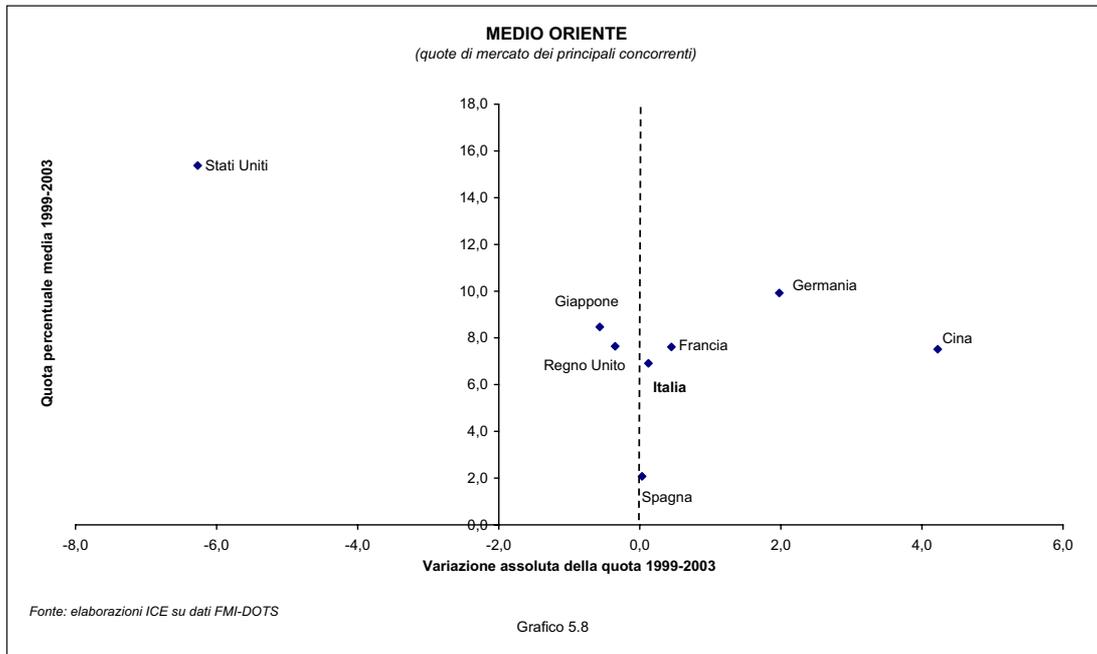
Il saldo dell'Italia con l'area mediorientale ha toccato il suo punto di minimo nel 2000 diventando negativo per poi tornare in surplus l'anno successivo. Nel 2003 l'attivo si è parzialmente ridimensionato rimanendo comunque sopra i 2 miliardi di euro.

Il valore delle importazioni italiane dal Medio Oriente è fortemente influenzato dal prezzo del petrolio poiché questa materia prima costituisce la parte preponderante dei flussi provenienti dall'area. Si nota infatti che nel biennio 2001-2002, caratterizzato da livelli relativamente contenuti delle quotazioni petrolifere, le importazioni in valore hanno registrato variazioni negative. Nel 2003, in concomitanza con un significativo aumento del prezzo del petrolio rispetto all'anno precedente, le importazioni italiane in valore sono cresciute del 3,9%. L'aumento degli approvvigionamenti di petrolio ha avvantaggiato prevalentemente il nostro principale fornitore dell'area: le importazioni dall'Arabia Saudita sono aumentate del 15,7%. Inferiore alla media dell'area è risultata invece la variazione, sia pure positiva, che si è registrata per gli altri due principali fornitori, ovvero l'Iran (1,1%) e Israele (0,7%).

Le esportazioni di prodotti italiani in Medio Oriente sono cresciute quasi ininterrottamente da oltre un decennio. Tuttavia lo scorso anno i flussi commerciali diretti in quest'area sono diminuiti del 5% circa, determinando anche una parziale ricomposizione in termini di incidenza dei singoli paesi destinatari. L'Iran è diventato il nostro primo mercato tra quelli dell'area, in virtù di un incremento delle esportazioni italiane prossimo al 9%. Con un peso lievemente inferiore, gli Emirati Arabi Uniti rappresentano il secondo mercato di destinazione; le nostre esportazioni sono aumentate del 6% circa. In Arabia Saudita le vendite di prodotti italiani sono calate del 13%, dopo tre anni consecutivi di variazioni positive. Nel 2003 è proseguito il *trend* decrescente delle nostre esportazioni in Israele con una riduzione del 21%. L'incidenza di questo paese sulle esportazioni complessive dell'Italia verso il Medio Oriente si è quasi dimezzata nel corso dell'ultimo decennio, scendendo al di sotto del 13% nel 2003.

In Medio Oriente la quota dell'Italia nel periodo 1999-2003 non ha subito variazioni di rilievo, mentre il peso sulle esportazioni complessive dell'area euro si è ridotto significativamente (-1,1 punti). Si tratta di una *performance* sostanzialmente negativa soprattutto se confrontata con quella dei nostri principali concorrenti europei. Nello stesso quinquennio, il peso della Germania è cresciuto sia sui flussi mondiali, sia, in misura più marcata, su quelli dell'UEM. La quota della Francia, pur essendo lievemente diminuita se valutata sulle esportazioni dell'area euro, ha guadagnato 4 decimi rispetto ai flussi mondiali. Infine, la Spagna ha subito un'erosione marginale della quota sulle vendite mediorientali dell'UEM, a fronte di un'incidenza invariata sui flussi mondiali.

In Medio Oriente, la quota degli Stati Uniti ha subito nel tempo un marcato declino: nell'ultimo quinquennio ha infatti perso oltre 6 punti percentuali passando dal 18,6% del 1999 al 12,4% del 2003. Al contrario, risulta stabilmente crescente la quota della Cina che, con un guadagno di 4,2 punti in cinque anni, ha conquistato il 9,7% del mercato mediorientale superando il Giappone.



5.9 Africa

L'interscambio commerciale dell'Italia con l'*Africa settentrionale* è caratterizzato da tempo da un saldo negativo. L'anno scorso il deficit si è ulteriormente approfondito superando i 6 miliardi di euro.

Analogamente a ciò che accade per il Medio Oriente, anche per l'Africa settentrionale l'andamento delle importazioni in valore dell'Italia risente delle oscillazioni delle quotazioni petrolifere. Nel 2003, in virtù del rialzo del prezzo delle materie prime energetiche, le nostre importazioni a prezzi correnti dai fornitori nordafricani sono aumentate del 5,8%, dopo un biennio di variazioni negative. In particolare, le importazioni dalla Libia, che rappresenta il nostro primo fornitore tra quelli dell'area con un'incidenza del 40% circa, hanno registrato un incremento del 6,3%. Variazioni positive di rilievo hanno interessato anche la Tunisia (4,6%) e soprattutto l'Algeria (12,7%), secondo mercato di approvvigionamento, da cui proviene oltre un terzo delle nostre importazioni dall'area.

Le esportazioni italiane nel Nord Africa sono cresciute costantemente nella seconda metà degli anni novanta e nei primi anni del duemila, quasi sempre in misura superiore alla media delle nostre esportazioni nel mondo. Nell'ultimo biennio si è registrata una lieve flessione tale da stabilizzare il valore delle esportazioni intorno ai 6,6 miliardi di euro.

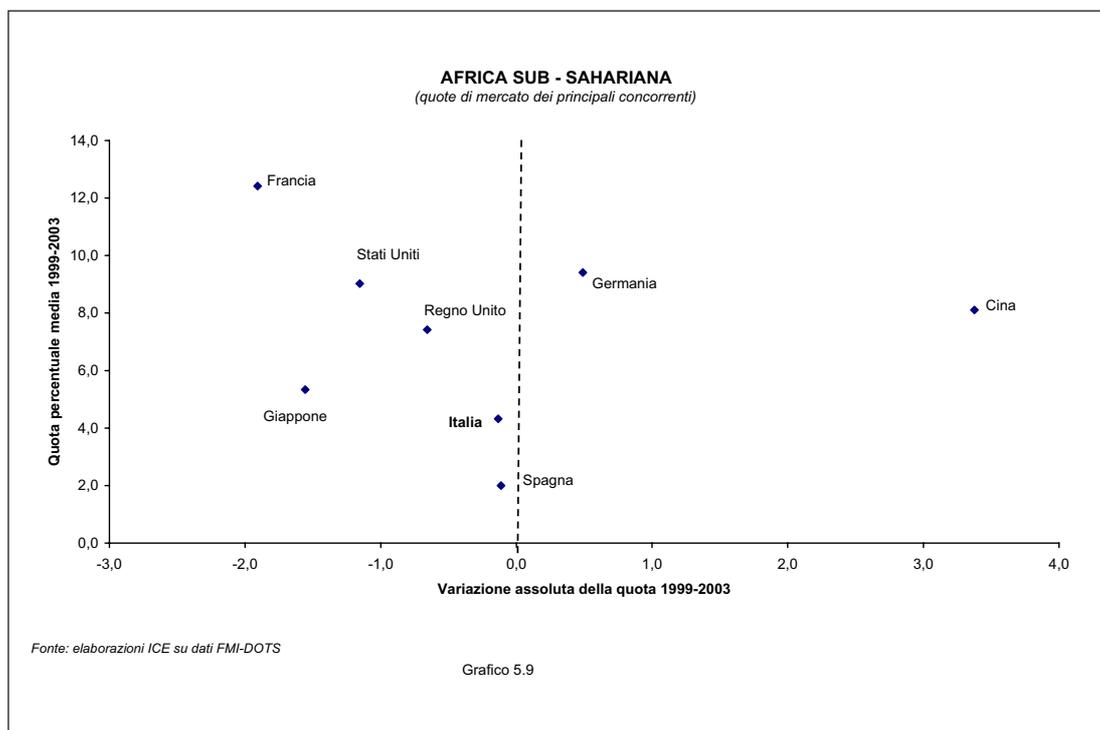
La Tunisia assorbe poco meno di un terzo delle esportazioni italiane nell'area. Nel 2003 i flussi diretti al mercato tunisino si sono ridotti per il secondo anno consecutivo (-2,6%) dopo anni di crescita ininterrotta. Sono aumentate invece, per il quarto anno consecutivo, le esportazioni in Libia (3,7%), paese che ha acquistato negli ultimi tempi un'incidenza crescente come nostro mercato di destinazione tra quelli dell'area, a spese soprattutto dell'Egitto.

Considerando le quote a prezzi correnti sul mercato nordafricano, si nota che l'Italia e ancor più la Spagna hanno mostrato una *performance* superiore a quella di tutti gli altri principali esportatori mondiali. La quota italiana ha conseguito nell'ulti-

mo quinquennio un guadagno di 1,8 punti. Solo la Spagna ha ottenuto un risultato migliore (2 punti) pur avendo una quota pari alla metà circa della nostra. La Francia, che costituisce il principale fornitore dell'area con una quota superiore al 20%, ha migliorato il proprio posizionamento sul mercato (8 decimi), anche se la sua incidenza sulle esportazioni dell'UEM è lievemente diminuita. Per la Germania, l'Africa settentrionale rappresenta una delle poche aree in cui la quota di mercato appare in calo negli ultimi anni sia sui flussi mondiali (-1,4 punti rispetto al 1999) sia rispetto alle esportazioni dell'area euro (-3 punti).

Il deficit dell'Italia con il gruppo degli *altri paesi africani* l'anno scorso si è lievemente ridotto, in virtù di un calo delle importazioni risultato più che doppio rispetto alla concomitante riduzione delle esportazioni (rispettivamente -14,3% e -6,4%).

In quest'area la Germania e ancor più la Cina sono gli unici paesi, tra i principali esportatori mondiali, che hanno rafforzato la propria incidenza sui flussi mondiali nell'ultimo quinquennio. In particolare, la quota cinese è aumentata di 3,4 punti, a fronte di un guadagno di mezzo punto per la Germania. In effetti, per gli altri principali paesi esportatori, si sono registrate nello stesso periodo variazioni negative delle quote a prezzi correnti. Mentre l'Italia e la Spagna hanno subito erosioni trascurabili delle rispettive quote, la Francia ha perso quasi 2 punti percentuali, pur conservando la quota relativamente più ampia del mercato sudafricano (11%).



5.10 Oceania

Il modesto surplus dell'Italia con l'Oceania si è ampliato lo scorso anno attestandosi intorno a 1,2 miliardi di euro.

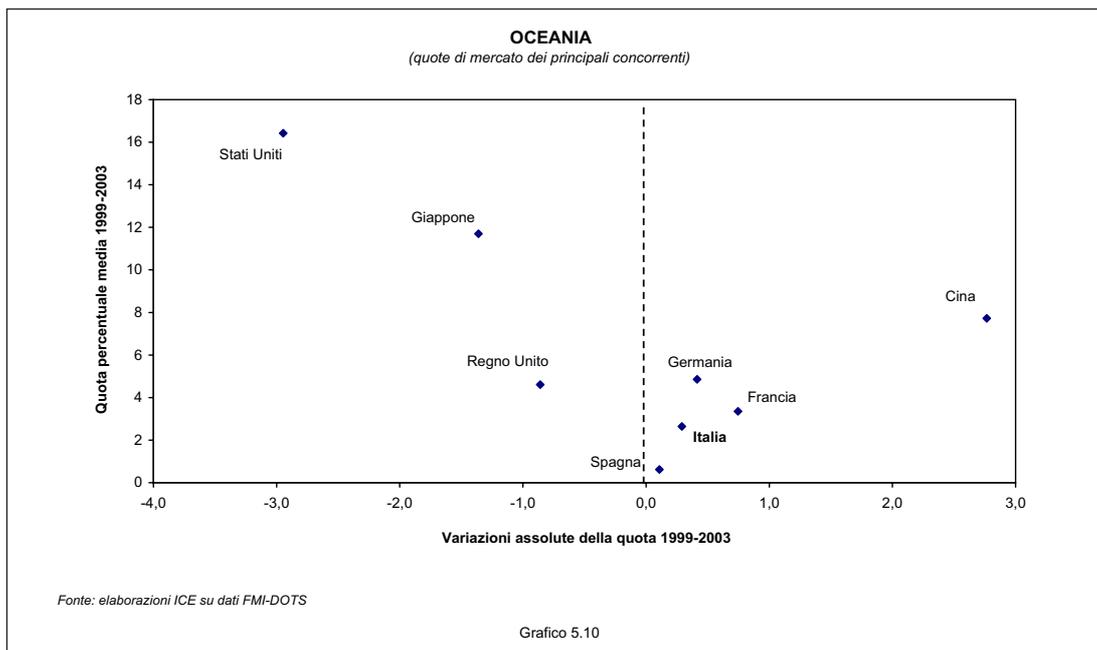
Le importazioni italiane dall'area si sono ridotte per il secondo anno consecutivo (-13% circa) in virtù di un consistente calo dei flussi provenienti dall'Australia,

paese fornitore che incide per tre quarti circa sulle nostre importazioni dall'Oceania.

Le esportazioni sono cresciute stabilmente da più di un decennio e il 2003 ha confermato il *trend* ascendente con una variazione positiva del 4%. Anche su questo versante, l'Australia è l'unico nostro partner di rilievo tra quelli dell'area con un peso del 58% circa. Le esportazioni verso il mercato australiano hanno registrato un incremento del 2,8%.

In Oceania la quota italiana a prezzi correnti si aggira intorno al 3%. Nell'ultimo quinquennio l'Italia ha conseguito un guadagno di 3 decimi, pur avendo subito una perdita di pari entità in termini di incidenza sulle esportazioni dell'area euro. Decisamente migliore è risultata la *performance* degli esportatori francesi: la quota della Francia ha fatto registrare un significativo miglioramento, passando dal 3,2% del 1999 al 3,9% del 2003. In una posizione intermedia sembra collocarsi la Germania con un incremento di quota pari a 4 decimi. Va comunque segnalato che l'andamento delle esportazioni tedesche in Oceania è risultato decisamente negativo rispetto alla media dell'area euro: l'incidenza della Germania sui flussi dell'UEM ha infatti perso 1,3 punti negli ultimi cinque anni.

Considerando gli altri principali esportatori mondiali, emerge il peggioramento della quota del Regno Unito (-9 decimi rispetto al 1999) e degli Stati Uniti che, pur servendo la porzione maggiore del mercato locale, hanno sperimentato la perdita più consistente (-2,9 punti). Di analoga entità si è rivelato il guadagno conseguito nello stesso periodo dagli esportatori cinesi. Si segnala, infine, che su questo mercato il Giappone ha subito una significativa riduzione della propria quota, passando dal 12,5% del 1999 all'11% circa dello scorso anno.



I PRIMI 20 PAESI DI DESTINAZIONE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

		Posizione in graduatoria 2002	Valori (milioni di euro) 2003	Variazioni 2002-03	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 d'America	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	Romania	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 5.3

I PRIMI 20 PAESI DI PROVENIENZA DELLE IMPORTAZIONI ITALIANE

		Posizione in graduatoria 2002	Valori (milioni di euro) 2003	Variazioni 2002-03	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 d'America	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	Romania	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 5.4

L'INTEGRAZIONE COMMERCIALE FRA ITALIA E BALCANI

di Nicola Coniglio e Gianfranco Viesti*

I sette paesi dei Balcani¹ rappresentano per l'Italia un area di assoluto interesse. Dopo l'allargamento del maggio di quest'anno, quest'area è divenuta in un certo senso "la nuova frontiera" dell'Unione Europea. Gli accordi di cooperazione economica e commerciale Balcani-Ue sono già rilevanti ed è possibile immaginare una prospettiva futura di completa integrazione dell'area con l'UE. Dopo il terribile periodo delle guerre, lo sviluppo economico degli ultimi anni è stato significativo, pur partendo da livelli di reddito piuttosto bassi. Tutto ciò è del massimo interesse per l'Italia, di cui questi paesi rappresentano i "vicini di casa orientali"²: la prossimità geografica e culturale conta, come ben noto, moltissimo nel determinare la dimensione dell'integrazione economica e degli scambi.

In questo quadro, il presente contributo mira a ricostruire sinteticamente le relazioni commerciali fra l'Italia e i sette paesi balcanici negli ultimi dieci anni, comparando l'area tanto con i nuovi membri continentali dell'Unione Europea (nuovi 8 UE)³, quanto con i paesi della sponda Sud del Mediterraneo⁴.

E' bene innanzitutto ricordare che i Balcani sono un'area con una popolazione di circa 52 milioni di abitanti, quindi più piccola degli 8 nuovi membri (73) e soprattutto dei mediterranei (245), con un PIL intorno ai 113 miliardi di dollari (poco meno del 10% di quello italiano), e quindi un livello di reddito pro capite contenuto, intermedio fra le altre due aree. Le prospettive di crescita dei paesi balcanici sono però sensibili (nell'area il PIL è aumentato di circa il 4,2% nel 2000-02, con punte più alte in Albania e Romania); e aprono rilevanti possibilità di cooperazione, commerciale e produttiva, per le nostre imprese. Si tratta infatti di economie piuttosto aperte: il loro grado di apertura (export+import/PIL, sempre calcolato come media ponderata dell'area) sta infatti crescendo notevolmente (dal 70 all'85% fra 1998 e 2002) ed è ormai su livelli quasi comparabili a quello dei nuovi membri (97%) e decisamente superiore a quello dei Mediterranei (65%).

Le esportazioni italiane verso i 7 paesi balcanici sono ammontate nel 2003 a 8,8 miliardi di euro, una cifra inferiore rispetto all'export nei nuovi stati membri (14,3) e nei Mediterranei (14), oltre che, ovviamente, nettamente più bassa rispetto all'export nell'UE-15 (138). Rispetto al totale dell'export italiano il peso dei Balcani è pari al 3,4%. Poco più dei due terzi è destinato a Romania e Croazia, rispettivamente 3,9 e 2,1 miliardi di euro nel 2003, seguite da Bulgaria, Serbia-Montenegro e Albania.

L'importanza di questi mercati per le nostre esportazioni è però cresciuta nel corso del decennio a tassi decisamente superiori rispetto agli 8 nuovi paesi UE, ai paesi del Mediterraneo ed ai nostri vecchi partner UE. Le esportazioni italiane verso i Balcani sono infatti aumentate del 240% (a valori correnti) nel corso dell'ultimo

* Rispettivamente Università di Milano-Bicocca e Università di Bari

¹ Nella definizione qui utilizzata i Balcani comprendono i seguenti paesi: Albania, Bosnia e Erzegovina, Croazia, Macedonia FYR, Serbia e Montenegro, Bulgaria e Romania.

² Si veda in particolare G. Viesti, "I vicini sono tornati. Italia, Adriatico, Balcani", Laterza 2002

³ Estonia, Lettonia, Lituania, Rep. Ceca, Polonia, Slovacchia, Slovenia e Ungheria.

⁴ Qui definiti come: Algeria, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Libia, Marocco, Siria, Tunisia e Turchia.

decennio; da un export pari a 2,6 miliardi di euro nel 1994 si è passati agli 8,8 miliardi del 2003 (Tavola 1). Un trend molto significativo se comparato non solo all'andamento generale (+62%), ma anche alla tendenza verso i paesi del Mediterraneo (+71%) e verso i nuovi membri (+200%). Questo scarto si è accentuato nell'ultimo triennio: a fronte di una lieve flessione in termini nominali dell'export italiano totale, e ad una stazionarietà dell'export verso i Mediterranei, l'export nei Balcani è cresciuto del 41% nominale (del 26% nei nuovi membri dell'Unione). Nell'ultimo decennio, dunque, l'importanza dei Balcani sul totale dell'export italiano è assai aumentata, passando dall'1,6% al 3,4% del 2003.

La tendenza riguarda tutti i paesi, con l'eccezione della Macedonia (su cui evidentemente pesa la difficilissima accessibilità, in mancanza del Corridoio 8); nel decennio, oltre all'ovvio incremento dopo le guerre verso Serbia-Montenegro e Bosnia-Erzegovina, è in particolare fortissima la crescita in Albania e Romania. Nell'ultimo triennio l'incremento è sensibile in tutti i paesi dell'area (esclusa sempre la Macedonia, ma anche la Bosnia-Erzegovina); assai interessante il forte aumento dell'export in Croazia.

ESPORTAZIONI ITALIANE NEI BALCANI, 8 NUOVI UE, MEDITERRANEO E UE-15 ⁽¹⁾
(valori in milioni di euro correnti)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Albania	64	263	359	207	271	291	370	468	546	554
Bosnia e Erzegovina	23	58	170	241	241	277	342	389	407	387
Croazia	1.139	1.409	1.329	1.547	1.345	1.209	1.433	1.692	2.059	2.128
Macedonia	222	287	193	136	148	179	244	174	122	112
Serbia e Montenegro	27	30	334	458	479	349	532	735	782	770
Bulgaria	260	358	301	329	399	458	595	760	855	932
Romania	728	1.080	1.331	1.502	1.794	1.923	2.672	3.363	3.616	3.873
Balcani	2.576	3.486	4.017	4.421	4.677	4.686	6.189	7.581	8.386	8.756
8 nuovi UE	4.761	6.642	7.697	8.752	9.229	9.335	11.304	13.293	13.276	14.275
Mediterraneo	8.171	9.943	10.871	11.526	11.569	10.704	13.969	14.034	13.712	13.980
UE-15	91.736	113.159	111.912	116.135	125.151	128.713	144.411	148.029	144.894	138.217
Totale export	159.092	196.860	200.842	211.297	220.105	221.040	260.413	272.990	269.064	258.188

⁽¹⁾ 8 nuovi UE= Estonia, Lettonia, Lituania, Rep. Ceca, Polonia, Slovacchia, Slovenia, e Ungheria;

Mediterraneo = Algeria, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Libia, Marocco, Siria, Tunisia e Turchia;

UE-15 = Austria, Belgio, Danimarca, Francia, Finlandia, Germania, Grecia, Irlanda, Lussemburgo, Olanda, Portogallo, Regno Unito, Spagna e Svezia.

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Tavola 1

Come risultato di questi flussi di esportazioni, l'Italia detiene ampie e crescenti quote di mercato (import dall'Italia/import totale) nell'area. Nel 2002 la quota italiana è pari al 18,9% (Tavola 2), più di cinque volte superiore a quella dell'export italiano nel mondo e nettamente superiore a quella che le nostre imprese hanno in tutte le altre aree, incluse l'Unione Europea a 15 (5,3%), gli 8 nuovi membri (7,1%) e i paesi Mediterranei (8%). All'interno dei Balcani ci sono significative differenziazioni: le esportazioni italiane pesano addirittura per un terzo dell'import totale di Albania e Croazia, ma anche per il 19,3% in Romania e per il 17% in Serbia-Montenegro; più contenute ma sempre altissime (intorno al 12%) le quote in Bulgaria e Bosnia, mentre assai modeste in Macedonia.

QUOTE DI MERCATO ITALIANE NEI BALCANI, 8 NUOVI UE, MEDITERRANEO E UE-15 ⁽¹⁾
(valori percentuali)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Albania	35,9	40,0	40,4	39,5	33,4	34,1	32,4	34,7	34,8	36,9
Bosnia e Erzegovina	4,0	2,9	6,1	8,8	10,0	9,5	10,6	13,0	13,7	12,6
Croazia	17,0	26,2	22,3	21,0	24,5	21,3	19,1	22,7	26,8	32,6
Macedonia	15,2	18,0	19,9	14,9	8,7	8,6	10,6	10,8	7,0	4,9
Serbia e Montenegro	14,9	14,3	9,3	17,5	18,2	16,8	15,7	15,1	17,0	17,0
Bulgaria	4,4	5,5	6,5	6,1	8,5	7,9	8,8	9,4	10,6	11,5
Romania	9,8	12,3	12,3	16,8	15,3	16,8	19,3	18,9	19,4	19,3
Balcani	10,9	14,2	14,6	15,9	16,3	15,6	16,2	17,0	18,1	18,9
8 nuovi UE	7,1	7,6	8,2	8,2	7,6	7,1	7,1	6,8	7,4	7,1
Mediterraneo	10,4	9,9	9,5	10,1	9,5	9,5	8,4	7,9	8,9	8,0
UE15	6,7	6,2	6,1	6,1	6,1	6,2	5,8	5,4	5,3	5,3
Mondo	4,4	4,1	4,2	4,2	4,0	4,3	3,9	3,5	3,6	3,6

⁽¹⁾ **8 nuovi UE**= Estonia, Lettonia, Lituania, Rep. Ceca, Polonia, Slovacchia, Slovenia, e Ungheria;

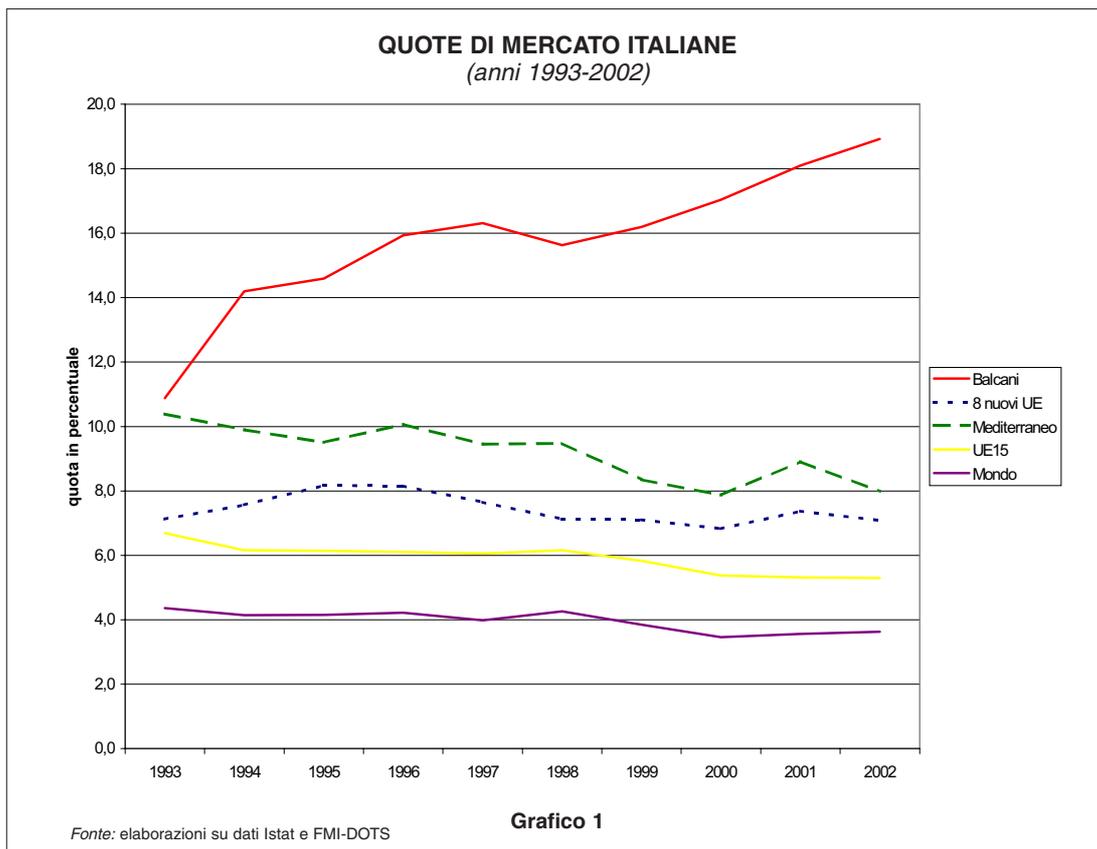
Mediterraneo = Algeria, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Libia, Marocco, Siria, Tunisia e Turchia;

UE-15 = Austria, Belgio, Danimarca, Francia, Finlandia, Germania, Grecia, Irlanda, Lussemburgo, Olanda, Portogallo, Regno Unito, Spagna e Svezia.

Fonte: elaborazioni su dati Istat e FMI-DOTS

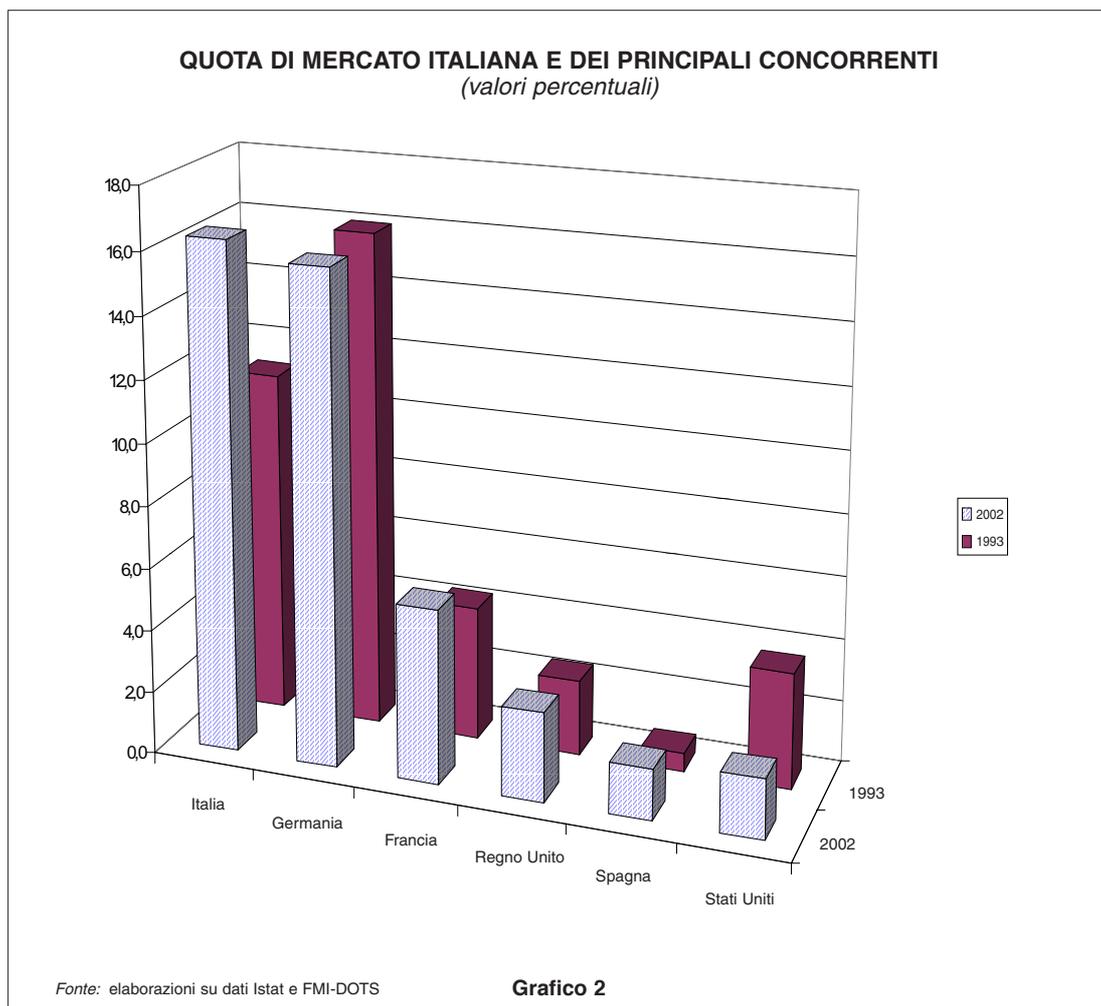
Tavola 2

Nel decennio la quota italiana sull'import totale è poi enormemente cresciuta, passando dal 10,9%, appunto, al 18,9%. La crescita delle quote di mercato in questi paesi appare in evidente controtendenza rispetto ad un generale declino della quota di mercato italiana sull'import mondiale, dell'Unione Europea a 15 e degli stessi Mediterranei (in quest'area si scende dal 10,4% all'8%). Si mantiene costante, invece, intorno al 7%, la quota italiana nei nuovi 8 stati membri dell'Unione Europea (grafico 1).



Il nostro paese domina dunque i flussi di esportazione verso i Balcani. La crescita delle nostre quote di mercato tra il 1993 ed il 2002 ha consentito in particolare il sorpasso sulla Germania, che rimane insieme al nostro paese il partner commerciale di principale rilievo, ma che non incrementa la propria posizione relativa (Grafico 2). Lievi miglioramenti si hanno al contrario per Francia, Regno Unito e Spagna, ma su livelli decisamente inferiori. Si ridimensiona invece sensibilmente la quota degli Stati Uniti, dal 3,7% nel 1993 all'1,9% nel 2002.

E' ancora interessante notare che le esportazioni italiane verso i Balcani coinvolgono un notevole numero di operatori. Al 2002 sono 17.500 circa le imprese che esportano in Croazia, 15.400 in Romania, oltre 8.500 in Serbia e Montenegro e Bulgaria, 7.000 in Albania, 4.700 in Bosnia e 2.200 in Macedonia. Come noto, il valore medio dell'export per singolo operatore in un singolo paese non dà indicazioni definitive sulle sue dimensioni (può essere sia una piccola impresa, sia una impresa di maggiori dimensioni che esporta poco). Appare tuttavia significativo che il valore medio delle esportazioni per operatore nel 2002 è stato di 155mila euro nei Balcani contro un dato medio di 172mila euro negli 8 nuovi membri dell'UE e di 215mila euro nei Mediterranei. All'interno dell'area le variazioni sono significative: da un minimo di 74 mila euro per l'Albania ad un massimo di 229 mila euro per la Romania. Ciò probabilmente a testimonianza del fatto che questi mercati, anche e soprattutto per la loro prossimità geografica, sono una meta rilevante per le piccole imprese italiane, specie dell'area adriatica.



Nel 2003 l'Italia ha importato merci dai Balcani per 7,3 miliardi di euro, che rappresentano il 2,8% del nostro import totale. Come accade per l'export tale peso è inferiore a quello delle importazioni italiane dai nuovi stati membri dell'Unione (3,6%) e soprattutto dai Mediterranei (7%). All'interno dell'area Romania e Croazia giocano anche il ruolo di principali fornitori.

Nel decennio si è verificata una crescita dell'importanza dell'area anche come fornitrice di merci per il nostro paese; la quota dell'import dai Balcani raddoppia (dall'1,4% al 2,8%), con una crescita relativa più accentuata rispetto alle altre aree (Tavola 3).

Il saldo commerciale verso i Balcani è positivo, nel 2003, per 1,4 miliardi di euro. All'interno dell'area, tuttavia, il saldo è negativo con la Bulgaria, nullo con la Romania e positivo negli altri casi. Il contributo del commercio con i Balcani al saldo commerciale totale dell'Italia è però assai inferiore rispetto a quello generato dal commercio con i nuovi stati membri (il saldo con i Mediterranei diviene negativo dal 1999). Questo non dipende solo dalla dimensione dei flussi: il saldo normalizzato (export meno import/export più import) è significativamente inferiore: nel 2003 è +22 per il commercio dell'Italia con gli 8 nuovi stati membri e +9 per il commercio con i sette stati balcanici. Per di più mentre nel primo caso si mantiene intorno al valore del 2003 per tutto il decennio, con i Balcani mostra una certa riduzione, passando da circa +13 all'inizio del decennio considerato al +9 del 2002 e 2003.

**INTERSCAMBIO DI MERCI CON I BALCANI, 8 NUOVI UE, MEDITERRANEO E UE15⁽¹⁾:
PESO SU TOTALE ITALIA DELL'EXPORT, DELL'IMPORT E SALDO NORMALIZZATO**
(valori percentuali, 1994 - 2003)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Quote su totale export Italia										
Balcani	1,6	1,8	2,0	2,1	2,1	2,1	2,4	2,8	3,1	3,4
8 nuovi UE	3,0	3,4	3,8	4,1	4,2	4,2	4,3	4,9	4,9	5,5
Mediterraneo	5,1	5,1	5,4	5,5	5,3	4,8	5,4	5,1	5,1	5,4
UE-15	57,7	57,5	55,7	55,0	56,9	58,2	55,5	54,2	53,9	53,5
Quote su totale import Italia										
Balcani	1,4	1,6	1,6	1,8	1,9	1,8	1,9	2,4	2,7	2,8
8 nuovi UE	2,3	2,5	2,5	2,7	2,9	3	3	3,2	3,3	3,6
Mediterraneo	5,7	5,4	6,2	6,1	5	5,5	7,3	7,3	6,6	7,0
UE-15	60,7	60,9	61,1	61	62	61,5	56,7	57	57,6	56,9
Saldo normalizzato										
Balcani	13,4	12,4	19,8	13,4	12,5	10,3	10,2	8,9	9,1	9,0
8 nuovi UE	18,8	20,9	30,2	27,9	24,4	20,8	19,2	22,5	20,7	22,0
Mediterraneo	1,4	2,8	2,4	0,8	8,2	-3,0	-15,1	-15,8	-11,6	-12,6
UE-15	3,6	3,5	5,0	1,5	1,5	0,6	-0,7	-0,8	-1,8	-2,9

⁽¹⁾ **8 nuovi UE**= Estonia, Lettonia, Lituania, Rep. Ceca, Polonia, Slovacchia, Slovenia, e Ungheria; **Mediterraneo** = Algeria, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Libia, Marocco, Siria, Tunisia e Turchia; **UE15** = Austria, Belgio, Danimarca, Francia, Finlandia, Germania, Grecia, Irlanda, Lussemburgo, Olanda, Portogallo, Regno Unito, Spagna e Svezia

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Tavola 3

Tutto ciò ha a che fare con la struttura settoriale dell'interscambio. I principali prodotti esportati dall'Italia nei Balcani sono tradizionali punti di forza del nostro export: macchine e apparecchi meccanici, tessili, cuoio-calzature; ciascuno di essi rappresenta circa un sesto del totale. Tuttavia, come si può vedere dagli indici di spe-

cializzazione della Tavola 4⁵ il peso relativo dei settori sull'export verso i Balcani è piuttosto diverso dalla media dell'export italiano verso il mondo.

Intorno all'unità sono i valori dei minerali non metalliferi e dei prodotti in metallo (tipici prodotti destinati ad aree in cui è in corso un processo di ricostruzione e di infrastrutturazione), mentre assai più contenuti sono tutti gli altri valori, tanto di beni finali (alimentare, autoveicoli), a testimonianza di livelli di reddito ancora modesti, quanto soprattutto di beni strumentali. Ma soprattutto emerge chiaramente una forte specializzazione dell'export verso i Balcani nel cuoio-calzature (3,1), nel tessile (2,5) e nell'abbigliamento (1,9).

Chiara appare la differenza con gli 8 nuovi stati membri. Le esportazioni italiane in quest'area sono infatti specializzate nei beni strumentali e nella gomma-plastiche, oltre che nel tessile. C'è maggiore somiglianza fra la struttura dell'export italiano verso i nuovi membri dell'Unione e verso i Mediterranei che non con quella verso i Balcani.

E alla differente struttura dell'export corrisponde anche una diversa struttura dell'import. Qui storia a sé fa il caso dei Mediterranei, visto il peso dei prodotti petroliferi, anche se emerge una rilevante specializzazione nell'import di abbigliamento (ma non di cuoio-calzature). Ma si riscontra ancora una netta differenza fra Balcani ed Europa centro-orientale. Dai primi l'Italia importa – con una specializzazione eccezionalmente alta – abbigliamento e calzature (ma anche tessile): questi tre settori pesano per oltre il 50% dell'import. Sensibile anche la specializzazione dell'import nella filiera legno e mobilio; più contenuta quella nei prodotti metallurgici. Anche dai secondi l'Italia importa tessile, abbigliamento e calzature da un lato e legno e mobilio dall'altro; ma gli indici di specializzazione sono assai più bassi. E a questo si affiancano importazioni significative anche nella meccanica e nell'industria automobilistica.

La spiegazione di questi dati non è difficile. La struttura settoriale del commercio con i Balcani riflette anche un carattere di “interscambio per decentramento”: prodotti semilavorati soggetti ad esportazione, lavorazione e successiva riesportazione. E cioè è in parte frutto dei fenomeni di delocalizzazione di parte dei processi produttivi da parte delle imprese italiane in questi paesi⁶; innanzitutto e in maniera assai intensa nelle produzioni di tessile-abbigliamento e di calzature e probabilmente in misura crescente anche nel mobilio.

Tutto ciò rende la spiegazione del grandissimo successo delle esportazioni italiane verso i Balcani, che qui è stato documentato, più articolata. Come ampiamente noto agli studiosi ormai da diversi anni, a spiegare la performance esportativa dell'Italia, nell'insieme e in misura particolare verso quest'area – come da tempo accade per gli altri paesi avanzati – oltre alla capacità di soddisfare la domanda finale, dei consumatori e delle imprese, va sempre più considerato anche il ruolo delle strategie di riallocazione multinazionale della produzione.

⁵ Nella tabella sono calcolati indici di specializzazione dell'export (import) italiano verso le diverse aree, cioè il peso percentuale di ciascun settore nell'export (import) verso l'area diviso per il peso percentuale di ciascun settore nell'export (import) italiano verso il mondo. Valori superiori all'unità indicano specializzazione relativa.

⁶ Sul fenomeno della delocalizzazione comincia ormai ad esservi una consistente letteratura. In questa sede ci si limiterà a rimandare al contributo di I. Mariotti al Rapporto ICE dello scorso anno (“Le strategie di delocalizzazione delle imprese del nord est nei paesi dell'Europa sud orientale: reti lunghe o fabbriche con le ruote”) e alla bibliografia lì contenuta.

**INDICI DI SPECIALIZZAZIONE DEL COMMERCIO CON I BALCANI,
8 NUOVI UE, MEDITERRANEO E UE-15⁽¹⁾**
(anno 2002)

SEZIONI E SOTTOSEZIONI DI ATTIVITA' ECONOMICA	Esportazioni				Importazioni			
	Balcani	8nuovi UE	Mediterraneo	UE-15	Balcani	8 nuovi UE	Mediterraneo	UE-15
Prodotti dell'agricoltura, della caccia, della silvicoltura e della pesca	0,78	1,17	0,34	1,44	0,85	0,97	0,69	0,87
Minerali energetici e non energetici	2,56	0,63	4,25	0,72	0,18	0,05	5,20	0,12
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	0,67	0,47	0,55	1,16	0,60	0,39	0,28	1,36
Prodotti delle industrie tessili (compresa la maglieria)	2,46	1,35	1,57	0,98	2,85	2,48	1,62	0,68
Articoli di abbigliamento (esclusa la maglieria); pellicce	1,90	0,59	0,57	0,89	8,68	1,74	1,99	0,41
Cuoio e prodotti in cuoio, pelle e similari (comprese le calzature di qualsiasi materiale)	3,09	1,02	0,54	0,79	9,10	1,50	0,84	0,32
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	0,78	0,86	1,19	0,99	3,25	2,57	0,15	0,92
Pasta da carta, carta e prodotti di carta; prodotti dell'editoria e della stampa	0,87	0,92	0,84	1,27	0,38	1,12	0,08	1,22
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	0,86	0,85	3,29	0,75	1,42	0,09	5,36	0,34
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali (compresi i prodotti farmaceutici)	0,59	0,83	1,09	1,06	0,24	0,62	0,34	1,30
Articoli in gomma e in materie plastiche	0,76	1,32	0,84	1,26	0,51	1,19	0,47	1,24
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi (esclusi gli articoli in materie plastiche)	0,93	0,94	0,67	0,92	1,02	2,70	1,12	1,12
Metalli e prodotti in metallo	1,09	1,25	1,14	1,12	1,46	1,23	0,36	0,91
Macchine e apparecchi meccanici	0,81	1,21	1,32	0,87	0,63	1,03	0,16	1,18
Macchine elettriche e apparecchiature elettriche, ottiche e di precisione	0,68	1,27	1,10	0,96	0,23	1,01	0,25	1,19
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	0,62	1,11	0,83	1,33	0,04	1,67	0,35	1,44
Altri mezzi di trasporto	0,16	0,19	0,08	0,78	0,06	0,35	0,04	0,55
Mobili	0,70	0,75	0,56	1,00	4,28	3,39	0,21	0,80
Totale	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

⁽¹⁾ **8 nuovi UE**= Estonia, Lettonia, Lituania, Rep. Ceca, Polonia, Slovacchia, Slovenia, e Ungheria; **Mediterraneo** = Algeria, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Libia, Marocco, Siria, Tunisia e Turchia; **UE15** = Austria, Belgio, Danimarca, Francia, Finlandia, Germania, Grecia, Irlanda, Lussemburgo, Olanda, Portogallo, Regno Unito, Spagna e Svezia.

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Tavola 4

L'export italiano è in parte frutto della capacità delle imprese, anche di piccole dimensioni, di approdare su mercati (la Croazia, ad esempio e in primo luogo) nei quali la stabilizzazione politica, la crescita economica e la prossimità geografica e culturale creano una domanda particolarmente interessante. In parte però, altrettanto importante, è il prodotto di una espansione multinazionale delle imprese del Made in Italy, che si traduce in flussi commerciali assai intensi nelle due direzioni: è il caso in primo luogo della Romania, nei cui confronti non a caso la bilancia commerciale è in equilibrio.

Certo è che l'integrazione economica fra Italia e Balcani sta crescendo in maniera estremamente accentuata e che quest'area ha ormai assunto un'importanza, sia quantitativa che qualitativa, estremamente rilevante nel quadro dell'internazionalizzazione dell'economia italiana.

Questa integrazione richiede riflessioni attente e non scontate sui suoi effetti di lungo periodo: la delocalizzazione favorisce le altre esportazioni verso i Balcani? Crea flussi diretti di esportazioni dai Balcani verso altri mercati finali (esportazioni controllate da imprese italiane ma originate direttamente dall'estero)? Se sì, queste completano o spiazzano l'export diretto dall'Italia? Nell'insieme favorisce o può danneggiare la competitività delle imprese in Italia? Allo stesso tempo suggerisce riflessioni attente sulle misure di politica economica internazionale (dai processi di cooperazione di questi paesi con l'Unione Europea alla realizzazione di grandi reti infrastrutturali nell'area) che possono positivamente accompagnarla e che invece sono spesso assenti dalle priorità del nostro paese.

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

Sintesi

Come nel 2002, anche l'anno scorso il peggioramento del saldo aggregato è dipeso in prevalenza dalla contrazione dell'attivo manifatturiero, passato da 41 a 35 miliardi di euro (pari al 7,6% del relativo interscambio, il livello più basso dal 1992).

E' proseguita, in particolare, la tendenza ad una riduzione dei saldi nei maggiori settori di specializzazione, tranne che nella *meccanica strumentale*. In questo settore l'avanzo è aumentato, sfiorando i 15 miliardi di euro, anche grazie alla drastica caduta delle importazioni (-18% in valore) a sua volta dovuta, tra l'altro, alla debolezza degli investimenti interni

Il passivo della *chimica* è cresciuto (soprattutto a causa di un deterioramento riguardante la farmaceutica), toccando il valore record di 9,4 miliardi ed avvicinando quello dei *prodotti elettronici e per le telecomunicazioni*, rimasto sostanzialmente invariato; si è ugualmente stabilizzato, intorno ad 11,5 miliardi, il disavanzo degli *autoveicoli*, mentre è sceso l'attivo che si riferisce agli *altri mezzi di trasporto* (prevalentemente per un negativo risultato nella cantieristica).

La forza della valuta europea ha solo parzialmente contenuto la dinamica delle importazioni in valore, che hanno manifestato incrementi in diversi settori tra cui, come era già avvenuto negli anni precedenti, alcuni di quelli nei quali l'Italia detiene ampi vantaggi comparati (*abbigliamento, calzature, elettrodomestici, mobili*).

D'altra parte, il valore delle esportazioni è diminuito in quasi tutti i comparti industriali (ad eccezione dei *prodotti petroliferi raffinati*, degli *autoveicoli* e della *siderurgia*), con punte di oltre il 20% negli "*altri mezzi di trasporto*" e nella *gioielleria*: in alcuni settori, un aumento dei valori unitari, superiore a quello dei corrispondenti prezzi alla produzione, si è riflesso in una netta riduzione delle quantità (nei prodotti della moda, tra il 2001 e il 2003 i volumi esportati sono diminuiti di circa il 15%, cioè in misura decisamente maggiore delle quantità prodotte).

Sulla base delle informazioni disponibili non è possibile discernere in modo chiaro i motivi alla base del comportamento dei valori medi unitari all'esportazione, soprattutto in taluni settori, a fronte dell'apprezzamento dell'euro. L'evoluzione ancora negativa della produttività ha indubbiamente contribuito a mantenere elevata, nel corso del 2003, la dinamica dei costi per unità di prodotto dell'industria manifatturiera, dando una spinta ai prezzi praticati dalle imprese sui mercati inter-

* Redatto da Alessia Proietti con la supervisione di Sergio de Nardis, ISAE

ni ed esteri e inducendo così una nuova erosione di competitività dell'Italia. Tuttavia, nella misura in cui i valori medi unitari approssimano i prezzi delle esportazioni, sembrerebbe che i produttori abbiano adottato strategie sui mercati esteri volte al mantenimento dei margini unitari di profitto, risultati compressi sul mercato interno; un comportamento possibile, ma che raramente tende a verificarsi in situazioni, come quella del 2003, di rafforzamento del valore esterno della moneta. Effetti di composizione potrebbero quindi essersi sovrapposti alle politiche di prezzo, influenzando sull'andamento osservato nei valori unitari. Si può, in particolare, presumere che, per fronteggiare lo svantaggio competitivo determinato dall'ascesa del cambio, le imprese del *made in Italy* abbiano concentrato le vendite estere nei segmenti produttivi di qualità superiore, con prezzi relativamente elevati, dove la capacità concorrenziale degli altri paesi è minore; al tempo stesso si può ritenere che siano uscite dal mercato piccole imprese precedentemente collocate nelle fasce basse di qualità dei prodotti. L'aumento dei valori unitari e la contemporanea caduta delle esportazioni settoriali in quantità sarebbero quindi la conseguenza automatica di questo fenomeno.

Questa spiegazione, generalmente plausibile, sembra però ancora insufficiente. Alcune evidenze riferite alle calzature indicano infatti che dinamiche nominali e reali simili hanno interessato le esportazioni di tutte le fasce qualitative di prodotto, per cui il loro andamento complessivo richiede interpretazioni supplementari rispetto a quella basata su un effetto di composizione del paniere dei beni esportati. In proposito, pur in assenza di statistiche aggiornate, è possibile ipotizzare che si siano ultimamente intensificate forme di delocalizzazione di tipo *cost saving*, con uno spostamento all'estero di intere linee di produzione.

In ogni caso, nel 2003 l'aumento dei prezzi relativi delle esportazioni italiane ha sostenuto il livello delle nostre quote di mercato mondiale in valore. Tuttavia, perdite a volte rilevanti hanno riguardato diversi settori di specializzazione (calzetteria, calzature, mobili, gioielleria, materiali per l'edilizia), per i quali è proseguita una tendenza negativa di lungo periodo, ed inoltre le bevande, la chimica (di base e farmaceutica) ed i mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli; è invece migliorata la posizione dell'Italia nei tessuti, negli articoli da viaggio, nei prodotti petroliferi raffinati, negli autoveicoli e in alcune importanti "nicchie" della meccanica (macchine movimento terra, per l'edilizia, per l'industria alimentare, per imballaggio, per la lavorazione della carta).

Negli ultimi tre anni, la quota italiana a prezzi correnti nell'insieme dei manufatti si è stabilizzata intorno al 4,5%. Limitando il confronto ai principali concorrenti dell'area dell'euro, la quota della Francia è rimasta anch'essa costante, su un livello vicino al 6%, mentre sono salite quelle della Germania e della Spagna.

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA PER SETTORI
(valori in milioni di euro)

Settori ATECO	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI	
	2003	peso %	var. % dei valori 2002-03	2003	peso %	var. % dei valori 2002-03	2002	2003
PRODOTTI AGRICOLI	4.089	1,6	-2,0	9.088	3,5	0,4	-4.876	-4.999
PRODOTTI DELLE MINIERE e DELLE CAVE	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
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	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>Prodotti tessili, articoli della maglieria</i>	14.476	5,6	-8,1	6.754	2,6	-5,1	8.627	7.722
<i>Articoli di abbigliamento</i>	11.196	4,3	-5,8	6.941	2,7	2,6	5.115	4.254
Calzature, cuoio e prodotti in 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
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	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, elettrodomestici	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
Elettronica, elettrotecnica, strumenti 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	1.096

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.1

ESPORTAZIONI MONDIALI E QUOTA DI MERCATO DELL'ITALIA PER SETTORI

	INCIDENZA SULLE ESPORTAZIONI MONDIALI		QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA		QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA SULLE ESPORTAZIONI DELL'UEM	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003
PRODOTTI AGRICOLI	2,6	2,6	2,4	2,5	8,6	8,5
PRODOTTI DELLE MINIERE e DELLE CAVE	6,9	7,3	0,2	0,2	2,7	2,7
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA	86,3	85,4	4,6	4,6	13,2	12,9
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	5,2	5,2	4,4	4,5	10,6	10,5
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	5,8	5,6	7,3	7,3	29,1	28,6
<i>Prodotti tessili, articoli della maglieria</i>	2,9	2,8	8,3	8,2	28,8	28,5
<i>Articoli di abbigliamento</i>	2,8	2,8	6,4	6,3	29,6	28,8
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	1,4	1,3	15,2	14,9	44,7	44,2
<i>Calzature</i>	0,8	0,8	15,4	15,2	43,0	43,3
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	1,0	1,0	2,3	2,2	8,2	7,5
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	2,6	2,5	3,7	3,7	8,6	8,4
Prodotti petroliferi raffinati	2,4	2,5	2,9	3,3	10,4	12,0
Prodotti chimici e farmaceutici	10,2	10,4	3,8	3,7	8,5	8,1
<i>Prodotti chimici di base</i>	4,4	4,6	2,6	2,4	6,8	6,3
<i>Prodotti farmaceutici e medicinali</i>	2,9	3,0	5,3	5,0	9,4	9,2
Prodotti in gomma e plastica	2,4	2,4	6,3	6,3	15,7	15,3
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	1,2	1,2	11,8	11,5	25,1	24,2
Metalli e prodotti in metallo	6,8	7,0	4,8	4,8	14,0	13,8
<i>Prodotti della siderurgia</i>	2,3	2,5	5,0	4,8	12,7	12,5
Macchine e apparecchi meccanici, elettrodomestici	8,4	8,3	9,7	9,9	23,0	23,2
<i>Macchine industriali di impiego generale</i>	3,9	3,9	8,9	9,3	21,0	21,3
<i>Meccanica strumentale</i>	3,6	3,6	9,7	9,7	22,8	22,8
<i>Apparecchi per uso domestico</i>	0,8	0,8	14,0	14,0	34,9	35,2
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	21,9	21,3	1,7	1,7	7,4	7,3
<i>Prodotti ICT</i>	14,5	13,9	1,0	1,0	5,1	5,0
<i>Apparecchi e materiali elettrici</i>	4,0	3,9	3,4	3,4	11,3	11,0
<i>Strumenti medicali e di precisione</i>	3,4	3,4	2,8	2,8	9,2	9,0
Mezzi di trasporto	14,1	13,8	3,3	3,3	7,9	7,5
<i>Autoveicoli e parti</i>	10,2	10,2	3,0	3,2	7,1	7,2
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	3,9	3,5	4,0	3,5	10,2	8,6
Altri manufatti	3,1	2,9	8,4	8,0	29,9	29,2
<i>Mobili</i>	1,0	1,0	14,2	13,5	39,0	37,4
<i>Gioielleria e oreficeria</i>	0,9	0,8	8,6	7,6	33,0	34,3
ALTRI PRODOTTI	4,2	4,6	1,7	2,2	3,7	4,1
TOTALE	100,0	100,0	3,9	3,9	12,4	12,1

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

QUANTITA' E PREZZI DELL'INTERSCAMBIO PER SETTORI
(variazioni percentuali, tra il 2002 ed il 2003, degli indici in base 2000)

Settori ATECO	ESPORTAZIONI		IMPORTAZIONI	
	quantità	valori medi unitari	quantità	valori medi unitari
PRODOTTI AGRICOLI	-9,8	8,7	0,8	-0,4
PRODOTTI DELLE MINIERE e DELLE CAVE	-4,4	3,1	3,2	1,4
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA	-5,5	0,8	-2,7	-0,2
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	-4,9	2,4	-1,0	-0,7
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	-9,9	3,1	0,5	-1,9
Calzature, cuoio e prodotti in 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
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	-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, elettrodomestici	-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
Elettronica, elettrotecnica, strumenti 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

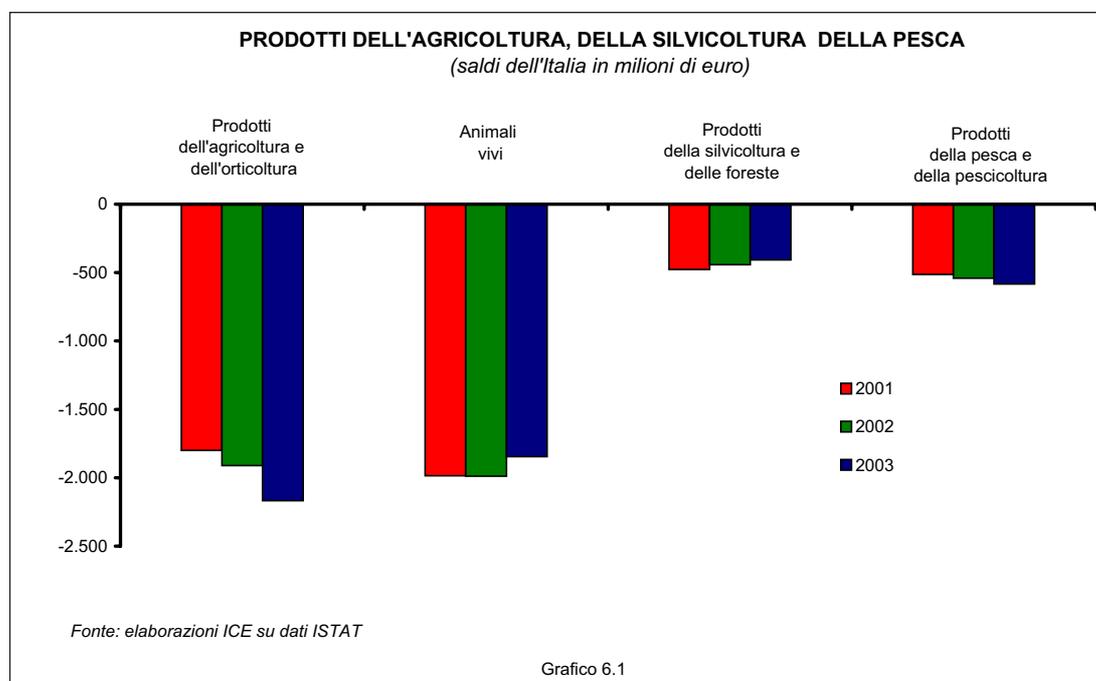
Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.3

Prodotti agro-alimentari

La generalizzata riduzione dei prezzi internazionali dei *prodotti agricoli di base*, di cui l'Italia è tradizionalmente importatrice netta, non è stata sufficiente a produrre un miglioramento del saldo, passato dai -4,8 miliardi del 2002 ai -5 del 2003. Le esportazioni italiane a prezzi correnti sono infatti diminuite di circa il 2%, a fronte di una riduzione del 9,8% delle quantità e di un aumento dell'8,7% dei valori unitari, mentre il valore degli acquisti si è mantenuto sui livelli del 2002, in seguito a variazioni dei volumi e dei prezzi d'importazione di simile entità, in aumento gli uni, in flessione gli altri.

Tra i comparti che costituiscono questo settore, quello che presenta la minore incidenza del disavanzo in rapporto all'interscambio commerciale è costituito dai prodotti *ortofrutticoli*; nel giro di un triennio i prezzi all'esportazione di questi prodotti sono aumentati del 30% mentre quelli all'importazione sono addirittura diminuiti. E' probabile che questo innalzamento dei valori unitari di vendita, percepibile anche nelle dinamiche dell'inflazione interna, sia alla base della tendenziale caduta delle esportazioni nette.



Le vendite estere del settore *alimentare e delle bevande* sono diminuite in tutte le maggiori aree di destinazione dei nostri beni. La flessione ha coinvolto tutti quei comparti per i quali l'Italia presenta una situazione di avanzo commerciale, inclusa la maggior parte dei prodotti di più intenso vantaggio comparato.

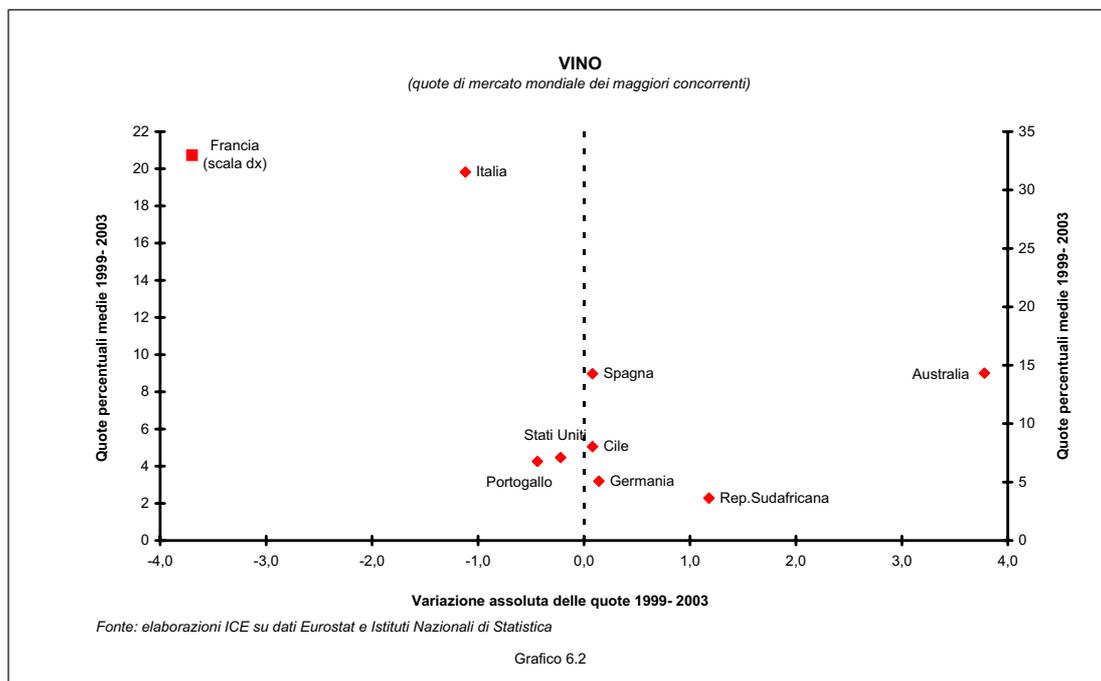
Per quanto riguarda il *vino*, ad esempio, le vendite estere sono diminuite in misura significativa nella gran parte dell'area UE (-8,7%), mentre hanno sostanzialmente tenuto negli Stati Uniti e in Canada, l'altro grande mercato di destinazione delle nostre esportazioni. Tale tenuta si è però verificata a fronte di importazioni di questi due paesi, che costituiscono circa un quarto del mercato mondiale di vino, particolarmente vivaci, talché la quota di mercato italiana in queste destinazioni ha subi-

to un arretramento (dal 29,1% al 28,3%); in leggero recupero è invece risultata la quota della Francia (dal 27,9% al 28,2%) e un nuovo successo ha caratterizzato gli esportatori australiani (la cui quota è aumentata dal 19,6% al 21,5%).

A riflesso di questi andamenti nell'area nordamericana, oltre che delle difficoltà registrate in quella europea, la quota di mercato mondiale dell'Italia a prezzi correnti è passata nel giro di un anno dal 20,5% al 19,4%; la leadership continua ad appartenere saldamente alla Francia la cui quota, dopo qualche anno di riduzione, si è attestata su un valore di poco superiore al 32%. Tra i grandi esportatori di vino, sono cresciute l'Australia e la Spagna.

In misura anche maggiore che nel caso del vino, la *performance* sul mercato statunitense è essenziale all'andamento complessivo delle esportazioni di un altro dei grandi prodotti della dieta mediterranea: l'*olio di oliva*. Il 60% circa dell'esportato si dirige infatti in quest'area (è il 30% per il vino). La flessione delle vendite italiane registrata nel 2003 in tale economia (-8,5%) ha più che compensato la tenuta sperimentata nei paesi europei e la crescita di quelle verso il bacino del Mediterraneo, dando luogo a una riduzione complessiva delle vendite estere di olio di oliva del 4,5%. Dello stesso ordine di grandezza è stata anche la diminuzione delle esportazioni di *paste alimentari*; su questa riduzione può aver influito, più che nel caso del vino, l'apprezzamento dell'euro, essendo la pasta un prodotto che si rivolge ad un mercato molto più ampio e, presumibilmente, più sensibile al prezzo.

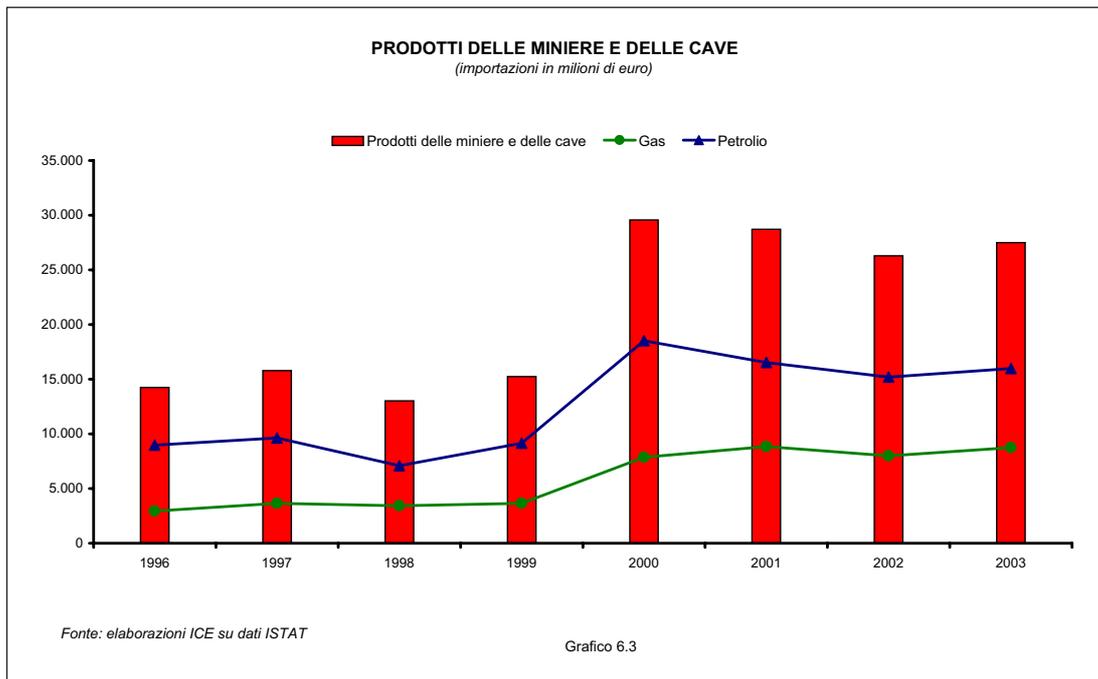
Una buona *performance* è stata invece quella dei formaggi, sia in termini di ammontare del valore esportato (+8%) sia nel confronto internazionale (la quota a prezzi correnti è passata dall'8,7 del 2002 al 9,5% del 2003).



Prodotti delle miniere e delle cave

Il disavanzo energetico è tornato ad allargarsi nel corso del 2003, portandosi a circa 24,5 miliardi di euro; la crescita in valore degli acquisti dall'estero di materie

prime energetiche (+6,7% rispetto al 2002) è il risultato sia di un aumento dei volumi d'importazione, sia di un innalzamento dei prezzi. L'andamento delle quotazioni del greggio, decisamente in crescita soprattutto nella seconda metà dell'anno, ha in un certo senso ammortizzato i benefici effetti che sarebbero potuti derivare dall'apprezzamento dell'euro sul dollaro. Nel complesso la Russia è rimasta il nostro principale mercato d'approvvigionamento di materie prime energetiche, seguita da Libia (principale fornitore di petrolio) e Algeria, da cui compriamo essenzialmente gas.



Nel giro di un biennio, la Russia è tornata ad essere il secondo esportatore mondiale di energia recuperando, a discapito di Canada e Norvegia, le posizioni perse con la flessione del 2001; Regno Unito e Norvegia, gli altri grandi esportatori europei, hanno subito invece sensibili arretramenti, nonostante il successo delle loro vendite estere nell'area UE. La leadership di questo comparto appartiene saldamente all'Arabia Saudita, che detiene una quota di mercato pari al 10,7% (15,7% per il solo petrolio).

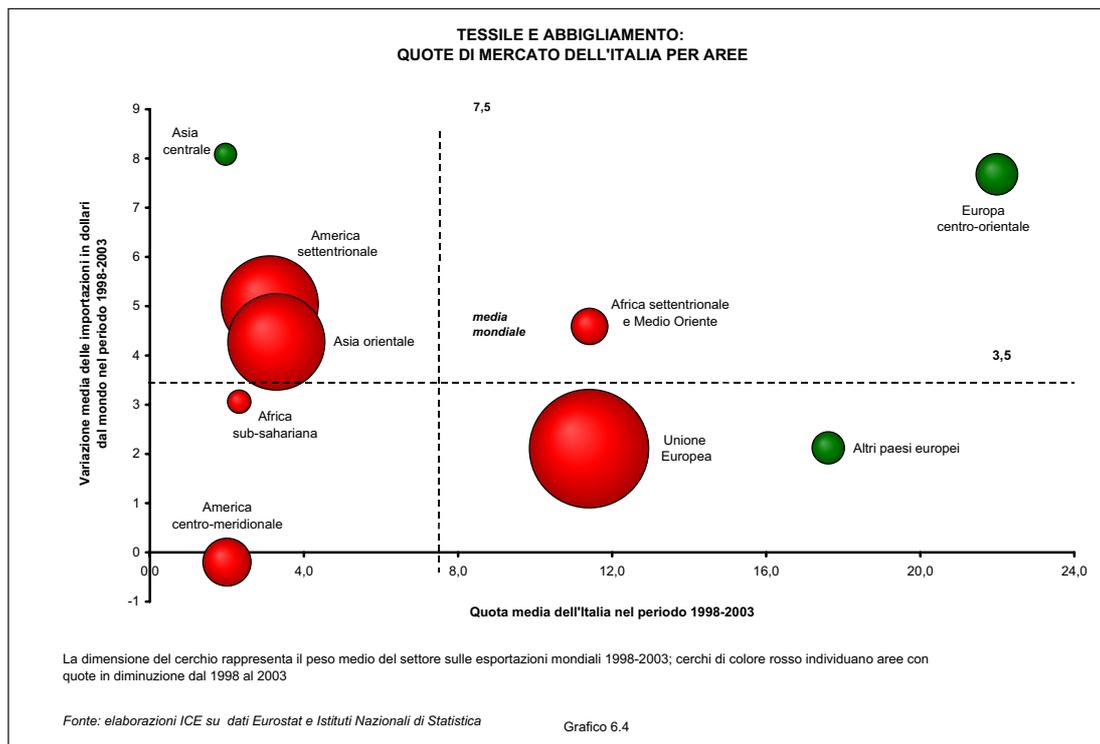
Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento

Dopo il miglioramento del biennio 2000-2001, l'avanzo del settore, in flessione già nel 2002, si è di nuovo ridotto nel corso del 2003 (da 13,7 a 12 miliardi di euro, era di 15 miliardi nel 2001); il saldo normalizzato settoriale ha continuato ad erodersi, sulla scia di una tendenza in atto ormai dalla seconda metà degli anni novanta. La ridotta dinamica dei tassi di crescita dei flussi d'esportazione rispetto a quelli d'importazione riflette alcune difficoltà del settore ad adattarsi ai cambiamenti in atto nel mercato mondiale, con l'emergere di nuovi produttori, specie tra i paesi in via di sviluppo.

In un'ottica di medio periodo, si può notare che i prezzi all'export sono cresciuti

sistematicamente di più di quelli alla produzione; questa circostanza può in parte essere spiegata, oltre che dall'applicazione di margini di profitto più elevati, dall'uscita dei prodotti di minor qualità dal paniere dei beni esportati.

Gli esportatori italiani sono comunque riusciti a non perdere terreno sul mercato mondiale (confermando la propria porzione di mercato al 7,3%), nonostante una sfavorevole composizione della domanda mondiale, cresciuta relativamente di più nel comparto dei prodotti d'abbigliamento, dove l'Italia detiene una quota più bassa.



Prodotti tessili, articoli della maglieria

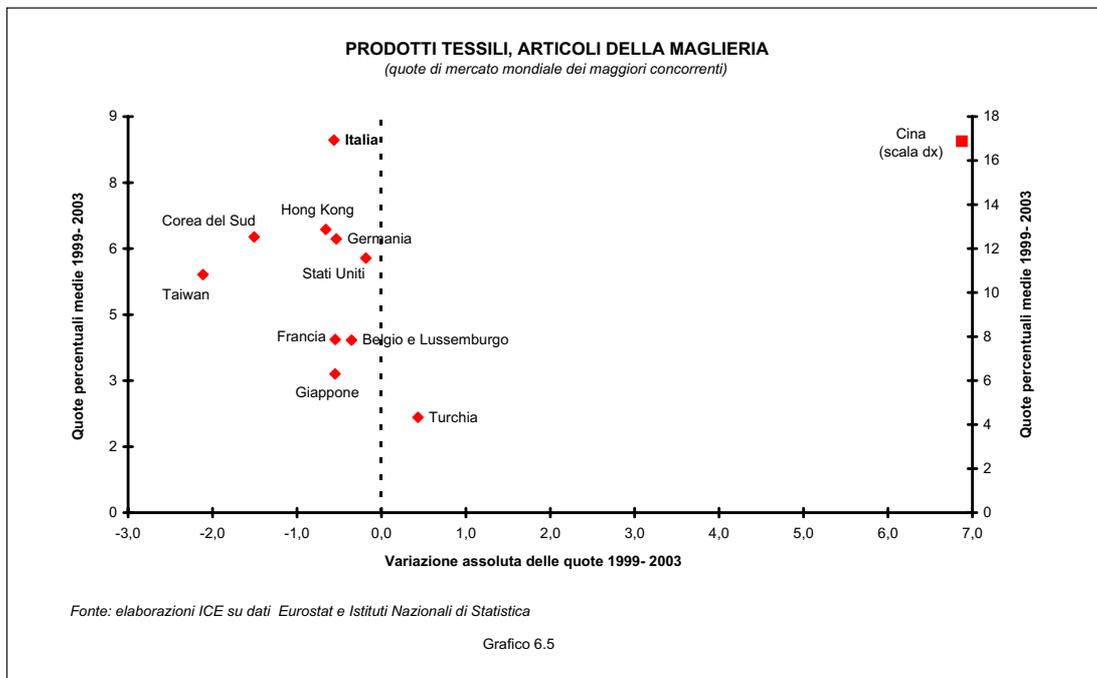
L'avanzo del settore si è ridotto nel corso del 2003 di quasi un miliardo, portandosi a 7,7 miliardi di euro. Le esportazioni italiane si sono contratte in misura significativa nell'UE; grazie però ad una flessione degli acquisti più intensa di quella delle vendite, l'avanzo settoriale nei confronti di quest'area, in rapporto al totale dell'interscambio, ha fatto registrare un leggero miglioramento rispetto al 2002.

Una *performance* simile si è prodotta nei mercati nord americani dove, per la prima volta dalla seconda metà degli anni novanta, la quota di mercato in valore detenuta dall'Italia non è diminuita. Una parte piuttosto consistente degli acquisti canadesi e statunitensi di prodotti tessili proviene, oltre che dal Messico, dalla Cina e da una serie di paesi dell'Asia centro-orientale (India, Pakistan, Corea); la crescita di questi concorrenti è stata negli ultimi anni molto sostenuta, a discapito di tutti i produttori tradizionali. L'interruzione della perdita di quota, nonostante i problemi di competitività legati alla svalutazione del dollaro, potrebbe essere il segnale che, ceduto il passo nei segmenti di mercato a maggiore elasticità al prezzo, i prodotti italiani con un grado di sostituibilità molto più basso riscuotono il tradizionale successo presso questi consumatori a reddito elevato.

La tenuta sul mercato americano non è però valsa a evitare un nuovo leggero

scivolamento della quota italiana di prodotti tessili nel mercato mondiale. Sul deterioramento della quota dell'Italia, in un'ottica di medio periodo, incide peraltro la concorrenza esercitata dalla Germania che gode di un ottimo posizionamento relativo nei mercati dell'Europa centro-orientale.

Nonostante tale erosione nel mercato mondiale, in cui la Cina è leader assoluta, l'Italia continua a rappresentare il principale esportatore europeo di prodotti tessili; nel corso del 2003 i nostri esportatori hanno incrementato la propria quota di mercato sulle esportazioni di semilavorati (*tessuti, sia a maglia che di altri materiali, e filati*), mentre hanno perso terreno sui prodotti finiti. In quest'ultimo comparto, alla concorrenza di prezzo esercitata dai produttori a basso costo del lavoro, si sono sovrapposte le perdite di competitività legate all'apprezzamento dell'euro. Indipendentemente dalle recenti vicende del cambio, l'adozione di strategie di innalzamento qualitativo dei prodotti volte a differenziare i marchi italiani da quelli dei paesi emergenti è la strada, già percorsa con successo nel recente passato dalle nostre aziende, per salvaguardare le posizioni di preminenza ancora detenute dalle produzioni italiane.

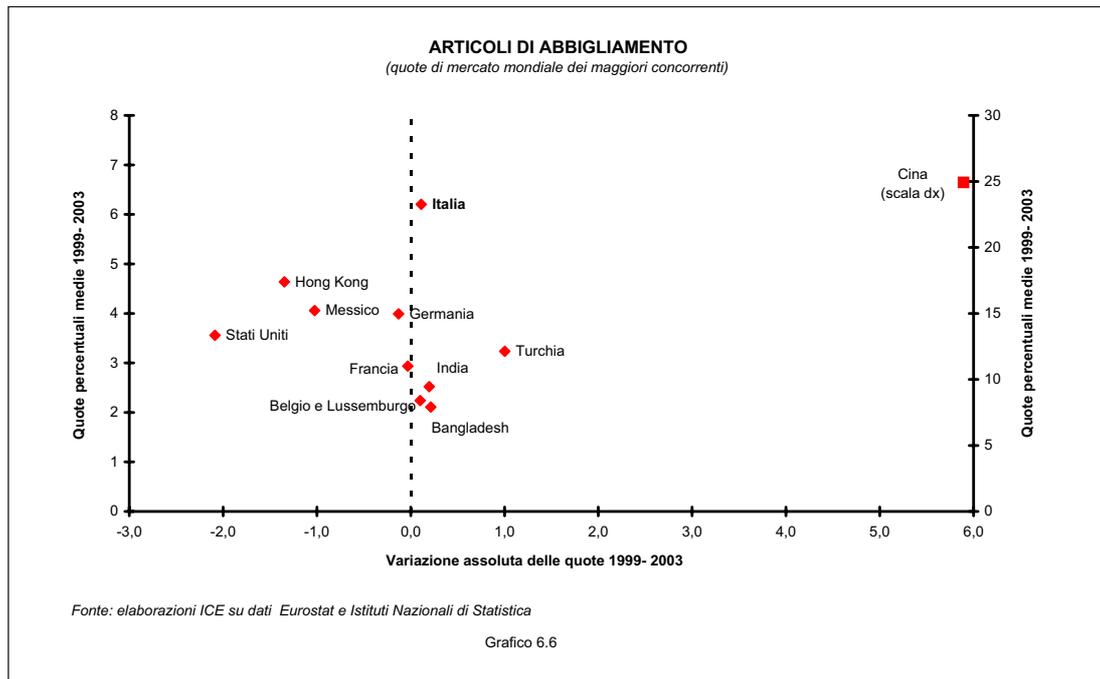


Articoli di abbigliamento

Il deterioramento del saldo normalizzato è più evidente negli *articoli d'abbigliamento* di quanto non lo sia nei prodotti tessili. In questo comparto l'avanzo commerciale del settore (4,2 miliardi di euro nel 2003 contro i 5,1 nel 2002) in rapporto all'interscambio si è praticamente dimezzato nell'ultimo decennio; la divergenza tra i tassi di crescita degli acquisti e quelli delle vendite è stata una caratteristica costante, se si eccettua il 1996, dei flussi di commercio internazionale dell'Italia in articoli d'abbigliamento degli ultimi anni.

Nel 2003, però, alla crescita degli acquisti in valore si è accompagnata una riduzione assoluta delle vendite (-5,8%), pur in presenza di un innalzamento dei loro valo-

ri unitari. L'aumento del prezzo medio, in presenza di un biennio di apprezzamento dell'euro, è da ricondursi almeno in parte alla modificazione della composizione merceologica dei beni esportati, con l'"uscita" delle produzioni a valore aggiunto più basso. E' difficile quantificare quanto questo sia il risultato di una scelta messa in atto dagli esportatori italiani (orientatisi su fasce medio-alte di mercato) o quanto sia dovuto al successo di vecchi e nuovi concorrenti, particolarmente competitivi nei prodotti a più alto contenuto di manodopera.



Parte della filiera produttiva, inoltre, è stata trasferita verso altri paesi, con l'intento di poter beneficiare di riduzioni dei costi. Osservando e confrontando alcuni indicatori del grado di internazionalizzazione attiva delle imprese (il numero o l'ammontare degli addetti delle imprese partecipate) con il peso dei vari comparti sul totale delle esportazioni italiane, è possibile osservare come i processi di internazionalizzazione di questo settore sono più spinti della media. I dati sulle aziende partecipate, inoltre, sembrano delineare uno scenario di partecipazioni estere formato da piccole aziende che, per conto dei produttori italiani, realizzano prevalentemente prodotti di qualità medio-bassa.

Calzature, cuoio e prodotti in cuoio

Le vendite estere del settore hanno subito nel corso del 2003 la riduzione in valore (-9%) più ampia tra quelle registrate nei comparti di specializzazione delle esportazioni italiane. Questo ha fatto sì che, pur in presenza di una diminuzione degli acquisti, l'avanzo del settore si sia ridotto per il secondo anno consecutivo (7,2 a 6,2 miliardi di euro), attestandosi sul valore più basso degli ultimi dieci anni.

La dinamica negativa delle esportazioni è avvenuta in presenza di un innalzamento dei prezzi di vendita sui mercati esteri (+2,8%) ed è quindi da ricondursi per intero alla nuova flessione dei volumi esportati (-11,5%).

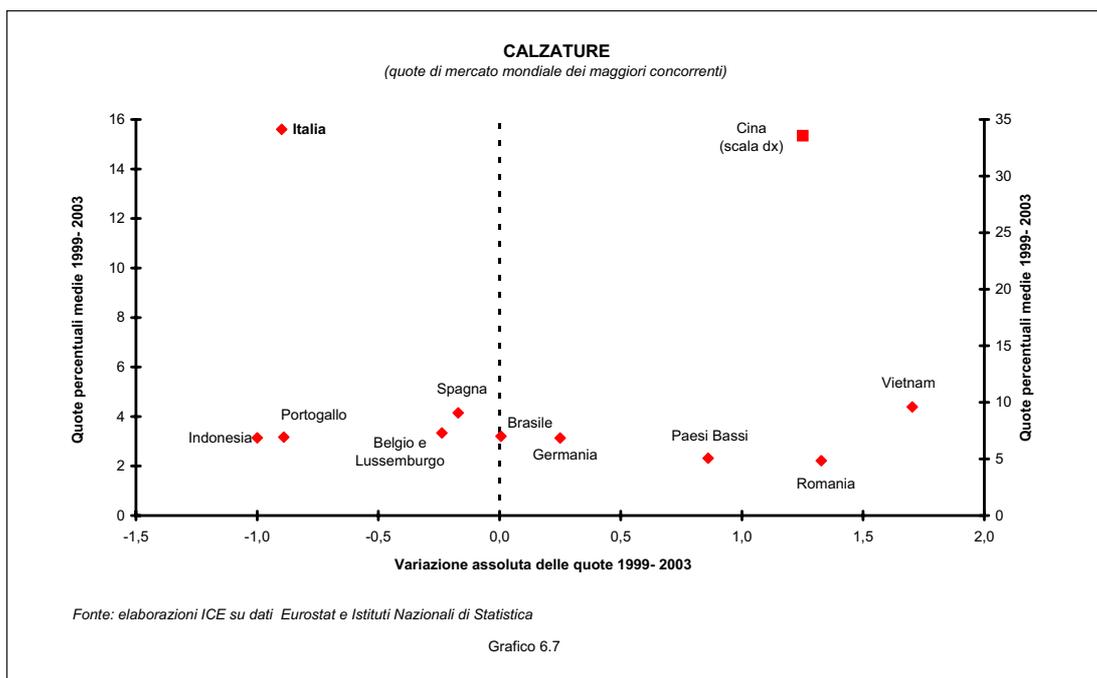
L'andamento dei prezzi e delle quantità è invece del tutto contrapposto sul fronte degli acquisti: la riduzione delle importazioni, infatti, è imputabile in via esclusiva ad una sensibile discesa dei valori medi unitari applicati dai nostri fornitori; questa riduzione è almeno in parte riconducibile al favorevole impatto dell'apprezzamento dell'euro sui costi delle materie prime di base, provenienti per la maggior parte dai paesi extra-UE.

Una nota positiva arriva dalle vendite estere di *articoli di pelletteria* (diversi dalle calzature); in questo comparto l'Italia, terzo esportatore mondiale, ha portato la propria quota a prezzi correnti dall'8,8% del 2002 al 9,5% attuale.

La flessione più evidente delle vendite estere, invece, si è verificata nel comparto delle materie prime e dei semilavorati (-16,2%), prodotti per i quali il fattore prezzo riveste un ruolo fondamentale in termini di competitività.

Le esportazioni mostrano una dinamica in valore leggermente meno negativa se si ci si limita ad osservare il solo comparto *calzaturiero* (-7,8%); in termini aggregati infatti l'innalzamento del valore medio unitario dei prodotti esportati (+4,4%) compensa in parte la decisa caduta delle vendite a prezzi costanti (-11,7%).

Qualche variazione è avvenuta nella graduatoria dei mercati di sbocco delle esportazioni italiane, la maggior parte delle quali (17,6%) si è diretta in quello americano; gli Stati Uniti hanno così superato la Germania dal ruolo di principale destinazione del settore. Come da tradizione, il mercato francese segue per importanza quello tedesco; la Romania è invece diventata il quarto partner commerciale dell'Italia. Dall'Europa centro-orientale proviene ormai stabilmente la metà dei nostri acquisti esteri; se si guarda ai dati di fonte romena, inoltre, lo stretto legame tra produttori italiani e loro filiali all'estero appare in modo ancora più evidente: si pensi che l'Italia acquista in media il 24% circa dei prodotti esportati dalla Romania; questa percentuale sale al 77% limitandosi ai soli prodotti del comparto calzaturiero. L'intensificarsi di questi rapporti commerciali e i dati sulla presenza italiana all'estero nel comparto *del cuoio, delle calzature e della pelletteria* (la maggior parte degli investimenti italiani proviene naturalmente dalle regioni a più spiccata specializzazione settoriale) contribuiscono a spiegare la tendenziale caduta delle quote italiane.



La domanda mondiale di calzature è stata piuttosto vivace nei primi sei mesi del 2003 (le esportazioni mondiali sono cresciute in tale periodo del 20% circa in dollari rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, dimostrando una dinamica relativamente più intensa di quella degli altri settori manifatturieri). Nel secondo semestre, invece, gli acquisti hanno subito un deciso rallentamento che ha inciso profondamente sulla *performance* complessiva degli esportatori italiani: la quota di mercato a prezzi correnti è infatti leggermente diminuita. All'opposto, è aumentata l'importanza relativa delle calzature italiane sulle vendite estere dei paesi dell'area dell'euro. I competitori di quest'area offrono un prodotto più simile a quello italiano, per caratteristiche qualitative, di quanto non lo sia quello dei grandi concorrenti asiatici; sembrerebbe quindi che i prodotti del *made in Italy* sono risultati meno esposti di quelli dei vicini concorrenti dell'area euro al forte apprezzamento della moneta unica nei confronti del dollaro verificatosi nel biennio 2002-03.

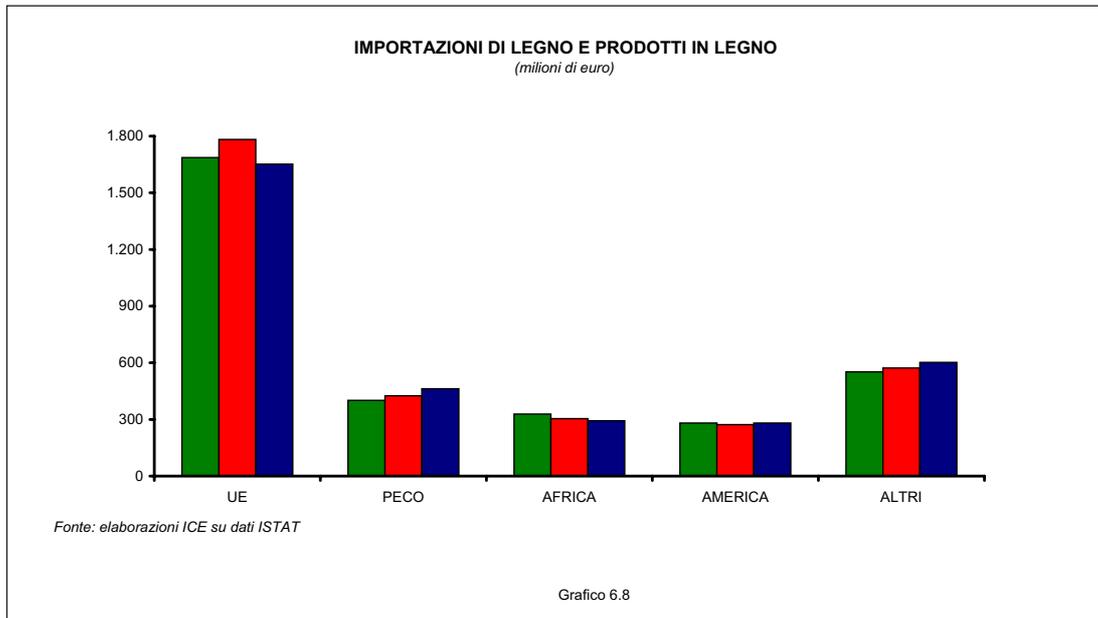
I problemi più pressanti riguardano invece i prodotti a valore medio unitario più basso, vale a dire quei segmenti di mercato dove l'Italia subisce più prepotentemente la concorrenza dei paesi emergenti e che risultano più esposti alle variazioni di competitività legate agli andamenti dei tassi di cambio. In aggiunta, questi prodotti stanno progressivamente aumentando la propria importanza relativa sulla domanda complessiva, a seguito dell'affacciarsi nel mercato mondiale di ampie fasce di consumatori a reddito più basso (quelli delle economie emergenti) caratterizzati da modelli di consumo ancora distanti da quelli dei paesi a reddito più elevato; il mantenimento della quota in settori a più alto valore aggiunto, quindi, non consente *ceteris paribus* la tenuta di posizioni nell'intero comparto calzaturiero.

Per mantenere e accrescere la propria presenza sui mercati mondiali è sempre più necessario mantenere e/o ampliare i vantaggi dei prodotti italiani; appare indispensabile differenziare in termini di percezione dell'utilizzatore finale, i prodotti del *made in Italy* da quelli dei paesi emergenti. L'innalzamento degli standard qualitativi, che deve riguardare tutti i prodotti del sistema moda al fine di renderli difficilmente sostituibili e meno soggetti a processi di imitazione, appare oggi un obiettivo fondamentale. In questo come negli altri comparti la partita della competitività puramente di prezzo, invece, si deve concentrare sul miglioramento dei processi produttivi (specie in fasi della lavorazione altamente standardizzate) e, ove necessario, su appropriate strategie di delocalizzazione.

Prodotti in legno e sughero

Gli acquisti di legno e prodotti in legno si sono ridotti nell'anno trascorso dell'1,4%; nonostante ciò il settore, tradizionalmente in disavanzo, ha ampliato il proprio deficit e il saldo è risultato negativo in tutti i comparti che lo compongono; le vendite a prezzi costanti hanno subito infatti un deciso rallentamento, più che compensando la crescita dei prezzi all'esportazione (+1,8%).

L'Italia resta il quinto importatore mondiale di questi prodotti; sebbene gli acquisti provengano per circa il 50% dai partner dell'Unione Europea, con in testa l'Austria che da sola provvede a coprire circa un quarto del fabbisogno italiano, tutti i nostri tradizionali fornitori sembrano aver ceduto il passo ai nuovi membri dell'Unione e ad alcuni paesi dell'Europa centro-orientale.

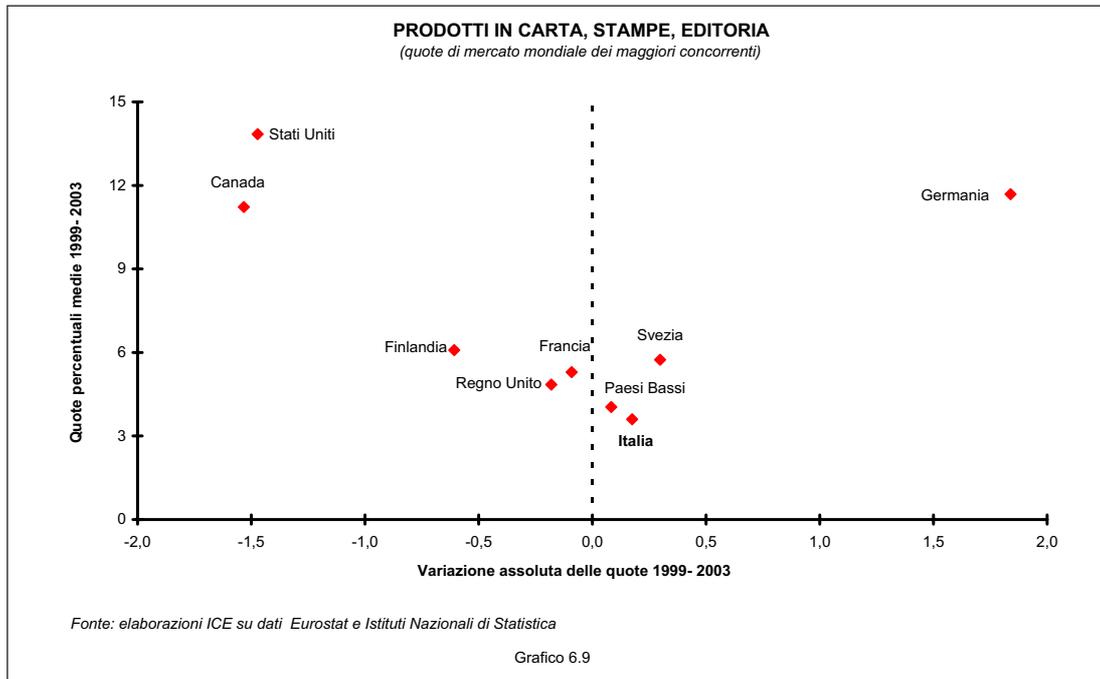


I prodotti di questo comparto rappresentano l'1% delle vendite estere dell'Italia. L'indebolimento della quota in valore (passata dal 2,3% al 2,2%) avvenuto nel 2003 è maturato essenzialmente nei mercati europei; la *performance* relativa su questi mercati è essenziale al risultato complessivo delle vendite estere italiane del settore. In questo più che in altri comparti, anche a causa dell'alta incidenza dei costi di trasporto, le opportunità di crescita vanno colte soprattutto tra i vicini partner europei, essendo decisamente più difficoltosa la penetrazione nei due altri grandi mercati d'importazione del settore (America e Asia).

Carta e articoli in carta, prodotti della stampa

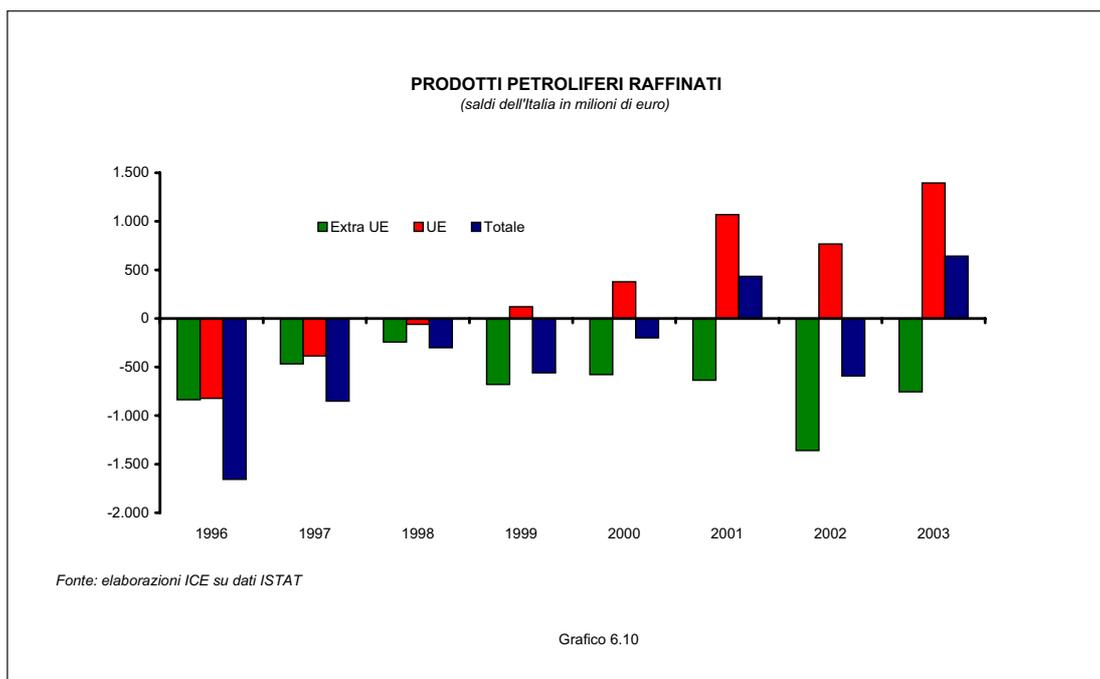
L'interscambio commerciale dei prodotti di questo comparto si è ridotto tanto sul fronte delle vendite (-4,6%) quanto su quello degli acquisti dall'estero (-6,3%). Il disavanzo, in discesa per il terzo anno consecutivo, ha fondamentalmente beneficiato della sostanziale tenuta (-0,8% rispetto al -4,6% per l'intero settore) delle vendite estere degli *articoli di carta e cartone* (che comprendono gli articoli per imballaggio e i prodotti di tipo igienico-sanitario).

Gli scambi internazionali del settore hanno perso peso sul commercio mondiale per il terzo anno consecutivo. Anche l'andamento dei prezzi applicati dai produttori italiani (i valori medi unitari all'esportazione del settore sono diminuiti, evidenziando un andamento in controtendenza con il resto dell'industria esportatrice) è probabilmente conseguenza della debolezza della domanda internazionale di questi prodotti. Nel complesso, la quota di mercato a prezzi correnti è cresciuta per il terzo anno consecutivo, attestandosi sul 3,8%.



Prodotti petroliferi raffinati

La ragione di scambio dei *prodotti petroliferi raffinati* è leggermente diminuita nel corso del 2003, ma la variazione più importante si è verificata nell'interscambio a prezzi costanti, in decisa crescita per le vendite estere (+12,2%), in netta riduzione per quanto riguarda gli acquisti (-16,5%). Si è così pervenuti ad una nuova inversione del saldo commerciale, tornato ad essere leggermente positivo; nel corso del 2003 l'a-



vanzo con i paesi dell'UE è sostanzialmente raddoppiato, mentre si è pressoché dimezzata l'esposizione verso i paesi dell'Europa centro-orientale.

L'ammontare complessivo degli scambi internazionali di questo settore è strettamente legato alle quotazioni del petrolio; ne consegue negli ultimi anni una certa volatilità anche del peso del comparto sul totale del commercio mondiale, passato dal minimo dell'1,7% del 1997 al massimo del 2,7% del 2000. In tale contesto, anche la quota di mercato a prezzi correnti dell'Italia ha subito sensibili variazioni, oscillando intorno ad un valore medio del 3%. Nel 2003 la quota è passata dal 2,9% del 2002 al 3,3%, raggiungendo il suo valore massimo. Il guadagno si è sostanzialmente prodotto nel confronto con le esportazioni dei concorrenti dell'area dell'euro. La Russia, forte delle proprie risorse petrolifere, ha mantenuto la leadership nella graduatoria dei principali esportatori del settore.

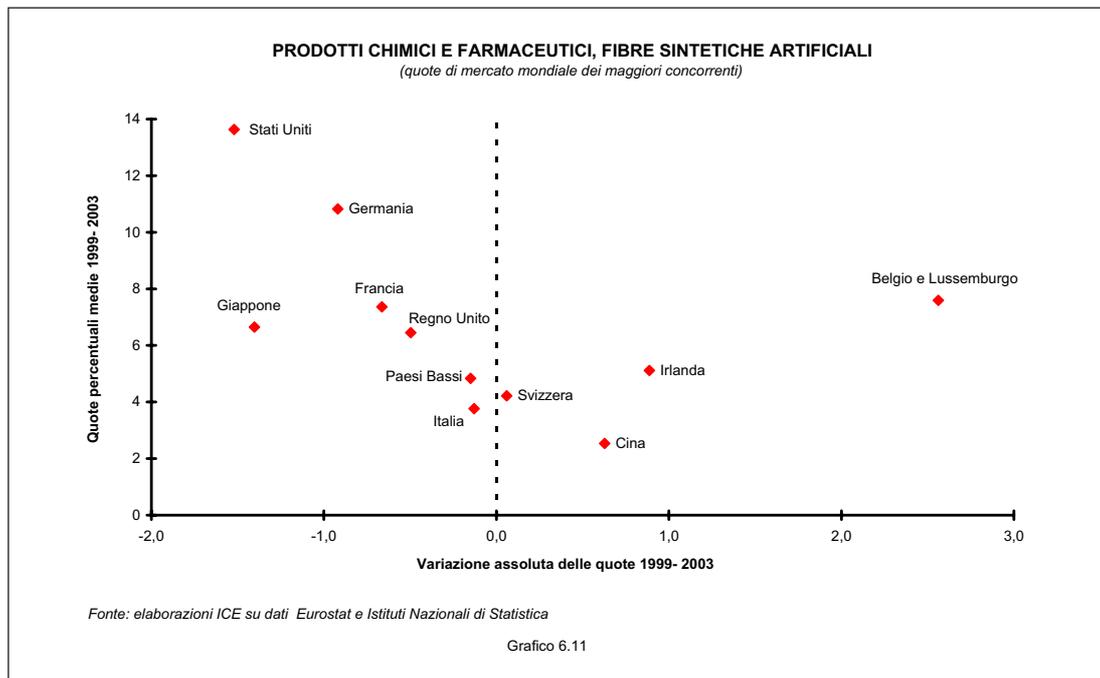
Prodotti chimici e farmaceutici

Il disavanzo commerciale del settore si è nuovamente ampliato nel 2003, proseguendo una tendenza al peggioramento ormai in atto dal 2000. Se si escludono gli Stati Uniti, l'Italia resta l'unico tra i primi 10 esportatori di prodotti chimici a mantenere in quest'ambito un saldo negativo della propria bilancia commerciale.

Il comparto con lo svantaggio più evidente è quello della *chimica di base* per il quale, nel corso del 2003, si è interrotto il lento processo di rientro del rapporto tra il saldo e il totale dell'interscambio. La maggior parte delle vendite italiane all'estero di questi prodotti è destinata ai tradizionali partner europei (Germania e Francia in testa); l'apprezzamento della moneta unica, il cui effetto sui prezzi delle materie prime di base è stato in parte annullato dalle quotazioni in risalita del greggio, ha reso i nostri prodotti meno competitivi nei confronti degli esportatori extra-UEM, con l'effetto di una riduzione della quota a prezzi correnti in tutte le aree geografiche. Se si escludono Germania e Belgio, tutti i paesi industrializzati hanno pagato in termini di arretramento delle proprie quote l'avanzata dei paesi del sud-est asiatico.

L'andamento degli scambi mondiali di settore, cresciuti a ritmi molto sostenuti nel corso dell'ultimo decennio, specialmente nella componente farmaceutica, ha contribuito alla modificazione del paniere di beni offerti dagli esportatori italiani; il peso relativo, ad esempio, della *chimica di base* sul totale dell'export si è nettamente ridotto, a favore della *farmaceutica* che è diventata la più rilevante. Nel corso del 2003, però, lo sbilanciamento della crescita della domanda mondiale verso i *prodotti di base*, in cui l'Italia detiene quote relativamente più basse, unita alla *performance* negativa sul mercato dei quindici, ha prodotto l'effetto di un lieve arretramento della quota settoriale italiana passata, a prezzi correnti, al 3,7%. Parte di questo arretramento è legato, oltre che alla suddetta composizione merceologica della domanda, alla perdita di posizioni sulle vendite estere di prodotti *farmaceutici*; in questo comparto, pur mantenendosi all'ottavo posto nella graduatoria dei principali esportatori mondiali, la porzione italiana delle esportazioni mondiali si è ridotta per il quarto anno consecutivo, passando dal 5,3% del 2002 al 5% del 2003.

Da registrare, all'opposto, il buon risultato delle vendite di tutti gli altri comparti del settore chimico in cui la quota a prezzi correnti è risultata in crescita. Questi comparti, però, rappresentano il 25% del commercio di prodotti chimici.



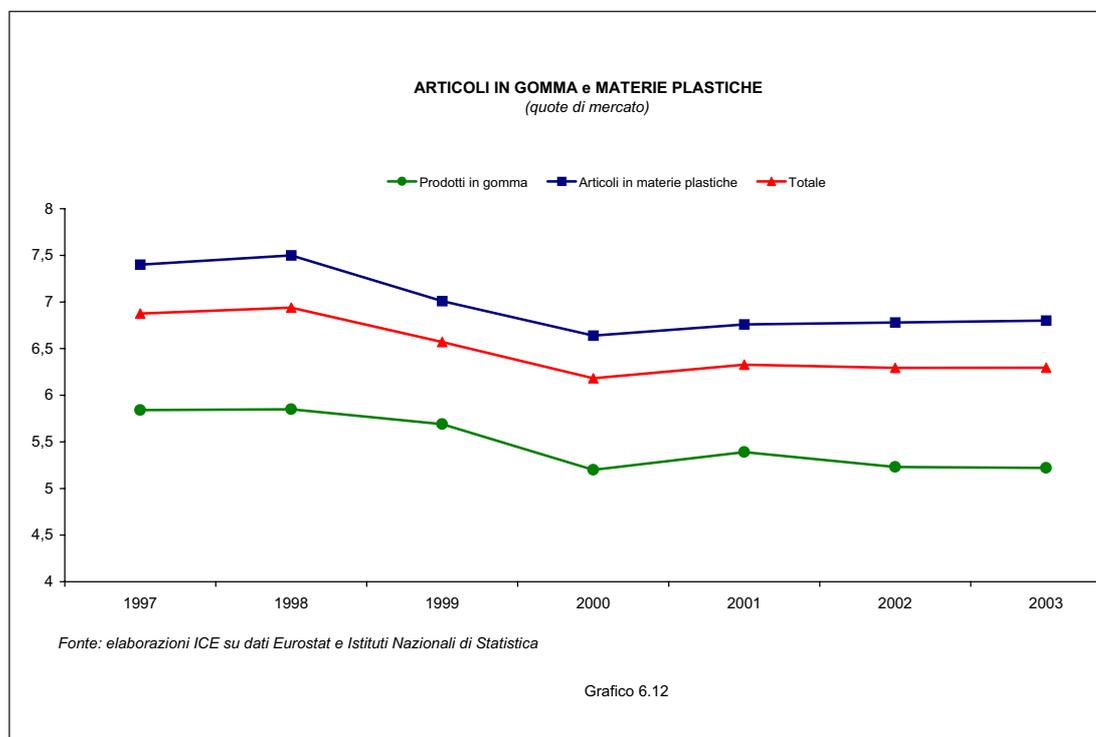
Il settore chimico ha contribuito per circa il 12% all'incremento degli scambi commerciali tra il 2002 e il 2003; la misura del contributo è sostanzialmente in linea con il peso del settore sul totale delle esportazioni mondiali e ci fa supporre che il ritmo di crescita degli scambi del settore, dopo un periodo di forte crescita dovuto anche al moltiplicarsi degli scambi *intra-firm*, si stia stabilizzando. Le caratteristiche strutturali di alcuni dei comparti che compongono l'industria chimica (forti economie di scala, imponenti barriere all'entrata, ingenti capitali d'investimento, forti spese in ricerca e sviluppo) rendono conveniente l'adozione di una struttura produttiva di grandi dimensioni e molto specializzata; ne consegue la tendenza a sviluppare grandi poli produttivi attraverso cui rifornire il maggior numero di mercati possibile e da cui si originano enormi flussi di commerci internazionali. Ne è dimostrazione il fatto che, per ogni paese, la quota di mercato aggregata complessiva è il risultato di posizioni relative piuttosto diverse sul mercato di singoli beni, con livelli molto alti per alcuni prodotti e molto bassi per altri, a riflesso di accentuate specializzazioni per categoria di prodotto.

Il modello produttivo italiano, caratterizzato dalla presenza di piccole e medie imprese, è da questo punto di vista svantaggiato rispetto alle altre grandi economie. Una posizione di partenza penalizzata che giustificherebbe il ricorso a forti incentivi alle spese in ricerca e sviluppo volti a sostenere gli ingenti costi fissi della ricerca (laboratori, attrezzature, personale specializzato) che aziende di piccole dimensioni non possono affrontare.

Prodotti in gomma e plastica

Le esportazioni a prezzi correnti di *prodotti in gomma e materie plastiche* si sono ridotte nel corso del 2003 di quasi 300 milioni di euro; la diminuzione ha riguar-

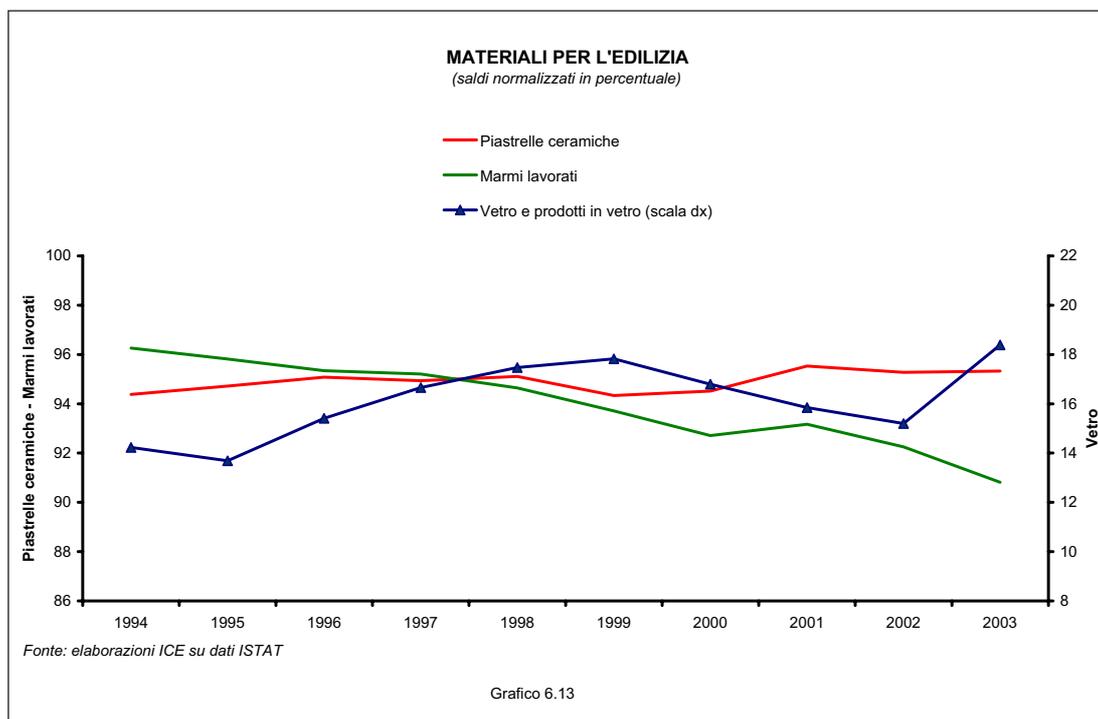
dato, seppure in misura diversa, quasi tutte le aree di destinazione delle vendite estere italiane, con l'eccezione dell'Europa centro-orientale. L'avanzo del settore si è leggermente ridotto rispetto al valore del 2002, portandosi a poco più di 4,1 miliardi di euro; sebbene la bilancia commerciale sia positiva in entrambi i comparti del settore, il contributo al saldo dei *prodotti in plastica* è molto più grande di quello offerto dagli *articoli in gomma*, sia in termini assoluti sia in rapporto al peso del comparto sul totale delle esportazioni settoriali.



La quota di mercato a prezzi correnti dell'Italia non ha subito variazioni, confermandosi per il terzo anno consecutivo al 6,3%. La *performance* complessiva delle vendite estere italiane è strettamente legata al posizionamento nel mercato UE, verso il quale si dirige oltre il 65% delle esportazioni settoriali. In quest'area, dopo la flessione dell'ultima parte degli anni novanta, la quota dei *prodotti in plastica* sembra essersi stabilizzata al 9,8%; un netto scivolamento è invece intervenuto nel comparto dei prodotti in gomma, che rappresenta circa un terzo del mercato, dove la quota italiana nell'UE è passata in un solo anno dal 7,6% al 7,1%.

Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia

Il saldo della bilancia commerciale, pur mantenendosi decisamente positivo, si è ridotto nel corso del 2003 di circa 600 milioni, portandosi sui 5,7 miliardi di euro. Il rapporto tra questo avanzo e il valore dell'interscambio ha raggiunto nell'anno trascorso il suo valore minimo (50,7%).



La voce più importante del settore per quanto riguarda le vendite estere è rappresentata dalle *piastrelle in ceramica*; le esportazioni di questo comparto sono diminuite in valore del 5,6%. La diminuzione a prezzi costanti delle vendite estere dell'ultimo triennio (-6,4%) è stata tale da più che compensare l'aumento dei valori medi unitari (+2,9%) all'esportazione.

Nel 2003 la quota di mercato dell'Italia si è leggermente ridotta (dal 44,9% al 44,3%), sebbene in misura minore di quanto avvenuto negli anni precedenti. La Spagna, che è uno tra i principali concorrenti dell'Italia in questo comparto, ha subito nel solo 2003 una riduzione della propria quota di mercato di un punto percentuale. Nel biennio trascorso le piastrelle di origine cinese hanno registrato un deciso successo, raggiungendo una quota nei mercati mondiali pari al 6,2%; essa era del 2,4% solo due anni prima. La concorrenza della Cina, che negli anni trascorsi riguardava essenzialmente gli altri comparti del settore, si sta manifestando quindi anche in questo prodotto, sebbene le piastrelle cinesi rappresentino ancora una minima parte degli acquisti dall'estero dei paesi europei.

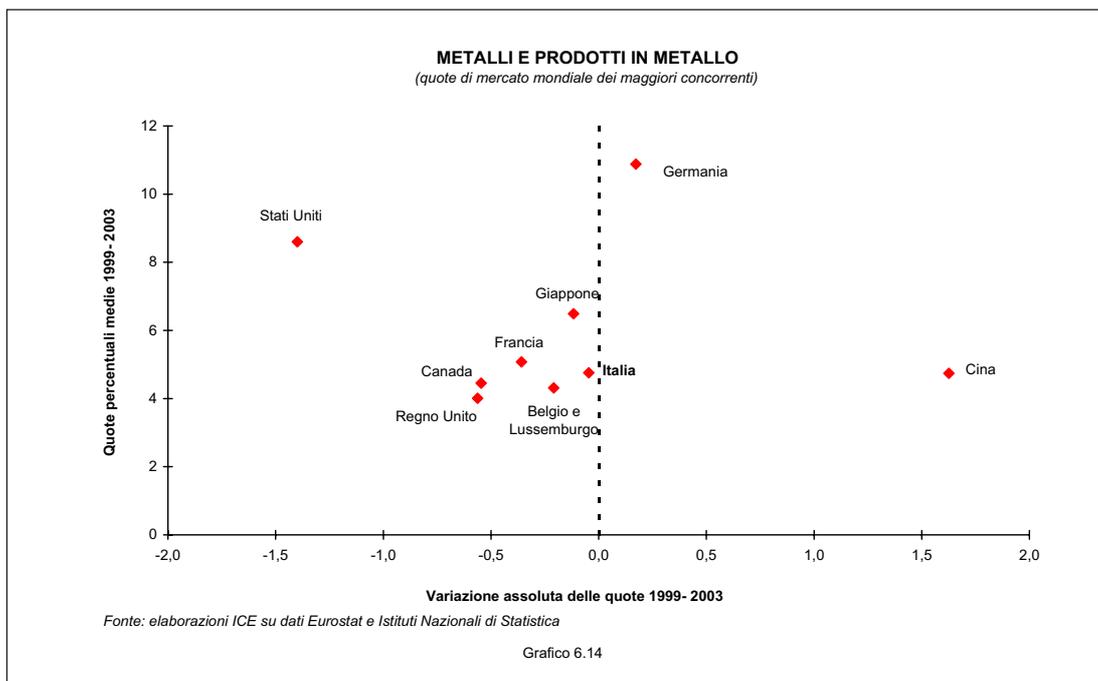
Metalli e prodotti in metallo

Le vendite estere italiane di *metalli e prodotti in metallo* si sono ridotte di quasi due punti percentuali ovvero in misura inferiore a quella della media dei prodotti manufatti. L'Italia ha in questo settore una chiara situazione di importatore netto per quanto riguarda prodotti di base e, all'opposto, è un esportatore netto di prodotti finiti. La decisa riduzione degli acquisti dall'estero di *metalli preziosi* (-7,7%) è stata determinante per la diminuzione del disavanzo complessivo del settore, passato dai -2,7 miliardi del 2002 ai -2,3 del 2003.

Gli scambi internazionali del settore hanno avuto una dinamica molto più intensa di quella della media dei prodotti manufatti, soprattutto nel comparto dei prodotti di base e dei semilavorati; buona parte della crescita è da ricondursi all'innalzamento dei prezzi internazionali di questi prodotti.

Le aree che maggiormente hanno contribuito alla crescita della domanda di metalli sono state l'Asia orientale, le cui importazioni rappresentano oltre il 25% del mercato, e l'Europa. E' proseguita all'opposto la tendenziale caduta degli acquisti di origine americana, in parte come riflesso del ridimensionamento complessivo delle importazioni di quest'area, in parte come conseguenza dell'intensificarsi degli scambi intra-regionali, favorito anche dall'andamento delle quotazioni del dollaro.

La *performance* delle vendite estere italiane è stata positiva, soprattutto se confrontata con quella dei paesi più industrializzati: l'Italia, sesto esportatore mondiale di questi prodotti, ha confermato la propria quota a prezzi correnti sul valore del 2002 (4,8%) ed è l'unico tra i grandi esportatori a non aver ceduto il passo all'avanzata dei paesi del sud-est asiatico e a quella di alcuni paesi dell'Europa centro-orientale (Russia, Repubblica Ceca o Polonia).



Il mantenimento della quota di mercato dell'Italia per il totale di questo settore, è tuttavia il risultato di dinamiche piuttosto differenziate all'interno dei comparti in cui il settore può essere suddiviso. La *performance* delle vendite nei mercati europei è stata determinante: per quanto riguarda i prodotti di base, ad esempio, la quota a prezzi correnti dell'Italia è passata dal 5% del 2002 al 4,8% del 2003, in seguito ad una flessione delle esportazioni verso i partner europei. All'opposto e per quanto riguarda i prodotti in metallo, la buona *performance* verso questi stessi mercati, soprattutto in quelli al di fuori dell'Unione Europea, ha contribuito al passaggio della quota in valore dal 7,6% del 2002 al 7,8% dell'anno trascorso.

Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici

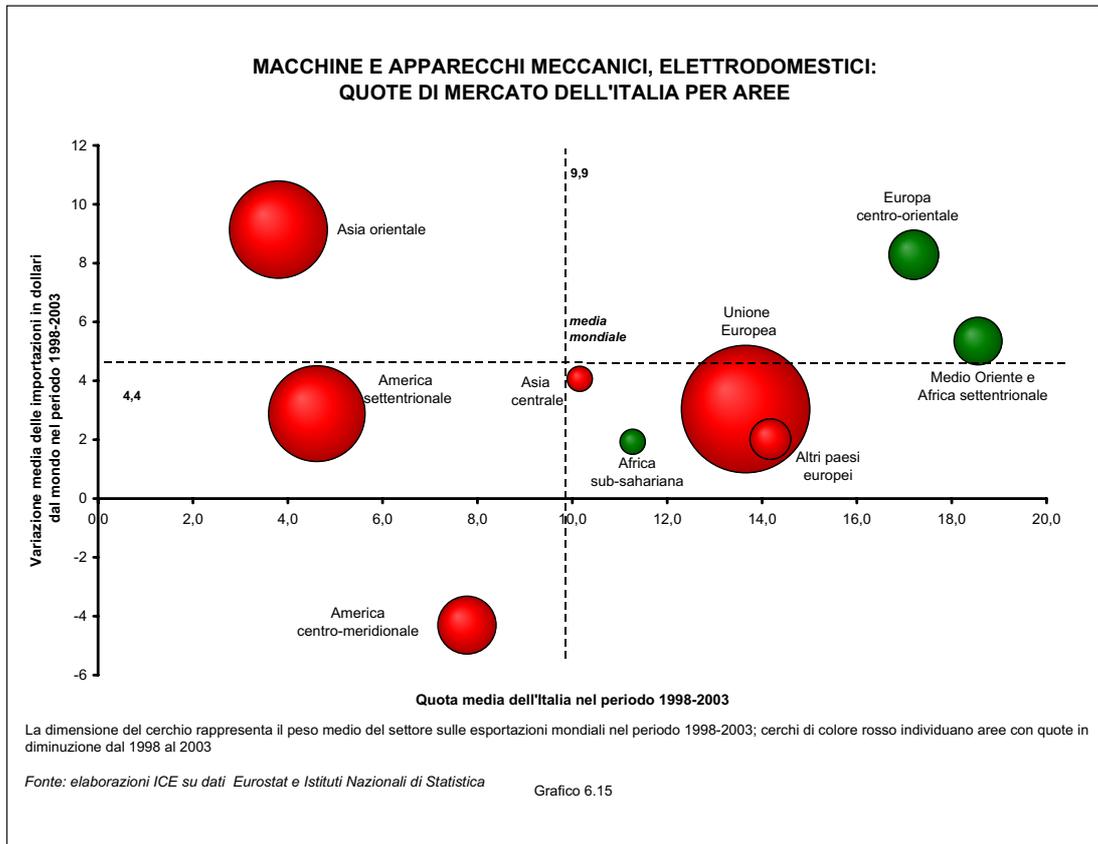
La notevole riduzione degli acquisti dall'estero (-6,6%) di prodotti del comparto, più ampia di quella dei flussi d'esportazione (-1,6%), ha prodotto una crescita dell'avanzo commerciale *delle macchine e degli apparecchi meccanici*, attestatosi sui 33 miliardi di euro; un valore leggermente superiore a quello del 2002 e paragonabile a quello dell'intero saldo manifatturiero (35,2 miliardi).

La riduzione degli acquisti, soprattutto nel comparto della *meccanica strumentale*, ha risentito da un lato del venir meno degli incentivi fiscali alle spese in beni d'investimento (scaduti a fine 2002), dall'altro della persistente debolezza della domanda interna degli utilizzatori finali di questi beni (i produttori a valle delle varie filiere produttive), che hanno dimostrato un certo grado di sfiducia nella ripresa dei consumi nazionali.

Le esportazioni italiane, di poco superiori ai 52 miliardi di euro, hanno mostrato variazioni di segno positivo verso i partner europei non appartenenti all'UE e verso i paesi del Mediterraneo. Decisamente in flessione sono risultate invece le vendite verso il continente americano dove, oltre ai problemi di competitività da ricondursi all'apprezzamento dell'euro, gli esportatori italiani hanno dovuto fare i conti con la debolezza della domanda dei paesi del Mercosur in lento recupero dalle crisi degli ultimi anni. La tendenza, inoltre, sembra quella di un'intensificazione degli scambi intraregionali, in questo come in altri settori.

Gli scambi internazionali del settore rappresentano circa il 10% del commercio di prodotti manufatti; il settore è caratterizzato da una certa stabilità dei flussi di commercio e, sebbene le stime ci dicano che la domanda internazionale di prodotti meccanici presenterà tassi di incremento piuttosto contenuti, esistono degli spazi di crescita per gli operatori italiani. I movimenti più importanti riguardano la caratterizzazione geografica: il sud-est asiatico e alcune aree dell'Europa, per esempio, attivano enormi traffici in questo comparto ed è in queste aree che vanno ricercate le migliori opportunità di crescita.

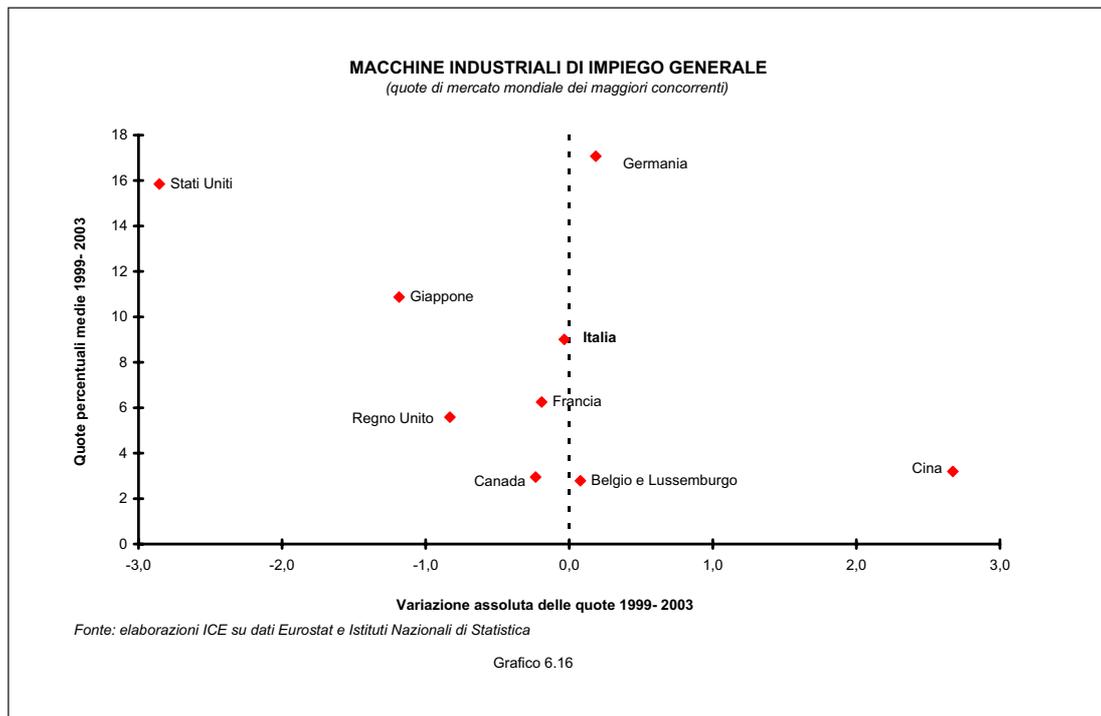
Nel complesso la *performance* del nostro paese è stata, nel 2003, decisamente positiva e l'Italia ha conservato la posizione di quarto esportatore mondiale del settore, con una quota pari al 9,7%. La Germania, che continua a detenere il ruolo di leader mondiale, nonostante un sensibile arretramento sul mercato dell'UE (anche legato alla debolezza della domanda italiana), ha portato la propria quota dal 17,1% del 2002 al 17,2% del 2003. Gli andamenti più salienti hanno tuttavia riguardato in senso positivo il Giappone (la cui quota si è attestata all'11% nel 2003 contro il 10,5% dell'anno precedente), tornato a crescere dopo una serie di risultati negativi, e, in senso negativo, gli Stati Uniti; la nuova perdita di quota degli esportatori statunitensi, seppure amplificata dall'effetto di un biennio di apprezzamento dell'euro che ha reso "meno pesanti" le vendite USA, non può essere più considerata come episodica. Entrambe queste circostanze hanno un fondamento nella distribuzione geografica delle vendite estere; l'intensificazione degli scambi intra-regionali rende gli esportatori più esposti alle variazioni positive o negative della domanda delle aree di destinazione privilegiate e con cui sono più intensamente integrate (vivacità dell'Asia per il Giappone, debolezza del Mercosur per gli Stati Uniti).



Il settore delle *macchine industriali di impiego generale*, pur con una leggera flessione dell'avanzo commerciale, ha conseguito nell'anno trascorso un'ottima *performance*, sia in relazione agli altri settori manifatturieri, sia nel confronto internazionale; la quota di mercato mondiale dell'Italia è infatti passata dall'8,9% del 2002 al 9,3% del 2003. Gli incrementi riguardano, seppure in misura diversa (+0,4% per Germania e Italia, +0,1% per Francia e Regno Unito), tutti i principali esportatori europei e potrebbero quindi essere l'effetto di un maggior peso che gli scambi intra-comunitari hanno assunto sul commercio mondiale.

Un buon contributo al saldo del comparto è da ricondursi all'intensificarsi delle relazioni commerciali dell'Italia con i paesi del bacino del Mediterraneo; l'Italia, che destina in media poco più del 2,5% delle proprie esportazioni ai paesi dell'Africa settentrionale, rivolge a questo mercato il 10% circa delle vendite estere di macchine industriali di impiego generale.

Le esportazioni italiane del comparto della *meccanica strumentale*, il cui peso sulla domanda mondiale è leggermente diminuito in virtù di una dinamica degli scambi meno vivace di quella degli altri comparti del settore, sono diminuite del 3,3 per cento.



Nel confronto internazionale, la quota di mercato italiana si è leggermente ridotta (dal 9,7% del 2002 si è passati al 9,6% del 2003), soprattutto a causa di una perdita consistente (circa 0,5 punti percentuali) nei mercati dell'Asia orientale. La *performance* che si ottiene in quest'area altamente dinamica sembra determinante nel comportare il successo o l'insuccesso a livello mondiale degli attori più importanti di questo comparto; ne è dimostrazione la crescita nell'anno trascorso, dopo un quinquennio di contrazione, del Giappone che ha tratto vantaggio dalla propria posizione geografica dalla vivacità della domanda asiatica. La stessa Germania, della cui *performance* non eccellente sui mercati europei si era detto in precedenza, ha ottenuto in quest'area un deciso incremento di quota che, di concerto con l'ottimo posizionamento sui mercati dell'Europa centro-orientale, le ha consentito di confermarsi primo esportatore mondiale.

Le vendite di *elettrodomestici* hanno ridotto il proprio peso in termini di contributo al saldo aggregato della meccanica, sebbene questo resti decisamente superiore al peso che il comparto detiene sul totale dell'export.

Tra i vari comparti della meccanica, quello degli apparecchi per uso domestico è il più esposto in termini di competitività a fattori di prezzo e la Cina ne è in assoluto il primo esportatore mondiale. Tra i paesi industrializzati che presentano una buona posizione su questo mercato, l'Italia è stato l'unico a non cedere il passo, nell'anno trascorso, all'avanzata sia dei paesi asiatici, sia di alcuni nuovi competitori dell'Europa centro-orientale.

Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione

La quota di mercato a prezzi correnti dell'Italia nel comparto si è mantenuta sul valore dell'1,7% del 2002. Il leggerissimo miglioramento del saldo si è prodotto, per un effetto di scala, in presenza di una riduzione in valore delle esportazioni (-7,1%) maggiore di quella delle importazioni (-5,3%). Questa diversa dinamica dei flussi di commercio ha però prodotto i suoi effetti sul peggioramento del saldo normalizzato.

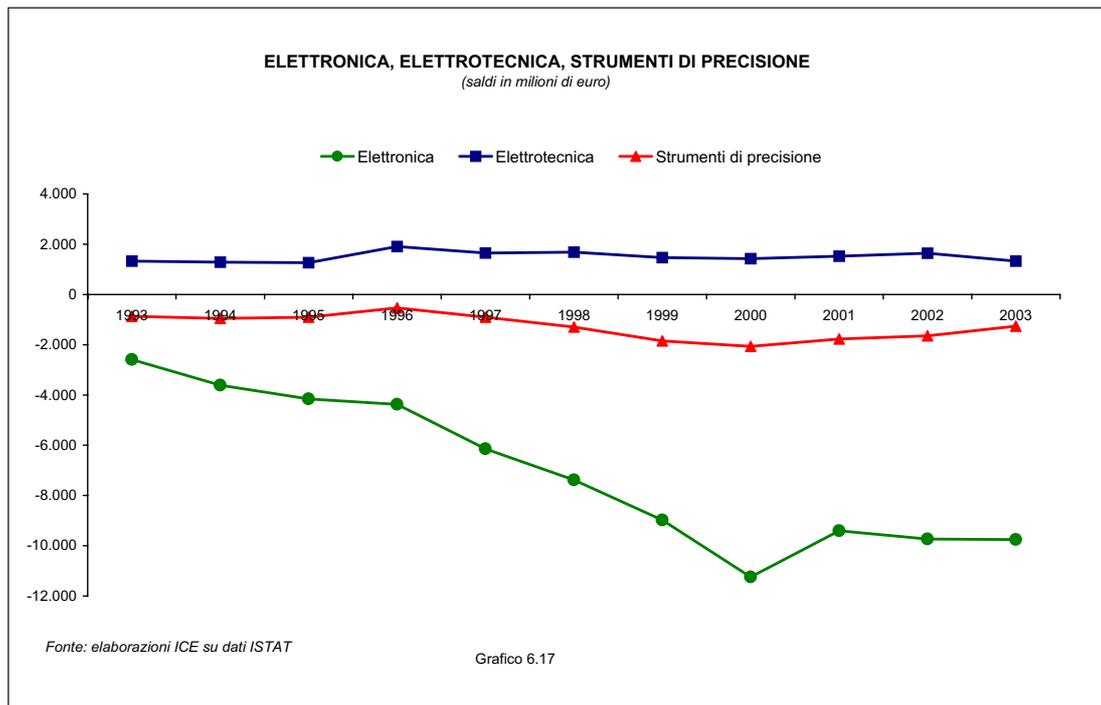
Il tasso di crescita del commercio mondiale settoriale è stato, per il terzo anno consecutivo, più basso di quello medio del comparto manifatturiero; nonostante il prolungato rallentamento, i traffici legati al settore hanno ancora rappresentato ben oltre un quinto (21,3%) degli scambi mondiali di merci. La più contenuta espansione dei traffici in questa tipologia di prodotti è da ricondursi, almeno in parte, alla diminuzione dei valori unitari che ha risentito dell'avanzata dei produttori a basso costo del lavoro e della naturale tendenza all'abbassamento dei prezzi che caratterizza i prodotti più innovativi man mano che procede la diffusione su larga scala e la standardizzazione delle nuove produzioni.

Tra i fatti salienti, da sottolineare l'impressionante crescita del ruolo della Cina quale esportatore di questi prodotti: nel giro di un quinquennio la quota di mercato cinese è più che raddoppiata (6,5% nel 1998, 13,1% a fine 2003) e la Cina, scavalcando gli Stati Uniti, è diventato il primo esportatore mondiale. È presumibile che la grande crescita dei paesi del Sud-Est asiatico sia dovuta almeno in parte alla presenza di multinazionali americane che operano, attraverso questi mercati, in una globale strategia di delocalizzazione. Non a caso, infatti, Cina e Stati Uniti si collocano ai primi due posti della classifica degli esportatori e degli importatori mondiali del settore.

Il buon posizionamento relativo dell'Italia nei mercati dell'Europa centro-orientale (5,8%), lascia spazio a favorevoli aspettative di crescita per gli esportatori italiani; alcune previsioni indicano infatti che la domanda d'importazione di queste aree crescerà a ritmi molto sostenuti, nel comparto dell'elettronica. La vivacità degli acquisti dall'estero di quest'area è uno degli elementi fondamentali che ha consentito alla Germania, in virtù del forte processo d'integrazione con i paesi di quest'area, di essere l'unico tra i grandi esportatori del settore ad aver accresciuto la propria quota di mercato.

I vantaggi derivanti dalla crescita della domanda asiatica, invece, sembrano destinati ad essere colti soprattutto dal Giappone che nel 2003 è stato l'altro grande paese a non aver ceduto il passo alle economie emergenti.

La situazione di maggior disavanzo dell'Italia si concentra nei prodotti di Information and Communication Technology (ICT); dal punto di vista geografico, la maggior esposizione si ha nei confronti dei partner UE e dei paesi dell'Asia Orientale, mentre si sta lentamente portando verso il pareggio la bilancia commerciale con gli Stati Uniti. Le esportazioni sono in flessione presso quasi tutte le aree; l'interscambio si è intensificato, sia sul fronte degli acquisti sia su quello delle vendite estere, solo con i partner dell'Europa centro-orientale. Nel confronto internazionale, si deve registrare la tendenziale discesa della quota a prezzi correnti nelle esportazioni di prodotti della telefonia, nei quali l'Italia aveva registrato un relativo successo.



Il posizionamento dell'Italia è decisamente migliore nel comparto dell'elettrotecnica (*apparecchi e materiali elettrici*) in cui la quota, dopo la decisa flessione registrata tra il 1998 e il 2000 (da 3,9 a 3,2%), si è attestata sul 3,4%. In questo comparto, a più basso contenuto tecnologico, le vendite sono state sostenute dalle aree più dinamiche (paesi europei non aderenti all'UE, Asia orientale), anche in conseguenza della buona *performance* dei prodotti meccanici; in termini di quota di mercato è stato così possibile compensare le perdite registrate presso i partner UE.

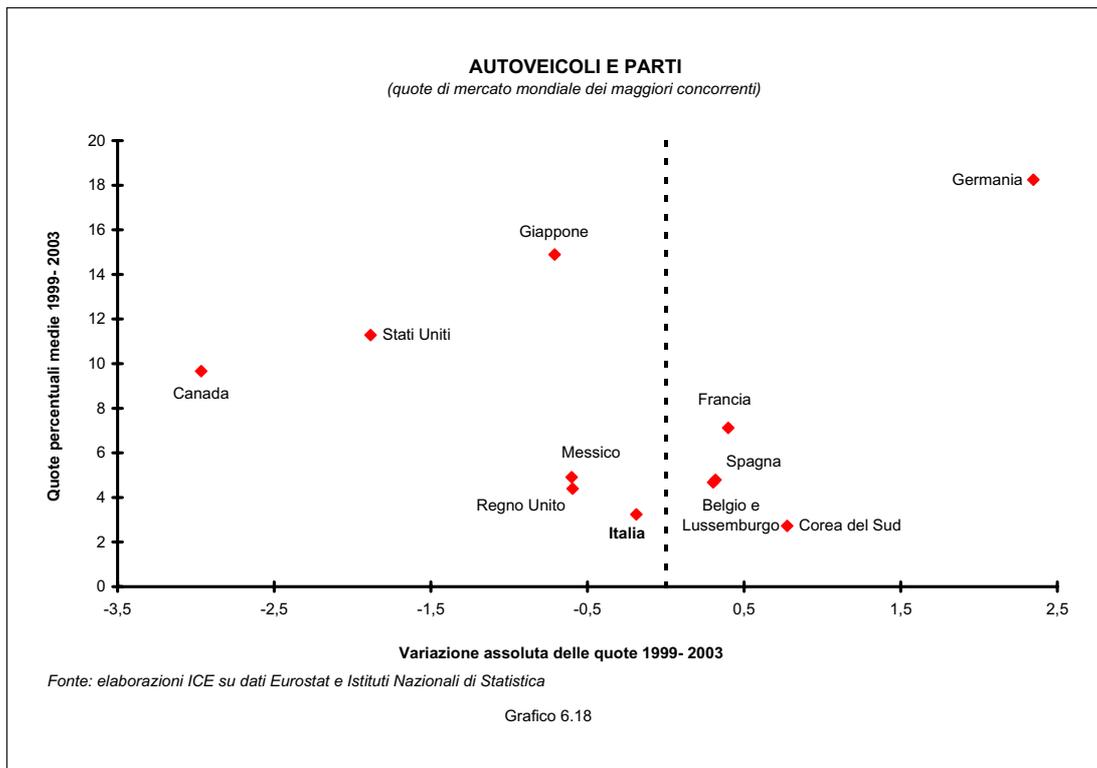
Il rapporto tra l'avanzo commerciale del comparto degli *strumenti medicali e di precisione* sul totale dell'interscambio, pur rimanendo negativo, è migliorato anche nel 2003, a conferma di una *performance* delle vendite estere del comparto relativamente soddisfacente, per il quinto anno consecutivo.

Mezzi di trasporto

Lo scorso anno, il disavanzo commerciale del settore ha raggiunto il suo livello massimo (-9,9 miliardi di euro); questa circostanza si è verificata in virtù della sensibile riduzione del saldo nel comparto degli *altri mezzi di trasporto* per il quale l'Italia è un esportatore netto. L'interscambio di *autoveicoli e parti*, che è il comparto a maggior disavanzo commerciale, ha invece dato luogo a un passivo (-11,4 miliardi di euro) leggermente inferiore a quello del 2002, anno in cui le importazioni di marchi esteri aveva risentito degli incentivi all'acquisto di auto, venuti poi meno nel corso del 2003.

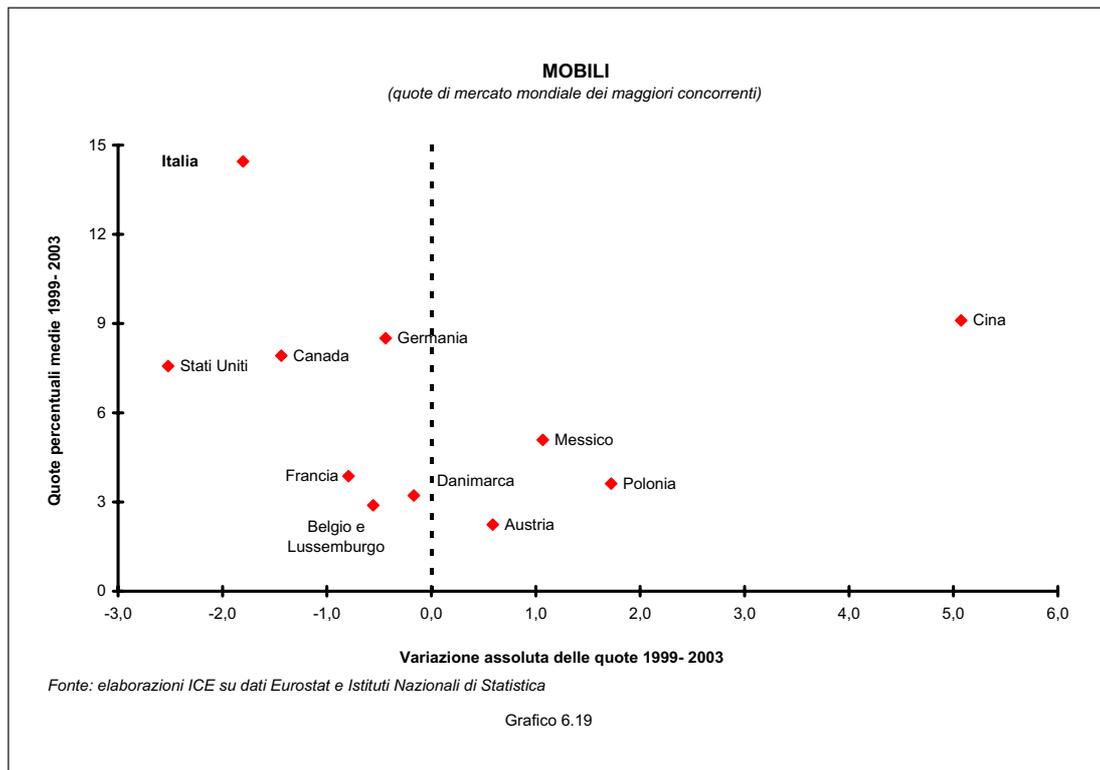
La quota settoriale dell'Italia è rimasta sul 3,3% del 2002; questa stabilità della quota è il risultato di *performance* diverse delle vendite estere dei due comparti che formano il settore. Per quanto riguarda gli *autoveicoli*, ad esempio, la quota a prezzi

correnti è passata dal 3% del 2000 al 3,2% del 2003; il miglioramento si è prodotto sostanzialmente grazie all'incremento di vendite nei paesi dell'Europa centro-orientale che ha compensato l'arretramento nel mercato UE. Per quanto riguarda gli altri mezzi di trasporto, invece, la quota italiana sul commercio mondiale è passata dal 4,0% del 2002 al 3,5% del 2003, nonostante il successo dei nostri prodotti sul mercato dei quindici (la quota sulle importazioni dell'Unione Europea è cresciuta di mezzo punto percentuale, portandosi al 5,1%).



Mobili

A fronte di un aumento degli acquisti dall'estero del 2,3%, le esportazioni italiane di *mobili* si sono ridotte di 8,6 punti percentuali; la diminuzione delle vendite estere è legata sia ad una flessione dei volumi esportati (-6,2%), sia ad una riduzione dei valori medi unitari (-2,6%); quest'ultima si è verificata in presenza di un leggero aumento dei prezzi alla produzione. Tali dinamiche hanno condotto a una nuova diminuzione dell'avanzo commerciale e a un ulteriore deterioramento del saldo normalizzato, in costante discesa nell'ultimo decennio. La flessione delle vendite estere ha riguardato, seppure in misura diversa, tutte le aree di destinazione. Gli Stati Uniti si sono confermati per il terzo anno consecutivo, oltre che il primo mercato del settore, il principale paese di destinazione dei nostri prodotti. Nel corso del 2003 il Regno Unito è diventato il secondo mercato in ordine di importanza per le esportazioni italiane di mobili, superando la Germania. Nel mercato tedesco, l'Italia paga il buon posizionamento di esportatori dell'Europa centro-orientale, come la Polonia o la Repubblica Ceca.



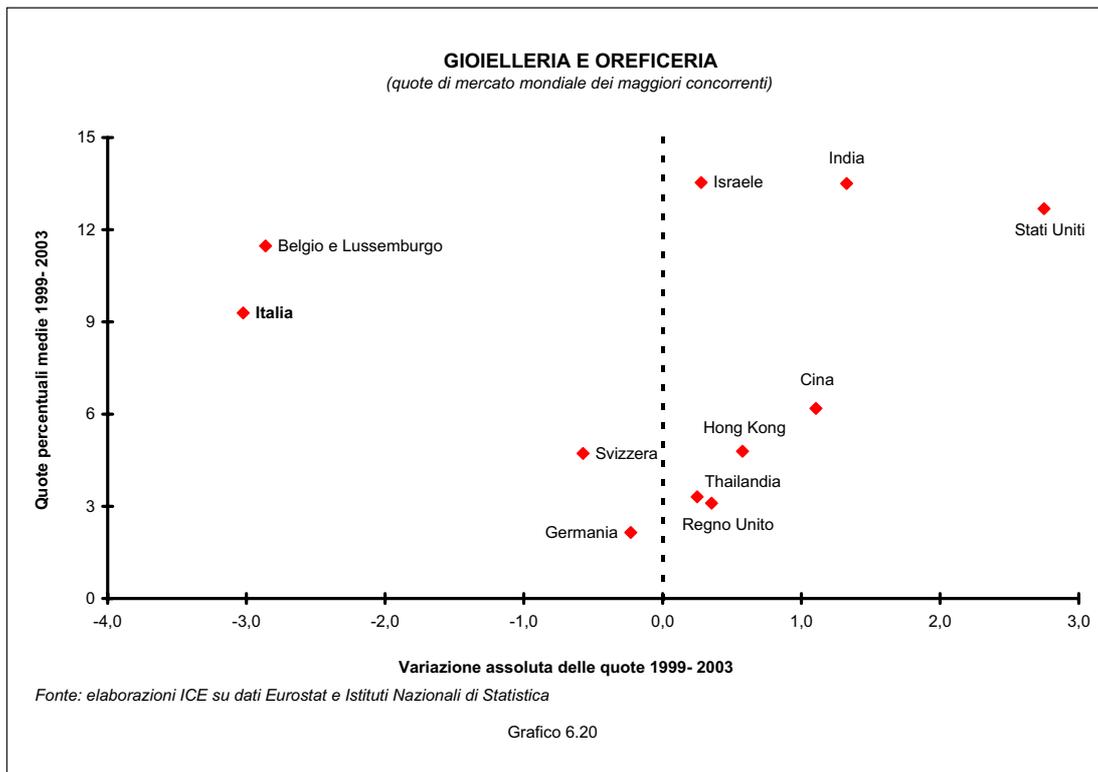
Nel 2003 la quota a prezzi correnti dell'Italia è passata dal 14,2% al 13,3%; è quindi proseguito il processo di deterioramento della posizione italiana sul mercato internazionale in atto dalla fine dello scorso decennio. In un anno in cui gli scambi in euro sono diventati relativamente più "pesanti", la discesa della quota di mercato a prezzi correnti degli esportatori italiani assume un certo rilievo. Il contributo più importante all'espansione del commercio mondiale di mobili tra il 2002 e il 2003 è venuto nuovamente dalla Cina, che ne è il secondo esportatore mondiale; tra gli altri grandi esportatori in crescita, si segnala il nuovo guadagno della Polonia che, con una quota del 4,7%, è ormai il settimo esportatore mondiale di mobili.

Altri prodotti dell'industria manifatturiera

L'anno scorso, le esportazioni di *gioielleria e orificeria* hanno accentuato l'andamento negativo del precedente biennio, diminuendo da 5 a 3,8 miliardi di euro (-23%), a riflesso soprattutto della loro caduta in America settentrionale (-33%), principale mercato per il settore.

Questa tendenza declinante risulta indipendente dall'evoluzione della domanda internazionale, tanto è vero che dal 2000, quando aveva raggiunto il livello record del 28%, la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali, pur rimanendo la più alta rispetto a quelle di tutti i concorrenti, è progressivamente scesa fino al 19% del 2003; negli Stati Uniti se ne riscontra un'analoga riduzione, a vantaggio in particolare della quota dell'India che nel 2003 si è molto avvicinata alla nostra.

Solo in Europa centro-orientale, un mercato che per il settore è ancora di dimensioni modeste, le vendite italiane di gioielleria hanno mostrato una soddisfacente dinamica (+ 4% nel 2003).



Un calo delle esportazioni ha interessato, l'anno scorso, anche i restanti prodotti (*strumenti musicali, articoli sportivi, giochi e giocattoli*), ma in misura relativamente contenuta.

Una leggera flessione della quota italiana sugli scambi internazionali si è verificata soltanto nel caso degli strumenti musicali, mentre è salita sia negli articoli sportivi, di cui l'Italia è il quinto paese esportatore con oltre il 4% del mercato mondiale, che nei giochi e giocattoli.

LA BILANCIA DEI PAGAMENTI DELLA TECNOLOGIA*

La Bilancia dei Pagamenti della Tecnologia (BPT) è la registrazione, effettuata per l'Italia dall'Ufficio italiano dei Cambi, dei flussi di incassi e pagamenti relativi a transazioni di tecnologia non incorporata in beni fisici (disembodied technology), nella forma di diritti di proprietà industriale e intellettuale, come brevetti, licenze, marchi di fabbrica, know-how e assistenza tecnica.

L'Italia, così come la Francia e la Germania, mostra un disavanzo strutturale nella BPT, al contrario, tra gli altri principali paesi industriali, di Stati Uniti, Giappone e Regno Unito che invece detengono uno stabile surplus¹.

LA BILANCIA DEI PAGAMENTI TECNOLOGICA DELL'ITALIA (saldi in migliaia di euro e saldi normalizzati in percentuale)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Cess./Acq. di brevetti	-38.713	281.937	-40.549	-44.283	26.523	-96.686	-69.434
	-43,6	62,5	-28,5	-33,8	10,0	-55,4	-41,9
Diritti di sfruttamento di brevetti	-251.658	-266.576	-231.525	-282.692	-122.159	-406.893	-222.291
	-47,6	-39,9	-43,0	-43,9	-20,6	-56,8	-32,4
Cess./Acq. di invenzioni	-1.601	-677	-3.125	6.668	-61	-9.256	-31.972
	-35,1	-13,6	-73,4	73,4	-1,0	-82,1	-68,9
Know How	-8.557	9.151	-54.587	-14.236	-71.148	-55.306	-49.338
	-5,0	6,3	-31,3	-6,1	-34,4	-30,2	-30,8
Licenze su Know how	-140.707	-122.886					
	-65,5	-51,1					
COMMERCIO IN TECNOLOGIA	-441.236	-99.051	-329.786	-334.543	-166.845	-568.141	-373.035
	-43,8	-6,6	-38,4	-32,9	-15,6	-52,3	-35,3
Diritti di sfruttamento di marchi, modelli, disegni			-147.315	-227.645	-282.910	-374.670	-296.759
			-53,4	-44,6	-46,0	-57,6	-58,7
Cess./Acq. di marchi di fabbrica, modelli, disegni			-22.151	47.577	-29.386	-143.239	-46.460
			-8,1	33,9	-20,4	-56,6	-24,3
TRANSAZIONI IN MARCHI E DISEGNI	-265.838	-183.397	-169.466	-180.068	-312.296	-517.909	-343.219
	-48,3	-36,6	-30,9	-27,7	-41,2	-57,3	-49,2
Ass. Tecnica connessa a cessioni di diritti e sfruttamento	-41.514	-99.159	-6.489	-102.986	-16.955	96.294	106.283
	-3,4	-8,0	-0,7	-7,4	-1,3	11,7	16,5
Studi Tecnici ed engineering	189.480	200.035	311.965	468.232	93.054	12.889	436.971
	17,7	16,7	20,1	27,7	6,2	0,8	25,0
Formazione del personale	-16.549	-4.365	-876	-28.252	-15.971	-15.365	-83.596
	-30,8	-11,9	-2,1	-43,1	-32,3	-29,3	-69,1
Invio di tecnici ed esperti	41.812	59.447	-24.926	-38.148	-33.465	-12.170	28.952
	12,7	15,0	-8,2	-10,1	-7,4	-3,3	11,2
SERVIZI CON CONTENUTO TECNOLOGICO	173.229	155.958	279.674	298.846	26.663	81.648	488.610
	6,5	5,4	9,7	8,5	0,8	2,8	17,6
Servizi di ricerca e sviluppo	310.676	165.750	46.259	220.823	135.020	476.583	543.337
	32,0	16,9	4,2	21,6	12,1	34,2	38,6
Altri regolamenti tecnologia	-321.505	-247.426	-350.239	-820.872	-441.026	-317.140	-332.408
	-74,8	-71,4	-61,9	-89,5	-74,9	-61,7	-81,2
TOTALE	-544.674	-208.166	-523.558	-815.814	-758.484	-844.959	-16.715
	-9,7	-3,4	-8,8	-11,4	-11,1	-12,3	-0,3

Fonte: UIC

Nel 2002 il saldo globale dell'Italia, sulla base di dati ancora provvisori², è risultato negativo per un importo di circa 17 milioni di euro, mostrando un netto miglioramento rispetto agli ultimi dieci anni (tavola 1). Si sono verificati contemporaneamente un aumento degli incassi (+5,5% rispetto al 2001) ed una contrazione dei pagamenti (-17,3%), quest'ultima diminuzione ha interessato quasi uniformemente tutte le voci, tranne gli acquisti di invenzioni e la formazione del personale, che però presentano una bassa incidenza sul totale dei pagamenti. In particolare si è registrata una diminuzione dei disavanzi nelle sezioni commercio in tecnologia e transazioni in marchi di fabbrica e disegni ed è aumentato il saldo positivo nei servizi con contenuto tecnologico.

* redatto da Elena Mazzeo, Area Studi, ICE

¹ Si veda il sito dell'AIIRI, Associazione italiana per la ricerca industriale (www.airi.it).

² I dati sul 2003 non sono ancora disponibili.

Composizione percentuale dei flussi per classi di addetti delle imprese

	INCASSI			PAGAMENTI		
	1996*	2001	2002	1996*	2001	2002
Fino a 19 addetti	13,1	21,3	31,8	10,9	22,1	33,2
20-99 addetti	9,4	13,3	10,1	11,5	11,7	13,9
di cui: 20-49 addetti		7,7	5,9		8,0	10,8
50-99 addetti		5,6	4,2		3,7	3,0
100-499 addetti	18,1	16,8	14,4	18,4	18,4	15,3
di cui: 100-249 addetti		13,0	10,8		13,6	10,9
250-499 addetti		3,8	3,6		4,8	4,4
500 e più addetti	59,4	48,6	43,7	59,2	47,8	37,6
Totale	100	100	100	100	100	100

* Nel 1996 non era disponibile la disaggregazione delle classi 20-99 e 100-499 addetti

Fonte: UIC

Tavola 2

Nella distribuzione delle imprese in base al numero di addetti (tavola 2), da un raffronto dei dati del 2002 con quelli relativi al primo anno di rilevazione, il 1996³, si nota una diminuzione dell'incidenza delle grandi aziende (500 addetti e oltre) sul totale sia degli incassi sia dei pagamenti. Nonostante la diminuzione, il loro peso, sceso dal 59,4% al 43,7% per gli incassi e dal 59,2% al 37,6% per i pagamenti, risulta ancora considerevole. Al contrario hanno visto aumentare la propria incidenza soprattutto le piccole imprese (fino a 19 addetti), che hanno quasi triplicato la loro incidenza tra il 1996 e il 2002, dal 13,1% al 31,8% per gli incassi e dal 10,9% al 33,2% per i pagamenti.

Dai dati forniti dall'UIC sembra inoltre confermato che l'economia italiana non si caratterizza per un rilevante fenomeno di scambi di disembodied technology tra imprese con rapporti di affiliazione o partecipazione, ossia tra imprese multinazionali.

Per quanto concerne la ripartizione geografica, nel 2002 il principale paese controparte risulta essere la Francia (26,6% degli incassi e 22,2% dei pagamenti), prima degli Stati Uniti (12% degli incassi e 19% dei pagamenti). In successione, vengono il Regno Unito (12,2% degli incassi e 15,3% dei pagamenti), la Germania (11,5% degli incassi e 11,4% dei pagamenti) e l'Olanda (7,5% degli incassi e 8,7% dei pagamenti).

All'interno del mercato dell'UE, l'Italia detiene saldi positivi oltre che con la Francia (134 milioni di euro), con il Belgio (126 milioni di euro), la Spagna (22 milioni di euro) e la Grecia (10 milioni di euro). Come in passato, il maggiore disavanzo riguarda il Regno Unito (-98 milioni di euro), seguito dai Paesi Bassi (-93 milioni di euro).

Al di fuori dell'Unione Europea, l'Italia ha un forte disavanzo con gli Stati Uniti (223 milioni di euro, pari al 22% dell'interscambio con il paese), da ricondurre principalmente ai diritti di sfruttamento di marchi di fabbrica e disegni, alla formazione del personale e ai diritti di sfruttamento di brevetti, e con il Canada (-18 milioni di euro). Risultano invece positivi i saldi con tutte le altre aree geografiche extra-UE.

Dall'analisi dei dati ripartiti per regione di provenienza e destinazione, viene confermato il rilevante ruolo svolto dall'Italia nord-occidentale in entrambe le direzioni dei flussi e, in particolare, dalla Lombardia, che nel corso degli anni ha ulteriormente aumentato il proprio peso: nel 2002 a questa sola regione si sono attribuiti oltre il 40% del totale degli scambi.

Per quanto riguarda la disaggregazione per valuta degli incassi e dei pagamenti, la divisa maggiormente utilizzata si conferma l'euro, che dalla sua entrata in vigore ha notevolmente accresciuto il proprio ruolo come mezzo di pagamento in questo genere di transazioni: mentre nel 1999 veniva utilizzato nel 58% degli incassi e nel 54,9% dei pagamenti, nel 2002 la quota è salita al 76,6% per gli incassi e al 71,3% per i pagamenti, seguito dal dollaro statunitense utilizzato nel 20% circa delle transazioni.

³ Si veda UIC, "Bilancia tecnologia dei pagamenti – anno 1996"; il 1996 è stato il primo anno in cui sono stati introdotti gli adeguamenti metodologici agli standard internazionali.

OPPORTUNITÀ E RISCHI DELL'INTEGRAZIONE COMMERCIALE CINESE PER IL SISTEMA MANIFATTURIERO ITALIANO*

di Alessia Amighini** e Stefano Chiarlone***

Introduzione

Fino al 1978, la Cina era quasi completamente chiusa agli scambi con l'estero. I prodotti che esportava erano diretti in gran parte verso i paesi in via di sviluppo, mentre le importazioni erano limitate anche perché gestite in maniera centralizzata, con una prevalenza di politiche di import substitution. Le riforme economiche iniziate nel 1978 hanno profondamente mutato questo scenario.

Il tasso di crescita del PIL cinese degli ultimi due decenni ha superato quello delle economie avanzate (Tavola 1), in linea con il cosiddetto catching up suggerito da molti modelli di crescita; ma è stato anche superiore a quello degli altri paesi a basso reddito e a quelli dell'India, l'altra grande economia emergente dell'Asia, e di alcuni dinamici paesi asiatici di prima industrializzazione. Man mano che all'espansione economica si accompagnava una maggiore integrazione commerciale e produttiva, la crescita cinese ha avuto un forte impatto sulla specializzazione delle altre economie, poiché la Cina ha acquisito forti vantaggi comparati nei settori maggiormente intensivi in lavoro non qualificato.

Tasso di crescita del PIL, 1980-1998
(variazioni percentuali)

	1980-1990	1990-1998
Cina	9,3	10,8
Altri paesi a basso reddito	4,1	3,6
India	5,8	6,1
Indonesia	6,1	5,8
Taiwan	7,9	6,3
Repubblica di Corea	9,4	6,2
Giappone	4,0	1,3
Stati Uniti	3,0	2,9

Fonte: Nicholas R. Lardy (2002), Integrating China into the Global Economy, The Brookings Institution, Washington

Tavola 1

Le dimensioni del processo di integrazione emergono dal confronto fra il valore a prezzi correnti degli scambi con l'estero del 1978 e quello del 2003. Le esportazioni sono aumentate da 10 a 438 miliardi di dollari, e le importazioni da 11 a 413

* Le opinioni espresse nel presente articolo sono esclusivamente degli autori e non necessariamente riflettono le visioni di UNCTAD e di UniCredit Banca d'Impresa. Parte delle informazioni di questo lavoro sono tratte da Amighini e Chiarlone (2004), Rischi dell'integrazione commerciale cinese per il modello di specializzazione internazionale dell'Italia, LIUC papers 150. Gli autori desiderano ringraziare i partecipanti alla Conferenza Nazionale Investimenti Diretti, Outsourcing e Competitività, organizzata dal Gruppo CNR su Economia Internazionale e Sviluppo e dal Dipartimento di Scienze Economiche dell'Università di Firenze il 14 e 15 Novembre 2003, alla seconda Biennial Conference dell' AISSEC, Napoli 27-28/2/2004, e il Professor Lelio Iapadre e il Professor Fabrizio Onida per i loro utili commenti.

** United Nations Conference on Trade and Development

*** UniCredit Banca d'Impresa

miliardi di dollari¹: il saldo è passato da un disavanzo di poco più di 1 miliardo di dollari a un avanzo di oltre 25 miliardi nel 2003. Il peso del commercio estero sul PIL è più che quadruplicato: le esportazioni sono aumentate dal 6,8 per cento nel 1978 al 30,5 per cento nel 2003 e le importazioni dal 7,4 al 28,7 per cento. Il peso delle esportazioni cinesi sul totale mondiale è cresciuto dall'1 per cento del 1978 al 5,8 per cento del 2002 e quello delle importazioni dall'1 per cento del 1978 al 5,3 per cento del 2002.

Opportunità e rischi: un inquadramento teorico

L'integrazione commerciale cinese è considerata un rischio per i paesi specializzati in prodotti che usano intensivamente fattori produttivi di media o bassa qualificazione poiché, secondo la teoria delle dotazioni fattoriali, la Cina dovrebbe specializzarsi in queste produzioni. La sua apertura commerciale, allo stesso tempo, aumenta la dotazione mondiale di lavoro non qualificato e riduce quella relativa dei paesi più avanzati che, di conseguenza, perdono i loro vantaggi comparati in questi beni. L'impatto della de-specializzazione dovrebbe essere attenuato dal fatto che i paesi avanzati dovrebbero avere già modificato la loro specializzazione verso settori intensivi in altri fattori di produzione, come il capitale più sofisticato, l'alta tecnologia e il capitale umano.

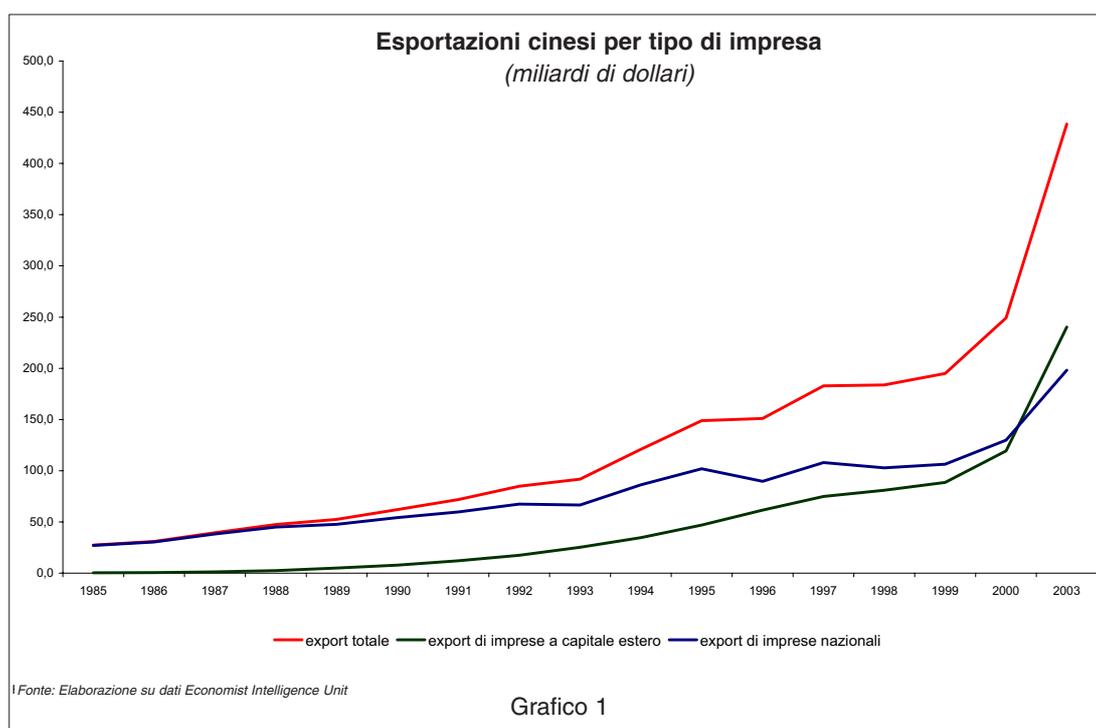
L'integrazione cinese è particolarmente rischiosa per l'Italia, specializzata in settori ad alta intensità di lavoro non qualificato come, ad esempio, il tessile, l'abbigliamento, le calzature, l'arredamento, l'idraulica e i manufatti non metallici. Tuttavia, l'innovazione genera una differenziazione fra prodotti che soddisfano bisogni analoghi allo stesso o a differenti livelli qualitativi e i paesi che investono di più in ricerca e sviluppo producono i beni più innovativi e di più alta qualità. Essi sono caratterizzati da premium price che li rendono immuni dalla competizione di prezzo e impiegano un mix fattoriale superiore in termini di capitale umano e tecnologia, spesso non disponibile per i paesi meno avanzati. Tutto ciò aiuta a capire perché l'Italia ha potuto mantenere la sua specializzazione nei settori tradizionali.

La competizione cinese è più intensa nei settori tradizionali anche per i prodotti di qualità media, poiché molte multinazionali hanno spostato in Cina le loro produzioni, beneficiando dei bassi costi locali ma mantenendo elevati livelli qualitativi e alcune imprese locali hanno migliorato la qualità dei loro prodotti grazie anche ai benefici del trasferimento tecnologico² e di fenomeni di learning by doing. Allo stesso tempo, la minaccia cinese sembra estendersi a settori più avanzati tecnologicamente, fra cui gli elettrodomestici e le apparecchiature elettriche, elettroniche e meccaniche, per le quali il Governo cinese sta selettivamente favorendo produzione ed esportazione. La Cina, anche in questo campo, non svolge più solo un ruolo di base manifatturiera: le imprese locali hanno beneficiato di processi di apprendimento e alcune hanno assunto caratteristiche di global competitor³ con brand propri, anche se non nei comparti di maggiore qualità.

¹ Nel 2003 la Cina era il quarto paese del mondo in termini di flussi commerciali totali, superiori a 840 miliardi di dollari.

² Ad esempio, si pensi che l'esportazione di macchine strumentali tecnologicamente avanzate corrisponde a un trasferimento tecnologico che contribuisce a innalzare la qualità dei prodotti cinesi.

³ La fusione fra la TCL Corporation e la Thomson Electronics, ad esempio, consente alla TCL di operare in Europa con il marchio Thomson e negli Stati Uniti con quello RCA.



Una lettura dell'integrazione cinese centrata solo sulla minaccia competitiva trascura le opportunità che essa apre. Il fatto che una quota rilevante delle esportazioni cinesi sia diretta a imprese straniere (Grafico 1) e l'aumento esponenziale degli investimenti diretti esteri in Cina, che hanno superato i 50 miliardi di dollari annui nel 2002 e nel 2003 (Tavola 7), confermano che il vantaggio di costo ha trasformato la Cina in un'importante base manifatturiera in cui spostare parti di produzione, a servizio del mercato locale e di quello globale.

In secondo luogo, fra il 1985 e il 2001 il peso dei beni alimentari nel paniere dei consumi urbani è diminuito da poco più del 50 percento⁴ a poco meno del 40 percento e, nel 2001, il peso dei consumi privati sul PIL era pari al 47 percento contro una media mondiale del 60 percento⁵. Inoltre, entrando nella WTO, la Cina si è impegnata a smantellare progressivamente il rimanente sistema di barriere tariffarie (Tavola 2)⁶ e non tariffarie e a rispettare le regole multilaterali, con la possibilità per gli altri paesi di applicare clausole di salvaguardia in caso di violazioni. Si stima che la liberalizzazione successiva all'accesso al WTO innalzerà la quota cinese sulle importazioni mondiali al 6,4 percento nel 2007⁷.

⁴ Si veda Rosen, D. (2004).

⁵ Si veda Tomba, L. (2004).

⁶ La riduzione più consistente delle tariffe è avvenuta prima dell'ingresso cinese nel WTO. Tra il 1982 e il 2001, il dazio medio sulle importazioni è sceso dal 55,6% al 15,3%, con la maggior parte del calo concentrata nel 1991-2001 (Tavola 2).

⁷ Quella sulle esportazioni dovrebbe crescere sino al 7,8 percento nel 2007. Si vedano Lardy, N. R. (2002), e Ianchovichina, E. and W. Martin (2003) per una discussione dell'impatto dell'adesione alla WTO.

Dazio medio sulle importazioni cinesi, 1982-2001
(valori percentuali)

Anno	Dazio medio
1982	55,6
1985	43,3
1988	43,7
1991	44,1
1992	43,2
1993	39,9
1994	35,9
1996	23,0
1997	17,0
2000	16,4
2001	15,3

Fonte: Nicholas R. Lardy (2002), *Integrating China into the Global Economy*, The Brookings Institution, Washington

Tavola 2

Questi numeri e il processo di urbanizzazione della popolazione cinese⁸ rimarcano le potenzialità di aumento futuro della spesa in beni di consumo, settore nel quale l'Italia è specializzata (Tavola 3). La crescita economica contribuisce, poi, alla creazione di una classe media e di una classe di ricchi che sono un mercato di sbocco potenzialmente molto rilevante per i beni del Made in Italy. Infine, l'aumento degli investimenti diretti esteri e, in generale, degli investimenti, che sono cresciuti del 76 per cento fra il 1999 e il 2003, genera una forte domanda di apparecchiature e macchine strumentali, altro settore di specializzazione italiana.

I rischi dell'integrazione commerciale cinese per l'Italia

I vantaggi comparati⁹ italiani e cinesi sui mercati dell'OCSE coincidono per molti settori (Tavola 3) nel 2001. Nei prodotti intensivi in lavoro non qualificato¹⁰, Cina e Italia avevano un modello di specializzazione uguale con poche eccezioni. Nei prodotti intensivi in capitale umano, la specializzazione si sovrapponeva solo per gli elettrodomestici¹¹ e nel comparto dei beni intensivi in tecnologia in nessun settore. In questo comparto, l'Italia aveva un vantaggio comparato nei macchinari non elettrici e la Cina nei prodotti dell'Information and Communication Technology. Questi ultimi, come gli elettrodomestici, sono settori caratterizzati da un'elevata frammentazione produttiva verticale e il vantaggio comparato cinese dipende anche dagli investimenti diretti esteri¹² che hanno contribuito ad accrescerne le capacità competitive e il

⁸ Dalla fine degli anni novanta i controlli sulle migrazioni interne sono diminuiti, determinando un aumento rilevante della popolazione urbana, la quale dispone di un reddito più elevato di quella rurale. Ciò genera un aumento dei consumi dei beni necessari alla vita della città. Si veda Rosen, D. (2004).

⁹ Il quadro non cambia se si passa dai paesi OCSE al mondo. Si è analizzata la manifattura, che costituisce una quota rilevante delle esportazioni italiane, perché qui prevale la differenziazione del prodotto, che consente di verificare se la qualità protegge la competitività italiana. L'esclusione dei prodotti alimentari non crea distorsioni poiché la Cina non è specializzata in quel settore.

¹⁰ Le esportazioni manifatturiere sono divise in beni intensivi in lavoro non qualificato, capitale umano e alta tecnologia con una classificazione adattata da Krause, L. B. (1982) e Park, Y.C. e W.A. Park (1989).

¹¹ È noto che in questo settore sia attiva una importante multinazionale cinese di elettrodomestici, la Haier, e che molte società europee di grandi e piccoli elettrodomestici abbiano delocalizzato parte della loro produzione in Cina, come ad esempio l'italiana De Longhi.

¹² Nei settori dell'Information and Communication Technology (ICT), dalla seconda metà degli anni Novanta la Cina è specializzata nelle fasi a maggior intensità di lavoro (assemblaggio), ma recentemente ha maturato vantaggi comparati anche nella produzione di parti e componenti di tali prodotti. Per un'analisi dettagliata dell'evoluzione dei vantaggi comparati cinesi in tali settori, si veda Amighini, A. (2004).

capitale umano. Una specializzazione simile può essere una minaccia competitiva, ma occorre che Italia e Cina esportino gli stessi prodotti sui medesimi mercati di sbocco, e che essi siano di qualità assimilabile.

Indici di vantaggio comparato, Italia e Cina

	Cina	Italia
Intensivi in Lavoro non qualificato	2,7	1,6
Prodotti in Pelle	0,5	4,9
Prodotti in Legno e Sughero	1,1	0,7
Tessile	1,3	2,3
Abbigliamento e articoli da viaggio	3,2	1,4
Calzature	5,3	2,9
Manufatti non metallici	0,8	1,5
Produzioni Navali	0,5	0,8
Arredamento e Idraulica	2,5	2,3
Giocattoli, articoli plastici, da ufficio e vari	4,1	0,7
Intensivi in Capitale Umano	0,5	1,0
Oli essenziali, e prodotti per la concia e la colorazione	0,3	1,8
Prodotti in Gomma e carta	0,3	1,0
Manufatti metallici e non metallici	0,7	1,2
Radio, televisioni e apparecchi per la riproduzione dei suoni	2,5	0,1
Elettrodomestici	2,8	3,2
Mezzi stradali e ferroviari	0,1	0,7
Gioielleria	1,2	4,6
Orologi, opere d'arte e d'antiquariato e strumenti musicali	0,8	0,7
Intensivi in tecnologia	0,7	0,8
Prodotti chimici, plastici e fertilizzanti	0,3	0,8
Prodotti Farmaceutici	0,1	1,1
Macchine di generazione di potenza	0,3	0,7
Macchine non elettriche	0,4	2,0
Macchinari elettronici, da telecomunicazione e da ufficio	1,1	0,3
Macchine elettriche	1,2	0,6
Aereoporti	0,0	0,3
Apparecchi fotografici, ottici e cinematografici	0,7	0,6

Fonte: Amighini, A. e S. Chiarlone (2004), Rischi e opportunità dell'integrazione commerciale cinese per il modello di specializzazione internazionale dell'Italia, LUIC papers 150<

Tavola 3

Il primo Rapporto ICE-Prometeia sull'evoluzione del commercio estero per aree e settori ha studiato questo tema calcolando un indice di somiglianza fra le esportazioni cinesi e italiane per vari settori e aree geografiche¹³. Questo studio indica che “la complessiva pressione concorrenziale dei manufatti cinesi su quelli italiani sta crescendo in tutte le aree geografiche, ad eccezione dell'Asia centrale e orientale e, parzialmente, del Nafta”. Il rapporto sottolinea che “nei mercati ricchi (Europa Occidentale e Nord America) la pressione competitiva dei produttori cinesi riguarda prevalentemente il sistema moda e il sistema casa; (solo) nel Nord America a questi settori si aggiunge il comparto della meccanica, dove i flussi di importazioni dalla Cina stanno registrando da più anni tassi di crescita molto elevati; il comparto meccanico sembra inoltre subire la concorrenza dei prodotti cinesi in Asia, mentre è relativamente contenuta la pressione nelle altre parti del globo”. In chiusura, il rapporto segnala che “mentre fino alla metà dello scorso decennio la supremazia qualitativa delle merci italiane era netta, successivamente (essa) è andata riducendosi (...). In effetti la competizione cinese sta divenendo sempre più incisiva nella gamme medie di prodotto dove in passato era particolarmente assente”.

E' importante verificare se la differenziazione qualitativa è tuttora una valida

¹³ Per la descrizione dell'indice, dei settori e delle aree geografiche si veda ICE e Prometeia (2003).

strategia di protezione per le merci italiane. A questo scopo, si sono applicati indici di copertura¹⁴ e di qualità¹⁵ alle importazioni bilaterali di manufatti elementari¹⁶ dei paesi dell'OCSE dall'Italia e dalla Cina per il periodo 1991-2001¹⁷.

La similitudine fra i modelli di specializzazione è considerata rilevante, in questa analisi, se l'indice di copertura fra le importazioni dalla Cina e dall'Italia di un prodotto è superiore ad un valore soglia posto al 10 per cento¹⁸. Per esempio, si confronta il valore delle importazioni francesi di camicie di cotone dall'Italia e dalla Cina: se la quota di mercato italiana, per quel prodotto su quel mercato, è superiore a quella cinese, l'indice di copertura è il rapporto fra il valore delle importazioni dalla Cina e dall'Italia; se, invece, è la quota cinese ad essere superiore, l'indice è il reciproco. Infine, si assume che un prodotto elementare italiano (cinese) è di qualità superiore se in un singolo mercato il suo valore medio unitario è superiore (inferiore), di almeno il 25 per cento, a quello del medesimo prodotto dalla Cina (Italia).

Una volta classificate tutte le singole importazioni bilaterali di prodotti elementari, si può calcolare, per ogni settore, il peso della sovrapposizione commerciale, al netto e al lordo della qualità. Esso è dato dal rapporto fra il valore totale delle importazioni dall'Italia per le quali si riscontra, a livello di prodotto e di mercato di sbocco, una sovrapposizione rilevante con la Cina e il valore totale delle importazioni bilaterali dall'Italia. In altre parole, il numeratore di questo rapporto è la somma del valore delle importazioni bilaterali dall'Italia dei prodotti elementari per i quali l'indice di copertura è superiore al 10 per cento. L'indice corretto per la qualità elimina dal numeratore il valore delle importazioni per le quali l'Italia ha un vantaggio qualitativo.

La sovrapposizione fra le importazioni dalla Cina e dall'Italia è cresciuta dal 18 per cento del 1991 al 34 per cento del 2001 (Tavola 4). E' un segnale preoccupante, solo parzialmente mitigato dal fatto che il valore corretto per la qualità diminuisce al 3,5 per cento nel 1991 e al 9,9 per cento nel 2001: si conferma, infatti, il sentiero di crescita della pressione concorrenziale cinese, anche dopo aver depurato dalle differenze qualitative. E' maggiormente esposto a questa pressione il comparto intensivo in lavoro non qualificato, dove nel 2001 interessa oltre il 53 per cento delle importazioni dall'Italia; mentre lo sono meno quello intensivo in capitale umano (26,3 per cento) e quello intensivo in tecnologia (36,6 per cento). Nei tre comparti, la pressione è attenuata dalle differenze qualitative che la riducono, rispettivamente, all'11,4 al 7,9 e al 10,3 per cento, in quelli intensivi in lavoro non qualificato, capitale umano e tecnologia, con una forbice particolarmente accentuata per i prodotti tipici del Made in Italy.

¹⁴ Indice di copertura: $\frac{\text{Min (importazione dell'Italia; importazione dalla Cina)}}{\text{Max (importazione dell'Italia; importazione dalla Cina)}}$

¹⁵ Indice di qualità: $\frac{\text{Valore Medio Unitario delle importazioni dall'Italia}}{\text{Valore Medio Unitario delle importazioni dalla Cina}}$

¹⁶ Sono le 2451 linee di prodotto in cui si scompone l'industria manifatturiera alle cinque cifre della nomenclatura SITC Revision 3, escludendo bevande e tabacco. I due indici sono stati calcolati per ogni prodotto elementare su ogni mercato per un totale di 70000 combinazioni.

¹⁷ Si è usata una metodologia basata su Abd-El-Rahman, K. (1986) e Freudenberg, M. and Müller (1992). Per una versione più estesa dell'analisi e una descrizione più precisa degli indicatori si veda Amighini, A. e S. Chiarlone (2004).

¹⁸ L'utilizzo di valori soglia è discutibile ma consueto in letteratura. Si vedano oltre ai citati Amighini, A. e S. Chiarlone (2004), Abd-El-Rahman K. (1986) e Freudenberg, M. and Müller (1992), Greenaway, D. (1987), Greenaway, D., J. Torstensson (1998), Greenaway, D. et al (1994) e Fontagné, L. et al (1998).

Indici di sovrapposizione commerciale fra Italia e Cina

	Sovrapposizione Commerciale			
	Al lordo della qualità		Al netto della qualità	
	1991	2001	1991	2001
Manifatturiero	18,0	38,4	3,5	9,9
Prodotti in Pelle	3,0	10,3	0,5	0,5
Prodotti in Legno e Sughero	41,7	39,5	5,4	18,2
Tessile e Abbigliamento	40,8	56,0	2,2	9,7
Calzature	28,4	81,3	6,1	11,9
Manufatti non metallici	13,9	29,3	3,5	8,4
Produzioni Navali	3,3	6,7	0,4	2,8
Arredamento e Idraulica	12,6	53,4	2,5	8,5
Giocattoli, articoli plastici, da ufficio e vari	60,2	74,3	36,8	35,9
Intensivi in lavoro non qualificato	31,5	53,6	5,4	11,4
Oli essenziali, e prodotti per la concia e la colorazione	7,1	12,3	2,4	7,2
Prodotti in Gomma e plastica	5,5	20,8	2,8	7,9
Manufatti metallici e non metallici	17,0	35,9	3,9	11,5
Radio, televisioni e apparecchi per la riproduzione dei suoni	68,7	42,7	4,1	23,3
Elettrodomestici	14,3	36,2	4,3	15,3
Mezzi stradali e ferroviari	3,9	9,0	0,1	0,8
Orologi, gioielleria e strumenti musicali	10,9	62,7	2,3	14,6
Intensivi in capitale umano	10,7	26,3	2,3	7,9
Prodotti chimici, plastici e fertilizzanti	11,0	26,2	4,6	9,6
Prodotti Farmaceutici	17,6	12,7	2,6	3,4
Macchine di generazione di potenza	10,9	37,3	5,8	9,2
Macchine non elettriche	4,9	29,4	0,5	6,6
Macchinari elettronici, da telecomunicazione e da ufficio	12,6	68,4	0,8	14,7
Macchine elettriche	26,0	64,4	10,3	31,7
Aereoplani	2,9	41,8	2,6	7,9
Apparecchi fotografici, ottici e cinematografici	14,4	62,7	2,9	15,3
Intensivi in tecnologia	9,8	36,6	2,5	10,3

Fonte: Amighini, A., e S. Chiarlone (2004), Rischi e opportunità dell'integrazione commerciale cinese per il modello di specializzazione internazionale dell'Italia, LUIC papers 150

Tavola 4

La pressione aumenta per tutti i settori di specializzazione italiana, salvo che per la farmaceutica, dove è pari al 3,4 percento al netto della qualità. Nel comparto intensivo in lavoro non qualificato, l'unica nota positiva riguarda i prodotti in pelle, mentre negli altri settori di specializzazione italiana la differenziazione riduce gli indici di sovrapposizione, rispettivamente, dall'81,3 all'11,9 percento nelle calzature; dal 56 al 9,7 percento nel tessile e abbigliamento, dal 54,3 all'8,5 percento nell'arredamento e idraulica e dal 29,3 all'8,4 percento nei manufatti non metallici. Nel comparto intensivo in capitale umano, un fenomeno analogo, sebbene di dimensioni minori, avviene soprattutto per gli elettrodomestici e i manufatti metallici e non metallici: la sovrapposizione passa, rispettivamente, dal 36,2 e dal 35,9 percento al 15,3 e all'11,5 percento al netto della qualità. Infine, per le macchine non elettriche¹⁹, la sovrapposizione, pur più bassa, aumenta sensibilmente anche corretta per la qualità²⁰, il che è preoccupante ma coerente con il recente sviluppo di questo settore in Cina.

¹⁹ Le stesse considerazioni valgono per le macchine generatrici di potenza e la chimica, in cui l'Italia non ha vantaggi comparati.

²⁰ Per questo settore sul mercato nordamericano, la sovrapposizione cresce dal 21,2% del 1991 al 56,7% del 2001 in virtù della forte espansione dei produttori cinesi negli Stati Uniti e in Canada, come già indicato da Ice e Prometeia (2004). Tuttavia, al netto delle differenze qualitative, la sovrapposizione si riduce al 2,9% nel 1991 e cresce appena al 4,9% nel 2001.

Le opportunità dell'integrazione commerciale cinese per l'Italia

Le importazioni cinesi di manufatti, settore nel quale l'Italia concentra la maggior parte delle sue esportazioni, sono cresciute del 405 per cento fra il 1992 e il 2003, registrando, il tasso di crescita più sostenuto fra il 2002 e il 2003 (38,4 per cento) e più che raddoppiando, in valore, fra il 1999 e il 2003 (145,7 per cento). Questa espansione dipende da molteplici fattori, fra i quali hanno giocato un ruolo importante le misure collegate all'ingresso della Cina nel WTO (Tavola 2) e il rafforzamento della domanda domestica, cresciuta sia nella componente degli investimenti che, sebbene meno, in quella dei consumi privati (Tavola 5).

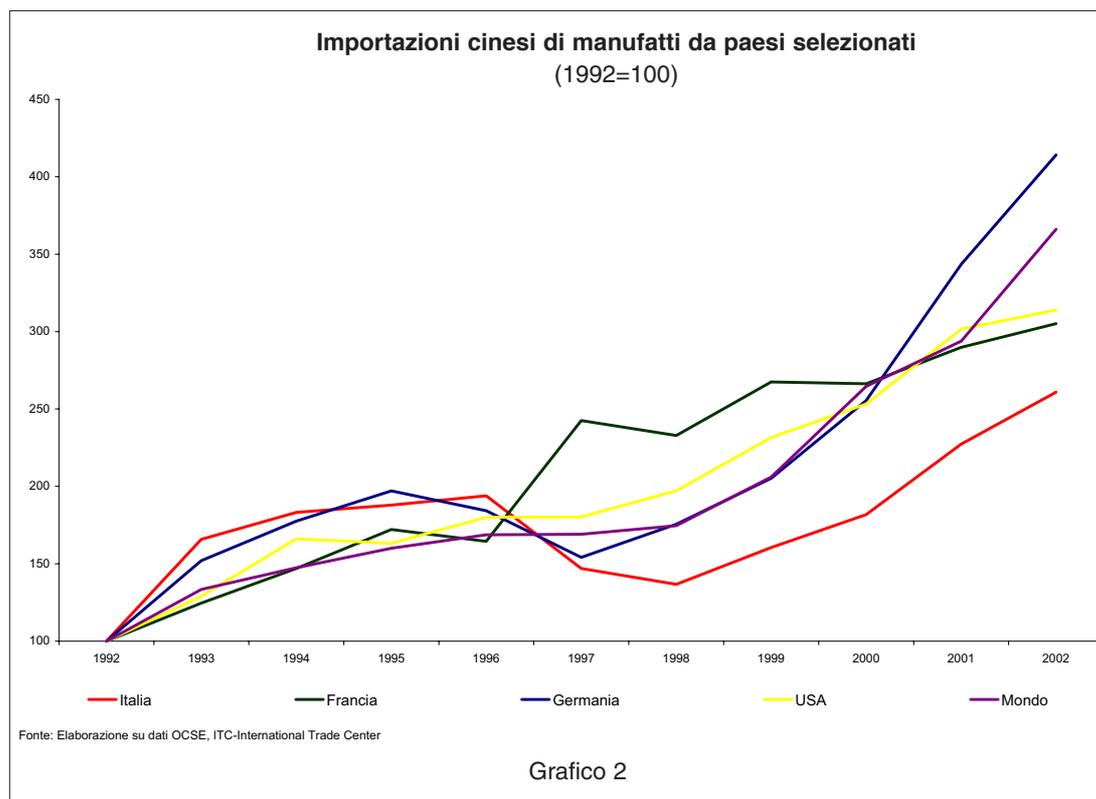
Tasso di crescita del PIL cinese e di alcune sue componenti
Variazioni percentuali sull'anno precedente

	2000	2001	2002	2003
PIL	8,0	7,5	8,0	9,1
Domanda domestica	7,6	9,8	9,4	14,5
Consumi Privati	8,6	6,3	6,6	6,6
Investimenti fissi	9,7	11,5	14,9	25,0

Fonte: Elaborazione su dati Economist Intelligence Unit

Tavola 5

Fra il 1992 e il 2002, le importazioni cinesi dall'Italia sono state meno dinamiche di quelle da Francia, Germania e Stati Uniti. Infatti, posto uguale a 100 il valore delle importazioni dall'Italia nel 1992, esse sono pari a 206 nel 2002. La stessa normalizzazione riporta valori, pari rispettivamente, a 305, 315 e 416 per Francia, Stati Uniti e Germania. La divergenza con questi paesi è nata fra il 1996 e il 1998 (Grafico 2) e non è stata recuperata nel periodo successivo, nonostante che le importazioni cinesi siano più che raddoppiate. Di conseguenza, nel 2002, la quota italiana sulle importazioni manifatturiere cinesi era l'1,7 per cento²¹, minore del 6,5 per cento tedesco e del 9,2 per cento americano, e in linea solo con l'1,6 per cento francese.



Una causa della minore espansione delle importazioni dall'Italia potrebbe essere costituita dal fatto che gli investimenti diretti italiani in Cina sono inferiori a quelli francesi, tedeschi e americani. Questo è rilevante perché una quota elevata delle importazioni cinesi è assorbita da imprese a capitale estero che operano come base di assemblaggio di componenti importati dal paese di provenienza (Grafico 1). Questo è il caso, per esempio, del Giappone, le cui esportazioni verso la Cina sono aumentate del 30% nel 2003 (contribuendo all'80% dell'aumento totale delle esportazioni giapponesi in quell'anno), in seguito al forte aumento della domanda, da parte delle imprese giapponesi localizzate in Cina, di beni capitali e prodotti intermedi utilizzati nella produzione di beni destinati sia al mercato cinese sia ai mercati esteri. Inoltre, la presenza in loco con strutture locali permette un miglior presidio della rete distributiva con impatti positivi sul valore delle esportazioni e una migliore possibilità di controllare imitatori e concorrenti.

Investimenti Diretti in Cina
(quota percentuale sul totale)

	1999	2000	2001	2002	2003
USA	10,5	10,8	9,5	10,3	7,9
Germania	3,4	2,6	2,6	1,8	1,6
Francia	2,2	2,1	1,1	1,1	1,1
Italia	0,5	0,5	0,5	0,3	0,6

Fonte: Elaborazione su dati Investment Promotion Agency of MOFCOM

Tavola 7

La composizione merceologica delle importazioni cinesi contribuisce ulteriormente a spiegare la dinamica più lenta di quelle dall'Italia. Nel 1992, nel 1996 e nel 2002, le importazioni dall'Italia erano polarizzate su settori che hanno registrato, fra il 1992 e il 2002, una crescita della domanda più bassa di quel che avviene per i settori nei quali si concentrano le importazioni da Francia, Germania, e Stati Uniti (Tavola 6). La correlazione²² è negativa con il paniere che la Cina ha importato dall'Italia nel 1992 e nel 1996, mentre è positiva (15,8 per cento) ma inferiore a quella registrata per gli altri quattro paesi (fra 28,8 e 31,7 per cento) per il paniere del 2002. Il fatto che la correlazione sia più bassa anche nel 2002 suggerisce, tra l'altro, che se la graduatoria dei settori con domanda di importazioni più dinamica non dovesse cambiare, l'Italia sarebbe meno pronta a intercettare la crescita futura delle importazioni cinesi²³. Ciò è confermato dal fatto che le importazioni totali cinesi siano cresciute del 35 per cento fra il 2002 e il 2003, mentre quelle dall'Italia sono aumentate solo del 17 per cento, riducendo la quota italiana all'1,23 per cento.

Correlazione di rango fra il tasso di crescita 1992-2002 delle importazioni totali cinesi e il paniere importato da paesi selezionati
(valori percentuali)

	1992	1996	2002
Italia	-5,5%	-1,0%	15,8%
Germania	8,9%	8,3%	28,9%
Francia	9,4%	11,5%	30,6%
USA	2,3%	6,6%	31,7%

Tavola 6

Fonte: Elaborazione su dati OCSE

²¹ La quota era il 2,4 per cento nel 1992 e dopo un picco nel 1994 (3 per cento) è calata costantemente.

²² Si è calcolata una correlazione di rango di Spearman fra il tasso di crescita delle importazioni totali cinesi dei vari settori della manifattura fra il 1992 e il 2002 e il peso percentuale che i medesimi settori hanno nel paniere importato da ciascuno dei quattro paesi considerati. Questo esercizio è stato condotto alle tre cifre della nomenclatura SITC Revision 3 per il settore manifatturiero.

²³ La correlazione del paniere 2002 con i tassi di crescita 2001-2002 dà indicazioni analoghe con correlazioni rispettivamente pari a 11, 33, 16 e 21 per cento per Italia, Germania, Francia e Stati Uniti.

Una quota rilevante delle importazioni dall'Italia è polarizzato, a differenza di quelle da Francia, Germania e Stati Uniti, su prodotti intensivi in lavoro non qualificato, che hanno mostrato tassi di crescita delle importazioni cinesi estremamente contenuti fra il 1992 e il 2002 (90,4 percento). In questa fase dello sviluppo cinese, una specializzazione polarizzata su beni di consumo, spesso di lusso, sembra penalizzata poiché i consumi privati sono cresciuti meno degli investimenti (Tavola 5). Inoltre, vi è il rischio che la minore presenza stabile in Cina (Tavola 7) e la probabile minore disponibilità di reti distributive riducano le possibilità di beneficiare dell'aumento futuro della domanda di beni di consumo. Tuttavia, la minore dinamicità delle importazioni dall'Italia ha anche altre spiegazioni che riguardano la forza dell'Italia nel settore delle macchine strumentali.

Indicatori settoriali sulle importazioni cinesi

	Peso dei settori sulle importazioni 2002 della Cina da				Tasso di crescita delle importazioni cinesi
	Italia	Germania	Francia	USA	1992-02
Bevande e tabacco	0,1	0,2	1,5	0,0	62,3
Prodotti in Pelle	8,0	0,1	0,3	0,4	128,8
Prodotti in Legno e Sughero	0,4	0,5	0,1	0,2	2,9
Tessile	5,6	0,5	0,8	0,9	72,7
Abbigliamento e Articoli da Viaggio	1,2	0,0	0,6	0,0	188,2
Calzature	0,4	0,0	0,1	0,2	-19,4
Manufatti non metallici	0,7	0,8	1,2	0,8	360,1
Produzioni Navali	0,0	0,3	0,1	0,2	34,3
Arredamento e Idraulica	0,9	0,8	0,4	0,2	111,7
Giocattoli, articoli plastici, da ufficio e vari	0,7	0,5	0,8	0,9	87,0
Intensivi in Lavoro non qualificato	18,0	3,6	5,7	3,9	90,4
Oli essenziali, e prodotti per la concia e la colorazione	1,1	1,4	1,5	1,3	296,2
Prodotti in Gomma	0,6	0,5	0,3	0,3	465,4
Prodotti in Carta	0,8	1,2	1,7	2,1	155,8
Manufatti metallici e non metallici	5,8	7,0	5,0	2,9	226,4
Radio, televisioni e apparecchi per la riproduzione dei suoni	0,0	0,1	0,0	0,0	-18,2
Elettrodomestici	0,4	0,2	0,1	0,1	41,3
Mezzi stradali e ferroviari	0,8	13,8	6,7	1,0	90,7
Gioielleria	0,1	0,0	0,1	0,0	42,9
Orologi, opere d'arte e d'antiquariato e strumenti musicali	0,3	2,3	0,5	1,9	101,3
Intensivi in Capitale Umano	9,9	26,6	15,8	9,6	173,3
Prodotti chimici, plastici e fertilizzanti	5,5	6,8	10,5	17,4	248,2
Prodotti Farmaceutici	2,8	1,2	2,9	0,6	201,3
Macchine di generazione di potenza	1,6	6,0	6,4	2,3	170,5
Macchine non elettriche	46,9	32,8	19,6	14,7	154,4
Macchinari elettronici, da telecomunicazione e da ufficio	6,4	7,1	19,2	26,6	990,6
Macchine elettriche	5,2	9,1	12,3	6,1	567,9
Aereoplani	0,3	1,5	5,0	10,4	99,2
Apparecchi fotografici, ottici e cinematografici	3,5	5,6	4,3	8,4	609,4
Intensivi in tecnologia	72,2	70,0	80,0	86,5	362,0

Fonte: Elaborazione su dati OCSE, ITC-International Trade Center

Tavola 8

Il paniere di importazioni cinesi è, infatti, polarizzato su settori intensivi in alta tecnologia e le importazioni di questi prodotti sono cresciute (362 percento) più di quelle di ogni altro settore fra il 1992 e il 2002. Questa polarizzazione è comune ai quattro paesi analizzati ed è coerente con i flussi di commercio fra paesi emergenti e paesi industriali. Tuttavia, le importazioni cinesi dall'Italia, in questo comparto, si compongono prevalentemente di macchine strumentali²⁴ (46,9 per-

²⁴ Si tratta dell'unico settore di questo comparto in cui l'Italia detiene un vantaggio comparato anche a livello mondiale.

cento), molto più di quanto avvenga per Germania (32,8 per cento), Francia (9,6 per cento) e Stati Uniti (14,7 per cento). Le importazioni cinesi di macchine strumentali sono cresciute (154,4 per cento) meno di quelle manifatturiere e di quelle di molti altri settori intensivi in alta tecnologia in cui, invece, Francia, Germania e Stati Uniti sono più presenti. Infine, fra i prodotti intensivi in capitale umano per tutti e quattro i paesi sono molto importanti i manufatti metallici e non metallici, le cui importazioni da parte della Cina sono cresciute notevolmente. Si tratta, di un settore che si trova a monte di molte produzioni e la sua importanza non è indipendente dalla trasformazione della Cina in una base manifatturiera globale. Inoltre, per la Francia e, soprattutto la Germania, assume un peso rilevante l'importazione di mezzi di trasporto²⁵.

Conclusioni: rischi reali e opportunità mancata

L'integrazione cinese è stata prevalentemente vista come un rischio per l'Italia, trascurando le opportunità che essa apre come mercato di sbocco e base produttiva.

Il rischio tocca soprattutto i settori intensivi in lavoro non qualificato e alcuni di quelli intensivi in capitale umano. Esso è mitigata dal fatto che la qualità delle merci italiane è superiore, ma la concorrenza cinese è crescente anche per i prodotti di media gamma. Occorre un maggior investimento in innovazione e sulla qualità per beneficiare di premium price e tutelarsi dall'imitazione. La delocalizzazione produttiva, magari in Cina, per la gamma medio-bassa e per le parti più standardizzate consentirebbe di recuperare competitività di costo e aiuterebbe a raggiungere il livello qualitativo prescelto al costo minimo²⁶, con i benefici effetti collaterali di accentuare la domanda di importazioni per i prodotti a monte.

L'Italia ha sfruttato meno di altri paesi l'opportunità cinese a causa della sua specializzazione settoriale e per i minori investimenti diretti all'estero. Pesa anche la ridotta dimensione delle imprese italiane che rende più complessa la costruzione di reti stabili all'estero, e il riposizionamento verso settori a più alta crescita della domanda. Tuttavia, la progressiva urbanizzazione e la continua crescita economica dovrebbe accentuare gli spazi di mercato per i beni di consumo, e successivamente anche per quelli di lusso. Per sfruttare questi spazi le imprese italiane saranno chiamate a una maggiore presenza diretta sul mercato cinese, anche tramite collaborazioni con imprese locali.

Bibliografia

Abd-El-Rahman, K. (1986), *Réexamen de la définition et de la mesure des échanges croisés de produits similaires entre les nations*. *Revue économique* 37: 307-340
Amighini, A. (2004), *China in the international fragmentation of production:*

²⁵ Nel caso tedesco ciò non è indipendente dal fatto che la Volkswagen ha in Cina una elevata capacità produttiva con forti spillover sulle importazioni di beni intermedi. Il mercato dei mezzi di trasporto è esploso in Cina nel 2003, passando da circa uno a due milioni di auto vendute.

²⁶ Si pensi che le stesse imprese tessili cinesi stanno iniziando a investire in Africa per sfruttare i vantaggi di costo locali, come ad esempio la Shanghai Huayuan Group Corporation (SHGC) in Nigeria.

- Evidence from the ICT industry, Working Paper Cespri 151, CESPRI Università Bocconi, Milano.*
- Amighini, A. e S. Chiarlone (2004) *Rischi dell'integrazione commerciale cinese per il modello di specializzazione internazionale dell'Italia, LIUC papers 150.*
- Chiarlone, S. (2001), *Evidence of Product Differentiation and Relative Quality in Italian Trade, Rivista Italiana degli Economisti, A. VI, n. 2, Agosto.*
- de Nardis, S. e F. Traù (1999), *Specializzazione settoriale e qualità dei prodotti: misure della pressione competitiva sull'industria italiana, Rivista Italiana degli Economisti a. VI, n. 2, Agosto 2001., 177-212.*
- Falvey, R. E. e H. Kierzkowski (1987), *Product Quality, Intra-Industry Trade and (Im)perfect Competition, in H. Kierzkowski (a cura di), Protection and Competition in International Trade. Oxford: Basil Blackwell.*
- Fontagné, L., M. Freudenberg, e N. Péridy (1998), *Intra-Industry Trade and the Single Market: Quality Matters. CEPR Discussion Paper 1959.*
- Freudenberg, M. e Müller (1992), *France et Allemagne: quelles spécialisations commerciales? Economie Prospective Internationale 52.*
- Greenaway, D. (1987). *The Measurement of Product Differentiation in Empirical Studies of Trade Flows. in H. Kierzkowski (Ed.), Protection and Competition in International Trade. Basil Blackwell, Oxford;*
- Greenaway, D., J. Torstensson (1998). *Economic Geography, Comparative Advantages and Trade Within Industries: Evidence from OECD. CEPR Discussion Paper 1857;*
- Greenaway, D., R. Hine and C. Milner (1994). *Country Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the UK. Weltwirtschaftliches Archives 130: 77-99;*
- Ianchovichina, E. and W. Martin (2003), *Economic Impacts of China's Accession to the World Trade Organization, World Bank Policy Research Working Paper 3053, May 2003;*
- Ice e Prometeia (2003), *Evoluzione del commercio con l'estero per aree e per settori, Novembre 2003;*
- Kierzkowski, H. (1987), *Protection and Competition in International Trade. Basil Blackwell, Oxford;*
- Krause, L. B. (1982), *U.S. Economic Policy toward the Association of South East Asian Nations: Meeting the Japanese Challenge, Washington D.C.: The Brookings Institutions;*
- Lardy N. R. (2002), *Integrating China into the Global Economy, The Brookings Institution;*
- Onida, F. (1999), *Quali prospettive per il modello di specializzazione in Italia?, Economia italiana, 3;*
- Park, Y.C. e W.A. Park (1989), *Changing Japanese Trade Patterns and East Asian NICs, in Krugman (1991) (a cura di), Trade with Japan, University of Chicago Press, Nber, Chicago;*
- Rosen, D., (2004), *Il risveglio del gigante, in Aspenia 23, Il tempo della Cina, Il Sole 24 Ore.*
- Tomba, L., (2004), *L'ascesa della classe media, in Aspenia 23, Il tempo della Cina, Il Sole 24 Ore.*

L'ALLARGAMENTO DELLA UE AD EST: UN RISCHIO PER IL "MADE IN ITALY"?

di Pierluigi Montalbano e Federica Saliola*

1. Introduzione

Il tema della distribuzione dei vantaggi comparati all'interno del mercato unico europeo allargato rappresenta, senza dubbio, uno degli argomenti più stimolanti dal punto di vista dell'analisi economica. A partire dal 1° maggio 2004, con l'ingresso di 10 nuovi paesi membri (Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Slovenia, Ungheria, Estonia, Lettonia, Lituania, Cipro e Malta), il mercato unico europeo coinvolge in uno spazio commerciale unico circa mezzo miliardo di lavoratori/consumatori/risparmiatori su una superficie di circa 4.000 Km². Tale mercato europeo allargato, che costituisce la più grande area integrata del mondo industrializzato, se da un lato può certamente favorire nuove opportunità di crescita e di sviluppo a beneficio di tutti i paesi membri grazie all'ampliamento dei mercati e della concorrenza, dall'altro può generare, per le imprese dei vecchi paesi membri, una riduzione delle quote di mercato, legata alla minore competitività su determinate produzioni rispetto ai nuovi entranti. Il crescente processo di delocalizzazione produttiva dell'Europa occidentale verso l'Europa centro-orientale, manifestatosi nell'ultimo decennio, ha infatti favorito un processo di catching up dei paesi di nuova accessione nei confronti dei vecchi paesi membri in termini di tecniche di produzione, tecnologia e caratteristiche dei prodotti.

Nel quadro di tale generale processo, l'opinione prevalente nel nostro paese è che l'Italia sia, tra i vecchi membri dell'UE, uno tra quelli più esposti al rischio di perdite, e su un maggior numero di prodotti. Ciò in quanto la specializzazione nazionale sarebbe essenzialmente concentrata nei settori "tradizionali" e "maturi", ad alta intensità di lavoro e caratterizzata da una struttura dei vantaggi comparati simile a quella dei nuovi paesi membri. D'altro canto, si sostiene che tale similitudine sia in realtà solo apparente, avendo i prodotti italiani caratteristiche qualitative tali da essere difficilmente sostituibili con quelle dei paesi di nuova accessione e, più in generale, con quelli degli altri competitor internazionali di beni tradizionali.¹

Per approfondire la questione circa la distribuzione dei vantaggi comparati all'interno del mercato comune europeo allargato, si analizzerà, in primo luogo, il grado di similitudine esistente tra il modello di specializzazione italiano e quello dei nuovi entranti, attraverso l'analisi delle dinamiche di specializzazione che hanno caratterizzato tali economie nel corso degli anni Novanta, dopo l'avvenuta liberalizzazione commerciale. In secondo luogo, si proporrà, relativamente alle produzioni considerate simili a quelle del nostro paese, un'analisi dei contenuti qualitativi dei prodotti scambiati dai nuovi paesi membri all'interno del mercato UE. Ciò permetterà di trarre alcune prime considerazioni circa l'attuale livello di sostituibilità o, viceversa, di complementarità delle produzioni dell'Europa centro-orientale rispetto a quelle tipiche del "made in Italy".

* Pierluigi Montalbano, Dipartimento di Teoria Economica e Metodi Quantitativi per le Scelte Politiche dell'Università di Roma "La Sapienza". Per informazioni e contatti: p.montalbano@dte.uniroma1.it. Federica Saliola, Dipartimento di Economia dell'Università di Roma III. Per informazioni e contatti saliola@uniroma3.it. Le elaborazioni ed i risultati complessivi dell'analisi statistica sono disponibili presso gli Autori.

Si ringraziano Lelio Iapadre, Università dell'Aquila, e Paolo Ferrucci, Area Studi Statistica e Documentazione dell'ICE, per i preziosi commenti e suggerimenti. Eventuali errori contenuti nel testo rimangono naturalmente esclusiva responsabilità degli autori.

¹ Sulla differenza delle produzioni italiane si veda De Nardis e Traù (1999).

2. Il commercio PECO-UE: dal Comecon alla liberalizzazione commerciale degli anni novanta

Come è noto, i rapporti commerciali delle economie dell'Europa centro-orientale durante gli anni della "guerra fredda" erano quasi integralmente gestiti nell'ambito del Consiglio di Mutua Assistenza Economica, il COMECON². Il sistema COMECON, fondato su accordi bilaterali, prezzi amministrati ed inconvertibilità delle valute, ha per lungo tempo ostacolato in Europa Centro-Orientale il libero commercio a condizioni di mercato, determinando la distorsione dei flussi commerciali, sia dal punto di vista dell'orientamento geografico, sia dal punto di vista della composizione settoriale. Il sistema di produzione centralizzata ha generato, in particolare, un vero e proprio "gap" strutturale tra la specializzazione delle economie pianificate e l'andamento dei principali mercati internazionali, che si è tradotto in un progressivo declino della competitività dei PECO a livello internazionale e nel progressivo abbandono dei mercati internazionali. Fino al 1990, le economie dei Paesi dell'Europa centro-orientale rimasero pertanto caratterizzate da un modello di produzione di tipo semi-industriale, caratterizzato da una specializzazione all'export fondata principalmente su materie prime, derivati del petrolio e del carbone, industria alimentare e alcune manifatture tradizionali (tessile, calzaturiero, legno e carta). Trascurabili, per contro, le esportazioni di beni provenienti dai comparti produttivi tecnologicamente più avanzati come, ad esempio, elettronica di consumo, chimica e farmaceutica, autoveicoli e motori, ottica e meccanica di precisione (Guerrieri, Mastropasqua, 1993).

La crescente integrazione commerciale tra Europa occidentale ed Europa centro-orientale ha determinato significativi cambiamenti nel modello di specializzazione commerciale dei PECO.

Dall'analisi effettuata, relativa ai vantaggi comparati degli otto PECO nuovi membri (Polonia, Ungheria, Repubblica Ceca, Slovacchia, Slovenia, Lettonia, Lituania, Estonia) per gli anni 1993-2002³, si evidenziano, in particolare, le seguenti tendenze di fondo relativamente ai flussi commerciali verso l'UE:

² Il COMECON fu istituito il 15 Gennaio 1949 come risposta dell'URSS al Piano Marshall. Il Trattato istitutivo fu firmato da URSS, Bulgaria, Cecoslovacchia, Ungheria, Polonia, Romania. Più tardi si unirono Albania (1949), Repubblica Democratica Tedesca (1950) e, a simboleggiare il carattere non esclusivamente europeo dell'accordo anche Mongolia (1962), Cuba (1972) e Vietnam (1978). L'Albania lasciò l'organizzazione nel 1961; la Repubblica Democratica Tedesca l'abbandonò, a seguito della riunificazione con la Repubblica Federale Tedesca, avvenuta nel 1990. L'Organizzazione si dissolse definitivamente il 28 giugno 1991.

³ L'analisi è stata condotta utilizzando l'Indice di Intensità di Specializzazione (IIS) che si ottiene dalla differenza fra i saldi normalizzati dei singoli settori ed il saldo normalizzato globale. In formula:

$$IIS_i = (SN_i - SN)$$

ove SN_i rappresenta il saldo normalizzato del settore i e SN il saldo normalizzato globale. Nell'ambito del presente lavoro è stata utilizzata la seguente versione corretta dell'indice, come riportata da Iapadre (2003):

$$\frac{IIS_i}{\left(1 - SN \cdot \frac{|IIS_i|}{IIS_i}\right)}$$

L'indice varia tra -1 e +1, valori positivi denotano una specializzazione del paese nel settore considerato, mentre valori negativi denotano una despecializzazione del paese nel settore. Le informazioni ottenute dall'indice IIS corretto sono state integrate dal calcolo del peso dei diversi settori nell'interscambio con l'UE per lo stesso arco temporale di riferimento (si veda Iapadre, 1995, 2003). L'indice è stato calcolato su dati EUROSTAT (Banca dati Comext) sulla base della classificazione SITC rev. 3, a 3 (cifre).

• una generale tendenza alla progressiva specializzazione dei flussi di interscambio PECO-UE. Mettendo a confronto la composizione dei flussi delle importazioni e delle esportazioni fra gli otto PECO considerati e l'UE, nel 1993 e nel 2002, emerge infatti una chiara tendenza alla concentrazione della specializzazione in un minor numero di comparti, talvolta addirittura in un unico comparto all'interno del settore produttivo considerato, che viene ad assumere parallelamente anche un peso significativo sull'interscambio totale. Un esempio rilevante è rappresentato dal settore del mobilio, in cui tutti gli otto paesi considerati sembrano rafforzare la specializzazione produttiva ed il cui peso sull'interscambio commerciale con l'UE cresce a tassi elevati.

• Un fenomeno di riallocazione dei vantaggi comparati degli otto PECO considerati nell'ambito dei settori tradizionali⁴. Si evidenzia, ad esempio, un generale indebolimento della specializzazione per quanto riguarda il settore dell'abbigliamento, soprattutto nei comparti che tradizionalmente erano caratterizzati da una significativa specializzazione dei PECO (841 e 842). Tale fenomeno ha interessato in misura relativamente minore la Polonia, mentre non ha interessato la Lettonia e la Lituania, che mostrano al contrario un progressivo rafforzamento dei vantaggi comparati in tale settore. Per quanto concerne i prodotti tessili, si evidenzia invece una generale tendenza alla progressiva concentrazione della specializzazione nel comparto dei filati tessili (651). Tuttavia, anche in questo caso, le tre Repubbliche Baltiche fanno eccezione, mostrando vantaggi comparati anche negli altri comparti del settore.

• L'abbandono da parte degli otto PECO considerati di alcune delle produzioni manifatturiere "tipiche" del modello di specializzazione settoriale precedente la dissoluzione del COMECON. Si evidenzia, ad esempio, un generale processo di riduzione dei vantaggi nel comparto dei prodotti in metallo (le principali specializzazioni si concentrano nel comparto 699 per la Polonia, la repubblica Ceca e la Slovenia, e nel comparto 691 per l'Estonia) e nei settori ad elevate economie di scala, soprattutto nella chimica. Una parallela tendenza evolutiva del modello di specializzazione settoriale dei PECO verso i comparti produttivi appartenenti ai settori ad alta intensità tecnologica (come, ad esempio, elettronica di consumo, chimica e farmaceutica, autoveicoli e motori, ottica e meccanica di precisione), specializzazione, come visto, totalmente assente durante gli anni del COMECON. Fanno eccezione, in questo caso, la Lettonia, la Polonia e la Slovacchia.

• La peculiarità delle performance di specializzazione dei tre paesi baltici e dell'Ungheria. Le repubbliche baltiche, in controtendenza rispetto al resto dei PECO considerati, sono caratterizzate da un marcato rafforzamento dei vantaggi nei settori tradizionali, quali l'abbigliamento, il tessile ed i manufatti in legno e sughero. L'Ungheria mostra, invece, una perdita di vantaggi più netta nei settori tradizionali e nei settori a forti economie di scala, ed una maggiore concentrazione in settori non caratteristici del modello di specializzazione dei PECO, quali ad esempio radio e tv, macchine per ufficio e settori ad alta tecnologia (macchine per ufficio EDP, telecomunicazioni, meccanica di precisione, foto cine ottica).

⁴ I settori ed i relativi comparti appartenenti alla classificazione SITC rev. 3 sono stati classificati sulla base della tassonomia di Pavitt nel seguente modo:

- settori tradizionali: 61, 62, 63, 65, 69, 81, 82, 83, 84, 85, 89;
- settori con forti economie di scala: 51, 52, 53, 55, 56, 58, 57+59, 64, 66, 67, 68, 761+762+763, 751+759, 775, 78;
- meccanica strumentale e altri settori specializzati: 71, 721, 722, 723, 724, 725, 726, 727, 72812+72844, 72811+72819+7283, 7284 (escluso 72844), 73, 74, 771+772+773, 778, 791, 793;
- settori ad alta intensità tecnologica: 54, 752, 764, 774, 776, 792, 87, 88.

3. Quali vantaggi comparati per il “made in Italy”?

Dall’analisi presentata emerge, come visto, che la maggior parte dei paesi considerati mostra dinamiche simili nei prodotti tradizionali e nei settori a forti economie di scala, mentre realtà peculiari sono quelle dell’Ungheria e delle Repubbliche baltiche.

A questo punto, è opportuno confrontare le caratteristiche del modello di specializzazione commerciale degli otto PECO considerati con il modello di specializzazione dell’Italia nel mercato europeo, al fine di verificare l’esistenza di eventuali settori di specializzazione comune. L’obiettivo è quello di verificare se l’entrata di tali paesi all’interno del mercato comune possa configurarsi o meno come una minaccia per il nostro paese, in quanto i beni prodotti da tali nuovi partner possono essere considerati in concorrenza diretta con i prodotti del “made in Italy” o se viceversa le esportazioni dei nuovi membri all’interno del mercato comune siano complementari rispetto a quelle dell’Italia.

Si è pertanto proceduto ad analizzare la dinamica di specializzazione commerciale dell’Italia nei confronti dell’UE dal 1993 al 2002, seguendo la stessa metodologia adottata per l’analisi delle specializzazioni dei PECO nuovi membri dell’UE. L’esame dei vantaggi comparati dell’Italia conferma le caratteristiche ormai note del nostro modello di specializzazione, caratterizzato dalla concentrazione dei vantaggi nei settori tradizionali (tessile, abbigliamento, calzature, mobilio, idraulica e manufatti non metallici) e nei settori ad alta specializzazione (principalmente macchine). L’analisi evidenzia, inoltre, un indebolimento nei settori delle calzature e degli impianti sanitari e idraulici, mentre permane la despecializzazione nei settori ad alta intensità tecnologica.

L’analisi dei vantaggi comparati effettuata per l’Italia evidenzia che i comparti di specializzazione comune con i paesi nuovi entrati, nell’ambito dell’interscambio con l’UE, sono numerosi ed in crescita. Tra essi, assume particolare rilevanza il comparto del mobilio, presente in tutti i PECO considerati. Relativamente alle calzature, invece, si evidenzia una specializzazione comune con l’Italia nel caso dell’Ungheria, della Repubblica Ceca, della Slovacchia e dell’Estonia. Anche il settore dell’abbigliamento risulta un settore di specializzazione comune PECO - Italia, soprattutto nei comparti 841⁵, 842⁶ e 845⁷, eccezion fatta per la Slovenia e la Repubblica Ceca. E’ interessante, inoltre, sottolineare come nel caso delle Repubbliche baltiche e della Slovacchia la similitudine nelle specializzazioni si concentri proprio nei settori tradizionali del made in Italy, come calzature, abbigliamento, tessile e mobilio. Infine, da notare la comune specializzazione nel comparto dei motori per la Polonia e la Repubblica Ceca. Nella Tavola 1 sono riportati, per il 2002, i primi cinque comparti di specializzazione che gli otto PECO considerati hanno in comune con l’Italia, in ordine decrescente relativamente al peso sull’interscambio con l’UE ed al grado di specializzazione relativa.

Nell’ambito della presente analisi, allo scopo di approfondire il confronto delle caratteristiche del modello di specializzazione commerciale degli otto PECO considerati con il modello di specializzazione dell’Italia, si è proceduto comparando la dinamica di specializzazione dell’Italia e dei PECO nei confronti dell’UE, durante il periodo 1993-2002, tenendo conto congiuntamente sia dell’indice di specializzazione

⁵ Cappotti, mantelli, giubbotti, costumi, giacche, pantaloni, camicie, biancheria intima, biancheria da notte e simili, per uomo o ragazzo, in materie tessili, escl. quelle a maglia e quelle dei sottogruppi 845.2 o 845.6

⁶ Cappotti, mantelli, giubbotti, costumi, tailleurs, giacche, vestiti, gonne pantaloni, camicie, biancheria intima, biancheria da notte e simili, per donna o ragazza, in materie tessili, esclusi quelle a maglia e quelle dei sottogruppi 845.2 o 845.6

⁷ Vestiti in materie tessili, anche a maglia, n.c.a.

sia del peso sull'interscambio totale⁸. L'attenzione si è concentrata sui comparti di specializzazione comune presenti in più PECO, nella fattispecie: mobilio, abbigliamento (comparto 842), calzature e tessuti (comparto 651)⁹. Per essi le Figure 1-4 mostrano l'andamento della specializzazione dei PECO considerati nell'interscambio con l'UE in rapporto all'Italia nei quattro comparti di specializzazione comune selezionati. Valori positivi indicano una specializzazione dell'Italia più marcata rispetto ai PECO considerati (l'Italia gode pertanto di un vantaggio relativo); valori prossimi allo zero, o negativi, indicano invece che i PECO presentano una specializzazione comparabile o addirittura più marcata rispetto all'Italia (essa sperimenta pertanto uno svantaggio relativo).

Tavola 1 - Principali comparti di specializzazione comune PECO-Italia nell'interscambio con l'Unione Europea (2002)

Ungheria	R. Ceca	Estonia	Lettonia	Lituania	Polonia	Slovacchia	Slovenia
Motori	Parti e accessori autoveicoli	Mobili	Mobili	Abbigliamento	Parti e accessori	Mobili autoveicoli	Mobili
713	784	821	821	842	784	821	821
Mobili	Manufatti in metalli comuni	Abbigliamento	Abbigliamento	Mobili	Mobili	Calzature	Elettrodomestici
821	699	845	845	821	821	851	775
Elettrodomestici	Mobili	Calzature	Abbigliamento	Abbigliamento	Motori	Abbigliamento	Manufatti in metalli comuni
775	821	851	842	845	713	841	699
Calzature	Abbigliamento	Abbigliamento	Barre e profilati in ferro e acciaio	Abbigliamento	Manufatti in metalli comuni	Filati tessili	Abbigliamento
851	741	841	676	841	699	651	743
Abbigliamento	Barre e profilati in ferro e acciaio	Abbigliamento	Filati tessili	Filati tessili	Abbigliamento	Pneumatici in gomma	Filati tessili
845	676	842	651	651	842	625	651

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat Comext

Per quanto riguarda il mobilio (821), la Fig. 1 evidenzia come la dinamica di specializzazione dell'interscambio con l'UE si sia progressivamente avvicinata a quella dell'Italia per la stragrande maggioranza dei PECO considerati nel periodo 1993-2002 (con la rilevante eccezione dell'Ungheria ed, in parte, della Slovacchia). In particolare, l'Italia passa da un significativo vantaggio nei confronti della gran parte dei paesi considerati (eccetto nel caso della Slovenia e della Polonia), ad uno

⁸ Ciò è stato fatto ponderando, per ognuno dei settori comuni considerati (mobilio, abbigliamento, calzature e tessuti) l'indice di intensità di specializzazione per il peso del comparto sull'interscambio totale e calcolando per ogni anno considerato la differenza con l'Italia.

⁹ Filati tessili

svantaggio altrettanto significativo nei confronti di alcuni di essi (principalmente le Repubbliche baltiche).

Una situazione opposta si verifica invece nell'abbigliamento (comparto 842) (Fig.2). Come già sottolineato, nei comparti dell'abbigliamento (841, 842 e 843), i PECO considerati registrano, nel corso del decennio, una tendenza generale all'indebolimento progressivo della loro specializzazione. In termini di comparazione con la specializzazione italiana, ciò si riflette in una progressiva riduzione del vantaggio di specializzazione che tali paesi avevano all'inizio del periodo considerato, pur rimanendo comunque caratterizzati da una situazione di relativa specializzazione rispetto all'Italia. Tra i PECO considerati, Slovenia, Polonia, Ungheria e Slovacchia sono quelli che presentano una perdita di vantaggio più evidente. Diversamente, Lettonia e Lituania, sebbene non immuni dalla tendenza generale, mantengono vantaggi più marcati in tale comparto¹⁰.

Le calzature rappresentano un comparto di specializzazione comune con l'Italia solo per quattro dei PECO considerati. Tuttavia, l'evoluzione dei pattern di specializzazione risulta preoccupante relativamente all'Estonia ed alla Slovacchia. Quest'ultimo paese, in particolare, presenta nell'interscambio con l'UE, un livello più marcato di specializzazione nel comparto rispetto all'Italia (Fig. 3).

Relativamente al tessile, l'Italia, a fronte di una generale situazione di specializzazione relativa rispetto ai PECO dal punto di vista dell'interscambio con l'UE nel 1993, con la rilevante eccezione della Slovacchia (Fig.4), registra un generale indebolimento di tale vantaggio relativo, fino a registrare uno svantaggio relativo nel caso della Slovenia e della Lettonia.

In conclusione, l'Italia che nel 1993 godeva di un significativo vantaggio relativo rispetto ai PECO in pressoché tutti i comparti di specializzazione comune, ad eccezione dell'abbigliamento (842), ha sperimentato, nel corso del decennio considerato, una progressiva erosione di tale vantaggio fino a registrare, in molti casi, addirittura uno svantaggio relativo nel quadro dell'interscambio con l'UE.

4. Specializzazione commerciale dei PECO e dell'Italia: complementarità o sostituibilità?

L'evidenza empirica riportata, relativa alla dinamica delle specializzazioni comuni fra Italia e PECO nell'ambito dell'interscambio con l'UE, ci restituisce un quadro allarmante circa la posizione competitiva del made in Italy all'interno del mercato comune allargato. Tale evidenza empirica non è, tuttavia, da sola, sufficiente a giustificare conclusioni pessimistiche. Una vasta letteratura sul tema ha sottolineato, a tal proposito, come l'Italia abbia saputo, almeno finora, fronteggiare la concorrenza attraverso l'elevata componente qualitativa dei propri prodotti (Amighini e Chiarlone, 2003). Appare pertanto utile, a questo punto dell'analisi, operare una valutazione delle caratteristiche qualitative delle merci scambiate nei settori di specializzazione comune considerati. Un'apparente sovrapposizione delle specializzazioni produttive dei paesi considerati potrebbe, infatti, nascondere significative differenze nel livello qualitativo e nelle caratteristiche delle merci, tali da rendere i beni scambiati dai PECO nel mercato comune complementari, anziché sostituibili, dei prodotti tipici del made in Italy .

Nel presente paragrafo sarà pertanto operata un'analisi del contenuto qualitativo dei beni oggetto di commercio intrasettoriale degli otto paesi considerati nell'interscambio con il mercato UE e della dinamica registrata nell'ultimo decennio.

¹⁰ La Repubblica Ceca non presenta vantaggi comparati in tale settore e pertanto non è considerata nell'analisi.

La metodologia utilizzata consiste nello scomporre la quota di commercio intrasettoriale in “commercio orizzontale”, caratterizzato dallo scambio di beni appartenenti al medesimo settore con caratteristiche differenti e qualità simili; “commercio verticale positivo”, caratterizzato dallo scambio di beni appartenenti al medesimo settore con livello qualitativo delle esportazioni superiore a quello delle importazioni; “commercio verticale negativo”, caratterizzato dallo scambio di beni appartenenti al medesimo settore il cui livello qualitativo delle importazioni è maggiore di quello delle esportazioni¹¹.

L'obiettivo è quello di mettere in evidenza l'esistenza o meno di una tendenza evolutiva nei pattern di specializzazione dei paesi di nuova accessione verso standard qualitativi e caratteristiche dei prodotti più simili a quelli tipici del made in Italy. La gran parte della letteratura esistente sull'analisi della natura del commercio intrasettoriale è, a tal proposito, concorde nel ritenere che la dinamica della quota di commercio orizzontale e verticale sia un buon indicatore per cogliere i processi di “convergenza” tra i pattern di specializzazione commerciale dei paesi considerati. In pra-

¹¹ Tale metodologia, inizialmente proposta da Abed-el-Rahman (1991), e poi successivamente impiegata da Greenaway, Hine e Milner (1994), e Tharakan e Kerstens (1995), è basata sull'ipotesi che, per una ampia disaggregazione dei comparti merceologici, il prezzo di un bene, espresso dal suo valore unitario, riflette, con buona approssimazione, la qualità del bene stesso. In pratica, a prezzi relativamente più elevati si ritiene corrispondano beni di qualità superiore. Nella metodologia proposta da Abed-el-Rahman, il tradizionale indice di Grubel e Lloyd viene modificato considerando solo le importazioni M_{ih} e le esportazioni X_{ih} di quei beni per i quali il rapporto tra il valore unitario delle esportazioni (VU_{xi}) ed il valore unitario delle importazioni (VU_{mi}) cade in un intervallo definito arbitrariamente. In formula:

$$1 - \alpha < VU_{xi} / VU_{mi} < 1 + \alpha$$

In pratica, si assume che tutte le volte in cui il rapporto tra il valore unitario delle esportazioni ed il valore unitario delle importazioni cade nell'intervallo considerato, il commercio intrasettoriale sia di tipo orizzontale, mentre, al contrario, se il rapporto cade al di fuori dell'intervallo considerato, il commercio intrasettoriale è considerato di tipo verticale. α generalmente assume il valore critico di 0.15 o di 0.25. Ciò significa che si ipotizza la presenza di commercio intrasettoriale di tipo orizzontale se il valore unitario delle importazioni ed il valore unitario delle esportazioni differiscono, alternativamente, meno del 15% o del 25%. Al fine di ottenere un indicatore “robusto” di commercio verticale, nell'analisi effettuata è stato considerato α pari a 0.25. L'indice di Grubel e Lloyd misura il commercio intrasettoriale di tipo orizzontale nel settore s come segue:

$$GL_I^H = \frac{\sum_i (X_i^h + M_i^h) - \sum_i |X_i^h - M_i^h|}{\sum_i (X_i + M_i)}$$

Il numeratore esprime l'ammontare di commercio intrasettoriale di tipo orizzontale del settore i ed il denominatore corrisponde all'interscambio totale dello stesso. La misura del commercio intrasettoriale di tipo verticale si ottiene, invece, calcolando l'indice GL considerando solo le importazioni M_i^v e le esportazioni X_i^v di quei beni, per i quali il rapporto tra il valore unitario delle esportazioni (VU_{xi}) ed il valore unitario delle importazioni (VU_{mi}) sia:

$$VU_{xi}/VU_{mi} > 1 + \alpha \quad \text{oppure} \quad VU_{xi}/VU_{mi} < 1 - \alpha$$

L'indice GL così calcolato misura, quindi, il commercio intrasettoriale di tipo verticale. In formula:

$$GL_I^V = \frac{\sum_i (X_i^v + M_i^v) - \sum_i |X_i^v - M_i^v|}{\sum_i (X_i + M_i)}$$

Se si considerano solo gli scambi per cui il valore unitario delle esportazioni eccede quello delle importazioni in ragione del 15 o del 25%, l'indice misura il commercio intrasettoriale di tipo verticale positivo, quello cioè in cui la qualità delle esportazioni è maggiore di quella delle importazioni. Se si considerano, invece, solo gli scambi per cui il valore unitario delle esportazioni è inferiore a quello delle importazioni del 15 o del 25%, l'indice misura il commercio intrasettoriale di tipo verticale negativo, quello cioè in cui la qualità delle esportazioni è minore di quella delle importazioni. Il commercio intrasettoriale totale di un dato settore i , è esprimibile come la somma della componente orizzontale e verticale, e quest'ultima, a sua volta, come la somma della sua costituente positiva e negativa.

tica, un'elevata quota di commercio intrasettoriale orizzontale denoterebbe l'esistenza di un significativo processo di convergenza, mentre un'elevata quota di commercio intrasettoriale verticale denoterebbe l'esistenza di significative differenze qualitative nei prodotti scambiati. Le analisi empiriche finora realizzate, pur utilizzando indicatori differenziati per misurare la sovrapposizione commerciale e le differenze qualitative fra i prodotti, hanno in particolare sottolineato due aspetti principali dell'interscambio PECO-UE nel corso degli anni Novanta: una progressiva crescita della quota di commercio intrasettoriale rispetto al commercio intersettoriale (Aturupane, Djankov e Hoekman 1997, Annicchiarico e Quintieri 1999, Gabrisch e Segnana 2003); un peso significativo della quota di commercio intrasettoriale verticale sulla quota di commercio intrasettoriale totale (Burgstalle e Landesmann 1997; Rosati 1998; Gabrisch e Werner 1998; Thom 1999 e Gabrisch e Segnana 2001).

Nell'ambito della presente analisi relativa al contenuto qualitativo dei beni oggetto di commercio intrasettoriale, l'attenzione si è concentrata sui settori del "made in Italy" di specializzazione comune con i PECO nuovi membri nell'ambito del mercato europeo allargato, analizzando l'interscambio PECO-UE per il periodo 1993-2002 ad un livello di disaggregazione più ampio (6 digit)¹². L'analisi ha prodotto i seguenti risultati principali:

- nel comparto del mobilio, ove come visto la dinamica di specializzazione dell'interscambio con l'UE si è progressivamente avvicinata a quella dell'Italia per la stragrande maggioranza dei PECO considerati, si assiste ad un fenomeno generale di diminuzione della quota di commercio intrasettoriale verticale negativo in tutti i paesi nel periodo considerato (Figure 5-7). Ciò significa che tali paesi, nell'ambito dell'interscambio con l'UE, oltre a rafforzare la specializzazione nel mobilio rispetto all'Italia, hanno parallelamente sperimentato anche un'evoluzione relativa delle caratteristiche qualitative di tale specializzazione.

- Sebbene si evidenzia nel corso del decennio una tendenza verso l'aumento della componente verticale positiva, essa si attesta tuttavia su valori ancora trascurabili per la gran parte dei paesi. Si assiste, invece, ad un relativo incremento della quota di commercio intrasettoriale orizzontale, che mostrava nel 1993 valori vicini allo zero per la gran parte dei paesi, ad eccezione dell'Ungheria, della Slovenia e della Repubblica Ceca. In particolare, mentre tutti i paesi riducono la quota di commercio verticale negativo nel mobilio, solo la Repubblica Ceca, la Slovenia e l'Estonia mostrano un incremento della quota verticale positiva, mentre il resto dei paesi registra piuttosto l'aumento dell'orizzontale. Tale fenomeno è particolarmente evidente nel caso della Slovacchia e della Polonia.

- La situazione nel comparto 842 dell'abbigliamento è, come visto, peculiare, in quanto in tale comparto i PECO considerati riducono la loro specializzazione relativa rispetto all'Italia. La situazione è, dal punto di vista delle caratteristiche qualitative dei prodotti, eterogenea (Figure 8-10). Si assiste, ad una tendenza alla riduzione del commercio verticale negativo, principalmente nella prima parte del decennio considerato, e ad un predominio della quota di commercio intrasettoriale orizzontale nel caso dell'Estonia, della Lituania, della Repubblica Ceca e della Polonia. Viceversa, la Slovenia è l'unico paese caratterizzato dal predominio e dall'aumento della componente verticale positiva. La Slovacchia infine mostra un uguale peso della componente orizzontale e della componente verticale positiva. In pratica, nel comparto dell'abbigliamento la situazione competitiva complessiva dei PECO rimane debole, sia in quanto afflitta da un processo di pro-

¹² L'analisi è stata realizzata su dati Comext, tramite la classificazione Sistema Armonizzato (HS) 2002. Il passaggio dalla classificazione SITC rev. 3 alla classificazione HS è stato realizzato utilizzando apposite tavole di conversione gentilmente messe a disposizione dall'Area Studi, Statistica e Documentazione dell'ICE.

gressiva despecializzazione, sia perché non si caratterizza da una chiara tendenza al miglioramento qualitativo delle merci scambiate come nel caso del mobilio. Il commercio verticale negativo addirittura aumenta in Ungheria, in Lettonia e, in misura minore, nella Repubblica Ceca e risulta essere predominante in Lettonia. Rilevante eccezione in questo quadro generale è la situazione della Slovenia.

- Anche per quanto concerne il comparto delle calzature (Figure 11-13), la situazione sembra essere meno preoccupante del previsto. L'Estonia, che assieme alla Slovacchia presenta, come visto, un vantaggio relativo rispetto all'Italia nell'ambito dell'interscambio con l'UE, mostra in realtà un marcato rafforzamento della componente di commercio intrasettoriale verticale negativo nel periodo considerato, che risulta predominante rispetto alle altre componenti, con un peso addirittura superiore al 70% negli ultimi due anni. Anche nel caso della Slovacchia, si evidenzia la crescita nell'ultimo triennio del verticale negativo, pur in una situazione generale nel corso del periodo di relativa stabilità caratterizzata da un'importanza pari tra verticale negativo e orizzontale.

- Per quanto concerne, infine, il tessile¹³, la situazione è caratterizzata dal predominio della quota orizzontale in Polonia e Slovenia, del verticale negativo in Lettonia, e da un peso quasi paritario tra orizzontale e verticale negativo nella Repubblica Ceca (Figure 14-16). Il dato interessante concerne la diminuzione del peso della quota di commercio verticale negativo in Polonia, Slovenia e Repubblica Ceca a favore dell'aumento della quota orizzontale, che diviene predominante come visto nei primi due paesi. Viceversa, il peso del commercio verticale positivo appare trascurabile. La situazione di specializzazione relativa della Lettonia e della Slovenia rispetto all'Italia, sopraevidenziata, si traduce sostanzialmente in complementarietà nel caso della Lettonia, che presenta una quota preponderante di commercio verticale negativo.

5. Conclusioni

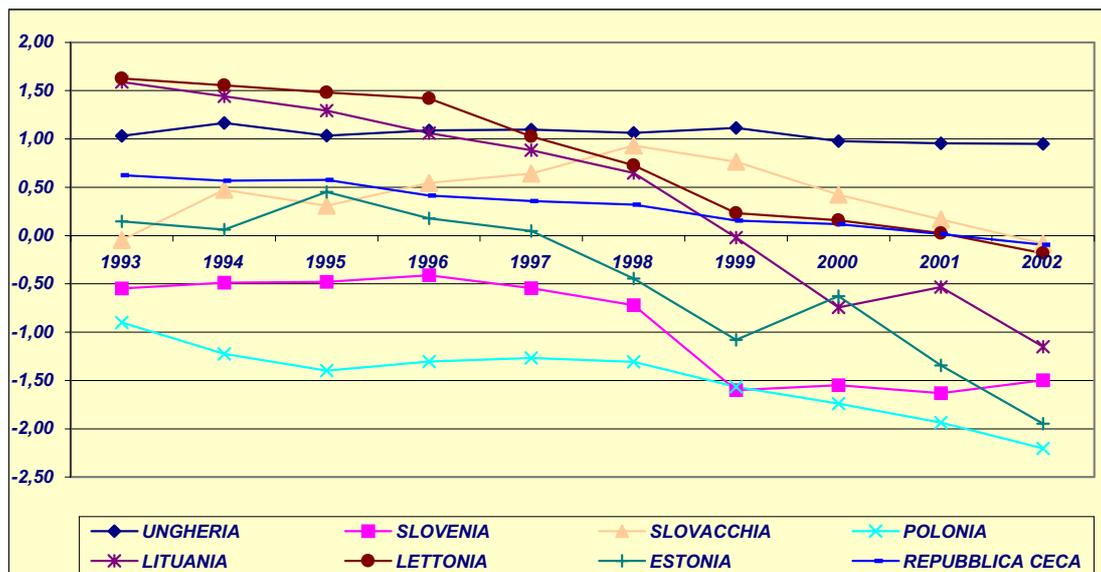
Coerentemente con le attese, l'analisi qualitativa mostra un quadro meno allarmante circa la posizione competitiva del made in Italy all'interno del mercato comune allargato. I PECO sembrano, in generale, posizionarsi su livelli qualitativi inferiori nell'ambito delle specializzazioni comuni con l'Italia nel quadro dell'interscambio con l'UE. Si evidenzia, tuttavia, una tendenza di fondo, che non va sottovalutata, di convergenza negli standard e nei livelli qualitativi delle merci scambiate dai PECO all'interno del mercato comune allargato con alcuni dei prodotti tipici del made in Italy. Tale tendenza è particolarmente marcata nel caso del mobilio, ove praticamente tutti i paesi considerati riducono la propria quota di commercio verticale negativo. Tale fenomeno di convergenza è, invece, oggettivamente meno marcato nel caso dell'abbigliamento, delle calzature e del tessile. Un dato da rilevare è sicuramente quello della Slovenia, il cui trend di specializzazione relativa rispetto a quello del nostro paese nei settori considerati è sempre positivo e convergente dal punto di vista delle caratteristiche qualitative dei prodotti, in particolar modo nei comparti del tessile e dell'abbigliamento. Considerazioni più approfondite circa la reale competitività dei PECO nelle produzioni del made in Italy richiederebbero, tuttavia, un'analisi specifica circa le dinamiche di delocalizzazione produttiva che hanno interessato tali paesi nel decennio considerato e sulla loro influenza, diretta ed indiretta, su tali processi di convergenza.

¹³ Si noti che a causa della mancanza di dati statistici per il calcolo dei valori medi unitari, si è potuto in questo comparto effettuare l'analisi solo per quattro paesi su sei (Repubblica Ceca, Slovacchia, Slovenia, Polonia, Lettonia e Lituania).

Bibliografia

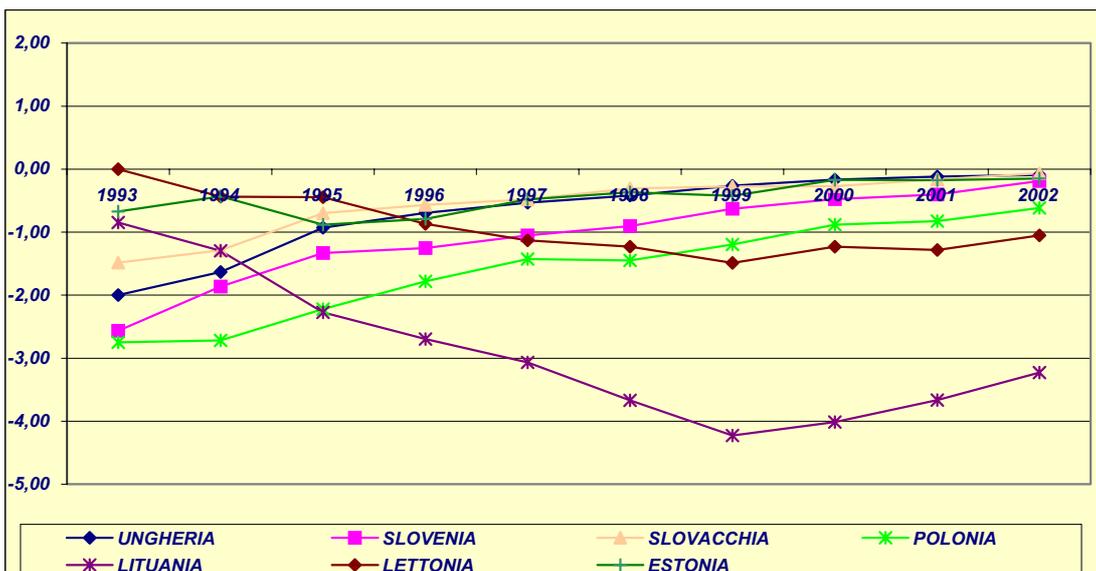
- Abed-el-Rahman K. (1991), "Firms' Competitive and National Comparative Advantages as Joint Determinants of Trade Composition" in *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol.127, n.1;
- Annicchiarico B., Quintieri B. (1999), "Il Commercio intra-industriale verticale dell'Italia nel tessile-abbigliamento", in *Rapporto ICE 1998-99*, pag.175 e ss., ICE;
- Annicchiarico B., Quintieri B. (2001), "Measurements of Intra-industry Trade: Where do We Stand? An Analysis of Italian Trade Data", mimeo;
- Aturupane, Djankov e Hoekman (1997) "Determinants of Intra-Industry Trade between East and West Europe", *World Bank Economic Review*, September
- Burgstaller, J.; Landesmann M.: *Vertical product differentiation in EU markets: the relative position of east European producers. Research Reports No 234*.Vienna, WIIW 1997.
- Flam H.; Elhanan H.: *Vertical Product Differentiation and North-South Trade. American Economic Review*, 76, 5: 810-822, Dec. 1998.
- Gabrisch H.; Werner K.: *Advantages and drawbacks of EU membership – the structural dimension. Comparative Economic Studies*, XXX, 3: 79-103, Fall 1998.
- Guerrieri P., Mastropasqua C. (1993), "Competitività, Specializzazione e Prospettive d'integrazione commerciale nei paesi dell'Est europeo" in *Bollino, Padoan* (1993);
- Gabrisch H.; Segnana M. L. (2001): *Trade Structure and Trade liberalization: The emerging pattern between the EU and Transition countries. MOCT-MOST*, 11, 1: 27-44.
- Gabrisch e Segnana (2003), *Vertical and horizontal patterns of intra-industry trade between EU and candidate countries World Bank Economic Review*, November
- Greenaway D., Hine R., Milner C: (1994), "Country Specific Factors and Pattern of Horizontal and Vertical Intra-industry Trade in the UK" in *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol.130, n.1
- Grubel G., Lloyd P.J. (1975), *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of Intra-industry Trade in Differentiated Products*; The Macmillan Press Ltd, London;
- Iapadre L. (1995), "La collocazione internazionale dell'economia italiana: indicatori statistici e tendenze recenti", *Economia Italiana*, n. 3;
- Iapadre L. (2001) "Measuring International Specialization", *International Advances in Economic Research*, vol. 7, n. 2;
- Iapadre L. (2003), *Il commercio con l'estero e la collocazione internazionale dell'economia italiana, Atti dell'incontro tenuto a Roma il 14 dicembre 2001*
- Tharakan P.K.M., Kerstens B. (1995), "Does North-South Horizontal Intra-industry Trade Really exist? An Analysis of the Toy Industry" in *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol.131, n.1
- Thom, R. (1999): *The Structure of EC-CEE Intraindustry trade.* Working Paper No. 1.Dublin: Centre for Economic Research, Jan. 1999.
- Triulzi U. (2000), *Guida all'analisi delle statistiche del commercio estero*, ICE, *Quaderni della formazione*, n.16, AA 1999/2000;
- Vona, Stefano: *On the Measurement of Intra-Industry Trade: Some Further Thoughts.* *Weltwirtschaftliches Archiv*, 127, 4: 678-700, 1991.

Figura 1 Andamento della specializzazione dei PECO di nuova accessione nell'interscambio con l'UE in rapporto all'Italia nel comparto mobiliario (821), anni 1993 - 2002



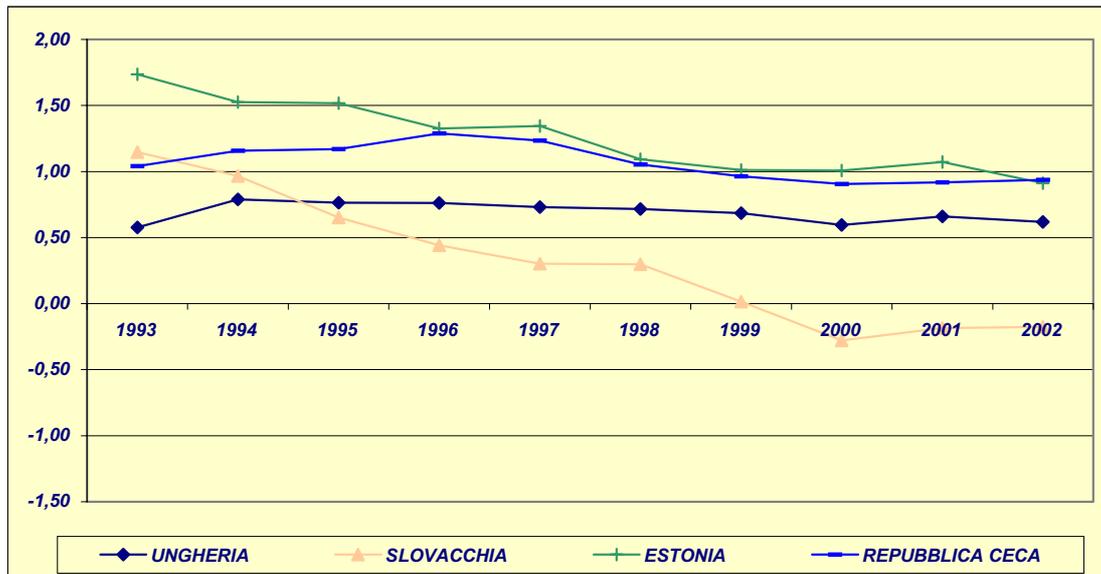
Fonte: elaborazioni su dati COMEXT

Figura 2 Andamento della specializzazione dei PECO di nuova accessione nell'interscambio con l'UE in rapporto all'Italia nel comparto abbigliamento (842), anni 1993 - 2002



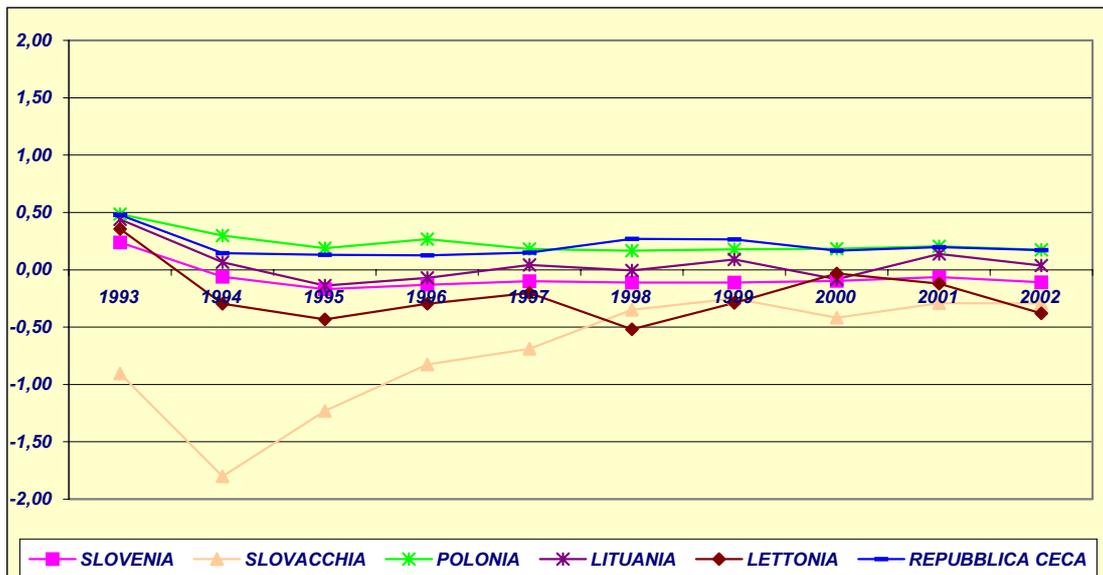
Fonte: elaborazioni su dati COMEXT

Figura 3 Andamento della specializzazione dei PECO di nuova accessione nell'interscambio con l'UE in rapporto all'Italia nel comparto calzature (851), anni 1993 - 2002



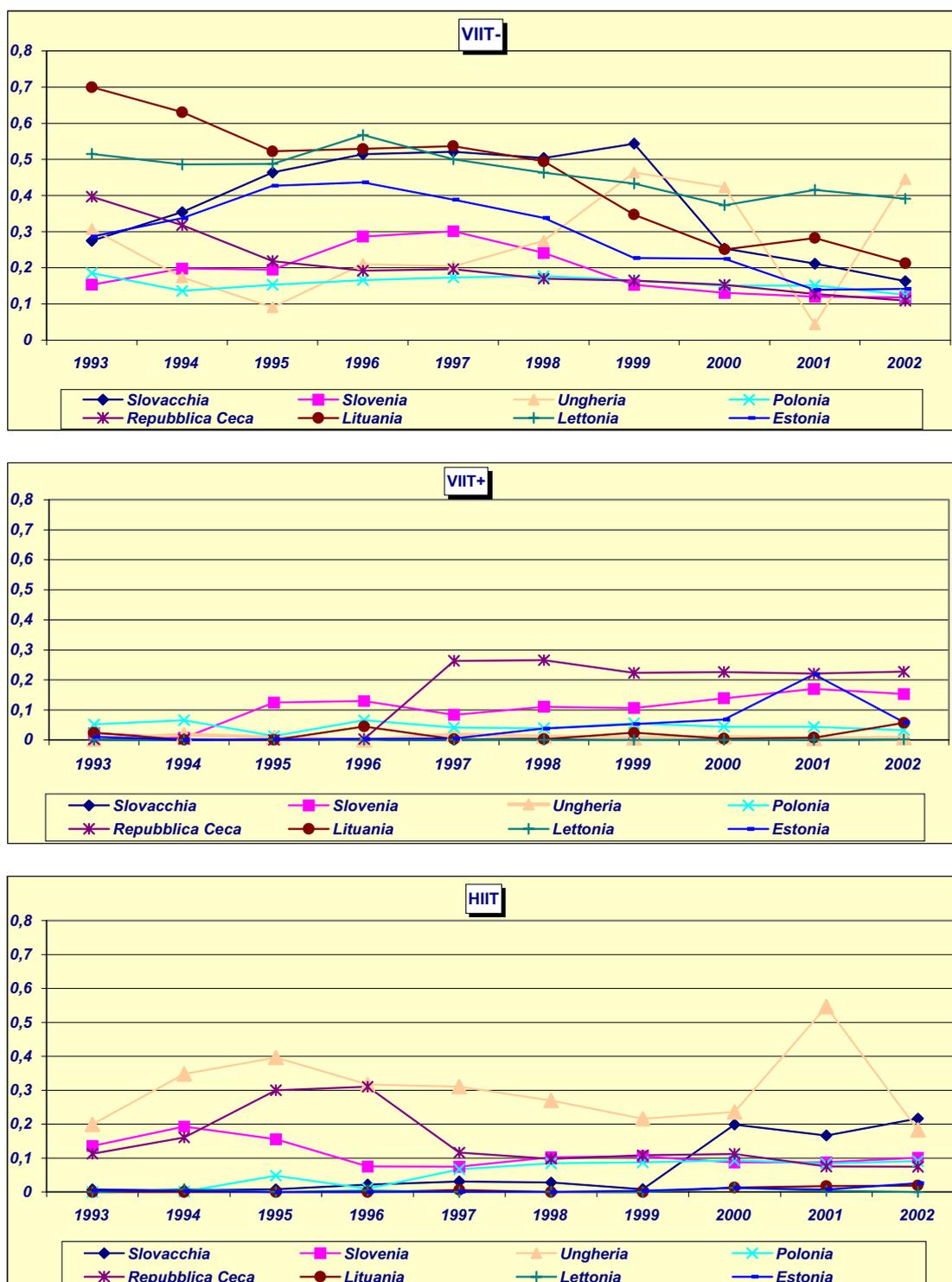
Fonte: elaborazioni su dati COMEXT

Figura 4 Andamento della specializzazione dei PECO di nuova accessione nell'interscambio con l'UE in rapporto all'Italia nel comparto tessile (651), anni 1993 - 2002



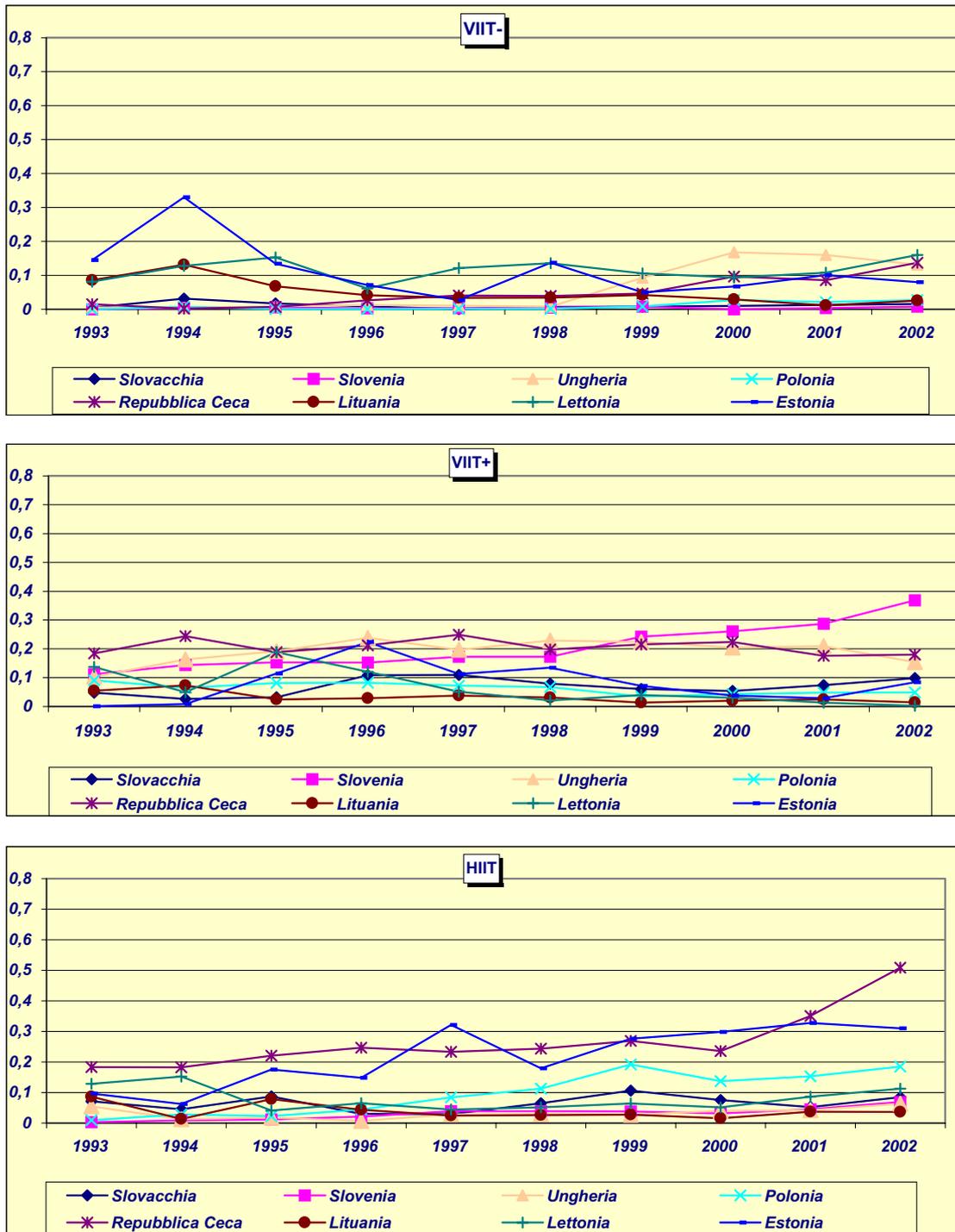
Fonte: elaborazioni su dati COMEXT

Figure 5-7 Andamento delle quote di commercio intrasettoriale verticale negativo (VIIT-), verticale positivo(VIIT+) e orizzontale(HIIT) PECO-UE, comparto mobiliario, anni 1993 - 2002



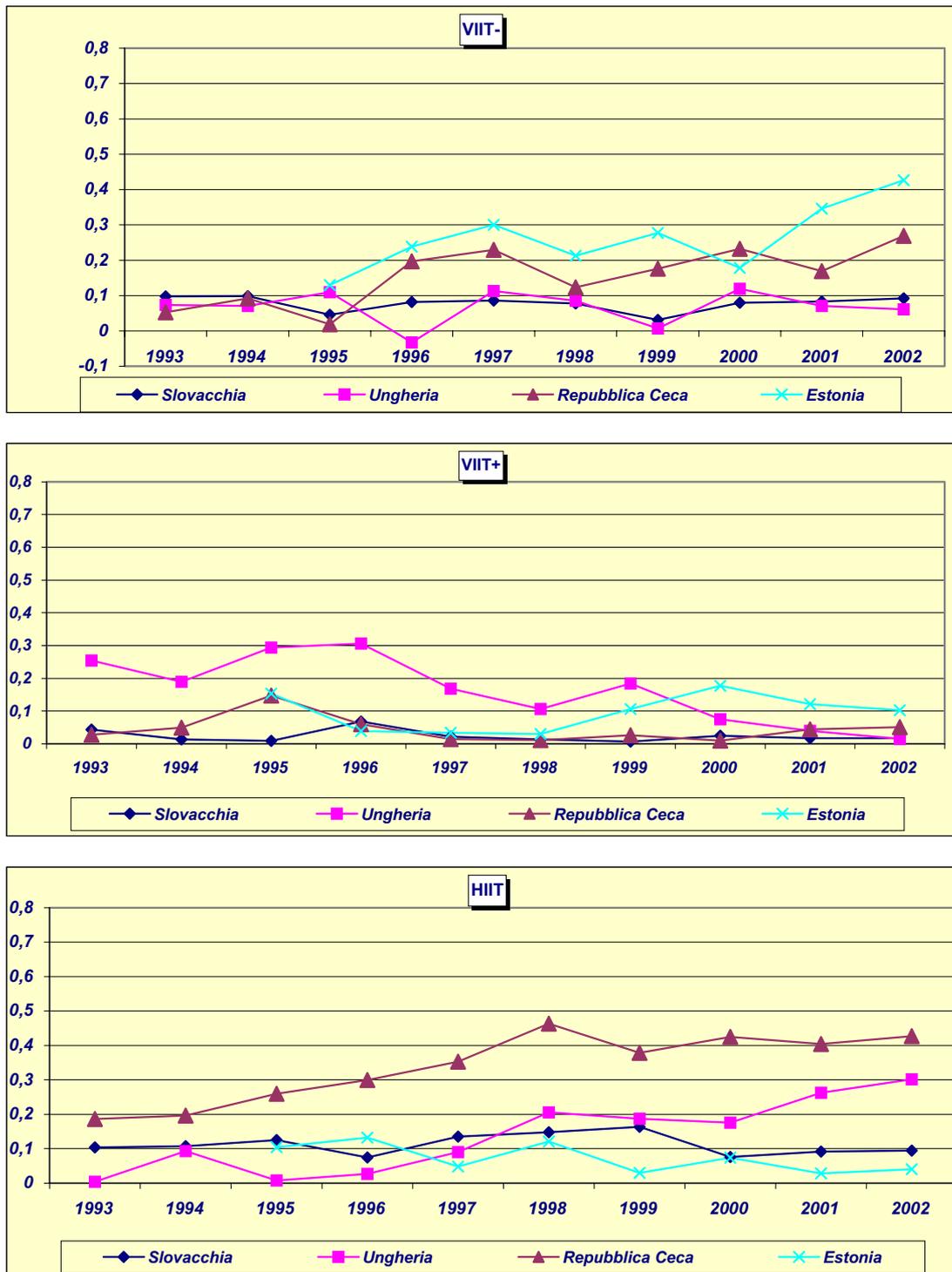
Fonte: elaborazioni su dati COMEXT

Figure 8-10 Andamento delle quote di commercio intrasettoriale verticale negativo (VIIT-), verticale positivo(VIIT+) e orizzontale(HIIT) PECO-UE, comparto 842 dell'abbigliamento, anni 1993 – 200



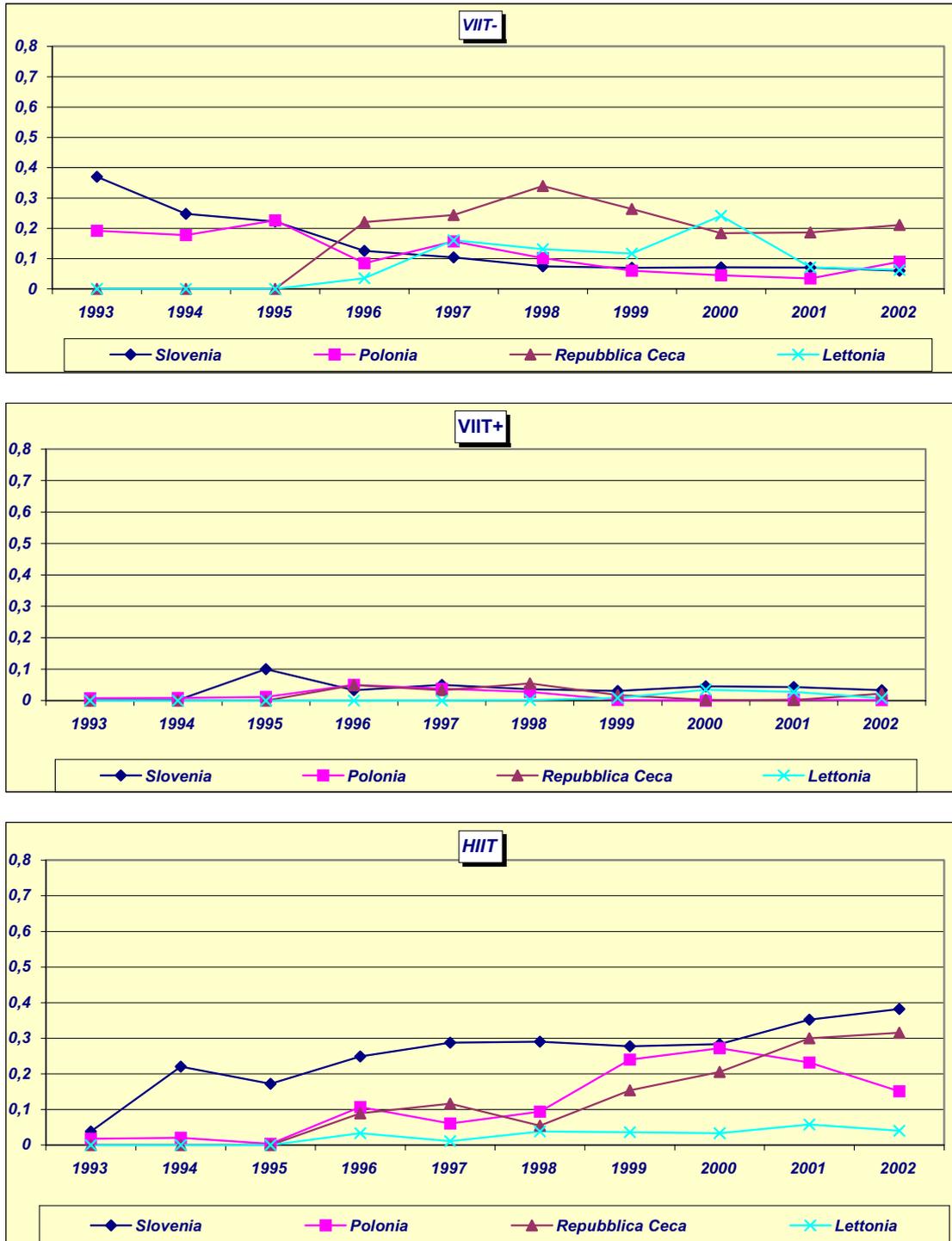
Fonte: elaborazioni su dati COMEXT

Figure 11-13 Andamento delle quote di commercio intrasettoriale verticale negativo (VIIT-), verticale positivo (VIIT+) e orizzontale (HIIT) PECO-UE, comparto calzature, anni 1993 - 2002



Fonte: elaborazioni su dati COMEXT

Figure 14-16 Andamento delle quote di commercio intrasettoriale verticale negativo (VIIT-), verticale positivo(VIIT+) e orizzontale(HIIT) PECO-UE, comparto 651 del settore tessile, anni 1993 - 2002



Fonte: elaborazioni su dati COMEXT

7. LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE*

Sintesi

Le 7 principali regioni esportatrici (nell'ordine Lombardia, Veneto, Emilia-Romagna, Piemonte, Toscana, Lazio e Friuli-Venezia Giulia) hanno tutte subito un calo delle proprie vendite estere: il più contenuto è stato quello del Piemonte, la cui quota sulle esportazioni nazionali ha manifestato un recupero dopo molti anni di andamento cedente; il risultato più negativo si riscontra per il Lazio a causa, in prevalenza, di una vera e propria caduta delle sue vendite nell'industria aerospaziale, ma anche di riduzioni relative agli altri settori di vantaggio comparato (elettronica e chimica).

La quota del Veneto è bruscamente scesa dopo un biennio positivo, così come il suo grado di apertura internazionale (rapporto tra esportazioni e valore aggiunto), mentre per la Toscana entrambe le variabili mostrano un'accentuazione della loro tendenza declinante; nel 2003 queste due regioni, ad alta densità di distretti industriali, sono apparse penalizzate dalla propria specializzazione in settori (prodotti per la persona e per la casa) e, per quanto riguarda la Toscana, in mercati (Nordamerica) a debole "domanda", intesa come dinamica delle esportazioni italiane. Si può ipotizzare che, per il Veneto, le peggiorate condizioni competitive abbiano comportato l'intensificarsi del trasferimento di linee produttive all'estero; nel caso della Toscana, le cui imprese esportatrici sono di dimensioni medie relativamente ridotte, potrebbe essersi verificata una ricomposizione di alcuni sistemi locali.

Lazio, Veneto e Toscana hanno parzialmente compensato l'andamento negativo delle loro esportazioni di merci con una crescita delle "cessioni" all'estero di servizi alle imprese; il valore di queste ultime è tuttavia significativo solo per il Lazio che nel settore detiene una quota sulle esportazioni nazionali di circa il 20%, contro il 4% del Veneto ed il 3% della Toscana.

Nel Mezzogiorno, la Sicilia e la Sardegna sono state favorite dalla propria spiccata specializzazione nella petrolchimica, uno dei pochissimi settori di cui sono aumentate le esportazioni nazionali: questa circostanza spiega interamente il loro guadagno di quota nel 2003, dopo due anni di perdite dovute al motivo opposto.

Le vendite all'estero della Campania, principale regione esportatrice del Mezzogiorno, si sono ridotte del 15% (record negativo in ambito nazionale), per effetto di decrementi nella generalità dei settori e soprattutto, in analogia con il Lazio, nei prodotti dell'industria aeronautica. Ad eccezione del Molise, le cui esportazioni sono diminuite del 6% a causa di un cattivo risultato nella chimica, le altre regioni meridionali, al contrario, hanno mostrato dinamiche differenziate ma comunque migliori della media italiana, prevalentemente grazie al contributo di settori di più antica specializzazione "endogena".

La notevole contrazione riguardante la Campania ha determinato un nuovo abbassamento del già modesto grado di apertura internazionale del Mezzogiorno, malgrado che per l'Abruzzo e per la Basilicata l'indicatore si sia innalzato raggiungendo livelli simili a quelli dell'Italia centrale e nord-occidentale¹.

Le sole regioni di cui si rileva sia una crescita delle esportazioni che il proseguimento di una tendenza positiva sono il Trentino-Alto Adige e soprattutto le Marche; in questo secondo caso, il rapporto tra esportazioni e valore aggiunto, in costante ascesa negli ultimi quattro anni, ha superato quello che si riferisce a molte

* Redatto da Paolo Ferrucci con la supervisione di Lelio Iapadre, Università dell'Aquila.

¹ Nel capitolo è incluso un riquadro sulle province del Mezzogiorno, dove si mostra che la maggior parte di esse rimane specializzata nella produzione ed esportazione di beni tradizionali a scarsa capacità innovativa ed a lenta domanda internazionale.

delle principali regioni, grazie al decisivo contributo degli elettrodomestici dei quali sono sensibilmente cresciute le vendite.

Diversamente dal Piemonte, la cui proiezione esterna in senso non puramente commerciale è andata scemando rispetto agli elevati livelli degli anni ottanta, ed in analogia con quanto si riscontra per l'Emilia-Romagna (e, almeno fino al 2002, per il Veneto), le Marche costituiscono un esempio della possibilità di sviluppare l'internazionalizzazione produttiva insieme con quella mercantile: recentemente, la quota della regione sul numero di imprese estere a partecipazione italiana ha superato il 3%, contro l'1% dei primi anni novanta, non solo in seguito alla delocalizzazione di attività, da parte dei produttori regionali di calzature, in Europa orientale.

ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE (MERCÌ)
(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 7.1

GRADO DI APERTURA 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 SVIMEZ.

Tavola 7.2

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI DI SERVIZI ALLE IMPRESE(*)
(quote percentuali)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
ITALIA NORD OCCIDENTALE	65,1	61,7	61,1	56,7	63,0	64,5
Piemonte	8,6	9,1	7,9	5,7	6,2	9,8
Valle D'Aosta	0,0	0,2	0,2	0,1	0,1	0,0
Lombardia	51,0	48,3	49,6	47,3	53,8	51,4
Liguria	5,5	4,0	3,4	3,6	2,8	3,2
ITALIA NORD ORIENTALE	13,6	9,7	9,6	10,3	11,5	11,1
Trentino Alto Adige	0,8	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9
Veneto	2,8	2,8	3,2	3,2	3,9	4,3
Friuli Venezia Giulia	5,8	2,7	1,9	1,6	2,0	1,7
Emilia Romagna	4,3	3,1	3,6	4,7	4,7	4,2
ITALIA CENTRALE	19,7	25,7	27,6	31,1	22,2	22,8
Toscana	2,8	2,8	2,7	2,3	2,4	3,0
Umbria	0,3	0,3	0,3	0,4	0,2	0,1
Marche	0,3	1,5	0,7	0,4	0,5	0,4
Lazio	16,3	21,2	24,0	27,8	19,1	19,3
MEZZOGIORNO	1,6	2,9	1,7	1,9	3,4	1,6
ITALIA MERIDIONALE	1,1	2,3	1,0	1,2	1,3	1,1
Abruzzo	0,3	0,3	0,2	0,3	0,2	0,1
Molise	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Campania	0,5	1,7	0,5	0,6	0,7	0,6
Puglia	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3
Basilicata	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Calabria	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0
ITALIA INSULARE	0,5	0,6	0,6	0,7	2,0	0,5
Sicilia	0,2	0,3	0,3	0,3	1,8	0,3
Sardegna	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2
ITALIA	100	100	100	100	100	100

(*) Assicurazioni, comunicazioni, costruzioni, servizi finanziari, servizi informatici, royalties e licenze, altri servizi alle imprese; dal totale nazionale è stata sottratta la voce "dati non ripartibili".

Fonte: elaborazioni ICE su dati UIC

Tavola 7.3

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE IMPRESE A PARTECIPAZIONE ESTERA (*)
(industria manifatturiera)

	1998	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2003
ITALIA NORD OCCIDENTALE	62,2	61,8	60,0	59,6	60,3	60,0	58,8	57,8	57,2
Piemonte	10,8	11,8	12,0	12,2	12,3	13,2	12,8	12,2	12,6
Valle d'Aosta	0,2	0,1	0,2	0,2	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3
Lombardia	49,3	47,9	46,1	45,4	45,7	44,6	43,6	43,0	42,1
Liguria	2,0	2,0	1,7	1,9	1,9	1,9	2,0	2,3	2,2
ITALIA NORD ORIENTALE	16,4	17,6	20,0	19,5	19,5	20,6	21,2	23,0	23,4
Trentino Alto Adige	2,6	2,2	2,5	2,4	2,4	2,4	2,1	2,2	2,1
Veneto	5,1	5,8	6,6	6,5	6,4	7,1	7,2	7,8	7,8
Friuli Venezia Giulia	2,4	2,3	2,2	2,2	2,0	2,0	2,4	2,4	2,5
Emilia Romagna	6,3	7,3	8,7	8,5	8,7	9,2	9,6	10,7	11,0
ITALIA CENTRALE	13,1	12,8	12,0	12,4	12,9	11,9	12,4	12,0	12,0
Toscana	3,5	4,1	3,4	3,8	4,3	4,2	4,1	4,5	4,6
Umbria	0,6	0,6	0,4	0,4	0,9	1,0	1,1	1,2	1,1
Marche	0,8	0,9	1,0	0,9	1,2	1,2	1,5	1,2	1,5
Lazio	8,2	7,2	7,2	7,3	6,6	5,6	5,6	5,1	4,8
MEZZOGIORNO	8,3	7,8	8,0	8,5	7,3	7,5	7,7	7,2	7,4
ITALIA MERIDIONALE	6,0	6,0	6,4	7,0	5,9	6,2	6,1	5,8	5,9
Abruzzo	1,5	1,7	1,7	2,3	2,0	2,0	2,0	1,9	2,1
Molise	0,4	0,4	0,3	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
Campania	3,1	2,4	2,6	2,8	2,3	2,5	2,4	2,2	2,2
Puglia	0,7	1,1	1,1	1,0	0,9	1,0	1,0	0,9	0,8
Basilicata	0,1	0,3	0,5	0,5	0,4	0,5	0,5	0,6	0,5
Calabria	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0	0,2	0,2
ITALIA INSULARE	2,3	1,8	1,7	1,5	1,4	1,3	1,6	1,4	1,5
Sicilia	1,1	0,9	0,8	0,9	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9
Sardegna	1,2	0,9	0,8	0,6	0,6	0,5	0,7	0,5	0,6
ITALIA	100								

(*) Al 1° gennaio dell'anno indicato in colonna.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Reprint.

Tavola 7.4

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE PARTECIPAZIONI ITALIANE IN IMPRESE ESTERE (*)
(industria manifatturiera)

	1988	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2003
ITALIA NORD OCCIDENTALE	68,5	71,9	68,8	64,6	62,1	57,1	53,7	51,5	50,8
Piemonte	26,2	24,6	22,0	19,1	18,7	18,2	15,5	13,4	14,1
Valle d'Aosta	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lombardia	38,5	41,2	40,1	38,9	37,6	33,5	33,8	37,8	36,1
Liguria	3,8	6,1	6,6	6,6	5,8	5,3	4,3	0,4	0,5
ITALIA NORD ORIENTALE	16,9	15,9	18,7	21,8	25,6	29,1	32,0	32,5	33,6
Trentino Alto Adige	0,6	0,7	0,9	0,8	0,7	0,8	1,0	1,2	1,3
Veneto	4,2	4,4	5,8	8,4	10,2	12,1	12,9	13,8	13,6
Friuli Venezia Giulia	1,3	1,4	1,6	1,7	1,4	1,9	2,2	2,8	2,7
Emilia Romagna	10,8	9,3	10,4	10,8	13,3	14,3	15,9	14,7	16,0
ITALIA CENTRALE	11,9	9,8	9,3	10,2	9,1	10,3	10,5	13,0	12,4
Toscana	4,4	3,8	3,6	3,6	3,6	3,6	3,6	5,0	4,6
Umbria	1,0	0,2	0,3	0,4	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7
Marche	0,8	0,6	1,0	2,0	2,1	2,5	2,8	3,4	3,2
Lazio	5,7	5,2	4,4	4,2	3,2	3,8	3,6	3,9	3,8
MEZZOGIORNO	2,6	2,4	3,2	3,4	3,2	3,6	3,8	3,0	3,3
ITALIA MERIDIONALE	2,5	2,3	3,0	3,2	2,9	3,4	3,5	2,5	2,9
Abruzzo	0,7	0,7	0,8	0,2	0,3	0,6	0,7	0,6	0,8
Molise	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,2	0,1
Campania	1,5	1,3	1,7	1,9	1,6	1,7	1,7	0,7	0,8
Puglia	0,2	0,4	0,6	0,9	0,9	1,0	0,9	0,8	1,0
Basilicata	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	0,2	0,1
Calabria	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1
ITALIA INSULARE	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,2	0,4	0,5	0,4
Sicilia	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,4	0,5	0,3
Sardegna	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1
ITALIA	100								

(*) Al 1° gennaio dell'anno indicato in colonna.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Reprint.

Tavola 7.5

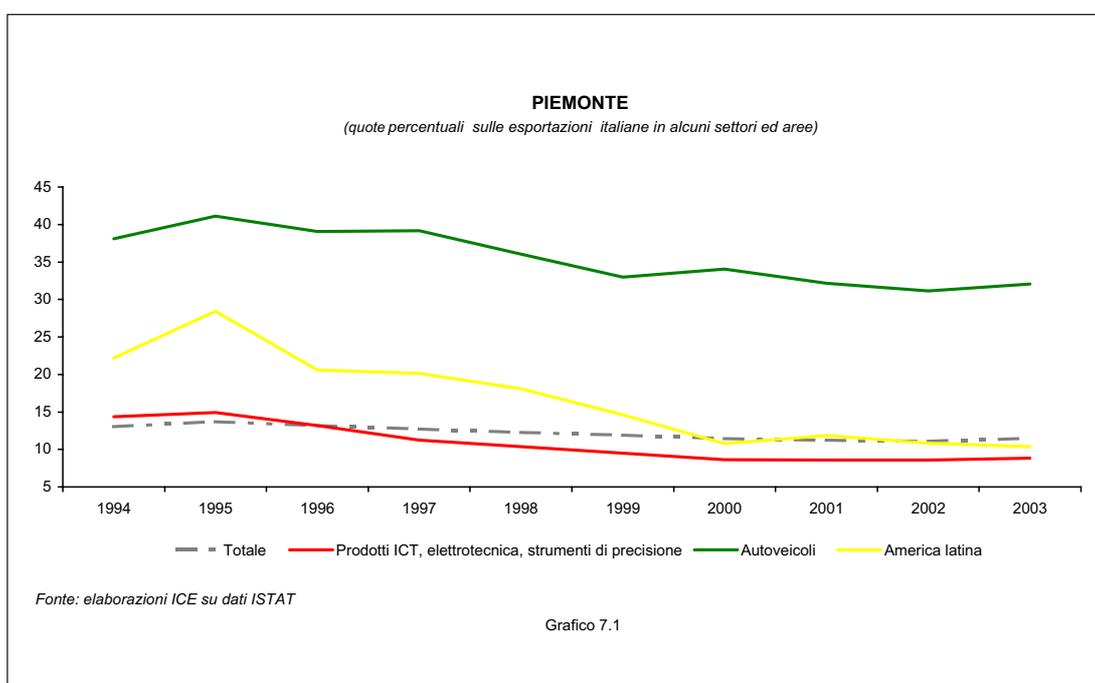
Piemonte

Nel 2003, per la prima volta dal 1995, le esportazioni del Piemonte hanno avuto una dinamica migliore di quelle nazionali, rimanendo praticamente stazionarie (-0,4%): la loro ripresa negli autoveicoli, riguardante quasi tutti paesi, e la loro nuova forte crescita complessiva nell'Europa centro-orientale hanno compensato i non brillanti risultati ottenuti nella meccanica strumentale.

Negli altri settori di specializzazione (alimentari e bevande, tessili, carta e relativi prodotti, prodotti in gomma e plastica), le vendite piemontesi, pur essendo leggermente diminuite, hanno migliorato la loro quota su quelle dell'Italia, a riflesso di guadagni manifestati prevalentemente in Europa.

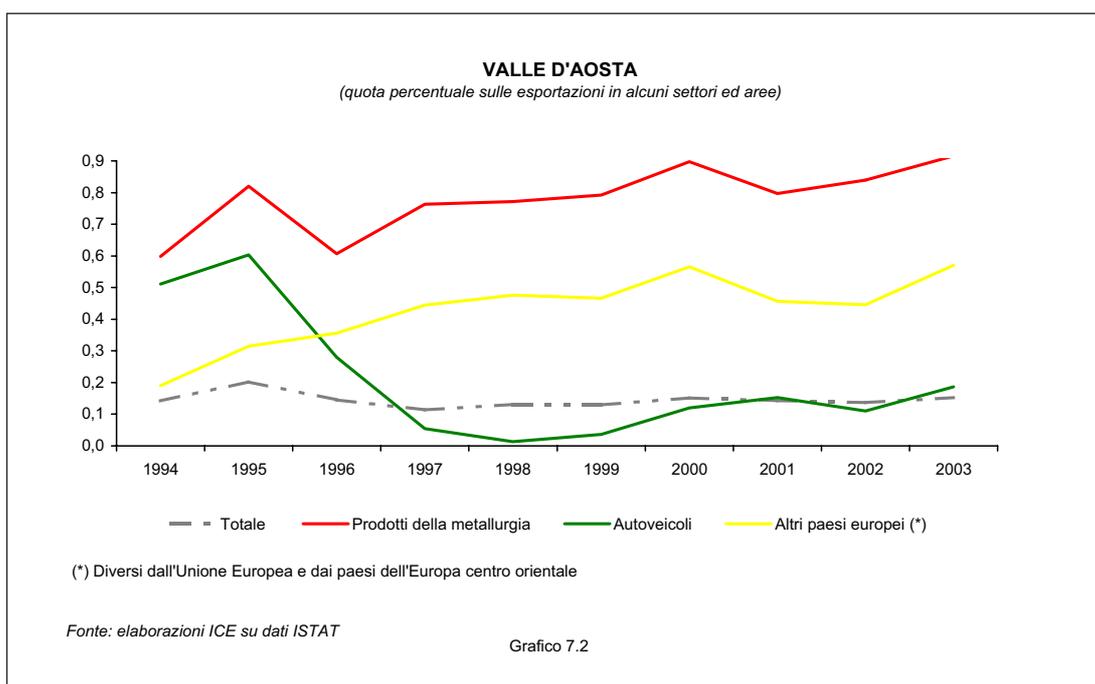
Negli autoveicoli, la quota del Piemonte è tornata sopra il 32%, mentre quella relativa alla meccanica ha continuato a scendere toccando il livello più basso di sempre (11,6%), così come è avvenuto per la quota della regione in America latina, che l'anno scorso è stata appena superiore al 10% contro valori più che doppi raggiunti nella prima metà degli anni novanta. Il progressivo calo delle vendite del Piemonte in quest'area, legato alla dismissione di attività FIAT, rappresenta, in negativo, un esempio di intreccio tra internazionalizzazione commerciale e produttiva, ribadito, in positivo, dal fatto che il complessivo recupero della quota regionale nelle merci è stato preceduto, nel 2002, dall'arresto della sua caduta in termini di investimenti oltre confine.

Sempre rispetto al dato nazionale, è decisamente aumentato il grado di apertura verso l'estero della regione, misurato dal rapporto tra esportazioni di merci e valore aggiunto prodotto, ed anche nei servizi alle imprese non residenti il Piemonte ha rafforzato la propria posizione, arrivando a sfiorare il 10% delle "esportazioni" italiane.



Valle d'Aosta

Con una crescita del 7,6%, nel 2003 le esportazioni della Valle D'Aosta hanno recuperato il calo dei due anni precedenti, grazie al loro incremento, in particolare verso la vicina Svizzera, nei prodotti della metallurgia ed anche negli autoveicoli e nell'elettronica.



Lombardia

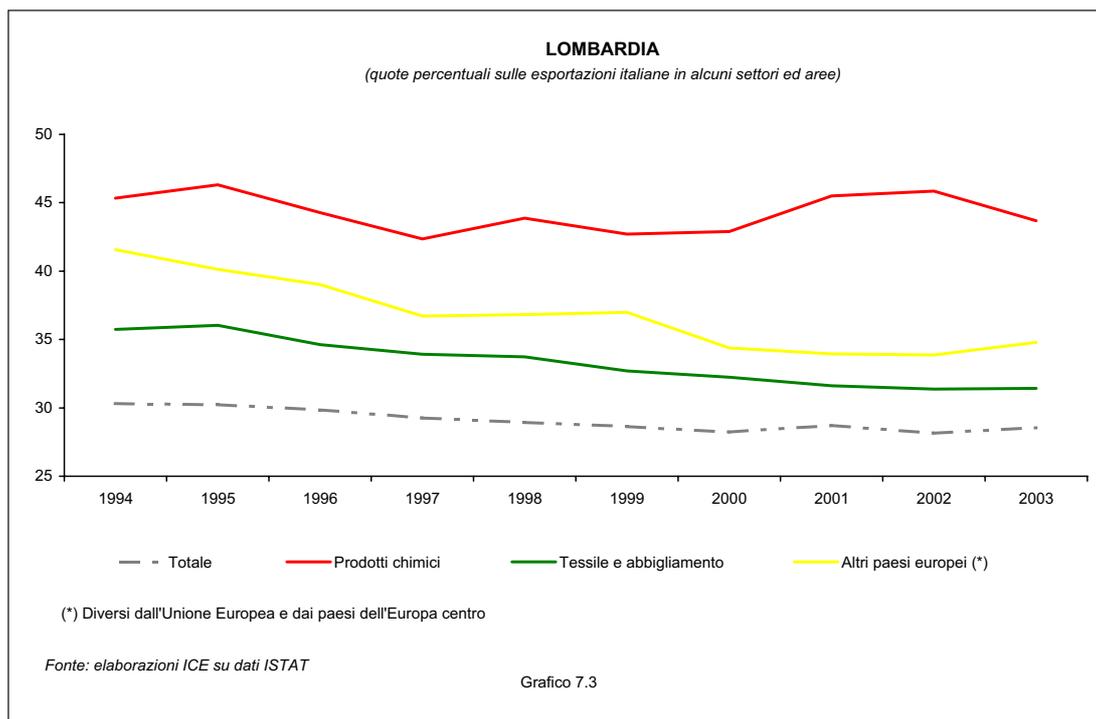
La Lombardia è una delle regioni italiane che più hanno saputo approfittare della vivacità della domanda da parte dell'Europa orientale, dove le sue esportazioni l'anno scorso sono cresciute del 9,2% in seguito ad aumenti che hanno interessato la generalità dei comparti manifatturieri e soprattutto la componentistica elettronica (nella Repubblica Ceca) e gli strumenti di precisione (in Ungheria).

Ciò nonostante, le esportazioni complessive della Lombardia sono diminuite del 2,7%, cioè poco meno di quelle italiane, in prevalenza a causa del cattivo andamento riguardante la chimica (settore nel quale la regione copre tuttora più del 40% delle vendite estere nazionali), sia nell'Unione Europea che negli Stati Uniti ed in Giappone.

Nell'insieme del mercato mondiale, anche la dinamica delle vendite regionali negli altri settori di vantaggio comparato (oltre all'elettronica, prodotti tessili, gomma e plastica, prodotti in metallo, meccanica strumentale) è stata negativa, ma in misura decisamente più contenuta che nella chimica, tanto che la loro quota sulle esportazioni nazionali è salita, come del resto è avvenuto nella maggior parte dei rimanenti comparti.

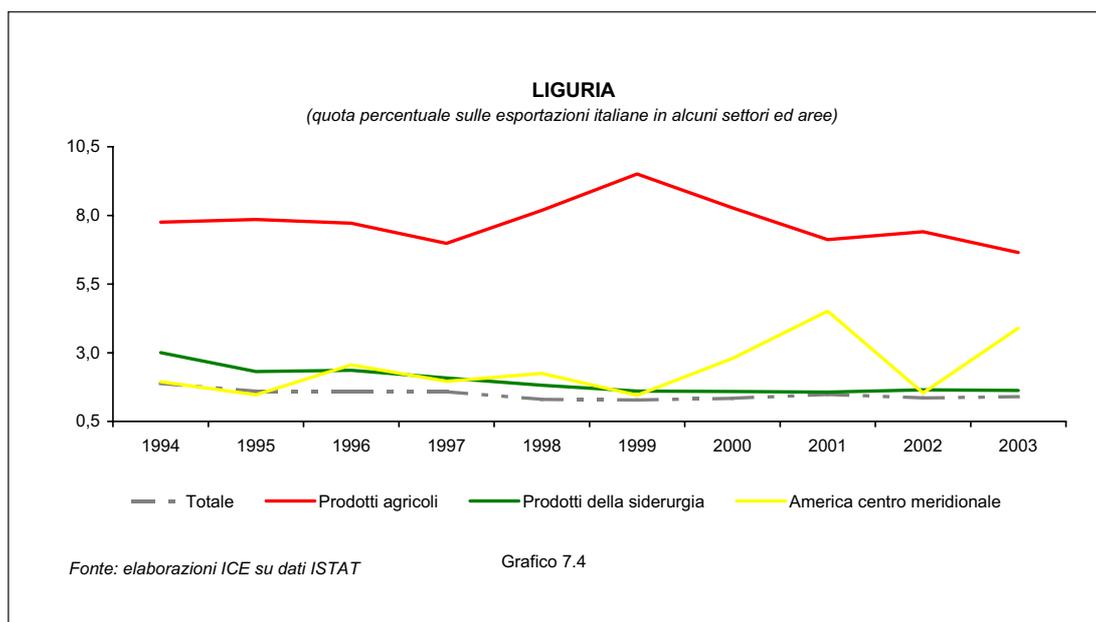
Sebbene leggermente ridimensionata, la Lombardia ha mantenuto una posizione di assoluta preminenza nei servizi alle imprese non residenti, che continua ad "esportare" più o meno nella stessa misura di tutte le altre regioni messe insieme, e

nel grado di internazionalizzazione produttiva (gli ultimi dati, riferiti al 2002, indicano, per l'industria manifatturiera, una sua quota del 42% sul numero di partecipazioni estere in imprese italiane, e del 36% sugli investimenti nazionali oltre confine).



Liguria

Così come, nel 2002, la caduta delle vendite di imbarcazioni in America latina aveva pesantemente contribuito alla diminuzione complessiva delle esportazioni liguri, nel 2003 la loro notevole ripresa ha quasi bilanciato il decremento relativo ai pro-



dotti agricoli (floricoltura); questi ultimi sono gli unici nei quali la quota regionale sulle esportazioni italiane, seppure in tendenziale calo da alcuni anni, resta consistente (6,6%), mentre le quote riguardanti la petrolchimica e la siderurgia, settori nei quali la Liguria era in passato ugualmente specializzata, sono ormai da tempo sotto il 2%.

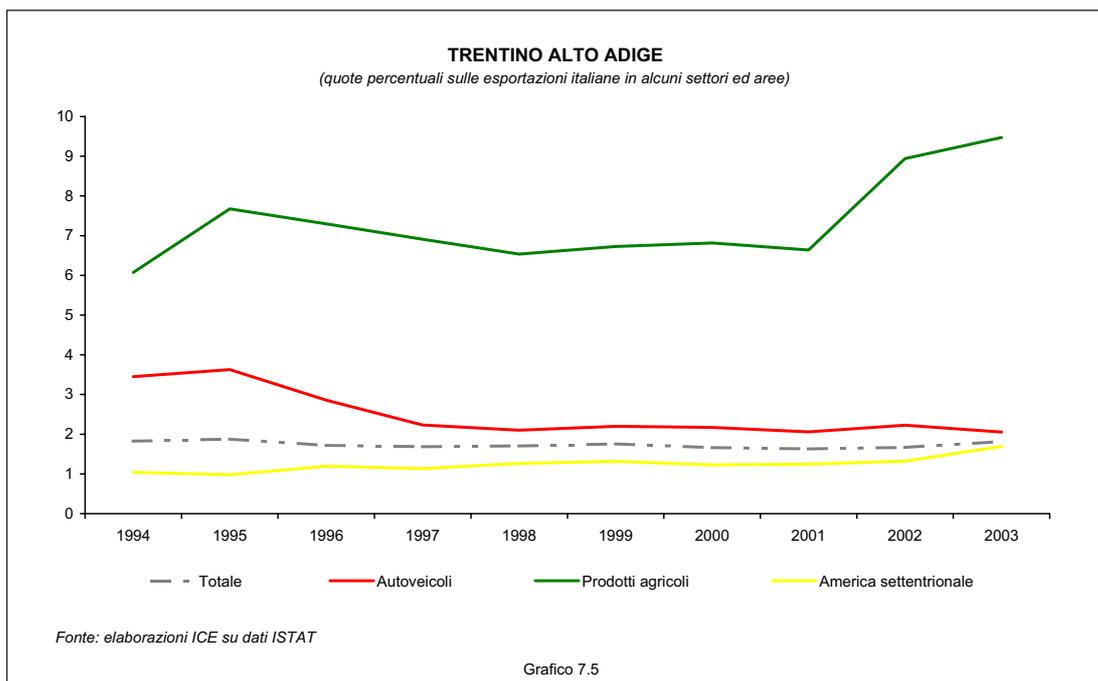
Gli indicatori di proiezione verso l'estero dell'economia ligure non sono positivi: il numero degli esportatori rimane relativamente elevato ma, nell'ambito dell'Italia settentrionale, la regione presenta il minor rapporto tra esportazioni di merci e valore aggiunto; inoltre, si va riducendo il suo ruolo nei servizi offerti alle imprese non residenti, e si è molto abbassata la sua quota sulle partecipazioni italiane in imprese estere, che nel 2002 è risultata inferiore all'1% contro una media del 5% negli anni novanta..

Trentino-Alto Adige

Nel 2003 la regione ha mostrato un discreto aumento delle sue esportazioni (4,5%), concentrato nei mercati più ricchi (Unione Europea e Nordamerica) e, per quanto riguarda i settori, nei prodotti agro-alimentari e nella meccanica; particolarmente dinamiche si sono rivelate le vendite di vini negli Stati Uniti.

Nel legno e nei prodotti in carta, che insieme con l'agro-alimentare sono i settori nei quali detiene vantaggi comparati, il Trentino-Alto Adige ha rafforzato la sua posizione relativa.

Alla crescita delle esportazioni regionali ha fornito un apporto preponderante la provincia di Trento, che ha ampiamente compensato il calo del 2002.



Veneto

Con una caduta dell'8,5% subita dalle sue esportazioni, il Veneto è la regione che nel 2003 ha più contribuito (per circa un terzo) al calo delle vendite estere italia-

ne; rispetto a queste, la quota regionale, dopo due anni positivi che l'avevano portata a sfiorare il livello record del 15%, è bruscamente scesa al 14,1%, il valore più basso dal 1998, per effetto di diminuzioni che hanno interessato in misura diversa molti dei settori nei quali il Veneto è specializzato (tessile-abbigliamento, cuoio e calzature, gioielleria, mobili, materiali per l'edilizia).

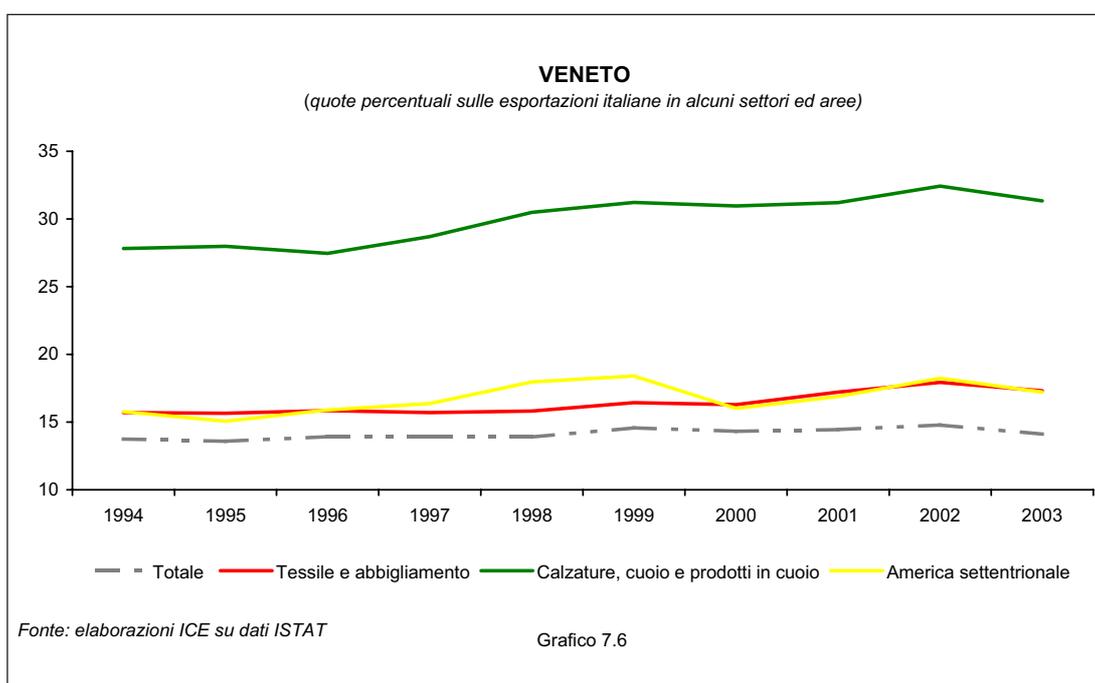
L'andamento peggiore (-28%) si osserva nella gioielleria, le cui esportazioni hanno manifestato un vero e proprio crollo (-40%) nel loro principale mercato, gli Stati Uniti, dove già dal 2001, a causa delle sempre più agguerrita concorrenza asiatica (soprattutto indiana), si è determinata una situazione di gravi difficoltà per le imprese del comparto.

In Nordamerica, sensibili flessioni delle vendite venete hanno riguardato anche gli altri prodotti della moda (abbigliamento, cuoio e calzature) ed i velivoli, mentre risultati positivi sono stati ottenuti nei prodotti farmaceutici e nelle macchine industriali.

Quest'ultimo è l'unico, tra i principali comparti di specializzazione regionale, ad aver mostrato l'anno scorso una crescita delle esportazioni, sia in assoluto che in termini di quota su quelle nazionali, soprattutto grazie agli incrementi realizzati, oltre che in Nordamerica, anche in Europa centro-orientale.

Pur rimanendo la seconda regione per numero di esportatori ed anche per contributo delle vendite estere al valore aggiunto, l'anno scorso il Veneto ha visto diminuire le proprie rispettive quote.

Considerando la negativa dinamica, comunque misurata, delle sue esportazioni nel 2003, insieme col fatto che tende a crescere notevolmente la quota regionale sulle partecipazioni italiane in imprese estere, sembra si possa affermare che il Veneto sta intensificando forme di frammentazione internazionale dell'attività produttiva, soprattutto in Europa centro-orientale che resta di gran lunga l'area nella quale è maggiormente specializzata.

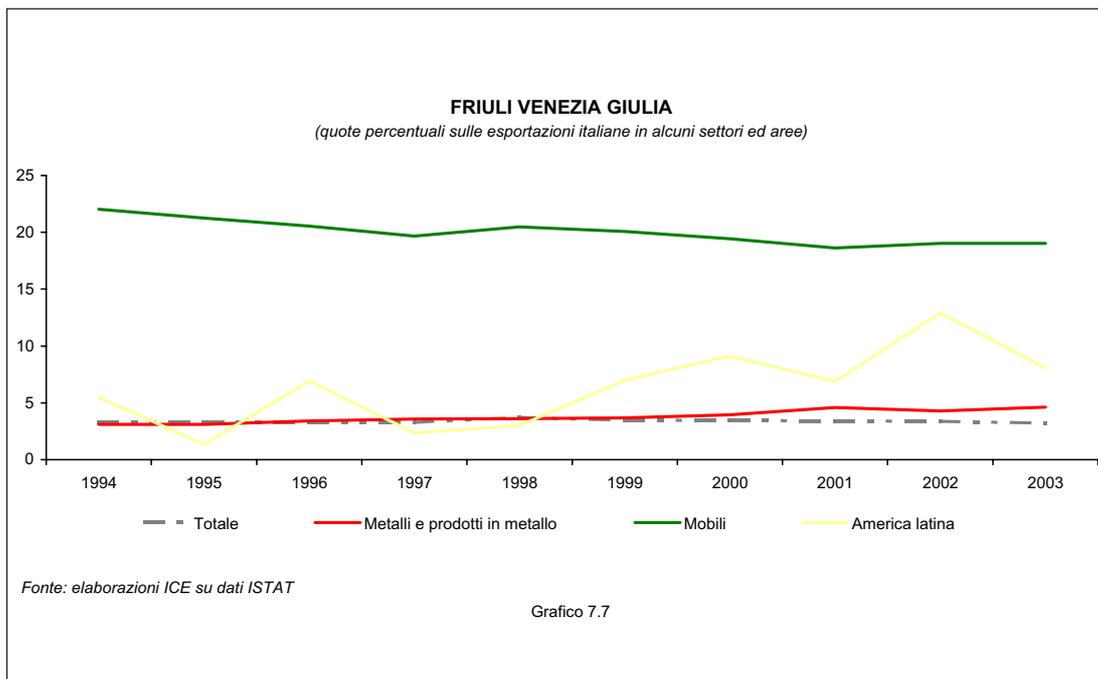


Friuli-Venezia Giulia

Nel 2003 il Friuli-Venezia Giulia ha accentuato la perdita della sua quota sulle esportazioni nazionali in atto dal 1999, avendo subito una riduzione delle vendite estere di quasi il 10% che tuttavia è dipesa quasi soltanto dalla loro caduta in America latina, particolarmente accentuata nella cantieristica.

Altrove, le esportazioni della regione hanno mostrato risultati non più negativi di quelle italiane ed a volte decisamente positivi: è il caso degli elettrodomestici (ma non nell'Unione Europea, dove pure la loro domanda è stata elevata), dei prodotti in metallo, nei quali la quota regionale si è progressivamente innalzata fino al 4,6%, e, sebbene solo in alcuni paesi (Russia, Spagna, Giappone), dei mobili, di gran lunga il principale settore di specializzazione del Friuli-Venezia Giulia.

Malgrado si sia verificata una brusca discesa del rapporto tra le sue esportazioni ed il valore aggiunto prodotto, per il Friuli-Venezia Giulia questo indicatore di apertura verso l'estero resta il più alto nel confronto con tutte le altre regioni.



Emilia-Romagna

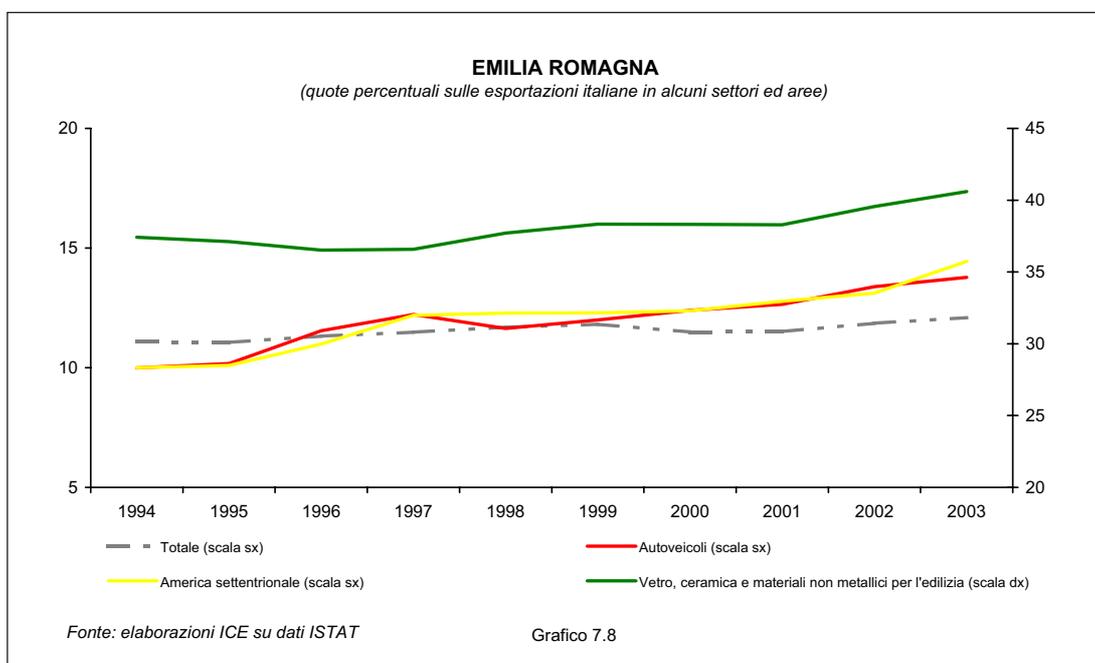
L'anno scorso le esportazioni dell'Emilia-Romagna, pur diminuendo del 2%, hanno nuovamente migliorato (come nel 2002) la loro quota rispetto a quelle italiane, che per la prima volta ha superato il 12%; all'aumento della quota aggregata hanno contribuito quasi tutti i settori, nella maggior parte delle aree ed in particolare nel Nordamerica ed in Asia.

Si è ulteriormente rafforzata la già dominante posizione dell'Emilia-Romagna nelle piastrelle ceramiche, sebbene le loro esportazioni si siano ridotte del 5%; nella meccanica, la quota regionale è arrivata oltre il 19%, grazie soprattutto ad incrementi delle vendite di macchine industriali in Asia, Africa e Russia, mentre nei prodotti agricoli buoni risultati si riscontrano in Europa; nell'abbigliamento e negli autoveico-

li, la quota ha proseguito un'ascesa mostrata ininterrottamente negli ultimi dieci anni.

Solo alcuni settori, ad esempio gli articoli a maglia (distretto industriale di Carpi) e gli elettrodomestici, hanno sperimentato una consistente diminuzione delle vendite estere che si è tradotta in un abbassamento della loro incidenza sulle esportazioni nazionali. Il calo riguardante questi prodotti potrebbe essere dipeso da una ricomposizione di reti distrettuali, tenendo conto che l'anno scorso è diminuito il numero di esportatori della regione.

L'Emilia-Romagna è una delle poche regioni che presentano una tendenza all'incremento contemporaneo del grado di internazionalizzazione commerciale e produttiva: la recente crescita del suo peso sulle esportazioni italiane si è intrecciata al continuo aumento, verificatosi a partire dai primi anni novanta, delle sue quote sugli investimenti (partecipazioni in imprese manifatturiere) dell'estero e all'estero, che hanno raggiunto rispettivamente l'11% ed il 16%.



Toscana

In seguito ad una marcata contrazione delle vendite estere regionali (-7%), nel 2003 la quota della Toscana sulle esportazioni italiane ha accentuato l'andamento negativo manifestato nel precedente biennio, scendendo dall'8,1% al 7,8% (il livello più basso dal 1991) malgrado una sua crescita in molti settori (olio d'oliva, abbigliamento, prodotti in cuoio, prodotti in carta, farmaceutica, meccanica, cantieristica, mobili).

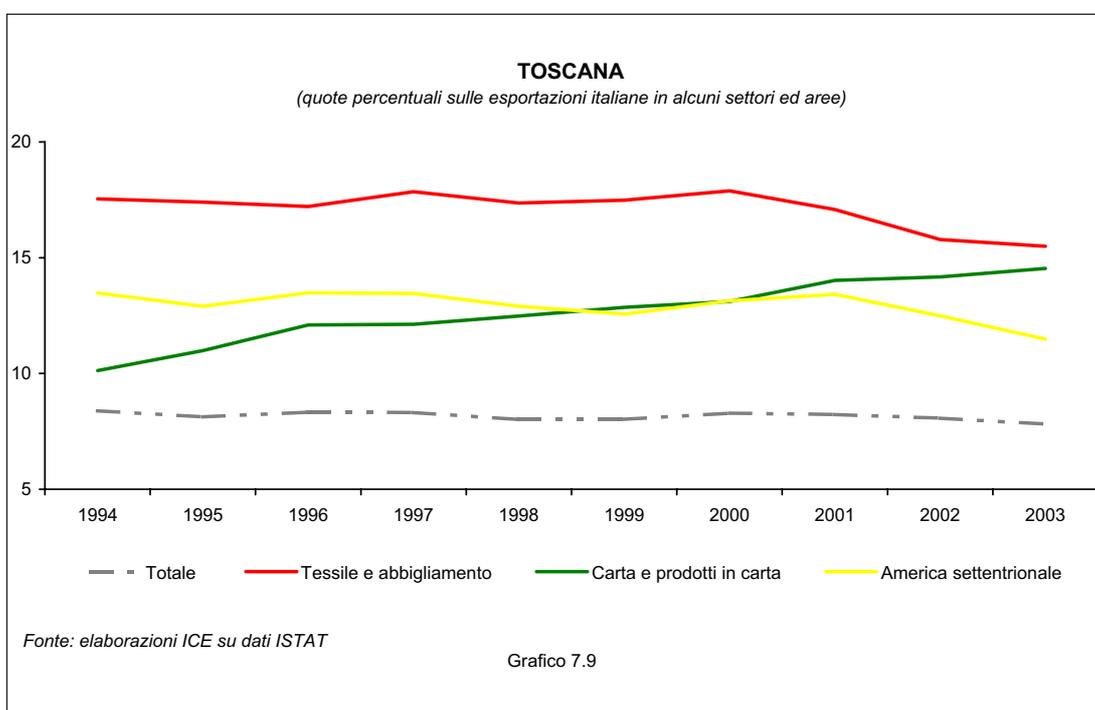
In effetti, poiché in quasi tutti i comparti nei quali la regione è specializzata la "domanda" (intesa come dinamica delle esportazioni nazionali) è stata particolarmente debole, la nuova flessione della sua quota aggregata è dipesa, almeno in parte, da una "sfavorevole" struttura settoriale delle sue esportazioni.

Comunque, le vendite della Toscana sono diminuite più di quelle italiane in diversi settori tra i più importanti per la regione.

Come per il Veneto, le esportazioni hanno subito il calo maggiore (-25%) nella gioielleria, in seguito a decrementi verificatisi soprattutto nelle aree (Nordamerica e Medio Oriente) dove la quota settoriale della Toscana è più elevata.

Nell'ambito dei prodotti tessili, consistenti riduzioni hanno mostrato le vendite sia di tessuti che di articoli della maglieria, dappertutto tranne che in Asia centrale e meridionale; dinamiche decisamente negative si riscontrano inoltre nel vino, nelle calzature, nel cuoio conciato, nella chimica di base e nel marmo, pure in questi casi nella generalità dei mercati con poche eccezioni (Romania per le calzature e Medio Oriente per il marmo).

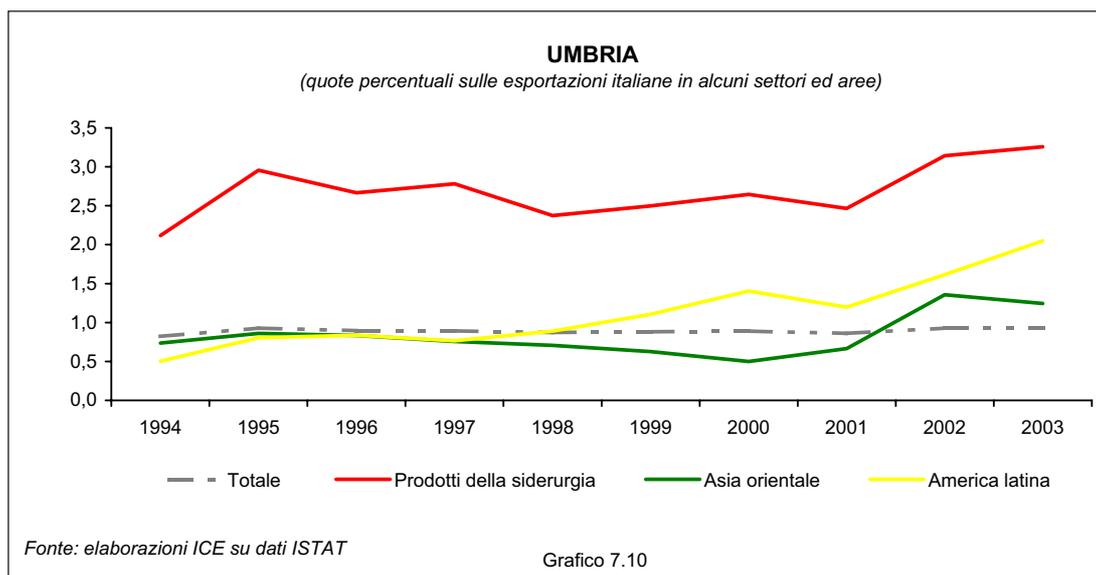
Ha continuato ad abbassarsi il grado di apertura della regione, misurato dalla quota di valore aggiunto esportato, ed è diminuito il numero di esportatori: potrebbe essersi trattato, come per l'Emilia-Romagna, dell'effetto di una ricomposizione di alcuni distretti, ma non è escluso che, in un contesto di più intensa pressione competitiva, si sia verificata una fuoruscita dal mercato internazionale di imprese meno attrezzate ad affrontarlo.



Umbria

L'anno scorso, ai buoni risultati dell'Umbria nelle esportazioni di siderurgia (principale settore di specializzazione), prodotti agricoli e, in misura più limitata, prodotti in legno, ottenuti prevalentemente in Europa orientale ed in America latina, se ne sono contrapposti di negativi in altri comparti (olio di oliva, tessili, abbigliamento).

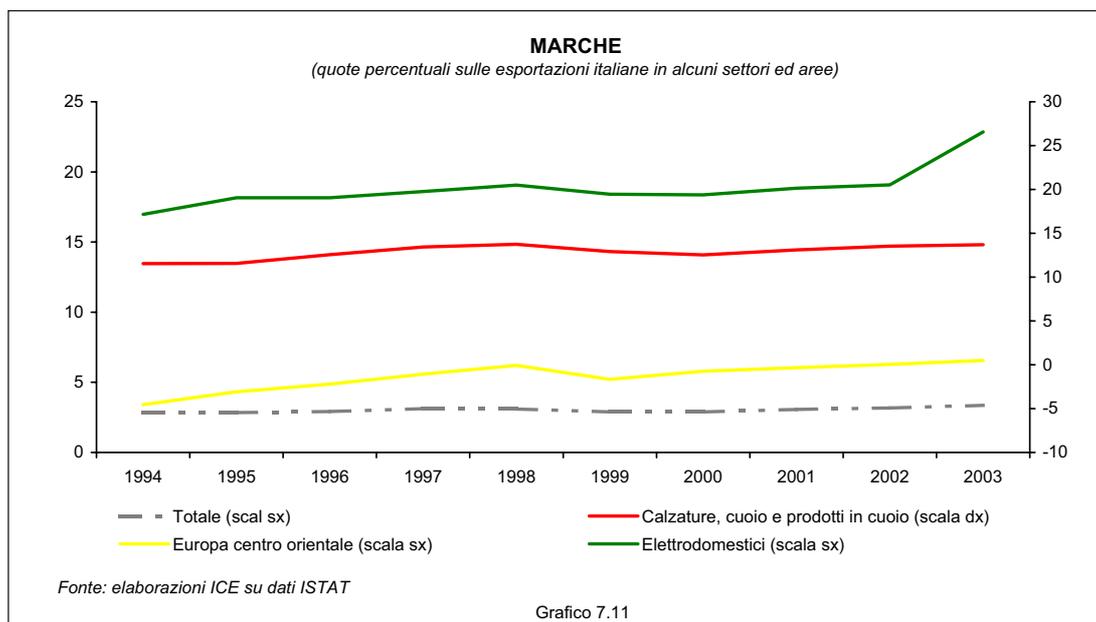
La quota della regione sulle esportazioni italiane è rimasta invariata, così come il suo basso grado di apertura internazionale misurato dal contributo delle vendite estere al valore aggiunto prodotto.



Marche

Nel 2003 è proseguito il miglioramento, in atto dal 2000, della posizione relativa delle Marche, una delle poche regioni italiane a mostrare una crescita delle vendite all'estero, grazie soprattutto al positivo contributo degli elettrodomestici, che ha largamente compensato quello negativo degli altri settori di specializzazione (calzature, mobili, strumenti musicali).

Negli elettrodomestici, uno dei molti settori dove le imprese marchigiane hanno caratteristiche distrettuali, la quota sulle esportazioni italiane è balzata in



un anno dal 20,5% al 26,6%, ponendo la regione al primo posto in ambito nazionale.

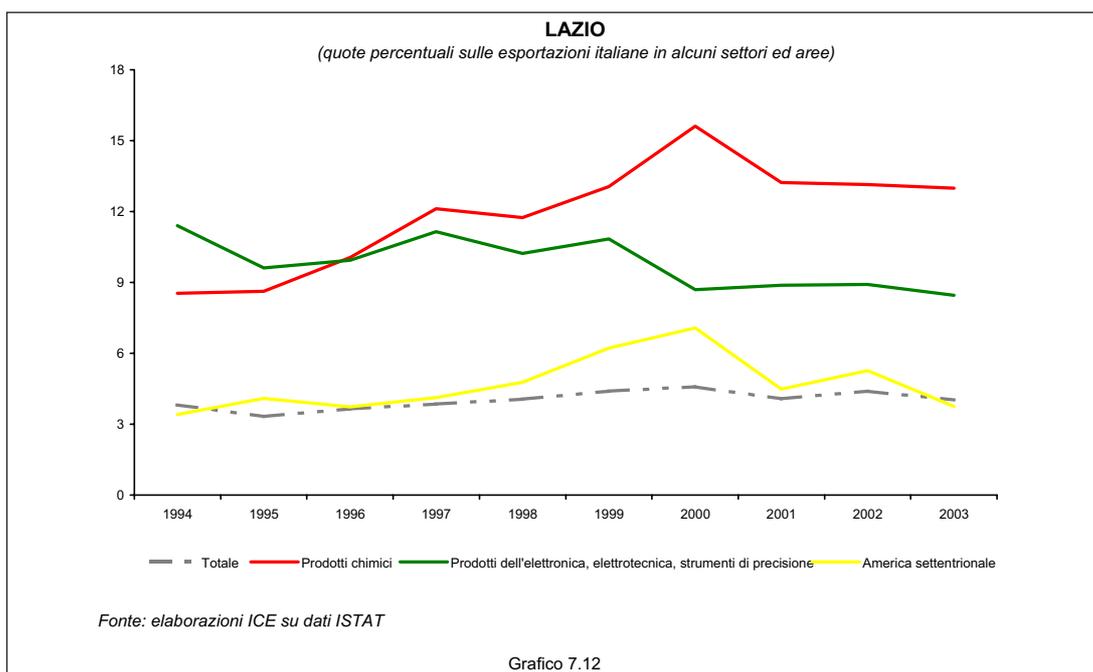
Per quanto riguarda le calzature, a fronte di forti riduzioni delle vendite nei loro principali mercati (Germania e Stati Uniti), se ne osserva un discreto aumento nell'Europa centro-orientale: in assenza di una sufficiente disaggregazione che consenta di verificarlo, si può comunque ipotizzare che questo aumento abbia interessato almeno in parte semilavorati, e che quindi sia proseguito il processo di frammentazione dell'attività produttiva che coinvolge la Romania ed altri paesi dell'area².

L'intensa proiezione economica delle Marche verso l'Europa centro-orientale non è comunque limitata alle calzature: in essa, l'incidenza dei prodotti regionali sulle esportazioni italiane, giunta al livello record del 6,6%, è costantemente salita negli ultimi quattro anni, avendo ripreso una tendenza ascendente che si era interrotta nel 1999 in seguito alla crisi finanziaria russa.

E' cresciuta la già alta quota delle Marche nel numero di esportatori, ed anche gli indicatori di complessiva apertura verso l'estero forniscono un quadro incoraggiante: il contributo delle esportazioni al valore aggiunto ha superato quello che si riferisce a molte delle regioni "maggiori", ed inoltre la quota regionale sul numero di imprese estere a partecipazione italiana ha superato il 3%, contro l'1% dei primi anni novanta.

Lazio

L'anno scorso le esportazioni del Lazio sono nettamente diminuite (-12,2%), e pertanto la loro quota sulle vendite estere dell'Italia è scesa dal 4,4% al 4%, il livello più basso dal 1997.



² Si veda la monografia, in questo capitolo, dedicata all'argomento.

Questo negativo risultato è dipeso in gran parte da quello riguardante l'industria aerospaziale, le cui esportazioni hanno subito una caduta verticale nell'Unione Europea, in Nordamerica ed in Estremo Oriente.

Pur con dinamiche non uniformi nelle diverse aree, la quota regionale si è ridotta anche negli altri settori di specializzazione: nella chimica è proseguito l'andamento declinante mostrato a partire dal 2001, mentre nell'elettronica si è interrotta una recente tendenza positiva; negli autoveicoli si è confermata una particolarità del Lazio, che in questo settore presenta una continua alternanza di risultati.

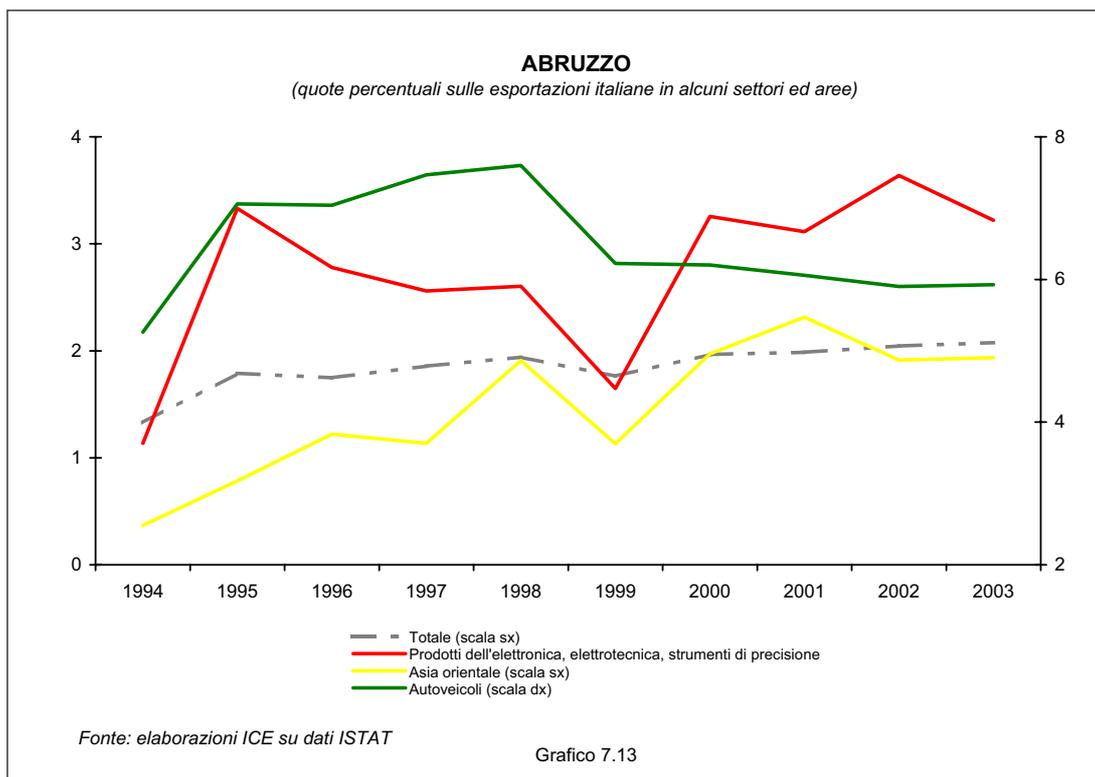
Il contributo delle esportazioni regionali al valore aggiunto prodotto resta, nelle merci, molto basso rispetto alle altre regioni del Centro-Nord, diversamente da quello che si riferisce ai servizi che comunque negli ultimi due anni si è ridotto.

Una situazione sfavorevole si osserva anche nel grado di internazionalizzazione produttiva del Lazio, visto che nel lungo periodo tendono a ridursi sia i suoi investimenti diretti oltre confine sia quelli dell'estero nelle sue imprese.

Abruzzo

Dopo un triennio positivo, nel 2003 le esportazioni abruzzesi hanno mostrato un calo del 2,5%, che tuttavia è attribuibile quasi soltanto ai prodotti elettronici, in particolare alla componentistica: le esportazioni regionali di questo settore, il cui peso era andato crescendo nella seconda metà degli anni novanta e fino al 2002, sono diminuite del 25%, e la loro quota su quelle nazionali, che era arrivata al 15,6%, è scesa al 13%.

Negli altri settori di specializzazione, la quota regionale ha continuato ad incrementarsi o comunque, come nel caso degli autoveicoli, ha interrotto una tendenza negativa. Decisamente buoni appaiono soprattutto i risultati dell'abbigliamento in Nordamerica e dei prodotti in vetro nell'Unione Europea, ma anche di alcuni prodotti



nell'ambito della chimica (farmaceutica e fitofarmaci) e della meccanica (macchine per la produzione di energia), nei quali l'Abruzzo tende ad acquisire vantaggi comparati.

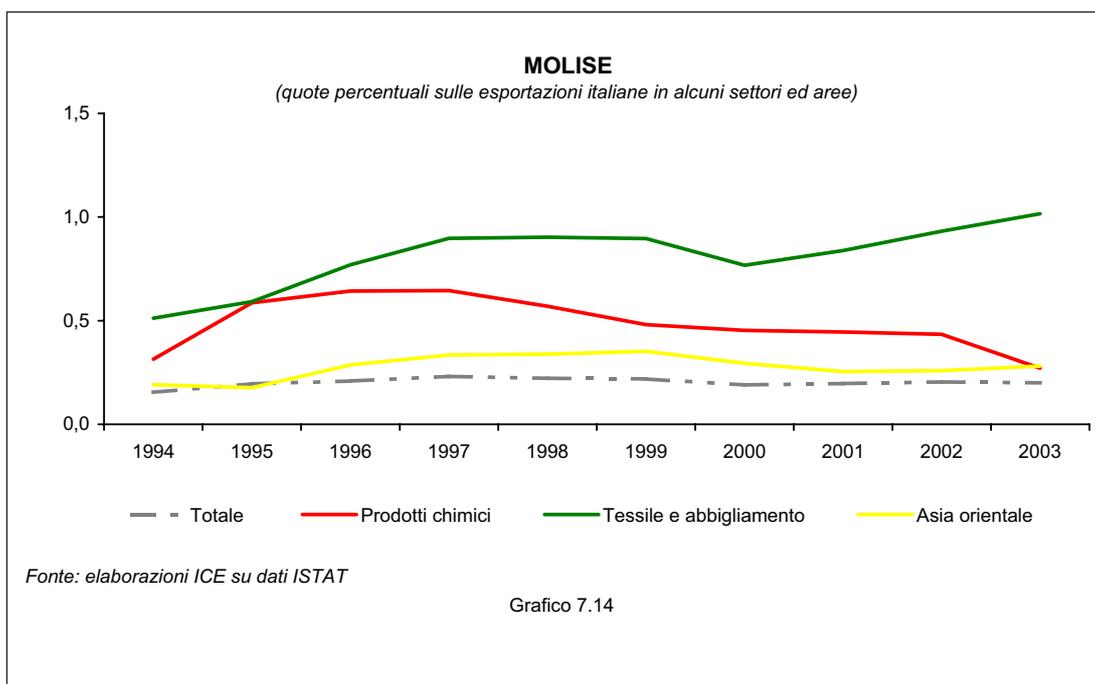
Il numero di esportatori abruzzesi, relativamente basso, è salito in misura simile alla media nazionale, ed è aumentato pure il già notevole contributo delle esportazioni al valore aggiunto prodotto; da diversi anni, invece, ha smesso di crescere la quota di investimenti esteri destinati alla regione. Quest'ultima circostanza desta qualche preoccupazione, considerando l'importanza avuta dall'attività delle multinazionali in Abruzzo, per lo sviluppo sia dell'industria elettronica che di quella automobilistica.

Molise

Analogamente a quelle abruzzesi, dopo due anni di discreta crescita le esportazioni del Molise hanno subito una battuta d'arresto, con una diminuzione del 6% interamente determinata da quella relativa alla chimica.

D'altra parte, ha continuato ad incrementarsi, sempre come per l'Abruzzo, la quota regionale nell'abbigliamento, dove ha superato il 2% grazie agli aumenti realizzati in Europa ed in Asia e malgrado le difficoltà manifestate in America; anche nei prodotti in plastica, l'altro settore di specializzazione regionale, la quota del Molise è salita.

Gli esportatori molisani rimangono i meno numerosi in ambito nazionale, ed ugualmente molto limitato risulta l'apporto delle loro vendite estere al valore aggiunto prodotto dalla regione.



Campania

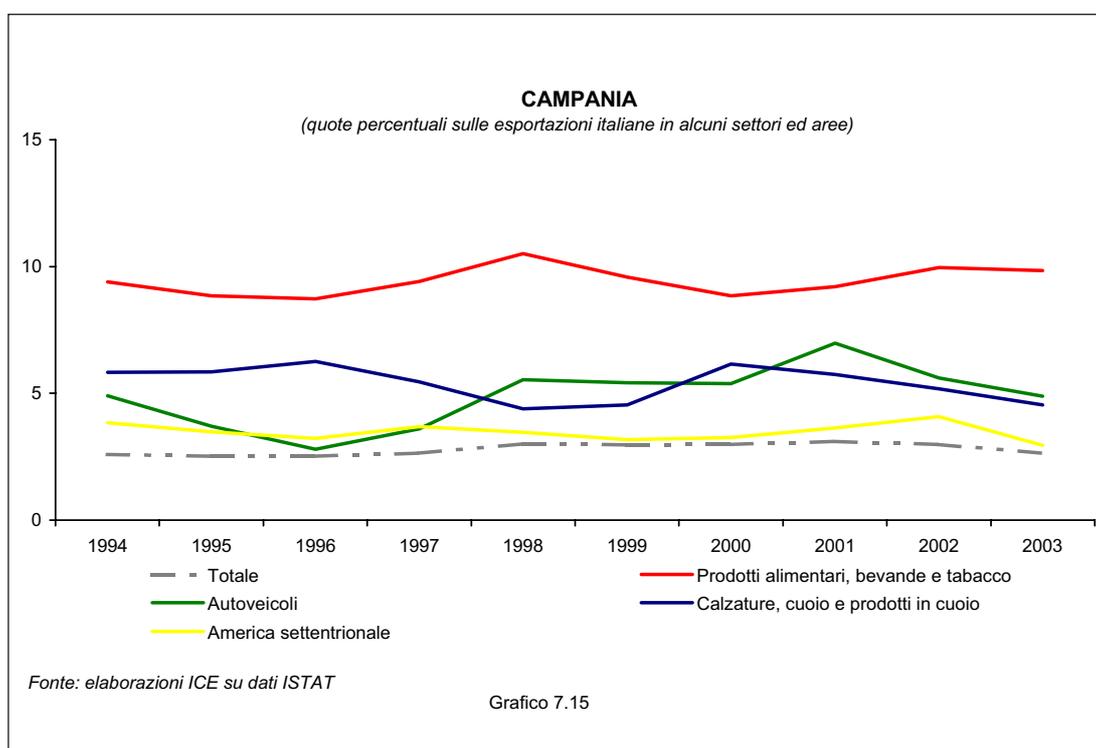
Nel 2003, accentuando i problemi mostrati nel 2002, le vendite estere della Campania sono diminuite del 15%, più di tutte le altre regioni; la loro quota sulle esportazioni italiane è scesa dal 3% al 2,6%, per effetto di perdite in tutte le aree geo-

grafiche ed in molti dei settori nei quali la regione è specializzata (soprattutto prodotti agricoli, tabacco, cuoio, mezzi di trasporto ed apparecchi per telecomunicazioni).

Particolarmente negativo risulta l'andamento delle vendite campane in Nordamerica, a causa della loro fortissima riduzione nei prodotti dell'industria aeronautica, e nell'Africa sub-sahariana, dove dal 1995 al 2002 la quota regionale sulle esportazioni italiane era progressivamente salita, fino a sfiorare il 12%, grazie ai guadagni conseguiti in prevalenza negli autoveicoli, nell'abbigliamento, nelle calzature e più in generale nei prodotti in cuoio; questa ascesa si è bruscamente interrotta (tranne che nell'abbigliamento), sebbene la quota della Campania nell'area rimanga inferiore solo a quelle della Lombardia e dell'Emilia-Romagna.

Dinamiche soddisfacenti hanno riguardato, nell'insieme del mercato mondiale, alcuni segmenti dell'industria alimentare (sughi di pomodoro, prodotti lattiero-caseari), gli articoli in plastica e la farmaceutica; limitatamente all'Unione Europea, sono cresciute anche le esportazioni di autoveicoli.

Il numero degli esportatori campani si è molto ridotto, così come il già scarso contributo delle esportazioni al valore aggiunto regionale; inoltre, risulta decrescente il grado di internazionalizzazione produttiva della regione, in termini sia di investimenti diretti all'estero sia di partecipazioni estere nelle proprie industrie.



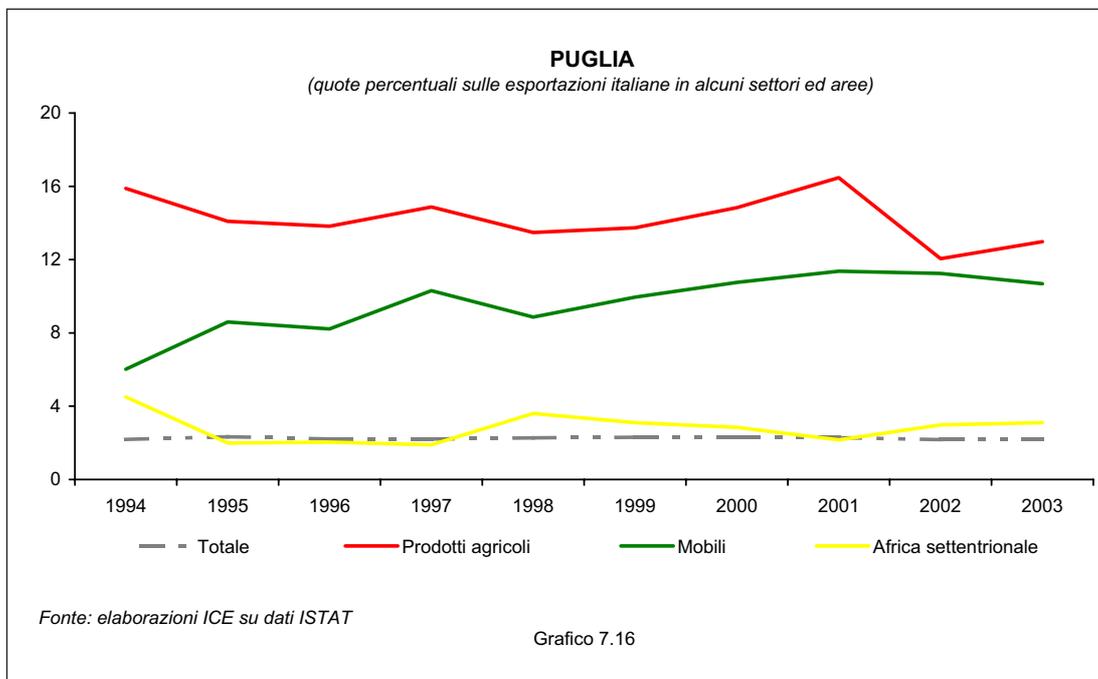
Puglia

Pur subendo un calo del 3,4%, nel 2003 le esportazioni pugliesi hanno mostrato una dinamica migliore dell'anno precedente; la loro quota sulle vendite estere nazionali è ancora scesa nei mobili, accentuando la perdita del 2002, ma ha ripreso a crescere nei prodotti agricoli e nella siderurgia di base ed ha intensificato una tendenza positiva nel cuoio.

Nelle calzature, la quota pugliese ha interrotto l'andamento decrescente sperimentato dal 1998 al 2002: la sua nuova contrazione nell'Unione Europea è stata bilanciata da un largo guadagno nell'Europa centro-orientale, dove anche nel cuoio semilavorato la regione ha ottenuto risultati particolarmente buoni: come nel caso delle Marche, potrebbero essersi intensificate forme di delocalizzazione di fasi produttive da parte dei calzaturifici pugliesi.

Grazie soprattutto alla crescita realizzata nei prodotti agro-alimentari e della pesca, dopo molti anni l'Africa settentrionale è tornata ad essere l'area di più spiccata specializzazione della Puglia, sostituendosi al Nordamerica dove sono nettamente diminuite le vendite regionali di mobili; quest'ultima circostanza segnala la possibilità che le imprese del settore stiano servendo il mercato americano, in misura via via maggiore, direttamente da proprie filiali estere.

I processi di delocalizzazione produttiva nelle calzature e nei mobili potrebbero contribuire a dar conto del fatto che, come del resto si verifica per quasi tutte le regioni meridionali, per la Puglia è rimasto decisamente basso il rapporto tra esportazioni e valore aggiunto.



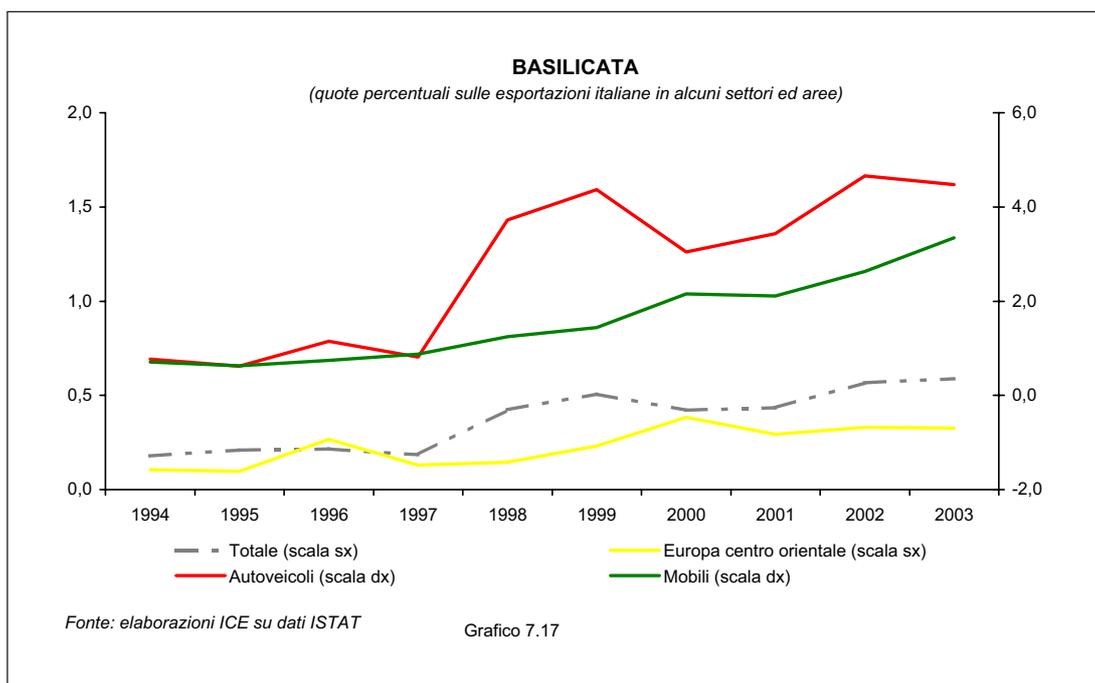
Basilicata

Le esportazioni lucane sono rimaste invariate, e pertanto la loro quota sulle esportazioni italiane ha proseguito la crescita manifestata già nel precedente biennio.

Le vendite di autoveicoli, nei quali la quota della Basilicata resta intorno al 4,5%, sono diminuite in alcuni dei mercati più importanti per la regione (Europa centro-orientale e Medio Oriente), ma il loro calo è stato ampiamente compensato da un forte incremento delle esportazioni di mobili (in tutta Europa); in questo settore, la quota regionale sulle esportazioni italiane si è progressivamente innalzata fino al 3,4%, da livelli medi inferiori all'1% presentati negli anni novanta.

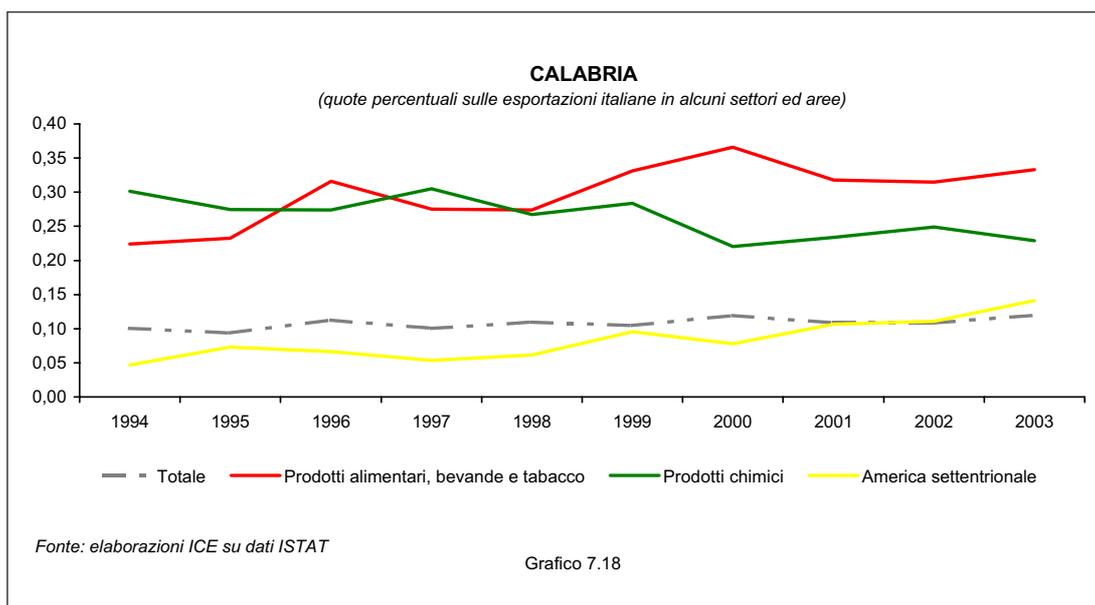
Dal 2002 la Basilicata ha cominciato ad esportare petrolio, esclusivamente verso la Turchia, per valori che risultano minori soltanto di quelli riguardanti gli autoveicoli ed i mobili.

Nell'ultimo biennio è tornato ad aumentare il contributo delle esportazioni regionali al valore aggiunto, dopo una flessione seguita al balzo mostrato, nel 1998, in corrispondenza dell'entrata a regime dello stabilimento automobilistico di Melfi.



Calabria

Nel 2003 le esportazioni della Calabria sono cresciute del 6,3%, recuperando la diminuzione del 2001 e del 2002.

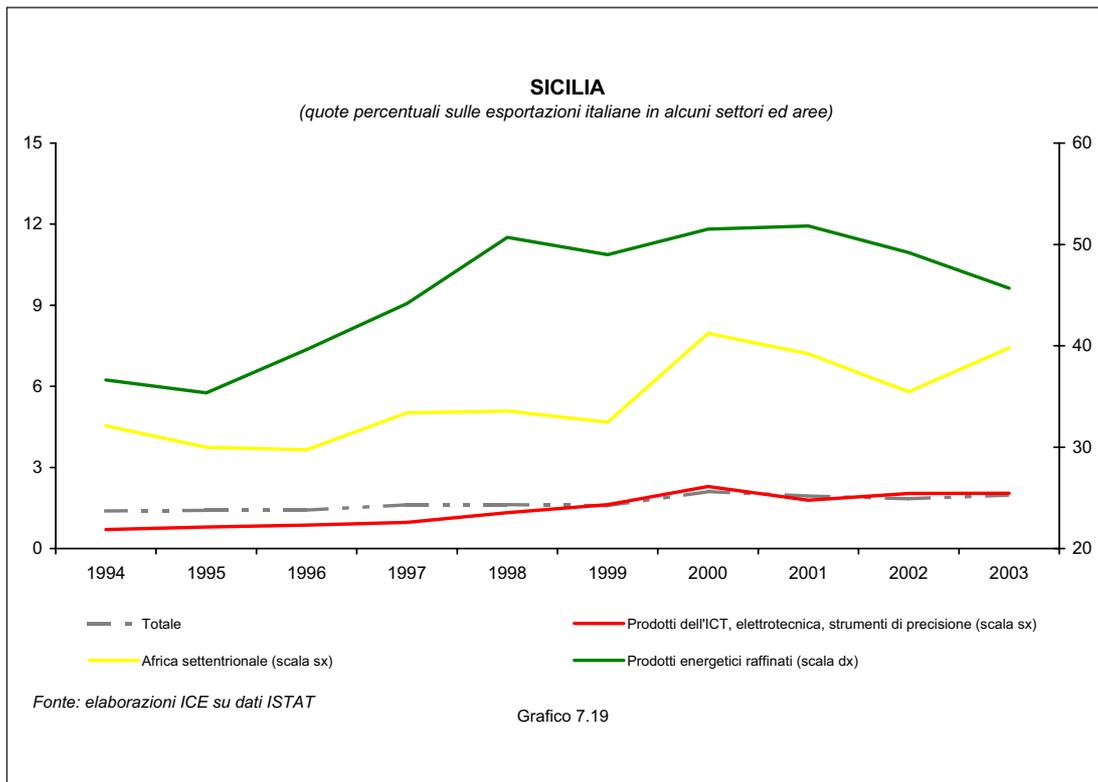


La quota regionale sulle esportazioni italiane è salita soprattutto nei prodotti della pesca e negli articoli in gomma (tra i principali settori di specializzazione della Calabria), in entrambi i casi grazie a forti aumenti delle vendite nell'Unione Europea, in Nordamerica ed in Asia orientale.

La Calabria copre appena l'1% delle esportazioni del Mezzogiorno ed il suo scarsissimo grado di apertura è confermato dalla trascurabile quota di produzione esportata (circa un decimo del corrispondente dato nazionale); nel 2003 il numero di imprese esportatrici, già relativamente elevato, è cresciuto più del loro fatturato estero, e si è quindi ulteriormente ridotta la loro dimensione media.

Sicilia

Le esportazioni di prodotti petroliferi raffinati, quasi la metà delle complessive vendite estere regionali, continuano a condizionare l'evoluzione di queste ultime che l'anno scorso, trascinate dal rialzo delle prezzo internazionale del petrolio, sono cresciute (prevalentemente in Africa settentrionale ed in Asia) dopo due anni negativi.



Per quanto riguarda gli altri settori di specializzazione, è salita, come nel 2002, la quota della Sicilia nella componentistica elettronica, ma sono diminuite quelle relative ai prodotti agricoli e della pesca, soprattutto in Europa ed in Asia orientale, e nei fitofarmaci; in questi ultimi, tuttavia, la regione copre ancora una parte molto significativa delle esportazioni italiane in Africa.

Negli autoveicoli, è proseguita la tendenza declinante della quota regionale, scesa sotto il 2% a riflesso di progressivi cedimenti subiti nell'Unione Europea.

Il numero degli esportatori è nuovamente aumentato, ma il contributo delle esportazioni al valore aggiunto regionale è ancora diminuito.

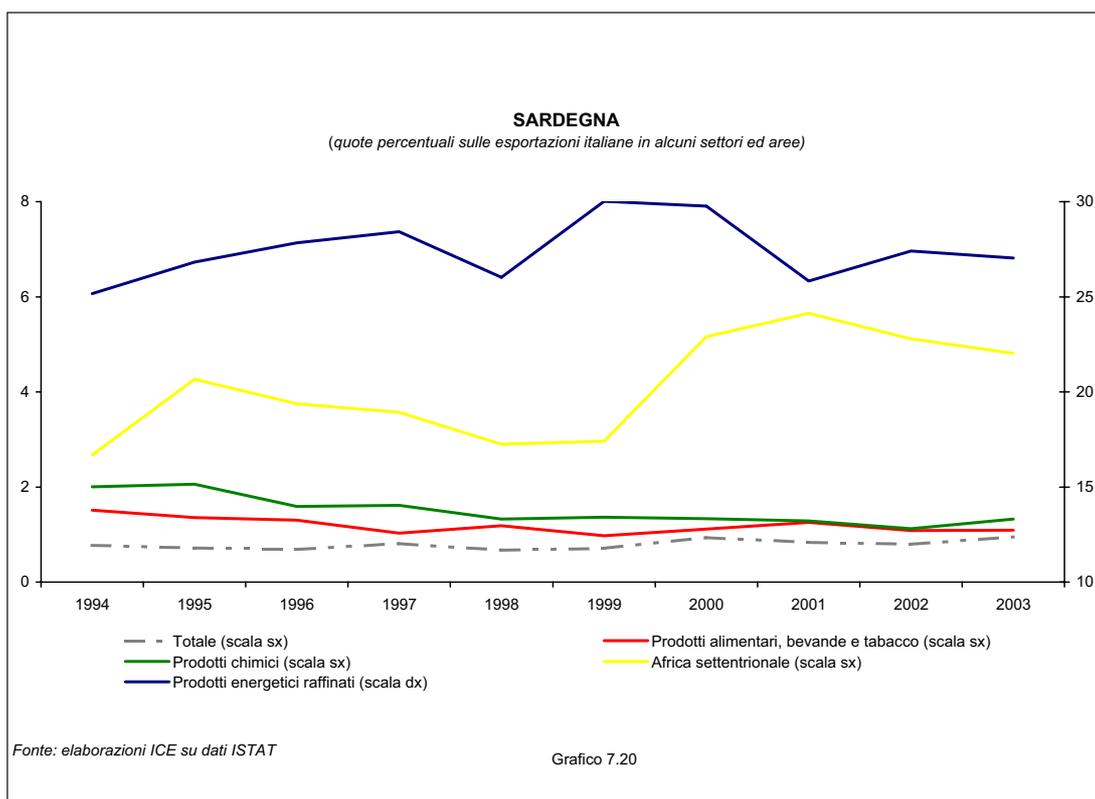
Sardegna

Nel 2003, le esportazioni della Sardegna hanno mostrato il maggior incremento in ambito nazionale (+15%), tornando al livello del 2000.

Questo favorevole risultato è dipeso quasi esclusivamente, come quelli di segno contrario del precedente biennio, dalle vendite di derivati del petrolio, nei quali la regione è ancora più specializzata della Sicilia, e di prodotti ad essi collegati (chimica di base), soprattutto nell'Unione Europea.

Sono rimaste sostanzialmente stazionarie le esportazioni di granito, formaggi e prodotti in sughero.

Ha ripreso ad aumentare la quota di produzione esportata, che resta comunque in linea con il modesto livello medio del Mezzogiorno, mentre il numero degli esportatori sardi è diminuito, interrompendo una tendenza ascendente anche come percentuale sull'insieme delle imprese esportatrici italiane.



IL MODELLO DI SPECIALIZZAZIONE DELLE PROVINCE DEL MEZZOGIORNO: UN'ANALISI SECONDO IL CONTENUTO TECNOLOGICO DELLE ESPORTAZIONI*

Introduzione

Obiettivo di questo riquadro è descrivere il modello di specializzazione delle esportazioni provinciali del Mezzogiorno rispetto al resto dell'Italia, verificandone eventuali mutamenti di rilievo. Si è utilizzata una tassonomia dei settori, adottata dall'OCSE¹, che suddivide i prodotti in base al loro contenuto di ricerca e sviluppo, al fine di mettere meglio in rilievo alcuni punti caratteristici del sistema produttivo meridionale alla luce di quella che, secondo la recente letteratura economica sull'argomento, appare come una risorsa fondamentale, la capacità di innovare, molto enfatizzata anche dai cosiddetti "parametri di Lisbona".

1 - La quota del Mezzogiorno sulle esportazioni italiane

La quota delle esportazioni del Mezzogiorno sul totale nazionale nel decennio compreso tra il 1992 e il 2003² è aumentata: essa è passata dall'8,7% nel 1992 al 10,7% nel 2003. A questo incremento ha corrisposto una flessione della ripartizione nord occidentale, mentre anche l'Italia nord orientale e quella centrale hanno nello stesso periodo sperimentato aumenti delle rispettive quote. Nonostante il recupero osservato per le regioni meridionali, la distribuzione territoriale delle esportazioni mostra ancora un grado di concentrazione assai più elevato rispetto ad altre variabili economiche: al Mezzogiorno, cui fa capo il 36% della popolazione italiana, va attribuito all'incirca il 24% del valore del PIL del 2002 e il 25% degli occupati nel settore dell'industria e dell'agricoltura.

2 - Mutamenti nella specializzazione settoriale

Può risultare utile a questo proposito effettuare un'analisi dei modelli di specializzazione e dei loro eventuali mutamenti, al fine di tentare una descrizione più accurata dei punti di forza e di debolezza del modello produttivo del Mezzogiorno, scendendo al dettaglio provinciale. Nella prima metà degli anni novanta si è riscontrata una modifica sostanziale nella distribuzione settoriale delle esportazioni delle regioni meridionali³: si è verificata una flessione della specializzazione nella cosiddetta industria "pesante" (industria metallurgica e petrolchimica) in favore dei mezzi di trasporto, di alcuni beni di consumo contenuti nella classe a basso livello

* Redatto da Elena Mazzeo.

¹ OCSE, *Science, Technology and Industry Scoreboard* (2001). La classificazione adottata che aggiorna quella precedentemente in uso, raggruppa i settori industriali classificati secondo la ISIC rev. 3 (NACE rev.1) sulla base della spesa e dell'output in R&S in settori a) high technology, b) medium high technology, c) medium low technology e d) low technology. Per maggiori dettagli si veda l'Appendice al termine del riquadro.

² I dati relativi al 2003 sono da considerarsi provvisori.

³ Cfr. Bruno C. "La trasformazione della performance esportativa del Mezzogiorno", *Rapporto sul Commercio Estero 1996*, ICE, Roma, 1997 e Bruno C.- E. Mazzeo, "Trasformazioni della struttura produttiva ed esportativa del Mezzogiorno", *Quaderno di ricerca ICE*, n. 6, 1998.

tecnologico (abbigliamento, cuoio e calzature, ma soprattutto alimentari, mobili, gioielleria), ma anche della meccanica e delle macchine elettriche ed elettroniche (tavola 1 e tavola 2). Sono infatti sorti o si sono sviluppati anche in alcune regioni del Sud discreti nuclei esportatori nei settori dell'elettronica, spesso legati a insediamenti di imprese multinazionali del settore e segnali di vivacità sono emersi anche nel settore della meccanica, la cui presenza era in precedenza piuttosto scarsa⁴. All'origine di questi cambiamenti strutturali sono da enumerare i fattori spesso citati, come la crisi dell'industria a partecipazione statale e il drastico ridimensionamento del settore siderurgico.

CONFRONTI DELLA DISTRIBUZIONE SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI
(pesi in percentuale sul totale)

Mezzogiorno	1992/1993	1994/1995	2000/2001	2002/2003
Prodotti dell'agricoltura, caccia, silvicoltura, pesca, piscicoltura	7,1	6,5	4,5	4,2
Minerali energetici e non energetici	0,5	0,4	0,4	0,8
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	11,2	10,4	8,2	9,3
Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento	5,1	5,8	5,5	6,5
Cuoio e prodotti in cuoio, pelle e similari	8,1	8,8	6,0	5,4
Legno e prodotti in legno	0,3	0,5	0,4	0,4
Pasta da carta, carta e prodotti di carta; prodotti dell'editoria e della stampa	1,0	1,1	1,3	1,3
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	15,3	9,9	14,4	13,5
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	8,5	8,6	8,5	9,1
Articoli in gomma e materie plastiche	3,0	3,8	3,1	3,6
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	2,7	2,5	2,2	2,3
Metalli e prodotti in metallo	8,6	8,1	5,9	6,3
Macchine ed apparecchi meccanici	5,2	5,4	6,4	6,0
Macchine elettriche ed apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche	3,7	6,0	8,6	7,3
Mezzi di trasporto	15,8	17,2	18,3	17,8
Altri prodotti delle industrie manifatturiere	3,7	4,7	5,8	6,2
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0
Centro nord	1992/1993	1994/1995	2000/2001	2002/2003
Prodotti dell'agricoltura, caccia, silvicoltura, pesca, piscicoltura	1,4	1,3	1,1	1,2
Minerali energetici e non energetici	0,2	0,2	0,2	0,2
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	4,9	4,7	4,7	5,3
Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento	12,7	12,3	11,1	10,7
Cuoio e prodotti in cuoio, pelle e similari	5,3	5,4	5,2	4,9
Legno e prodotti in legno	0,5	0,6	0,6	0,5
Pasta da carta, carta e prodotti di carta; prodotti dell'editoria e della stampa	2,2	2,4	2,4	2,4
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	0,6	0,5	0,4	0,5
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	7,4	7,7	9,5	10,2
Articoli in gomma e materie plastiche	3,5	3,6	3,7	3,8
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	4,2	4,2	3,7	3,6
Metalli e prodotti in metallo	8,6	9,0	8,4	8,5
Macchine ed apparecchi meccanici	21,2	21,1	21,4	22,0
Macchine elettriche ed apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche	10,6	10,4	10,4	9,5
Mezzi di trasporto	9,5	9,6	10,5	10,6
Altri prodotti delle industrie manifatturiere	7,1	7,0	6,7	6,1
Italia	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Tavola 1

⁴ Il peso della meccanica sulle esportazioni del Mezzogiorno è comunque rimasto notevolmente più basso (5,5%) rispetto a quello sulle esportazioni del Centro Nord (22%) nel 2003.

**CONFRONTI DEGLI INDICI DI SPECIALIZZAZIONE¹ DELLE ESPORTAZIONI
CLASSIFICATE IN BASE AL CONTENUTO TECNOLOGICO²**

	1992/1993	1994/1995	1996/1997	1998/1999	2000/2001	2002/2003
LOW TECH						
Centro Nord	-1,19	-0,12	-0,16	0,15	0,38	-0,05
Mezzogiorno	10,28	1,22	1,56	-1,40	-3,36	0,43
MEDIUM LOW TECH						
Centro Nord	-2,71	-2,11	-2,60	-2,05	-3,00	-2,91
Mezzogiorno	20,48	18,15	20,58	15,63	19,78	19,67
MEDIUM HIGH TECH						
Centro Nord	1,05	0,97	1,28	0,97	1,27	1,41
Mezzogiorno	-13,47	-11,70	-15,32	-9,90	-12,27	-14,13
HIGH TECH						
Centro Nord	2,31	0,51	-0,06	-0,70	-0,73	-0,21
Mezzogiorno	-29,96	-5,78	0,61	6,03	5,75	1,78

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

¹Indici di Balassa: la formula è quella dell'indice simmetrico e rettificato:

$$I_B = \frac{[(x_{Mi}/x_M)/(x_{It}/x_I) - 1] / [(x_{Mi}/x_M)/(x_{It}/x_I) + 1]}{1} \cdot 100$$

x_{Mi} e x_{It} sono le esportazioni del Mezzogiorno e dell'Italia nel settore i^{mo}

x_M e x_I sono le esportazioni totali del Mezzogiorno e dell'Italia

² Per la descrizione della classificazione si rimanda allo schema in Appendice.

Tavola 2

In seguito a queste dinamiche, si è modificato anche il panorama delle province esportatrici: nuove province sono comparse nella graduatoria delle prime dieci esportatrici (Siracusa ha perso il primato tra le province del Mezzogiorno). Inoltre, aspetto forse ancor più rilevante, la distribuzione è risultata meno concentrata rispetto ai dieci anni precedenti (l'indice di concentrazione di Gini calcolato sulle esportazioni tra 1985 e 2003 è passato da 0,680 a 0,605): si osservi che, mentre nel 1985 alle prime 5 province spettava il 64% circa delle esportazioni del Mezzogiorno, nel 2003 la quota loro spettante è stata pari al 52% (tavola 3).

LE PRIME DIECI PROVINCE ESPORTATRICI DEL MEZZOGIORNO

	Valori (in milioni di euro)	Distribuzione %	Distribuzione % cumulata
1985			
1 Siracusa	1.852	20,8	20,8
2 Napoli	1.435	16,1	36,9
3 Cagliari	926	10,4	47,3
4 Taranto	848	9,5	56,8
5 Bari	625	7,0	63,8
6 Chieti	441	4,9	68,7
7 Salerno	313	3,5	72,3
8 Lecce	255	2,9	75,1
9 Catania	210	2,4	77,5
10 Foggia	196	2,2	79,7
Totale Mezzogiorno	8.910		
2003			
1 Napoli	3.836	13,8	13,8
2 Bari	3.032	10,9	24,8
3 Chieti	2.948	10,6	35,4
4 Siracusa	2.732	9,9	45,3
5 Cagliari	1.905	6,9	52,1
6 Salerno	1.512	5,5	57,6
7 Potenza	1.106	4,0	61,6
8 L'Aquila	1.039	3,7	65,3
9 Teramo	1.004	3,6	68,9
10 Taranto	971	3,5	72,5
Totale Mezzogiorno	27.724		

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Tavola 3

Di questi mutamenti è prova anche il forte incremento del numero di imprese esportatrici situate nel Mezzogiorno, aumentato di quasi il 40% tra il 1996 e il 1992⁵, grazie soprattutto al moltiplicarsi delle micro-imprese e di quelle medio-piccole (cioè imprese con fatturato all'export compreso entro 1,8 milioni di euro). Questa dinamicità è proseguita lungo tutti gli anni novanta e nei primi anni del decennio successivo: tra 1995 e 2003 il numero degli operatori all'esportazione, nelle regioni del Mezzogiorno è aumentato del 12,6% mentre nel resto d'Italia si è ridotto dello 0,4%⁶.

3 - Una valutazione sulla base del contenuto tecnologico delle esportazioni

Gli studi condotti negli ultimi anni sulla specializzazione settoriale delle esportazioni meridionali tendono a dare giudizi opposti su queste dinamiche: da un lato si mette in evidenza soprattutto la persistenza di tratti caratteristici, la "presenza di un sistema produttivo cristallizzato, ancorato alla competitività di una miriade di piccole e piccolissime imprese operanti in comparti definiti di stampo 'tradizionale'"⁷, altrove si sottolineano invece "i segni inequivocabili di un relativo dinamismo e cambiamento" che però non si può affermare siano "sufficienti di per sé ad assicurare adeguato sviluppo endogeno a livello locale ed integrazione nel contesto globale"⁸.

Calcolando gli indici di specializzazione⁹ delle esportazioni nei comparti proposti dalla classificazione dell'OCSE, emergono alcune novità significative nella distribuzione delle esportazioni per contenuto tecnologico avvenute nell'ultimo decennio: il Mezzogiorno risulta infatti avere acquisito una specializzazione all'esportazione di prodotti ad elevato livello tecnologico, rispetto alle altre regioni d'Italia (tavola 2).

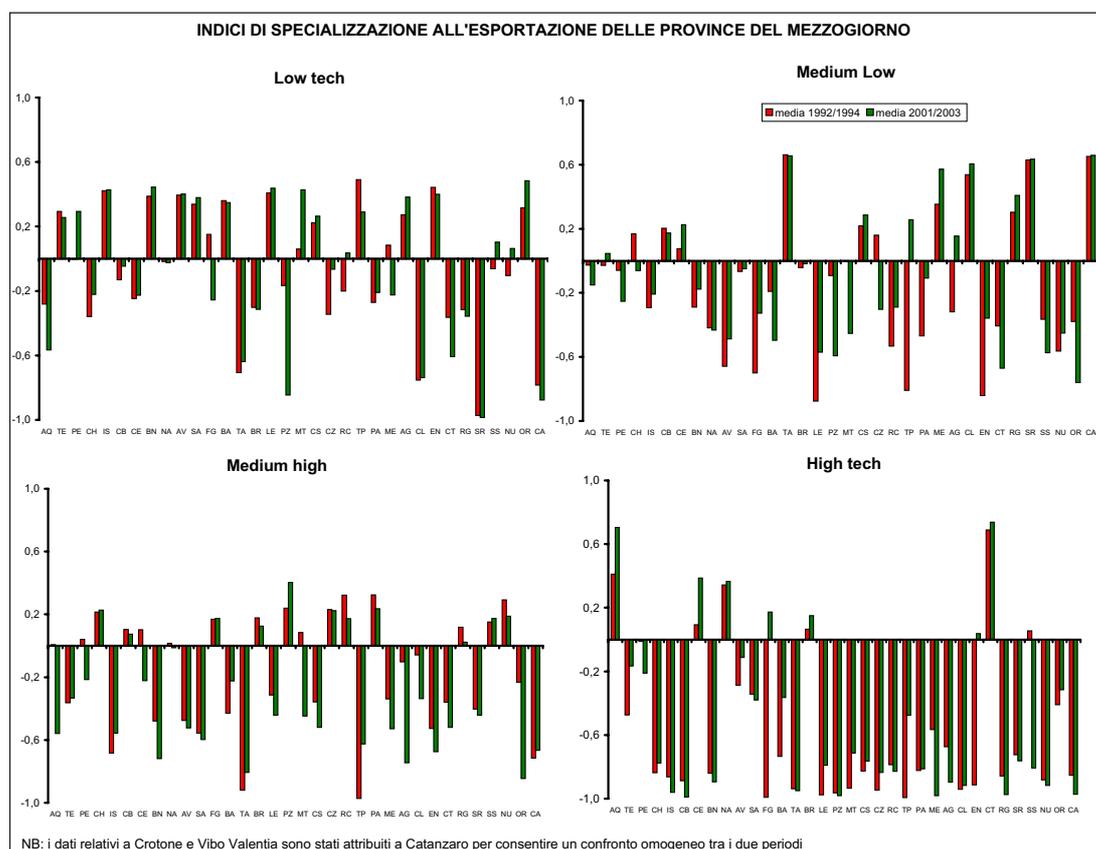
⁵ Anche da elaborazioni della Banca d'Italia si riceve una conferma della maggiore dinamicità delle imprese meridionali sui mercati esteri: secondo i risultati dell'indagine, condotta su un campione di imprese manifatturiere con oltre 10 addetti, all'inizio degli anni novanta esportava solo il 27% delle imprese meridionali, mentre nella seconda parte del decennio la percentuale è passata al 45%. È aumentata anche, (dal 9,2% al 20,3%) la percentuale di imprese del Sud che hanno stretto accordi commerciali con l'estero (da "Innovazione, sviluppo, finanza: quali opportunità per il Mezzogiorno", intervento di A. Finocchiaro, vice Direttore Generale della Banca d'Italia", Bari Fiera del Levante, 14 sett. 2000).

⁶ Annuario ICE-ISTAT 2003, vol. 1, tavola 5.1.18.

⁷ A. Thomas, "Specificità e problemi del modello di apertura internazionale del Mezzogiorno", Piccola Impresa/Small Business, n.3, 2002.

⁸ Guerrieri, P.- S. Iammarino, "La dinamica della specializzazione internazionale delle regioni del Mezzogiorno", in *Processi e politiche per l'internazionalizzazione del sistema Italia*, a cura di Paolo Guerrieri, IAI Quaderni, n. 19, novembre 2003.

⁹ L'indice di specializzazione usato è una variante dell'indice dei vantaggi comparati rivelati di Balassa, che si caratterizza per avere un campo di variazione omogeneo (indipendente dalla regione e dal settore considerati) e simmetrico (compreso tra -1 e +1) (si vedano in proposito A. Dalum, Laursen, K., Villumsen, G., e P. L. Iapadre, citati nei riferimenti bibliografici).



Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Osservando il comportamento delle province meridionali, si nota che nell'ultimo decennio è aumentato (da 12 a 14) il numero di quelle specializzate nei comparti dei beni a basso livello tecnologico, un comparto peraltro in cui si concentra la specializzazione del maggior numero di province meridionali. È rimasto all'incirca immutato il profilo delle province specializzate nei prodotti a intensità medio bassa, che comprende tra l'altro i settori della raffinazione e della siderurgia: in questo comparto sono specializzate numerose province della Sicilia oltre che Cagliari e Taranto. Sono rimaste pressoché invariate anche le province specializzate nei settori ad intensità tecnologica medio alta: in questo caso è determinante la presenza di stabilimenti per la produzione di autoveicoli. È invece raddoppiato il numero delle province che presentano una specializzazione nei beni ad elevato livello tecnologico, anche se il loro numero è rimasto esiguo: si tratta di sei province, sul totale di 34¹⁰ presenti nel Mezzogiorno, nel triennio 1998/2000 e nel 2001/2003 mentre erano appena tre fino alla prima metà degli anni novanta (L'Aquila, Napoli e Catania). Nel caso del capoluogo abruzzese e di Catania la specializzazione è collegata all'esportazione di prodotti informatici legati ad insediamenti di origine estera, mentre per Napoli essa è da collegarsi soprattutto al settore degli aeromobili. A queste si sono aggiunte negli ultimi anni Caserta, Foggia e Brindisi¹¹.

¹⁰ Le province sono in totale 36, i dati di Crotona e Vibo Valentia sono però stati accorpate a quelli di Catanzaro, di cui prima erano parte, per consentire dei corretti confronti intertemporali.

¹¹ In provincia di Caserta sono localizzati impianti di elettronica e telefonia. In provincia di Brindisi e di Foggia si trovano insediamenti del gruppo Finmeccanica (Agusta, Alenia).

4 - I dati sull'attività innovativa e di R&S delle imprese industriali

Nonostante le indicazioni incoraggianti fornite dalla recente evoluzione degli indicatori di specializzazione all'esportazione, l'ancora modesta presenza dei settori ad alta tecnologia trova una conferma dai dati recenti sull'attività d'innovazione delle imprese industriali situate nel Mezzogiorno (tavola 4). In questa ripartizione è inferiore il numero delle imprese innovatrici rispetto al totale, sebbene vada sottolineato che il divario rispetto al resto d'Italia si concentra solo nell'ambito delle innovazioni di processo compiute dalle imprese piccole e medie, mentre per quelle più grandi la percentuale è in linea o, addirittura, superiore rispetto alle altre ripartizioni territoriali. Il livello della spesa per l'innovazione in proporzione al numero degli addetti non risulta particolarmente distante rispetto alle altre ripartizioni territoriali, ma ciò che emerge dai dati è la forte disparità nella destinazione delle risorse tra diverse tipologie di spesa per l'innovazione: le imprese meridionali, indipendentemente dalla classe di ampiezza, infatti destinano circa il 79% di tali risorse all'acquisto di macchinari e impianti innovativi, rispetto al 51% dell'Italia nord occidentale, 54% dell'Italia nord orientale e 34% di quella centrale. Solo il restante 21% viene distribuito equamente tra spesa per ricerca e sviluppo e per altre tipologie di attività innovativa (tra cui acquisto di tecnologia non incorporata nei beni capitali, progettazione, attività di formazione, marketing di prodotti innovativi). Il divario pare particolarmente rilevante in quanto indicatore di una posizione di dipendenza dall'esterno delle imprese meridionali per quanto riguarda l'acquisizione delle innovazioni: destinando scarse risorse all'attività di ricerca e sviluppo le imprese che vogliono produrre e commercializzare nuovi prodotti dovranno necessariamente acquisire dall'esterno macchinari e impianti innovativi, così come ogni altra forma di tecnologia innovativa non incorporata nei beni.

**Indicatori di attività innovativa per ripartizione territoriale e classe di addetti
Settore dell'industria in senso stretto. Triennio 1998-2000**

Ripartizione territoriale Classe di addetti	Imprese innovatrici (% sul totale)	Solo innovazione di prodotto (% sul totale imprese innovatrici)	Solo innovazione di processo (% sul totale imprese innovatrici)	Innovazione sia di prodotto che di processo (% sul totale imprese innovatrici)	Spesa per l'innovazione per addetto (migliaia di Euro)	Spesa per R&S (% sul totale)	Acquisto macchinari e impianti innovativi (% sul totale)	Spesa sostenuta per altre tipologie di attività innovativa* (% sul totale)
NORD_OVEST	41,4	20,6	29,8	49,6	11,1	36,5	50,7	12,8
10_49	37,7	20,1	32,1	47,8	7,7	20,3	61,7	18,0
50_249	59,7	22,8	23,2	53,9	6,0	29,6	48,9	21,5
250 e oltre	76,3	21,0	15,2	63,8	14,7	41,0	48,9	10,2
NORD_EST	41,0	22,7	33,3	43,9	6,0	26,7	54,0	19,3
10_49	37,8	22,1	36,1	41,8	7,1	14,7	69,3	16,0
50_249	60,6	26,8	23,6	49,7	5,6	30,0	53,1	16,9
250 e oltre	78,2	16,7	13,8	69,5	5,3	38,4	35,7	25,9
CENTRO	36,5	26,9	26,3	46,9	10,3	48,5	33,6	17,9
10_49	34,9	27,0	27,8	45,2	7,7	17,8	67,1	15,1
50_249	50,2	28,6	17,0	54,3	6,9	37,0	47,2	15,8
250 e oltre	62,1	11,5	13,3	75,2	14,9	66,0	14,1	19,8
MEZZOGIORNO	25,0	26,9	19,7	53,4	8,2	11,1	79,1	9,8
10_49	22,8	27,0	18,2	54,9	9,2	9,7	79,4	11,0
50_249	44,6	27,0	27,8	45,2	6,7	14,9	76,9	8,3
250 e oltre	52,1	18,9	16,2	64,9	9,0	9,4	81,0	9,6

* Nelle altre tipologie di attività innovativa sono state incluse: l'acquisto di tecnologia non incorporata in beni capitali; la progettazione; l'attività di formazione; il marketing di prodotti innovativi.

Fonte: dati ISTAT

Tavola 4

Spesa per R&S intra-muros per regione. Anno 2001								
REGIONI	Distribuzione della spesa tra le istituzioni				Distribuzione tra le regioni			
	Amm. pubbliche	Università	Imprese	Totale	Amm. pubbliche	Università	Imprese	Totale
Piemonte - Val d'Aosta	4,7	14,5	80,8	100	3,4	6,0	22,2	13,5
Lombardia	9,5	18,4	72,1	100	11,4	12,5	32,6	22,2
Trentino Alto Adige	31,9	29,2	38,9	100	1,8	1,0	0,8	1,1
Veneto	9,8	39,6	50,5	100	2,7	6,2	5,2	5,1
Friuli Venezia Giulia	17,4	37,9	44,7	100	2,4	3,0	2,3	2,6
Liguria	19,1	38,9	42,0	100	2,5	2,9	2,1	2,4
Emilia Romagna	9,9	34,8	55,3	100	4,9	9,7	10,2	9,1
Toscana	13,4	52,6	34,0	100	4,8	10,6	4,5	6,5
Umbria	10,8	70,0	19,2	100	0,6	2,2	0,4	1,0
Marche	7,6	56,9	35,5	100	0,5	2,3	1,0	1,3
Lazio	52,4	22,0	25,5	100	53,6	12,7	9,8	18,8
Abruzzo - Molise	8,9	48,9	42,2	100	0,8	2,5	1,4	1,7
Campania	11,5	57,5	30,9	100	3,5	9,8	3,5	5,6
Puglia	16,3	61,8	21,9	100	2,1	4,5	1,1	2,4
Calabria - Basilicata	15,8	57,7	26,5	100	1,0	2,0	0,6	1,1
Sicilia	10,3	67,3	22,3	100	2,5	9,2	2,0	4,4
Sardegna	18,5	73,3	8,2	100	1,4	3,0	0,2	1,4
TOTALE	18,4	32,6	49,1	100	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Nord</i>	<i>9,6</i>	<i>24,0</i>	<i>66,3</i>	<i>100</i>	<i>29,3</i>	<i>41,3</i>	<i>75,5</i>	<i>55,9</i>
<i>Centro</i>	<i>39,6</i>	<i>32,7</i>	<i>27,8</i>	<i>100</i>	<i>59,5</i>	<i>27,7</i>	<i>15,7</i>	<i>27,6</i>
<i>Mezzogiorno</i>	<i>12,5</i>	<i>61,2</i>	<i>26,3</i>	<i>100</i>	<i>11,2</i>	<i>31,0</i>	<i>8,8</i>	<i>16,5</i>

Fonte: dati ISTAT

Tavola 5

Brevetti relativi a prodotti di alta tecnologia (numero¹ e per milione di abitanti)

	anno 2001		
	per milione di abitanti	numero	Distribuzione %
Piemonte	10,1	43	11,6
Valle d'Aosta	8,2	1	0,3
Liguria	6,7	11	2,9
Lombardia	19,2	174	46,6
Trentino Alto Adige	4,0	4	1,0
Veneto	4,8	22	5,8
Friuli Venezia Giulia	4,7	6	1,5
Emilia Romagna	5,6	22	5,9
Toscana	4,7	16	4,4
Umbria	0,8	1	0,2
Marche	1,0	1	0,4
Lazio	5,9	31	8,3
Abruzzo	1,8	2	0,6
Molise	0,0	0	0,0
Campania	1,0	6	1,5
Puglia	0,7	3	0,8
Basilicata	1,7	1	0,1
Calabria	0,2	1	0,1
Sicilia	4,9	25	6,7
Sardegna	2,5	4	1,1
Totale	6,7	373	100,0

¹ Domande presentate all'Ufficio Europeo dei brevetti classificate secondo la residenza dell'inventore

Fonte: Eurostat, Regions Statistical Yearbook, 2003

Tavola 6

Osservando i dati relativi all'attività di ricerca e sviluppo, spesso si sottolinea la debolezza dell'Italia rispetto agli altri paesi industrializzati¹², ma va anche rammentato che, mentre l'ammontare delle risorse pubbliche è di poco al di sotto degli altri paesi, il divario più forte si riscontra nella componente della spesa effettuata dalle imprese private. Questa peculiare distribuzione è ancora più netta nelle regioni meridionali (tavola 5). Va detto infatti che la spesa per ricerca e sviluppo delle imprese italiane è fortemente concentrata: due regioni del Nord, Lombardia e Piemonte se ne attribuiscono oltre la metà (54,8%), mentre quelle del Mezzogiorno appena l'8,8%¹³. Altrettanto può dirsi per la distribuzione dei brevetti relativi al settore dell'alta tecnologia (tavola 6): in questo caso, però, nella quasi totale assenza delle regioni meridionali, spicca l'eccezione della regione Sicilia.

Conclusioni

Come vanno interpretati i contrastanti segnali sulla proiezione internazionale del Mezzogiorno cioè, da una parte, il lento aumento della sua quota sulle esportazioni nazionali, dall'altra, i ritardi nell'apertura, sia commerciale sia produttiva, sui mercati internazionali?

Come si è visto raggruppando le province del Mezzogiorno sulla base dell'indice di specializzazione in classi distinte secondo il livello tecnologico, nell'ultimo decennio sono emersi interessanti segnali di mutamento nella relativa struttura settoriale all'esportazione. Il Mezzogiorno dalla seconda metà degli anni novanta si mostra specializzato nel comparto definito ad alta tecnologia e sono inoltre raddoppiate le province meridionali specializzate nell'high tech (da tre a sei), sebbene il loro numero sia rimasto ancora esiguo. I dati presentati sull'attività innovativa e la spesa in ricerca e sviluppo compiuta dalle imprese private mostrano però il persistere di divari a svantaggio di quelle situate nel Sud d'Italia. Come le recenti teorie economiche sulla crescita e il progresso tecnico sottolineano, qualunque sia il modello di specializzazione settoriale di un paese o regione, la presenza di settori ad alto tasso di innovazione e R&S svolge un ruolo fondamentale, perché le ricadute positive degli investimenti nella ricerca e sviluppo e delle innovazioni da essi realizzati si trasmettono a tutto il sistema produttivo. Il progresso tecnico, infatti, non è più considerato fattore esogeno, ma è anche funzione degli investimenti compiuti dalle imprese. I vantaggi di questi investimenti si diffondono sia attraverso lo scambio di beni intermedi che incorporano le nuove tecnologie sia attraverso gli aumenti di produttività che essi favoriscono negli altri settori. Esiste quindi un nesso tra attività innovativa, investimenti nella ricerca, nella formazione del personale, più in generale, nel livello d'istruzione, e struttura produttiva, competitività e crescita dei paesi¹⁴. Inoltre, ulteriore effetto da non sottovalutare, i divari accumulati rispetto alle altre regioni e paesi d'Europa, come ha rivelato la recente letteratura economica, possono aggravare nel futuro le divergenze dei tassi di crescita e dei livelli di sviluppo.

¹² Si veda anche ISTAT, "Rapporto Annuale – La situazione del Paese nel 2003", capitolo 3 "Competitività del sistema produttivo italiano e comportamenti delle imprese", maggio 2004.

¹³ Dati ISTAT riferiti al 2001.

¹⁴ Si veda, in proposito, Michael E. Porter, "Clusters and the New Economics of Competition", Harvard Business Review, Boston, nov.-dec. 1998.

Riferimenti bibliografici

C. Bruno, "La trasformazione della performance esportativa del Mezzogiorno", *Rapporto sul Commercio Estero 1996*, ICE, Roma, 1997.

C. Bruno - E. Mazzeo, "Trasformazioni della struttura produttiva ed esportativa del Mezzogiorno", *Quaderno di ricerca ICE*, n. 6, 1998.

G. Conti - S. Menghinello, "Territorio e competitività: l'importanza dei sistemi locali per le esportazioni italiane di manufatti. Un'analisi per province (1985-94)", in *Rapporto ICE 1995*.

G. Conti - S. Menghinello, "L'internazionalizzazione produttiva dei sistemi locali", in *Rapporto ICE 1996*.

A. Dalum, Laursen, K., Villumsen, G., "Structural Change in OECD Export Specialization Patterns: Despecialization and 'Stickiness'", *International Review of Applied Economics*, 12, 3, 1998.

A. Finocchiaro, "Innovazione, sviluppo, finanza: quali opportunità per il Mezzogiorno", intervento del Vice Direttore Generale della Banca d'Italia al Convegno su "Il finanziamento dei progetti nel Sud Est d'Italia", Bari Fiera del Levante, 14 sett. 2000, in www.bancaditalia.it.

P. Guerrieri - S. Iammarino, "La dinamica della specializzazione internazionale delle regioni del Mezzogiorno", in *Processi e politiche per l'internazionalizzazione del sistema Italia*, a cura di Paolo Guerrieri, IAI Quaderni, n. 19, novembre 2003.

P. L. Iapadre, "Measuring International Specialization", *International Advances in Economic Research*, 7, 2, 2001.

ISTAT, "Rapporto Annuale - La situazione del Paese nel 2003", maggio 2004.

M.E. Porter, "Clusters and the New Economics of Competition", *Harvard Business Review*, Boston, nov.-dec. 1998.

A. Thomas, "Specificità e problemi del modello di apertura internazionale del Mezzogiorno", *Piccola Impresa/Small Business*, n.3, 2002.

G. Viesti, "Le esportazioni dei principali sistemi produttivi italiani: un'analisi introduttiva", in *Rapporto ICE 1996*.

G. Viesti, "La proiezione internazionale dei distretti meridionali del made in Italy", in *Rapporto ICE 1999*.

Appendice**Classificazione delle industrie manifatturiere basata sulla tecnologia (OCSE)****Settori a basso livello tecnologico (Low tech)**

Prodotti alimentari, bevande, tabacchi (15+16)

Tessili (17)

Abbigliamento (18)

Cuoio, pelletteria e calzature (19)

Carta e prodotti in carta (20-22)

Mobili (361)

Industrie manifatturiere non comprese altrove (36 escl. 361)

Settori a livello tecnologico medio basso (Medium low technology)

Coke, prodotti petroliferi raffinati, combustibili nucleari (23)

Gomma e plastica (25)

Metalli e prodotti in metallo (26+27)

Navi, Imbarcazioni (351)

Settori a livello tecnologico medio alto (medium high technology)

Macchine elettriche ed apparecchiature elettriche (31)

Autoveicoli (34)

Prodotti dell'industria chimica eccetto farmaceutici (24 escl. 244)

Mezzi di trasporto ferrotranviari (352+359)

Macchine agricole, industriali, elettrodomestici (29)

Settori a livello tecnologico elevato (high technology)

Aeromobili e veicoli aerospaziali (353)

Farmaceutici (244)

Macchine per ufficio ed elaboratori (30)

Elettronica e telecomunicazioni (32)

Apparecchi medicali, chirurgici e strumenti ottici (33)

(il numero tra parentesi indica il codice ATECO o ISIC rev. 3)

Fonte: OCSE, *Science, Technology and Industry Scoreboard*.

IL PROCESSO DI DELOCALIZZAZIONE ESTERA NELLA INDUSTRIA DELLE CALZATURE: IL CASO DELLE MARCHE. *

Giuliano Conti, Marco Cucculelli, Mariangela Paradisi **

1. Introduzione

Il processo di globalizzazione dei mercati presenta a partire dagli anni Ottanta e ancor più dagli anni Novanta del ventesimo secolo una significativa discontinuità rispetto al passato. Se nei decenni precedenti i paesi del terzo mondo erano rimasti ai margini del processo di integrazione economica internazionale, da allora assistiamo ad un loro crescente coinvolgimento nel processo di globalizzazione dei mercati. Cambia la struttura della loro produzione e quindi delle esportazioni, aumenta in modo significativo la loro quota di mercato nelle esportazioni mondiali¹. La liberalizzazione dei mercati, le politiche in favore dell'afflusso di investimenti esteri, i progressi continui e significativi nelle tecnologie di trasporto, comunicazione e informazione costituiscono elementi esplicativi rilevanti di questo mutamento di scenario. Ad essere maggiormente interessate da questa ridefinizione della divisione internazionale del lavoro sono state le industrie manifatturiere tradizionali ad alta intensità di lavoro non qualificato. I conseguenti processi di riallocazione delle risorse produttive tra settori e paesi sono stati in gran parte realizzati, o se vogliamo guidati, dalle imprese degli stessi paesi industrializzati attraverso delocalizzazioni produttive.² Delocalizzazioni che hanno riguardato intere produzioni o, più spesso, fasi di produzione ad alta intensità di lavoro all'interno di una data filiera produttiva. Con questa seconda modalità di internazionalizzazione produttiva, l'erosione del vantaggio comparato dei paesi industrializzati nelle produzioni tradizionali (si pensi, in particolare, a molte delle produzioni tipiche del «made in Italy») è fronteggiato realizzando una strategia combinata di aumento della produttività e di una riduzione del costo del lavoro attraverso la frammentazione internazionale della produzione (cfr. P. Crestanello e G. Tattara, 2004). Si realizza così una integrazione della struttura produttiva dei paesi a basso costo del lavoro nella filiera produttiva dei paesi industrializzati.

Iniziative di delocalizzazione, attraverso investimenti esteri o varie forme di collaborazione produttiva, verso i paesi dell'Europa centro orientale si sono moltiplicate in anni recenti in molti distretti industriali del Nord-Est-Centro (cfr. P. Crestanello e P. Dalla Libera, 2003; S. Miceli, M. Chiarvesio, E. Di Maria, 2003). Nella maggior parte dei casi le imprese sono ricorse a forme di delocalizzazione che tendono a replicare il tipo di relazioni già instaurate all'interno del distretto (rapporti

* In questo lavoro vengono presentati i primi risultati di un più ampio studio degli effetti dell'internazionalizzazione sui sistemi locali di produzione in corso presso la Facoltà di Economia "Giorgio Fuà" dell'Università Politecnica della Marche, Ancona.

** Facoltà di Economia "Giorgio Fuà", Università Politecnica della Marche, Ancona.

¹ Nel 1980 solo il 25 per cento delle esportazioni dei paesi in via di sviluppo era costituita da prodotti manifatturieri. Tale percentuale passa all'80 per cento nel 1998. La loro quota sul commercio mondiale è pari al 19,6 per cento nel 2000. La Cina risulta essere il terzo paese esportatore con il 6,5 per cento del commercio mondiale nel 2000, con posizioni di assoluta preminenza nel tessile, abbigliamento, calzature, mobilio (solo per citare alcuni esempi dei settori più tradizionali). Un'ampia documentazione statistica sulle tendenze di medio-lungo periodo nella divisione internazionale del lavoro è disponibile nel Rapporto dell'UNCTAD (2002).

² Pur consapevoli delle differenze concettuali tra processi di delocalizzazione produttiva estera e forme di decentramento internazionale della produzione, nel presente lavoro abbiamo utilizzato i due termini come sinonimi.

di subfornitura)³. Anche se la subfornitura internazionale presenta variabili più complesse di quella nazionale, con problemi di coordinamento e costi di transazione maggiori (che vanno debitamente confrontati con i minori costi del lavoro), si può dire che i produttori nazionali erano già abituati a svolgere all'esterno alcuni fasi della propria produzione. Il distretto finisce così per estendere la propria rete di relazione produttive fino a comprendere strutture produttive, talora proto-distrettuali, di paesi a minor costo del lavoro. Tali iniziative tendono, di fatto, ad indebolire i tradizionali rapporti con il tessuto produttivo locale, andando ad incidere sul sistema di imprese a rete su cui il distretto ha costituito nel tempo la sua identità. E' tuttavia da dimostrare se tali processi producano un effettivo indebolimento della rilevanza della dimensione locale o si traducano, piuttosto, in una ricerca di nuovi o più proficui equilibri tra sfera locale e globale⁴. E' indubbio che nel breve periodo i processi di delocalizzazione internazionale, soprattutto nel caso di sostituzione di piccole imprese subfornitrici locali con imprese subfornitrici localizzate nei paesi esteri a più basso costo del lavoro (decentramento produttivo internazionale), possano determinare effetti negativi sull'occupazione; effetti tanto più rilevanti, nelle loro conseguenze economico - sociali, per il fatto di impattare su aree geografiche delimitate e, spesso, con scarsa differenziazione produttiva.

Tuttavia, questi effetti devono essere più correttamente valutati in un'ottica di medio-lungo periodo. Ci si deve infatti domandare se l'industria considerata sarebbe stata in grado di mantenersi competitiva senza delocalizzazione, garantendo, al tempo stesso, un numero più ampio di occupati. Questa analisi «controfattuale» non è evidentemente praticabile. Alcuni recenti studi empirici forniscono, comunque, significativi elementi di riflessione sui termini di questa complessa relazione (cfr. P. Crestanello e P. Dalla Libera, 2003; R. Schiattarella, 1999).

Il fenomeno della internazionalizzazione produttiva non può essere infatti letto in maniera disgiunta da un insieme più ampio e articolato di misure che riguardano i prodotti, i processi e i mercati nonché la ricerca di nuove forme organizzative. Rispetto a tali misure, l'internazionalizzazione si pone spesso in rapporto di complementarità/sostituibilità o comunque di interazione strategica.

Nel presente contributo cerchiamo di fornire ulteriori elementi di conoscenza sull'argomento analizzando, in particolare, l'entità, le modalità e le possibili conseguenze del processo di delocalizzazione internazionale del settore calzaturiero delle Marche. Il lavoro è strutturato nel modo seguente. Nel paragrafo 2.1 viene proposto uno schema interpretativo a partire dal quale sono state condotte le indagini empiriche riportate nel paragrafo 2.2. Il paragrafo 3 riporta le principali conclusioni del lavoro.

³ In questo caso sarebbe più corretto parlare di decentramento produttivo internazionale. Non sono ovviamente mancate delocalizzazioni attuate attraverso il classico strumento degli investimenti diretti all'estero. Le diverse forme di internazionalizzazione implicano, evidentemente, differenti costi di transazione e di coordinamento che non sono disgiunti dalle dimensioni delle imprese coinvolte in tali processi. Nel caso specifico della subfornitura, si realizza una forma di quasi-integrazione, in quanto il rapporto prevede l'esecuzione speciale di un ordine da parte da parte di un'impresa per conto di un committente, con scambi tecnici di persone, di informazioni e, spesso, di semilavorati.

⁴ E' evidente che nel caso in cui ad essere internazionalizzate sono solo le attività o fasi più standardizzate ed a basso contenuto di conoscenze e sapere contestuali, il sistema locale realizza un significativo vantaggio in termini di costi ed efficienza senza vedere eccessivamente compromessi né la qualità media dei prodotti nel breve- medio periodo né, soprattutto, il mantenimento della competitività del sistema nel lungo periodo. Non vanno comunque sottovalutati i rischi insiti in questi processi. Le forti pressioni imposte dal mercato e dalla concorrenza dei paesi emergenti, la mancanza di un coordinamento all'interno del sistema locale (specie per sistemi locali più vicini al modello di sole piccole imprese) ed un contesto di forte incertezza sulle prospettive di evoluzione possono determinare risposte strategiche affrettate ed approssimative (è infatti più semplice delocalizzare tutto piuttosto che attuare scelte selettive) e, in alcuni casi, tradursi in rapidi ed incontrollati processi di delocalizzazione di carattere emotivo ed imitativo. Cfr. G. Conti e S. Menghinello (1998).

2. L'internazionalizzazione della produzione delle calzature marchigiane

2.1 Il settore delle calzature nelle Marche

L'Italia era nel 2002 il secondo paese esportatore di calzature dopo la Cina, con una quota di mercato mondiale in valore pari al 15,5%. Il posizionamento su fasce qualitative di livello alto ha consentito di contenere la flessione delle quote di mercato in valore, più evidente invece in termini di quantità (cfr. M. Cucculelli, 2003).

Le Marche rappresentano l'area con la maggiore specializzazione produttiva in Italia: secondo i dati del Censimento 2001, il settore italiano delle calzature ha nelle Marche il 29,1% degli addetti e il 32,6% delle imprese. Tra le aree distrettuali di concentrazione delle produzioni calzaturiere, la regione costituisce un sistema produttivo di particolare rilevanza sia per la dimensione, sia per le peculiarità di natura distrettuale che l'organizzazione produttiva del settore ha assunto nel tempo.⁵

La rilevanza del settore all'interno dell'industria manifatturiera regionale è legata alla circostanza che la sua nascita, negli anni '60, ha di fatto coinciso con l'avvio del decollo industriale della regione. Oggi, le calzature costituiscono uno dei principali settori dell'economia regionale, anche se l'emergere di nuove specializzazioni ne ha ridotto il ruolo guida e il peso in termini di imprese e occupazione.

Secondo il Censimento 2001, il settore rappresenta circa un quinto dell'occupazione dell'industria manifatturiera marchigiana, con 40.300 addetti ripartiti su uno stock di oltre 4.300 imprese. La flessione rispetto ai decenni precedenti è di certo evidente, anche se il mantenimento di livelli di occupazione ancora molto elevati bilancia l'apparente declino del settore che emerge dal calo del suo peso relativo.

L'evoluzione più recente evidenzia rilevanti modifiche della struttura dell'industria tipicamente distrettuale rispetto agli inizi degli anni Novanta. Il quadro che emerge è quello di un settore in profonda e radicale trasformazione, ma che mantiene ancora elevati livelli di produzione e di occupazione. Fattori congiunturali⁶ hanno interagito con fattori strutturali⁷ avviando una profonda revisione dell'organizzazione del settore in Italia e nelle Marche: sia l'organizzazione interna delle imprese, sia l'assetto del sistema produttivo in termini di relazioni tra imprese (si pensi all'organizzazione distrettuale) si sono modificati per adattarsi al mutato scenario competitivo.

I principali fattori di cambiamento rilevanti per l'analisi del settore possono essere sintetizzati nei seguenti punti.

Innanzitutto, nonostante il settore abbia generalmente perduto occupazione, la flessione nelle Marche è apparsa contenuta in termini assoluti e meno intensa di quanto osservato a livello nazionale. Nelle Marche l'occupazione è scesa dai 44.200 addetti del 1991 a 40.300 nel 2001, con una flessione in valore assoluto di circa 3.800 addetti pari all'8,7% dello stock di occupati. In Italia, invece, la flessione è stata più evidente, con oltre 29mila addetti perduti su 167.000, pari a circa il 17,3% dello stock del 1991.

Una performance settoriale relativamente migliore rispetto all'Italia emerge anche dai dati relativi alle esportazioni: anche se l'emergere di nuove specializzazioni produttive ha ridotto il peso del settore nelle Marche - da oltre il 30% circa del totale dell'export manifatturiero regionale nel 1991 al 22% del 2002 - il peso delle esportazioni marchigiane sul totale dell'export italiano di calzature è salito (dal 19% al 22% nello stesso periodo). Inoltre, le esportazioni marchigiane sono cresciute par-

⁵ Banca d'Italia, Note sull'andamento dell'economia delle Marche, Ancona, 2003

⁶ La flessione della domanda che ha interessato il settore negli ultimi anni, lo stabilizzarsi dei livelli di consumo di tali prodotti nei principali paesi di esportazione.

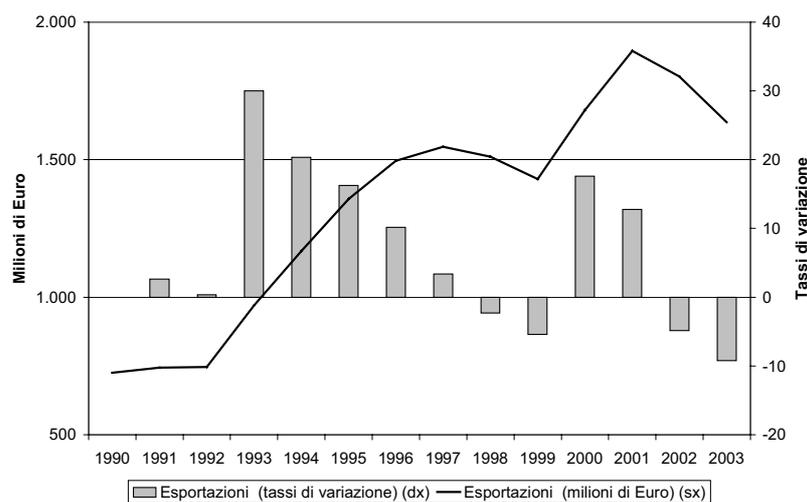
⁷ L'affacciarsi di nuovi competitors sulla scena internazionale, le opportunità di una nuova divisione del lavoro offerte dall'apertura al commercio internazionale di paesi a basso costo dei fattori, la perdita della leva del cambio come strumento competitivo.

ticolarmente nei nuovi mercati di sbocco:⁸ in particolare, le Economie in Transizione raccolgono oggi circa il 26,4% delle esportazioni di calzature della regione (8,4% per l'Italia), contro il 5,2% appena del 1992.

Legami stretti tra le Marche e i paesi dell'Europa dell'Est sono presenti anche per quanto riguarda il Traffico di Perfezionamento Passivo (TPP), anche se l'intensità non è così forte come per altre regioni italiane. Rispetto all'Italia, infatti, il peso del TPP marchigiano è risultato sempre molto contenuto: le esportazioni in TPP delle Marche sono risultate pari al 12,5% del totale nazionale nella media del periodo 1991-2000, con una incidenza dell'1,2% sulle esportazioni definitive contro l'1,8% per l'Italia.⁹ La dinamica del TPP delle imprese marchigiane nel corso degli anni Novanta mostra peraltro la loro stretta dipendenza dalle condizioni di domanda. A fronte del notevole incremento osservato nella metà degli anni Novanta (da circa 5,4 milioni di paia nel 1994 a 20,3 milioni di paia nel 1998), il ricorso al TPP è bruscamente rallentato a partire dal 1999, in concomitanza con il rallentamento della domanda estera.

Più in generale, il traino della domanda nei processi di esternalizzazione di alcune fasi di produzione è apparso una determinante fondamentale nel processo di riconfigurazione dell'assetto del sistema produttivo calzaturiero negli anni Novanta. La domanda estera in particolare ha mostrato un andamento di rapido e intenso sviluppo, stimolato all'inizio del decennio dalla svalutazione della lira. Tra il 1991 e il 1997 le esportazioni marchigiane di calzature sono raddoppiate, passando da 774 a 1547 milioni di Euro; è seguita poi una fase di rallentamento nel biennio 1998-99 e una fase di ulteriore forte ripresa nel 2000-01. Nell'intervallo intercensuario, il valore delle esportazioni è passato dunque da 774 a 1.895 milioni di Euro, con un incremento del 154% tra l'inizio e la fine del periodo (Figura 1).

Figura 1 – Esportazioni di calzature delle Marche – Valori assoluti e tassi di variazione percentuale.



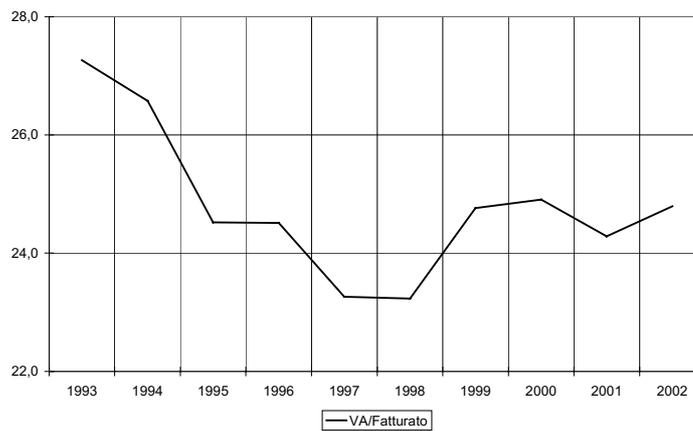
Fonte: Elaborazioni su dati ICE

⁸ La forte crescita dell'export include in realtà anche una quota consistente di flussi di esportazione effettuati in conto lavorazione o in traffico di perfezionamento passivo.

⁹ Confindustria Marche, Rapporto annuale 2003; Banca d'Italia, Note sull'andamento dell'economia delle Marche, 2003.

L'incremento nella domanda ha indotto le imprese calzaturiere ad accentuare la divisione del lavoro all'interno dell'industria: la maggiore estensione del mercato le ha spinte a esternalizzare quote crescenti di produzione, stimolando lo sviluppo della fascia di produttori specializzati di fase. Tale dinamica sembra testimoniata dalla forte flessione del grado di integrazione verticale delle imprese registrato, in particolare, nel periodo 1993-96 (vedi Figura 2). Il peggioramento delle condizioni di domanda a partire dal 1997-98 spiega l'inversione nella dinamica dell'indicatore e la sua stabilizzazione nel corso degli anni successivi.

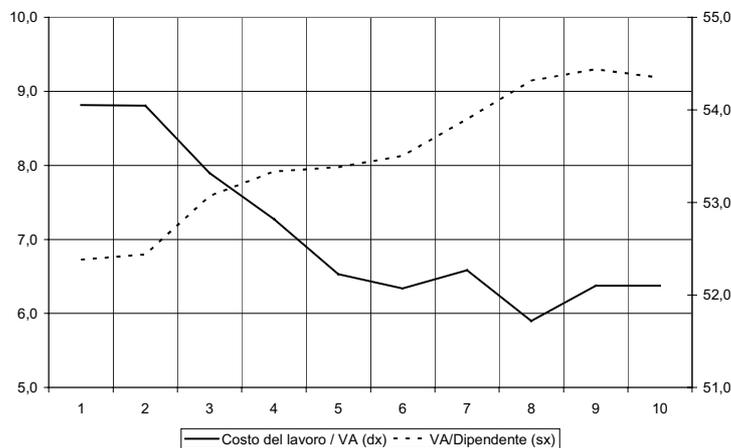
Figura 2 – Rapporto tra valore aggiunto e fatturato in un campione di imprese calzaturiere marchigiane di medie e grandi dimensioni.



Fonte: Elaborazioni su dati CDR - Centro Documentazione e Ricerca - Banca delle Marche

L'uscita dalle imprese delle fasi a minor valore aggiunto e il mantenimento all'interno di quelle più "nobili", ossia a maggior contenuto di manodopera specializzata, appare confermata anche dall'andamento della produttività del lavoro e del rapporto tra il costo del lavoro e il valore aggiunto (Figura 3). L'aumento del primo indicatore evidenzia infatti la razionalizzazione dell'organizzazione produttiva interna delle imprese, che hanno recuperato margini di efficienza produttiva attraverso il decentramento; la flessione del secondo mostra, invece, come tale strategia abbia consentito di mantenere tassi di profitto soddisfacenti grazie al contenimento dei costi di produzione attraverso il decentramento.

Figura 3 – Produttività del lavoro e rapporto tra costo del lavoro e valore aggiunto in un campione di imprese calzaturiere marchigiane di medie e grandi dimensioni.



Fonte: Elaborazioni su dati CDR - Centro Documentazione e Ricerca - Banca delle Marche

Il decentramento di fasi rilevanti della produzione è avvenuto in un primo momento all'interno del distretto e attraverso il TPP o occasionali attività di conto lavorazione all'estero. Solo a partire dalla metà degli anni Novanta, si è strutturato con un sistematico decentramento estero di fasi di produzione.¹⁰ La ragione di tale diversa dinamica è legata a fattori di costo di natura complementare. Nella prima metà degli anni Novanta, la crescita della domanda ha indotto l'uscita dalle imprese delle fasi ad elevato contenuto di lavoro che è stata attivata all'interno dell'area distrettuale per sfruttare i benefici di costo legati alla specializzazione. Successivamente, a partire dal 1996, il peggioramento delle condizioni commerciali (domanda in calo) e rivalutazione del cambio reale hanno messo a rischio la competitività degli esportatori marchigiani: questo rischio ha costretto le imprese a cercare ulteriori forme di compressione dei costi che sono state trovate nello spostamento delle fasi ad elevato contenuto di lavoro in aree che presentavano più elevati livelli di vantaggio comparato specifico.

Dunque, la flessione dell'occupazione osservata nell'intervallo intercensuario va interpretata come una riconfigurazione dell'assetto produttivo-organizzativo del distretto marchigiano piuttosto che come un reale ridimensionamento dello stesso. Infatti, a fronte della diminuzione di addetti contabilizzata nella regione è ragionevole pensare che le imprese che hanno avviato processi di decentramento abbiano attivato all'estero un numero di occupati altrettanto grande di quelli perduti dal settore in Italia.¹¹ Più in generale, l'impressione è che si sia sviluppato un processo di riconfigurazione del sistema produttivo che, grazie all'estensione del mercato, ha favorito lo sviluppo di progressivi livelli di specializzazione, ma che questi siano stati largamente localizzati all'estero per ragioni di costo.¹² Dunque, una rimodulazione dell'assetto produttivo del sistema calzaturiero che ricombina la divisione del lavoro tra imprese all'interno del sistema e che estende le reti di fornitura su ambiti territoriali progressivamente più ampi. In tale scenario, appare opportuno interrogarsi sugli effetti di breve periodo indotti dalla delocalizzazione sull'occupazione delle imprese specializzate presenti nel sistema locale.

2.2 Le indagini empiriche

Con queste premesse in mente, ci siamo posti l'obiettivo di definire la portata e le implicazioni del processo di delocalizzazione della produzione nel sistema calzaturiero marchigiano. La necessità di tener conto non solo delle modificazioni della struttura, ma anche delle diverse risposte strategiche delle imprese ci ha spinti a sviluppare una indagine empirica su due diversi campioni di imprese: un primo campione, composto da 100 imprese con oltre 20 addetti, rappresentativo dell'universo delle imprese che hanno attivato e gestito il processo di esternalizzazione delle fasi; un secondo campione, composto da 400 piccole e micro imprese artigiane, rappresentativo del mondo del terzismo di fase che ha invece in larga parte subito il fenomeno della delocalizzazione.

¹⁰ Tale processo ha portato fuori dalle imprese assemblatrici o finali le fasi a minor valore aggiunto e a maggior contenuto di lavoro non specializzato, per le quali il mantenimento di conoscenze contestuali sedimentate nel territorio non ha costituito un fattore di ostacolo al decentramento.

¹¹ Se non anche maggiore se si considerano i differenziali di produttività del lavoro che caratterizzano l'occupazione locale rispetto a quella estera.

¹² A conferma di tale ipotesi, possiamo infatti osservare che delle 1.033 imprese di calzature (cod.19.3) in meno censite tra il 1991 e il 2001, circa 982 (ossia il 95%) appartengono alla categoria 19.03.02 ossia alla fabbricazione di parti e accessori per calzature. In termini di addetti il risultato appare ancora più evidente: la flessione è infatti di 4.288 addetti, addirittura superiore al dato aggregato di settore che è invece pari a circa 3.800. Peraltro, la flessione rilevata nella categoria 19.03.02 si è verificata in larga parte nel periodo 1996-2001 (3.005 dei 4.288 addetti sopra ricordati) mentre il calo è stato più contenuto nel periodo 1991-96 (1.283 addetti), e ciò supporta l'ipotesi di una più sostenuta attività di decentramento estero osservata a partire dal 1996.

2.2.1 Le imprese che delocalizzano

Il campione delle imprese che delocalizzano è stato selezionato avendo a riferimento l'universo delle imprese con almeno 20 addetti, nell'ipotesi che queste fossero le imprese con attività rilevante e sistematica (o non occasionale) di delocalizzazione.¹³

Secondo il Censimento 2001, l'universo delle imprese calzaturiere marchigiane con almeno 20 addetti è costituito da 439 imprese che raccolgono oltre 21 mila addetti in totale, pari a circa il 52% dell'occupazione complessiva del settore. La classe 20-49 addetti raccoglie circa il 42% degli addetti mentre il restante 58% è in imprese con almeno 50 addetti.

Il campione utilizzato per l'indagine empirica è composto da 100 imprese finali, vale a dire non specializzate in singole fasi di produzione e che svolgono l'intero ciclo di produzione, dalla progettazione al confezionamento. Dieci delle 100 imprese del campione non svolgevano, nel 2001, alcuna attività di decentramento, completando l'intero processo produttivo all'interno. Ci siamo serviti di tale gruppo di imprese, simili alle altre per dimensione e grado di apertura all'export, per ricostruire il peso in termini di addetti delle principali fasi che compongono il processo produttivo. Ciò al fine di ricostruire la struttura del processo produttivo per fasi, in termini di addetti a ciascuna fase, da utilizzare per la ponderazione dei dati di decentramento dichiarati da ciascuna impresa. La ragione di tale scelta risiede nella necessità di ricostruire la reale quantità di lavoro occupata dalle imprese tenendo conto delle differenze, anche notevoli, che caratterizzano la politica di decentramento che le imprese possono aver seguito. Il fatto di intervistare imprese che hanno avviato attività di esternalizzazione di fasi, o parti di fasi, del processo produttivo con differente intensità e in tempi diversi ha richiesto la definizione di un algoritmo in grado di ricostruire la reale dimensione dell'estensione del processo produttivo gestito dalla singola impresa. Il numero di dipendenti dichiarato dalla impresa intervistata non è infatti attribuibile alle singole fasi in proporzioni fisse, ma risente della politica di esternalizzazione che la singola impresa ha seguito nel tempo in relazione alla singola fase. A titolo di esempio, la quantità di lavoro effettivamente attivata da due imprese, A e B, che dichiarano lo stesso numero di dipendenti (interni) può essere notevolmente differente se, ad esempio, A svolge tutto internamente e B ha invece esternalizzato molte fasi o parti di fase. Nel primo caso, infatti, la ripartizione dei dipendenti complessivi nelle diverse fasi rispetta le proporzioni tecniche del processo "teorico" di produzione e assemblaggio delle calzature: di conseguenza, il numero di dipendenti dichiarato corrisponde alla effettiva dimensione dell'impresa. Nel secondo caso, invece, la quantità di lavoratori impiegati all'interno dell'impresa risente dell'intensità con la quale una o più fasi sono state volontariamente collocate all'esterno: il numero di dipendenti dichiarati rappresenta pertanto solo la quota di occupazione localizzata all'interno dell'impresa, quota che è a sua volta variabile in relazione alle scelte di esternalizzazione di ogni singola fase. In sostanza, il numero di addetti dichiarati da ciascuna impresa riflette un numero effettivo di addetti più grande e che varia in relazione sia alla scelta di esternalizzare o meno, sia alla selezione della singola fase da esternalizzare. La somma delle due componenti di occupazione, interna e esterna per il totale delle fasi, fornisce il reale dimensionamento dell'impresa, al quale riportare la valutazione della dinamica del processo temporale di esternalizzazione.

¹³ Certamente, attività talvolta consistenti di delocalizzazione si osservano anche nelle imprese più piccole, ma questo non dovrebbe costituire un problema per l'interpretazione dei risultati: infatti, l'esclusione dei produttori di minore dimensione consente di accogliere una ipotesi prudente nella valutazione dei risultati. Inoltre, l'elevata specializzazione di fase delle imprese di minori dimensioni rende queste largamente dipendenti da assemblatori di maggiore dimensione: è dunque ragionevole supporre che la dichiarazione di delocalizzazione da parte di questi ultimi imprese contabilizzi di fatto la delocalizzazione subita dalle imprese specializzate.

Al netto delle 10 imprese che svolgono all'interno l'intero processo, il campione delle imprese che esternalizzano è risultato composto da 90 imprese con oltre 4.300 dipendenti. La loro distribuzione in termini dimensionali, riportata in Tabella 1, è molto simile a quella dell'universo delle imprese con almeno 20 addetti. Il peso del campione sull'universo delle imprese con oltre 20 addetti è pari al 20,5% e al 20,2% rispettivamente per le imprese e per gli addetti. Peraltro, il campione utilizzato costituisce anche uno spaccato importante dell'intero settore calzaturiero poiché rappresenta il 24,7 del fatturato¹⁴ dell'intero settore e il 33,3% delle esportazioni complessive.

Tabella 1 – Imprese calzaturiere e addetti alle imprese calzaturiere con almeno 20 addetti nelle Marche e struttura del campione utilizzato per l'analisi empirica.

	Imprese con almeno 20 addetti			Campione		
	20-49	>50	Totale	20-49	>50	Totale
Valori assoluti						
<i>Imprese</i>	309	130	439	64	26	90
<i>Addetti</i>	8.970	12.425	21.395	2.260	2.054	4.314
Composizione %						
<i>Imprese</i>	70,4	29,6	100,0	71,1	28,9	100,0
<i>Addetti</i>	41,9	58,1	100,0	52,4	47,6	100,0
Peso sulle imprese con oltre 20 addetti						
<i>Imprese</i>	-	-	-	20,7	20,0	20,5
<i>Addetti</i>	-	-	-	25,2	16,5	20,2
Peso sul settore calzaturiero						
<i>Fatturato (stima)</i>	-	-	-	-	-	24,7
<i>Export</i>	-	-	-	-	-	33,2

Fonte: Elaborazioni su Censimento 2001

L'analisi del gruppo di imprese che non esternalizzano ci ha consentito di definire le principali fasi che caratterizzano l'attività più strettamente produttiva dell'impresa calzaturiera, escludendo quindi le fasi amministrative e commerciali. Le fasi individuate sono:¹⁵

- il taglio dei materiali di tomaia (pelle, tessuto, gomma, materie plastiche, ecc.)
- la preparazione e la cucitura delle pelli e dei tessuti per la costruzione della tomaia
- il montaggio sia dei componenti del fondo che del fondo con la tomaia (assemblaggio)
- il finissaggio della calzatura¹⁶
- il confezionamento (scatolatura).

¹⁴ La stima del fatturato è di Confindustria Marche.

¹⁵ Le calzature sono essenzialmente composte da due parti, la tomaia e il fondo, a loro volta formate da altre componenti (tomaia e fondo sono entrambi il risultato di una serie di componenti che mentre per il fondo sono rappresentati da suola, tacco, sottopiede, cambriglione, riempimento e guardalo, per la tomaia consistono in mascherina, puntina, quarti, sperone, listino, riporti, fodera, contrafforte e puntale.). Le fasi che dalla lavorazione delle pelli, attività tipica delle concerie, portano al prodotto finito sono: il taglio e la costruzione della tomaia, la costruzione del fondo e delle sue componenti ed infine il montaggio della tomaia col fondo. Essendo tecnologie, macchinari, know how e capacità specifiche per ciascuna delle parti e sottoparti della calzatura, il processo produttivo si presenta facilmente scomponibile e tale da permettere alle aziende una struttura fortemente deverticalizzata. L'alto grado di scomponibilità del settore ha rappresentato, e rappresenta tuttora, uno dei fattori di successo dell'organizzazione industriale del settore in quanto consente di segmentare la produzione in un gruppo di piccole e medie aziende specializzate in una o poche fasi di lavorazione. Su questo punto si veda per tutti Valardo (1988).

¹⁶ Racchiude le operazioni di rifinitura del prodotto, quali la pulitura, la lucidatura ecc.

Al campione è stato sottoposto un questionario finalizzato a valutare il processo di esternalizzazione della singola fase a livello d'impresa. Nel dettaglio, a ciascuna impresa è stato chiesto – per ciascuna delle cinque fasi che compongono il processo produttivo della calzatura – la percentuale della singola fase svolta all'interno dell'impresa, decentrata nel sistema locale o decentrata all'estero. A titolo di esempio, una risposta relativa ad una impresa del campione è riportata nel prospetto 1 seguente:

Prospetto 1 – Produzione interna, decentramento locale e estero nell'industria calzaturiera marchigiana – Indagine diretta

Impresa	Add Tot*	Add Prod*	Taglio**			Orlatura**			Montaggio**			Finissaggio**			Confez.**		
			I	L	E	I	L	E	I	L	E	I	L	E	I	L	E
Imp.A	50	40	20	40	40	10	40	50	100	-	-	100	-	-	100	-	-
	-	-	↓ -Tot.=100			↓ Tot.=100			↓ Tot.=100			↓ Tot.=100			↓ Tot.=100		

* = valori assoluti degli addetti totali e degli addetti alla produzione

** = percentuale di addetti interni all'impresa (I), interni al sistema locale (L) e esteri (E) sul totale degli addetti a ciascuna fase

dove i valori rappresentano la percentuale di fase – in termini di addetti – svolta rispettivamente all'interno dell'impresa (I), nel sistema locale (L) e all'estero (E). A partire dalla ripartizione in fasi dichiarata dall'impresa, e tenuto conto del totale degli addetti alla produzione, abbiamo ricostruito un indice di “internalizzazione” della fase nell'impresa dato da:

$$I = \frac{T_i^e \times T^* + O_i^e \times O^* + M_i^e \times M^* + F_i^e \times F^* + C_i^e \times C^*}{100 \times 100}$$

dove I è l'indice di internalizzazione, è il peso del taglio in termini di addetti che l'impresa dichiara di svolgere all'interno (20% nell'esempio), T* è il peso del taglio in termini di addetti osservato nel processo produttivo del gruppo di imprese che non delocalizzano. Le restanti lettere, da O a C, indicano rispettivamente le fasi dell'orlatura, del montaggio, del finissaggio e del confezionamento. L'indice rappresenta una media delle attività svolte all'interno dell'impresa, ponderata con i pesi delle singole fasi del processo produttivo, e varia da 0 (completa esternalizzazione) a 100 (completa integrazione). Il calcolo dell'indice di internalizzazione di consente di ricostruire una sorta di impresa “virtuale” che è data dal numero di addetti effettivamente presenti all'interno dell'impresa più gli addetti che l'impresa attiva all'esterno per le fasi decentrate. Nel caso riportato nel prospetto 1, se l'impresa dichiara di avere 40 dipendenti alla produzione e il suo indice di internalizzazione è, supponiamo, pari al 52%, allora la proporzione ci fornisce un livello di dipendenti “virtuali” pari a 76 (52:40=100:X). In altre parole, l'impresa che dichiara 40 dipendenti è in realtà equivalente ad una impresa di 76 dipendenti di cui 40 interni (ripartiti in proporzione alle singole fasi non esternalizzate) e i restanti 36 esterni. L'allocazione di questi ultimi in Italia o all'estero viene poi fatta applicando direttamente le percentuali dichiarate da ciascuna imprese relativamente all'area locale (L) o estera (E) del prospetto 1.

Al di là dei possibili limiti legati alle ipotesi accolte e alla semplificazione del modo in cui viene ricostruita la struttura del processo produttivo “teorico” a partire del gruppo di imprese che non delocalizzano, il procedimento proposto cerca di for-

nire un metodo empirico utile per quantificare il fenomeno del decentramento.¹⁷ Accanto a tale peculiarità, che differenzia tale indagine da quelle che utilizzano procedimenti indiretti, si aggiungono poi ulteriori aspetti operativi che desideriamo segnalare:

1. la quantificazione del fenomeno della delocalizzazione viene fatta attraverso un procedimento diretto, basato sulla analisi del comportamento della singola impresa;

2. le diverse letture temporali del fenomeno (1995, 2001 e 2004 a campione chiuso) consentono di fare alcune interessanti riflessioni sulla dinamica del fenomeno;

3. la valutazione dell'attività di delocalizzazione è fatta con riferimento alle singole fasi che compongono il processo produttivo delle calzature: questo procedimento consente di capire - e quantificare - la diversa intensità del fenomeno in relazione alle singole fasi considerate;

4. la scomposizione di ciascuna fase su tre livelli territoriali consente di valutare l'importanza relativa del livello territoriale sulla singola fase e gli spostamenti delle fasi sia tra interno dell'impresa e esterno, sia tra locale e estero;

5. la variazione nel tempo del peso relativo delle funzioni strettamente produttive svolte dell'impresa, in rapporto alle funzioni commerciali e amministrative.

2.2.2 Alcuni risultati preliminari

Una prima considerazione che emerge dai risultati dell'indagine empirica riguarda la percentuale degli addetti alla produzione sul totale addetti delle imprese calzaturiere: questo dato esprime la rilevanza che l'attività strettamente produttiva ha nel determinare e sostenere il vantaggio competitivo della singola impresa. Se consideriamo il livello e la dinamica di tale indicatore, osserviamo che la percentuale di addetti alla produzione sul totale addetti costituisce una percentuale molto elevata nell'intero periodo considerato (89,8% nel 1995 e 87,5% nel 2004), ma il suo peso diminuisce nel tempo. La diminuzione del numero di addetti alla produzione sul totale degli addetti, anche se frazionale, mostra come accanto ad un calo dell'occupazione interna che interessa il lavoro strettamente produttivo si osserva una crescita di quello più qualificato: delocalizzando all'estero quelle fasi del processo produttivo a più alta manualità, si vengono a perdere nella regione posti di lavoro "manifatturieri" ma, al tempo stesso si vengono a creare nuove opportunità di lavoro che richiedono competenze superiori attinenti la gestione e il coordinamento di attività distintamente localizzate. Inoltre, il fatto di esternalizzare le attività più strettamente produttive consente all'azienda di concentrarsi su altre attività prima trascurate o considerate meno rilevanti. Tali attività, che richiedono competenze nuove e qualificate, portano ad un aumento degli occupati dotati di competenze professionali di più alto livello e, in generale, ad una redistribuzione della forza lavoro a favore del lavoro maggiormente qualificato.

¹⁷ Le indicazioni fornite dalle imprese che non delocalizzano riguardo al peso delle singole fasi nel processo produttivo presentano una variabilità tra imprese pressoché trascurabile. Per questo, l'articolazione e il peso delle fasi all'interno del processo produttivo che se ne deduce appare piuttosto stabile e non sembra risentire delle possibili diversità nelle scelte strategiche e nel posizionamento di mercato delle imprese che non delocalizzano. Questo ci consente di estendere con sufficiente sicurezza l'articolazione per fasi del processo produttivo dichiarata dalle imprese che non delocalizzano alle imprese che delocalizzano. Comunque, vogliamo sottolineare che anche nel caso in cui un test sulle medie evidenziasse un possibile rischio nell'adozione di tale ipotesi, la distorsione introdotta dal suo accoglimento andrebbe ad influenzare la stima dei livelli di attività e non anche la dinamica del processo di esternalizzazione, fatto al quale siamo invece particolarmente interessati. Va inoltre segnalato che una verifica indiretta della affidabilità del metodo proposto si ottiene dal confronto dei risultati di questa analisi con quanto emerge dai dati di Censimento: la stima del fenomeno di decentramento estero proposta in questo lavoro risulta infatti coerente con quanto si desume dall'analisi dei dati censuari riportata successivamente.

Riguardo alle singole fasi, i risultati dell'indagine evidenziano quali sono le fasi del processo maggiormente interessate al fenomeno della esternalizzazione. Seppur con percentuali diverse, le fasi esternalizzate più frequentemente e con maggiore intensità sono quelle del taglio e dell'orlatura: nel 1995 l'orlatura risultava esternalizzata per il 13,4% e il taglio per il 9,9%; nel 2001 le stesse fasi raggiungevano rispettivamente il 38,5% e il 35,5%. Le quote di queste due fasi sono salite ancora nel 2004, attestandosi su livelli ormai prossimi al 50%.¹⁸ La tabella seguente riporta le percentuali di decentramento riscontrate per le singole fasi nei tre anni:

Tabella 2 - Quote di attività decentrate all'estero per fase - Medie campionarie ponderate

	Taglio	Orlatura	Montaggio	Finissaggio	Confezionamento
1995	12,0	15,6	5,3	5,3	5,3
2001	43,3	46,0	13,5	8,5	8,5
2004	50,4	51,3	7,3	7,8	7,4

Fonte: Indagine diretta

Se si escludono la modelliera e la preparazione prototipi, fasi tipicamente svolte all'interno a meno che l'azienda non produca in conto terzi¹⁹, il taglio e l'orlatura sono le fasi decentrate più frequentemente ed in misura maggiore (Tabella 3): questo perché l'esternalizzazione della produzione colpisce le fasi per le quali il contenuto di attività manuale non particolarmente specializzata è relativamente elevato. In aggiunta a questo, entrambe le fasi sono apparse interessate da una forte crescita di lavoro localizzato all'estero, a fronte di un calo sia del lavoro interno alle imprese intervistate, sia del lavoro esternalizzato nel sistema locale. Questo suggerisce che la spinta alla delocalizzazione all'estero di fasi che un tempo venivano affidate al sistema locale è ancora fortemente legata a fattori di vantaggio comparato tipici di queste aree di destinazione, tra i quali in particolare il costo del lavoro connesso alla realizzazione della fase.

Sul fronte dell'organizzazione aziendale, il fatto che le fasi oggi realizzate all'estero siano principalmente quelle prima affidate a terzisti locali attenua l'effetto della delocalizzazione internazionale sull'organizzazione interna dell'impresa. Questa è infatti già abituata a gestire tali fasi ricorrendo ampiamente alle transazioni di mercato: questo fatto minimizza il rischio che la delocalizzazione verso l'estero provochi effetti di rilievo nelle modalità di gestione dei rapporti di produzione, alterando in prevalenza solo l'ambito geografico e le modalità organizzative dello svolgimento delle transazioni (contratti, tempi e modalità di fornitura, fiducia nelle relazioni). Peraltro, il formarsi di aree quasi-distrettuali nei principali paesi dove la delocalizzazione produttiva si è affermata consente di sopperire di fatto ad alcune delle difficoltà legate alla distanza geografica e di ricostruire quel clima distrettuale sul quale gran parte delle transazioni di mercato poggia.

Decisamente minore rispetto al taglio e all'orlatura è il peso della delocalizzazione estera per le altre tre fasi, così come notevolmente diversa è apparsa la dinamica evolutiva del processo nel corso degli ultimi anni. Riguardo al peso, il montag-

¹⁸ Occorre segnalare che il tasso di crescita dell'attività di decentramento osservato negli ultimi anni si è fortemente ridotto rispetto a quello osservato nella metà degli anni Novanta: la crescita del processo di esternalizzazione potrebbe essere stata frenata dal mutamento del clima congiunturale che si è verificato negli ultimi anni, oltre che dall'elevato livello di diffusione dello stesso rispetto allo stock di imprese potenzialmente interessate.

¹⁹ Queste fasi prevedono lo studio dei materiali e dei modelli finalizzati all'identificazione del prodotto che ci si propone di ottenere, il design e la progettazione, fasi che daranno una precisa identità al prodotto finale. La progettazione si muove in accordo alla industrializzazione, ossia a quella fase che provvede alla costruzione dei prototipi e all'attuazione di tutte le prove necessarie affinché il modello ideato sia riproducibile su larga scala. Terminato tutto ciò, deciso cosa produrre e provatane la riproducibilità, si avvia il processo strettamente produttivo.

gio, il finissaggio e il confezionamento fanno tutte registrare un'elevata quota di lavoro interno alle imprese e una contenuta quota di lavoro svolto all'esterno dell'impresa. La forte differenza nelle percentuali di esternalizzazione di queste fasi rispetto al taglio e all'orlatura segnala la loro diversa posizione "strategica" all'interno del processo produttivo: il minore contenuto di lavoro non professionalizzato, l'importanza dei fattori di conoscenza contestuale, la loro influenza sui fattori di vantaggio competitivo dell'impresa inducono le imprese a mantenere all'interno tali fasi o a decentrarle solo a produttori locali in possesso di adeguate conoscenze.

Riguardo alla dinamica, invece, queste fasi hanno visto una crescita del ruolo dell'estero nella seconda metà degli anni Novanta, seguita negli anni più recenti da un netto ridimensionamento a favore del sistema locale e, in alcuni casi, dell'impresa. In tale scenario, riteniamo che l'andamento della domanda possa aver giocato un ruolo di primo piano nello spiegare la dinamica osservata di queste fasi. In particolare, oltre all'effetto diretto di calmieramento del flusso di uscita, il calo della domanda potrebbe aver indotto un mutamento nelle scelte strategiche di delocalizzazione delle imprese che, dovendosi spostare su posizionamenti più elevati, hanno cercato di recuperare vantaggi competitivi facendo rientrare, nell'impresa e nel sistema locale, le fasi a valle del processo produttivo che offrono maggiore contributo al sostegno della marca e della qualità.²⁰

Considerando complessivamente le fasi del processo produttivo, due ulteriori considerazioni possono essere avanzate. Innanzi tutto, tra il 1995 e il 2004 il processo di esternalizzazione delle fasi dall'impresa mostra una dinamica che interessa il sistema locale e l'estero con diversa intensità nei due sottoperiodi considerati. Riguardo alla delocalizzazione all'estero, si osserva come questa si concentri pressoché per interno tra la metà e la fine degli anni '90 (la quota di fasi svolte all'estero passa dal 10% circa al 28,4% del 2001), mentre rallenta nei primi anni del decennio successivo per stabilizzarsi su valori appena inferiori al 30%. Per quanto concerne le fasi svolte all'interno del sistema locale, queste mostrano una forte flessione nel primo periodo (passando da quasi il 37% del 1995 al 24,2% del 2001), per poi recuperare nel secondo (dal 24,2% al 27,9%). In altre parole, mentre nel periodo 1995-2001 la crescita del decentramento estero avviene sia a spese delle imprese, sia soprattutto a spese del sistema locale, nel periodo 2001-2004 il decentramento estero si arresta e il sistema locale diventa l'area di destinazione delle fasi che continuano ad uscire dalle imprese. In sintesi, l'uscita delle fasi dalle imprese avviene dapprima a favore dell'estero e successivamente a favore del sistema locale, implicando diverse ragioni alla base delle decisioni di decentramento.

In secondo luogo, se si considera che la delocalizzazione estera ha interessato in maniera significativa quelle fasi che erano svolte in precedenza all'interno del distretto calzaturiero, non si può evitare di considerare i rilevanti problemi di aggiustamento sul fronte dell'occupazione che tale processo ha indotto. A tale proposito, un preliminare tentativo di quantificare l'effetto del decentramento estero sul sistema locale calzaturiero fornisce indicazioni coerenti con l'ipotesi interpretativa esposta in precedenza, secondo la quale l'uscita delle fasi a maggior contenuto di lavoro indotta dalla crescita della domanda ha attivato un intenso processo di riallocazione del lavoro, nel sistema locale e all'estero, che ha avuto tempi e intensità differenti a seconda della dinamica della domanda e delle strategie delle imprese. L'osservazione dei dati censuari riportati nella Tabella 4 conferma che la riduzione dell'occupazione registrata nel sistema produttivo calzaturiero marchigiano è avvenuta colpendo selettivamente quelle parti della filiera e quelle dimensioni d'impresa più sensibili ai mutamenti dello scenario competitivo. Più in particolare, possiamo osservare che

²⁰ In aggiunta alle motivazioni richiamate, riteniamo che altri fattori di natura strategica possano aver influenzato il comportamento delle imprese: ci riferiamo, in particolare, alla diffusione negli ultimi anni della time based competition che ha accentuato l'importanza della prossimità spaziale degli agenti che partecipano alle reti.

l'occupazione nelle imprese con oltre 20 addetti risulta stabile nel complesso, anche se mostra dinamiche differenziate al livello di singoli comparti (l'occupazione si riduce nel comparto dei produttori specializzati di parti e accessori per calzature mentre cresce addirittura nelle imprese finali di calzature in gomma). Più forte, invece, l'effetto della riconfigurazione sulle imprese di minore dimensione: la contrazione dell'occupazione è per queste imprese piuttosto generalizzata e risulta attenuata solo dal moderato incremento degli addetti del comparto delle calzature in gomma.

Tabella 3 – Ripartizione delle fasi svolte all'interno nel sistema locale e all'estero – Campione di imprese calzaturiere marchigiane

Fasi		1995	2001	2004
Taglio	Interno	34,3	22,5	14,0
	Sistema locale	53,8	34,3	35,6
	Estero	12,0	43,3	50,4
Orlatura	Interno	24,0	16,5	11,7
	Sistema locale	60,4	37,5	21,6
	Estero	15,6	46,0	51,3
Montaggio	Interno	76,5	74,2	71,0
	Sistema locale	18,2	12,3	21,8
	Estero	5,3	13,5	7,3
Finissaggio	Interno	82,1	79,9	72,9
	Sistema locale	12,6	11,6	19,3
	Estero	5,3	8,5	7,8
Confezionamento	Interno	86,4	82,5	83,4
	Sistema locale	8,3	9,0	9,2
	Estero	5,3	8,5	7,4
Totale	Interno	53,1	47,4	42,8
	Sistema locale	36,9	24,2	27,9
	Estero	10,0	28,4	29,3

Fonte: Indagine diretta

Tabella 4 – Addetti alle imprese per classi di addetti nelle Marche – Industria delle calzature

Comparti	Anno	Addetti alle imprese con meno di 20 addetti	Addetti alle imprese con oltre 20 addetti	Totale
Fabbricazione di calzature non in gomma	1991	9.996	14.962	24.958
	2001	7.616	14.675	22.291
	diff	-2.380	-287	-2.667
Fabbricazione di parti e accessori per calzature non in gomma	1991	12.212	4.615	16.827
	2001	9.695	2.844	12.539
	diff	-2.517	-1.771	-4.288
Fabbricazione di soles, tacchi e calzature in gomma e plastica	1991	755	1.652	2.407
	2001	1.613	3.876	5.489
	diff	858	2.224	3.082
Totale	1991	22.963	21.229	44.192
	2001	18.924	21.395	40.319
	diff	-4.039	166	-3.873

Fonte: Censimento 2004

2.2.3 L'indagine sul comparto artigiano

L'importanza della tipologia produttiva e della dimensione d'impresa nella valutazione degli effetti della delocalizzazione ci ha spinto a cercare ulteriori conferme alla ipotesi sopra esposta attingendo ad una indagine svolta sul comparto artigiano dell'industria calzaturiera marchigiana. Questo comparto riassume entrambi i caratteri strutturali rilevanti sopra evidenziati, nel senso che è connotato da imprese di piccole dimensioni ed è maggiormente presente nei comparti più sensibili alla delocalizzazione.

Secondo i dati dell'ultimo Censimento, le imprese artigiane calzaturiere costituiscono l'80 per cento del totale delle imprese calzaturiere marchigiane e occupano circa il 47 per cento del totale degli addetti al settore. Su questo universo di imprese è stata svolta un'indagine, alla quale si rimanda per le note metodologiche e il dimensionamento del campione, finalizzata a valutare l'effetto della delocalizzazione sul sistema delle imprese calzaturiere artigiane nelle Marche.²¹ L'indagine si è basata su un campione statisticamente significativo di imprese artigiane composto da circa 400 imprese. I risultati dell'indagine confermano per intero il quadro interpretativo proposto, fornendo un ulteriore risultato che completa la definizione del quadro e ne arricchisce la capacità interpretativa.²²

Il prospetto 2 di seguito presentata riporta un indicatore sintetico di "sensibilità" dell'impresa artigiana alle decisioni di delocalizzazione da parte delle imprese committenti, per la cui costruzione si rimanda al lavoro di Paradisi 2004. L'indicatore fornisce una valutazione qualitativa della percezione del rischio da parte dell'imprenditore artigiano di dover adattare le proprie decisioni di produzione alle scelte strategiche del committente. L'indicatore presenta valori superiori ad uno quando il rischio percepito supera il rischio medio percepito dal totale degli artigiani intervistati. In linea con le attese, un rischio superiore alla media si osserva nel comparto delle parti e accessori per le calzature e, per quanto riguarda le classi dimensionali, nelle imprese artigiane con 2-5 addetti, dimensione tipica dell'artigianato di fase maggiormente dipendente dalle decisioni del committente.

Prospetto 2 – Intensità del rischio percepito dalle imprese artigiane del campione a seguito delle decisioni di delocalizzazione da parte delle imprese committenti.

Comparti		Classi di addetti	
Fabbricazione calzature non in gomma	0,71	Individuale	0,84
Parti e accessori per calzature	1,39	2-5	1,32
Fabbricazione calzature non in gomma	1,34	6-9	0,76
		10+	0,75
Totale	1,00	Totale	1,00

Fonte: indagine diretta

3. Conclusioni

Le principali conclusioni possono essere riassunte nei seguenti punti.

Innanzitutto, ci sembra confermata l'ipotesi interpretativa che abbiamo avanzato e che vede una intensa riconfigurazione del sistema produttivo calzaturiero marchigiano nel corso degli anni '90. L'alternarsi di condizioni di domanda estremamente favorevoli a periodi di forte peggioramento delle condizioni competitive ha spinto le imprese verso una intensa attività di esternalizzazione di fasi, finalizzata ad aumentare la capacità produttiva necessaria per fronteggiare i picchi di domanda e a comprimere i costi delle fasi a maggior contenuto di lavoro. La riduzione del grado di integrazione

²¹ Paradisi M., *Delocalizzazione e occupazione. Le prospettive delle Marche*, ARMAL, Ancona, 2004

²² Le interviste utili sono state 221. Il campione è stato estratto da Infocamere.

verticale delle imprese calzaturiere marchigiane conferma la presenza di un forte processo di riconfigurazione del sistema che vede coinvolte le imprese di fase e specialistiche del sistema locale e i produttori a basso costo dei paesi dell'Est. L'uscita delle fasi dall'impresa è apparsa sistematica e molto rilevante fin dai primi anni Novanta, anche se l'intensità e le motivazioni del ricorso all'esterno è mutata nel tempo. Il ricorso alle imprese del sistema locale marchigiano è stato più intenso nei primi anni Novanta, sull'onda della forte crescita della domanda e della necessità di assicurare la capacità produttiva e la flessibilità necessarie per soddisfarle. Nella seconda metà degli anni Novanta, il peggioramento delle condizioni competitive ha indotto le imprese a spostare all'estero parte delle produzioni che prima venivano delocalizzate nel distretto. Negli anni più recenti, infine, il permanere di difficili condizioni di mercato hanno costretto le imprese a comportamenti più selettivi sul fronte strategico, rallentando il ricorso all'estero e riportando nel sistema locale (e in alcuni casi all'interno dell'impresa) alcune fasi ritenute fondamentali per il loro vantaggio competitivo.

L'effetto di questa riconfigurazione sull'assetto produttivo locale è risultato molto differenziato in relazione alla dimensione d'impresa e ai singoli comparti all'interno dell'industria: le imprese che hanno maggiormente subito le scelte di delocalizzazione sono state quelle di minori dimensioni e, trasversalmente, quelle collocate su segmenti di specializzazione quali le parti e gli accessori. La flessione degli addetti registrata nel settore è in realtà l'esito finale di questo processo di riconfigurazione che ha contabilizzato una flessione (selettiva) degli addetti nelle Marche e una crescita (probabilmente più forte) degli occupati in paesi esteri. In altre parole, l'estensione del sistema locale su un ambito territoriale più ampio appare con evidenza dai risultati delle nostre indagini e conferma l'ipotesi dell'attivazione di reti produttive allargate (all'estero) che possono costituire la naturale evoluzione dei sistemi distrettuali di produzione.

Infine, a prescindere dalla perdita di occupazione che si potrà verificare, ciò che appare importante è che la base produttiva locale possa mantenere, in prospettiva, una massa critica sufficiente a garantire la permanenza e lo sviluppo delle fasi più qualificate del processo produttivo, sulle quali le imprese dovranno fondare i propri vantaggi competitivi.

Riferimenti bibliografici

- Chiarvesio M., Di Maria E., Micelli S., (2003), *Processi di internazionalizzazione e strategie delle imprese distrettuali tra delocalizzazione e innovazione*, in Conferenza nazionale sui distretti italiani, ICE, Roma, 20 marzo 2003.
- Conti G., Menghinello S., (1998), *Modelli di impresa e di industria nei contesti di competizione globale: l'internazionalizzazione produttiva dei sistemi locali del Made in Italy*, in *L'Industria*, n.2, aprile –giugno.
- Crestanello P., P. Dalla Libera (2003), *La delocalizzazione produttiva all'estero nell'industria della moda: il caso di Vicenza*, in *Economia e società regionale*, n.2.
- Crestanello P., Tattara G. (2004), *Connessioni e competenze nei processi di delocalizzazione delle industrie venete dell'abbigliamento e delle calzature in Romania*, mimeo.
- Cucculelli M., (2003), *Integration of trade and disintegration of production. Some notes on the role of Italian manufacturing industry in Transition Economies*, in Z.Reic (a cura di), *Enterprise in Transition*, Split, 2003.
- Paradisi M., *Delocalizzazione e occupazione. Le prospettive delle Marche*, ARMAL, Ancona, 2004.
- Schiattarella R.,(1999), *Delocalizzazione internazionale e occupazione: un'analisi per i settori tradizionali italiani*, in Pizzuti R.(a cura di), *Globalizzazione, istituzioni e coesione sociale*, Donzelli.
- UNCTAD, (2002), *Trade and Development Report*, Ginevra.
- Varaldo R. (1988), *Il sistema delle imprese calzaturiere*, G.Giappichelli editore, Torino.

8. LE MODALITÀ DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE*

Sintesi

Nonostante la flessione delle esportazioni, i dati provvisori del 2003 segnalano un aumento degli operatori impegnati in attività di esportazione. Se dal 1998 al 2001 la crescita del loro numero si era accompagnata a una dinamica più accentuata dei valori, negli ultimi due anni numerosità degli operatori e flussi di esportazioni hanno avuto andamenti divergenti e il ricavo medio unitario per esportatore si è ridotto. I dati sugli anni di attività nei mercati esteri segnalano una diminuzione dei nuovi esportatori, probabilmente penalizzati dall'apprezzamento della moneta. L'aumento complessivo degli esportatori deriva pertanto da un miglioramento della stabilità. Anche la crescita del numero medio di mercati serviti fa intendere una maggiore maturità nell'internazionalizzazione degli operatori italiani.

In termini di classi di fatturato estero il gruppo dei piccoli esportatori è stato quello a crescita maggiore: gli operatori al di sotto di 250 mila euro sono aumentati del 2,2%, le loro esportazioni dell'1,2%. Al contrario, il gruppo dei grandi esportatori ha sperimentato la diminuzione più rilevante. Più in generale, si coglie nel 2003 uno svolgimento degli esportatori verso classi di fatturato inferiori.

Lungo il periodo 1996-2002 il peso di micro (meno di 10 addetti) piccole (fra 10 e 49) medie (fra 50 e 249) e grandi imprese sul valore complessivo delle esportazioni ha sperimentato una redistribuzione a favore delle fasce agli estremi della classificazione: microesportatori (da 9,6% a 10,8%) e imprese con più di 250 addetti (da 40,8% a 42,6%).

Fra le aree di destinazione, solo l'Unione Europea costituisce un mercato per almeno la metà delle imprese di ogni classe e delle loro esportazioni. La seconda area di destinazione è diversa a seconda della dimensione degli esportatori: i paesi dell'Europa centro-orientale per le imprese al di sotto dei 50 addetti, l'America settentrionale per quelle oltre questa soglia. I maggiori cambiamenti nella distribuzione delle esportazioni rispetto al 1996 sono l'aumento dei microesportatori nelle aree dell'Unione Europea e dell'America settentrionale a scapito delle piccole e medie imprese e la crescita delle grandi nell'Europa centro-orientale e nel Sud-Est asiatico.

Nel manifatturiero i settori con una maggior presenza di esportatori piccoli e medi sono quelli della gomma e della plastica, oltre a quelli tradizionali dei minerali non metalliferi, metallo e prodotti derivati, tessile e abbigliamento, industria del legno e mobili. Nel confronto con il 1996, la principale trasformazione è un alleggerimento delle classi intermedie per quasi tutti i settori con un aumento del peso di microesportatori e imprese con oltre 500 addetti.

Agli inizi del 2003 le imprese estere a partecipazione italiana erano circa 14.000 con un numero di addetti stabile rispetto al 2002 e un fatturato in flessione di circa il 6,5%. A fronte di un'industria manifatturiera in linea con il dato generale, i settori dei servizi presentano andamenti differenziati: in crescita sostenuta quelli dell'energia e delle costruzioni, in flessione marcata le telecomunicazioni, pressoché stabili gli altri.

Il 53% degli investitori ha un numero di addetti in Italia inferiore a 50 e meno

* Redatto da Claudio Colacurcio con la supervisione di Lelio Iapadre, Università dell'Aquila.

di un quinto è riconducibile alla categoria della grande impresa. Questa classe impiega tuttavia più dell'80% degli addetti delle partecipate: è significativo che alle prime dieci multinazionali faccia riferimento oltre un terzo degli occupati all'estero.

Le aree di maggiore insediamento delle imprese italiane sono l'Unione Europea e l'Europa centro-orientale, che impiegano rispettivamente il 35,7% e il 19,3% degli addetti delle affiliate. Al loro interno le partecipazioni estere tendono a concentrarsi in pochi paesi, in ragione probabilmente di meccanismi agglomerativi fra gli investitori italiani. Prosegue inoltre la crescita del continente asiatico, in particolare dell'Estremo Oriente: rispetto al 2000 l'Asia ha superato l'America settentrionale per numero di addetti delle partecipate. I paesi dell'Europa centro-orientale sono la principale destinazione per le iniziative estere di piccole e medie imprese. Al crescere della dimensione, acquistano maggiore peso sia l'Unione Europea (oltre i 250 addetti diventa la prima area di investimento) che l'America settentrionale. La rilevanza in termini assoluti dell'America latina (13,2% del totale degli addetti all'estero) è invece di fatto attribuibile a poche grandi imprese italiane: per quelle con oltre 5.000 addetti quest'area costituisce circa un quinto del totale delle partecipazioni.

All'interno del manifatturiero i principali settori di attività sono quelli dell'alimentare (14,3% rispetto al totale degli addetti), dei mezzi di trasporto (12,5% solo gli autoveicoli) e delle apparecchiature elettriche (12,4%). Al di sotto dei 100 addetti, più di un quarto degli occupati all'estero è riferibile al settore tessile e abbigliamento. Oltre questa soglia acquista maggior peso la meccanica, soprattutto per le medie imprese.

Alle imprese del Centro-Nord sono riferibili oltre il 96% delle partecipazioni italiane all'estero. La distribuzione degli addetti per regione di provenienza dell'investitore conferma indirettamente il ruolo fondamentale delle grandi imprese nella produzione multinazionale: Lombardia, Piemonte ed Emilia Romagna sono le principali regioni di origine degli investimenti. Il peso dei piccoli investitori è relativamente più elevato nel Mezzogiorno.

Agli inizi del 2003 le imprese a partecipazione estera erano circa 6.000, con un numero di addetti in Italia di quasi 1 milione. La distribuzione per classi di impresa segnala un peso prevalente delle partecipazioni con maggiori dimensioni: più del 50% del fatturato delle affiliate estere è realizzato da imprese oltre i 500 addetti.

Gli Stati Uniti sono il primo paese investitore (1.468 imprese e oltre 290.000 addetti). L'area geografica che raggruppa il maggior numero di investitori è quella dell'Unione Europea (60% delle imprese partecipate). Gli Stati Uniti aumentano la loro rilevanza al crescere delle dimensioni di impresa.

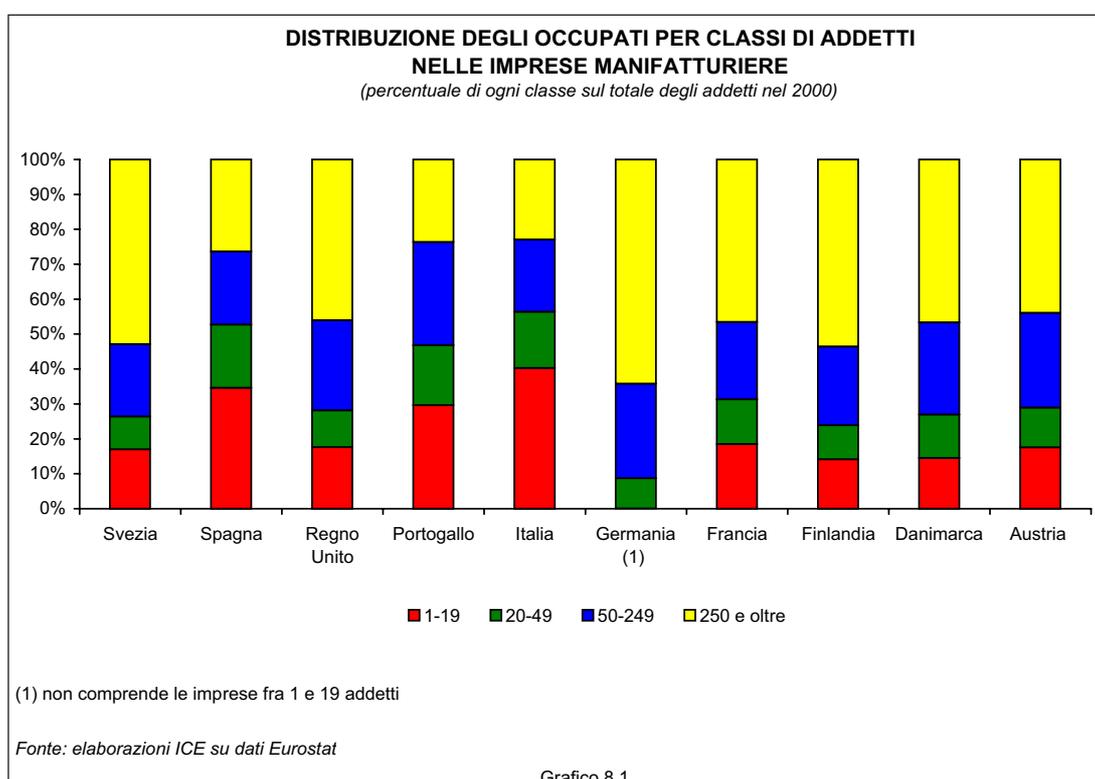
Nell'industria manifatturiera, i principali settori di attività sono quelli con forti economie di scala e a elevata intensità di ricerca, che raggruppano rispettivamente il 53,1% e il 22,4% degli addetti impiegati. In un'ottica di lungo periodo è possibile individuare una tendenza di forte ridimensionamento dei settori basati sulla scienza. I comparti con una maggiore incidenza di imprese partecipate grandi sono insieme ai mezzi di trasporto, quelli dell'alimentare, della meccanica, delle apparecchiature elettriche e della chimica. Il peso di partecipate piccole e medie è invece più accentuato nei settori tradizionali, in particolare nel tessile e abbigliamento.

Al Centro-Nord fa riferimento oltre il 95% delle partecipazioni estere in Italia. Il divario tende ad attenuarsi per l'industria manifatturiera: la quota del Mezzogiorno sul totale degli addetti è il 6,4% (7,4% per numero delle partecipate, 6,2% per fatturato).

rato, 10,6% per stabilimenti). Sotto l'aspetto dimensionale le imprese localizzate nel Sud risultano maggiormente concentrate nella classi più grandi.

8.1 Dimensioni aziendali¹ e attività internazionali delle imprese

L'internazionalizzazione offre alle imprese l'opportunità di migliorare efficienza e redditività attraverso un ampliamento dei propri orizzonti. Ne saranno qui presentate due diverse modalità: commerciale, tramite la vendita sui mercati internazionali di beni e servizi, e produttiva, attraverso il trasferimento in paesi esteri di fasi della produzione. Per un'analisi completa occorrerebbe aggiungere a queste due tipologie il vasto insieme delle forme di internazionalizzazione intermedie, altrimenti definite *non equity*². Tuttavia la complessità del fenomeno e la mancanza di banche dati che colgano compiutamente le caratteristiche delle imprese coinvolte pregiudicano la possibilità di tenerne conto. Il capitolo sarà quindi dedicato a uno studio sui protagonisti dell'internazionalizzazione e i rapporti fra la loro dimensione di impresa e proiezione internazionale, vista in termini di esportazioni e partecipazioni in imprese estere.



¹ Nei paragrafi 8.2 e 8.4 la classificazione secondo il numero di addetti delle imprese esportatrici e delle partecipate estere in Italia seguirà il seguente schema: micro (fino a 9 addetti), piccole (da 10 a 49), medie (da 50 a 249), grandi (oltre i 250). Nel paragrafo 8.3, in mancanza di ulteriori specificazioni nel testo, la categoria della piccola impresa è invece estesa fino a quelle con meno di 100 addetti in Italia, mantenendo i limiti per le classi superiori.

² Al suo interno rientra un ampio genere di accordi, che vanno dalla subfornitura alla collaborazione a progetto fra imprese di paesi diversi. Pur non implicando investimenti diretti, queste modalità realizzano comunque un sistema di interdipendenza fra imprese volto a valorizzare le opportunità derivanti dall'integrazione internazionale.

Per il sistema produttivo italiano la ridotta dimensione media delle imprese è un elemento caratterizzante, che necessariamente ha riflessi anche nella natura e nelle modalità di internazionalizzazione delle imprese. Fra i principali paesi dell'Unione Europea, le imprese con meno di 50 addetti impiegano in Italia il 56,4% degli occupati nell'industria manifatturiera: in Francia e Regno Unito la quota è intorno al 30%. Al contrario le imprese con oltre 250 addetti costituiscono circa il 23% della forza lavoro: la metà rispetto a Francia e Regno Unito.

Attraverso l'internazionalizzazione commerciale, le imprese possono beneficiare di uno stimolo all'efficienza derivante dal confronto con gli operatori esteri. L'ampliamento della domanda per i propri prodotti consente inoltre un miglior sfruttamento delle economie di scala e permette la diversificazione del rischio derivante dall'esposizione sul solo mercato nazionale. Le dimensioni ridotte possono rappresentare un impedimento a queste dinamiche, per via di costi fissi non sempre sostenibili legati all'avvio dell'internazionalizzazione. Allo stesso tempo, l'esperienza dei distretti industriali italiani ha messo in luce la possibilità di prendere parte con successo all'internazionalizzazione anche per le piccole e medie imprese, che superano attraverso i vantaggi generati dalla partecipazione a un sistema produttivo locale gli ostacoli derivanti dalla dimensione dei singoli elementi.

Più problematico è invece il tema dimensionale relativamente all'internazionalizzazione produttiva. Attraverso gli investimenti diretti all'estero, le imprese possono migliorare la propria competitività in ragione di un più efficiente utilizzo delle risorse e una maggiore prossimità con i mercati finali. La crescita multinazionale implica tuttavia ampie disponibilità finanziarie, strutture organizzative articolate e competenze manageriali complesse. Queste caratteristiche non sempre sono riscontrabili nelle imprese più piccole, che più di altre legano i propri vantaggi competitivi al territorio e a un sistema di relazioni più informale.

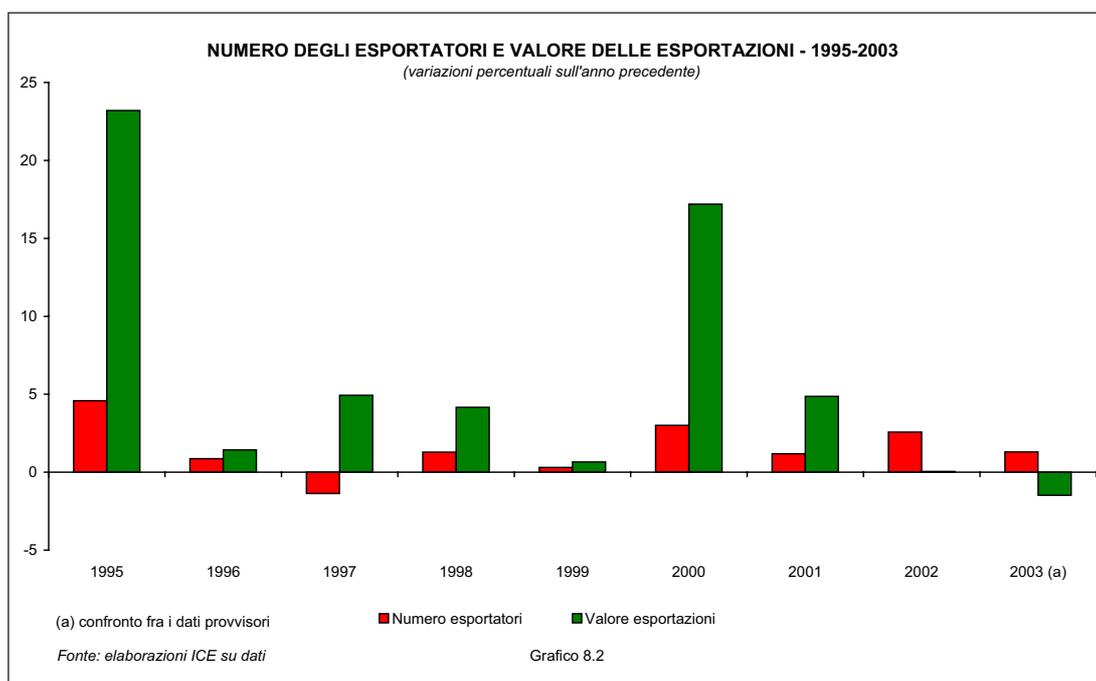
Per finire, gli aspetti dimensionali possono avere risvolti anche nell'incentivare la presenza di imprese estere, più attive nei settori con alte economie di scala e poco attratte da un tessuto produttivo eccessivamente frammentato³.

8.2 Internazionalizzazione commerciale

Fatta eccezione per il 1997, negli anni fra il 1995 e il 2003 il numero degli operatori all'esportazione è sempre aumentato⁴. Osservando l'evoluzione dei tassi di crescita del numero degli esportatori e dei valori collegati è possibile distinguere due fasi. Fino al 2001, l'aumento degli esportatori si è accompagnato a una dinamica sempre maggiore del valore delle esportazioni, che si è tradotta in un aumento del ricavo medio. Negli ultimi due anni è avvenuta un'inversione, con un crescente numero di operatori nonostante variazioni negative delle esportazioni e conseguentemente una riduzione del ricavo unitario.

³ Come documentato dall'ultimo rapporto annuale dell'ISTAT, l'elevata frammentazione sembra rappresentare una barriera all'entrata per le imprese multinazionali, che presentano uno scarso livello di penetrazione nei principali settori del *made in Italy*.

⁴ La variazione annua per il 2003 è stata calcolata attraverso un confronto dei dati provvisori disponibili a giugno 2004 con gli analoghi dell'anno precedente, rispettivamente 183.134 e 180.795.

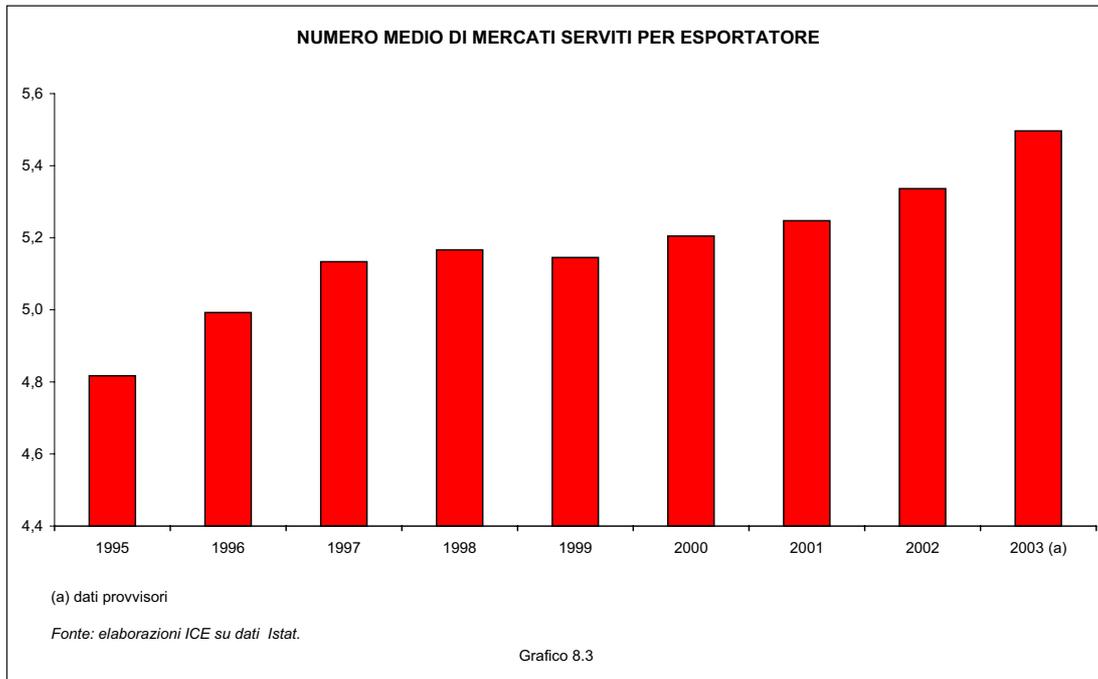


I nuovi esportatori (operatori che hanno esportato per la prima volta) sono diminuiti da 29.900 a 28.200 nel 2003⁵. Si può ipotizzare che gli effetti dell'apprezzamento della moneta abbiano rappresentato un ostacolo all'ingresso sui mercati internazionali. In questa dinamica hanno probabilmente un ruolo i costi non recuperabili legati all'avvio dell'internazionalizzazione commerciale. Questi pongono su diverse posizioni le imprese già attive e quelle potenzialmente interessate alle vendite all'estero⁶. In un anno di scarsa profittabilità delle esportazioni, è probabile che l'incentivo alla presenza sui mercati esteri sia stato più forte per gli esportatori già attivi. Data la riduzione dei nuovi operatori, l'aumento del numero totale degli esportatori è stato quindi alimentato da un minor tasso di abbandono di quelli già presenti, ossia da una quota crescente di esportatori che hanno mantenuto la propria attività all'estero malgrado la congiuntura debole. I dati sugli anni di attività segnalano un rafforzamento della stabilità: nel 2003 gli esportatori attivi da almeno otto anni sono stati il 38,5%, rispetto al 34,7% del 2002. A riprova di un'internazionalizzazione più matura da parte delle imprese italiane, è cresciuto anche il numero medio di mercati all'esportazione⁷ confermando la tendenza positiva degli ultimi anni.

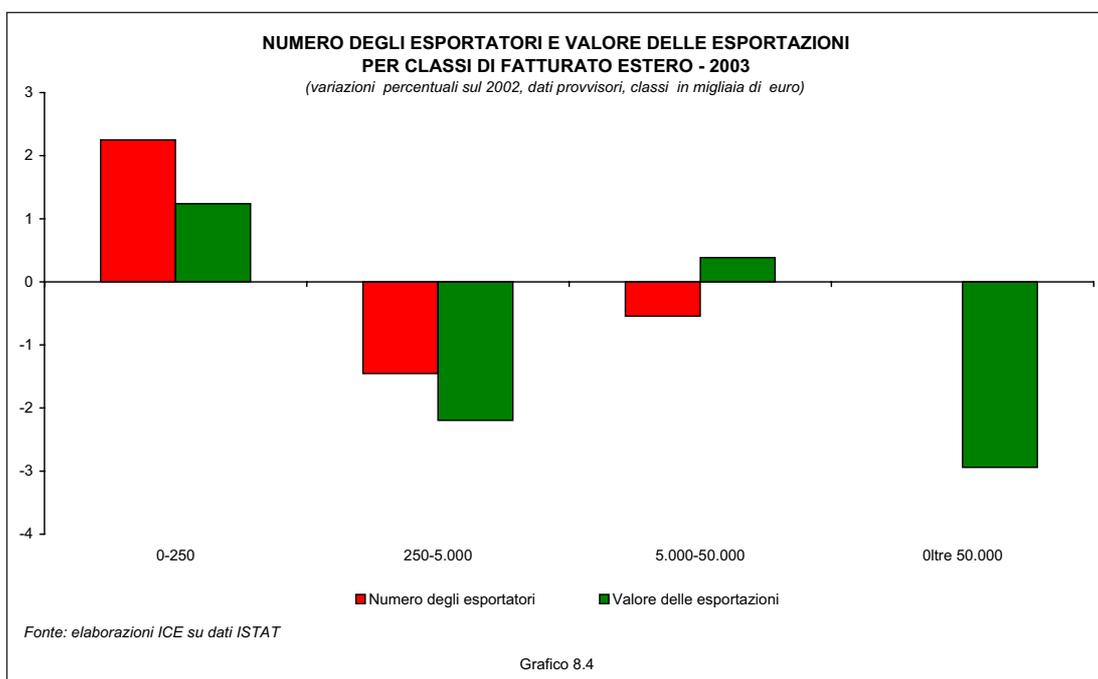
⁵ In termini di quota sul numero degli esportatori, i nuovi operatori sono passati dal 16,5% al 15,4% del totale.

⁶ Per costi non recuperabili si intendono quelli legati all'investimento *una tantum*, che l'impresa effettua per entrare in un mercato estero. Esempi chiarificatori possono essere i costi legati alle autorizzazioni necessarie a vendere in paesi esteri, la raccolta di informazioni, l'organizzazione di una rete distributiva attraverso operatori locali.

⁷ L'indicatore è costruito attraverso una media ponderata del numero di mercati all'esportazione serviti. Ai sensi della normativa sul segreto statistico sono esclusi dal calcolo gli operatori che esportano in più di 60 paesi. Questa esclusione, pur distorcendo verso il basso il valore dell'indicatore, non pregiudica significativamente la sua qualità: per il 2003 gli operatori esclusi rappresentano solo lo 0,5% del totale.

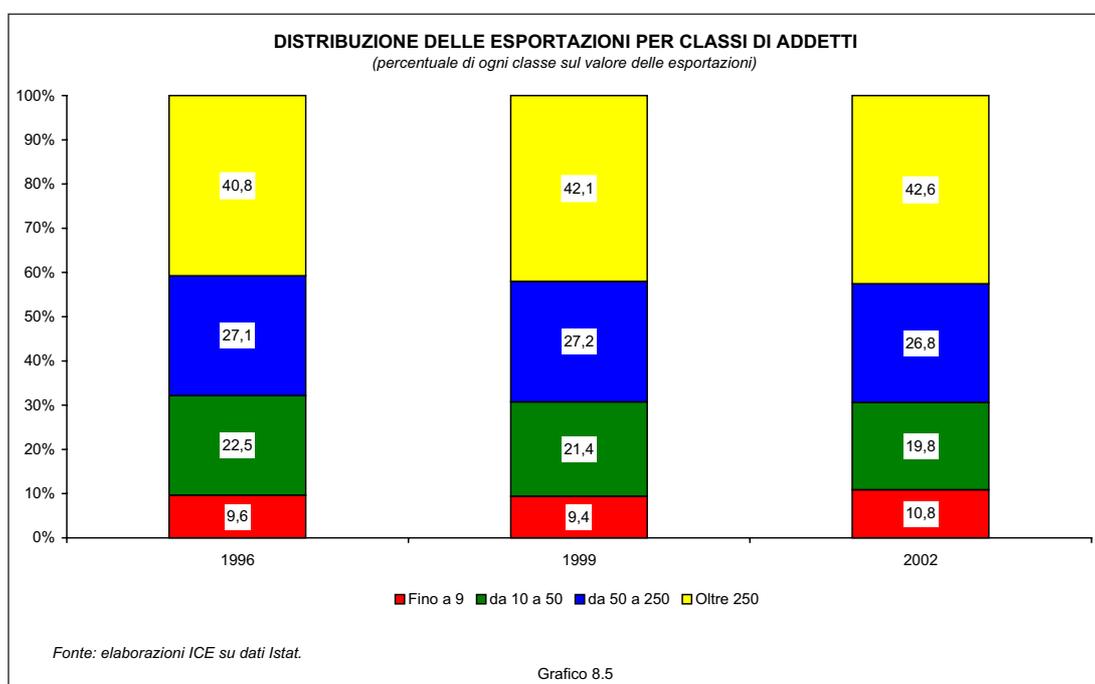


Le esportazioni di operatori con un fatturato all'estero fino a 250 mila euro sono cresciute dell'1,2%. Anche il numero degli operatori riferiti a questa classe è aumentato, innalzando il suo peso di 0,7 punti percentuali. Questa dinamica è probabilmente il risultato di uno scivolamento verso il basso di imprese che negli anni precedenti si collocavano in fasce superiori. La flessione maggiore è attribuibile alla classe dei grandi esportatori.



Gli ultimi dati disponibili sulle imprese esportatrici dell'industria e dei servizi, relativi al 2002, segnalano che oltre il 90% degli esportatori italiani impiega meno di 50 addetti. A questi si deve circa il 30% delle esportazioni (10,8% per i micro, 19,8% per i piccoli). Oltre il 42% è invece originato da grandi imprese (11,1% per quelle fra 250 e 500 addetti, 31,5% per quelle sopra questa soglia). Alla classe intermedia fa riferimento il rimanente 26,8% delle esportazioni italiane.

Lungo il periodo 1996-2002 il valore delle esportazioni ha sperimentato una redistribuzione a favore delle fasce ai due estremi della classificazione: microesportatori (da 9,6% a 10,8%) e imprese con più di 250 addetti (da 40,8% a 42,6%). La caduta di peso dei grandi esportatori, evidenziata dai dati per classi di fatturato del 2003, sembra dunque aver interrotto una tendenza di segno positivo negli anni precedenti, anche se il confronto tra tali variazioni va fatto con grande cautela, date le diversità nel criterio di definizione delle classi dimensionali e nel grado di provvisorietà dei dati.



Un fenomeno condiviso fra i diversi gruppi è certamente la riduzione della dimensione media, misurata in termini di addetti per impresa⁸. Più che con un vero e proprio ridimensionamento, il dato è probabilmente interpretabile attraverso un più facile accesso ai mercati esteri e l'avvio dell'internazionalizzazione per nuovi esportatori con dimensioni più contenute. Per ognuna delle classi il fatturato medio per addetto è salito, con una crescita compresa tra il 52% dei microesportatori e il 19% delle piccole imprese.

Misurando il grado di internazionalizzazione commerciale come la quota delle imprese esportatrici sul totale delle imprese attive in termini di addetti, questo valore aumenta al crescere delle dimensioni di impresa ed è maggiore per i comparti del

⁸ Per le grandi imprese la riduzione non è tuttavia costante: dal 1999 il numero medio di addetti per impresa esportatrice è tornato a crescere.

manifatturiero rispetto ai servizi. Più interessante è il suo andamento nel tempo e in particolare la dinamica di questo indicatore per le diverse classi dimensionali. Dal 1996 il dato complessivo attraversa due fasi, una prima di diminuzione fino al 1999 e una seconda di lieve ripresa fino al 2002. Gran parte di questo risultato sembra dipendere dalla dinamica delle imprese esportatrici con oltre 500 addetti⁹. Il rapporto fra gli addetti delle esportatrici e quelli delle attive è sceso dall'80% del 1996 al 70% del 1999, per poi riportarsi su valori analoghi a quelli iniziali nel 2002. Per le altre classi questo indicatore ha invece un andamento più lineare e orientato verso il basso: in particolare le imprese fra 50 e 250 addetti e quelle fra 250 e 500 hanno ridotto il loro grado di proiezione internazionale di oltre 5 punti percentuali.

Fra le aree di destinazione, solo l'Unione Europea costituisce un mercato per almeno la metà degli esportatori di ogni classe. Circa il 56% delle imprese con meno di 10 addetti esporta verso quest'area. Al crescere della dimensione questo valore sale fino a oltre l'85% per gli esportatori con più di 50 addetti. Per tutte le classi i paesi dell'Unione assorbono inoltre più del 50% delle esportazioni. Rispetto alla loro quota sul mondo, il peso dei piccoli e microesportatori è particolarmente significativo nelle aree più vicine e soprattutto nell'Africa settentrionale e nell'Europa centro-orientale. Quest'ultima costituisce la seconda area di vendita all'estero per le imprese con meno di 50 addetti. Per le imprese medie e grandi è invece l'America settentrionale il principale mercato di destinazione dopo i paesi dell'Unione Europea e le aree più lontane, come l'Asia orientale e l'America latina hanno un peso relativo maggiore. Dal confronto con il 1996 si coglie che il guadagno di quota delle grandi imprese sul valore delle esportazioni si è manifestato in quasi tutte le aree ed è stato particolarmente forte (4,5 punti percentuali) in Asia orientale. Le medie imprese hanno rafforzato la propria presenza nei mercati vicini (tranne l'Unione Europea) e in America latina, perdendo soprattutto in Asia orientale. Il cedimento di quota delle piccole è stato più ampio e diffuso.

L'incrocio fra dimensioni delle imprese esportatrici e settori di attività mette in luce il peso rilevante di quelle con meno di 10 addetti nel commercio. Circa il 46% delle vendite all'estero di questo comparto è originato da microesportatori. Nell'industria manifatturiera, la quota della classe più piccola sul valore delle esportazioni supera invece il 10% solo nella chimica e farmaceutica. Da notare come in questo settore la forte presenza delle imprese più piccole va a scapito principalmente delle fasce intermedie: il peso delle imprese con oltre 500 addetti sul valore delle esportazioni è infatti del 42%, fra i più alti nel manifatturiero¹⁰. I settori con una maggior presenza di esportatori piccoli e medi sono principalmente quello della gomma e materie plastiche, minerali non metalliferi, metallo e prodotti in metallo, oltre a quelli del tessile, abbigliamento, prodotti in pelle, industria del legno e mobili. In ragione delle alte economie di scala, il peso delle grandi è maggiore nei settori dei mezzi di trasporto e del petrolio: più dei tre quarti delle esportazioni italiane proviene da imprese con oltre 500 addetti. Fra gli altri settori, l'alimentare e la meccanica presentano invece un minor squilibrio nella distribuzione delle esportazioni, con una quota piuttosto omogenea fra le diverse classi di impresa.

⁹ Dal 1999 il contributo di questa classe alla crescita dell'occupazione di imprese esportatrici è intorno all'80%.

¹⁰ Il peso medio sulle esportazioni del manifatturiero della classe oltre i 500 addetti è del 34,7%.

Nel confronto con il 1996, la principale trasformazione nella struttura dimensionale degli esportatori italiani si può riassumere nell'alleggerimento delle classi intermedie, più marcato per le imprese piccole. E' aumentato infatti il peso di micro e grandi esportatori sia nel commercio che nell'industria. All'interno del manifatturiero gli incrementi di quota più significativi per le imprese oltre i 250 addetti sono avvenuti nei mobili, negli altri mezzi di trasporto e nell'industria tessile. Gli unici settori ad aver sperimentato una redistribuzione in favore delle classi inferiori sono stati la chimica, le apparecchiature elettriche e gli autoveicoli. Per questi comparti, progresso tecnologico e nuovi assetti organizzativi hanno probabilmente facilitato l'accesso ai mercati internazionali di esportatori con dimensioni ridotte. Le classi che hanno tratto maggior beneficio da questi cambiamenti sono state le imprese sotto i 10 addetti per chimica e autoveicoli e le medie imprese per le apparecchiature elettriche.

8.3 Internazionalizzazione Produttiva - Uscita

Durante gli anni novanta, le imprese italiane hanno progressivamente aumentato la loro apertura internazionale sotto forma di produzione all'estero. I dati UNCTAD sullo stock di investimenti diretti esteri documentano nel 1995 una consistenza in percentuale del PIL intorno all'8,8%; nel 2002 questo valore è di quasi il doppio (16,4%). Tuttavia il peso dell'internazionalizzazione produttiva nell'economia italiana, di cui il rapporto tra stock di IDE e PIL è un'approssimazione, rimane ancora contenuto se confrontato con quello degli altri paesi europei. Nello stesso periodo Francia (da 13,2% a 45,8%) e Germania (da 10,5% a 29%) hanno pressoché triplicato la consistenza relativa dei loro investimenti all'estero.

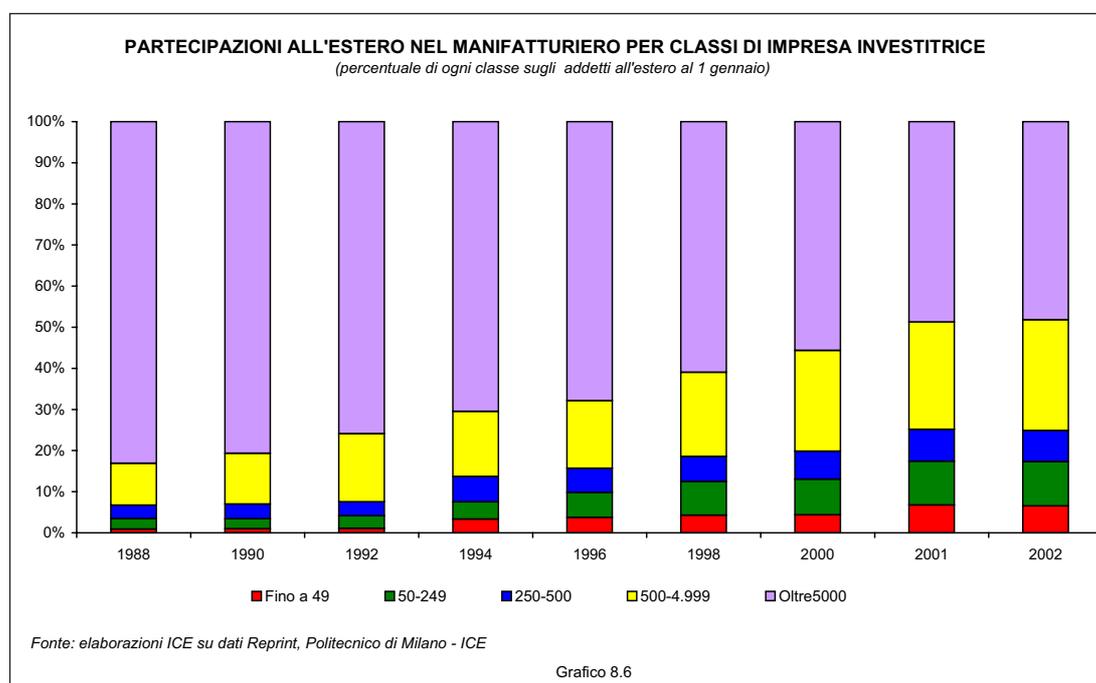
La crescita multinazionale comporta d'altronde l'utilizzo di risorse finanziarie, informative e manageriali di non immediato accesso per le imprese più piccole: i già menzionati differenziali nella dimensione media di impresa hanno certamente un ruolo fondamentale nello spiegare l'anomalia italiana. Tuttavia è utile ricordare come anche paesi caratterizzati da simili strutture produttive abbiano intrapreso un sentiero multinazionale più marcato: Spagna e Portogallo sono passati da valori di stock di IDE sul PIL inferiori all'Italia (rispettivamente 6,2% e 3% nel 1995) a percentuali ben superiori nel 2002 (rispettivamente 33% e 26,2%).

Benché utili per operare analisi di medio periodo e confronti internazionali questi indicatori, basati sul conto finanziario della bilancia dei pagamenti, possono risentire di significative distorsioni in termini di entità, direzione, natura dell'investimento. Attraverso la banca dati Reprint¹¹ è invece possibile delineare un quadro più puntuale sulle caratteristiche e l'andamento della proiezione internazionale delle imprese, basato non su flussi valutari, ma sull'effettiva numerosità delle iniziative, gli addetti impiegati e il fatturato realizzato dalle affiliate estere di imprese italiane.

Come nelle esportazioni, le piccole e medie imprese ricoprono un ruolo centrale in termini di numerosità delle iniziative. Il 53% degli investitori impiega in Italia meno di 50 addetti e oltre il 28% è riconducibile alla classe tra i 50 e i 249 addetti.

¹¹ La banca dati collegata all'indagine "Italia Multinazionale" a cura dell'ICE e di R&P - Politecnico di Milano.

Queste piccole e medie multinazionali hanno ovviamente un peso minore in termini di addetti (rispettivamente 11% e 8%) e fatturato realizzato all'estero: è significativo che alle prime dieci multinazionali italiane faccia riferimento più di un terzo degli addetti nelle partecipate. Uno sguardo di lungo periodo, possibile solo per il manifatturiero, evidenzia un riequilibrio (più marcato in termini di addetti che di fatturato) fra le diverse classi di investitori. Dall'inizio degli anni novanta l'incidenza delle grandi imprese sugli addetti all'estero è diminuita dal 91% all'83% nel 2002, in favore di piccole e medie che hanno quasi raddoppiato la loro quota (passata rispettivamente dal 3,4% al 6,5% e dal 5,8% al 10,8%).



Per i settori analizzati dall'indagine "Italia Multinazionale"¹², negli ultimi quattro anni è proseguito quel processo di progressiva internazionalizzazione che alla fine degli anni novanta era stato definito un vero e proprio inseguimento multinazionale, in ragione dei sostenuti tassi di crescita e del ritardo con cui si avviavano iniziative di insediamento all'estero. Rispetto ad allora l'internazionalizzazione produttiva italiana ha rallentato i suoi ritmi di crescita, pur mantenendo tassi di sviluppo positivi. Dopo il picco del 2000, quando il numero degli addetti impiegati all'estero aveva superato il milione (10,4% in più rispetto all'anno precedente), l'aumento delle partecipazioni ha sperimentato un andamento più contenuto, risentendo di una tendenza più generale dell'economia mondiale, caratterizzata da un forte flessione degli IDE nel biennio 2001-2002.

Agli inizi del 2003 le imprese estere a partecipazione italiana erano circa 14.000

¹² Il campo si estende all'intero sistema delle imprese industriali e all'insieme dei servizi che ne supportano le attività. I settori considerati sono l'industria estrattiva e manifatturiera (ATECO 11-37), la produzione e distribuzione di energia, elettrica, gas, acqua (ATECO 40-41), le costruzioni (ATECO 45), il commercio all'ingrosso (ATECO 51), i servizi di trasporto e logistici (ATECO 60-63, escluso 63.3), i servizi di telecomunicazione (ATECO 64.2), il software e servizi di informatica (ATECO 72), gli altri servizi professionali (ATECO 71, 73, 74).

(2,1% in più rispetto all'anno precedente), con un numero di addetti stabile rispetto al 2002 e un fatturato in flessione di circa il 6,5%. Il contributo dei diversi comparti di attività economica al risultato complessivo è variegato. A fronte di un'industria manifatturiera in linea con il dato generale (d'altro canto il suo peso negli addetti all'estero è dell'80%), gli altri settori analizzati dall'indagine presentano andamenti differenziati: in crescita sostenuta quelli dell'energia e delle costruzioni, in flessione marcata le telecomunicazioni, pressoché stabili gli altri. L'andamento negativo di informatica e telecomunicazioni va tuttavia considerato in ragione dell'evoluzione complessiva del settore: alimentato nei primi anni da un clima entusiastico per la "nuova economia", fortemente ridimensionato successivamente in seguito alle mutate condizioni internazionali. Oltre che a nuovi investimenti in settori a più alta intensità di lavoro, alla dinamica di questo settore è in parte attribuibile la diminuzione del fatturato medio per addetto rispetto al 2000. Il processo di ristrutturazione ha necessariamente coinvolto anche gli investitori italiani. Le imprese sembrano aver reagito consolidando le partecipazioni ritenute strategiche: nonostante la congiuntura negativa gli addetti riferiti alle sole controllate sono in aumento.

Anche all'interno dell'industria manifatturiera il settore elettronico ha fatto registrare negli ultimi due anni un marcato calo di fatturato delle affiliate estere, accompagnato da un aumento del numero degli addetti. Tuttavia, la caduta subita dal dato aggregato sul fatturato va attribuita principalmente al settore alimentare (-27%) e quindi presumibilmente alla crisi del gruppo Parmalat. Al netto di questi due settori, il fatturato delle affiliate estere di imprese italiane ha continuato a crescere negli ultimi tre anni, malgrado l'apprezzamento dell'euro, manifestando una dinamica superiore a quella delle esportazioni.

Nel manifatturiero i settori di maggiore peso sono quelli dei mezzi di trasporto (12,5% solo gli autoveicoli), dell'alimentare (14,3% rispetto al totale addetti), delle apparecchiature elettriche (12,4%) e del metallo e prodotti in metallo (11,7%). Considerando le sole partecipazioni di controllo, il settore della meccanica è quello che ha aumentato maggiormente il suo peso negli ultimi tre anni (circa un punto percentuale considerando gli addetti impiegati). Tassi di crescita superiori alla media hanno caratterizzato anche i comparti del tessile, dei mobili e dei mezzi di trasporto.

Negli ultimi quattro anni la dimensione media delle partecipate nel manifatturiero è aumentata da 177 a 182 addetti per impresa. La dinamica dei settori è però piuttosto articolata. Gli altri mezzi di trasporto, il metallo e prodotti derivati, i minerali non metalliferi e l'alimentare hanno aumentato più degli altri il numero degli addetti per partecipata. All'opposto di questa graduatoria, troviamo sia settori attraversati da processi di ridimensionamento, nel caso per esempio della chimica e farmaceutica, che comparti caratterizzati dall'ingresso di nuovi investitori di dimensioni più ridotte, soprattutto nei settori tradizionali.

Misurata come quota sugli addetti, l'incidenza delle imprese investitrici con oltre 500 addetti è maggiore nei mezzi di trasporto, nell'industria alimentare e quella del petrolio e altri prodotti energetici: in questi comparti il peso della classe è sempre superiore al 90%. A fronte di un dato medio per l'industria inferiore al 15%, la quota delle piccole e medie imprese è relativamente più elevata nei settori del tessile e abbigliamento e delle altre industrie manifatturiere. Circa un terzo degli occupati all'estero del tessile è infatti riferibile a investitori nella fascia fra 100 e 250 addetti. Alle

imprese minori (meno di 100) compete inoltre più del 15%. Nel raggruppamento delle altre industrie manifatturiere, al cui interno è rilevante il settore dei mobili, la quota delle piccole e medie imprese è intorno al 50% (rispettivamente 28,4% e 21,1%). Per gli altri settori si riscontra una presenza rilevante di investitori con meno di 100 addetti nei prodotti della gomma e della plastica e nei prodotti in metallo e derivati (rispettivamente intorno al 6% e 10%). La quota delle imprese italiane fra 100 e 250 addetti è invece superiore al 10% per i settori dei prodotti minerari non metalliferi e della meccanica.

Le principali aree di insediamento delle imprese italiane sono quelle dell'Unione Europea e dell'Europa centro-orientale, in cui si trovano rispettivamente il 35,7% e il 19,3% degli addetti all'estero. All'interno di queste aree le partecipazioni tendono a concentrarsi in pochi paesi, in ragione probabilmente di meccanismi agglomerativi e di imitazione fra gli investitori. Per l'Unione Europea, Francia e Germania ospitano oltre il 50% degli addetti nell'area. Nell'Europa centro-orientale un ruolo analogo è attribuibile a Romania e Russia (per quest'ultima tuttavia il risultato è fortemente accentuato da poche partecipazioni non di controllo).

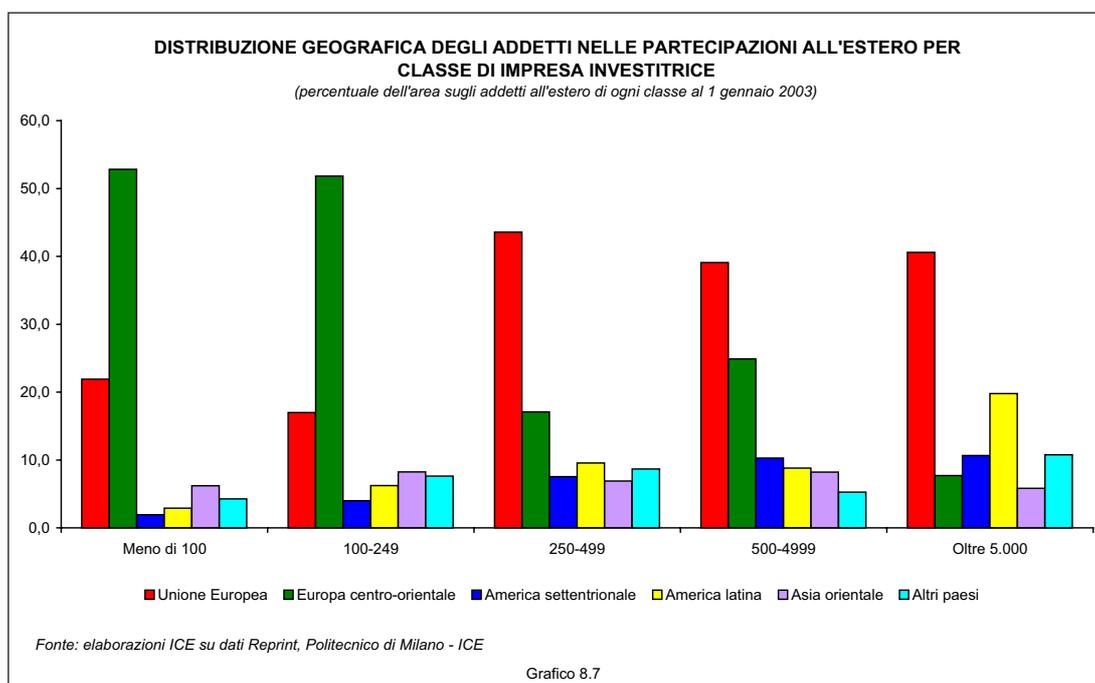
Dopo la forte accelerazione in seguito ai processi di liberalizzazione e apertura internazionale, l'adesione dei dieci nuovi paesi all'Unione Europea non sembra aver costituito negli ultimi anni un forte incentivo all'insediamento. Gli addetti impiegati agli inizi del 2003 sono diminuiti rispetto all'anno precedente, ritornando su livelli poco superiori a quelli del 2000¹³.

In rapida crescita sono le partecipazioni nel continente asiatico, dove l'Estremo Oriente e in particolare la Cina presentano i maggiori tassi di crescita per gli ultimi due anni. Rispetto al 2000, l'Asia ha superato per numero di addetti l'America settentrionale. Nel corso del 2002 sono diminuiti gli addetti negli Stati Uniti, che sono passati dal secondo al terzo posto nella graduatoria dei principali paesi di destinazione dopo Francia e Germania.

Il peso dei diversi comparti di attività economica è diverso fra le aree, probabilmente in funzione delle dotazioni dei paesi e delle finalità dell'investimento. I settori del manifatturiero hanno un peso maggiore nell'Europa centro-orientale, nell'Africa settentrionale e in Asia dove la delocalizzazione avviene principalmente alla ricerca del più basso costo del lavoro. Gli investimenti nell'Europa occidentale e nel Nord America sono in genere più finalizzati alla prossimità con il mercato e presentano quote più alte per il commercio all'ingrosso e per i servizi.

Per le piccole medie imprese i principali mercati di insediamento sono nell'ordine i paesi dell'Europa centro-orientale, dell'Unione Europea e dell'Asia orientale. Al crescere della dimensione di impresa, acquistano maggiore peso sia l'Unione Europea (che superata la soglia dei 250 addetti diventa la prima area di investimento) che l'America settentrionale. Dalla scomposizione per classi di impresa investitrice si coglie come la rilevanza in termini assoluti dell'America Latina (13,2% del totale addetti all'estero) sia di fatto attribuibile a poche grandi imprese italiane: per quelle con oltre 5.000 addetti quest'area costituisce circa un quinto del totale delle partecipazioni.

¹³ Il risultato è attribuibile principalmente alla dinamica degli investimenti in Polonia e Ungheria.



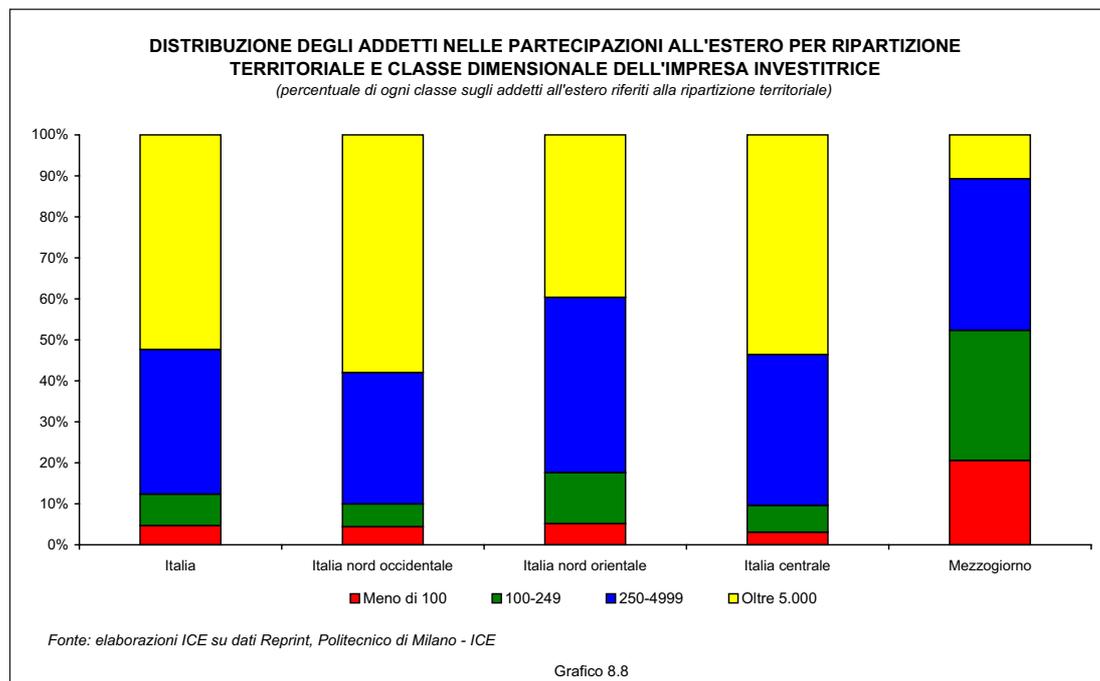
Dal punto di vista territoriale, l'internazionalizzazione produttiva italiana appare piuttosto concentrata. Alle imprese del Centro-Nord sono riferibili oltre il 96% delle partecipazioni italiane all'estero. A spiegare questo squilibrio contribuisce certamente la minor presenza di imprese medie e grandi nel Mezzogiorno (almeno sotto forma di sede principale a cui attribuire la competenza per le partecipate estere). Calcolando per l'industria manifatturiera una misura della propensione regionale all'investimento estero¹⁴ appare plausibile l'ipotesi che la presenza di grandi imprese sia decisiva per aumentare la propensione internazionale della regione: le prime quattro regioni sono infatti Piemonte, Lombardia, Emilia Romagna e Lazio.

Rispetto al 2000 le imprese del Mezzogiorno hanno accelerato i loro processi di internazionalizzazione. Per le sole partecipazioni di controllo il peso sugli addetti all'estero di imprese italiane è aumentato di circa mezzo punto percentuale (dall'1,6% agli inizi del 2000). Questa dinamica è attribuibile principalmente a due regioni: la Puglia, con la crescita degli insediamenti nelle aree dei Balcani e dell'Asia orientale, e la Sardegna, particolarmente attiva nei comparti delle telecomunicazioni e informatica. Fra le altre regioni, quelle a maggiore crescita internazionale sono state l'Emilia Romagna, soprattutto nel comparto dell'alimentare e le Marche, in particolare nella meccanica e nelle calzature.

In termini di dimensione media, le partecipate estere originate da imprese del Centro-Nord sono cresciute (da 80 a 83 addetti nel periodo 2000-2003), mentre si sono ridotte le dimensioni di quelle collegate alle imprese del Mezzogiorno (da 52 a 48). Questa tendenza è più marcata nell'Italia Meridionale (ossia escludendo dal Mezzogiorno le isole), in ragione del particolare attivismo dei piccoli investitori. Con l'eccezione delle imprese fra 100 e 250 addetti, più del 50% degli investitori di ogni

¹⁴ Questo indicatore è stato calcolato confrontando le quote regionali sugli addetti all'estero nell'industria manifatturiera del database Reprint con quelle sugli addetti nazionali, disponibili dal censimento dell'Industria e dei Servizi 2001 curato dall'ISTAT.

classe proviene dall'area nord occidentale. Nelle imprese fra 100 e 250 addetti, sono particolarmente rilevanti le regioni del Nord-Est (più di un terzo degli investitori fra 100 e 250 addetti in Italia proviene da quest'area). Gli investitori dell'Italia centrale sono invece caratterizzati da un netta prevalenza di grandi imprese: a questa classe è riconducibile quasi l'80% degli addetti all'estero dell'area. Salvo poche eccezioni, nelle regioni del Mezzogiorno è particolarmente rilevante il ruolo dei piccoli investitori: il peso dell'area sul totale diminuisce sensibilmente al crescere della classe di impresa investitrice (dall' 8,6% degli addetti per le piccole a meno dell' 1% per quelle più grandi).



8.4 Internazionalizzazione Produttiva - Entrata

Una buona misura della competitività di un'economia è data certamente dalla sua capacità di attrarre capitali esteri. Oltre a effetti immediati sul piano occupazionale, l'afflusso di investimenti dall'estero è in grado di alimentare effetti virtuosi anche al di fuori dell'impresa partecipata, per esempio sotto forma di stimolo all'efficienza, sviluppo di attività di subfornitura, trasferimento di tecnologie e competenze. I dati UNCTAD aggiornati al 2002 segnalano una capacità attrattiva dell'Italia assai debole. In percentuale del PIL, lo stock di investimenti diretti è passato dal 5,8% del 1995 al 10,7% del 2002, mentre lo stesso rapporto è salito dal 7,8% al 22,7% per la Germania e dal 12,3% al 28,3% per la Francia.

Fra i paesi europei l'Italia si colloca nella fascia bassa di multinazionalizzazione in entrata: secondo l'indagine "Italia Multinazionale" il contributo all'occupazione delle imprese a controllo estero nel 1999 è del 6,4%¹⁵, per la Francia questa grandezza è di circa il 14%.

¹⁵ L'indagine ISTAT sulle imprese a controllo estero riporta nel 2001 un contributo nel raggruppamento dell'industria e dei servizi pari al 7% per numero di addetti, 14% in termini di fatturato, 12% per valore aggiunto.

L'ISTAT ha elaborato un confronto basato sulla produttività apparente del lavoro fra imprese a controllo estero e imprese nazionali nell'industria manifatturiera. Seppure non per tutti i settori e con un divario più contenuto per le imprese più grandi¹⁶, questo raffronto segnala in generale una migliore *performance* per le imprese a controllo estero e mette in luce il costo opportunità derivante dalla mancata attrazione di capitali esteri. Sulla stessa linea, un'elaborazione per i comparti di attività economica analizzati con la banca dati Reprint conferma un differenziale di produttività favorevole alle multinazionali estere. Coerentemente con la teoria e le verifiche condotte in altri paesi le imprese a partecipazione estera hanno una migliore *performance* grazie al contributo di maggiori competenze tecnologiche, manageriali, vantaggi di scala e di *network*.

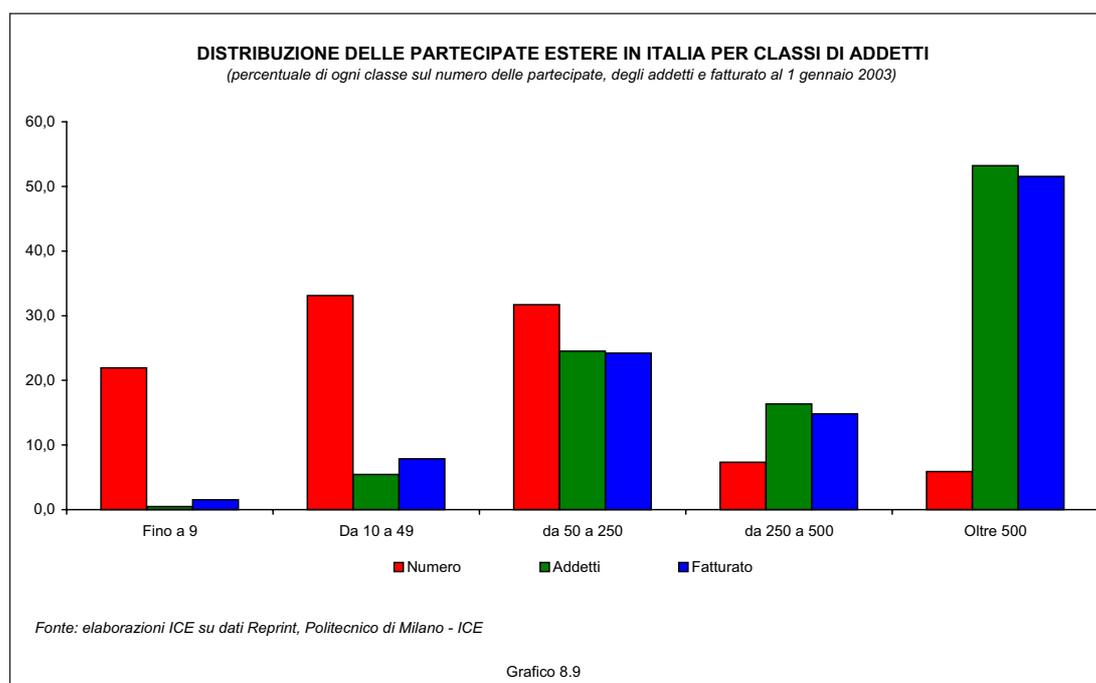
Secondo questa banca dati, il rapporto fra internazionalizzazione attiva e passiva è superiore dal lato dell'uscita sia per numero di imprese (2,4) che per addetti impiegati (1,2). La diminuzione di questa grandezza a seconda della variabile considerata (il valore relativo al fatturato è 0,8) testimonia una maggiore dimensione media delle partecipate in Italia rispetto alle iniziative italiane all'estero. Per gli investimenti in entrata il fatturato medio per addetto è inoltre superiore di circa il 50%, a riprova del maggior peso delle attività dei servizi e a più bassa intensità di lavoro. Anche per le partecipazioni in entrata, gli anni novanta hanno sperimentato un riequilibrio in favore delle imprese più piccole. Rispetto al lato dell'uscita questa dinamica è stata tuttavia più contenuta.

Agli inizi del 2003 erano attive in Italia quasi 6.000 imprese a partecipazione estera. L'analisi per comparti di attività economica evidenzia un peso del manifatturiero per il lato dell'entrata (67% in termini di addetti, 56% per fatturato) inferiore a quello per le partecipazioni in uscita. Oltre all'industria manifatturiera, i comparti di maggior peso sono quelli del commercio all'ingrosso (11% per addetti, 28% per fatturato), i servizi di telecomunicazione e informatica (9,6% per addetti, 6,9% per fatturato) e gli altri servizi professionali (rispettivamente 5,6% e 3,2%). Negli ultimi quattro anni i maggiori tassi di crescita si sono riscontrati nelle attività del settore energetico, acqua e gas, anche a seguito delle liberalizzazioni avvenute alla fine degli anni novanta. La flessione degli investimenti a carattere mondiale e la bassa attrattività dell'Italia hanno invece generato un andamento degli addetti nell'industria manifatturiera piuttosto contenuto: sempre inferiore alla media nazionale e con un tasso di crescita per la prima volta negativo nel 2002. Fra le sole partecipazioni di controllo del manifatturiero, dal 1999 il settore dei prodotti chimici e farmaceutici è stato quello a maggiore crescita, diventando il principale comparto per le affiliate estere. Il settore impiega quasi un quinto degli addetti nel manifatturiero e ha aumentato il suo peso in termini di fatturato (24% del totale) in ragione di una forte intensità tecnologica. Superiori al 10% in termini di quota sugli addetti sono anche i settori delle macchine e apparecchi meccanici e delle macchine e apparecchiature elettriche e ottiche. Insieme ai derivati del petrolio e altri combustibili questi comparti sono caratterizzati dalla maggiore incidenza delle multinazionali sull'industria inter-

¹⁶ Nel Rapporto ISTAT 2003 il rapporto fra produttività apparente delle imprese estere e di quelle nazionali con più di 100 addetti varia da 1,3 per industria alimentare e delle bevande, prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi, fabbricazione di apparecchi radiotelevisivi e autoveicoli a 0,7 per gli altri mezzi di trasporto. Valori inferiori alla media nazionale si riscontrano nella confezione di articoli di vestiario e nella fabbricazione di macchine per ufficio.

na¹⁷. I principali settori di presenza delle multinazionali estere sono quelli con forti economie di scala e a elevata intensità di ricerca, che raggruppano rispettivamente il 53,1% e il 22,4% degli addetti impiegati nelle partecipate del manifatturiero. In una serie storica di lungo periodo è possibile individuare una tendenza di forte ridimensionamento dei settori basati sulla scienza, che nel 1986 impiegavano il 31,2% degli addetti di imprese estere in Italia. In linea con gli andamenti mondiali i settori a maggiore crescita sono stati invece quelli ad alta intensità di scala, dove per l'Italia hanno un ruolo rilevante le partecipazioni di minoranza nel settore automobilistico. Dal 1986 si è ridotto il peso dei comparti tradizionali, stabili tuttavia dal 1996, mentre è aumentato quello dei settori specialistici. Questa struttura, se da un lato evidenzia la capacità attrattiva e i collegati vantaggi competitivi del paese in comparti tipici del *Made in Italy*, dall'altro mette in luce un minore potenziale in settori a più elevato contenuto tecnologico e d'innovazione.

Le partecipate estere in Italia tendono a concentrarsi nella classe delle grandi imprese. Poco più della metà degli addetti impiegati fa capo a partecipate con oltre 500 occupati. Alle imprese più grandi corrisponde una quota sul fatturato leggermente inferiore, contrariamente a ciò che accade per quelle con meno di 50 addetti. In particolare il fatturato medio per addetto delle partecipazioni più piccole è superiore a quello di grandi e medie imprese di oltre il 60%. Nel dato confluiscono certamente



più elementi, in particolare il peso dei servizi a più alto valore aggiunto nelle classi inferiori, e l'attribuzione a filiali di vendita (raggruppate nel commercio all'ingrosso) del fatturato di imprese manifatturiere collegate.

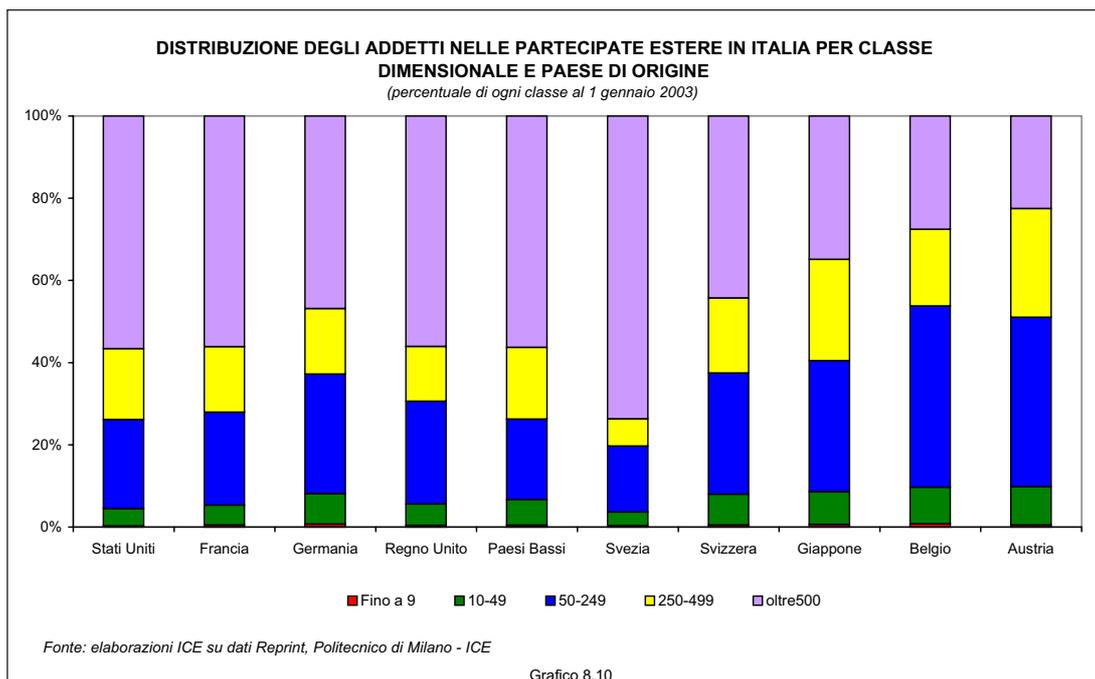
Negli ultimi quattro anni, la dimensione media delle partecipate estere in Italia è leggermente aumentata, passando in particolare da 248 a 264 addetti per l'industria

¹⁷ Secondo il Rapporto ISTAT 2003 in questi settori il contributo delle imprese a controllo estero a occupazione e fatturato totale è superiore al dato medio del manifatturiero (rispettivamente 11,3% e 18,9%). In particolare fabbricazione di prodotti chimici e di fibre artificiali (44% 49,2%) e fabbricazione di coke, raffinerie di petrolio, trattamento di combustibili nucleari (23,1% e 27%) presentano i tassi più elevati.

manifatturiera. Fra i settori della banca dati Reprint, il commercio all'ingrosso è l'unico a presentare una quota di piccole e medie imprese superiore al 50% in termini di occupati. Il ruolo delle partecipate con meno di 50 addetti è particolarmente rilevante anche per i settori delle costruzioni e degli altri servizi professionali. Nel manifatturiero invece, la struttura delle imprese estere vede la netta prevalenza di partecipate di grandi dimensioni: circa i tre quarti degli addetti impiegati sono riferibili a imprese con oltre 250 addetti. Al suo interno i settori con una maggiore incidenza di grandi multinazionali sono insieme ai mezzi di trasporto, quelli dell'alimentare, della meccanica, delle apparecchiature elettriche e della chimica. Il peso di partecipate piccole e medie è più accentuato nei settori tradizionali, in particolare nel tessile e abbigliamento, nel legno e nelle altre industrie manifatturiere.

La principale area geografica di provenienza degli investimenti diretti esteri in Italia è l'Unione Europea (60% delle partecipate estere, 56% degli addetti, 53% del fatturato), seguita sia per numerosità delle iniziative che per consistenza degli investimenti dall'America settentrionale. Il raggruppamento degli altri paesi europei e quello dell'Asia orientale impiegano rispettivamente il 5,5% e il 4% degli addetti di imprese estere. Fra i paesi investitori, quasi un terzo degli addetti e del fatturato realizzato dalle partecipazioni estere in Italia è riferibile agli Stati Uniti. Francia e Germania hanno un ruolo dominante negli investimenti provenienti dall'Europa (rispettivamente 16,2% 13,8% per addetti impiegati).

La distribuzione degli addetti per classi di impresa segnala un peso prevalente delle partecipazioni con maggiori dimensioni: fra i primi dieci paesi investitori solo per Belgio e Austria, le affiliate grandi non impiegano almeno la metà degli addetti. In particolare rispetto ai paesi europei gli Stati Uniti aumentano la loro rilevanza al crescere delle dimensioni di impresa, in ragione di una specializzazione in settori a più forti economie di scala. Il 74% degli occupati nelle partecipazioni statunitensi fa capo a imprese con oltre 250 addetti in Italia.

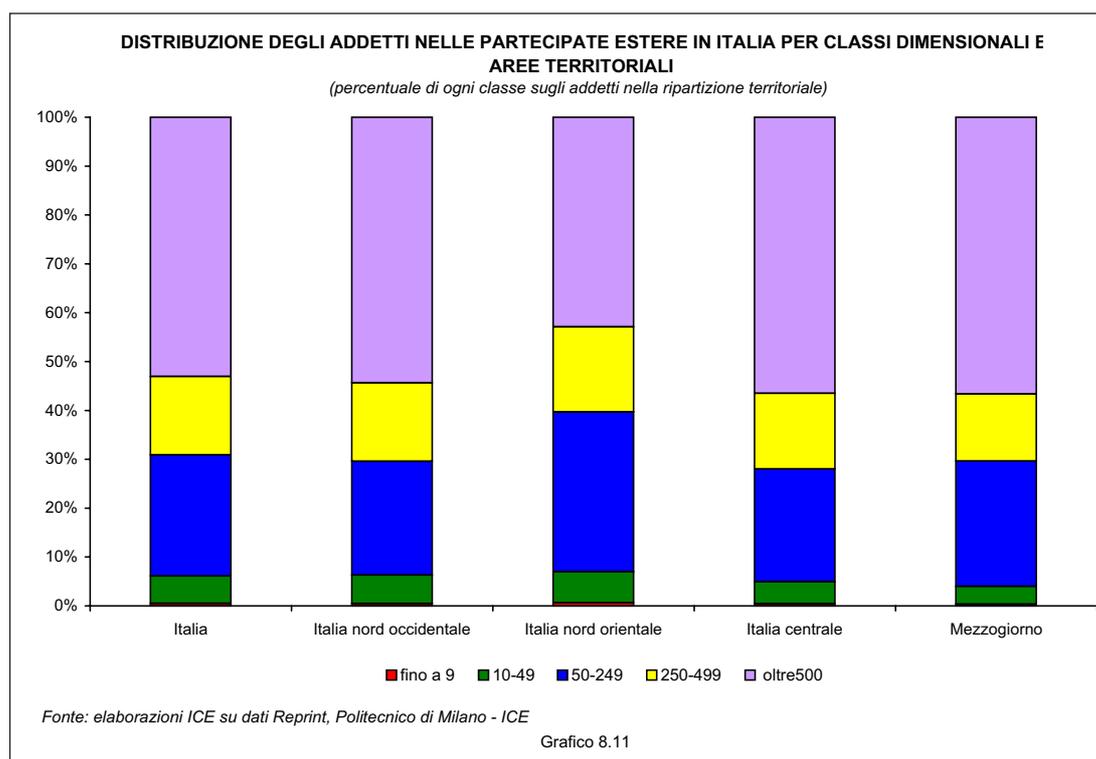


Per l'industria manifatturiera sono disponibili gli stabilimenti associati alla sede legale in Italia. Ponendo questi a rapporto con il numero delle partecipazioni estere,

Paesi Bassi, Francia e Stati Uniti hanno il maggior numero di stabilimenti per impresa partecipata. Visto anche il peso prevalente di filiali estere con oltre 500 addetti è probabile che per questi paesi sia più rilevante il ruolo di grandi gruppi multinazionali, che operano contemporaneamente in più attività.

Nel localizzarsi sul territorio, le imprese estere tendono a privilegiare le regioni del Centro-Nord. Circa il 95% delle partecipate estere ha sede in quest'area sia in termini di numerosità delle iniziative, che di addetti e fatturato realizzato. Questo squilibrio è maggiore per le attività dei servizi, che trovano probabilmente nella prossimità al mercato del Centro-Nord la ragione del loro insediamento. Il divario tende ad attenuarsi per l'industria manifatturiera, con una quota del Mezzogiorno sugli addetti del 6,4% (7,4% per numero delle partecipate, 6,2% per fatturato¹⁸). Lombardia, Piemonte e Lazio sono le principali regioni di investimento dall'estero, mettendo in luce il ruolo attrattivo dei grandi centri urbani nella scelta della localizzazione. Negli ultimi quattro anni la distribuzione delle partecipazioni estere è stata piuttosto stabile fra le regioni italiane. Gli aumenti più significativi si sono verificati in Piemonte, a seguito dell'ingresso di investitori esteri nell'industria automobilistica, e nel Lazio, soprattutto grazie alla dinamica dei settori delle telecomunicazioni e informatica.

Diversamente dall'internazionalizzazione attiva, sotto l'aspetto dimensionale le imprese localizzate nel Sud risultano maggiormente concentrate nella classi superiori, in ragione di una loro specializzazione in settori a più alta intensità di lavoro. La quota delle partecipate più piccole è superiore alla media nazionale nelle regioni settentrionali: per il Nord-Est in particolare circa il 40% della forza lavoro nelle affiliate estere fa riferimento a imprese con meno di 250 addetti. L'Italia centrale, al cui interno il Lazio ha un ruolo chiave, ha una quota sul totale degli addetti che sale al crescere della dimensione di impresa, sopravanzando il Nord-Est come seconda area di destinazione per le partecipate con più di 500 addetti.



¹⁸ Se si considera il numero degli stabilimenti, evitando quindi di attribuire la presenza estera esclusivamente alla regione della sede legale, la quota del Mezzogiorno è del 10,6%.

ESPORTATORI ATTIVI NEL 2003 PER CLASSI DI FATTURATO ALL'ESPORTAZIONE E ANNI DI ATTIVITA' NEL PERIODO 1995-2003

(numero e distribuzione percentuale degli esportatori, classi di valore delle esportazioni in migliaia di euro)

anni	0-75	75-250	250-750	750-2.500	2.500-5.000	5.000-15.000	15000-50.000	oltre 50.000	Totale
1	25.103	1.751	752	370	87	68	35	14	28.180
2	15.366	2.134	1.170	633	171	140	57	27	19.698
3	11.617	2.118	1.242	833	235	209	106	35	16.395
4	9.565	1.934	1.188	808	227	188	91	45	14.046
5	8.136	1.743	1.077	737	230	190	84	34	12.231
6	7.298	1.749	1.060	707	225	171	88	45	11.343
7	6.678	1.748	1.105	774	230	185	62	32	10.814
8	7.471	1.831	1.316	792	225	182	68	30	11.915
9	18.404	10.417	10.206	9.823	4.040	3.752	1.451	419	58.512
Totale	109.638	25.425	19.116	15.477	5.670	5.085	2.042	681	183.134

anni	0-75	75-250	250-750	750-2.500	2.500-5.000	5.000-15.000	15000-50.000	oltre 50.000	Totale
1	22,9	6,9	3,9	2,4	1,5	1,3	1,7	2,1	15,4
2	14,0	8,4	6,1	4,1	3,0	2,8	2,8	4,0	10,8
3	10,6	8,3	6,5	5,4	4,1	4,1	5,2	5,1	9,0
4	8,7	7,6	6,2	5,2	4,0	3,7	4,5	6,6	7,7
5	7,4	6,9	5,6	4,8	4,1	3,7	4,1	5,0	6,7
6	6,7	6,9	5,5	4,6	4,0	3,4	4,3	6,6	6,2
7	6,1	6,9	5,8	5,0	4,1	3,6	3,0	4,7	5,9
8	6,8	7,2	6,9	5,1	4,0	3,6	3,3	4,4	6,5
9	16,8	41,0	53,4	63,5	71,3	73,8	71,1	61,5	32,0
Totale	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.1

**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 8.2

NUMERO DELLE IMPRESE ESPORTATRICI E VALORE DELLE ESPORTAZIONI PER AREE GEOGRAFICHE E CLASSI DI ADDETTI
(percentuali per le classi, numero degli esportatori e valore delle esportazioni in milioni di euro per i totali di riga)

		2002											
		Imprese											
1996		Fino a 9	10-49	50-250	250-499	oltre 500	Totale	Fino a 9	10-49	50-250	250-499	oltre 500	Totale
	Unione Europea	51,8	38,4	8,3	0,9	0,6	108.714	53,4	36,6	8,4	0,9	0,7	115.857
	Europa centro-orientale	42,0	41,1	13,8	1,8	1,3	40.808	46,2	39,8	11,7	1,3	1,0	69.039
	Altri paesi d'Europa	46,3	40,8	10,8	1,2	0,9	69.805	43,3	41,4	12,7	1,5	1,2	61.180
	Africa settentrionale	34,9	42,7	17,7	2,6	2,1	19.913	35,5	41,8	18,0	2,6	2,1	22.964
	Altri paesi africani	35,8	40,2	18,6	2,9	2,4	17.525	37,0	39,0	18,4	2,9	2,6	20.854
	America settentrionale	37,6	42,7	16,0	2,1	1,7	30.576	43,7	39,2	13,7	1,8	1,5	42.584
	America centro meridionale	32,7	44,2	18,4	2,7	2,0	23.628	33,6	42,9	18,7	2,6	2,2	27.303
	Medio Oriente	33,7	45,6	17,0	2,1	1,6	28.863	35,0	43,8	17,2	2,2	1,7	32.065
	Asia centrale	23,3	39,7	26,6	5,2	5,2	5.866	25,5	41,0	24,5	4,6	4,3	10.669
	Asia orientale	37,1	43,2	16,1	2,1	1,6	31.417	38,8	41,3	16,0	2,1	1,7	35.848
	Oceania e altri territori	25,3	45,3	23,2	3,6	2,7	12.622	30,6	43,0	20,6	3,2	2,7	19.884
	Mondo	59,0	33,4	6,4	0,7	0,5	161.171	61,3	31,3	6,2	0,6	0,5	180.867
		Esportazioni											
1996		Fino a 9	10-49	50-250	250-499	oltre 500	Totale	Fino a 9	10-49	50-250	250-499	oltre 500	Totale
	Unione Europea	8,3	22,8	28,2	9,8	30,9	106.855	11,0	18,9	27,5	11,4	31,2	143.553
	Europa centro-orientale	18,0	22,9	23,9	9,3	26,1	11.078	13,2	23,0	26,7	9,5	27,6	25.892
	Altri paesi d'Europa	13,9	24,1	24,9	9,0	28,1	15.248	9,4	21,4	25,1	12,8	31,3	15.685
	Africa settentrionale	14,2	22,1	22,6	8,0	33,2	4.218	14,1	19,7	23,8	11,0	31,4	6.501
	Altri paesi africani	13,4	24,5	22,5	6,3	33,3	2.253	17,0	24,2	20,5	8,5	29,8	3.238
	America settentrionale	7,3	21,9	27,8	9,2	33,9	14.686	7,7	19,9	27,6	11,6	33,2	27.398
	America centro meridionale	7,4	17,4	21,7	8,6	45,0	7.451	8,2	18,4	22,9	9,2	41,3	8.499
	Medio Oriente	13,1	22,5	25,0	8,5	30,9	7.186	11,7	21,6	26,8	10,4	29,5	9.733
	Asia centrale	7,1	16,0	24,5	9,5	43,0	1.346	9,5	20,0	27,4	10,5	32,6	1.830
	Asia orientale	9,1	22,3	28,8	11,0	28,7	16.211	10,3	19,1	26,3	11,3	32,9	18.664
	Oceania e altri territori	7,3	20,5	31,0	11,3	29,8	1.616	12,6	20,0	25,2	10,4	31,8	3.097
	Mondo	9,6	22,5	27,1	9,6	31,2	188.148	10,8	19,8	26,8	11,1	31,5	264.093

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.3

DISTRIBUZIONE DELLE ESPORTAZIONI PER CLASSI DI IMPRESA NEI SETTORI
(percentuali per le classi, valore delle esportazioni in milioni di euro per i totali di riga)

1996

2002

	1996					2002					Totale
	Fino a 9	10-49	50-250	250-499	oltre 500	Fino a 9	10-49	50-250	250-499	oltre 500	
Attività manifatturiere	4,4	21,0	29,4	10,7	34,5	5,6	18,0	29,5	12,2	34,7	223.098
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	7,5	28,5	33,4	9,0	21,6	6,9	25,0	32,6	12,3	23,3	12.193
Industrie tessili	8,4	33,9	32,8	12,0	12,9	5,7	28,6	32,9	12,2	20,7	13.422
Confezione di articoli di abbigliamento; preparazione tintura e confezione di pellicce	9,3	26,7	27,7	15,7	20,6	9,3	23,0	28,0	20,7	19,1	10.519
Industrie conciarie e fabbricazione di prodotti in cuoio, pelle e similari	8,0	40,1	36,0	5,2	10,6	7,6	36,6	38,3	6,7	10,8	11.867
Industria del legno e dei prodotti in legno	9,3	43,6	41,6	1,8	3,7	8,1	39,3	41,6	10,9	-	1.777
Fabbricazione della pasta-carta, della carta e del cartone, dei prodotti di carta; stampa ed editoria	3,6	16,9	31,8	14,1	33,6	3,2	15,3	31,8	16,2	33,5	5.706
Fabbricazione di coke, raffinerie di petrolio, trattamento dei combustibili nucleari	0,2	0,9	3,7	2,0	93,2	0,1	0,8	2,0	13,5	83,6	2.794
Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali	2,5	6,4	26,2	13,3	51,6	16,7	6,0	25,3	10,0	41,9	23.737
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	2,7	23,5	40,4	11,5	21,8	2,3	19,3	44,8	12,1	21,5	10.205
Fabbricazione di prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi	5,0	25,0	31,9	15,3	22,8	4,0	20,4	30,9	13,4	31,3	7.556
Metallurgia, fabbricazione di prodotti in metallo	3,2	21,6	36,3	13,3	25,6	3,1	18,4	37,9	15,0	25,6	22.008
Fabbricazione di macchine e apparecchi meccanici	3,2	18,8	32,3	12,3	33,4	3,0	17,0	32,1	13,8	34,1	43.561
Fabbricazione di macchine elettriche e di apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche	2,8	14,2	21,8	11,5	49,6	2,8	14,3	24,2	11,4	47,3	19.878
Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	0,7	3,0	9,0	5,9	81,4	3,3	2,9	9,3	9,5	75,1	16.867
Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	2,3	10,3	12,9	4,4	70,1	1,9	6,6	8,3	5,5	77,7	7.687
Fabbricazione di mobili	7,8	40,3	38,1	5,7	8,1	6,0	30,6	35,5	15,7	12,2	7.733
Altre industrie manifatturiere (esclusa la fabbricazione di mobili)	18,5	68,2	13,2	0,0	0,0	9,3	41,6	40,3	8,8	-	5.588
Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazioni di autoveicoli, motocicli e di beni personali e per la casa	45,2	37,2	11,3	1,5	4,7	46,6	33,4	11,6	2,5	5,9	31.960
Commercio, manutenzione e riparazione di autoveicoli e motocicli; vendita al dettaglio di carburante per autotrazione	46,5	38,8	13,1	0,7	0,8	55,7	27,0	14,5	2,9	-	2.655
Commercio all'ingrosso e intermediari del commercio, autoveicoli e motocicli esclusi	45,0	37,5	11,2	1,3	5,0	47,1	34,1	11,2	2,2	5,4	26.955
Commercio al dettaglio, escluso quello di autoveicoli e di motocicli; riparazione di beni personali e per la casa	47,2	27,8	11,1	7,2	6,7	31,0	32,5	13,3	7,4	15,8	2.350
Altre attività	35,8	16,1	16,6	5,1	26,4	13,3	15,6	15,4	14,2	41,5	9.035
Totale	9,6	22,5	27,1	9,6	31,2	10,8	19,8	26,8	11,2	31,3	264.093

Tavola 8.4

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

**PARTECIPAZIONI ITALIANE ALL'ESTERO PER COMPARTI DI ATTIVITÀ
E SETTORI DEL MANIFATTURIERO**

(distribuzione percentuale del numero delle imprese, degli addetti e del fatturato al 1 gennaio)

	Totale partecipazioni Imprese estere partecipate				Partecipazioni di controllo Imprese estere controllate			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
Industria estrattiva	0,7	0,9	0,9	0,9	0,7	0,9	0,8	0,8
Industria manifatturiera	35,2	35,5	35,9	35,8	32,7	33,1	33,4	33,3
Alimentari, bevande e tabacco	4,3	4,4	4,3	3,9	4,4	4,6	4,5	4,1
Tessile, abbigliamento, cuoio, pelli e calzature	7,7	7,4	7,3	7,3	6,9	6,7	6,7	6,7
Legno, mobilio, altre industrie manifatturiere	2,3	2,3	2,3	2,3	2,1	2,1	2,1	2,1
Carta e prodotti in carta, editoria e stampa	2,3	2,2	2,3	2,2	2,1	2,1	2,1	2,1
Derivati del petrolio e altri combustibili	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
Prodotti chimici e farmaceutici, fibre sintetiche e artificiali	2,1	2,1	2,1	2,1	1,8	1,9	1,9	2,0
Prodotti in gomma e materie plastiche	2,0	1,9	1,9	1,9	1,8	1,8	1,8	1,8
Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica	1,8	1,8	2,2	2,3	1,7	1,7	1,8	1,9
Metallo e prodotti in metallo	3,3	3,3	3,3	3,4	3,0	3,1	3,1	3,2
Macchine e apparecchi meccanici	4,5	4,6	4,8	4,7	4,1	4,3	4,4	4,4
Macchine e apparecchiature elettriche e ottiche	3,3	3,4	3,4	3,4	3,0	3,2	3,3	3,3
Mezzi di trasporto	1,5	1,7	1,8	1,8	1,4	1,5	1,6	1,6
Energia, gas e acqua	0,9	1,4	1,3	1,4	0,8	1,4	1,3	1,4
Costruzioni	4,7	4,7	4,5	4,7	3,7	3,7	3,6	3,8
Commercio all'ingrosso	46,4	45,2	44,6	44,5	49,7	48,3	47,8	47,6
Logistica e trasporti	5,5	5,3	5,1	5,1	5,5	5,3	5,1	5,1
Servizi di telecomunicazione e di informatica	1,8	2,3	2,7	2,8	1,8	2,4	2,9	2,9
Altri servizi professionali	4,7	4,7	4,8	4,8	5,0	4,9	5,0	5,1
Totale	12.306	13.083	13.807	14.104	10.529	11.211	11.831	12.085
Variazione %	-	6,3	5,5	2,1	-	6,5	5,5	2,1
	Totale partecipazioni Addetti delle imprese partecipate				Partecipazioni di controllo Addetti delle imprese controllate			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
Industria estrattiva	1,0	1,3	1,2	1,2	1,3	1,6	1,5	1,5
Industria manifatturiera	79,3	79,5	80,0	80,2	80,6	79,8	79,9	79,0
Alimentari, bevande e tabacco	12,1	11,5	11,0	11,4	14,4	13,8	13,3	13,5
Tessile, abbigliamento, cuoio, pelli e calzature	11,7	11,0	10,7	10,5	11,9	11,4	11,1	11,1
Legno, mobilio, altre industrie manifatturiere	2,2	2,2	2,2	2,2	2,5	2,5	2,5	2,6
Carta e prodotti in carta, editoria e stampa	4,0	3,6	3,5	3,5	4,8	4,5	4,3	4,3
Derivati del petrolio e altri combustibili	1,2	1,1	1,0	1,0	1,0	0,8	0,8	0,8
Prodotti chimici e farmaceutici, fibre sintetiche e artificiali	3,1	2,9	2,7	2,7	2,8	2,8	2,6	2,6
Prodotti in gomma e materie plastiche	3,8	3,4	3,3	3,5	4,8	4,3	4,2	4,3
Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica	3,6	3,5	4,8	5,2	3,7	3,6	3,8	3,8
Metallo e prodotti in metallo	7,2	9,5	9,3	9,4	8,0	7,8	7,7	7,7
Macchine e apparecchi meccanici	9,4	10,3	10,2	9,2	9,9	12,0	12,0	10,4
Macchine e apparecchiature elettriche e ottiche	10,4	10,2	9,9	9,9	8,4	8,4	9,1	9,0
Mezzi di trasporto	10,5	10,2	11,3	11,6	8,5	8,1	8,6	8,8
Energia, gas e acqua	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,6	0,6	0,7
Costruzioni	2,1	2,0	2,0	2,6	2,5	2,4	2,4	3,2
Commercio all'ingrosso	8,7	8,0	7,8	8,0	10,8	10,0	9,9	9,9
Logistica e trasporti	0,7	0,6	0,6	0,6	0,8	0,7	0,7	0,7
Servizi di telecomunicazione e di informatica	6,1	6,0	5,9	4,8	1,3	2,3	2,6	2,6
Altri servizi professionali	1,6	2,1	2,0	2,0	2,0	2,6	2,4	2,4
Totale	969.426	1.070.048	1.140.182	1.146.902	731.547	806.471	852.064	861.559
Variazione %	-	10,4	6,6	0,6	-	10,2	5,7	1,1
	Totale partecipazioni Fatturato delle imprese partecipate				Partecipazioni di controllo Fatturato delle imprese controllate			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
Industria estrattiva	3,1	3,8	3,7	4,0	3,9	4,7	4,6	4,9
Industria manifatturiera	57,4	57,2	57,4	58,3	56,4	56,3	56,9	55,6
Alimentari, bevande e tabacco	10,5	10,7	10,3	8,1	11,8	11,8	11,6	8,6
Tessile, abbigliamento, cuoio, pelli e calzature	3,2	3,1	3,1	3,4	3,4	3,2	3,3	3,5
Legno, mobilio, altre industrie manifatturiere	0,8	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,1
Carta e prodotti in carta, editoria e stampa	4,8	4,8	4,7	5,0	5,7	5,6	5,6	5,9
Derivati del petrolio e altri combustibili	1,6	1,4	1,4	1,5	1,0	0,8	0,8	0,8
Prodotti chimici e farmaceutici, fibre sintetiche e artificiali	3,0	3,1	2,7	2,9	2,9	2,9	2,8	3,0
Prodotti in gomma e materie plastiche	2,0	1,9	1,8	2,0	2,4	2,3	2,2	2,4
Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica	2,1	2,1	3,0	3,4	2,3	2,2	2,5	2,7
Metallo e prodotti in metallo	5,5	5,7	5,4	5,7	6,0	6,0	5,8	6,1
Macchine e apparecchi meccanici	8,0	7,7	7,9	8,8	8,1	8,8	9,2	8,9
Macchine e apparecchiature elettriche e ottiche	6,9	7,1	6,3	5,9	4,5	4,6	4,9	4,6
Mezzi di trasporto	8,9	8,7	9,8	10,6	7,3	7,0	7,3	7,9
Energia, gas e acqua	0,6	0,6	0,7	1,1	0,7	0,6	0,7	1,2
Costruzioni	1,4	1,4	1,4	1,8	1,0	1,0	1,0	1,4
Commercio all'ingrosso	27,6	27,0	25,2	26,5	33,6	32,1	30,6	31,0
Logistica e trasporti	1,1	1,0	1,1	1,0	1,2	1,1	1,2	1,1
Servizi di telecomunicazione e di informatica	7,5	7,5	8,9	5,6	1,9	2,6	3,2	2,7
Altri servizi professionali	1,2	1,4	1,6	1,7	1,4	1,6	1,8	2,0
Totale (milioni di euro)	265.757	276.385	286.038	267.017	208.573	221.329	225.134	210.984
Variazione %	-	4,0	3,5	-6,6	-	6,1	1,7	-6,3

Fonte: elaborazioni ICE su dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tavola 8.5

PARTECIPAZIONI ITALIANE ALL'ESTERO PER DIMENSIONE DEL GRUPPO DI APPARTENENZA
(numero imprese investitrici, partecipate e addetti all'estero al 1 gennaio 2003)

Classi di addetti	Numero degli investitori	Imprese estere partecipate	Addetti delle imprese partecipate
Fino a 49	2.746	3.501	130.031
Da 50 a 249	1.464	2.770	92.526
da 250 a 499	516	1.607	51.519
da 500 a 4.999	444	3.807	320.948
oltre 5.000	32	2.419	551.878
Totale	5.202	14.104	1.146.902

Fonte: elaborazioni ICE su dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tavola 8.6

PARTECIPAZIONI ITALIANE ALL'ESTERO PER AREA GEOGRAFICA DI INSEDIAMENTO
(distribuzione percentuale del numero delle imprese, degli addetti e del fatturato al 1 gennaio)

	Totale partecipazioni Imprese estere partecipate				Partecipazioni di controllo Imprese estere controllate			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
Unione Europea	39,3	39,3	39,6	39,5	41,6	41,5	41,7	41,4
Europa centro-orientale	18,2	18,1	18,0	18,0	16,9	16,9	16,8	17,0
Altri paesi europei	3,6	3,6	3,6	3,5	3,6	3,5	3,6	3,5
Africa settentrionale	5,4	5,4	5,3	5,3	4,7	4,7	4,7	4,7
Altri paesi africani	1,4	1,4	1,3	1,3	1,1	1,1	1,1	1,1
America settentrionale	11,2	11,6	11,4	11,4	12,0	12,5	12,2	12,2
America centrale e meridionale	8,5	8,4	8,5	8,4	8,1	7,9	8,0	8,0
Medio Oriente	1,0	1,0	0,9	0,9	1,0	0,9	0,9	0,9
Asia centrale	1,6	1,6	1,6	1,6	1,4	1,4	1,3	1,3
Asia orientale	8,7	8,7	8,7	8,8	8,5	8,5	8,5	8,6
Oceania	1,1	1,1	1,1	1,1	1,2	1,2	1,2	1,2
Totale	12.306	13.083	13.807	14.104	10.529	11.211	11.831	12.085

	Totale partecipazioni Addetti delle imprese partecipate				Partecipazioni di controllo Addetti delle imprese controllate			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
Unione Europea	35,6	35,1	36,0	35,7	36,5	37,4	37,4	37,7
Europa centro-orientale	17,4	19,7	19,3	19,3	17,3	17,4	17,6	17,3
Altri paesi europei	4,0	3,8	4,0	4,1	3,9	3,7	4,1	4,2
Africa settentrionale	6,1	5,7	5,6	5,6	5,4	5,3	5,4	5,5
Altri paesi africani	1,9	1,8	1,7	1,8	2,0	1,8	1,8	1,8
America settentrionale	9,7	9,5	9,2	8,9	11,9	11,6	11,2	10,8
America centrale e meridionale	14,2	13,7	13,3	13,2	14,6	14,7	14,2	14,0
Medio Oriente	0,5	0,5	0,4	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4
Asia centrale	3,1	3,0	2,8	2,8	1,1	1,1	1,0	1,0
Asia orientale	6,4	6,3	6,7	7,1	5,2	5,1	5,5	6,0
Oceania	1,2	1,1	1,1	1,1	1,6	1,4	1,4	1,4
Totale	969.426	1.070.048	1.140.182	1.146.902	731.547	806.471	852.064	861.559

	Totale partecipazioni Fatturato delle imprese partecipate				Partecipazioni di controllo Fatturato delle imprese controllate			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
Unione Europea	55,5	55,4	56,4	55,1	56,2	56,7	57,4	56,7
Europa centro-orientale	6,4	6,4	6,3	6,6	6,1	5,9	5,9	6,1
Altri paesi europei	3,7	3,7	3,1	3,4	4,0	3,8	3,3	3,5
Africa settentrionale	2,4	2,4	2,3	2,5	2,2	2,2	2,2	2,4
Altri paesi africani	1,4	1,3	1,3	1,3	1,5	1,4	1,4	1,5
America settentrionale	12,0	12,3	12,1	11,7	14,1	14,0	13,8	13,4
America centrale e meridionale	11,0	11,0	11,1	10,2	9,2	9,5	9,6	9,3
Medio Oriente	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4
Asia centrale	1,2	1,2	1,2	1,3	0,4	0,4	0,4	0,4
Asia orientale	4,3	4,3	4,4	6,0	3,9	3,7	3,9	4,4
Oceania	1,6	1,5	1,5	1,6	2,0	1,9	1,8	2,0
Totale (milioni di euro)	265.757	276.385	286.038	267.017	208.573	221.329	225.134	210.984

Fonte: elaborazioni ICE su dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tavola 8.7

PARTECIPAZIONI ITALIANE ALL'ESTERO: PRINCIPALI PAESI DI INSEDIAMENTO*(distribuzione percentuale del numero delle imprese, degli addetti e del fatturato al 1 gennaio)*

	Totale partecipazioni Imprese estere partecipate				Partecipazioni di controllo Imprese estere controllate			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
Francia	10,4	10,2	10,3	10,1	11,0	10,8	10,8	10,7
Germania	7,5	7,4	7,5	7,7	7,8	7,8	7,8	8,0
Stati Uniti	9,9	10,3	10,0	10,0	10,6	11,0	10,8	10,7
Brasile	3,3	3,2	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3
Regno Unito	7,2	7,3	7,3	7,3	7,9	8,0	8,0	7,9
Romania	4,8	4,6	4,6	4,6	4,2	4,1	4,0	4,1
Russia	0,9	0,9	1,0	1,0	0,7	0,7	0,8	0,8
Spagna	5,5	5,4	5,4	5,3	5,7	5,6	5,6	5,5
Tunisia	3,4	3,4	3,3	3,3	3,0	3,0	2,9	3,0
Cina	3,0	3,0	3,0	3,1	2,7	2,7	2,7	2,8
Mondo	12.306	13.083	13.807	14.104	10.529	11.211	11.831	12.085
	Totale partecipazioni Addetti alle imprese partecipate				Partecipazioni di controllo Addetti delle imprese controllate			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
Francia	11,8	12,3	12,4	10,4	12,1	12,8	13,0	11,1
Germania	6,0	6,1	6,2	7,6	6,7	7,0	7,0	8,5
Stati Uniti	8,3	8,0	7,8	7,5	10,2	9,7	9,4	9,1
Brasile	7,9	7,7	7,3	7,4	9,1	8,8	8,3	8,3
Regno Unito	5,4	5,4	6,0	6,6	6,3	6,6	6,6	7,4
Romania	4,5	4,6	4,5	4,6	5,2	5,4	5,2	5,5
Russia	1,4	4,6	4,5	4,5	1,0	1,7	1,7	1,7
Spagna	4,9	4,9	4,6	4,3	5,4	5,1	4,7	4,7
Tunisia	4,0	3,8	3,6	3,6	3,7	3,7	3,6	3,7
Cina	2,2	2,4	2,9	3,1	1,5	1,7	2,0	2,5
Mondo	969.426	1.070.048	1.140.182	1.146.902	731.547	806.471	852.064	861.559
	Totale partecipazioni Fatturato delle imprese partecipate				Partecipazioni di controllo Fatturato delle imprese controllate			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
Francia	14,4	14,9	15,1	12,7	14,0	14,6	14,9	13,3
Germania	11,6	11,6	11,4	12,3	12,0	11,7	11,9	12,8
Stati Uniti	11,0	11,1	10,9	10,5	12,9	12,7	12,5	12,1
Brasile	5,8	5,8	5,7	5,5	5,8	5,7	5,4	5,0
Regno Unito	8,5	9,2	10,4	10,6	10,0	10,8	11,5	11,6
Romania	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	0,9	0,9	1,0
Russia	0,3	0,5	0,5	0,6	0,2	0,3	0,3	0,3
Spagna	6,2	6,2	6,5	6,0	5,9	5,8	5,7	6,0
Tunisia	1,0	0,9	0,9	1,0	1,0	0,9	0,9	1,0
Cina	1,5	1,5	1,8	2,1	1,5	1,4	1,6	1,9
Mondo (milioni di euro)	265.757	276.385	286.038	267.017	208.573	221.329	225.134	210.984

Fonte: elaborazioni ICE su dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

ADDETTI DI PARTECIPAZIONI ITALIANE ALL'ESTERO PER AREA E COMPARTO DI ATTIVITA'
(numero e percentuale sugli addetti dell'area)

	Industria estrattiva	Industria manifatturiera	Energia, gas e acqua	Costruzioni	Commercio all'ingrosso	Logistica e trasporti	Informatica tlc	Altri servizi professionali	
Unione Europea	6.138	318.187	1.321	9.045	42.211	2.442	18.663	11.253	409.260
Europa centro orientale	39	200.829	2.906	1.607	7.467	925	6.741	816	221.330
Altri paesi europei	83	30.522	18	684	12.033	621	1.991	757	46.709
Africa settentrionale	3.405	57.620	4	789	347	283	11	2.105	64.564
Altri africani	2.861	13.549	3	2.501	159	109	30	1.009	20.221
America settentrionale	234	82.845	200	1.895	14.165	678	441	1.724	102.182
America latina	680	107.022	2.902	8.501	3.104	560	26.480	1.948	151.197
Medio Oriente	17	1.076	0	868	347	307	922	1.696	5.233
Asia centrale	175	29.144	0	913	1.278	26	7	475	32.018
Estremo Oriente	152	70.205	6	2.663	7.129	976	101	732	81.964
Oceania	33	8.595	6	500	2.942	54	30	67	12.227
Totale	13.817	919.594	7.366	29.966	91.182	6.981	55.417	22.582	1.146.905
	Industria estrattiva	Industria manifatturiera	Energia, gas e acqua	Costruzioni	Commercio all'ingrosso	Logistica e trasporti	Informatica tlc	Altri servizi professionali	
Unione Europea	1,5	77,7	0,3	2,2	10,3	0,6	4,6	2,7	100,0
Europa centro orientale	-	90,7	1,3	0,7	3,4	0,4	3,0	0,4	100,0
Altri paesi europei	0,2	65,3	-	1,5	25,8	1,3	4,3	1,6	100,0
Africa settentrionale	5,3	89,2	-	1,2	0,5	0,4	-	3,3	100,0
Altri africani	14,1	67,0	-	12,4	0,8	0,5	0,1	5,0	100,0
America settentrionale	0,2	81,1	0,2	1,9	13,9	0,7	0,4	1,7	100,0
America latina	0,4	70,8	1,9	5,6	2,1	0,4	17,5	1,3	100,0
Medio Oriente	0,3	20,6	-	16,6	6,6	5,9	17,6	32,4	100,0
Asia centrale	0,5	91,0	-	2,9	4,0	0,1	-	1,5	100,0
Estremo Oriente	0,2	85,7	-	3,2	8,7	1,2	0,1	0,9	100,0
Oceania	0,3	70,3	-	4,1	24,1	0,4	0,2	0,5	100,0
Totale	1,2	80,2	0,6	2,6	8,0	0,6	4,8	2,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tavola 8.9

PARTECIPAZIONI ITALIANE ALL'ESTERO PER REGIONE DELL'IMPRESA INVESTITRICE
(distribuzione percentuale del numero delle imprese, degli addetti e del fatturato al 1 gennaio)

	Totale partecipazioni Imprese estere partecipate				Partecipazioni di controllo Imprese estere controllate			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
<i>Nord-Centro</i>	97,0	96,8	96,6	96,4	97,2	97,0	96,8	96,7
<i>Italia Nord-Occidentale</i>	54,2	53,4	53,5	51,8	53,9	52,8	52,9	51,5
Valle d'Aosta	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Piemonte	13,4	13,2	13,5	13,0	14,2	13,8	13,8	13,8
Lombardia	39,3	38,7	38,6	37,3	38,2	37,5	37,7	36,2
Liguria	1,5	1,4	1,4	1,5	1,5	1,4	1,4	1,4
<i>Italia Nord-Orientale</i>	28,8	28,6	28,1	29,5	29,7	29,4	28,9	30,0
Veneto	11,7	11,6	11,5	12,1	12,1	12,0	11,9	12,2
Trentino-Alto Adige	1,5	1,5	1,5	1,6	1,5	1,5	1,5	1,5
Friuli-Venezia Giulia	2,7	2,7	2,6	2,8	2,5	2,6	2,5	2,5
Emilia-Romagna	12,9	12,9	12,5	13,0	13,5	13,4	12,9	13,7
<i>Italia Centrale</i>	13,9	14,8	15,0	15,1	13,7	14,7	15,0	15,2
Toscana	4,6	4,5	4,4	4,6	4,7	4,6	4,5	4,6
Umbria	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4
Marche	2,5	2,7	2,8	2,9	2,6	2,8	3,0	3,1
Lazio	6,4	7,2	7,3	7,1	6,0	7,0	7,1	7,1
<i>Mezzogiorno</i>	3,0	3,2	3,4	3,6	2,8	3,0	3,2	3,3
<i>Italia Meridionale</i>	2,2	2,2	2,2	2,5	2,1	2,0	2,0	2,1
Abruzzo	0,6	0,6	0,6	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6
Molise	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1
Campania	0,9	0,8	0,8	0,9	0,8	0,8	0,7	0,7
Puglia	0,5	0,5	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5
Basilicata	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Calabria	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<i>Italia Insulare</i>	0,8	1,0	1,2	1,2	0,7	1,0	1,2	1,2
Sicilia	0,5	0,5	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5
Sardegna	0,3	0,5	0,7	0,6	0,2	0,5	0,7	0,7
Totale	12.306	13.083	13.807	14.104	10.529	11.211	11.831	12.085

	Totale partecipazioni Addetti delle imprese partecipate				Partecipazioni di controllo Addetti delle imprese controllate			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
<i>Nord-Centro</i>	98,0	98,0	98,0	97,9	98,4	98,3	98,2	98,0
<i>Italia Nord-Occidentale</i>	60,3	61,1	60,9	58,3	60,9	59,4	59,7	55,4
Valle d'Aosta	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Piemonte	24,2	23,0	23,4	24,1	24,6	23,0	22,6	23,1
Lombardia	35,5	37,8	37,2	34,0	35,7	36,1	36,8	32,1
Liguria	0,5	0,3	0,3	0,2	0,6	0,3	0,3	0,2
<i>Italia Nord-Orientale</i>	20,1	19,2	18,6	21,4	23,2	23,1	22,4	25,4
Veneto	6,6	6,4	6,4	6,7	7,1	7,2	7,2	7,6
Trentino-Alto Adige	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,6	0,6
Friuli-Venezia Giulia	1,7	1,1	1,1	1,1	1,3	1,3	1,3	1,3
Emilia-Romagna	11,3	11,1	10,5	13,0	14,2	14,0	13,3	16,0
<i>Italia Centrale</i>	17,5	17,7	18,5	18,1	14,3	15,8	16,1	17,2
Toscana	2,3	2,3	2,3	2,2	2,8	2,8	2,8	2,8
Umbria	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
Marche	1,7	2,3	2,7	3,3	1,8	2,6	3,2	4,0
Lazio	13,4	12,9	13,4	12,4	9,5	10,2	9,9	10,2
<i>Mezzogiorno</i>	2,0	2,0	2,0	2,1	1,6	1,7	1,8	2,0
<i>Italia Meridionale</i>	1,8	1,7	1,7	1,8	1,5	1,4	1,4	1,5
Abruzzo	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3
Molise	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1
Campania	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Puglia	0,8	0,8	0,8	0,8	0,5	0,5	0,5	0,6
Basilicata	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Calabria	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<i>Italia Insulare</i>	0,2	0,3	0,3	0,4	0,1	0,3	0,3	0,4
Sicilia	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2
Sardegna	0,0	0,1	0,2	0,2	0,0	0,2	0,2	0,2
Totale	969.426	1.070.048	1.140.182	1.146.902	731.547	806.471	852.064	861.559

segue - **PARTECIPAZIONI ITALIANE ALL'ESTERO PER REGIONE DELL'IMPRESA INVESTITRICE**
(distribuzione percentuale del numero delle imprese, degli addetti e del fatturato al 1 gennaio)

	Totale partecipazioni Fatturato delle imprese partecipate				Partecipazioni di controllo Fatturato delle imprese controllate			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
<i>Nord-Centro</i>	99,0	98,9	98,8	98,7	99,0	98,9	98,8	98,6
<i>Italia Nord-Occidentale</i>	62,6	62,4	61,3	60,8	65,4	63,9	64,1	60,4
Valle d'Aosta	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Piemonte	28,6	28,1	28,2	31,8	31,8	30,5	30,7	33,4
Lombardia	33,5	33,9	32,8	28,6	33,2	33,0	33,0	26,7
Liguria	0,4	0,4	0,3	0,3	0,5	0,4	0,4	0,3
<i>Italia Nord-Orientale</i>	13,9	13,4	13,3	15,6	15,7	15,8	15,9	18,4
Veneto	5,0	5,0	5,0	5,5	6,0	5,8	5,9	6,6
Trentino-Alto Adige	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Friuli-Venezia Giulia	1,8	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	1,1
Emilia-Romagna	6,8	7,2	7,0	8,7	8,4	8,6	8,5	10,3
<i>Italia Centrale</i>	22,5	23,1	24,2	22,4	17,9	19,2	18,8	19,9
Toscana	1,7	1,7	1,4	1,5	2,0	1,9	1,7	1,7
Umbria	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Marche	1,2	1,3	1,5	1,7	1,3	1,5	1,8	2,0
Lazio	19,5	20,0	21,2	19,1	14,5	15,7	15,3	16,1
<i>Mezzogiorno</i>	1,0	1,1	1,2	1,3	1,0	1,1	1,2	1,4
<i>Italia Meridionale</i>	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	1,0
Abruzzo	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Molise	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Campania	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	0,5
Puglia	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,3	0,3
Basilicata	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Calabria	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<i>Italia Insulare</i>	0,2	0,3	0,4	0,4	0,1	0,3	0,3	0,4
Sicilia	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
Sardegna	0,0	0,2	0,2	0,2	0,0	0,2	0,3	0,3
Totale (milioni di euro)	265.757	276.385	286.038	267.017	208.573	221.329	225.134	210.984

Fonte: elaborazioni ICE su dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tavola 8.10

VALORE AGGIUNTO PER ADDETTO - 1999
(valori in migliaia di euro)

	Partecipazioni estere in Italia	Differenza % su imprese italiane >20 addetti
Industria estrattiva	90,1	-43,3
Industria manifatturiera	66,5	38,0
Energia elettrica, gas e acqua	289,7	132,5
Costruzioni	63,4	54,3
Commercio all'ingrosso (1)	89,8	105,5
Trasporti e comunicazioni (2)	80,8	56,6
Servizi professionali (3)	73,8	100,5
Totale	71,7	46,0

(1) Per le imprese italiane comprende il commercio al dettaglio

(2) Include i servizi di telecomunicazioni

(3) Include i servizi di informatica; per le imprese italiane comprende le attività immobiliari

Fonte: elaborazioni ICE su dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tavola 8.11

**PARTECIPATE ESTERE IN ITALIA PER COMPARTI DI ATTIVITA'
E SETTORI DEL MANIFATTURIERO**

(distribuzione percentuale del numero delle imprese, degli addetti e del fatturato al 1° gennaio)

	Totale partecipazioni Imprese a partecipazione estera				Partecipazioni di controllo Imprese a controllo estero			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
Industria estrattiva	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Industria manifatturiera	41,0	40,4	39,9	39,7	39,5	38,9	38,5	38,4
Alimentari, bevande e tabacco	2,2	2,3	2,2	2,2	2,2	2,3	2,3	2,2
Tessile, abbigliamento, cuoio, pelli e calzature	1,7	1,7	1,7	1,8	1,7	1,6	1,6	1,7
Legno, mobilio, altre industrie manifatturiere	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9
Carta e prodotti in carta, editoria e stampa	2,6	2,6	2,6	2,7	2,2	2,1	2,1	2,2
Derivati del petrolio e altri combustibili	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Prodotti chimici e farmaceutici, fibre sintetiche e artificiali	6,7	6,4	6,2	6,1	6,7	6,4	6,3	6,2
Prodotti in gomma e materie plastiche	3,7	3,6	3,5	3,5	3,6	3,5	3,4	3,5
Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica	2,3	2,1	2,1	2,1	2,1	1,8	1,8	1,8
Metallo e prodotti in metallo	4,6	4,5	4,5	4,6	4,2	4,1	4,1	4,1
Macchine e apparecchi meccanici	7,1	7,4	7,3	7,3	7,2	7,4	7,4	7,4
Macchine e apparecchiature elettriche e ottiche	5,9	5,9	5,8	5,7	5,8	5,8	5,7	5,6
Mezzi di trasporto	2,5	2,5	2,5	2,5	2,4	2,4	2,4	2,3
Energia, gas e acqua	0,5	0,7	0,8	0,9	0,4	0,6	0,7	0,7
Costruzioni	1,0	1,0	1,2	1,2	0,9	0,9	1,1	1,1
Commercio all'ingrosso	37,6	36,8	36,5	36,4	39,2	38,4	38,1	38,0
Logistica e trasporti	4,4	4,6	4,9	5,0	4,4	4,5	4,7	4,8
Servizi di telecomunicazione e di informatica	6,3	7,0	7,2	7,2	6,3	7,0	7,2	7,2
Altri servizi professionali	8,9	9,2	9,4	9,3	9,0	9,4	9,5	9,4
Totale	5.430	5.684	5.868	5.945	5.026	5.252	5.412	5.494
Variazione %	-	4,7	3,2	1,3	-	4,5	3,0	1,5
	Totale partecipazioni Addetti delle imprese partecipate				Partecipazioni di controllo Addetti delle imprese controllate			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
Industria estrattiva	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Industria manifatturiera	71,3	70,8	67,9	67,1	69,9	68,7	66,2	65,5
Alimentari, bevande e tabacco	5,6	4,3	4,1	4,1	5,5	5,1	4,8	4,8
Tessile, abbigliamento, cuoio, pelli e calzature	1,8	1,6	1,6	1,5	1,9	1,7	1,6	1,5
Legno, mobilio, altre industrie manifatturiere	1,1	1,0	0,9	0,8	1,1	1,1	1,0	0,9
Carta e prodotti in carta, editoria e stampa	2,9	2,7	2,7	2,8	2,4	2,3	2,3	2,4
Derivati del petrolio e altri combustibili	0,9	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9	0,8	0,8
Prodotti chimici e farmaceutici, fibre sintetiche e artificiali	11,9	11,1	10,8	10,9	12,6	12,4	12,3	12,5
Prodotti in gomma e materie plastiche	4,7	4,3	4,1	4,1	5,1	4,8	4,6	4,7
Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica	3,5	3,2	3,0	3,0	3,2	2,9	2,9	2,8
Metallo e prodotti in metallo	6,3	6,0	5,8	5,8	5,8	5,5	5,3	5,4
Macchine e apparecchi meccanici	12,3	11,4	11,2	11,3	13,0	12,5	12,3	12,3
Macchine e apparecchiature elettriche e ottiche	13,8	13,6	12,5	11,6	12,3	13,5	12,4	11,4
Mezzi di trasporto	6,6	10,8	10,4	10,3	6,2	6,1	5,9	5,8
Energia, gas e acqua	0,2	0,3	0,6	0,8	0,1	0,2	0,4	0,5
Costruzioni	0,5	0,4	0,8	0,8	0,4	0,4	0,8	0,8
Commercio all'ingrosso	11,2	10,5	10,8	10,9	12,5	12,1	12,4	12,6
Logistica e trasporti	4,3	4,5	4,6	5,0	3,8	4,2	4,3	4,8
Servizi di telecomunicazione e di informatica	7,7	8,5	9,7	9,6	7,9	8,6	9,4	9,4
Altri servizi professionali	4,6	4,9	5,4	5,6	5,1	5,5	6,2	6,3
Totale	774.894	876.393	923.629	929.418	675.533	737.267	775.944	785.054
Variazione %	-	13,1	5,4	0,6	-	9,1	5,2	1,2
	Totale partecipazioni Fatturato delle imprese partecipate				Partecipazioni di controllo Fatturato delle imprese controllate			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
Industria estrattiva	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
Industria manifatturiera	55,4	58,1	56,6	56,1	53,2	54,1	53,4	53,1
Alimentari, bevande e tabacco	5,4	4,2	4,2	4,4	5,2	4,8	4,8	5,1
Tessile, abbigliamento, cuoio, pelli e calzature	1,1	1,0	1,0	1,0	1,1	1,1	1,1	1,1
Legno, mobilio, altre industrie manifatturiere	0,7	0,7	0,7	0,6	0,8	0,8	0,8	0,7
Carta e prodotti in carta, editoria e stampa	2,4	2,3	2,3	2,4	2,0	1,9	2,0	2,1
Derivati del petrolio e altri combustibili	4,2	4,3	3,9	3,9	4,5	4,8	4,4	4,3
Prodotti chimici e farmaceutici, fibre sintetiche e artificiali	12,2	11,6	11,1	11,0	12,3	12,7	12,8	12,8
Prodotti in gomma e materie plastiche	2,6	2,4	2,2	2,3	2,7	2,6	2,5	2,6
Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica	1,9	1,8	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7
Metallo e prodotti in metallo	4,4	4,3	4,3	4,2	3,7	3,7	3,7	3,7
Macchine e apparecchi meccanici	7,6	6,9	6,7	6,7	7,5	7,2	7,1	7,1
Macchine e apparecchiature elettriche e ottiche	8,7	8,8	8,5	8,0	8,1	9,0	8,8	8,3
Mezzi di trasporto	4,1	9,9	9,9	9,8	3,6	3,6	3,7	3,6
Energia, gas e acqua	0,5	0,5	1,3	1,7	0,2	0,2	0,7	0,7
Costruzioni	0,4	0,3	0,5	0,5	0,3	0,3	0,5	0,5
Commercio all'ingrosso	31,2	28,6	28,2	27,8	33,8	32,6	32,3	32,1
Logistica e trasporti	3,4	3,3	3,5	3,7	3,1	3,2	3,5	3,8
Servizi di telecomunicazione e di informatica	5,9	6,1	6,5	6,9	6,1	6,3	5,9	6,2
Altri servizi professionali	3,1	3,0	3,3	3,2	3,1	3,2	3,5	3,5
Totale (milioni di euro)	259.526	317.582	330.995	334.968	233.293	270.063	279.667	282.806
Variazione %	-	22,4	4,2	1,2	-	15,8	3,6	1,1

Fonte: elaborazioni ICE su dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tavola 8.12

PARTECIPATE ESTERE IN ITALIA PER CLASSI DI ADDETTI*(numero delle imprese e degli addetti, fatturato in milioni di euro e quote sul totale al 1° gennaio 2003)*

	Totale partecipazioni			Partecipazioni di controllo		
	Imprese a partecipazione estera	Addetti delle imprese partecipate	Fatturato delle imprese partecipate	Imprese a controllo estero	Addetti delle imprese controllate	Fatturato delle imprese controllate
Fino a 9 addetti	1.304	4.420	5.105	1.228	4.163	4.511
Da 10 a 19 addetti	732	10.223	6.325	694	9.666	6.071
Da 20 a 49 addetti	1.237	40.405	20.032	1.153	37.756	18.413
Da 50 a 99 addetti	862	61.301	22.338	787	56.003	19.648
Da 100 a 249 addetti	1.023	166.643	58.794	929	151.286	53.925
Da 250 a 499 addetti	436	151.898	49.678	394	137.199	45.316
500 e più addetti	351	494.528	172.696	309	388.981	134.923
Totale	5.945	929.418	334.968	5.494	785.054	282.806

	Totale partecipazioni			Partecipazioni di controllo		
	Imprese a partecipazione estera	Addetti delle imprese partecipate	Fatturato delle imprese partecipate	Imprese a controllo estero	Addetti delle imprese controllate	Fatturato delle imprese controllate
Fino a 9 addetti	21,9	0,5	1,5	22,4	0,5	1,6
Da 10 a 19 addetti	12,3	1,1	1,9	12,6	1,2	2,1
Da 20 a 49 addetti	20,8	4,3	6,0	21,0	4,8	6,5
Da 50 a 99 addetti	14,5	6,6	6,7	14,3	7,1	6,9
Da 100 a 249 addetti	17,2	17,9	17,6	16,9	19,3	19,1
Da 250 a 499 addetti	7,3	16,3	14,8	7,2	17,5	16,0
500 e più addetti	5,9	53,2	51,6	5,6	49,5	47,7
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tavola 8.13

PARTECIPATE ESTERE IN ITALIA PER AREA GEOGRAFICA DELL'INVESTITORE
(distribuzione percentuale del numero delle imprese, degli addetti e del fatturato al 1° gennaio)

	Totale partecipazioni Imprese a partecipazione estera				Partecipazioni di controllo Imprese a controllo estero			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
Unione Europea	59,6	59,8	60,0	59,8	59,1	59,4	59,6	59,4
Europa centro orientale	0,5	0,5	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5	0,6
Altri paesi europei	7,0	6,8	6,8	6,7	7,0	6,9	6,9	6,8
Africa settentrionale	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2
Altri paesi africani	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1
America settentrionale	25,4	25,5	25,2	25,3	26,3	26,2	25,9	26,0
America centrale e meridionale	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Medio Oriente	0,8	0,7	0,7	0,8	0,7	0,6	0,7	0,8
Asia centrale	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1
Asia orientale	5,4	5,3	5,4	5,4	5,3	5,2	5,3	5,4
Oceania	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Totale	5.430	5.684	5.868	5.945	5.026	5.252	5.412	5.494

	Totale partecipazioni Addetti delle imprese partecipate				Partecipazioni di controllo Addetti delle imprese controllate			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
Unione Europea	58,4	55,9	56,8	55,8	56,3	56,5	56,6	56,2
Europa Centro-Orientale	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1
Altri paesi europei	6,8	5,5	5,4	5,5	6,4	6,1	6,0	6,0
Africa settentrionale	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2
Altri paesi africani	0,2	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0
America settentrionale	28,8	33,1	32,4	32,6	31,5	31,9	31,8	31,8
America centrale e meridionale	1,1	0,9	0,8	0,8	1,2	1,0	0,9	0,9
Medio Oriente	0,3	0,3	0,4	0,6	0,3	0,3	0,3	0,6
Asia centrale	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Asia orientale	4,0	3,9	3,8	4,0	3,8	3,8	3,8	4,1
Oceania	0,1	0,1	0,1	0,4	0,1	0,1	0,1	0,1
Totale	774.894	876.393	923.629	929.418	675.533	737.267	775.944	785.054

	Totale partecipazioni Fatturato delle imprese partecipate				Partecipazioni di controllo Fatturato delle imprese controllate			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
Unione Europea	56,1	52,9	53,9	53,2	54,8	55,0	55,3	55,0
Europa Centro-Orientale	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2
Altri paesi europei	5,6	4,6	4,5	4,8	5,3	5,1	5,0	5,0
Africa settentrionale	2,0	2,0	1,9	1,8	2,1	2,3	2,1	2,0
Altri paesi africani	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
America settentrionale	28,4	33,1	32,4	32,4	30,1	30,1	29,9	30,0
America centrale e meridionale	0,6	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7
Medio Oriente	1,1	1,4	1,4	1,5	1,1	1,4	1,4	1,6
Asia centrale	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Asia orientale	5,6	5,1	5,1	5,2	5,6	5,3	5,4	5,5
Oceania	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
Totale (milioni di euro)	259.526	317.582	330.995	334.968	233.293	270.063	279.667	282.806

Fonte: elaborazioni ICE su dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tavola 8.14

PARTECIPATE ESTERE IN ITALIA: PRINCIPALI NAZIONI DEGLI INVESTITORI
(distribuzione percentuale del numero delle imprese, degli addetti e del fatturato al 1° gennaio)

	Totale partecipazioni Imprese a partecipazione estera				Partecipazioni di controllo Imprese a controllo estero			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
Stati Uniti	24,8	24,9	24,6	24,7	25,7	25,6	25,3	25,3
Francia	15,4	15,4	15,6	15,1	15,0	15,1	15,3	14,9
Germania	17,1	16,8	16,9	16,9	17,3	17,0	16,9	16,9
Gran Bretagna	9,6	9,4	9,3	9,3	9,5	9,3	9,2	9,3
Paesi Bassi	6,0	6,3	6,3	6,3	5,9	6,3	6,3	6,4
Svezia	3,2	3,2	3,1	3,1	3,3	3,3	3,2	3,1
Svizzera	6,2	6,0	5,9	5,9	6,2	6,0	6,0	6,0
Giappone	4,5	4,3	4,3	4,3	4,4	4,2	4,2	4,3
Belgio	2,5	2,6	2,6	2,4	2,2	2,3	2,3	2,2
Austria	1,6	1,6	1,7	1,7	1,6	1,7	1,7	1,7
Mondo	5.430	5.684	5.868	5.945	5.026	5.252	5.412	5.494

	Totale partecipazioni Addetti delle imprese partecipate				Partecipazioni di controllo Addetti delle imprese controllate			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
Stati Uniti	28,3	32,2	31,4	31,4	30,9	30,8	30,6	30,5
Francia	17,3	16,1	17,1	16,2	15,0	14,1	14,8	14,4
Germania	15,5	14,3	13,9	13,8	15,4	15,4	14,9	15,2
Gran Bretagna	9,8	10,0	10,2	9,9	9,5	10,1	9,8	9,6
Paesi Bassi	5,4	5,6	5,7	5,7	5,6	6,2	6,4	6,4
Svezia	5,8	5,2	4,9	4,7	6,2	6,0	5,6	5,3
Svizzera	6,1	5,0	4,8	4,9	5,8	5,5	5,3	5,2
Giappone	3,5	3,2	3,1	3,2	3,5	3,3	3,3	3,3
Belgio	1,3	1,4	1,4	1,5	1,4	1,3	1,3	1,5
Austria	0,9	1,0	1,1	1,1	0,7	0,8	1,0	1,0
Mondo	774.894	876.393	923.629	929.418	675.533	737.267	775.944	785.054

	Totale partecipazioni Fatturato delle imprese partecipate				Partecipazioni di controllo Fatturato delle imprese controllate			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
Stati Uniti	27,9	32,2	31,2	31,2	29,5	29,0	28,5	28,5
Francia	16,8	15,8	16,6	15,8	15,2	14,6	15,0	14,4
Germania	15,9	14,5	14,4	14,1	16,1	15,8	15,8	15,8
Gran Bretagna	8,1	8,3	8,4	8,5	8,0	8,7	8,4	8,7
Paesi Bassi	6,1	5,7	5,7	5,6	6,1	6,6	6,6	6,5
Svezia	4,8	4,2	3,9	3,8	5,2	4,9	4,5	4,4
Svizzera	5,1	4,1	4,0	4,3	4,7	4,6	4,4	4,4
Giappone	4,8	4,2	4,0	4,1	4,8	4,3	4,3	4,3
Belgio	1,3	1,3	1,3	1,4	1,3	1,3	1,3	1,4
Austria	0,8	0,8	0,9	1,0	0,6	0,6	0,7	0,7
Mondo (milioni di euro)	259.526	317.582	330.995	334.968	233.293	270.063	279.667	282.806

Fonte: elaborazioni ICE su dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tavola 8.15

PARTECIPATE ESTERE IN ITALIA PER REGIONE DELLA SEDE LEGALE
(distribuzione percentuale del numero delle imprese, degli addetti e del fatturato al 1 gennaio)

	Totale partecipazioni Imprese a partecipazione estera				Partecipazioni di controllo Imprese a controllo estero			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
<i>Nord-Centro</i>	95,2	95,3	95,3	95,2	95,7	95,7	95,7	95,5
<i>Italia Nord-Occidentale</i>	65,4	64,9	64,7	64,6	66,2	65,7	65,5	65,5
Piemonte	8,6	8,5	8,7	8,6	8,4	8,2	8,4	8,4
Valle d'Aosta	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Lombardia	54,3	54,0	53,6	53,5	55,2	55,0	54,6	54,6
Liguria	2,4	2,3	2,3	2,3	2,4	2,4	2,4	2,4
<i>Italia Nord-Orientale</i>	17,4	17,7	17,9	17,9	17,1	17,4	17,6	17,6
Trentino-Alto Adige	2,2	2,2	2,1	2,1	2,3	2,3	2,2	2,2
Veneto	5,7	6,0	6,0	6,1	5,7	6,0	6,0	6,0
Friuli-Venezia Giulia	1,8	1,8	1,8	1,8	1,7	1,7	1,6	1,7
Emilia-Romagna	7,7	7,7	8,0	8,0	7,4	7,5	7,7	7,8
<i>Italia Centrale</i>	12,4	12,7	12,7	12,7	12,4	12,7	12,6	12,4
Toscana	3,9	4,0	3,9	4,0	3,8	3,9	3,8	3,8
Umbria	0,6	0,7	0,7	0,6	0,6	0,7	0,7	0,6
Marche	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7
Marche	7,2	7,3	7,3	7,2	7,2	7,4	7,4	7,2
<i>Mezzogiorno</i>	4,8	4,7	4,7	4,8	4,3	4,3	4,3	4,5
<i>Italia Meridionale</i>	3,6	3,6	3,5	3,6	3,4	3,3	3,3	3,4
Abruzzo	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9
Molise	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Campania	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,4	1,4	1,4
Puglia	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5
Basilicata	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
Calabria	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2
<i>Italia Insulare</i>	1,2	1,1	1,2	1,2	1,0	1,0	1,0	1,1
Sicilia	0,6	0,6	0,6	0,7	0,4	0,5	0,5	0,5
Sardegna	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,5
Totale	5.430	5.684	5.868	5.945	5.026	5.252	5.412	5.494

	Totale partecipazioni Addetti delle imprese partecipate				Partecipazioni di controllo Addetti delle imprese controllate			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
<i>Nord-Centro</i>	93,9	93,9	94,6	94,6	94,9	94,7	95,0	95,0
<i>Italia Nord-Occidentale</i>	63,6	65,4	65,2	65,2	65,4	65,7	65,6	65,9
Piemonte	13,4	17,0	16,1	15,7	13,2	12,6	12,5	12,5
Valle d'Aosta	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,3
Lombardia	47,6	45,9	46,6	47,2	49,4	50,2	50,3	50,9
Liguria	2,3	2,2	2,2	1,9	2,3	2,6	2,5	2,1
<i>Italia Nord-Orientale</i>	15,8	14,7	15,0	15,0	15,2	15,0	15,4	15,2
Trentino-Alto Adige	1,6	1,5	1,5	1,4	1,9	1,8	1,7	1,7
Veneto	4,5	4,7	4,8	4,8	4,8	5,1	5,2	5,2
Friuli-Venezia Giulia	2,9	2,5	2,4	2,4	2,8	2,5	2,4	2,3
Emilia-Romagna	6,8	6,0	6,3	6,3	5,6	5,7	6,1	6,0
<i>Italia Centrale</i>	14,5	13,9	14,4	14,4	14,4	14,0	14,0	13,9
Toscana	3,8	3,5	3,4	3,4	4,1	4,0	3,9	3,8
Umbria	0,9	0,9	0,8	0,8	1,0	1,0	1,0	0,9
Marche	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Marche	9,3	9,0	9,6	9,7	8,7	8,5	8,7	8,7
<i>Mezzogiorno</i>	6,1	6,1	5,4	5,4	5,1	5,3	5,0	5,0
<i>Italia Meridionale</i>	4,9	5,0	4,5	4,5	4,2	4,5	4,2	4,2
Abruzzo	2,4	2,4	2,1	2,2	1,8	1,8	1,7	1,7
Molise	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
Campania	1,2	1,3	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
Puglia	0,9	1,1	0,9	0,9	0,8	1,1	1,0	1,0
Basilicata	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
Calabria	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
<i>Italia Insulare</i>	1,3	1,0	0,9	1,0	0,9	0,8	0,8	0,8
Sicilia	0,7	0,5	0,4	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2
Sardegna	0,6	0,6	0,5	0,5	0,7	0,6	0,6	0,6
Totale	774.894	876.393	923.629	929.418	675.533	737.267	775.944	785.054

segue - **PARTECIPATE ESTERE IN ITALIA PER REGIONE DELLA SEDE LEGALE**
(distribuzione percentuale del numero delle imprese, degli addetti e del fatturato al 1 gennaio)

	Totale partecipazioni Fatturato delle imprese partecipate				Partecipazioni di controllo Fatturato delle imprese controllate			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
<i>Nord-Centro</i>	95,3	95,2	95,6	95,6	96,7	96,4	96,5	96,5
<i>Italia Nord-Occidentale</i>	61,7	63,6	63,5	63,4	62,6	62,5	62,8	62,7
Piemonte	8,4	13,8	13,8	13,5	7,7	7,5	8,1	7,9
Valle d'Aosta	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Lombardia	51,3	48,1	47,8	48,0	52,8	53,0	52,6	52,8
Liguria	1,8	1,5	1,7	1,6	1,9	1,7	1,9	1,8
<i>Italia Nord-Orientale</i>	14,0	12,7	12,7	12,8	13,4	13,1	13,3	13,5
Trentino-Alto Adige	1,4	1,2	1,2	1,2	1,5	1,4	1,3	1,3
Veneto	5,2	5,1	5,1	5,2	5,5	5,4	5,5	5,7
Friuli-Venezia Giulia	2,0	1,8	1,7	1,7	1,9	1,8	1,7	1,7
Emilia-Romagna	5,4	4,5	4,7	4,7	4,6	4,6	4,8	4,8
<i>Italia Centrale</i>	19,5	18,9	19,4	19,5	20,6	20,8	20,5	20,2
Toscana	3,5	3,3	3,2	3,2	3,7	3,7	3,6	3,5
Umbria	0,8	0,7	0,8	0,7	0,8	0,8	1,0	0,9
Marche	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Marche	15,0	14,7	15,1	15,3	15,8	16,0	15,6	15,6
<i>Mezzogiorno</i>	4,7	4,8	4,4	4,4	3,3	3,6	3,5	3,5
<i>Italia Meridionale</i>	3,9	3,9	3,4	3,4	2,7	2,9	2,8	2,8
Abruzzo	1,9	1,8	1,8	1,8	1,1	1,2	1,1	1,1
Molise	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Campania	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9	0,9	0,8	0,8
Puglia	0,9	1,0	0,6	0,6	0,5	0,6	0,7	0,7
Basilicata	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Calabria	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<i>Italia Insulare</i>	0,8	0,9	1,0	1,0	0,6	0,7	0,6	0,7
Sicilia	0,5	0,4	0,5	0,5	0,2	0,2	0,2	0,2
Sardegna	0,4	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5	0,4	0,4
Totale (milioni di euro)	259.526	317.582	330.995	334.968	233.293	270.063	279.667	282.806

Fonte: elaborazioni ICE su dati Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tavola 8.16

INVESTIMENTI DIRETTI ALL'ESTERO ED EFFETTI NEL PAESE DI ORIGINE. IL CASO DELL'ITALIA¹

Giorgio Barba Navaretti*

Università di Milano e Centro Studi Luca d'Agliano

Davide Castellani**

Introduzione

La crescente internazionalizzazione delle attività produttive e degli investimenti esteri in uscita da paesi industrializzati come l'Italia dà luogo a notevoli preoccupazioni. Risorse che avrebbero potuto essere investite entro i confini nazionali, vengono invece dirottate su paesi terzi. L'effetto finale, temono in molti, potrebbe essere una riduzione, un restringimento della dimensione delle attività economiche nazionali. Questo saggio si propone di chiarire quanto questa preoccupazione sia fondata, sulla base del caso italiano. Il risultato principale che ne emerge è che, quando si analizza il problema nel contesto corretto e con l'uso di metodologie appropriate, l'effetto netto degli investimenti in uscita sulle attività in Italia è positivo, sia in termini di dimensione (fatturato ed occupati) che di efficienza.

Per analizzare il problema in modo corretto è necessario definire un controfattuale appropriato. Se anche osservassimo che ad esempio l'occupazione nelle case madri delle imprese che investono all'estero, che de-localizzano, si riduce dopo l'investimento, questo non significa che l'investimento abbia avuto effetti negativi sull'occupazione. Infatti dobbiamo confrontare questa riduzione dell'occupazione con l'ipotetica variazione che avremmo osservato se l'impresa non avesse investito. Questa ipotetica variazione è il controfattuale appropriato a cui dobbiamo fare riferimento. Si pensi ad un'impresa tessile che apre un impianto in Cina. Di conseguenza l'occupazione negli impianti italiani dell'impresa cala. Ma se l'impresa non avesse investito non è detto che l'occupazione in Italia sarebbe rimasta stabile, probabilmente si sarebbe ridotta ancor di più in quanto l'impresa non avrebbe avuto modo di difendersi dalla concorrenza delle importazioni da paesi a basso costo del lavoro.

Naturalmente, non essendo osservabile, il controfattuale può solo essere identificato con opportune tecniche econometriche, che permettono di esaminare come la performance delle imprese che investono all'estero cambi in seguito all'investimento e di confrontare questa variazione con la performance di imprese con caratteristiche simili e che non investono all'estero, continuando a produrre solo sul territorio nazionale.

A prescindere dalla corretta identificazione del controfattuale, da un punto di vista teorico ci sono diverse ragioni per cui gli investimenti in uscita possono avere

* Una versione precedente e più tecnica di questo lavoro è 'Does investing abroad affect performance at home? Comparing Italian multinational and national enterprises', CEPR Discussion Papers, 2004.

** Università di Urbino e Centro Studi Luca d'Agliano

effetti positivi sul paese di origine. Consideriamo gli investimenti che la teoria definisce 'verticali', ossia dove una o più fasi intermedie del processo produttivo vengono trasferite in un paese terzo con l'obiettivo di ridurre i costi di produzione. Se la riduzione dei costi permette all'impresa di diventare nel complesso più efficiente, questa potrà guadagnare quote di mercato ed aumentare l'output prodotto, compreso l'output (e l'occupazione) degli impianti rimasti sul territorio nazionale. Ora, consideriamo gli investimenti 'orizzontali', ossia dove le fasi a valle del processo produttivo vengono duplicate in un paese terzo con l'obiettivo di acquisire maggiore competitività a quote di mercato in quel paese. Se i beni prodotti all'estero sono complementari a quelli prodotti in Italia (ad esempio alcuni modelli di automobile) e se l'investimento permette in effetti all'impresa una maggiore penetrazione del mercato estero, l'output (e l'occupazione) degli impianti nazionali aumenterà. Se le attività di impresa sono poi soggette ad economie di scala, l'aumento dei volumi prodotti permetterà anche un guadagno di efficienza.

In termini generali dunque, è molto probabile che le strategie di internazionalizzazione delle imprese italiane siano un processo che permette nel lungo periodo sia una crescita delle attività produttive che un guadagno di efficienza. L'analisi empirica di questo saggio permette di verificare quest'ipotesi.

La letteratura empirica sugli effetti degli investimenti esteri nel paese di origine è piuttosto limitata (per una rassegna esaustiva si veda il capitolo 9 di Barba Navaretti e Venables with al., 2004). Pochi studi confrontano imprese che investono all'estero con quella di imprese che producono solo entro i confini nazionali e dunque utilizzano un'analisi controfattuale tipo quella sviluppata in questo saggio. Doms and Jensen (1998) per gli Stati Uniti, Criscuolo and Martin, (2003) per il Regno Unito e Castellani e Zanfei (2003) per l'Italia, confrontano le attività di imprese nazionali (senza investimenti) e di imprese con investimenti all'estero. In linea con questo saggio, trovano che in genere le imprese con investimenti all'estero hanno una migliore performance di quelle strettamente nazionali ma, a differenza del presente lavoro, gli studi citati non sono in grado di determinare se esista una relazione causale tra l'investimento all'estero e le performance delle imprese.

Analisi empirica : descrizione dei dati

I dati su cui si basa questo esercizio empirico derivano da un uso combinato del database Reprint (da cui traiamo informazioni sull'identità delle multinazionali italiane e sulle relative attività controllate all'estero) e di Aida, una banca dati prodotta da Bureau Van Dijk che fornisce dati di bilancio per un gran numero di imprese italiane. Il data base, risultante dall'attività di integrazione svolta dal Centro Studi Luca d'Agliano, include 1587 imprese italiane con più di 20 addetti con dati per il periodo 1993-1998. Il panel include tre tipi di impresa. Denotiamo con INV le imprese che diventano multinazionali (costituendo la loro prima filiale all'estero), con IMN le imprese che erano già multinazionali all'inizio del periodo considerato e con NAZ le imprese che non controllano nessuna filiale nell'anno t .²

² Reprint contiene un campione molto ampio e rappresentativo delle imprese italiane che investono all'estero (INV e IMN). Le imprese nazionali sono invece estratte casualmente da Aida, una volta identificate (ed escluse) le imprese contenute in Reprint.

La tavola 1 illustra la composizione del campione. La prima riga include le imprese che erano multinazionali all'inizio del periodo; la seconda riporta il numero di imprese che hanno investito all'estero nel corso dell'anno t , quindi hanno cambiato status (INV); mentre la terza include le imprese che sono nazionali nell'anno t .

Tavola 1 - Numero di imprese nel campione

	1993	1994	1995	1996	1997
Imprese che hanno filiali estere all'inizio dell'anno t (IMN)	279	321	330	362	371
Imprese che investono per la prima volta nell'anno t (INV)	42	32	32	45	42
Imprese che non hanno filiali estere nell'anno t (NAZ)	1266	1234	1225	1180	1174

Le imprese interessate dalla nostra analisi sono le 193 che cambiano status nel periodo 1993-1997. Sulla base di questo campione è possibile delineare delle traiettorie di performance dei diversi gruppi di imprese. I Grafici 1 a-c riportano le traiettorie in 3 indicatori di performance (produttività totale dei fattori, fatturato e occupazione) per i diversi gruppi di imprese. Ogni traiettoria è costruita come media delle performance delle imprese appartenenti ad un gruppo in ogni anno. Sebbene da questi grafici non sia possibile stabilire alcuna relazione causale tra investimenti all'estero e performance in Italia, è piuttosto interessante notare quanto le traiettorie empiriche rispecchino gli a priori teorici. Si noti come le imprese che erano multinazionali all'inizio del periodo (IMN) sono significativamente più grandi e più produttive delle imprese che non investono all'estero (NAZ). Questo risultato è coerente con l'evidenza empirica sulle attività delle multinazionali in diversi paesi. In media queste sono sempre più produttive ed efficienti delle imprese nazionali, sia che si considerino le attività domestiche delle multinazionali che le loro attività nei paesi ospiti. Le imprese che cambiano status, ovvero le imprese che investono all'estero per la prima volta durante il periodo analizzato dal grafico (INV), transitano da un regime all'altro: sono leggermente più produttive e di maggiori dimensioni delle imprese nazionali, ma soprattutto mostrano una traiettoria che, specie per fatturato e produttività, diventa più ripida nel periodo considerato e tende alla traiettoria delle imprese stabilmente multinazionali. Tuttavia, per quanto suggestivi, questi trend non consentono di isolare l'effetto dell'investimento all'estero sulla produttività in Italia. A tal fine è necessario procedere con analisi più elaborate, che illustreremo nella prossima sezione.

Analisi causale degli effetti dell'investimento all'estero

Al fine di isolare gli effetti degli investimenti all'estero sulle performance in Italia ci concentreremo sulle imprese che effettuano il primo investimento (INV) nel periodo 1993-1997 e ne osserveremo le performance prima e dopo l'investimento. Tuttavia, come abbiamo suggerito nell'introduzione, analizzando solo l'effetto osservato dell'investimento estero, non teniamo conto del controfattuale appropriato. In altre parole, le performance degli investitori vanno comparate con quelle che avrebbero ottenuto in assenza di investimento, che però, essendo ipotetiche, non possono essere osservate. Per costruire dunque un controfattuale appropriato possiamo cercare una impresa con caratteristiche molto simili ex-ante all'investitore avvalendoci della tecnica del propensity score matching. Questa tecnica individua imprese che,

sulla base di caratteristiche osservabili, hanno una certa probabilità di investire all'estero (il propensity score). Tra queste ci saranno sia imprese che scelgono effettivamente di investire, che imprese che rimarranno nazionali. Le imprese rimaste nazionali ma che avevano una probabilità di investire sufficientemente vicina a chi di fatto ha poi aperto filiali produttive all'estero sono il controfattuale adeguato³.

Come emerge piuttosto chiaramente dalla tavola 2, le imprese che cambiano status sono molto diverse dalle imprese nazionali in molti aspetti: sono più grandi, più produttive e profittevoli, pagano salari più alti e sono meno integrate verticalmente. Tuttavia, il propensity score matching consente di individuare all'interno del campione di imprese nazionali, un gruppo di controllo sufficientemente simile agli investitori. La quarta colonna della tabella 2 riporta invece le caratteristiche medie del campione di controllo ottenuto dopo il matching. L'ultima colonna riporta i risultati del test statistico di differenza delle medie tra questo campione e quello delle imprese che investono. Come si può notare non ci sono più differenze significative tra i due campioni. In altri termini le imprese che investono e quelle che rimangono nazionali del campione di controllo hanno caratteristiche molto simili.

Tavola 2 - Caratteristiche delle imprese che investono all'estero e gruppo di controllo
(valori medi)

	Campione prima del matching			Campione dopo il matching		
	Investitori	Controllo	Test T di uguaglianza delle medie	Investitori	Controllo	Test T di uguaglianza delle medie
Numero di osservazioni	119	3,415		109	103	
Fatturato	145,726	37,579	3.082**	110,086	144,669	-.773
Numero di occupati	347	92	2.709**	263	256	.099
TFP	1.214	.997	4.503**	1.176	1.196	-.347
Margine operativo	8,676	1,932	3.186**	6,270	7,419	-.529
Margine operativo per occupato	38.4	21.9	3.42**	35.7	39.4	-.471
Costo del lavoro per occupato	60.8	57.8	2.059**	60.4	61.0	-.297
Valore aggiunto per unità di fatturato	27.4%	29.1%	-1.59*	27.6	28.5	-.547
Età dell'impresa	24	23	1.291	24	23	.243
Cash flow per unità di capitale fisico	.521	.727	-1.335	.468	.611	-1.027

Gli asterischi denotano il livello di significatività al 5% (**) e al 10% (*)

A questo punto possiamo usare il campione di controllo ottenuto dal propensity score matching per valutare gli effetti dell'investimento estero sulle imprese che cambiano status. Come anticipato, ci concentreremo sul tasso di crescita del fatturato, della produttività e dell'occupazione. Un test molto semplice degli effetti dell'investimento estero su queste tre misure di performance può consistere nel fare un semplice confronto tra le medie delle misure di performance osservate negli investitori dopo il cambiamento di status rispetto alle performance del gruppo di controllo nello stesso periodo. Questo test è noto come standard matching estimator (SM). Un confronto più preciso però dovrebbe prendere in considerazione sia la differenza ex-post tra i due gruppi, che la differenza ex-ante, in termini di tassi di crescita delle performance. Questo tipo di test può essere effettuato usando uno stimatore detto difference-in-difference (DID). Nella Tavola 3 riportiamo i valori di questi due stimatori, che esprimono quindi con buona approssimazione l'effetto causale degli investimenti all'estero sulle performance in

³ Per maggiori dettagli sulle problematiche connesse alla costruzione del controfattuale si veda Barba Navaretti e Castellani (2004).

Italia. Per dare maggiore robustezza ai risultati abbiamo effettuato i confronti tra le performance degli investitori e del gruppo di controllo controllando per altre variabili che potrebbero influenzare le performance post-investimenti: il tasso di crescita del capitale fisso (che dovrebbe approssimare gli investimenti effettuati in Italia), la crescita del profitto medio per addetto, del salario, della quota di capitale intangibile sul totale dell'attivo e del cash flow sul capitale fisso.

I risultati sembrano suggerire che, una volta individuato un controfattuale adeguato e anche dopo aver controllato per altre fonti di eterogeneità, gli investitori registrano performance significativamente superiori rispetto al gruppo di controllo. In particolare, i risultati del DID, condizionati alle altre fonti di variabilità, suggeriscono che le imprese che cambiano status hanno un tasso di crescita del fatturato dell'8,8% maggiore rispetto a quanto avrebbero ottenuto non investendo all'estero, e un tasso di crescita della produttività del 4,9% più alta. Inoltre, questi effetti positivi sulle performance non sembrano tradursi in perdita di occupazione, in quanto la crescita dell'occupazione degli investitori non è significativamente diversa da quella nel gruppo di controllo.

Tavola 3 - L'effetto dell'investimento all'estero sulle performance delle imprese, 1993-1998

Variabile dipendente	Tasso di crescita del fatturato			
	SM	DID	SM	DID
Stimatore				
Effetto dell'investimento	.056** (.029)	.110** (.039)	.044* (.028)	.087** (.039)
Costante	Si	Si	Si	Si
Variabili di controllo*	No	No	Si	Si
Numero di osservazioni	212	422	212	422
R-quadro	.018	.029	.224	.187
Variabile dipendente	Tasso di crescita della produttività totale dei fattori			
	SM	DID	SM	DID
Stimatore				
Effetto dell'investimento	.036** (.014)	.075** (.024)	.015 (.010)	.049** (.017)
Costante	Yes	Yes	Yes	Yes
Variabili di controllo*	No	No	Yes	Yes
Numero di osservazioni	212	422	212	422
R-quadro	.018	.029	.528	.466
Variabile dipendente	Tasso di crescita dell'occupazione			
	SM	DID	SM	DID
Stimatore				
Effetto dell'investimento	.036* (.021)	.022 (.031)	.005 (.014)	-.032 (.026)
Costante	Yes	Yes	Yes	Yes
Variabili di controllo*	No	No	Yes	Yes
Numero di osservazioni	212	422	212	422
R-quadro	.013	.049	.585	.461

* Le variabili di controllo sono: il tasso di crescita della quota di capitale immateriale sul totale delle attività, il tasso di crescita dell' stock di capitale fisso, del profitto per occupato, dei salari, della quota di cash flow sul totale dell'attivo e il tasso di crescita del fatturato (solo per le regressioni con TFP e occupazione). Gli asterischi denotano il livello di significatività al 5% (***) e al 10% (*), e sono basati su errori standard ottenuti con il metodo del bootstrapping.

Conclusioni

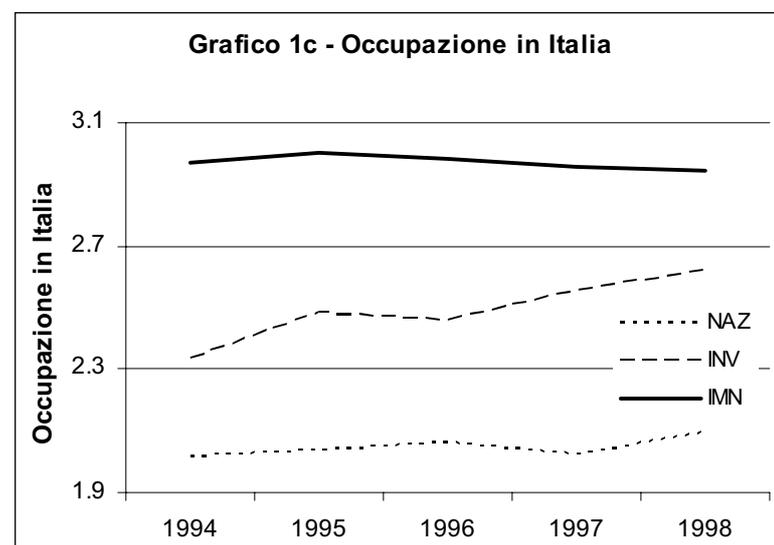
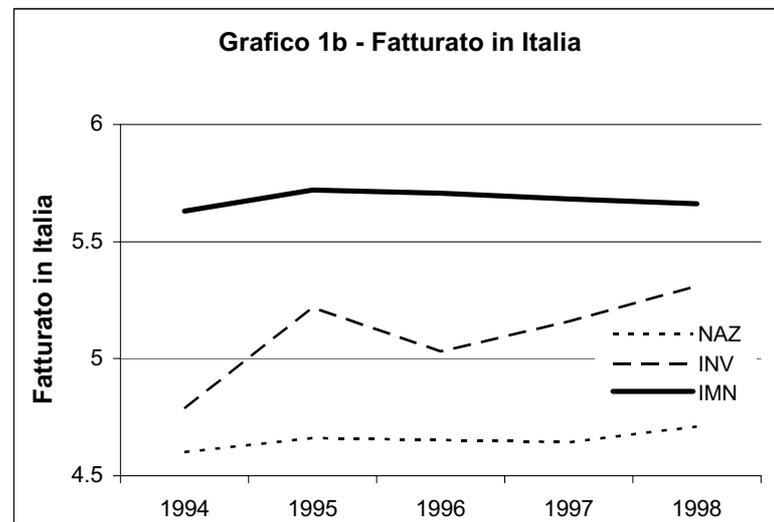
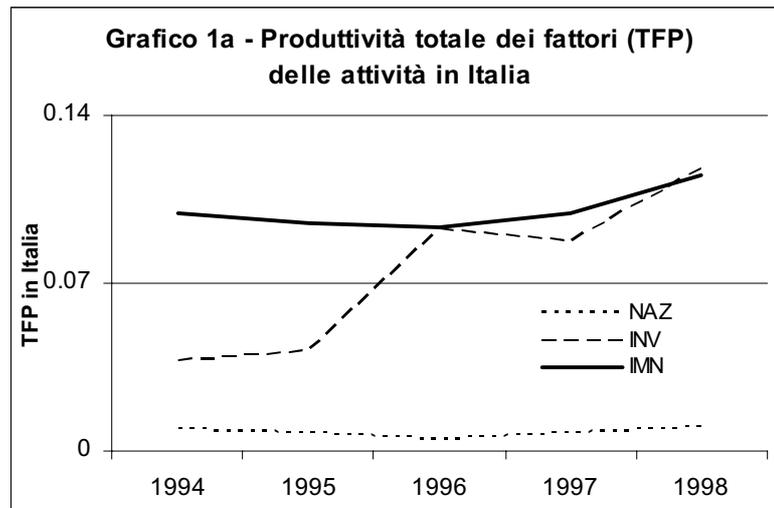
In questo lavoro abbiamo analizzato gli effetti degli investimenti delle imprese italiane sulle attività delle stesse imprese in Italia. In particolare abbiamo considerato gli effetti sulle dimensioni (occupazione e fatturato) e sull'efficienza delle attività in Italia (produttività totale dei fattori). L'analisi è stata svolta tenendo conto di un ipotetico controfattuale, ossia quale sarebbe stata la performance delle imprese analizzate se queste non avessero investito all'estero. Il risultato

principale del lavoro è che gli investimenti all'estero rafforzano e non indeboliscono le attività produttive in Italia. Le imprese che investono hanno un tasso di crescita del fatturato dell'8,8% maggiore rispetto a quanto avrebbero ottenuto non investendo all'estero e un tasso di crescita della produttività del 4,9% più alto. Inoltre, questi effetti positivi sulle performance non sembrano tradursi in perdita di occupazione, in quanto la crescita dell'occupazione degli investitori non è significativamente diversa da quella nel gruppo di controllo.

Questo risultato sottolinea quanto gli investimenti all'estero siano importanti per rafforzare la posizione competitiva delle nostre imprese. Ovviamente, il lavoro è molto mirato e non tiene conto degli effetti di secondo ordine sull'indotto i cui operano tali imprese. In ogni modo, il fatto che l'attività delle imprese stesse si rafforzi dovrebbe avere ricadute positive anche sull'indotto. Infine, l'analisi si limita al settore manifatturiero e dovrebbe in futuro essere anche estesa al settore dei servizi.

Bibliografia

- Barba Navaretti G, A.J. Venables et al. (2004) "Multinational Firms in the World Economy", forthcoming Princeton University Press
- Barba Navaretti G., Castellani D. (2004) "Does investing abroad affect performance at home? Comparing Italian multinational and national enterprises", CEPR Discussion Papers, Marzo 2004
- Castellani D., Zanfei A. (2003) "Multinationals, innovation and productivity. Evidence from Italian manufacturing firms", mimeo, Università di Urbino.
- Criscuolo C., Martin R. (2002) "Multinationals, foreign ownership and US productivity leadership: Evidence from the UK", Presented at the Royal Economic Society Conference 2002.
- Doms M., Jensen B., (1998) "Comparing Wages, Skills, and Productivity between Domestically and Foreign-Owned Manufacturing Establishments in the United States", in Baldwin R., Lipsey R. and Richardson J. (eds) *Geography and Ownership as Bases for Economic Accounting*, Studies in Income and Wealth, Vol. 59, The University of Chicago Press, Chicago and London.



PERSISTENZA E MORTALITA' DELLE IMPRESE ESPORTATRICI ITALIANE DEL CAMPIONE ISAE IN GERMANIA, FRANCIA E STATI UNITI

di Carmine Pappalardo, Gianfranco Piras (ISAE)

1. Introduzione

Nell'esaminare la dinamica delle esportazioni italiane nell'arco degli ultimi anni, un aspetto che merita di essere indagato riguarda il "grado di durata" che, in tale periodo di tempo, ha caratterizzato le nostre imprese nei principali paesi di destinazione delle loro vendite. Una caratteristica che viene spesso sottolineata circa il comportamento degli esportatori italiani riguarda la presenza, accanto a imprese sufficientemente stabili e radicate nei mercati di sbocco, di una frangia, più o meno ampia, di operatori occasionali che entrano ed escono dal mercato estero in funzione delle contingenze determinate dalle fluttuazioni dei cambi e dall'andamento del ciclo economico relativo. La peculiarità della struttura produttiva del nostro paese (prevalenza di imprese di piccole dimensioni in settori di specializzazione di tipo tradizionale) incoraggerebbe la volatilità di una parte degli esportatori, venendo a costituire, a seconda delle circostanze, elemento di debolezza (rapida "fuga dall'estero" quando si esauriscono le condizioni favorevoli) o anche di effimero vantaggio (rapida "entrata" quando le condizioni volgono al meglio) della nostra performance sui mercati internazionali. Nella presente analisi si considera il comportamento di un campione di aziende – quelle dell'inchiesta ISAE presso le imprese esportatrici – nei tre mercati di sbocco rappresentati da Germania, Francia e Stati Uniti. I due paesi europei costituiscono le più importanti destinazioni dei prodotti italiani; il livello di integrazione tra Italia e le due maggiori economie continentali si è peraltro ulteriormente accresciuto negli ultimi anni con la creazione dell'UEM. Gli Stati Uniti sono invece il maggiore sbocco extra-europeo delle vendite italiane, interessato da marcate fluttuazioni del tasso di cambio.

L'indagine sulle caratteristiche di durata viene condotta, diversamente dal modo in cui si è finora proceduto in questo tipo di letteratura¹, sugli esportatori anziché sui prodotti. Ciò consente di spostare l'attenzione dagli aspetti attinenti all'evoluzione dei vantaggi comparati (e cioè le questioni di quando un prodotto riesce a entrare in un mercato estero e di quanto a lungo dura nelle varie destinazioni, indipendentemente da chi lo esporta) a quelli che riguardano più specificamente le decisioni di vendere all'estero (per la prima volta, o di continuare a vendere o di smettere di vendere) dei singoli operatori. Questo mutamento di prospettiva contribuisce a spiegare due fenomeni che saltano immediatamente agli occhi a un'analisi preliminare dei dati: la brevità media dell'esperienza di esportazione e l'inerzia che accompagna tale attività. Per quanto riguarda il primo punto, si rileva che gli scambi commerciali osservati dal punto di vista dell'unità esportatrice sono caratterizzati da un'alta frequenza di entrate e di uscite dai mercati di sbocco: la mediana del tempo di sopravvivenza delle imprese nel mercato statunitense è pari a circa due trimestri; in Germania, che pure rappresenta un paese con il quale gli scambi commerciali sono ampi e consolidati, la mediana nel campione considerato supera di poco i tre trimestri. La ragione per cui il periodo di sopravvivenza è nel complesso abbastanza breve si spiega proprio col fatto che si considerano imprese e non prodotti: la permanenza del singolo esportatore sul mercato è soggetta a una maggiore variabilità rispetto

¹ Besedes e Prusa, (2003, 2004).

a quella del bene che esporta (che può essere venduto in quello stesso mercato da altre imprese nazionali concorrenti). Per quel che concerne l'inerzia, si osserva che, se in uno dei paesi l'impresa esportatrice italiana è presente da lungo tempo, la probabilità che essa abbandoni quel mercato si riduce sensibilmente. In altri termini, i fenomeni di uscita tendono a ridursi al crescere della durata della permanenza (duration dependence); un fenomeno che rimanda alla presenza di effetti soglia e di isteresi, connessi agli investimenti irrecuperabili (sunk costs) che riguardano, anche in questo caso, soprattutto l'attività del singolo esportatore per penetrare e radicarsi in un mercato di sbocco piuttosto che (se non in modo indiretto) il prodotto.

In quanto segue, le caratteristiche "strutturali" di persistenza/mortalità degli esportatori italiani nei tre paesi di destinazione – quali risultano dal campione ISAE – vengono esaminate in un ampio periodo di tempo (circa diciotto anni, dall'inizio del 1986 all'inizio del 2004), controllando per la collocazione geografica dell'azienda, il settore produttivo di appartenenza e la dimensione. Il grado di sopravvivenza è inoltre indagato nel caso che l'impresa venda non su uno, ma su più mercati, sulla base della presunzione che esportatori "plurimercato" presentino caratteristiche di volatilità diverse da quelle degli operatori che hanno, di volta in volta, un unico mercato di riferimento. L'analisi effettuata sul più lungo periodo viene a costituire un benchmark per cercare poi di rispondere a due specifiche domande che riguardano alcuni importanti sviluppi degli ultimi anni, così riassumibili: l'adozione dell'euro, con le implicazioni che ne conseguono (non solo scomparsa del rischio di cambio e politica monetaria unica, ma anche eventuale mutamento delle percezioni degli operatori circa la natura domestica/estera del commercio intra-UEM) si è accompagnato a un cambiamento nella durata degli esportatori italiani in Germania e Francia? Quanto l'apprezzamento della moneta europea sul dollaro dell'ultimo biennio ha inciso sulla mortalità delle aziende esportatrici negli Stati Uniti?

Prima di procedere all'esame dei risultati è però necessaria, per un loro più preciso inquadramento, una sintetica illustrazione dei microdati impiegati e dello strumento metodologico adottato.

2. Dati e metodologia

I dati sono tratti dall'inchiesta trimestrale ISAE sulle imprese esportatrici condotta sul sottoinsieme delle imprese manifatturiere del campione ISAE che hanno svolto attività di esportazione nel trimestre in cui l'indagine è effettuata. Le informazioni in essa contenute riguardano sia alcune caratteristiche di struttura dell'impresa (la localizzazione geografica, il numero di addetti, il settore di appartenenza), sia alcune informazioni relative al commercio estero (quota del fatturato complessivo esportata, la sua distribuzione nei principali mercati di destinazione, l'indicazione delle produzioni maggiormente concorrenti sui vari mercati, la tipologia di ostacoli all'attività di esportazione). Si tratta di un'inchiesta molto ricca e unica nel suo genere, in quanto presenta il vantaggio di disporre di microdati aggiornati sistematicamente su base infrannuale. L'intervallo temporale che si prende in considerazione per l'analisi è compreso tra il primo trimestre del 1986 e il primo trimestre del 2004: tale periodo consente di considerare campioni con un elevato numero di imprese per tutti i partner considerati. Entrano a fare parte del dataset di analisi tutte le imprese che almeno per una volta nell'intero periodo hanno esportato in uno o più mercati di destinazione. Nel complesso, il campione risulta costituito da oltre 4.200 unità campionarie, localizzate per oltre il 60% nelle regioni del Nord del paese e, per la restante parte, nelle aree del Centro e del Sud. Esse sono distribuite, per oltre il 60%, nelle due classi dimensionali comprese tra 10 e 249 addetti, il 15% presenta dimensioni non superiori ai 10 addetti, il restante 20% è costituito da unità produttive di grandi dimensioni (oltre 250 addetti). Anche la distribuzione delle imprese per settori di attività economica, definiti sulla base della classificazione ISAE a 22 settori della mani-

fattura industriale, è risultata soddisfacente e tale da consentire inferenze robuste (la numerosità, per ciascun settore, varia da un minimo di 110 a un massimo di oltre 400 imprese).

Per quel che concerne la metodologia adottata, oggetto del nostro interesse è valutare la durata della permanenza di un'impresa italiana in uno dei mercati esteri considerati. L'istante temporale in cui questo rapporto commerciale termina di essere attivo, individua l'evento "failure". L'evento "origin", invece, coincide con il trimestre in cui un'impresa inizia ad esportare nel mercato preso in considerazione. Nel caso dell'analisi condotta sulle imprese che hanno più di un mercato di destinazione, l'origin coincide con l'inizio delle esportazioni su due o più mercati. E' utile richiamare che la dimensione temporale è rilevante in questo tipo di indagine non in termini di calendario, ma solo per la durata: ciò che interessa è, altri termini, il numero di trimestri dell'attività di esportazione, non la data in cui essi ricadono.

Nei dati a disposizione si sono rilevate alcune imprese caratterizzate da multiple spells: per tali aziende le relazioni di commercio, in sostanza, si sono nuovamente avviate dopo essersi interrotte in precedenza. Per risolvere i problemi che possono sorgere da questa evenienza, si è ipotizzato che tutti gli intervalli di tempo caratterizzati da entrate e uscite siano tra di loro indipendenti. Una tale supposizione ha il solo scopo di semplificare l'analisi, senza inficiare l'attendibilità dei risultati. L'alternativa è costituita dall'inclusione nel campione di tutte e sole le imprese esportatrici per un unico intervallo di tempo, prendendo in considerazione tutte quelle con spells multipli solo fino alla loro prima uscita e non considerando i successivi rientri. Si osserva però che la distribuzione così ottenuta non differisce in misura sostanziale da quella che considera tutti gli spells presi interamente. Ciò sembra rendere ragionevole l'ipotesi di indipendenza degli intervalli temporali.

Accanto alla questione dei multiple spells, nell'analisi si considera anche la presenza di fenomeni di "censura". Con questo termine si fa riferimento sia a entrate e uscite temporanee dai mercati (gap), sia a situazioni in cui le imprese entrano a far parte del (o escono dal) campione dopo (o prima) degli estremi dell'intervallo temporale considerato, pur essendo rilevate senza interruzioni. In questa sede ci limitiamo a segnalare che si è adeguatamente tenuto conto di questa eventualità, rimandando, per un maggiore dettaglio, a lavori più specifici sulla metodologia da noi applicata (cfr. Kaplan and Meier, 1958).

Dal punto di vista analitico, le due funzioni di interesse per il tipo di indagine svolta sono le cosiddette funzioni di sopravvivenza e di rischio (survival and hazard functions). In particolare, nella letteratura, è prassi comune specificare per la funzione di sopravvivenza una precisa distribuzione di probabilità (esempio classico è la funzione esponenziale). In quanto segue si è adottato lo stimatore di Kaplan-Meier fondamentalmente per due ragioni. In primo luogo, perché l'utilizzo di un tale stimatore, trattandosi di una metodologia non-parametrica, non necessita della specificazione di una definita forma funzionale di distribuzione da imporre ai dati. In secondo luogo, esso è robusto ai ricordati fenomeni di censura nei dati.

3. Le caratteristiche strutturali di duration delle imprese del campione ISAE

In questo paragrafo si descrivono i principali risultati dell'analisi di durata relativa ai comportamenti di esportazione degli imprenditori italiani nell'arco dell'intero periodo selezionato (1986Q1-2004Q1). In questo periodo, la dinamica delle esportazioni nazionali è stata contrassegnata da più fasi cicliche, la più lunga delle quali è risultata compresa tra il terzo trimestre del 1991 e il secondo del 1996. Dalla seconda metà degli anni novanta, le vendite di prodotti nazionali all'estero sono state caratterizzate da più brevi e ravvicinate fasi espansive; l'ultima, secondo i dati della contabilità nazionale, ha avuto inizio nel terzo trimestre 1999 e si è conclusa nel terzo trimestre del 2001. Dalla fine del 2001 in avanti le esportazioni di beni dell'Italia

hanno messo in luce una accentuata debolezza, che si è protratta fino all'inizio del 2004. Un periodo quindi alquanto variegato che fa da sfondo alla nostra indagine sulla probabilità di sopravvivenza che mediamente in tale lasso di tempo ha contraddistinto gli esportatori italiani.

Il dato più rilevante concerne la notevole differenza nella persistenza nei due principali mercati di destinazione europei, Germania e Francia, rispetto a quanto è riscontrabile in tutti gli altri. La probabilità che dopo circa un anno un'impresa rimanga ancora presente sul mercato tedesco è pari al 46%. Dopo circa due anni, la stessa probabilità si riduce a circa il 22%. Valori simili si riscontrano per la Francia (44% e 21%). Una persistenza molto più bassa si rileva invece negli altri mercati europei (di cui non riportiamo in questa sede i dati), come Belgio-Olanda-Lussemburgo dove la probabilità di sopravvivenza diminuisce fino al 10% dopo circa due anni o gli altri paesi dell'Unione Europea, in cui la sopravvivenza degli esportatori nazionali risulta pari al 35% a un anno, al 13% dopo circa 8 trimestri.

La presenza delle imprese italiane nel complesso dei mercati extra-UE (non riportata in Tabella 1) è stata stimata di circa il 30% per durate fino a un anno, un risultato inferiore di circa 10 punti percentuali rispetto a quello stimato per le due principali economie dell'UEM. Il tasso di persistenza si riduce al 14% dopo circa due anni, risultando quindi superiore a quello riscontrato in tutte le aree di destinazione europea considerate diverse da Francia e Germania. In linea con queste evidenze è la sopravvivenza degli esportatori italiani negli Stati Uniti: la persistenza nel mercato americano è del 34% dopo un anno e si riduce al 12% dopo circa due anni. Tali dinamiche non si attenuano con riferimento a durate di medio termine.

Nel complesso, si tratta di un risultato che evidenzia come le pratiche di esportazione sui mercati esterni all'Unione e in particolare negli Stati Uniti, considerate in rapporto a quanto si rileva nei mercati europei diversi da Germania e Francia, sottendano comportamenti relativamente consolidati da parte nostri esportatori e non siano esclusivamente determinati dalle condizioni di maggiore favore connesse alle fasi di deprezzamento dell'euro nei confronti del dollaro. Occorre osservare, inoltre, che nel periodo temporale di riferimento di questa indagine, la durata delle fasi di deprezzamento/apprezzamento del cambio dell'euro nei confronti del dollaro è risultata, in media, non superiore a tre anni. L'esame della persistenza degli esportatori nazionali riferita a periodi temporali medio-lunghi consente, almeno in parte, di depurare l'analisi dagli effetti connessi alla maggiore o minore competitività delle produzioni nazionali essenzialmente imputabile alle variazioni del cambio e permette di mettere in luce l'effetto delle altre possibili determinanti di tale maggiore radicamento sui mercati extra europei.

Tabella 1: Persistenza delle imprese esportatrici in Germania, Francia e Stati Uniti per localizzazione geografica

Tempo giorni	Ripartizioni*														
	Funzione di Sopravvivenza (GERMANIA)					Funzione di Sopravvivenza (FRANCIA)					Funzione di Sopravvivenza (STATI UNITI)				
	Italia	NO	NE	C	S	Italia	NO	NE	C	S	Italia	NO	NE	C	S
90	0,95	0,96	0,96	0,94	0,94	0,95	0,96	0,95	0,94	0,93	0,93	0,94	0,93	0,92	0,93
180	0,77	0,79	0,80	0,73	0,69	0,77	0,81	0,76	0,73	0,68	0,70	0,74	0,68	0,70	0,65
270	0,60	0,63	0,64	0,54	0,49	0,59	0,65	0,58	0,52	0,48	0,50	0,55	0,46	0,49	0,42
300	0,46	0,50	0,51	0,39	0,35	0,44	0,52	0,44	0,38	0,32	0,35	0,40	0,31	0,34	0,28
400	0,36	0,39	0,41	0,29	0,26	0,35	0,42	0,34	0,29	0,23	0,24	0,29	0,20	0,23	0,17
500	0,28	0,32	0,33	0,21	0,19	0,27	0,34	0,26	0,21	0,17	0,17	0,21	0,13	0,16	0,11
600	0,22	0,25	0,27	0,16	0,14	0,21	0,28	0,20	0,15	0,12	0,12	0,16	0,09	0,12	0,07
700	0,17	0,20	0,22	0,12	0,10	0,17	0,23	0,16	0,11	0,08	0,08	0,11	0,06	0,08	0,05

*: NO: Nord Ovest, NE: Nord Est, C: Centro, S: Sud e Isole

Le dinamiche in termini di persistenza nei principali mercati risultano fortemente differenziate a seconda della collocazione geografica dell'impresa, della sua dimensione e del settore in cui opera.

Considerando la localizzazione nel territorio italiano, le imprese esportatrici del Nord-Est presentano una presenza media nel mercato tedesco leggermente più elevata rispetto a quelle con sede legale nel Nord-Ovest: a un anno, la sopravvivenza è superiore al 50% (49% per quelle del Nord-Ovest), è pari a circa il 27% dopo due anni (circa due punti percentuali in meno per le imprese del Nord-Ovest). Con riferimento alla Francia, le unità produttive del Nord-Ovest presentano invece tassi di sopravvivenza nettamente superiori a quelli delle imprese del resto del paese (51% a un anno, 28% a due anni); il vantaggio è marcato anche nei confronti di quelle del Nord-Est, con tassi superiori di circa 7 punti percentuali a un anno, di oltre 8 a due anni. Tale risultato può essere in parte spiegato considerando la differente struttura produttiva delle due aree geografiche considerate (in termini di specializzazione e di differente dimensione media delle imprese), ma sembra anche risentire di elementi connessi alla vicinanza geografica che giocano un ruolo, pure al livello di ripartizione territoriale qui considerato, nel determinare l'intensità dell'attrazione nei confronti degli operatori che si trovano nelle aree più prossime.

In termini più aggregati, la persistenza osservata per le imprese del Nord del paese è superiore a quella media nazionale. Le imprese esportatrici del Centro e del Mezzogiorno si sono attestate al di sotto di tale valore con riferimento alle esportazioni in Germania: lo scarto rispetto alle unità produttive del Nord è stato di oltre 10 punti percentuali per i tassi di sopravvivenza a un anno mentre tende sensibilmente a ridursi all'aumentare dell'orizzonte temporale di riferimento. Per quanto concerne la Francia, anche le imprese del Nord-Est si posizionano al di sotto dei tassi di sopravvivenza medi nazionali, presumibilmente anche in conseguenza della maggiore attrazione esercitata su questi operatori dalle aree europee nord orientali. A due anni, la sopravvivenza delle imprese meridionali è pari a circa il 12%, al 15% per quelle del Centro.

Tornando alle aziende esportatrici del Nord Est, si sottolinea come queste si dimostrino più forti, in termini di sopravvivenza, delle altre imprese italiane (incluse quelle del Centro e meridionali) nel solo mercato tedesco. Tale evidenza si connette al modello di specializzazione di questa parte del paese, caratterizzato da unità produttive di dimensione minore che hanno trovato in Germania condizioni di particolare vantaggio dovute sia ad integrazioni con ampi settori della manifattura industriale tedesca, sia alla ricordata vicinanza geografica che potrebbe avere consentito di limitare le attività di investimento che sarebbero altrimenti necessarie per entrare e radicarsi in mercati più distanti. Tali imprese manifatturiere, per contro, privilegiano un principale mercato di sbocco, risultano maggiormente esposte al mutamento delle condizioni economiche e/o competitive che si manifestano in quella destinazione.

Con riferimento al mercato statunitense, i tassi di sopravvivenza delle aziende esportatrici, valutate sempre con riferimento alla localizzazione geografica, sono risultati sistematicamente inferiori rispetto a quelli stimati, per le analoghe ripartizioni, nelle principali aree di destinazione europee. Divari più contenuti sono stati riscontrati per le sole unità produttive localizzate nelle regioni del Nord-Ovest e, in particolare, del Centro. Con riferimento alla durata di un anno, la probabilità di sopravvivenza per le imprese nord occidentali è risultata pari al 40% (circa 10 punti percentuali più bassa di quella stimata per il mercato francese e tedesco), al 34 per quelle del Centro, che hanno mostrato così scarti inferiori al 5% rispetto agli analoghi "tassi di durata" mostrati in Francia e Germania. Per quest'ultima ripartizione, i differenziali di probabilità, stimati rispetto ai principali mercati dell'UEM, si riducono ulteriormente all'aumentare del periodo di permanenza (lo scarto è di poco superiore al 3% per durate pari a due anni) e mettono in luce un fenomeno di duration dependence che non si riscontra nemmeno per le imprese del Nord-Ovest. Nelle restanti ripartizioni, le unità esportatrici del Nord Est mostrano le più marcate con-

trazioni delle probabilità di sopravvivenza: a un anno, essa è pari al 31%, circa il 40% inferiore di quella stimata nel mercato tedesco, del 30% più bassa rispetto alla Francia.

I risultati dell'analisi di sopravvivenza condotta disaggregando le stime rispetto alla dimensione aziendale (espressa in termini del numero di addetti nel complesso) consente di pervenire a conclusioni di particolare interesse. Come noto, la dimensione aziendale è una essenziale determinante della presenza delle imprese esportatrici sui mercati esteri. Le evidenze relative alle due principali economie dell'UEM indicano una maggiore persistenza delle piccole e medie imprese italiane nel mercato tedesco (56% la probabilità a un anno per quelle di dimensione compresa tra 50 e 249 addetti), di circa 2-3 punti percentuali più elevata rispetto alle analoghe stime effettuate per la Francia. In quest'ultimo paese, le grandi imprese italiane mostrano probabilità di sopravvivenza, in assoluto, più elevate (circa il 70% la probabilità a un anno per quelle con più di 500 addetti). Tali risultati rafforzano le indicazioni precedenti relative alla marcata presenza in Germania da parte delle piccole e medie unità produttive distrettuali del Nord-Est. Per le imprese esportatrici di piccolissima dimensione, le probabilità di sopravvivenza nei due mercati tendono a convergere, per orizzonti temporali superiori a un anno, intorno a tassi di durata pari al 10%. Permangono, invece, differenziali significativi per le altre classi di addetti.

In precedenza si è evidenziato come nel mercato statunitense si registrano tempi di persistenza sensibilmente inferiori a quelli stimati sia per il complesso dei paesi extra UE, sia per le principali economie dell'area dell'euro. L'analisi condotta secondo la disaggregazione per classi di addetti consente di evidenziare come le imprese di piccolissime e piccole dimensioni (fino a 50 addetti) presentino tassi di sopravvivenza del tutto analoghi, a parità di durata, a quelli osservati per i principali mercati dell'UEM. A un anno, le imprese fino a 9 addetti mostrano probabilità pari al 27% (28% e 26%, rispettivamente, in Germania e Francia). Per converso, considerando dimensioni più elevate, emergono divari molto più accentuati nel confronto con i tassi di persistenza stimati nei mercati europei. A un anno dall'inizio delle esportazioni negli Stati Uniti, solo il 37% delle imprese italiane di dimensione compresa tra 50 e 249 addetti è ancora presente su tale mercato, (la quota di imprese è stata stimata pari al 56% in Germania, al 53% in Francia). Esse diminuiscono al 13% dopo circa due anni, una percentuale inferiore di circa 15-17 punti percentuali rispetto a quelle relative alle due principali economie dell'area dell'euro. Tale differenziale tende ad ampliarsi sia in corrispondenza delle imprese di più grandi dimensioni (33% per le imprese con 500 addetti e oltre) sia, a parità del numero di addetti, di orizzonti temporali più ampi.

Dal punto di vista settoriale, le industrie che hanno mostrato più elevati tassi di sopravvivenza nel mercato tedesco sono quelle connesse alla produzione di cuoio e calzature, siderurgia, chimica, gomma, industria alimentare e mobili. Alcuni di questi settori mostrano durate superiori al 60% a un anno e una notevole persistenza su orizzonti temporali più estesi (a due anni, superiori al 40%). Un ruolo importante è poi svolto da alcuni settori dell'industria meccanica (costruzione di macchine non elettriche e utensili, automobili), cui corrispondono tassi di sopravvivenza pari a circa il 45% a un anno, 24% a circa due. L'industria tessile presenta analoghe dinamiche delle probabilità di sopravvivenza. L'evidenza relativa al mercato francese si differenzia per una più forte presenza del settore tessile, della carta stampa ed editoria, della trasformazione di materie plastiche, della produzione di mezzi di trasporto, dei mobili. Sui mercati esterni all'Unione, per contro, si osservano durate elevate per le produzioni di vetro e ceramica, strumenti di precisione ottica e orologeria, dell'industria alimentare e della produzione di mobili. Questo dato è tra i più elevati tra quelli stimati nel mercato statunitense; anche le industrie tessili fanno registrare, in tale mercato, un aumento della persistenza (pari al 38% a un anno, per poi ridursi, sempre su livelli elevati, al 13% a circa due anni). I dati indicano che, per le industrie di tradizionale specializzazione del nostro paese (tessile, calzature e abbiglia-

mento, cuoio), gli scostamenti tra i tassi di sopravvivenza stimati, rispettivamente, sul mercato europeo e su quello statunitense, appaiono inferiori a quelli relativi alle altre produzioni.

4. La durata delle imprese che esportano su più di un mercato

L'analisi condotta nel paragrafo precedente fa riferimento ai comportamenti di esportazione in singoli mercati di destinazione. E' interessante considerare variazioni delle funzioni di sopravvivenza stimate tenendo conto della contemporanea presenza di una stessa unità produttiva in più mercati di sbocco. Considerare la presenza in più mercati nell'esame del "grado di durata" sui mercati esteri da parte degli esportatori nazionali fornisce un interessante elemento nell'interpretazione dei comportamenti di esportazione all'estero. In linea teorica, si potrebbe presumere che imprese in grado di esser presenti simultaneamente in più destinazioni siano caratterizzate da un minor rischio di uscita dai mercati e che si tratti, in generale, di unità produttive di dimensioni medio/grandi che perseguono l'obiettivo di consolidare rapporti commerciali in differenti aree geografiche. Come si illustra di seguito, questo non sembra essere il caso quando consideriamo mercati caratterizzati da profonde differenziazioni.

In questa sezione si considerano simultaneamente due mercati di destinazione per le merci italiane, quello tedesco e quello statunitense, identificati come le principali aree di sbocco delle produzioni nazionali, rispettivamente, in Europa e fuori dall'Europa. In questo contesto semplificato sul piano geografico, con l'analisi di sopravvivenza si intende stimare in che misura si modifica il grado di permanenza delle imprese italiane sul mercato tedesco a condizione che queste ultime esportino contestualmente in quello statunitense e, allo stesso tempo, determinare come cambia la persistenza degli esportatori negli Stati Uniti se questi ultimi risultano contemporaneamente presenti nei principali mercati dell'area dell'euro (Francia e Germania). L'esame, pertanto, è condotto rispetto a un sottoinsieme di imprese esportatrici, selezionato condizionalmente alla contemporanea presenza nell'altro importante mercato di sbocco. Sia con riferimento alle esportazioni in Germania, sia con riferimento a quelle negli Stati Uniti, l'indagine intende evidenziare se la presenza in un ulteriore importante mercato, geograficamente differenziato, contribuisca ad aumentare la permanenza dell'impresa nel mercato di riferimento.

Data la metodologia di indagine, la stima di tale effetto potrebbe risultare fortemente differenziata a seconda del criterio adottato per l'identificazione delle imprese esportatrici in più aree geografiche. Ad esempio, secondo un primo criterio, che avrebbe consentito di identificare un sotto-campione di imprese "plurimercato", si sarebbero selezionate le sole unità campionarie che risultano aver esportato simultaneamente in più mercati per almeno 2/3 del periodo complessivo di presenza nel campione. Tale criterio, tuttavia, avrebbe portato ad una probabile sovrastima delle stime campionarie, innalzando le probabilità di sopravvivenza. Per evitare questa possibilità si è preferito identificare come imprese esportatrici in più aree geografiche (in questa sezione, la Germania e gli Stati Uniti) tutte le unità che, nel periodo di riferimento, hanno realizzato scambi commerciali contemporanei in tali mercati per almeno un trimestre.

L'ingresso nel mercato di riferimento avviene nel trimestre in cui si osservano, per la prima volta, esportazioni simultanee nei due mercati. Una misura del "grado di dipendenza" della permanenza in un determinato mercato (tedesco, statunitense) dalla contemporanea presenza nel secondo più importante mercato di sbocco (geograficamente differenziato) è stata ottenuta considerando tutti i periodi in cui avvengono esportazioni contemporanee nei due mercati, fino al primo trimestre in cui vengono meno i flussi di vendita di prodotti nel secondo mercato di destinazione. I risultati dell'analisi evidenziano comportamenti nel complesso analoghi a seconda che il

mercato di destinazione preso in considerazione sia quello tedesco ovvero quello statunitense. In termini aggregati, il contributo alla maggiore durata delle vendite nel mercato tedesco fornito dalle contestuali esportazioni in quello americano è stato, nel complesso, molto contenuto (Tabella 2).

Tabella 2: Probabilità di sopravvivenza delle imprese esportatrici in più mercati di sbocco

ANALISI PER IMPRESE "PLURIMERCATO"		
Tempo giorni	Funzione di sopravvivenza (GERMANIA)	Funzione di sopravvivenza (STATI UNITI)
90	0.89	0.91
180	0.56	0.57
270	0.32	0.34
300	0.18	0.20
400	0.09	0.11
500	0.05	0.06
600	0.03	0.04
700	0.02	0.02

Con riferimento alla durata di un anno, soltanto il 18% delle imprese inizialmente considerate continua a restare presente in Germania; tale percentuale risulta inferiore al 5% per durate superiori agli 8 trimestri. I valori della funzione di sopravvivenza, stimati su un sottoinsieme di imprese relativamente numeroso (circa 1.800 unità campionarie), risultano nettamente inferiori a quelli relativi all'analisi precedente, condotta sull'intero campione. Tale evidenza sembrerebbe avvalorare la conclusione che, nel caso in cui le principali destinazioni delle merci italiane restino quelle europee (tedesca, nel caso in esame), l'attività di differenziazione dei mercati di sbocco è circoscritta a una ristretta minoranza di imprese della manifattura industriale italiana. Di queste, infatti, soltanto una quota inferiore al 5% riesce a intrattenere rapporti commerciali superiori a un anno su mercati di destinazione geograficamente differenziati. Secondo i dati campionari, si tratterebbe in prevalenza di imprese di piccole e medie dimensioni (10-250 addetti), localizzate nelle ripartizioni del Nord-Est e Centro. Un interessante risultato si rileva per le unità produttive del Mezzogiorno, che mostrano probabilità di sopravvivenza allineate a quelle delle imprese del resto del paese. Controllando per le esportazioni su più mercati, pertanto, è possibile identificare un particolare insieme di imprese, localizzate nelle regioni meridionali, che presentano livelli caratteristiche di persistenza analoghe a quelle registrate nelle altre aree del paese.

La cartina di tornasole di una difficoltà delle imprese italiane a servire più mercati geograficamente lontani e diversi dal punto di vista delle caratteristiche economiche sia macro (cambio, ciclo) che micro (gusti e preferenze degli acquirenti) la si ottiene osservando che i tempi di permanenza degli esportatori nazionali sul mercato statunitense, nel caso di contemporanee esportazioni nei principali mercati dell'area dell'euro (Germania, Francia, Belgio, Olanda), risultano soltanto lievemente superiori a quelle relative agli esportatori plurimercato nell'economia tedesca. In corrispondenza di una durata pari a un anno, restano sul mercato circa il 20% delle unità produttive; tale percentuale si riduce drasticamente a due anni. Le percentuali leggermente più favorevoli rispetto al caso precedente sono essenzialmente dovute al più elevato tasso di sopravvivenza degli esportatori nazionali nei mercati dell'area dell'euro: dall'analisi condotta nel Paragrafo 4 sono emersi tassi di sopravvivenza degli esportatori italiani in Germania nettamente superiori (di oltre 13 punti percentuali a un anno, di circa 11 a due anni) rispetto a quelli stimati per gli Stati Uniti.

Un interessante esercizio di simulazione consiste nel valutare di quanto si incrementerebbero le probabilità di sopravvivenza nei rispettivi mercati di sbocco all'aumentare della durata nel secondo mercato. Appare evidente come i maggiori vantaggi si concentrerebbero in quello statunitense. Se, ad esempio, si ponesse la sopravvivenza nel mercato statunitense pari a quella registrata per la Germania, le

probabilità di durata degli esportatori italiani “plurimercato” negli Stati Uniti si incrementerebbero sensibilmente: a un anno, la sopravvivenza migliorerebbe di circa 12 punti percentuali (dal 35% al 47%, con un incremento del 34%); l'incremento risulterebbe pressoché analogo per una durata pari a due anni (dal 12% al 23,5%). Un analogo esercizio, condotto per la Germania, ha evidenziato guadagni in termini di sopravvivenza. I nuovi più elevati valori delle probabilità non si discostano significativamente da quelli stimati per il complesso delle imprese esportatrici in Germania.

5. Le persistenza degli esportatori italiani in Germania e Francia dopo l'adozione della moneta unica

In questa sezione analizziamo se e in quale misura il comportamento degli esportatori italiani in Germania e Francia si è modificato successivamente alla creazione dell'UEM. A questo scopo il campione è stato suddiviso in due parti: la prima a partire dal primo trimestre del 1986 fino alla fine del 1998 (ultimo trimestre che precede la fissazione irrevocabile dei rapporti di cambio intra-UEM e l'introduzione dell'euro); la seconda che parte dal primo trimestre del 1999 fino al primo del 2004.

Per quanto riguarda l'analisi condotta nel mercato tedesco, il contributo marginale alla stima della prima parte del campione, quella pre-euro, è molto più consistente del contributo dovuto al secondo sottoperiodo. In altri termini, dopo un anno, la probabilità di sopravvivenza calcolata sul primo sottocampione è di quasi dieci punti percentuali più elevata di quella trovata nell'analisi condotta precedentemente; mentre quella del periodo della moneta unica scende di circa quindici punti percentuali. Stessi risultati e analoghe variazioni nelle probabilità di sopravvivenza (ridimensionamento nel periodo euro) si riscontrano analizzando il mercato francese (Tabella 3).

Tabella 3: Persistenza delle imprese esportatrici in Germania, Francia prima e dopo l'introduzione dell'euro

ANALISI INTRODUZIONE DELLA MONETA UNICA				
Tempo (giorni)	Funzione di Sopravvivenza (GERMANIA)		Funzione di Sopravvivenza (FRANCIA)	
	Pre-EURO	Post-EURO	Pre-EURO	Post-EURO
90	0,96	0,93	0,96	0,92
180	0,82	0,66	0,81	0,64
270	0,67	0,44	0,65	0,42
300	0,54	0,30	0,52	0,28
400	0,44	0,20	0,42	0,20
500	0,37	0,14	0,35	0,13
600	0,30	0,10	0,29	0,09
700	0,25	0,07	0,24	0,07

Considerando l'analisi per collocazione geografica delle aziende, l'evidenza appena descritta si rafforza ulteriormente. Eccezion fatta per il Sud (che vede una crescita nella funzione di sopravvivenza pari a tre punti), le probabilità di sopravvivenza mostrano delle consistenti impennate se la stima è effettuata nel periodo pre-euro: gli incrementi sono, in taluni casi (Nord Est e Nord Ovest), pari a circa otto punti percentuali. Il Nord Est, resta, in ogni caso, la ripartizione con la probabilità più elevata nel mercato tedesco; nel periodo post-euro, le diminuzioni registrate sono ancora più significative (addirittura pari a circa il 15% per le regioni del Nord).

Per classi di addetti, si nota che gli incrementi marginali della sopravvivenza, calcolata fino al 1998, mostrano una relazione inversa rispetto alla dimensione dell'impresa, in conseguenza del fatto che imprese di grandi dimensioni fanno registra-

re probabilità elevatissime anche sull'intero campione, dovute al loro maggior radicamento sui mercati esteri che rende la loro posizione più stabile rispetto a variazioni dello scenario macro-economico.

Tali evidenze sembrano in linea con altre analisi, basate su metodologie completamente diverse, che evidenziano lo scarso stimolo sugli scambi intra-area che avrebbe avuto l'euro nei suoi primi anni di vita². Gli effetti espansivi attesi dalla moneta unica per il commercio intra-UEM, connessi alla eliminazione del rischio di cambio e al mutamento di percezione negli operatori circa la natura degli scambi intra-area conseguente alla costruzione dell'Unione monetaria, sembrano essere stati limitati (i paesi coinvolti erano già fortemente integrati) e, soprattutto, sopravanzati dal andamento del ciclo economico nell'area (più debole che nelle altre economie) che ha contrassegnato buona parte del periodo considerato. A ciò si deve aggiungere che nel caso specifico del mercato tedesco le imprese italiane sembrano avere fortemente risentito, più che altrove, dell'erosione di quote ad opera dei nuovi concorrenti dei paesi emergenti (Cina in primo luogo). In definitiva, lo scarso impatto che l'adozione dell'euro sembra aver avuto in termini di trade creation trova una indiretta conferma nel ridimensionamento dei tempi di permanenza delle imprese italiane nei mercati tedesco e francese a partire dal 1999.

6. La mortalità delle imprese nel mercato americano nella recente fase di apprezzamento del cambio euro/dollaro.

Per verificare quanto l'apprezzamento dell'euro sul dollaro abbia inciso sulla mortalità delle imprese italiane del campione ISAE negli Stati Uniti, ci si è concentrati sul mutamento del tasso di sopravvivenza di tali aziende nel periodo di dollaro debole (dal secondo trimestre 2002 al primo trimestre 2004) rispetto alla precedente fase di rafforzamento della moneta americana (dal primo trimestre 1999 al primo trimestre 2002). Per esigenze di significatività statistica, dovute alla brevità dei due sotto-periodi temporali, nell'analisi che segue si considerano le sole probabilità di sopravvivenza corrispondenti a durate di un anno. Nel complesso, l'analisi aggregata mostra una marcata diminuzione delle probabilità di sopravvivenza delle imprese italiane, nel recente periodo di rafforzamento del cambio della moneta unica, rispetto a quelle relative al periodo immediatamente precedente (tabella 4). La presenza delle imprese italiane sul mercato statunitense ha mostrato una flessione di circa il 55%, passando dal 22% (sopravvivenza media stimata in corrispondenza del periodo di apprezzamento del dollaro) al 10% (probabilità di sopravvivenza relativa al periodo di rafforzamento dell'euro). L'apprezzamento del tasso di cambio della moneta unica europea avrebbe, dunque, più che compensato l'effetto di duration dependance che dovrebbe favorire la durata degli esportatori italiani sui mercati di destinazione. La fase di maggiore competitività delle nostre merci, dovuta al deprezzamento del cambio (quella del periodo 1991Q1–2002Q1), avrebbe favorito le imprese esportatrici localizzate nelle regioni del Centro e del Nord Est, che avrebbero più prontamente approfittato dell'incremento di competitività per migliorare la propria durata media sul mercato statunitense. Queste ultime sono anche quelle che mettono in luce i tassi di sopravvivenza più elevati nel successivo periodo di rafforzamento del tasso di cambio euro/dollaro. Le unità produttive del Nord Ovest che, nell'analisi condotta sull'intero campione, avevano mostrato i più elevati "tassi di durata", sembrerebbero soffrire, negli ultimi anni, un deterioramento della propria posizione concorrenziale. Queste ultime, da un

² Per quanto riguarda gli effetti scarsamente significativi di creazione di commercio dopo l'adozione della moneta unica, cfr. de Nardis S. e Vicarelli C., "L'euro e il commercio intra-UEM", in L'Italia nell'economia internazionale, Rapporto ICE 2002-03, giugno 2003.

lato, hanno soltanto lievemente migliorato la propria persistenza sul mercato statunitense nel corso della fase di deprezzamento dell'euro, dall'altro hanno mostrato una marcata contrazione della propria durata nel corso del successivo periodo di apprezzamento del cambio, ancora in atto. Nel periodo temporale compreso tra il primo trimestre del 1999 e il primo del 2004, tali unità produttive si sono caratterizzate per una più elevata variabilità della propria presenza negli Stati Uniti, inferiore solo a quella delle imprese del Mezzogiorno.

Tabella 4: Effetti dell'apprezzamento del cambio euro/dollaro sulla persistenza delle imprese esportatrici negli Stati Uniti

ANALISI CAMBIO EURO/DOLLARO		
Funzione di Sopravvivenza (STATI UNITI)		
Tempo giorni	1999Q1-2002Q1	2002Q2-2004Q1
90	0,92	0,68
180	0,59	0,56
270	0,35	0,24
300	0,22	0,10
400	0,14	0,03
500	0,10	0,01

Della fase di deprezzamento del cambio 1999Q1-2002Q1 avrebbero soprattutto beneficiato le imprese di piccolissima dimensione (fino a 9 addetti), che hanno nettamente accresciuto la propria probabilità di persistenza, risultata di circa 6 punti percentuali superiore a quella stimata per il complesso delle imprese medio-grandi (con 50 addetti e oltre). Un risultato coerente con le evidenze relative al maggiore dinamismo delle unità di più piccole dimensioni nel cogliere opportunità di mercato di breve-medio termine. In questo caso, infatti, si tratterebbe di attività di esportazione, in larga parte occasionali, sul principale mercato di destinazione dei prodotti italiani esterno all'UE. Tali flussi sono dunque caratterizzati da una forte variabilità e dall'elevata mortalità, come si riscontra nel successivo periodo di rafforzamento del cambio dell'euro. Dinamiche particolarmente insoddisfacenti, tuttavia, sono state stimate anche per alcune classi di imprese di più grande dimensione.

Con riferimento ai settori, nel corso della breve fase di apprezzamento, tassi di sopravvivenza più elevati (superiori al 20%) sono stati stimati per le imprese appartenenti ai settori del cosiddetto "made in Italy", in particolare l'industria tessile, del vetro e della ceramica, degli strumenti di precisione (in particolare, ottica) e dei mobili. Una maggiore resistenza all'effetto negativo derivante dall'apprezzamento del cambio è stato invece mostrato dai settori della trasformazione di materie plastiche, dalle costruzioni elettriche ed elettroniche e, per quanto concerne i comparti di tradizionale specializzazione dell'Italia, dalle imprese dell'ottica, orologeria e della produzione di mobili.

7. Conclusioni

In sintesi, l'analisi sulla sopravvivenza delle aziende italiane esportatrici nei mercati di sbocco di Germania, Francia, Stati Uniti condotta sul campione ISAE ha mostrato, in un quadro di elevata variabilità (dal punto di vista delle entrate e delle uscite degli operatori dai mercati) e di accentuati fenomeni di inerzia, diversi

aspetti che contraddistinguono le presenza delle nostre imprese all'estero. I principali sono così riassumibili.

La stabilità nei due mercati europei è superiore a quella riscontrabile negli Stati Uniti. Sotto il profilo della collocazione territoriale degli esportatori si nota l'influenza, anche in questo tipo di analisi, di un fattore di prossimità geografica per alcune ripartizioni: la sopravvivenza delle imprese del Nord Ovest è notevolmente superiore nel vicino mercato francese rispetto a quanto si verifica per le altre aziende italiane.

Le evidenze relative alle due principali economie dell'UEM indicano una maggiore persistenza delle piccole e medie unità produttive distrettuali nel mercato tedesco. Le imprese di dimensioni più grandi mostrano le probabilità di sopravvivenza, in assoluto, più elevate nel mercato francese e in quello statunitense.

Negli Stati Uniti, i tassi di sopravvivenza relativamente più elevati hanno caratterizzato le imprese del Nord Ovest e quelle di piccole dimensioni. Le imprese più grandi hanno presentato tassi di permanenza nettamente più bassi rispetto ai due mercati europei.

Una certa difficoltà (che si traduce in bassa sopravvivenza) degli esportatori a servire due mercati distanti sia dal punto di vista geografico (lontananza) che economico (ciclo, cambio, gusti, ecc.) e l'analisi condotta sugli esportatori contemporaneamente presenti in Germania e negli Stati Uniti suggerirebbe che per molti operatori questi due mercati appaiono come sbocchi alternativi più che complementari.

L'introduzione dell'euro non ha innalzato il grado di stabilità delle aziende italiane nel mercato tedesco e francese; al contrario lo ha abbassato. Un'evidenza che da un lato conferma lo scarso effetto di trade-creation sugli scambi intra-UEM che la moneta unica ha avuto nei suoi primi anni di vita e dall'altro porta a enfatizzare il ruolo di altri fattori congiunturali (ciclo relativo, fluttuazioni del cambio, avanzata di nuovi competitori) nell'influire sulle sopravvivenze delle aziende italiane nei vari mercati.

Il drastico cambiamento di tendenza del cambio dell'euro sul dollaro avvenuto a partire dal 2002 ha condotto a un innalzamento della mortalità media delle imprese italiane nel mercato americano: i tempi di permanenza dei nostri esportatori negli Stati Uniti si sono dimezzati nel periodo 2002Q2-2004Q1 rispetto alla fase precedente. Il ridimensionamento della durata è stato più forte per le aziende collocate nel Nord-Ovest e nel Mezzogiorno e per quelle di dimensioni più piccole (in particolare, fino a 9 addetti), che tendono a caratterizzarsi come operatori che esportano occasionalmente. Dal punto di vista settoriale, tutti i comparti sono stati interessati dalla caduta del grado di permanenza; una resistenza all'effetto negativo ha contrassegnato la trasformazione di materie plastiche, l'ottica, l'orologeria, il mobilio.

Riferimenti bibliografici

- Besedes, T., Prusa, J.T., (2003) "On the Duration of Trade", NBER WP No. 9936.
 Besedes, T., Prusa, J.T., (2004) "Surviving the U.S. Import Market. The Role of Product Differentiation", mimeo.
 De Nardis S., Vicarelli C., "L'euro e il commercio intra-UEM", in *L'Italia nell'economia internazionale*, Rapporto ICE 2002-03, giugno 2003.
 Kaplan, E.L., Meier, P., (1958) "Nonparametric Estimation from Incomplete Observations", *Journal of the American Statistical Association*, 53: 457-481.
 ISAE (2004) "Persistenza e variabilità degli esportatori italiani sui principali mercati di sbocco", ISAE – Rapporto Trimestrale, febbraio 2004.

9. STRUMENTI DI SOSTEGNO PUBBLICO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE *

Sintesi

Negli ultimi tre anni, il Capitolo 9 di questo Rapporto ha descritto e analizzato come e in che misura il sistema di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese stesse rispondendo a due sfide principali: da un lato, il temuto rallentamento del processo d'integrazione internazionale e la maggiore competizione incontrata dalle imprese sui mercati esteri; da un altro, i processi di decentramento amministrativo e politico, nonché di devoluzione decisionale.

Il rallentamento della crescita internazionale è stato in realtà contenuto e i flussi commerciali sono in sostenuta ripresa. Ciò nonostante, le esportazioni italiane stanno attraversando un periodo di forte criticità sia nei settori tradizionali che nei comparti a più alto contenuto tecnologico e d'innovazione.

Le autonomie locali, principalmente le Regioni, stanno assumendo un nuovo e maggiore ruolo in vari ambiti della politica economica e sociale, in particolare (nelle materie attinenti questo Rapporto) nel campo dell'indirizzo e della programmazione delle attività produttive. Queste nuove realtà decentrate hanno ormai un peso rilevante nell'allocazione delle risorse pubbliche ad agricoltura, industria e servizi e, dunque, anche all'internazionalizzazione.

Nel 2001 e ancor più nel 2002, si sono avviati tentativi di riorganizzazione dell'assetto decisionale e amministrativo della politica economica internazionale dell'Italia, a livello sia delle strutture centrali dello Stato sia delle reti all'estero di altre amministrazioni (quali il Ministero degli Affari Esteri, il Ministero delle Attività Produttive e gli enti e agenzie da loro vigilati, soprattutto l'ICE). Nello stesso periodo i precedenti Rapporti hanno messo in evidenza la costituzione dei cosiddetti Sportelli Regionali, segnale di come il sistema del sostegno cercasse di adattarsi ai nuovi scenari attraverso nuovi strumenti.

Questo Rapporto delinea l'evoluzione nel 2003. Il *fil rouge* che collega i suoi paragrafi è come la risposta alle due sfide stia prendendo corpo nel corso di questa legislatura. Per questo motivo non possono mancare riferimenti ad attività legislativa ancora in esame: nel 2003, infatti, è stata avviata la revisione della normativa e all'inizio del 2004 si è giunti all'approvazione di un decreto legislativo diretto a dare un quadro di riferimento annuale agli enti e istituti pubblici che operano nel campo dell'internazionalizzazione delle imprese e del supporto alle esportazioni. Il decreto fornisce regole agli accordi di programma tra amministrazione centrale, Regioni e Associazioni di categoria. Pone inoltre le basi per un affinamento e, se del caso, revisione degli strumenti per l'internazionalizzazione insieme a un riordino degli enti e

* Redatto da Alessandra D'Intinosante, Domenico Guardabascio e Graziano Severini del Ministero delle Attività Produttive, da Claudio Colacurcio e Marilena Procaccio dell'ICE, da Ugo Girardi di Unioncamere e da Sergio Sgambato di Assocamerestero, con la supervisione di Giuseppe Pennisi della Scuola Superiore della Pubblica Amministrazione. L'attribuzione agli autori delle rispettive parti del capitolo è indicata da specifiche note. La parte grafica e statistica del paragrafo 9.2 è stata curata da Fabio Giorgio del Ministero delle Attività Produttive.

istituti preposti alla loro gestione. Un'indicazione della priorità data all'internazionalizzazione è l'aumento di risorse pubbliche complessive destinate a questi scopi.

Altri aspetti significativi iniziati nel 2003 sono la trasformazione della SACE in Società per Azioni e la vasta gamma di accordi conclusi dall'ICE con le Regioni, con il sistema camerale e con le associazioni di categoria. A testimonianza di una maggiore interconnessione del sistema di sostegno pubblico è utile notare la dinamica della spesa promozionale ICE. Finanziata sia dal Ministero delle Attività Produttive (MAP), sia da altri committenti, nel 2003 è stata pari a 95,4 milioni di euro rispetto a 97,8 milioni di euro dell'anno precedente. Al suo interno, a una diminuzione (4,6%) della parte riferita al MAP è invece corrisposto un incremento significativo (20,3%) delle attività intraprese dall'ICE dietro commesse di altri Ministeri, Regioni, enti pubblici e privati e Unione Europea. In questo contesto, si legge anche l'intensificazione dell'attività di cooperazione dell'Istituto sia con enti internazionali sia sul piano bilaterale. Sempre in questo quadro, si pongono gli accordi di programma stipulati da Unioncamere e Assocamerestero sia con il MAP sia con il Ministero degli Affari Esteri.

Parimenti significativa, e per molti aspetti nuova, è l'attenzione all'espansione degli investimenti diretti italiani all'estero e alla corrispondente attrazione di investitori esteri in Italia.

Nel 2003 è apparsa ancora più chiara una tendenza già evidenziata nel Rapporto dell'anno precedente: il crescente ruolo dell'Italia e delle sue imprese in specifiche aree geografiche e, quindi, la necessità di integrare gli strumenti esistenti con misure mirate. L'integrazione degli strumenti (e di altre misure specifiche) in queste aree di speciale interesse inoltre potrà essere il punto di avvio per più vasti e profondi riordini dell'assetto decisionale e organizzativo delle politiche internazionali dell'Italia.

Non è chiaro quali saranno i tempi e i modi di tale riassetto, peraltro ancora molto eventuale, mirato a rivedere l'intera architettura dell'azione internazionale, che colleghi in particolare gli aspetti di politica estera con quelli di politica economica. I provvedimenti legislativi varati a fine 2003-inizio 2004, nonché le iniziative amministrative riassunte in questo capitolo, sembrano tuttavia aver dato inizio a questo processo di trasformazione.

9.1 L'indirizzo e il coordinamento

Gli strumenti promozionali gestiti dal Ministero delle Attività Produttive¹

Tra le competenze attribuite al Dipartimento (nella nuova organizzazione e denominazione, "area funzionale") per l'internazionalizzazione del Ministero delle Attività produttive sono previste la definizione e la gestione della politica promozionale generale, nel rispetto dei nuovi assetti istituzionali stabiliti nel rinnovato Titolo V della Costituzione, e il sostegno delle iniziative di internazionalizzazione del sistema produttivo, ai sensi degli art. 27 e ss. del decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300. Nel corso dell'anno è stata avviata la revisione di tale normativa con l'emanazione di uno schema di decreto legislativo approvato definitivamente all'inizio del 2004.

¹ Redatto da Domenico Guardabascio – Ministero delle Attività Produttive, Direzione Generale per la Promozione degli Scambi.

La prima funzione concerne l'individuazione (coerentemente alle scelte più generali di politica estera) delle "Linee di indirizzo per l'attività promozionale". Emanate annualmente dal Ministro, esse intendono fornire il quadro di riferimento e una dimensione unitaria a istituzioni ed enti pubblici che svolgono attività in favore dell'internazionalizzazione del sistema produttivo. Successivamente, l'attuazione contempla gli accordi di programma e gli accordi di settore che il Ministero sottoscrive con Regioni e Associazioni imprenditoriali di categoria. Tali accordi di durata biennale rispondono a una necessità di interconnettere le attività statali con quelle svolte dagli enti territoriali e dal mondo imprenditoriale, al fine di rendere più organica ed efficace la proiezione internazionale del Sistema Italia. Per la realizzazione delle iniziative è previsto il cofinanziamento del Ministero, utilizzando le disponibilità derivanti da una quota-parte delle risorse del Programma promozionale attuato dall'ICE e da una parte di quelle relative alla legge 29 ottobre 1954, n. 1083. Nel 2003, tali quote ammontavano, rispettivamente, a circa 25,5 milioni di euro (pari al 30% delle risorse complessive) e a 2 milioni di euro.

La seconda funzione è relativa alla gestione di strumenti finanziari per l'internazionalizzazione. In un'ottica sempre più marcata di sostegno alla progettualità concreta e all'integrazione delle diverse iniziative, gli interventi in questione riguardano la concessione di contributi a enti e organismi non profit, a rilevanza nazionale (enti, istituti, associazioni, camere di commercio italiane all'estero, consorzi alle esportazioni multiregionali, agro-alimentari e turistici) per progetti promozionali definiti in favore delle imprese, con particolare attenzione alle PMI.

Pur risentendo degli interventi volti al contenimento della spesa pubblica, nel 2003 l'ammontare delle risorse complessive gestite dal Ministero, è stato superiore a quello stanziato nell'anno precedente: 25,5 milioni di euro contro 24,7 del 2002. Ciò è indicativo della priorità che, anche in una fase di restrizioni finanziarie, il Governo intende mantenere per l'internazionalizzazione in generale e per l'export in particolare. Gli interventi sono stati selezionati secondo logiche di progetto, nell'ambito del quale i proponenti devono fornire una previsione di obiettivi, indicatori di riferimento e relativi standard per misurarne l'effettivo raggiungimento. Questa è una caratteristica importante in quanto segnale della volontà di premiare esplicitamente le iniziative di migliore qualità e che meglio raggiungono gli obiettivi previsti.

Contributi a Enti, Istituti, Associazioni (legge n. 1083/54)

La legge n. 1083/54 concede contributi (fino a un massimo del 50% delle spese ammesse) a Enti, istituti e associazioni senza scopo di lucro per la realizzazione di progetti e attività promozionali di rilievo nazionale. Sono finanziabili spese relative a partecipazione a fiere, organizzazione di missioni di operatori, attività promopubblicitarie anche ricorrendo alle possibilità delle nuove tecnologie.

Nel 2003 sono stati finanziati 251 progetti presentati da 74 soggetti: complessivamente sono stati erogati poco più di 10 milioni di euro. Il contributo pubblico ha coperto circa il 32% delle spese promozionali (circa il 45% per i soggetti aventi sede nelle Regioni Obiettivo 1) e il contributo medio per progetto è stato di circa 46.700 euro.

Nell'ambito della legge in questione, vengono finanziate anche le attività pro-

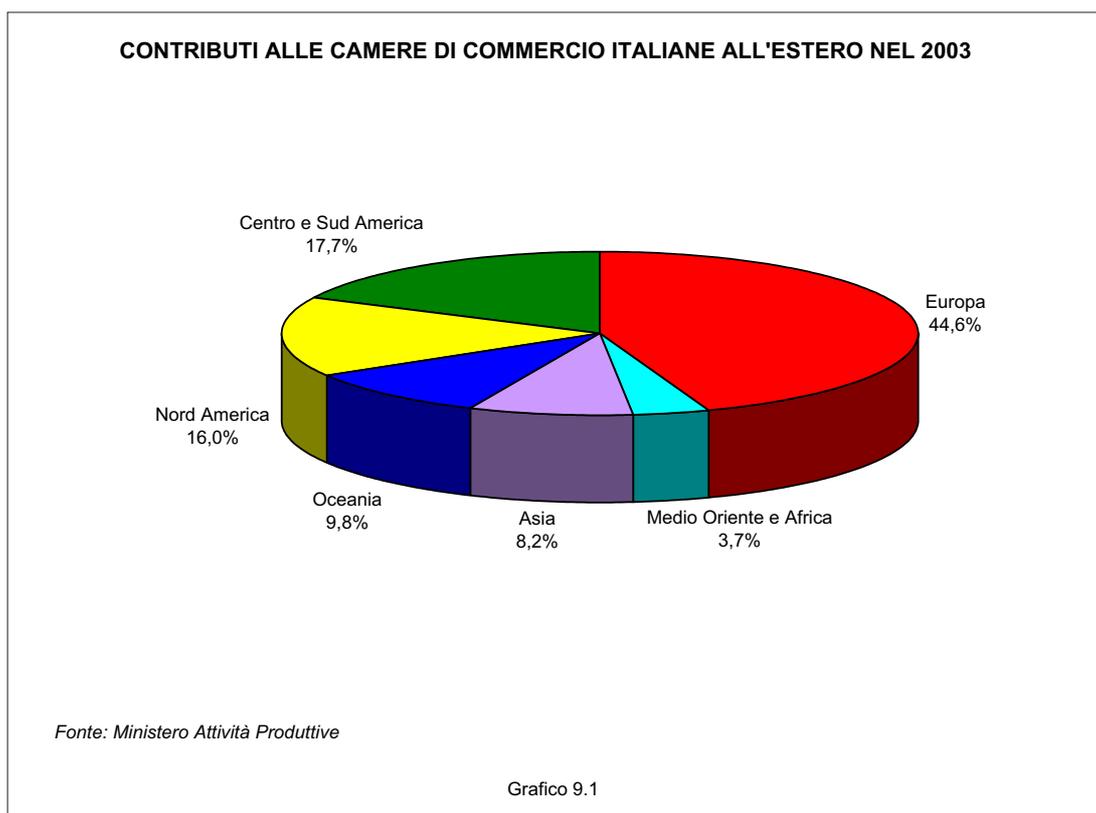
mozionali realizzate dalle Camere di commercio “miste” in Italia, associazioni quindi fra imprenditori italiani e stranieri appartenenti a medesimi Paesi o aree geografiche. Nel corso del 2003, sono stati finanziati 16 progetti promozionali presentati da 9 Camere “miste”, per i quali è stato erogato un contributo complessivo di circa 186.000 euro.

Contributi alle Camere di Commercio italiane all'estero (legge n. 518/70)

Le Camere di Commercio italiane all'estero sono associazioni private tra imprenditori italiani ed esteri, finalizzate a promuovere le relazioni economiche bilaterali. Previa la concessione del riconoscimento ufficiale di Camera italiana all'estero, queste possono beneficiare di contributi a fondo perduto fino a un massimo del 50% dei costi sostenuti per la realizzazione dei programmi promozionali in favore delle imprese appartenenti.

Nel 2003, sono stati finanziati 64 progetti, a cui si sono aggiunti 6 progetti di “area” (proposti da più Camere appartenenti a una medesima area geografica) attraverso i quali le Camere hanno realizzato alcune iniziative di “rete”, con una ricaduta generale sia per ciò che riguarda la qualificazione dell'offerta di servizi delle Camere stesse, sia per consentire efficaci integrazioni di attività.

La ripartizione per area geografica testimonia una prevalente presenza e una maggiore attività delle Camere in Europa (36% delle Camere e 44,6% dei contributi) e nel continente americano (40,6% delle Camere e 33,7% dei contributi).



Contributi ai consorzi alle esportazioni “multiregionali” (legge n. 83/89) e ai consorzi agro-alimentari e turistico-alberghieri (legge n. 394/81, art. 10)

A seguito del trasferimento di competenze e risorse alle Regioni previsto dal d.lgs. 31 marzo 1998, n. 112, nel 2003 il Ministero Attività Produttive ha gestito i contributi destinati ai soli consorzi cosiddetti multiregionali² e, in via transitoria, quelli destinati ai consorzi monoregionali delle Regioni a Statuto speciale, per le quali non sono state ancora completate le procedure di trasferimento: alle Regioni Valle d’Aosta e Sicilia sono stati trasferiti contributi per circa 35.000 euro.

Finalizzati alla promozione dei prodotti delle imprese consorziate, questi raggruppamenti di PMI possono beneficiare di un contributo (a fondo perduto) per progetti di internazionalizzazione. Nel corso dell’anno, sono stati finanziati 54 progetti presentati da consorzi export “multiregionali”, per un importo complessivo pari a circa 3.186.000 euro, di poco inferiore allo stanziamento previsto. Il contributo medio è stato di 57.287 euro. Per quanto riguarda la distribuzione geografica permane una prevalenza di iniziative nell’Italia del Nord.

La gestione dei contributi rivolti ai consorzi per la promozione dei prodotti agro-alimentari e per l’attrazione di domanda turistica dall’estero, di cui alla legge n. 394/81, art. 10, segue procedure e criteri analoghi a quelli previsti dalla legge n. 83/89. Nel 2003, a fronte di uno stanziamento di circa 435.000 euro, sono state accolte 7 domande.

Per quanto riguarda i consorzi monoregionali nelle Regioni a statuto speciale, nessuno dei tre consorzi per cui sono stati approvati programmi promozionali ha presentato la relativa rendicontazione di spesa.

Accanto a strumenti tipicamente promozionali, il Ministero gestisce una quota di risorse relative a due differenti linee di attività che riguardano la collaborazione economica con i paesi di alcune aree geografiche. Attraverso forme di cofinanziamento, la legge 26 febbraio 1992, n. 212 sostiene le iniziative volte a favorire la transizione dei paesi dell’Europa centro-orientale e del Mediterraneo verso forme di economia di mercato e la loro integrazione con l’Unione Europea, mentre la legge 21 marzo 2001, n. 84 disciplina la partecipazione italiana alla ricostruzione e alla stabilizzazione dei Balcani.

Contributi per i Paesi dell’Europa centro-orientale e del Mediterraneo (legge n. 212/92)

Le iniziative per le quali può essere concesso un contributo a fondo perduto (fino a un massimo di 413.000 euro) riguardano progetti di assistenza tecnica, di formazione, nonché studi di fattibilità nel campo di infrastrutture e trasporti, per la costituzione di joint-venture o per lo sviluppo della collaborazione industriale con i paesi beneficiari, individuati annualmente dal CIPE.

Le risorse a disposizione nel 2003, pari a 4.648.200 euro (circa la metà di quelle disponibili l’anno precedente), hanno consentito il finanziamento di 18 delle

² Sono consorzi con almeno il 25% delle imprese con sede legale in una o più regioni diverse dalle altre consorziate.

52 iniziative ammesse al contributo. Le proposte progettuali complessivamente ricevute sono state 135, rispetto alle 185 dello scorso anno. La ripartizione geografica dei progetti finanziati è la seguente: Repubblica Ceca, Croazia, e Russia (3 iniziative), Tunisia (2), Albania, Moldavia, Slovenia, Turchia, Lettonia, Ucraina, Egitto.

Ricostruzione dei Balcani (legge n. 84/2001)

Avviata nel 2002, la legge in questione ha trovato parzialmente attuazione nel corso dell'anno. Ricordando che la normativa in questione non prevede nuove facilitazioni (fatta eccezione per il microcredito), ma stabilisce condizioni più vantaggiose per agevolazioni già previste da normative vigenti, gli interventi concretamente realizzati riguardano l'attività di assistenza e promozione delle imprese svolta da enti e organismi pubblici e privati, di cui all'articolo 5, nonché da enti locali, di cui al successivo articolo 7. In tale ambito, sono stati approvati e finanziati complessivamente 30 progetti, per un ammontare di 19.265.516 euro (a valere sui fondi riferibili sia al 2002 che al 2001), di cui 20 progetti (su 29 presentati) relativi al richiamato art. 5, per un ammontare pari a 8.075.510 euro, e 10 progetti relativi all'articolo 7, per un ammontare di 10.845.594 euro. Nei mesi di settembre e luglio 2003 sono scaduti i termini per la presentazione delle proposte progettuali (a valere sulle disponibilità dell'esercizio 2002), degli enti attuatori di cui al richiamato art. 5 e degli enti locali di cui all'art. 7. Rispettando la suddivisione sono stati presentati 55 progetti, per un importo di oltre 13.000.000 euro, e altrettanti 55 progetti, per un importo di oltre 14.000.000 euro che saranno successivamente valutati.

Al fine di recuperare competitività per l'intero sistema, il Ministero ha poi definito uno specifico programma promozionale, a integrazione delle "normali" attività svolte, incentrato sulla valorizzazione e la tutela dei contenuti immateriali di alcune produzioni manifatturiere e artistiche, espressione della cultura e dello stile di vita del nostro Paese. Il programma pluriennale è contenuto nella legge finanziaria per il 2004 che all'art. 4, commi 61 e ss., prevede alcuni interventi a sostegno del made in Italy (fondo promozionale, istituzione di una esposizione permanente, attività di consulenza e assistenza legale alle imprese, tutela dei diritti di proprietà industriale e intellettuale) stanziando complessivamente circa 400 milioni di euro.

Nella consapevolezza che una competitività di sistema sia anche legata a una migliore e più efficace presenza all'estero delle istituzioni e degli enti, pubblici e privati, che svolgono attività in favore dell'internazionalizzazione, si inserisce inoltre l'art. 1 del disegno di legge governativo "Misure per l'internazionalizzazione delle imprese e delega al Governo per il riordino degli Enti operanti nel settore", presentato alla Camera dei Deputati alla fine del 2003 e all'esame della X Commissione Attività produttive. Il disegno prevede la costituzione di "Sportelli Italia" e risponde all'esigenza di costruire in loco un unico punto di contatto di assistenza a imprese e operatori, italiani e esteri, e di attuazione delle politiche a sostegno dell'internazionalizzazione del sistema produttivo.

PROGETTO OPERATIVO DI ASSISTENZA TECNICA E AZIONI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE PER LE REGIONI OBIETTIVO 1 (Q.C.S./PON ATAS 2000-2006)***“Italia Internazionale: sei Regioni per cinque continenti” II Stralcio****Premessa**

La tematica dell'internazionalizzazione è stata inserita per la prima volta, nell'ambito della programmazione 2000-2006 del Quadro Comunitario di Sostegno (QCS) per le Regioni dell'obiettivo 1, quale ulteriore politica di sviluppo per ridurre il loro gap strutturale.

Al fine di accrescere le capacità delle amministrazioni regionali nel definire e implementare interventi sulla internazionalizzazione, da finanziare nell'ambito dei rispettivi Piani Operativi Regionali (POR), l'allora Ministero del Commercio con l'Estero ed il Ministero degli Esteri hanno predisposto un Progetto di Assistenza Tecnica sulla tematica dell'internazionalizzazione, a favore delle predette Regioni, denominato “Italia Internazionale: sei Regioni per cinque continenti”. Tale Progetto è stato finanziato su fondi assegnati dal Programma Operativo Nazionale di Assistenza Tecnica ed Azioni di Sistema (PON ATAS) 2000-2006 gestito dal Ministero dell'Economia e delle Finanze in qualità di Autorità di Gestione per conto della Commissione Europea.

Dopo un primo periodo di gestione comune del Progetto, è stata decisa una distinzione funzionale delle attività tra le Amministrazioni MAP e MAE, in relazione alle specifiche competenze sull'internazionalizzazione, al fine di ottimizzare l'assistenza tecnica alle Regioni Ob.1. In seguito a tale divisione, il Progetto “Italia Internazionale: sei Regioni per cinque continenti” è stato suddiviso in due distinti Stralci:

- I Stralcio, a titolarità del MAE, mirato sulle tematiche di internazionalizzazione a carattere “istituzionale-culturale”;
- II Stralcio, a titolarità del MAP – Dipartimento per l'Internazionalizzazione – mirato sulle tematiche di internazionalizzazione a carattere “produttivo-commerciale”, ossia sulla internazionalizzazione delle imprese e dei sistemi produttivi locali.

Al II Stralcio a titolarità del MAP sono state attribuite risorse finanziarie, a valere sulle risorse assegnate al PON ATAS, pari a 13,3 milioni di euro per il periodo 2003-2006, regolamentate attraverso apposita Convenzione siglata con il Ministero dell'Economia e delle Finanze in data 24 Luglio 2003.

* Redatto da Ivana Sacco – Ministero delle Attività Produttive, Direzione Generale per le Politiche di Internazionalizzazione.

Quadro di aggiornamento sulle attività svolta nell'ambito del Progetto a titolarità del MAP "Italia Internazionale: sei Regioni per cinque continenti"- II Stralcio

Il Progetto Italia Internazionale: sei Regioni per cinque continenti"- II Stralcio è gestito dalla Direzione Generale per le Politiche di Internazionalizzazione del MAP.

Alcune azioni nell'ambito del Progetto sono implementate in collaborazione con l'ICE e la SIMEST S.p.A. , entrambi enti "in-house" del MAP.

Il Progetto prevede tre linee di attività principali:

1. Coordinamento ed assistenza tecnica del Progetto Operativo;
2. Assistenza tecnica alle Regioni Obiettivo 1;
3. Collegamento di reti informative per i servizi all'internazionalizzazione.

1. Coordinamento ed assistenza tecnica del Progetto Operativo

Nell'ambito di tale attività, il MAP ha costituito una Task Force internazionalizzazione (TFI-MAP) avente come obiettivo generale quello di garantire la coerenza ed efficienza delle azioni di assistenza tecnica nei confronti delle Regioni Ob. 1, nell'ambito delle risorse finanziarie assegnate al Progetto, attraverso l'espletamento di attività di attuazione, gestione, controllo, monitoraggio e valutazione interna del Progetto. La TFI-MAP svolge, altresì, assistenza tecnica alle Regioni su tematiche trasversali e multiregionali (es. Piani Regionali per l'Internazionalizzazione, Progetti Paese, etc.).

2. Assistenza tecnica alle Regioni Obiettivo 1

Tale azione si divide in tre principali linee di intervento:

1. Presidi Regionali di assistenza tecnica ;
2. Scouting all'estero;
3. Tutoraggio e studi pilota per lo sviluppo di progetti partenariali internazionali imprenditoriali.

2.1 Presidi Regionali di assistenza tecnica

Detta azione, realizzata in collaborazione con l'ICE, è intesa a soddisfare la richiesta delle Regioni di disporre in loco di un supporto day-by-day sull'internazionalizzazione. A tal fine è stata prevista la costituzione, in ciascuna Regione, di Presidi Regionali di assistenza tecnica formati da team di esperti, con esperienza professionali sull'internazionalizzazione. Al 31 dicembre 2003 i Presidi Regionali

sono operativi in ciascuna delle sei Regioni Ob.1. Nel corso del 2004 è prevista l'assunzione diretta della assistenza tecnica dei Presidi Regionali da parte del Ministero delle Attività Produttive e la costituzione del Presidio Regione Molise che usufruisce della assistenza tecnica a valere sul PON ATAS 2000-2006.

2.2 Scouting all'estero

Tale azione, realizzata in collaborazione con l'ICE, mira a fornire un supporto alle Regioni per la corretta individuazione delle aree/settori esteri maggiormente rilevanti in relazione alle produzioni regionali delle aree Obiettivo 1. Nel corso dell'annualità 2003 sono state realizzate 28 azioni a carattere multiregionale.

Nel corso dell'annualità 2004 verranno realizzati direttamente dal Ministero delle Attività Produttive, attraverso la Task Force per l'Internazionalizzazione, approfondimenti tematici regionali per specifici paesi esteri.

2.3 Tutoraggio e studi pilota per lo sviluppo di progetti partenariali internazionali imprenditoriali.

Tale azione, realizzata in collaborazione con SIMEST S.p.A., ha l'obiettivo di accrescere, attraverso la partecipazione allo sviluppo di progetti di internazionalizzazione, le capacità progettuali imprenditoriali delle imprese ubicate nelle Regioni Obiettivo 1. Le attività di assistenza tecnica (tutoraggio) verranno rese a favore di raggruppamenti di imprese individuati di concerto con le Regioni, per singoli settori e paesi esteri.

3. Collegamento di reti informative per i servizi all'internazionalizzazione

Tale intervento mira a creare un "Portale sulla internazionalizzazione" diretto a razionalizzare in un unico ambiente operativo le varie informazioni, disponibili sulla rete, rilevanti per "avviare" un percorso di internazionalizzazione. Al Portale verranno collegati i siti regionali delle aree Obiettivo 1, con riferimento alle informazioni prodotte sull'internazionalizzazione. È previsto l'inserimento di un sistema di riconoscimento unico per ricevere l'autorizzazione all'accesso a tutte le fonti informative sulla internazionalizzazione ("single sign-on"). In pratica non sarà più necessario per il potenziale utente iscriversi in più siti per accedere alle diverse fonti di informazioni in quanto l'utente verrà simultaneamente ed immediatamente riconosciuto da tutte le fonti che avranno aderito al Portale.

L'implementazione del Portale è affidata all'ICE che usufruisce, per la parte di sviluppo tecnologico, delle competenze della Società ICE Informazioni Telematiche.

9.2 Il sistema di sostegno finanziario

9.2.1 I servizi finanziari offerti da SIMEST³

Istituita come società per azioni nel 1990, SIMEST è controllata dal MAP e partecipata da banche, associazioni imprenditoriali e di categoria. Il sostegno offerto alle imprese nella loro attività all'estero è articolato in strumenti finanziari che riguardano entrambe le modalità di internazionalizzazione, commerciale e produttiva. Nei paragrafi successivi, sono analizzati i principali servizi offerti da SIMEST, la loro struttura e dinamica nel 2003.

L'agevolazione finanziaria del credito all'esportazione⁴

Lo strumento persegue la finalità di consentire alle imprese esportatrici italiane di offrire alla controparte estera dilazioni di pagamento a condizioni competitive⁵. Sono agevolabili le esportazioni concernenti forniture di macchinari e impianti, studi, progettazioni, lavori e servizi, mentre sono escluse le esportazioni di beni di consumo (durevoli e non durevoli) e semilavorati o beni intermedi non destinati in via esclusiva a essere integrati in beni di investimento.

Nel corso del 2003 l'attività agevolativa ha riguardato 112 operazioni, per un credito capitale dilazionato di 2.699 milioni di euro, in flessione rispetto al precedente anno sia per numero delle operazioni (-18%) sia per importi agevolati (-21%). Il fenomeno è correlato essenzialmente alla debole congiuntura e al non positivo andamento delle esportazioni che hanno contraddistinto l'economia italiana nell'anno appena trascorso. La riduzione ha interessato sia gli smobilizzi (-13%) che, soprattutto, gli interventi posti in essere sotto forma di finanziamenti (-40%).

³ Salvo diversa specificazione in nota, il paragrafo 9.2.1 è stato redatto da Graziano Severini – Ministero delle Attività Produttive, Direzione Generale per le Politiche di Internazionalizzazione.

⁴ Redatto da Alessandra D'Intinosante – Ministero delle Attività Produttive, Direzione Generale per le Politiche di Internazionalizzazione.

⁵ Nel caso di credito fornitore (la dilazione di pagamento è concessa direttamente dall'impresa italiana esportatrice alla controparte estera), il finanziamento è costituito dallo smobilizzo di titoli, normalmente effettuato da un *forfaiter*, e l'intervento agevolativo è volto a coprire la differenza tra il valore attuale dei titoli al tasso agevolato e il valore del credito scontato a un tasso ritenuto congruo dalla SIMEST. Ricorrono a tale forma di intervento soprattutto imprese di piccola e media dimensione per esportazioni di macchinari o piccoli impianti, di importo contenuto.

Nel caso di credito finanziario (il credito concesso all'acquirente/committente estero per il regolamento di esportazioni italiane è intermediato da soggetti finanziari), la SIMEST effettua un intervento cosiddetto di stabilizzazione nei confronti della banca finanziatrice, assicurando, nel corso del finanziamento, la copertura dell'eventuale differenza tra il costo della raccolta a breve e il tasso agevolato posto a carico del beneficiario del finanziamento. L'intervento descritto si esplica in prevalenza su finanziamenti di importo rilevante, concessi dalle banche ad acquirenti esteri di impianti e infrastrutture.

**CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE
DISTRIBUZIONE PER TIPO DI OPERAZIONI**
(milioni di euro e variazioni percentuali sull'anno precedente)

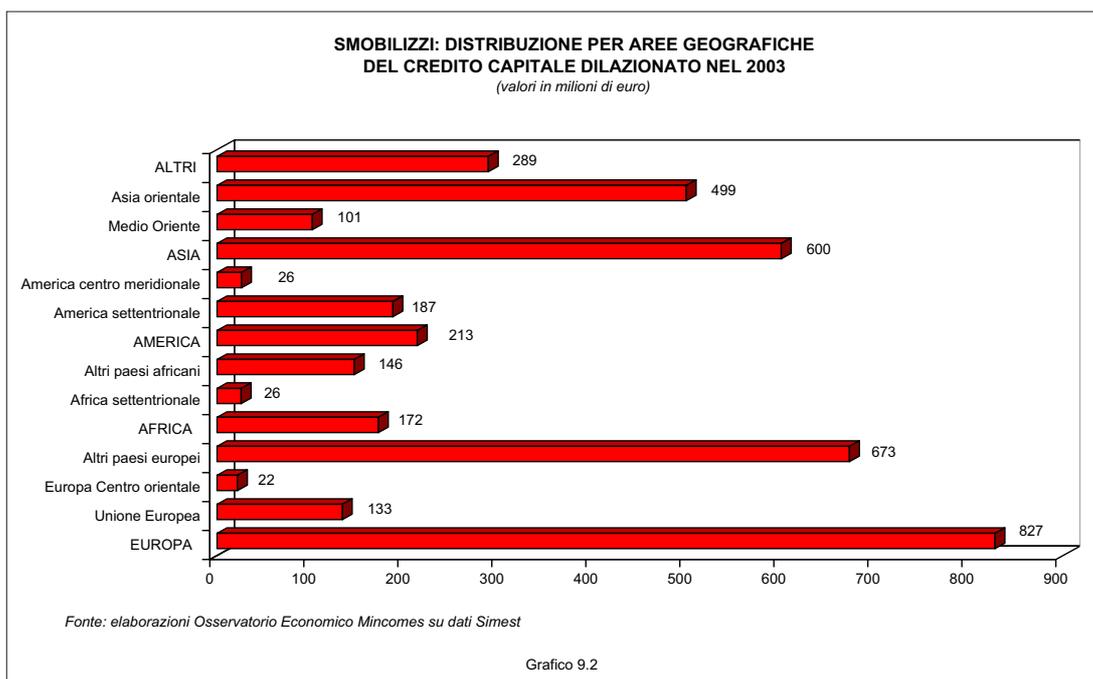
TIPO DI OPERAZIONI	2001		2002		2003	
	numero operazioni	credito capitale dilazionato	numero operazioni	credito capitale dilazionato	numero operazioni	credito capitale dilazionato
Smobilizzi	67	1.546	107	2.424	88	2.100
Var %	-28,7	-15,9	59,7	56,8	-17,8	-13,4
Finanziamenti	15	307	29	991	24	598
Var %	-44,4	-85,7	93,3	222,8	-17,2	-39,6
TOTALE	82	1.853	136	3.415	112	2.699
Var %	-32,2	-53,6	65,9	84,3	-17,6	-21,0

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Mincomes su dati Mediocredito Centrale e Simest

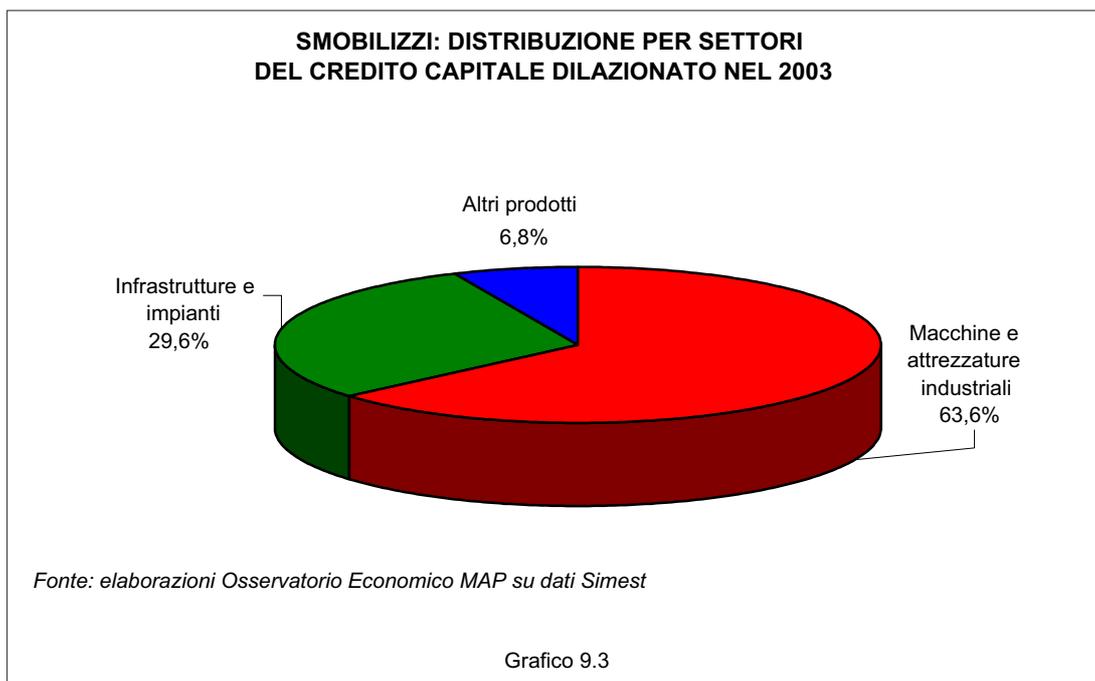
Tavola 9.1

Smobilizzi

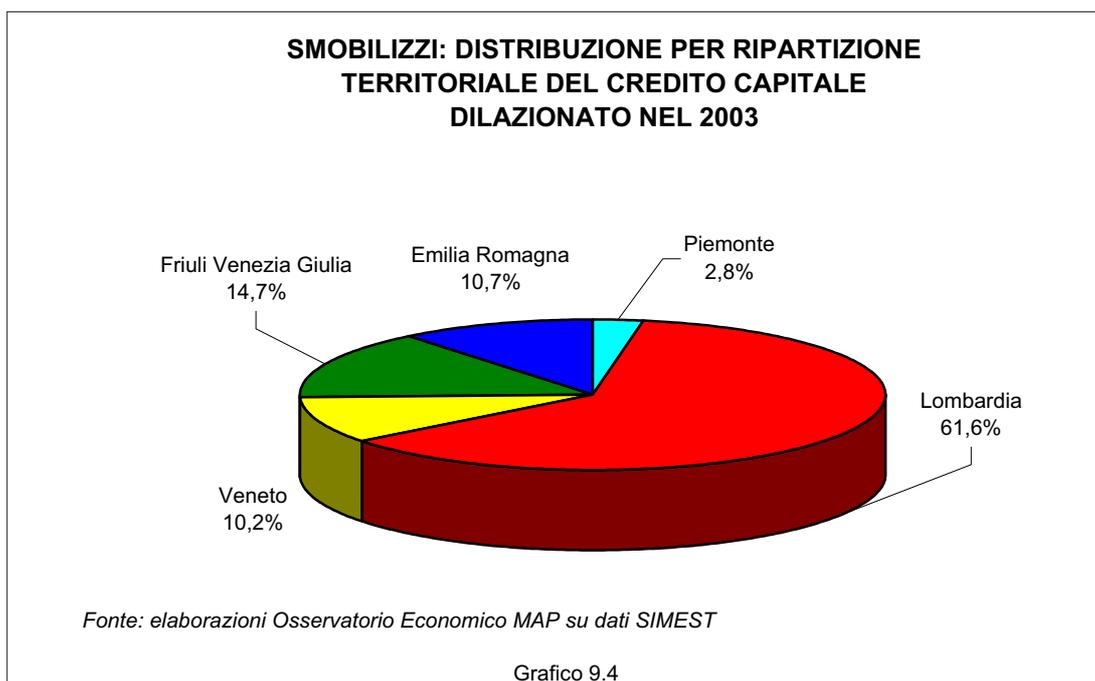
L'analisi della distribuzione geografica delle agevolazioni concesse sotto forma di smobilizzi mette in luce che nel 2003 le aree di maggiore operatività del programma agevolativo sono state l'Europa e l'Asia, in cui si sono concentrati complessivamente poco meno dei due terzi del totale degli importi agevolati. La Turchia e la Cina si sono rivelati i principali mercati di destinazione delle forniture agevolate, con un'incidenza rispettivamente del 25% e del 18% del complessivo credito capitale dilazionato.



Con riferimento ai settori merceologici, il 2003 ha confermato il sempre più frequente ricorso allo smobilizzo per il finanziamento delle esportazioni di macchine e attrezzature industriali, che hanno pesato per il 64% del credito capitale dilazionato concesso.



I dati relativi alla provenienza territoriale delle imprese beneficiarie dimostrano che il ricorso allo smobilizzo è stato limitato a poche regioni dell'Italia settentrionale, a eccezione della Toscana, in cui tuttavia l'entità dell'intervento ha avuto un'incidenza minima. Tra esse, la sola Lombardia ha rappresentato oltre il 61% del totale del credito capitale dilazionato.



L'analisi per classi dimensionali relativa al 2003 conferma la prevalenza delle grandi imprese, che hanno inciso per il 53% delle operazioni e il 64% del credito capitale dilazionato.

CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE - SMOBILIZZI
DISTRIBUZIONE PER DIMENSIONI AZIENDALI
(in percentuale)

CLASSI DI DIMENSIONE AZIENDALE	numero operazioni			credito capitale dilazionato		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Piccole e medie imprese ⁽¹⁾	56,7	43,9	46,6	60,6	36,0	36,1
Grandi imprese	43,3	56,1	53,4	39,4	64,0	63,9
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

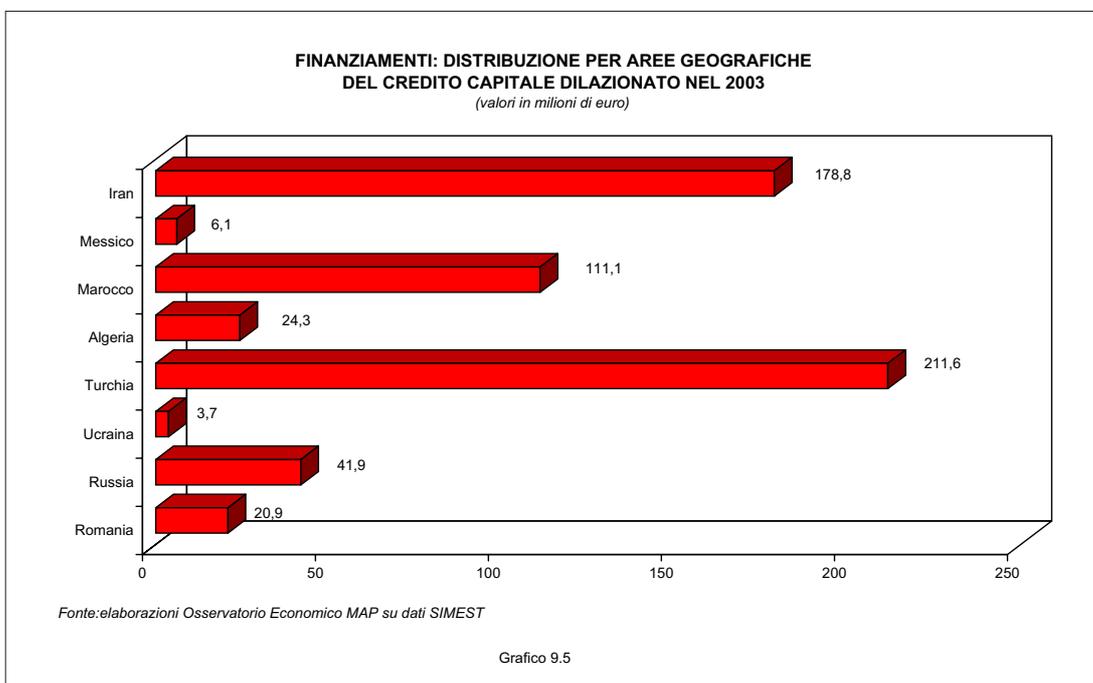
(1) Per la definizione di piccola e media impresa vengono adottati i parametri indicati nel Decreto del Ministro dell'Industria del 18 settembre 1997 ("Adeguamento alla disciplina comunitaria dei criteri di individuazione delle piccole e medie imprese").

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico MAP su dati Simest

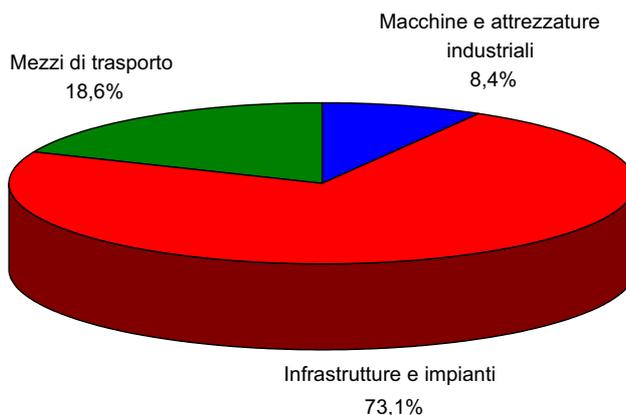
Tavola 9.2

Finanziamenti

Il 2003 è stato caratterizzato dalla concentrazione delle agevolazioni concesse sotto forma di finanziamenti in soli otto paesi. Gli interventi di importo più rilevante sono stati effettuati in Turchia, Marocco e Iran.



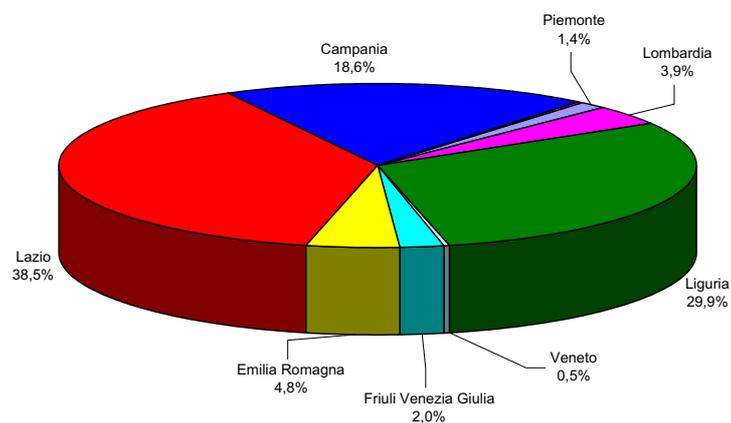
Tra i settori destinatari dell'agevolazione si è confermato prioritario quello relativo alle infrastrutture e agli impianti, con un'incidenza pari a circa i due terzi del totale. Da segnalare la rilevanza assunta nel 2003 dal comparto dei mezzi di trasporto.

**FINANZIAMENTI: DISTRIBUZIONE PER SETTORI
DEL CREDITO CAPITALE DILAZIONATO NEL 2003**

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico MAP su dati Simest

Grafico 9.6

Nell'anno appena trascorso, Lazio e Liguria si sono rivelate le regioni più attive nell'utilizzo dello strumento, facendo registrare un significativo aumento, rispetto al 2002, degli importi agevolati.

**FINANZIAMENTI: DISTRIBUZIONE PER RIPARTIZIONE TERRITORIALE
DEL CREDITO CAPITALE DILAZIONATO NEL 2003**

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico MAP su dati Simest

Grafico 9.7

Rispetto al 2002, il peso delle piccole e medie imprese è aumentato in base al numero delle operazioni, ma si è ridotto con riferimento al credito capitale dilazionato.

CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE - FINANZIAMENTI
DISTRIBUZIONE PER DIMENSIONI AZIENDALI
(in percentuale)

CLASSI DI DIMENSIONE AZIENDALE	numero operazioni			credito capitale dilazionato		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Piccole e medie imprese ⁽¹⁾	13,3	31,0	37,5	2,3	12,7	8,0
Grandi imprese	80,0	58,6	58,3	94,4	75,8	91,6
Altri ⁽²⁾	6,7	10,3	4,2	3,3	11,5	0,4
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Per la definizione di piccola e media impresa vengono adottati i parametri indicati nel Decreto del Ministro dell'Industria del 18 settembre 1997 ("Adeguamento alla disciplina comunitaria dei criteri di individuazione delle piccole e medie imprese").

(2) Crediti open o imprese non classificabili.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico MAP su dati Simest

Tavola 9.3

Il sostegno pubblico per gli investimenti all'estero

L'attività di SIMEST nel promuovere l'internazionalizzazione produttiva si articola secondo due tipologie complementari. Sotto il profilo della condivisione del rischio di impresa, SIMEST può acquisire una partecipazione fino al 25% del capitale sociale delle società costituite all'estero sia partecipate interamente da imprese italiane che realizzate nella forma di imprese miste, che prevedono cioè la presenza di partner stranieri. Analoga alla Legge 100/90, circa l'attività di copartecipazione di SIMEST al capitale, è la legge 19/91, che prevede attraverso FINEST le stesse forme di incentivazione per le imprese del Triveneto a fronte di partecipazioni in imprese dell'Europa centro-orientale. Per quanto riguarda invece il rischio di credito, SIMEST consente all'impresa italiana che beneficia dell'appoggio descritto in precedenza, di ottenere l'accesso alle agevolazioni per il finanziamento, nella forma di contributo agli interessi (50% del tasso di riferimento) della propria quota di partecipazione nell'impresa estera.

Per l'attività di partecipazione diretta nel capitale dell'impresa estera, si nota una netta predominanza dell'area dell'Europa centro-orientale con 93 progetti su un totale di 126 e ciò è spiegabile non solo per l'alto numero di partecipazioni approvate da FINEST (che per statuto si rivolge solo a questa area), ma anche per il rinnovato interesse che dimostrano le imprese italiane per le economie europee in fase di transizione. In quest'area, il primo posto è occupato dalla Romania in termini di progetti approvati (28 nel 2003); Croazia e Russia primeggiano invece per gli importi dell'intervento (rispettivamente 9,5 e 8,6 mln di euro).

A livello mondiale, la Cina è il principale paese in termini di importi approvati con circa 12,8 milioni di euro; significative sono pure le cifre rivolte al Brasile (3,9 milioni di euro) e agli Stati Uniti (2,1 milioni di euro).

AGEVOLAZIONI PER GLI INVESTIMENTI ALL'ESTERO
(Legge 100/90 - Legge 19/91):
PARTECIPAZIONI APPROVATE NEL 2003
(distribuzione per aree geografiche)

AREE	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (milioni di euro)	distribuzione percentuale
Europa centro-orientale	93	73,8	45,5	64,8
Africa settentrionale	3	2,4	0,7	1,0
America settentrionale	6	4,8	2,2	3,1
America centro-meridionale	5	4,0	5,3	7,5
Medio Oriente	2	1,6	0,5	0,7
Asia Orientale	12	9,5	12,8	18,2
Altri ⁽¹⁾	5	4,0	3,3	4,7
MONDO	126	100,0	70,3	100,0

(1) Trattasi di partecipazioni per le quali non è individuabile l'area di intervento

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico MAP su dati Simest

Tavola 9.4

Il settore che ha maggiormente utilizzato questo strumento è quello delle infrastrutture e dell'edilizia con 31 progetti approvati per un valore complessivo di 18,7 milioni di euro. Importanti sono inoltre i comparti dei servizi e dell'elettromeccanico per numerosità delle iniziative (rispettivamente 16 e 15 progetti), quelli dei servizi e del credito per valore degli importi (rispettivamente 8,2 e 8,0 milioni di euro).

AGEVOLAZIONI PER GLI INVESTIMENTI ALL'ESTERO
(Legge 100/90 - Legge 19/91)
PARTECIPAZIONI APPROVATE NEL 2003
(distribuzione per settori)

SETTORI	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (milioni di euro)	distribuzione percentuale
Agro / Alimentare	8	6,3	4,1	5,8
Carta/Cartotecnica	4	3,2	2,2	3,1
Commercio	4	3,2	3,6	5,1
Credito	7	5,6	8,0	11,4
Edilizia/Costruzioni ⁽¹⁾	31	24,6	18,7	26,6
Elettromeccanico/Meccanico	15	11,9	3,5	5,0
Elettronico/Informatico	8	6,3	5,9	8,4
Gomma/Plastica	7	5,6	2,7	3,9
Legno/Arredamento	10	7,9	3,3	4,8
Servizi	16	12,7	8,2	11,7
Tessile/Abbigliamento	6	4,8	5,3	7,5
Varie	10	7,9	4,6	6,6
TOTALE	126	100,0	70,3	100,0

(1) comprendono anche le public utilities

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico MAP su dati Simest

Tavola 9.5

Per quanto riguarda gli interventi agevolativi a titolo di capitale di credito dilazionato concessi per la quota di partecipazione dell'impresa italiana in quella estera (art. 4 L.100/90), si registra un'inversione di tendenza rispetto al 2002: nonostante il numero dei progetti sia aumentato (da 78 a 84), l'importo finanziato è diminuito fortemente nel 2003 passando da 264,7 milioni di euro a 171,4 milioni.

Rispetto all'anno precedente il 2003 ha visto un peso crescente delle piccole medie imprese sul numero delle iniziative (dal 50% del 2002 al 57,1% del 2003).

FINANZIAMENTI AGEVOLATI PER GLI INVESTIMENTI ALL'ESTERO
DISTRIBUZIONE PER DIMENSIONI AZIENDALI
(valori in percentuale)

CLASSI DI DIMENSIONE AZIENDALE	numero operazioni		importo	
	2002	2003	2002	2003
Piccole e medie imprese ⁽¹⁾	50,0	57,1	15,3	20,2
Grandi imprese	50,0	42,9	84,7	79,8
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Per la definizione di piccola e media impresa vengono adottati i parametri indicati nel Decreto del Ministro dell'Industria del 18 settembre 1997 ("Adeguamento alla disciplina comunitaria dei criteri di individuazione delle piccole e medie imprese").

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico MAP su dati Simest

Tavola 9.6

Per le imprese italiane che hanno usufruito di questo strumento le aree di maggior richiamo si confermano l'Europa centro-orientale e l'Asia (rispettivamente 63% e 13% del totale degli interventi). Da sottolineare la crescita del Nord America che è passato dal 2,5% al 7,1%. La Romania si conferma il primo paese destinatario per numero di interventi di finanziamento agevolato finalizzati all'investimento, seguita da Cina, Polonia e Stati Uniti. Dal punto di vista dell'ammontare, invece, Repubblica Ceca (45,2 milioni di euro), Stati Uniti (35,2) e Repubblica Dominicana (9,8) risultano i principali paesi di destinazione.

FINANZIAMENTI AGEVOLATI PER GLI INVESTIMENTI ALL'ESTERO
DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE
(anno 2003)

AREE E PAESI	numero	distribuzione	importo	distribuzione
	operazioni	percentuale		(milioni di euro)
Europa Centro - Orientale C.S.I.	53	63,1	95,2	55,5
Mediterraneo e M.O.	6	7,1	9,5	5,5
Nord America	6	7,1	35,2	20,5
America Latina e Caraibi	8	9,5	18,0	10,5
Asia	11	13,1	13,5	7,9
MONDO	84	100,0	171,4	100,0

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico MAP su dati Simest

Tavola 9.7

L'analisi per settori produttivi rileva il settore del credito al primo posto con 40 milioni di euro di finanziamenti ricevuti, seguito dal settore elettromeccanico con 29,1 milioni di euro e da quello dei servizi con 27 milioni di euro.

FINANZIAMENTI AGEVOLATI PER GLI INVESTIMENTI ALL'ESTERO
DISTRIBUZIONE PER SETTORI
 (anno 2003)

SETTORI	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (milioni di euro)	distribuzione percentuale
Agro/Alimentare	6	7,1	2,8	1,6
Altri	5	6,0	2,9	1,7
Chimico Farmaceutico	1	1,2	0,9	0,5
Credito	1	1,2	40,0	23,3
Edilizia/Costruzioni	6	7,1	25,1	14,6
Elettromeccanico/Meccanico	21	25,0	29,1	17,0
Elettronico/Informatico	3	3,6	3,5	2,0
Gomma/Plastica	1	1,2	2,0	1,2
Legno/Arredamento	10	11,9	9,4	5,5
Metallurgico/Siderurgico	1	1,2	0,5	0,3
Servizi	9	10,7	27,0	15,8
Tessile/Abbigliamento	14	16,7	18,2	10,6
Turistico/Albeghiero	6	7,1	10,0	5,8
TOTALE	84	100,0	171,4	100,0

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico MAP su dati Simest

Tavola 9.8

I NUOVI FONDI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE*

Nel corso dell'anno 2003 sono state portate a termine tutte le procedure amministrative relative all'istituzione di Fondi di venture capital destinati ad aree geografiche ritenute strategiche per l'internazionalizzazione delle imprese italiane: area balcanica, area mediterranea, Cina, Russia e paesi caucasici.

Si tratta di fondi rotativi pubblici messi a disposizione delle imprese per effettuare operazioni di venture capital; tali interventi sono aggiuntivi rispetto alle quote di partecipazione della SIMEST e/o della FINEST acquisite ai sensi della legge 100/90 e della legge 19/91.

A differenza della legge 100 e della legge 19, sull'intervento SIMEST/FINEST a valere sui fondi di venture capital non è richiesta alcuna garanzia all'imprenditore.

Anche in tali tipologie di intervento il riacquisto delle quote azionarie deve avvenire dopo un massimo di 8 anni.

Grazie a tali interventi la partecipazione finanziaria pubblica può arrivare fino al 49%, con indubbi vantaggi per le aziende sia finanziari sia in termini di distribuzione del rischio.

L'Amministrazione ha incaricato della gestione dei fondi la SIMEST SpA e, per quanto riguarda uno dei due Fondi Balcani previsti dalla l. 84/2001, la FINEST SpA.

Lo stanziamento totale previsto è di circa 234 milioni di euro, così ripartito:

FONDO JUGOSLAVIA e BALCANI: 60 milioni di euro.

FONDO PER I PAESI MEDITERRANEI E L'AFRICA: 64 milioni di euro

FONDO REPUBBLICA POPOLARE CINESE: 40 milioni di euro.

FONDO RUSSIA, UCRAINA e PAESI CAUCASICI: 70 milioni di euro

* Redatto da Barbara Clementi – Ministero delle Attività Produttive, Direzione Generale per le Politiche di Internazionalizzazione.

I finanziamenti a tasso agevolato per i programmi di penetrazione commerciale

Previsto dall'art.2 della legge 394/81, questo strumento riguarda progetti commerciali (uffici di rappresentanza, filiali di vendita, spazi espositivi) che prevedono la costituzione di una struttura permanente all'estero in paesi extra-UE. L'agevolazione consiste in un finanziamento (fino a circa 2 milioni di euro) concesso al tasso agevolato del 40% del tasso di riferimento rimborsabile in 7 anni.

Durante l'anno 2003, il ricorso a questo strumento ha confermato valori analoghi a quelli registrati l'anno precedente: 188 operazioni accolte contro le 186 del 2002, per un ammontare pari a 210,5 milioni di euro.

**FINANZIAMENTI PER PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE
DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE**

AREEE GEOGRAFICHE	2002				2003			
	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (milioni di euro)	distribuzione percentuale	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (milioni di euro)	distribuzione percentuale
Europa Occidentale extra U.E. ⁽¹⁾	2	1,1	3,6	1,7	0	0,0	0,0	0,0
Europa Centro Orientale - C.S.I.	52	28,0	48,4	22,7	71	37,8	69,4	33,0
Mediterraneo e Medio Oriente	8	4,3	6,9	3,2	9	4,8	8,9	4,2
Africa Subsahariana	2	1,1	2,1	1,0	2	1,1	1,0	0,5
Nord America	71	38,2	99,6	46,8	65	34,6	80,5	38,2
America Latina e Caraibi	20	10,8	20,3	9,5	21	11,2	26,1	12,4
Asia	30	16,1	30,1	14,1	19	10,1	22,6	10,7
Oceania	1	0,5	2,0	0,9	1	0,5	2,1	1,0
MONDO	186	100,0	212,9	100,0	188	100,0	210,5	100,0

(1) I paesi membri dell'Unione europea non rientrano tra i destinatari, secondo quanto stabilito dalla legge 394 del 1981, delle operazioni oggetto di agevolazione.

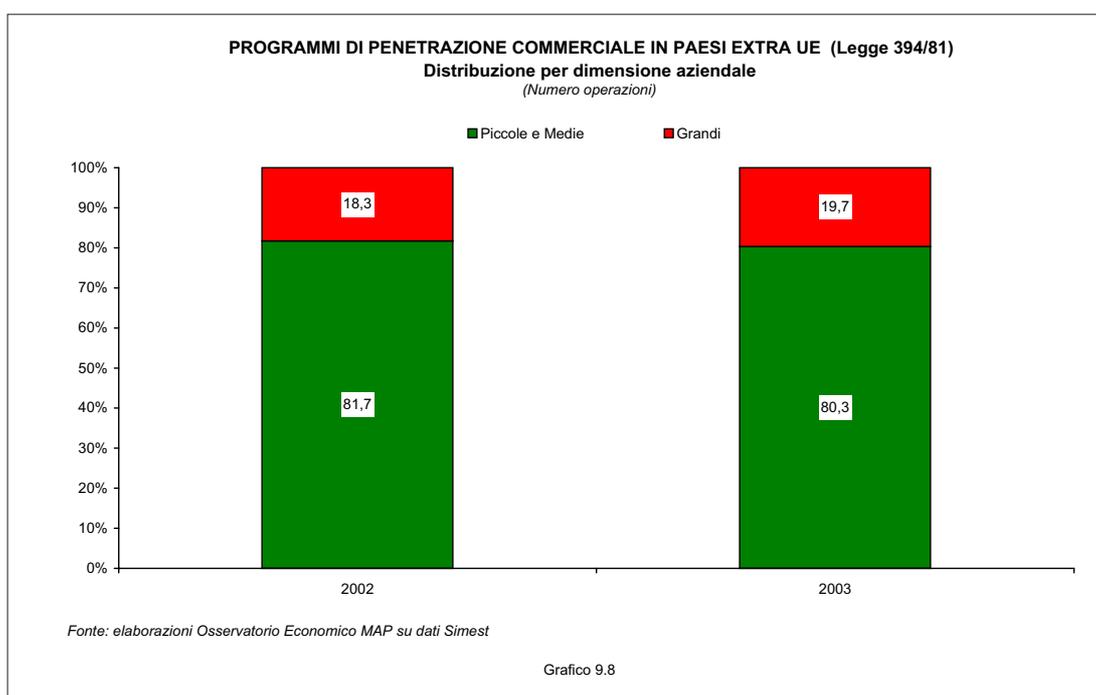
Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico MAP su dati Simest

Tavola 9.9

Significativo è stato il cambiamento delle aree geografiche di destinazione di tali progetti: c'è stato uno spostamento delle operazioni rivolte verso l'Europa centro-orientale (aumentate del 36,5% in termini di numero e del 43,4% in termini di importo), controbilanciato dalla diminuzione verso Nord America e Asia.

Gli Stati Uniti (65 operazioni) restano il paese con la più alta intensità di investimenti permanenti, seguiti dalla Federazione Russa (20 operazioni) e dalla Romania (15 operazioni), mentre la Cina, che nel 2002 si era attestata al secondo posto, ora occupa la quarta posizione (14 operazioni).

Per quanto riguarda le dimensioni delle imprese richiedenti, il 2003 registra l'80% di Piccole e Medie Imprese (PMI) e il 20% di Grandi Imprese (GI), rispetto all'82% e 18% del 2002. Il divario esistente tra piccole e grandi riflette la situazione del mercato del credito italiano caratterizzato dalla maggiore difficoltà delle PMI di reperire fonti di finanziamento nel settore privato.



Tali imprese sono dislocate in netta prevalenza in Lombardia (46), seguita dal Veneto e dalla Emilia Romagna con lo stesso numero di finanziamenti accolti (27) e dalla Toscana (26) con una distribuzione che ricalca quella del 2002.

FINANZIAMENTI PER PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE
DISTRIBUZIONE PER REGIONI

REGIONI	2002				2003			
	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (milioni di euro)	distribuzione percentuale	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (milioni di euro)	distribuzione percentuale
Piemonte	12	6,5	9,3	4,4	22	11,7	23,8	11,3
Lombardia	55	29,6	67,7	31,8	46	24,5	49,8	23,7
Liguria	0	0,0	0,0	0,0	4	2,1	5,2	2,5
Italia nord-occidentale	67	36,0	77,0	36,2	72	38,3	78,8	37,4
Trentino Alto Adige	2	1,1	3,1	1,5	1	0,5	1,4	0,7
Veneto	35	18,8	40,6	19,1	27	14,4	29,5	14,0
Friuli Venezia Giulia	6	3,2	6,2	2,9	1	0,5	2,1	1,0
Emilia Romagna	36	19,4	44,5	20,9	27	14,4	34,6	16,4
Italia nord-orientale	79	42,5	94,4	44,3	56	29,8	67,6	32,1
Toscana	20	10,8	17,5	8,2	26	13,8	24,6	11,7
Umbria	4	2,2	6,8	3,2	2	1,1	2,7	1,3
Marche	3	1,6	3,9	1,8	12	6,4	12,8	6,1
Lazio	6	3,2	8,4	3,9	9	4,8	10,6	5,0
Italia centrale	33	17,7	36,6	17,2	49	26,1	50,7	24,1
Abruzzo	0	0,0	0,0	0,0	1	0,5	0,3	0,1
Campania	4	2,2	3,0	1,4	6	3,2	7,9	3,8
Puglia	2	1,1	1,2	0,6	2	1,1	3,1	1,5
Basilicata	1	0,5	0,8	0,4	1	0,5	0,7	0,3
Italia meridionale	7	3,8	5,0	2,3	10	5,3	12,0	5,7
Sardegna	0	0,0	0,0	0,0	1	0,5	1,2	0,6
Italia insulare	0	0,0	0,0	0,0	1	0,5	1,2	0,6
TOTALE	186	100,0	212,9	100,0	188	100,0	210,5	100,0

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico MAP su dati Simest

Tavola 9.10

I finanziamenti a tasso agevolato per la partecipazione a gare internazionali

Lo strumento prevede il finanziamento a tasso agevolato delle spese da sostenere per la predisposizione delle offerte di partecipazione a gare internazionali (Legge 304/90 G.U. n. 251 del 26/10/90). Sono considerate internazionali, le gare indette da paesi e organismi non appartenenti all'Unione Europea. Il tipo di agevolazione è pari al 40% del tasso di riferimento variabile stabilito per le operazioni di credito all'esportazione con raccolta sul mercato interno. L'utilizzo di questo strumento è leggermente diminuito, registrando infatti 17 programmi contro i 19 dell'anno precedente, per un importo di circa 2,6 milioni di euro.

Le aree geografiche di maggior richiamo si confermano il Mediterraneo e il Medio Oriente (10 programmi), seguite dall'Europa centro-orientale (6) e dall'America Latina (1). Non risultano presenti l'Asia e l'Africa subsahariana, che nel 2002 si era attestata al secondo posto.

**FINANZIAMENTI PER LA PARTECIPAZIONE A GARE INTERNAZIONALI
DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE**

AREE GEOGRAFICHE	2002				2003			
	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (milioni di euro)	distribuzione percentuale	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (milioni di euro)	distribuzione percentuale
Europa Centro Orientale - C.S.I.	1	5,3	0,1	3,3	6	35,3	0,5	19,2
Mediterraneo e Medio Oriente	11	57,9	2,3	76,7	10	58,8	1,9	73,1
Africa Subsahariana	5	26,3	0,3	10,0	0	0,0	0,0	0,0
America Latina e Caraibi	1	5,3	0,1	3,3	1	5,9	0,2	7,7
Asia	1	5,3	0,2	6,7	0	0,0	0,0	0,0
MONDO	19	100,0	3,0	100,0	17	100,0	2,6	100,0

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico MAP su dati Simest

Tavola 9.11

I paesi in cui si è avuta la maggiore partecipazione a gare, da parte di imprese italiane, sono stati nell'ordine l'Algeria (9 programmi), l'Azerbaijan (3 programmi) e la Romania (2 programmi). Questo tipo di agevolazione tocca in particolar modo il settore delle infrastrutture, dove l'aggiudicazione delle commesse avviene di consuetudine tramite la partecipazione a gare internazionali: 13 programmi su 17 si riferiscono proprio ai comparti delle costruzioni e della produzione e distribuzione di energia elettrica, gas e acqua; i restanti 4 programmi approvati sono andati invece all'attività di ricerca e informatica.

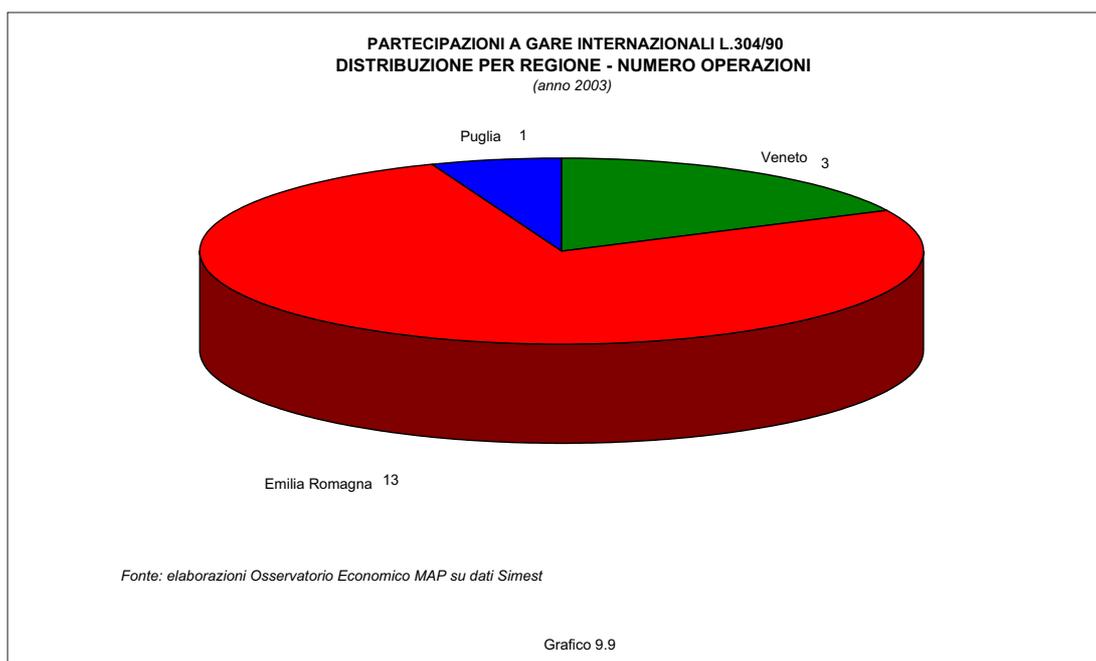
**FINANZIAMENTI PER LA PARTECIPAZIONE A GARE INTERNAZIONALI
DISTRIBUZIONE PER SETTORI**

SETTORI	2002				2003			
	numero operazioni	distribuzione percentuale	importi (milioni di euro)	distribuzione percentuale	numero operazioni	distribuzione percentuale	importi (milioni di euro)	distribuzione percentuale
Attività immobiliare, noleggio, informatica ricerca, altre	1	5,3	0,1	3,3	4	23,5	0,2	7,7
Apparecchi medicali, di precisione e strumenti ottici	1	5,3	0,2	6,7	0	0,0	0,0	0,0
Costruzioni	15	78,9	2,2	73,3	12	70,6	1,4	53,8
Produzione e distribuzione di energia	0	0,0	0,0	0,0	1	5,9	1,0	38,5
Riciclaggio	2	10,5	0,5	16,7	0	0,0	0,0	0,0
TOTALE	19	100	3,0	100	17	100	2,6	100

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico MAP su dati Simest

Tavola 9.12

La distribuzione territoriale dei beneficiari di tale agevolazione segnala che 13 operazioni sono riferite a imprese dell'Emilia Romagna, 3 a imprese del Veneto e 1 in Puglia, con una prevalenza delle grandi imprese (12) sulle PMI (5).



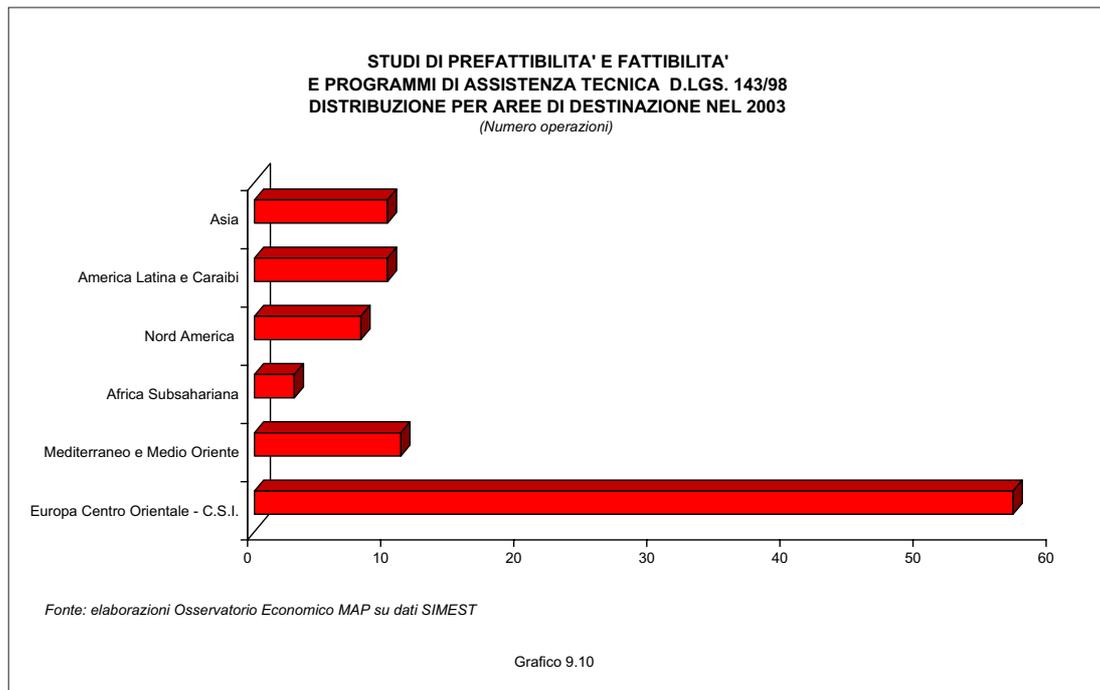
I finanziamenti per gli studi di pre-fattibilità e fattibilità e per i programmi di assistenza tecnica

Lo scopo dello strumento è di finanziare le spese relative a studi finalizzati all'investimento o alla penetrazione commerciale sui mercati extra UE, e i programmi di assistenza tecnica collegati all'esportazione di macchinari e beni d'investimento. Tale forma di agevolazione viene ritenuta molto valida dalle imprese in quanto permette di effettuare un primo passo verso quella che sarà la strada dell'internazionalizzazione, sia in forma commerciale che produttiva.

L'agevolazione consente di rimborsare il finanziamento ricevuto con il pagamento del 25% del tasso di riferimento fino a un massimo di 361.000 euro.

Il 2003 conferma il trend positivo registrato nell'anno 2002 con un aumento dell'utilizzo di questo strumento pari al 25% di nuove domande (99 contro le 79 del 2002) per un importo complessivo di 21,3 milioni di euro.

L'Europa centro-orientale si segnala al primo posto con il 58% delle domande accolte; i paesi che hanno registrato la più alta intensità di studi di pre-fattibilità e fattibilità sono stati la Romania, gli Stati Uniti e la Serbia Montenegro mentre per ciò che riguarda l'assistenza tecnica, i programmi si sono indirizzati prevalentemente in Romania e Polonia, con rispettivamente 6 e 4 operazioni accolte.



Le imprese italiane che maggiormente ricorrono ai finanziamenti, sono dislocate in Lombardia (24), seguita da Emilia Romagna e Veneto rispettivamente con 14 e 16 programmi e Piemonte (12).

**STUDI DI PREFATTIBILITA' E FATTIBILITA' E PROGRAMMI DI ASSISTENZA TECNICA
DISTRIBUZIONE PER REGIONI**

REGIONI	2002				2003			
	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (milioni di euro)	distribuzione percentuale	numero operazioni	distribuzione percentuale	importo (milioni di euro)	distribuzione percentuale
Piemonte	9	11,4	2,4	11,8	12	12,1	2,7	12,7
Lombardia	15	19,0	3,7	18,1	24	24,2	4,3	20,2
Liguria	1	1,3	0,2	1,0	2	2,0	0,1	0,5
Italia nord-occidentale	25	31,6	6,3	30,9	38	38,4	7,1	33,3
Trentino Alto Adige	0	0,0	0,0	0,0	1	1,0	0,4	1,9
Veneto	13	16,5	3,0	14,7	16	16,2	3,2	15,0
Friuli Venezia Giulia	5	6,3	1,4	6,9	5	5,1	0,9	4,2
Emilia Romagna	14	17,7	3,3	16,2	14	14,1	3,4	16,0
Italia nord-orientale	32	40,5	7,7	37,7	36	36,4	7,9	37,1
Toscana	8	10,1	2,9	14,2	9	9,1	2,2	10,3
Umbria	1	1,3	0,5	2,5	0	0,0	0,0	0,0
Marche	3	3,8	1,1	5,4	2	2,0	0,7	3,3
Lazio	5	6,3	0,8	3,9	6	6,1	1,6	7,5
Italia centrale	17	21,5	5,3	26,0	17	17,2	4,5	21,1
Abruzzo	2	2,5	0,4	2,0	1	1,0	0,3	1,4
Molise	0	0,0	0,0	0,0	1	1,0	0,4	1,9
Puglia	2	2,5	0,3	1,5	2	2,0	0,2	0,9
Basilicata	1	1,3	0,4	2,0	0	0,0	0,0	0,0
Italia meridionale	5	6,3	1,1	5,4	4	4,0	0,9	4,2
Sicilia	0	0,0	0,0	0,0	2	2,0	0,5	2,3
Sardegna	0	0,0	0,0	0,0	2	2,0	0,3	1,4
Italia insulare	0	0,0	0,0	0,0	4	4,0	0,8	3,8
TOTALE	79	100	20,4	100,0	99	100	21,3	100,0

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico MAP su dati Simest

Di queste imprese il 2003 registra, in termini di operazioni accolte, la netta prevalenza delle PMI per entrambe le categorie di finanziamento (89%).

**STUDI DI PREFATTIBILITA' E FATTIBILITA' E PROGRAMMI DI ASSISTENZA TECNICA
DISTRIBUZIONE PER DIMENSIONI AZIENDALI
(in percentuale)**

CLASSI DI DIMENSIONE AZIENDALE	numero operazioni		importo	
	2002	2003	2002	2003
Piccole e medie imprese ⁽¹⁾	73,4	88,9	68,6	82,6
Grandi imprese	26,6	11,1	30,9	17,4
TOTALE	100,0	100,0	99,5	100,0

(1) Per la definizione di piccola e media impresa vengono adottati i parametri indicati nel Decreto del Ministro dell'Industria del 18 settembre 1997 ("Adeguamento alla disciplina comunitaria dei criteri di individuazione delle piccole e medie imprese").

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico MAP su dati Simest

Tavola 9.14

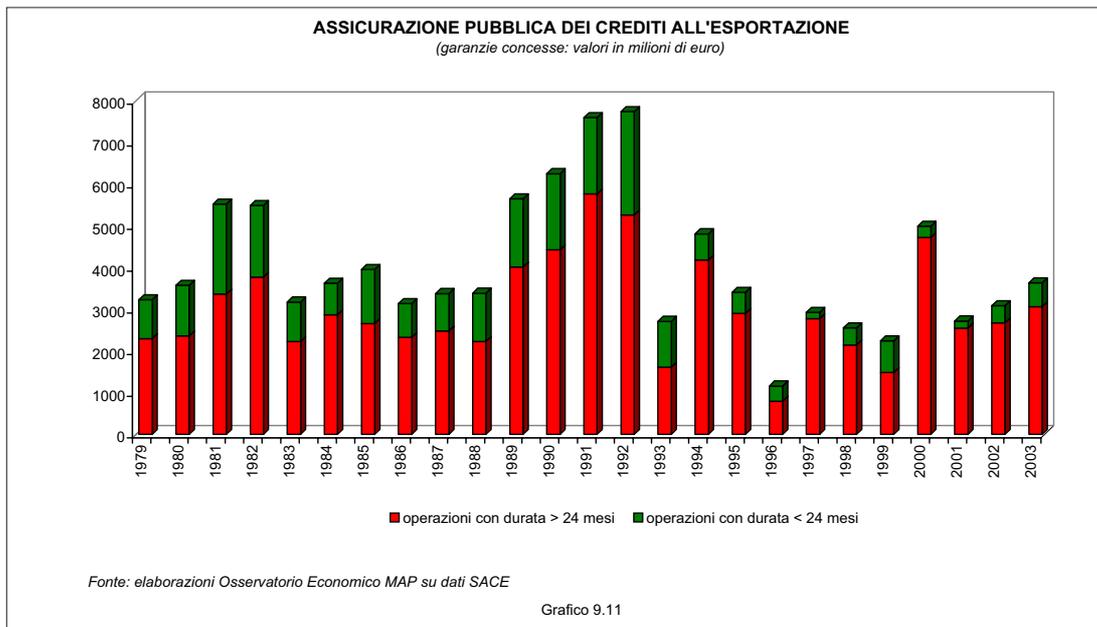
9.2.2 Gli strumenti assicurativi gestiti da SACE⁶

La SACE, Servizi Assicurativi per il Commercio Estero, istituita come ente di diritto pubblico con il decreto legislativo 143/1998, gestisce in Italia l'assicurazione pubblica dei crediti all'esportazione. Il 2003 ha visto in particolare la trasformazione di SACE in Società per Azioni con effetto dal 1 gennaio 2004 (D.L. n. 269 del 30 settembre 2003). Obiettivo dichiarato della riforma è sostenere le imprese con maggiore efficienza ed efficacia attraverso un rafforzamento della solidità patrimoniale, la piena autonomia gestionale e finanziaria e, soprattutto, un ampliamento dei propri strumenti e dei mercati assicurabili. L'attività verrà infatti estesa anche ai paesi appartenenti all'Unione Europea e all'OCSE, finora esclusi dagli interventi assicurativi dell'Istituto, e, attraverso la controllata "SACE BT", ai crediti commerciali a breve termine delle imprese italiane.

L'intervento consiste nell'assumere in assicurazione o riassicurazione i rischi di carattere politico, catastrofico, economico, commerciale e di cambio ai quali sono esposti gli operatori nazionali nelle loro attività con l'estero. Le operazioni assicurabili sono costituite in massima parte dai crediti connessi alle dilazioni di pagamento accordate ad acquirenti e committenti esteri e possono assumere la forma di credito fornitore e credito finanziario (o acquirente). Sono, inoltre, assicurabili gli investimenti diretti all'estero, le operazioni di finanza strutturata e le operazioni di *cross border leasing*. Gli strumenti assicurativi a disposizione delle imprese sono molteplici e diversificati in relazione alle esigenze degli operatori.

Nel 2003, nonostante il debole andamento della domanda nei principali mercati non OCSE, il valore delle garanzie assicurative concesse da SACE ha subito un significativo incremento rispetto all'anno precedente (+17,8%), raggiungendo l'importo di 3.628 milioni di euro, di cui oltre l'84% relativo a operazioni di durata superiore ai 24 mesi.

⁶ Redatto da Alessandra D'Intinosante – Ministero delle Attività Produttive, Direzione Generale per le Politiche di Internazionalizzazione.



La distribuzione geografica degli interventi assicurativi mostra la netta prevalenza, nel 2003, dell'Asia e dell'Europa come aree di destinazione delle operazioni assicurate, con un'incidenza rispettivamente del 36% e del 34% sul totale. Se il peso relativo dell'Asia è rimasto pressoché invariato rispetto all'anno precedente, quello dei paesi europei si è incrementato in misura significativa, soprattutto a seguito delle maggiori garanzie concesse nell'Europa centro-orientale, la cui incidenza sul totale è passata dal 6% al 21%.

ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE
DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE DELLE GARANZIE CONCESSE

AREE E PAESI	2001		2002		2003	
	milioni di euro	peso %	milioni di euro	peso %	milioni di euro	peso %
EUROPA	260	10,0	355	13,8	1.040	33,9
Unione Europea	2	0,1	52	2,0	82	2,7
Europa centro-orientale	145	5,6	159	6,2	640	20,9
Romania	5	0,2	16	0,6	272	8,9
Russia	35	1,3	37	1,4	190	6,2
Altri paesi europei	113	4,4	144	5,6	318	10,4
Turchia	113	4,4	144	5,6	318	10,3
AFRICA	216	8,4	491	19,2	330	10,7
Africa settentrionale	215	8,3	181	7,1	309	10,1
Altri paesi africani	2	0,1	310	12,1	21	0,7
AMERICA	879	34,0	781	30,4	541	17,6
America settentrionale	0	0,0	4	0,1	0	0,0
America centro-meridionale	879	34,0	777	30,3	541	17,6
Brasile	496	19,2	164	6,4	305	10,0
ASIA	1.229	47,6	938	36,6	1.108	36,1
Medio Oriente	1.181	45,7	836	32,6	1.015	33,1
Iran	1.155	44,7	550	21,4	966	31,5
Asia centrale	18	0,7	13	0,5	14	0,4
Asia orientale	30	1,2	90	3,5	79	2,6
OCEANIA	0	0,0	0	0,0	50	1,6
MONDO	2.584	100,0	2.565	100,0	3.069	100,0

* A partire dal 2000, i valori indicati non comprendono le garanzie concesse nell'ambito delle polizze globali e di convenzioni quadro e trattati di riassicurazione con le compagnie italiane, per le quali non è individuabile il paese di destinazione delle esportazioni garantite.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico MAP su dati SACE

A livello di singoli paesi, anche nel 2003 l'Iran ha assorbito la quota più elevata dei nuovi interventi assicurativi, pesando per il 32% del totale; al secondo posto si è collocata la Turchia (10%), seguita da Brasile (10%), Romania (9%) e Russia (6%).

Sul piano della composizione merceologica, nel 2003 il settore prevalente è stato quello della produzione e distribuzione di energia, gas e acqua, che ha rappresentato il 31% del totale degli importi assicurati; al secondo posto si è collocato il settore delle macchine e apparecchi meccanici (27%), seguito dalle costruzioni (11%).

Con riferimento alla ripartizione regionale delle operazioni assicurate⁷, oltre il 57% delle garanzie è stato concesso a favore di imprese con sede nell'Italia settentrionale. Si è notevolmente intensificato il ricorso all'assicurazione pubblica del credito all'esportazione da parte delle imprese dell'Italia centrale, risultate destinatarie nel 2003 del 38% degli interventi: il Lazio in particolare si è collocato al primo posto della graduatoria delle regioni beneficiarie. Seppur in crescita, il ricorso all'assicurazione pubblica nell'Italia meridionale è rimasto ancora un fenomeno marginale, con un'incidenza del 5% sul totale.

ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE DISTRIBUZIONE PER REGIONI DELLE GARANZIE CONCESSE

REGIONI	2001		2002		2003	
	milioni di euro	peso%	milioni di euro	peso%	milioni di euro	peso%
Piemonte	190	7,9	290	12,4	152	5,3
Lombardia	1.197	50,0	1.442	61,8	771	27,0
Liguria	309	12,9	47	2,0	451	15,8
Italia nord-occidentale	1.696	70,8	1.778	76,2	1.374	48,1
Veneto	10	0,4	168	7,2	98	3,4
Friuli Venezia Giulia	111	4,6	30	1,3	108	3,8
Trentino Alto Adige	2	0,1	2	0,1
Emilia Romagna	33	1,4	50	2,1	64	2,2
Italia nord-orientale	154	6,4	250	10,7	271	9,5
Toscana	96	4,0	186	8,0	65	2,3
Umbria	-	0,0	-	0,0	-	0,0
Marche	1	0,0	5	0,2
Lazio	449	18,7	100	4,3	1.003	35,1
Italia centrale	546	22,8	286	12,3	1.072	37,5
Abruzzo	2	0,1	2	0,1
Campania	11	0,5	134	4,7
Puglia	4	0,2	5	0,2
Sicilia	1	0,1	-	-
Italia meridionale	19	0,8	140	4,9
TOTALE (1)	2.395	100,0	2.333	100,0	2.857	100,0

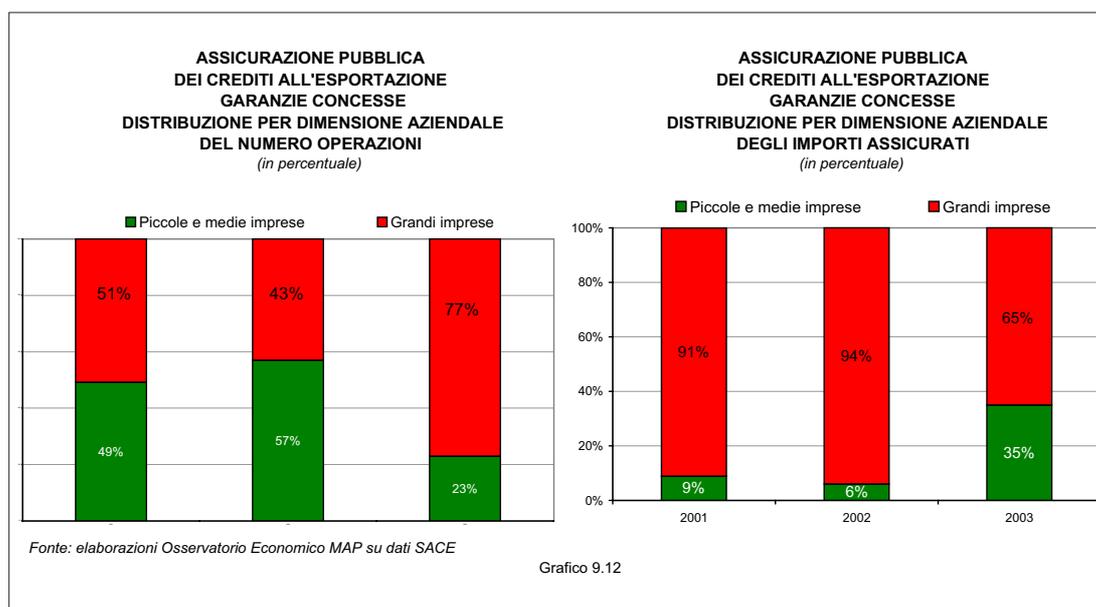
(1) Sono esclusi dalla distribuzione gli importi relativi alle garanzie concesse su rifinanziamenti e nell'ambito di convenzioni quadro, trattati di riassicurazione, linee di credito bancarie.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico MAP su dati SACE

Tavola 9.16

La distribuzione degli impegni assunti per dimensione d'impresa mostra una netta crescita degli interventi a favore delle piccole e medie imprese, che sono risultate destinatarie nel 2003 del 77% del totale degli interventi e hanno assorbito il 65% delle risorse.

⁷ Ai fini della ripartizione regionale, tuttavia, SACE precisa che è rilevante la sede legale dell'impresa esportatrice e non l'ubicazione dello stabilimento che ha approntato la fornitura.



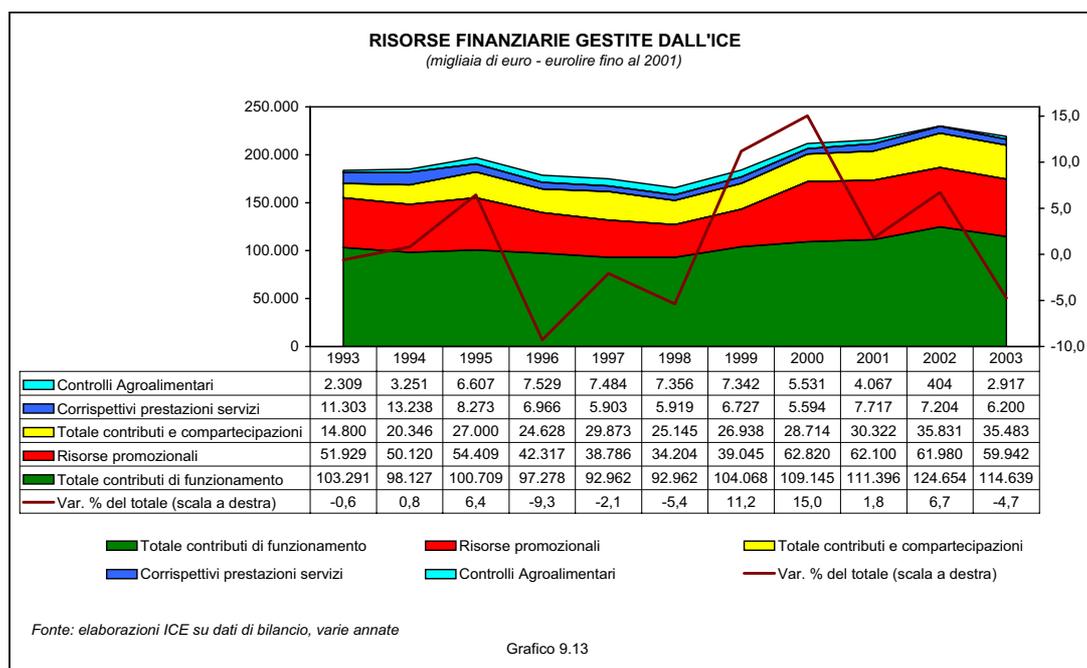
9.3 I servizi reali

9.3.1 I servizi reali offerti dall'ICE⁸

L'Istituto Nazionale per il Commercio Estero (ICE) promuove e agevola lo sviluppo degli scambi commerciali con gli altri paesi, favorendo la proiezione internazionale delle imprese italiane, soprattutto piccole e medie, e il loro radicamento sui mercati esteri. Nel 2003 le risorse finanziarie impiegate per la fornitura di servizi reali a supporto dell'internazionalizzazione hanno risentito dei vincoli imposti dalla gestione del bilancio pubblico, facendo registrare un decremento rispetto al 2002 di circa il 4,7%. Il principale canale di riduzione è stato il contenimento dei fondi di funzionamento anche attraverso una riorganizzazione delle sedi estere. Più lieve, è stato l'assottigliamento delle altre voci, in particolare quella dei servizi a corrispettivo. In termini di quota sul totale è cresciuto di conseguenza il peso delle iniziative promozionali e delle compartecipazioni (tipiche degli Accordi di Programma). Ritenuta un presupposto per migliorare l'efficacia degli strumenti, già da diversi anni sta crescendo l'interesse verso una condivisione finanziaria delle attività promozionali, che coinvolge sia altri soggetti istituzionali che lo stesso sistema delle imprese.

Di seguito sono analizzate le principali funzioni attraverso cui opera l'Istituto, articolate in offerta di assistenza all'internazionalizzazione delle imprese, raccolta e diffusione di informazioni sui mercati esteri, formazione di personale d'impresa e organizzazione di eventi di promozione collettiva. A completare il quadro, va ricordato anche per il 2003 il mantenimento delle competenze nell'ambito dei controlli agroalimentari, in ragione di un prolungamento del periodo transitorio prima del loro definitivo trasferimento alle Regioni.

⁸ Redatto da Claudio Colacurcio e Marilena Procaccio - Istituto nazionale per il Commercio Estero, Area Studi, Statistica e Documentazione.



Promozione

Nel 2003 la spesa promozionale complessiva, finanziata sia dal MAP sia da altri committenti, ha mostrato una diminuzione complessiva del 2,4% rispetto all'anno precedente. Se si restringe il campo di osservazione esclusivamente alle spese promozionali relative alle attività finanziate dal MAP, si evidenzia una contrazione del 4,6% rispetto al 2002.

Le ragioni che hanno determinato questa diminuzione sono molteplici: innanzitutto, la sfavorevole congiuntura internazionale ha influito sul comportamento delle aziende, generando una riduzione degli investimenti promozionali delle imprese. L'apprezzamento dell'euro nei confronti del dollaro e delle altre monete ha consentito un risparmio in termini nominali, dal momento che più dell'80% degli investimenti promozionali dell'Istituto è stato indirizzato nel 2003 verso mercati al di fuori dell'area dell'euro.

A ciò si aggiunge che gli orientamenti strategici dettati dalle Linee Diretrici del MAP, su cui si basa l'attività promozionale dell'Istituto, già da qualche anno spingono verso l'adozione di una estesa politica di "Accordi" con le Regioni, il Sistema Camerale e con le Associazioni di categoria⁹. Questi Accordi, se da un lato garanti-

⁹ Nell'attività con le Regioni e le Province autonome, l'ICE ha svolto un ruolo importante non solo come cofinanziatore dei programmi, ma anche, e soprattutto, per il coordinamento dei diversi interventi allo scopo di indirizzare l'attività promozionale verso comparti più innovativi e tecnologicamente avanzati, piuttosto che solo verso quelli maturi, elaborare progetti inter-regionali, sviluppare la competitività del sistema dei distretti industriali e le attività di marketing territoriale al fine di attrarre investimenti esteri. Accordi e convenzioni operative sono ormai in vigore con tutte le regioni e le province autonome. Negli accordi di settore con le Associazioni di categoria e in quelli con il Sistema Camerale, il coordinamento dell'Istituto è stato indirizzato a creare armonizzazione (evitando sovrapposizioni in termini di mercati, settori di intervento e calendarizzazione degli eventi), a stimolare la complementarietà degli interventi e assicurare la compatibilità con le politiche del Piano Nazionale. Nel corso del 2003 sono state stipulate 15 nuove intese operative per accordi di settore con le associazioni di categoria.

scono una gestione coordinata delle attività di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese a livello di Sistema Paese, dall'altro comportano un rallentamento dell'attività promozionale dell'Istituto (programmazione e realizzazione), in quanto l'avvio delle iniziative è subordinata alla stipulazione di Convenzioni, che richiedono tempi lunghi.

Si consideri, poi, che a fronte della flessione della spesa promozionale MAP, si è registrato un aumento degli interventi promozionali dell'Istituto derivanti da commesse privatistiche di altri committenti come MIPAF, Regioni, Altri Enti Pubblici, Privati, Unione Europea: tale attività ha raggiunto nell'anno 2003 un valore pari a 10,3 milioni di euro, con un incremento del 20,3% rispetto al 2002.

ATTIVITÀ PROMOZIONALE DELL'ICE PER COMMITTENTE NEL 2003
(valori in migliaia di euro e pesi percentuali)

COMMITTENTI	Spesa	% sul totale	Contributo privato	% del contributo sulla spesa
Programma Promozionale M.A.P.:	85.078	89,2	26.920	75,9
M.A.P. Legge 68/97 (a)	82.077	86,0	25.542	72,0
di cui: Attività di base	47.214	49,5	16.581	46,7
Accordi di Programma con Regioni	9.814	10,3	475	1,3
Accordi di settore	3.114	3,3	886	2,5
Accordi con il Sistema Camerale	402	0,4	0	-
Progetti Speciali	21.533	22,6	7.443	21,0
M.A.P. ex. Art. 23 D.L. 143/98 (b)	1.462	1,5	- 6	-
M.A.P. Commesse Privatistiche (c)	147	0,2	0	-
M.A.P. Programma operativo MAP-PON ATAS 2000-2006 (*)	1.392	1,5	1.383	3,9
Programma Promozionale non M.A.P.:	10.346	10,8	8.562	24,1
Regioni (d)	1.017	1,1	- 16	0,0
Ministero Politiche Agricole e Forestali - M.I.P.A.F. (e)	1.651	1,7	971	2,7
Altri Enti Pubblici (f)	5.040	5,3	5.032	14,2
Privati (g)	2.621	2,7	2.558	7,2
Unione Europea	17.770	18,6	18	0,1
TOTALE	95.424	100,0	35.482	100,0

(*) di cui residuo Programma FESR: euro 295,36 spesa ed euro -6.946,61 contributo privato negativo

(a) programma promozionale 2003 e residui anni precedenti

(b) iniziative a favore dei prodotti di alta qualità del settore agro-alimentare

(c) attività finanziate dal M.A.P. con commesse privatistiche

(d) iniziative realizzate con le Regioni

(e) attività in favore del settore agro-alimentare

(f) iniziative realizzate con finanziamenti di altri Enti Pubblici

(g) iniziative commissionate da privati

Fonte: elaborazioni ICE su dati di bilancio

Tavola 9.17

Nel corso del 2003 l'attività promozionale dell'Istituto è stata orientata a una logica di programmazione per paesi e settori. Per quanto riguarda il primo aspetto, sono stati considerati prioritari i mercati di Cina, Russia, Stati Uniti e Canada e le aree dei Balcani e del Mediterraneo, senza tralasciare la ricerca di nuovi sbocchi geografici, benché l'investimento promozionale su mercati nuovi rimanga necessaria-

mente a livelli finanziari modesti in termini assoluti. Per quanto riguarda il secondo aspetto, le iniziative promosse hanno in generale interessato i comparti tradizionali del made in Italy (sistema moda–persona-tempo libero, sistema casa-ufficio, meccanica, agroalimentare). Per il terzo anno consecutivo, in molti casi la promozione dei beni di consumo e dei prodotti agroalimentari ha utilizzato il marchio comune “Italia – Life in I style”.

L’area nordamericana (Stati Uniti in particolare) ha rappresentato il principale mercato di destinazione delle iniziative promozionali e ha assorbito più del 24% delle risorse finanziate dal MAP. Le iniziative hanno interessato il sistema moda–persona-tempo libero per il 36% dei fondi utilizzati, il sistema casa-ufficio per il 21%, il comparto della meccanica per il 20% e l’agroalimentare per il 14%.

L’Unione Europea ha assorbito il 16,7% delle risorse, per lo più destinate a Germania (6,1 milioni di euro, rispetto ai 3,4 dell’anno precedente), Francia (3,5 milioni di euro), Regno Unito (1,3 milioni di euro) e Paesi Bassi (795 mila euro). Nell’area hanno prevalso la promozione del comparto agroalimentare, con il 44% dei fondi, e i comparti della meccanica-elettronica e moda- persona-tempo libero, ciascuno con il 19% dei fondi.

Il peso degli investimenti promozionali nell’area dell’Europa centro-orientale ha superato il 15% del totale e ha manifestato un aumento di quasi quattro punti percentuali rispetto all’anno precedente. Questo risultato è spiegato soprattutto dall’aumento delle iniziative rivolte al mercato russo, dove si è puntato sulla promozione del comparto casa-ufficio, moda-persona-tempo libero e meccanica-elettronica.

L’area del Pacifico ha assorbito il 15,3% delle risorse, in netto calo rispetto al 23,6% raggiunto nel 2002. La diminuzione è evidentemente legata agli effetti negativi causati dalla diffusione del virus della SARS in questa regione. Il principale destinatario degli investimenti promozionali è stato il Giappone, seguito dalla Cina–Hong Kong.

In America centrale e meridionale sono state effettuate iniziative promozionali per 4,1 milioni di euro (il 4,8 % dei fondi, leggermente in aumento rispetto al 4,4% del 2002), destinate soprattutto al Brasile e al Messico.

Gli Altri Paesi Asiatici (tra cui l’India e vari paesi del Medio Oriente) hanno assorbito fondi per 2,5 milioni di euro (quasi il 3% del totale), destinati soprattutto alla realizzazione del Salone Arab Health di Dubai (settore medicale), della TIIF di Teheran, che ha ospitato una partecipazione collettiva per i settori della macchine per fili e cavi, fonderia e alimentari, e della Iranconmin per le macchine edili, stradali e movimento terra.

L’Area Africana ha registrato una spesa di 1,7 milioni di euro, destinata per lo più ai mercati dell’Algeria, della Libia e della Tunisia, dove l’intervento promozionale si è realizzato con la partecipazione a fiere internazionali, organizzazione di seminari e corsi di formazione, realizzazione di iniziative di cooperazione e collaborazione industriale.

Per quanto riguarda gli Altri Paesi Europei (352 mila euro), l’attività promozionale è stata diretta soprattutto ai mercati della Turchia e della Norvegia. In Turchia, tra le numerose iniziative realizzate, si segnala l’organizzazione di seminari tecnologici in favore delle attrezzature antinquinamento e di Punti Italia alle fiere VIV Yutan (attrezzature per zootecnica) e Bilisim Eurasia (macchine apparecchi elettrici) di Istanbul. In Norvegia ha avuto luogo la partecipazione alla fiera per le

attrezzature petrolifere Offshore Northern Seas e un Punto Italia nella fiera Norwegian (imbarcazioni da diporto e sportive).

Infine, l'area definita Italia-Mondo ha assorbito poco più del 18% delle risorse, corrispondenti a 15,5 milioni di euro circa¹⁰.

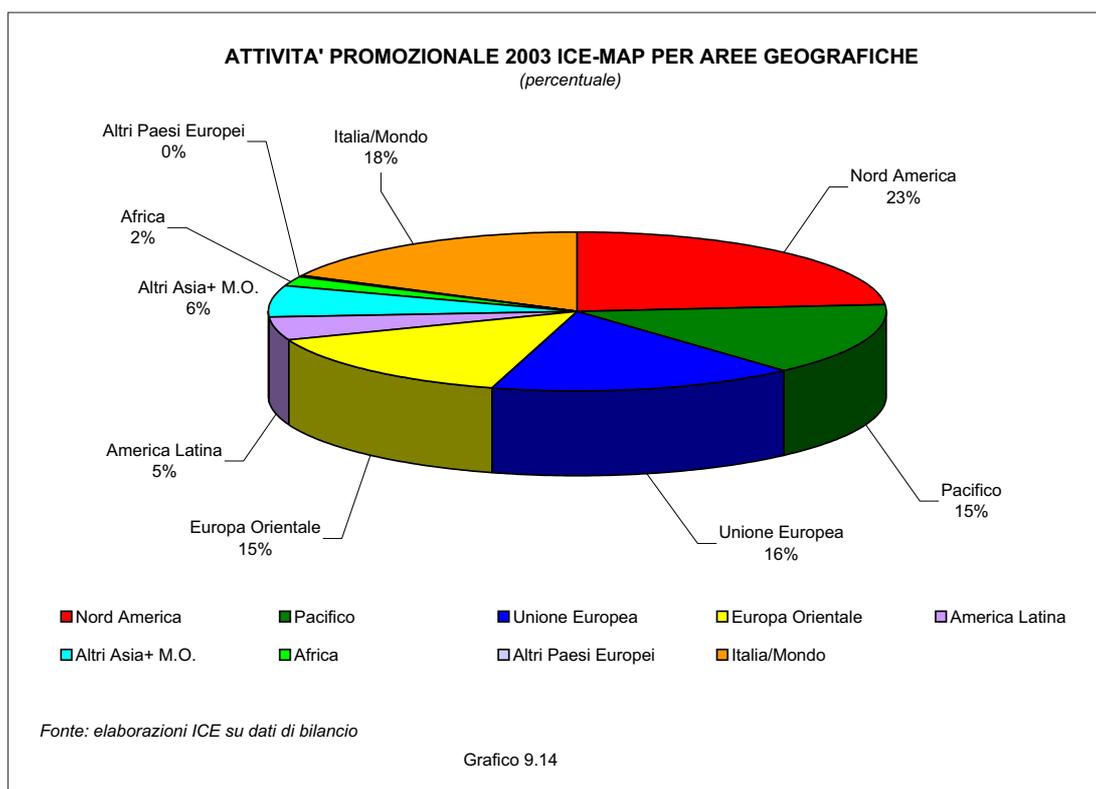
**ATTIVITÀ PROMOZIONALE ICE - Ministero Attività Produttive
PER AREE E PRINCIPALI PAESI NEL 2003**
(valori in migliaia di euro e pesi percentuali)

AREE E PAESI	Valori	peso sul totale	peso su Area
America settentrionale	20.695	24,3	100,0
<i>di cui:</i> Stati Uniti	18.787	22,1	90,8
Canada	1.532	1,8	7,4
Pacifico	13.056	15,3	100,0
<i>di cui:</i> Giappone	5.294	6,2	40,6
Cina (compreso Hong Kong)	4.853	5,7	37,2
Singapore	435	0,5	3,3
Unione Europea	14.180	16,7	100,0
<i>di cui:</i> Francia	3.547	4,2	25,0
Germania	6.068	7,1	42,8
Spagna	175	0,2	1,2
Paesi Bassi	795	0,9	5,6
Regno Unito	1.329	1,6	9,4
Svezia	348	0,4	2,5
Europa Orientale	13.094	15,4	100,0
<i>di cui:</i> CSI/Russia	10.326	12,1	78,9
Romania	306	0,4	2,3
Polonia	163	0,2	1,2
America Latina	4.083	4,8	100,0
<i>di cui:</i> Brasile	1.526	1,8	8,6
Messico	1.558	1,8	38,2
Argentina	350	0,4	37,4
Medio Oriente e altri paesi asiatici	2.478	2,9	100,0
<i>di cui:</i> Emirati Arabi Uniti	1.024	1,2	41,3
India	455	0,5	18,3
Iran	283	0,3	11,4
Africa	1.720	2,0	100,0
<i>di cui:</i> Algeria	581	0,7	33,8
Tunisia	196	0,2	11,4
Libia	483	0,6	28,1
Altri paesi europei	352	0,4	100,0
<i>di cui:</i> Norvegia	33	0,0	9,5
Turchia	233	0,3	66,4
Italia/Mondo	15.419	18,1	100,0
Totale	85.078	100,0	

Fonte: elaborazioni ICE su dati di bilancio

Tavola 9.18

¹⁰ Questa macro area comprende le iniziative che per loro natura non sono attribuibili a una specifica area geografica, come a esempio le missioni di operatori provenienti da vari paesi, convegni, corsi di formazione, azioni di comunicazione via web, iniziative multimediali.



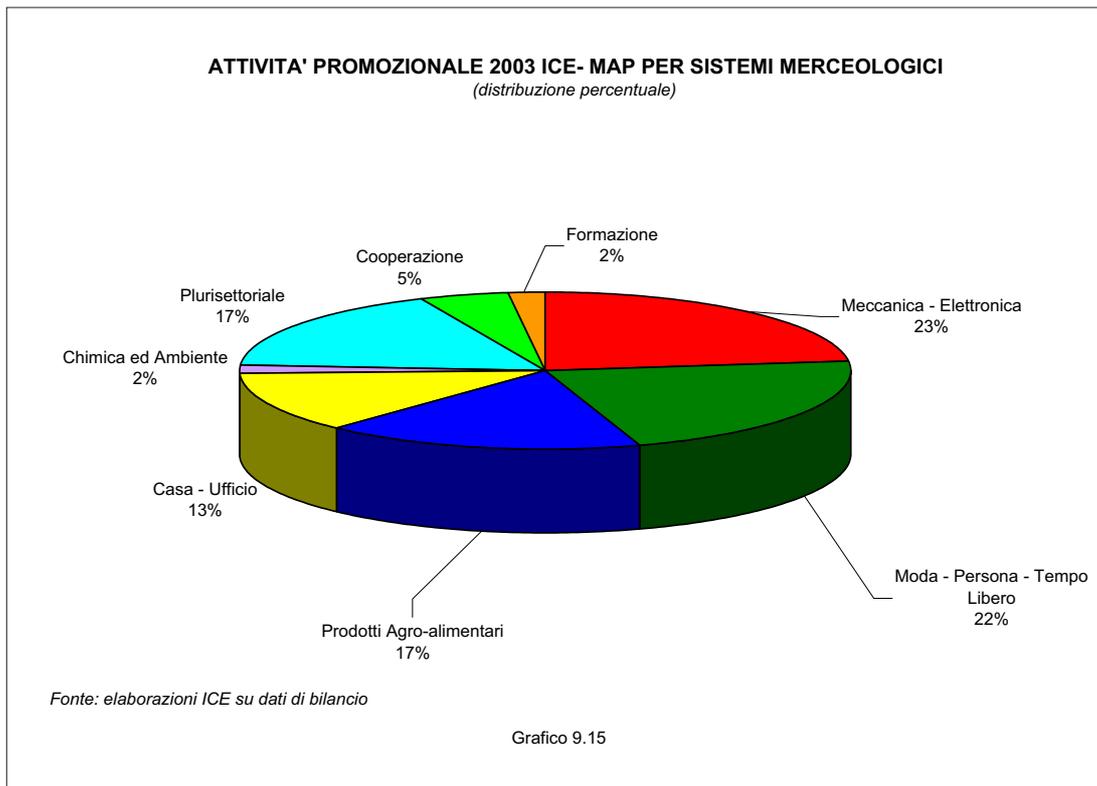
Analizzando l'attività per sistemi, classificazione attualmente seguita dall'Istituto, si rileva che il 76% dei fondi è stato destinato ad azioni promozionali riconducibili a specifici comparti merceologici, mentre il 17,4% ha riguardato azioni di tipo plurisetoriale. A questi interventi si aggiungono i fondi spesi per le attività di Cooperazione (4,5%) e di Formazione (1,9%).

**ATTIVITÀ PROMOZIONALE ICE - Ministero Attività Produttive
PER SISTEMA MERCEOLOGICO E CONTRIBUTO PRIVATO NEL 2003**
(valori in migliaia di euro e pesi percentuali)

SISTEMI MERCEOLOGICI	Spesa	% sul totale	Contributo privato	% sul totale	% del contributo sulla spesa
Meccanica - Elettronica	19.693	23,1	6.719	25,0	34,1
Moda - Persona - Tempo Libero	18.619	21,9	5.449	20,2	29,3
Prodotti Agro-alimentari	14.283	16,8	7.484	27,8	52,4
Casa - Ufficio	10.754	12,6	4.269	15,9	39,7
Chimica ed Ambiente	1.352	1,6	195	0,7	14,4
Plurisetoriale	14.803	17,4	2.645	9,8	17,9
Cooperazione	3.878	4,6	160	0,6	4,1
Formazione	1.696	2,0	-1	0,0	0,0
	0		0		
Totale	85.078	100,0	26.921	100,0	31,6

(1) incluso Subfornitura e Elettronica-Elettrotecnica
(2) prodotti e attrezzature

Fonte: elaborazioni ICE su dati di bilancio



Al sistema meccanica - elettronica (che comprende tutte le voci riferite al settore, inclusa la subfornitura e l'elettronica-elettrotecnica) sono stati destinati nel 2003 oltre 19 milioni di euro, corrispondenti al 23,2% dello speso. All'interno di questo comparto, il settore delle macchine lavorazione metalli è stato destinatario degli investimenti più consistenti, impiegati soprattutto a finanziare la partecipazione ad appuntamenti fieristici internazionali, quali la CIMT a Pechino e la FEIMAFE in Brasile, oltre alla realizzazione di inserti su riviste specializzate, di indagini di mercato, di missioni di operatori, di punti Italia e di seminari. A favore delle macchine tessili sono stati investiti 1,5 milioni di euro. Tra le principali iniziative si menziona la partecipazione alla fiera Shangaitex. Per la subfornitura (macchine automatiche per dosatura, confezione e imballaggio) è stato speso nel 2003 poco più di 1 milione di euro, diretto a finanziare principalmente la Mostra Autonoma Subfornitura di Stoccarda, la partecipazione alla Elmia e un elevato numero di Punti Italia e *newsletter* settoriali.

Importi più contenuti rispetto a quelli citati sono invece stati destinati ai settori delle macchine lavorazione materie plastiche e gomma, macchine lavorazione vetro e macchine lavorazione marmo. Tra le manifestazioni più significative si segnalano le collettive Chinaplas e Interplastica per la lavorazione di plastica e gomma, Lesdrevmash e Woodwork Furnwood per le macchine lavorazione legno e Marble & Granite per la lavorazione del marmo.

Le iniziative a favore della chimica, della farmaceutica e dell'ambiente hanno assorbito 1,35 milioni di euro (pari all'1,6% della spesa totale).

Il 21,9% dei fondi (pari a 18,6 milioni di euro) è stato speso per azioni finalizzate a promuovere il sistema moda - persona - tempo libero e, in primo luogo, per organizzare iniziative in favore del settore abbigliamento, che ha assorbito circa 7 milioni di euro.

Tra le iniziative realizzate per promuovere questo settore, che hanno avuto luogo principalmente nei mercati asiatici e negli Stati Uniti, meritano di essere citate la Mostra "Fashion Italian Style", il più importante evento del settore dell'anno;

l'iniziativa "Italy Salutes New York", che ha interessato i negozi monomarca italiani siti in Madison Avenue e in occasione della quale è stata distribuita una guida al "vestire italiano" negli Stati Uniti dal titolo Dressing Italian Style; la Mostra itinerante "Moda Italia" (due edizioni, per un costo complessivo di 1,3 milioni di euro) organizzata in Giappone, Taiwan, Hong Kong e Corea del Sud.

A favore del settore tessile sono state realizzate iniziative per 3 milioni di euro, destinati in prevalenza alla realizzazione di fiere e mostre sul mercato statunitense e cinese. Le iniziative comprendono la partecipazione a varie mostre autonome e fiere tra cui - per citarne solo alcune - I-Text Style a New York, Intertextile a Shanghai, New York Home Textiles Show, Los Angeles Textile Show, Heimtextil a Tokyo, Federal Fair of light Industry a Mosca e la presenza con Punti Italia alle edizioni della Première Vision di Parigi.

Al terzo posto nell'ambito del sistema moda - persona - tempo libero si è collocato il settore della pelletteria, delle calzature e degli accessori: 3,9 milioni di euro sono stati i fondi spesi per il settore, sui quali ha inciso la partecipazione alla fiera Consumexpo in Russia, nonché le partecipazioni collettive all'Asia Pacific Leather Fair di Hong Kong e al FFANY di New York. Si menzionano poi le mostre "Shoes from Italy" a Tokyo e Osaka, il Punto Italia in occasione della Obuv Mir Kozhi e le due edizioni della Western Shoes Associates di Las Vegas, per citare solo alcune delle iniziative più rilevanti.

Le azioni per il settore gioielleria-oreficeria hanno assorbito investimenti per 1,9 milioni di euro, finalizzati a iniziative di comunicazione e di immagine e a vari Punti Italia, con azioni di supporto organizzate in occasione di fiere internazionali, fra cui I.J.T. - International Jewellery Tokyo, J.A. di New York, Luxury China, Jewellery Parade di Hong Kong.

Per il settore del cinema e dell'audiovisivo sono stati spesi 1,6 milioni di euro con una serie di iniziative di immagine e commerciali, dirette principalmente verso il Nord America e l'Europa nell'ambito del progetto Filmare.

Per il settore dell'editoria, arte e strumenti musicali si evidenzia la partecipazione alla fiera del Libro di Parigi, alla Bookexpo America, alla Biennale del Libro di Rio de Janeiro e alla Musikmesse per gli articoli musicali.

Al comparto oggettistica e articoli da regalo sono stati destinati circa 580 mila euro per partecipazioni collettive a fiere internazionali - tra cui Gift & Houseware Fair e Gifts & Premium Fair di Hong Kong - , missioni di operatori a fiere italiane e azioni varie di comunicazione dirette soprattutto ai mercati dell'America settentrionale e dell'Estremo Oriente.

Per la promozione del sistema agro-alimentare sono stati investiti nel 2003 circa 14,2 milioni di euro (17% dei fondi complessivi). Una parte dei fondi spesi (1,4 milioni di euro) è derivato dal finanziamento del D.M. 143/98, destinato alla promozione dei prodotti di alta qualità.

Tra le iniziative realizzate nel corso dell'anno, vi sono state numerose e importanti partecipazioni fieristiche, tra cui l'Anuga di Colonia, la Foodex di Tokyo, le due edizioni della Fancy Food negli Stati Uniti, la Prodexpo di Mosca e la Vinexpo di Bordeaux. Alle fiere vanno aggiunte numerose campagne pubblicitarie e di comunicazione, nonché azioni presso la rete distributiva. Inoltre, per la promozione del vino sono state realizzate, oltre a partecipazioni collettive a fiere specializzate, altre iniziative specifiche (degustazioni, seminari, missioni di operatori).

Per gli interventi effettuati a favore del sistema casa - ufficio sono stati destinati circa 10,8 milioni di euro (quasi il 13% della spesa complessiva).

Più della metà dei fondi (circa 6,8 milioni di euro) hanno interessato azioni a favore dei mobili; in particolare, vanno menzionate la collettiva alla fiera Mebel di Mosca, azioni di comunicazione e mostre di immagine volte a promuovere il made in Italy in Giappone e negli Stati Uniti, tra cui la Tokyo Designer's Week e "iMade - I

Modi del Produrre” negli Stati Uniti. Opportunamente adattata, quest’ultima è stata inserita come evento di immagine a San Pietroburgo, in occasione delle celebrazioni per il tricentenario della città.

Al settore dei materiali da costruzione (piastrelle, pietre e marmi, ecc.) sono stati destinati oltre 2,8 milioni di euro: una quota notevole dei fondi spesi è stata impiegata per organizzare le partecipazioni alle fiere Edil Levante di Tirana, Building Trade di Belgrado, Batimat di Shanghai, Kitchen & Bath Industry Show di Orlando.

Infine, per interventi di tipo plurisetoriale sono stati spesi circa 15,2 milioni di euro. La promozione di tipo intersettoriale è stata effettuata con partecipazioni collettive o Punti Italia con distribuzione di cataloghi a manifestazioni fieristiche plurisetoriali nel bacino del Mediterraneo (Algeria, Libia), nel Centro-Africa (Sudan), nell’Europa orientale (Romania, Siria) e nell’Asia centrale (Uzbekistan).

**ATTIVITA' PROMOZIONALE ICE - Ministero Attività Produttive
PER PRINCIPALI SETTORI DI ATTIVITA' ECONOMICA NEL 2003**
(valori in migliaia di euro e pesi percentuali)

SETTORI	Valori	% sul totale	% sul settore
Prodotti industria alimentare, bevande e tabacco, prodotti agricoli, ortoflorofrutticoli, zootecnia e pesca ⁽¹⁾	15.014	17,6	
di cui: Alimentari e bevande	12.343		82,2
Vini	1.683		11,2
Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento	10.258	12,1	
di cui: Articoli di vestiario; Pellicce	6.996		68,2
Tessili	3.016		29,4
Prodotti dell'industria conciaria, in cuoio, pelle e simil.	3.900	4,6	
di cui: Cuoio, articoli da viaggio, borse e calzature	2.729		70,0
Calzature ed accessori	932		23,9
Edilizia e materiali da costruzione	2.822	3,3	
di cui: Materiali da costruzione	1.464		51,9
Pietre e marmi	593		21,0
Piastrelle, lastre in ceramica per pavimenti e rivestimenti	746		26,4
Macchine utensili ed apparecchi meccanici	15.082	17,7	
di cui: Macchine lavorazioni metalli	1.891		12,5
Macchine tessili	1.538		10,2
Macchine automatiche per dosatura, confezione, imballaggio	1.038		6,9
Macchine lavorazione vetro	950		6,3
Macchine lavorazione marmo	773		5,1
Macchine lavorazione materie plastiche e gomma	1.030		6,8
Macchine per la metallurgia	715		4,7
Macchine per fili e cavi	576		3,8
Attrezzature antinquinamento	578		3,8
Macchine elettriche e apparecchi elettrici ed ottiche	2.231	2,6	
di cui: Apparecchi medicali, chirurgici, ortopedici	718		32,2
Macchine ed apparecchi elettrici	595		26,7
Montature per occhiali	617		27,7
Mezzi di trasporto, parti ricambio e accessori	3.796	4,5	
di cui: Subfornitura	1.036		27,3
Cantieristica navale	533		14,8
Aeromobili e veicoli spaziali	391		10,3
Parti e accessori per autoveicoli e motori	526		13,8
Motocicli e biciclette	888		23,4
Prodotti chimici e farmaceutici	952	1,1	
Editoria, carta e stampa	622	0,7	
Prodotti di altre industrie manifatturiere	9.815	11,5	
di cui: Mobili	6.826		69,6
Gioielleria ed orificeria	1.888		19,2
Oggettistica e articoli da regalo, articoli promozionali	579		5,9
Attrezzature per alberghi e comunità	201	0,2	
Cinematografia e Video	1.551	1,8	
Terziario avanzato	458	0,5	
Plurisettoriali del comparto beni strumentali	1.540	1,8	
Plurisettoriali a tecnologia avanzata	237	0,3	
Plurisettoriali del comparto beni di consumo	1.332	1,6	
Plurisettoriali e altro	15.221	17,9	
TOTALE	85.078	100,0	

(1) Non comprende l'attività promozionale in favore dei prodotti agro-alimentari finanziata dal Ministero delle Politiche Agricole e Forestali (M.I.P.A.F.)

Fonte: elaborazioni ICE su dati di bilancio

Anche nel 2003 sono proseguiti i Progetti Speciali¹¹ dedicati al sistema moda, al sistema abitare, al multimediale, all'agroalimentare, al comparto della meccanica e alla logistica. A questi sono stati affiancati progetti speciali a carattere geografico dedicati al Mediterraneo e ai Balcani (per quest'ultimo si tratta di interventi complementari a quelli programmati sulla base della L. 84/2001). Sono state realizzate azioni che potessero coniugare eventi con vocazione più spiccatamente commerciale ad azioni di natura straordinaria - prevalentemente di immagine e comunicazione -, caratterizzate, anche in questo caso, da un approccio di sistema e non di singolo settore.

La promozione del terziario ha riguardato progetti e iniziative a supporto della Grande Distribuzione in specifici settori (*Private Label* e *Franchising*) e del Turismo.

L'attività promozionale nel settore del *Private Label* (marchio del distributore) ha avuto l'obiettivo di sostenere le aziende italiane nel consolidare e sviluppare contatti e rapporti in contesti particolarmente qualificati, specialmente in paesi avanzati dove tale canale è molto utilizzato. A tal fine è stata organizzata la partecipazione a manifestazioni fieristiche di fondamentale importanza in forma collettiva (Fiera PLMA di Chicago e Fiera PLMA di Amsterdam) e un Punto Italia al "Salone del Marchio del Distributore" di Parigi.

Il Progetto *Franchising*, avviato nel 2001, è proseguito nel 2003 con iniziative dirette a favorire l'internazionalizzazione di *franchisor* italiani nei paesi e aree dove il settore offre buone opportunità d'investimento. L'intervento promozionale ha privilegiato la realizzazione di indagini nel settore del *franchising* (tra cui quella relativa al mercato tedesco), missioni di *franchisee* in Italia (tra cui quelle di greci, polacchi, rumeni e turchi in occasione del Salone Internazionale del *Franchising* di Milano 2003) e Punti Italia in occasione di qualificate fiere internazionali (come quello al SIF - Salon International de la Franquicia di Valencia, una delle principali manifestazioni a livello mondiale nel settore).

Il Progetto Turismo, anch'esso avviato nel 2001, si è concentrato sulla realizzazione di missioni di operatori stranieri in Italia (polacchi, rumeni e tedeschi), invitati a visitare le principali manifestazioni fieristiche italiane del settore (Fiera Expotour di Milano e SIA di Rimini) e sulla realizzazione di un Punto Italia alla Fiera Horeca 2003 di Beirut. Sono state inoltre realizzate alcune indagini di mercato che hanno interessato la Germania e alcuni paesi dell'Africa Mediterranea particolarmente promettenti per il settore, quali il Marocco e Tunisia.

Per quanto riguarda i Grandi Eventi, la promozione del made in Italy è stata affidata a canali di diffusione alternativi rispetto alle tipiche modalità di intervento che, prescindendo da immediati ritorni commerciali, sono stati indirizzati a rafforzare l'immagine del sistema italiano nel suo complesso. A tale riguardo, hanno trovato ideazione e svolgimento il Progetto San Pietroburgo e il Festival Italiano.

Il Progetto San Pietroburgo, inserito all'interno dei festeggiamenti per il 300° anniversario della fondazione della città, ha compreso 16 iniziative, alcune a effetto immediato e altre con ricadute nel medio periodo, tramite le quali è stata presentata l'Italia nelle sue capacità progettuali e produttive. Tra le iniziative realizzate nell'ambito del progetto si menzionano quelle relative al restauro, la realizzazione di un corso di formazione per l'arredo interno, alcune mostre sul settore calzaturiero, sull'arte e design degli oggetti, la mostra design iMade - I modi del produrre, una rassegna sul cinema

¹¹ I Progetti Speciali operano sulla base delle indicazioni politiche e strategiche dei relativi "tavoli" e si caratterizzano per la trasversalità rispetto ai settori tradizionali del Made in Italy.

italiano, un seminario sui sistemi di illuminazione interni e esterni, una sfilata di moda.

Il Festival Italiano (iniziativa ideata per creare un momento di aggregazione da affiancare ai festeggiamenti realizzati dalle locali Ambasciate d'Italia e Istituti di Cultura italiani, in occasione della Festa della Repubblica del 2 giugno) hanno coinvolto in più ampia misura i paesi dell'America meridionale, del Medio ed Estremo Oriente Cile, Corea del Sud, Emirati Arabi Uniti, Filippine, Grecia, India, Lettonia, Lituania, Hong Kong, Singapore, Sud Africa, Tailandia, Taiwan, Uruguay e Venezuela. Le attività promozionali si sono articolate in tipologie molto diverse: promozioni presso i ristoranti italiani, degustazioni di vini e prodotti agroalimentari presso grandi magazzini e prestigiosi alberghi, serate di gala con sfilate di moda, mostre di articoli da regalo, gioielli, abbigliamento, mostre fotografiche. La varietà delle iniziative e l'interesse suscitato hanno confermato la validità della formula del Festival che consente ai vari uffici ICE coinvolti di formulare nuove strategie di intervento, definendo anche nuove alleanze con la business community locale.

L'analisi della ripartizione dello speso per tipologia promozionale evidenzia che anche nel 2003 si è garantita una particolare attenzione per le attività di tipo innovativo, intese sia come tipologie promozionali che utilizzano i nuovi strumenti informatici, sia come modalità organizzative (tecniche e criteri di selezione delle imprese, strumenti di comunicazione e documentazione).

In linea con gli anni precedenti, la quota maggiore di fondi promozionali è stata destinata agli strumenti promozionali espositivi, che comprendono le partecipazioni collettive, le mostre autonome e gli uffici Informazioni a Fiere Estere (cosiddetti Punti Italia).

**ATTIVITÀ PROMOZIONALE ICE - Ministero Attività Produttive
PER TIPOLOGIA DI INIZIATIVA E CONTRIBUTO PRIVATO NEL 2003**
(valori in euro e pesi percentuali)

TIPOLOGIE	Spesa	% sul totale	Contributo Privato	% del contributo sulla spesa
Mostre Autonome	5.325	6,3	2.026	38,0
Partecipazioni Collettive a Fiere	29.762	35,0	19.976	67,1
Uffici informazioni (punti Italia) a fiere estere	5.435	6,4	551	10,1
Uffici informazioni a fiere italiane	19	0,0	0	0,0
Missioni all'estero	488	0,6	0	0,0
Missioni in Italia	3.746	4,4	38	1,0
Missioni all'estero di partecipanti esteri	8	0,0	0	0,0
Giornate tecnologiche, seminari, convegni	4.610	5,4	358	7,8
Indagini di mercato	2.548	3,0	365	14,3
Newsletter, cataloghi, inserti spacciali, CD ROM	1.427	1,7	94	6,6
Azioni di comunicazione varie	7.260	8,5	598	8,2
Campagne pubblicitarie	2.030	2,4	994	49,0
Giornate gastronomiche e degustazioni	1.167	1,4	232	19,9
Azioni presso la rete distributiva	1.846	2,2	203	11,0
Sfilate di moda e iniziative d'immagine	3.868	4,5	9	0,2
Nuclei operativi, task force, desk	814	1,0	14	1,7
Corsi di formazione	3.469	4,1	60	1,7
Cooperazione e collaborazione industriale	1.658	1,9	1	0,1
Attività con U.E. o altre org. internazionali	149	0,2	0	0,0
Attrazione investimenti esteri in Italia	1.162	1,4	0	0,0
Import strategico e countertrade	23	0,0	0	0,0
Altre iniziative	6.035	7,1	722	12,0
Spese generali di progetto	387	0,5	0	0,0
Portali, siti web	802	0,9	679	84,7
Anticipo area per fiere e mostre	1.040	1,2	0	0,0
Totale	85.078	100,0	26.920	31,6

Fonte: ICE

Tavola 9.21

Complessivamente, le tre tipologie hanno fatto registrare una spesa pari a 40,6 milioni di euro (47,6% della spesa complessiva). Le risorse investite nell'organizzazione di fiere e mostre autonome hanno tuttavia mostrato una flessione di circa l'11,6% rispetto al 2002, mentre la spesa registrata nel 2003 per la realizzazione di Punti Italia è rimasta sostanzialmente invariata rispetto all'anno precedente (5,4 milioni di euro).

A fronte della riduzione delle risorse destinate agli strumenti espositivi, si è assistito a un aumento delle risorse impiegate per altre tipologie promozionali, nell'ottica di una diversificazione degli strumenti a sostegno dell'internazionalizzazione e di un peso maggiore attribuito ai progetti promozionali pluriennali.

In particolare, ai vari strumenti promozionali di comunicazione, comprendenti campagne pubblicitarie, azioni di comunicazione e conferenze stampa, *newsletter*, cataloghi, inserti speciali, repertori su CD ROM, portali e siti web, sono stati destinati 11,5 milioni di euro, pari al 13,5% dell'investimento promozionale. Da sottolineare l'importanza, per il loro carattere fortemente innovativo, degli interventi attuati attraverso l'utilizzo delle tecnologie multimediali (realizzazione di siti web settoriali, fiere virtuali, repertori su CD ROM, pubblicità su web).

L'organizzazione di seminari, convegni e *workshop* ha richiesto un investimento di 4,6 milioni di euro. Seguono, con un importo di circa 3,9 milioni, le iniziative d'immagine e le sfilate di moda. Per la realizzazione di missioni di operatori esteri in Italia (che prevedono, in genere, visite a fiere, a distretti industriali e incontri con aziende di settore), è stata registrata una spesa di circa 3,7 milioni di euro.

Per i corsi di formazione è stato speso un importo pari a circa 3,5 milioni di euro, distribuiti tra corsi di tipo settoriale, volti a formare tecnici stranieri (soprattutto nel comparto della meccanica), e quelli organizzati nell'ambito della formazione esterna a favore di manager stranieri.

Alla realizzazione di indagini di mercato sono stati destinati nel 2003 circa 2,5 milioni di euro, mentre le azioni presso la distribuzione e le giornate gastronomiche-degustazioni vini hanno assorbito rispettivamente 1,8 milioni di euro e 1,2 mila euro (con una crescita per entrambe le tipologie rispetto all'anno precedente).

Le tipologie di iniziativa relative a cooperazione-collaborazione industriale, all'attrazione degli investimenti esteri in Italia, alle attività con l'UE e altri Organismi Internazionali hanno registrato un importo pari a circa 3 milioni (3,5% della spesa complessiva).

Per quanto riguarda l'attività promozionale con le Regioni, nel corso del 2003 sono state concordate e sottoscritte 17 Convenzioni che hanno riguardato l'Emilia Romagna, la Liguria, la Toscana, il Piemonte, il Molise, l'Umbria, le Marche, il Veneto (Industria e Agroalimentare), la Sicilia, il Friuli - Venezia Giulia, la Provincia Autonoma di Bolzano, la Valle d'Aosta, la Puglia e la Campania. Come già avvenuto in precedenza, parte delle iniziative promozionali inserite in queste ultime sarà realizzata nel corso del 2004.

Su fondi derivanti da commesse privatistiche - su incarico delle Regioni Campania, Puglia, Sardegna e Veneto, anche afferenti ad anni finanziari precedenti -, sono state realizzate numerose iniziative tra cui la partecipazione alla IJT Tokio, alla CONSUMEXPO di Mosca, alla Avenir Export Parigi, iniziative relative alla penetrazione su mercati esteri soprattutto nel comparto alimentare e sistema moda, la partecipazione alla Fiera del Levante di Tirana e a quella di Malta, varie missioni in Marocco, la realizzazione di una mostra artigianato in Portogallo, una attività di formazione per gli operatori dei distretti calzaturieri in Brasile.

Cooperazione

Anche nel corso del 2003 l'Istituto ha fornito un valido supporto alle imprese intervenendo nella definizione di una strategia volta a incrementare gli investimenti produttivi italiani all'estero e le varie forme di collaborazione industriale (lavorazione conto terzi, *joint venture*, acquisizione di aziende, investimenti diretti).

L'intervento di sostegno alle imprese è stato portato avanti tenendo conto anche delle opportunità d'affari (servizi, lavori e forniture) derivanti dai finanziamenti erogati dagli Organismi Internazionali (Banca Mondiale, Banche di Sviluppo regionali, BEI, BERS), con cui l'Istituto mantiene uno stretto collegamento¹².

Ulteriori azioni hanno riguardato l'individuazione all'estero di fonti di approvvigionamento di materie prime strategiche, la diffusione di tecnologie innovative volta a favorire il processo di innovazione delle imprese italiane, anche attraverso lo sviluppo di canali di collaborazione e comunicazione con centri di ricerca universitaria (Nord America), e infine la promozione dell'armonizzazione dei sistemi normativi di certificazione di qualità della Russia, della Cina, dei Paesi dell'Area Mediterranea e dell'America latina.

Altre importanti attività a favore degli imprenditori italiani sono stati gli incontri operativi fra committenti russi e imprese italiane, finalizzati al restauro di beni artistici e architettonici (attività destinata a proseguire nei prossimi anni con settimane tecnologiche in collaborazione con le Regioni italiane) e la promozione dei distretti industriali all'estero, che ha riguardato settori scelti in accordo con le relative associazioni di categoria in Russia e altri paesi potenzialmente idonei a recepire gli investimenti italiani.

Sono state inoltre attuate le misure previste dalla legge 84/01 per i Balcani (di cui l'Istituto è tra gli Enti Attuatori), ed è proseguita l'attività a favore dei Paesi dell'Africa subsahariana e dei Caraibi, secondo un programma promozionale congiunto ICE/CDE (Centro per lo sviluppo delle imprese di Bruxelles), che ha previsto indagini, missioni di operatori, convegni e seminari.

Per quanto concerne gli Affari europei, si è promosso, presso istituzioni europee di promozione dell'internazionalizzazione, un'iniziativa nel settore turistico, da realizzarsi nel corso del 2004 in Africa australe, nel quadro del Programma comunitario Proinvest, che ha approvato il cofinanziamento dell'iniziativa. Sempre nel quadro dei programmi comunitari, nel settore dell'alta tecnologia si è attuata la fase operativa prevista dal progetto ECARE, per lo sviluppo dell'internazionalizzazione dei distretti industriali italiani ed europei nel comparto aeronautico.

È proseguita l'attività rivolta all'attrazione degli investimenti esteri in Italia attraverso lo sviluppo di canali di collegamento diretto con i soggetti pubblici e privati che svolgono attività di promozione degli IDE, in particolare con Sviluppo Italia, con cui è stato realizzato un portale sugli investimenti esteri e si sono programmate iniziative promozionali congiunte sui principali paesi *target* che ospitano *desk Invest in Italy*. Si è inoltre promosso il coordinamento dell'attività di promozione degli uffici

¹² Il servizio offerto dall'ICE in questo ambito si esplica nella diffusione della conoscenza degli strumenti e nel favorire l'utilizzo dei supporti delle IFI a favore del settore privato attraverso la promozione di contatti con le Agenzie Esecutive responsabili dei progetti da realizzare. Vengono inoltre fornite informazioni sullo stato di avanzamento dei progetti e resa disponibile la documentazione relativa, assistendo le aziende in forma personalizzata attraverso le rete dei funzionari ICE che operano presso gli Organismi Internazionali.

ci ICE della rete estera che ospitano i *desk* Investimenti, indirizzandola, prevalentemente, verso attività di assistenza personalizzata, di *scouting*, di visibilità e di sensibilizzazione verso gli operatori locali. Il 2003 ha visto l'apertura di un nuovo *desk* presso l'ufficio di Madrid, che si è affiancato a quelli già operativi di Amsterdam, Berlino, Londra, Parigi, Stoccolma, New York, Los Angeles, Montreal, Toronto e Tokyo. L'apertura di nuovi *desk* testimonia la volontà dell'Istituto di fornire un contributo concreto al raggiungimento dell'obiettivo strategico di incrementare i flussi di IDE in entrata, a fronte del ritardo strutturale dell'Italia rispetto agli altri paesi industrializzati.

Anche gli uffici della rete Italia sono stati coinvolti nelle attività dirette all'attrazione degli investimenti esteri, in particolare quelli che gestiscono programmi di *marketing* territoriale derivanti da Accordi di Programma (Piemonte, Toscana, Valle d'Aosta e Sardegna).

Nell'ambito delle commesse, figura la partecipazione dell'Istituto al progetto comunitario ANIMA – *Euro-Mediterranean Network of Investment Promotion Agencies* –, gestito da un consorzio formato dall'Agenzia francese per la promozione degli investimenti, dall'ICE e dal Ministero dell'Economia e delle Finanze del Marocco. Il progetto, di durata triennale, è finanziato dal Programma MEDA di cooperazione fra l'Unione europea e i 12 paesi partner del Sud e dell'Est del Mediterraneo¹³. Nell'ambito delle operazioni previste per il 2003, l'Istituto ha realizzato una serie di seminari a Tunisi, Rabat, Algeri, Ankara, Il Cairo, Roma e la partecipazione alla "Eighth Annual Conference" della WAIPA - *World Association of Investment Promotion Agencies*, finalizzati a diffondere la conoscenza del progetto presso le *business community* internazionali.

Assistenza

I servizi di assistenza offerti si articolano principalmente attraverso quattro canali complementari: assistenza on-line, Rete Estera, Rete Italia e sede centrale.

Principali erogatori sono gli uffici esteri, con un ruolo prevalente delle rappresentanze ICE nei paesi dell'UE e nell'Europa centro-orientale. La rete Italia e la sede centrale gestiscono le informazioni di orientamento preliminare per la clientela. Attraverso operazioni di prima assistenza gli uffici regionali integrano quindi la propria attività con le sedi estere operando da tramite con gli altri interlocutori istituzionali allo scopo di fornire una prima risposta su temi di carattere tecnico e commerciale. Alla sede di Milano va inoltre riferita l'attività di rappresentanza nelle fiere estere, proponendo servizi di *marketing* e comunicazione alle imprese italiane in occasione di qualificate fiere internazionali al di fuori del programma promozionale dell'Istituto.

Il sistema di vendita on-line attivo dal 2001 ha sperimentato lo scorso anno una diminuzione degli acquisti delle carte servizi (strumenti per l'accesso ai servizi on-line a pagamento). E' rimasto tuttavia costante la quota delle aziende clienti che hanno sottoscritto una carta servizi (circa il 30%).

¹³ Obiettivo del progetto è di rafforzare la cooperazione fra le Agenzie europee e mediterranee preposte all'attrazione degli investimenti esteri (API) al fine di accrescere gli investimenti diretti esteri nella regione del mediterraneo, provenienti sia dai Paesi UE sia da altri Paesi Partner mediterranei (cooperazione sud-sud).

Nel 2003 i servizi a corrispettivo sono stati circa 13.500, un valore in diminuzione rispetto agli oltre 17.000 dell'anno precedente. Le principali tipologie di servizi di assistenza per le imprese possono essere ripartite in tre categorie:

1. Servizi personalizzati: al suo interno le principali voci sono riferibili all'assistenza per eventi promozionali, organizzazione di incontri d'affari, elenchi nominativi personalizzati. In termini di quota sul totale, questa tipologia di servizi ha costituito circa il 68% degli introiti (questo valore nel 2002 era stato circa il 66%).
2. Ricerca operatori economici: questa attività, volta a favorire i contatti fra le imprese italiane e controparti estere, nel 2003 ha contribuito per circa il 38% del monte servizi erogato e rappresenta quasi il 10% del fatturato globale dei servizi di assistenza.
3. Informazioni riservate: questo tipo di operazioni ampliano la conoscenza sulle imprese estere e sono rimaste stabili rispetto al 2002 (lo scorso anno erano 1.654).

A conferma dei risultati del 2002, tali cifre sembrano denotare un maggiore interesse della clientela ICE verso una domanda di assistenza più orientata ai servizi tradizionali. Va tuttavia ricordato il ruolo degli uffici esteri come punto di raccordo fra il sistema delle imprese e quello del sostegno pubblico anche in relazione a servizi più complessi (consulenza per gli investimenti e sviluppo dei canali distributivi all'estero). In questo contesto, appare per esempio ormai consolidata l'azione degli uffici ICE all'interno degli Accordi di Programma e Settoriali, da cui scaturisce una quota sempre più consistente dei servizi personalizzati a maggiore valore aggiunto.

Informazione

A partire dal 1998 le attività di informazione sono organizzate nel programma SINCE (Sistema Informativo Nazionale per il Commercio Estero) attraverso rubriche, pubblicazioni periodiche e banche dati. Oltre a un ampliamento delle risorse informative disponibili, il 2003 è stato caratterizzato da una maggiore integrazione fra i prodotti esistenti e gli strumenti informatici.

Il sito internet dell'Istituto ha sperimentato un aumento delle connessioni medie giornaliere rispetto all'anno precedente e un ampliamento del numero di utenti iscritti all'*Export Club*, secondo livello di accoglienza per l'accesso a informazioni più dettagliate. Conclusosi l'accordo di collaborazione con l'agenzia ANSA è stato comunque possibile mantenere attraverso un propria rete di corrispondenti esteri il quotidiano on-line "Commercio Estero News". Gli iscritti alla rubrica "Agenda", con informazioni relative alle iniziative promozionali, sono inoltre aumentati di oltre il 50%.

Nell'ambito dell'editoria elettronica, alle Guide Paese (70 mercati coperti a fine 2003), alle Guide agli Investimenti (67 paesi) e alle pubblicazioni ICE (114 nuove indagini rispetto al 2002) si sono aggiunti due prodotti: le Schede Prodotto e lo studio "Evoluzione del Commercio Estero per Aree e Settori". Con il primo vengono messe a disposizione degli utenti informazioni aggiornate su domanda e scenario internazionale per 220 prodotti predefiniti. Con il secondo, attraverso la collaborazione dell'Istituto con la società Prometeia, sono delineati gli andamenti futuri delle importazioni settoriali nei principali mercati internazionali. E' proseguita altresì la collaborazione con *Federexport* per la pubblicazione mensile sui temi dell'interna-

zionalizzazione *GlobalTr@de*, diffusa come inserto della rivista "L'Imprenditore" di Confindustria, con una tiratura annua superiore al milione di copie.

Le banche dati relative alle opportunità d'affari hanno continuato a riscontrare un forte interesse presso l'utenza. Le principali rubriche (Opportunità Commerciali, Gare Internazionali, Anteprema Grandi Progetti, Finanziamenti Internazionali) hanno superato le 4500 sessioni utenti mensili, con una preminenza per le Opportunità Commerciali, che contengono richieste e offerte di imprese estere suddivise per settore merceologico e paese. In particolare nel 2003, l'ICE ha preso parte al progetto *ExTender* in collaborazione con MAE, UnionCamere e Assocamerestero per la realizzazione di una nuova banca dati dedicata alle gare internazionali.

Al fine di migliorarne la visibilità e la funzionalità presso gli operatori esteri è stato rivisitato il sito internet a loro rivolto. Il portale *italtrade* vuole essere uno strumento di orientamento per le imprese estere interessate a operare con l'Italia offrendo un quadro degli eventi promozionali e un punto di contatto per la conoscenza delle nostre imprese attraverso la nuova banca dati *Made in Italy Business Directory*. Parallelamente sono stati realizzati prodotti multimediali destinati a promuovere l'immagine delle imprese italiane nel mondo e l'attrattività del territorio. Di particolare rilevanza nel 2003 il progetto *Doing Business in Italy* (guida agli investimenti), il CD ROM delle Aziende Siciliane (per lo sviluppo della loro attività internazionale), il portale *abruzzovillage* (strumento di proposta per le aziende abruzzesi specializzate nei prodotti tipici).

Il quadro si completa con il continuo aggiornamento di informazioni statistiche e analisi economiche relative a commercio e investimenti internazionali. Attraverso un ampio spettro di banche dati statistiche l'Istituto fornisce informazioni sulla posizione internazionale dell'Italia nello scambio di merci, le evoluzioni del quadro macroeconomico internazionale, le modalità di internazionalizzazione delle imprese. Il 2003 in particolare ha visto la realizzazione dell'indagine "Italia Multinazionale" che offre il quadro degli investimenti produttivi italiani all'estero ed esteri in Italia e l'organizzazione del convegno "Internazionalizzazione dei distretti Industriali", un'occasione di incontro fra studiosi, imprenditori e autorità pubblica per meglio definire le caratteristiche e le necessità dei sistemi distrettuali nello scenario internazionale.

Formazione

Autonomamente e in collaborazione con altri soggetti (Regioni, Università, Camere di Commercio e amministrazioni pubbliche) l'attività formativa dell'Istituto nel 2003 è stata improntata al miglioramento della qualità e della visibilità della propria proposta e di una sempre maggiore integrazione fra esigenze delle imprese e sistema della formazione all'internazionalizzazione.

Il completamento del progetto "Campus Formativo ICE" e il nuovo sito internet hanno permesso di articolare una proposta di formazione internazionale basata sulle diverse tipologie dei soggetti interessati: giovani laureati, aziende italiane, manager e imprenditori stranieri. Ha inoltre preso il via un'indagine in collaborazione col Censis al fine di valutare i bisogni formativi delle piccole e medie imprese e predisporre le tematiche di interesse per corsi on-line destinati agli esportatori italiani.

Oltre all'organizzazione di 110 tirocini e *stage* per giovani neolaureati nel 2003, sono in corso di valutazione 107 progetti predisposti da università italiane e rispettivi

partner imprenditoriali, in esecuzione dell'accordo quadro tra MAP, ICE e la Conferenza dei Rettori finalizzato all'integrazione tra sistema della formazione e mondo delle imprese.

Nell'ambito della formazione manageriale 20 giovani laureati hanno usufruito delle borse di studio per il Master per l'Internazionalizzazione (37' Corc.Ce), accreditato dal 2002 come *master* specialistico dall'Associazione per la Formazione alla Direzione Aziendale. L'iniziativa prosegue nell'anno in corso (38' Cor.Ce) ed è stata affiancata dal 2003 da analoghi progetti: Cor.Ce Specialistico Mezzogiorno e Cor.Ce Sicilia in collaborazione con la Regione. Sempre nel 2003 tre diversi *master* hanno visto la collaborazione dell'ICE con prestigiose scuole di formazione.

Circa 3500 ore sono state inoltre dedicate alla formazione internazionale, svolta in collaborazione con le regioni e destinata a imprenditori e manager di quei paesi considerati strategici in funzione del potenziale per lo sviluppo del ruolo formativo, la vicinanza geografica e la loro prossimità culturale con l'Italia (in particolare paesi MEDA, America latina, Europa centro-orientale).

9.3.2 L'attività delle Camere di Commercio in Italia¹⁴

La promozione del sistema delle imprese costituisce l'obiettivo prioritario dell'azione delle Camere di commercio italiane. Il sistema camerale dispone di una rete di 13 Centri Estero Regionali e 61 Aziende Speciali che svolgono attività di internazionalizzazione, oltre che degli uffici camerale per il commercio estero e degli Eurosportelli, strumenti informativi per le imprese sulle tematiche relative alle istituzioni comunitarie e agli stati membri.

In materia di internazionalizzazione, il sistema camerale italiano ha consolidato in questi anni la propria specializzazione funzionale, con interventi particolarmente rivolti all'assistenza alle imprese in materia contrattualistica, fiscale e doganale. Il sistema camerale italiano ha anche provveduto all'attivazione di circa 50 tra uffici, antenne o *desk* presso sedi di servizio all'estero, tenendo conto della stretta collaborazione con le Camere di commercio italiane all'estero.

L'IMPEGNO DELLA RETE DELLE CAMERE DI COMMERCIO NEL 2003

Centri Esteri Regionali	13
Aziende speciali	61
Eurosportelli	67
Fiere, missioni e delegazioni all'estero	549
Aziende coinvolte in fiere, missioni e delegazioni all'estero	8.453
Seminari e corsi di formazione organizzati	370
Aziende partecipanti a seminari e corsi di formazione	11.386
Progetti attivati in collaborazione con le Camere di commercio italiane all'estero	29

Fonte: UnionCamere

Tavola 9.22

¹⁴ Redatto da Ugo Girardi, Vice Segretario generale di Unioncamere

Differenziate sono le tipologie di iniziative che il sistema camerale realizza a sostegno dell'internazionalizzazione. Si è data una priorità programmatica allo sviluppo delle collaborazioni istituzionali, sulla base degli Accordi di programma stipulati da Unioncamere e Assocamerestero sia con il MAP che con il MAE. In secondo luogo, opera in collaborazione con partner camerale di altri Stati, soprattutto attraverso *Eurochambres*, l'associazione dei sistemi camerale di 41 paesi europei.

La rete del sistema camerale per l'internazionalizzazione si completa con le Camere italo-estere operanti in Italia, ovvero le associazioni di natura privatistica tra enti e imprese italiane e quelli di altri stati, che si prefiggono lo scopo di incrementare i rapporti e gli scambi commerciali tra i rispettivi paesi. Alla fine del 2003, presso l'Albo delle Camere italo-estere (o estere) in Italia risultavano iscritte 29 Camere di commercio.

L'Accordo di Programma tra MAP, Unioncamere e Assocamerestero è stato sottoscritto l'11 luglio 2000 e persegue l'obiettivo di massimizzare le reciproche sinergie. Al riguardo l'accordo ha previsto l'individuazione dei seguenti obiettivi primari:

- Promozione della internazionalizzazione del sistema delle imprese: tale obiettivo comprende il rafforzamento degli scambi commerciali, degli investimenti diretti all'estero e l'assistenza alle imprese operanti sui mercati internazionali;
- Sviluppo del territorio italiano: tale obiettivo comprende il rafforzamento della capacità del sistema Italia di attrarre investimenti esteri.

L'Accordo ha permesso la realizzazione di quattro intese operative tra ICE e Unioncamere. L'intesa operativa ICE – Unioncamere 2003, la cui realizzazione si completerà nel corso del corrente anno, include progetti di promozione, cooperazione industriale e formazione nelle aree del Mediterraneo, Russia e Ucraina, Nafta ed Estremo Oriente. I progetti in via di realizzazione sono 19 e hanno un valore complessivo di 6.169.840 euro, ripartito in termini tendenzialmente paritari, sul piano dei costi, tra ICE e sistema camerale.

**ACCORDO DI PROGRAMMA MINISTERO ATTIVITÀ PRODUTTIVE -
UNIONCAMERE - ASSOCAMERESTERO:
INTESE OPERATIVE PER PROGETTI COFINANZIATI ICE – Sistema camerale**

Anni	Impegno finanziario complessivo dei progetti (in Euro)	Quota a carico del sistema camerale (in Euro)	Numero dei progetti	Strutture camerale coinvolte	Aree geografiche
2000	1.044.800	528.460	7	6	- Mediterraneo
2001	1.612.580	817.090	21	13	- Balcani - Nafta - Mercosur - Giappone - Mediterraneo
2002	3.134.520	1.570.285	16	25	- Balcani - Mediterraneo - Nafta
2003	6.169.840	3.067.100	19	34	- Russia e Ucraina - Mediterraneo - Nafta - Estremo Oriente

Fonte: UnionCamere

Le intese operative ICE – Unioncamere hanno anche permesso la realizzazione di un portale congiunto sul Mediterraneo denominato *Italmed*, con l'obiettivo di offrire informazioni e notizie sui paesi coinvolti nel processo euro – mediterraneo di Barcellona. Unioncamere ha partecipato inoltre ai tavoli promossi dal Ministero delle Attività Produttive, sia quelli tematici (Abitare, Moda, Multimediale, Lapideo, Legno) che quelli geografici (Balcani e Mediterraneo).

L'Accordo di Programma con il MAE persegue, a sua volta, i seguenti obiettivi:

- contribuire al processo di internazionalizzazione del sistema economico italiano, anche attraverso l'utilizzo delle tecnologie dell'informazione;
- potenziare lo scambio di informazione e di conoscenze al fine di poter contare su valutazioni e analisi coerenti con le attività da realizzare;
- favorire la conoscenza delle potenzialità di sviluppo dei mercati esteri, nonché le opportunità d'investimento e di affari all'estero;
- favorire la creazione di reti di imprese italiane all'estero, la diffusione del commercio elettronico, la trasmissione delle informazioni e delle opportunità attraverso azioni capillari sul territorio italiano, in stretto collegamento con le azioni svolte dalle Regioni e dalle autonomie locali.

L'Accordo di Programma con il MAE ha permesso l'intesa per il progetto *Extender*, attraverso il quale vengono fornite in tempo reale alle imprese interessate, tramite il portale *Globus*, le informazioni in materia di gare, appalti e progetti strategici di sviluppo segnalati dalla rete diplomatico-consolare, dalle Camere di commercio italiane all'estero e dall'ICE.

Il D.Lgs. n.143 del 1998 ha previsto "la costituzione e la diffusione territoriale di sportelli unici per le imprese e gli operatori del settore ai fini della fruizione dei servizi e delle agevolazioni previste in materia". Unioncamere, sulla base delle risorse messe a disposizione dal proprio Fondo di Perequazione, ha avviato fin dal 1999 una rete di sportelli per l'internazionalizzazione, a livello provinciale, presso le Camere di commercio.

A partire dal novembre 2000 gli sportelli per l'internazionalizzazione sono dotati di una rete telematica denominata *Globus*, con l'obiettivo di offrire alle imprese un servizio di assistenza e di orientamento per l'accesso ai mercati esteri. Grazie all'attività portata avanti nel 2003, *Globus* contribuirà ad alimentare la banca dati della *promotion* pubblica, voluta dal MAP per mettere in rete le iniziative promozionali del settore pubblico all'estero.

Il potenziamento del sistema informativo camerale verrà pertanto raccordato con il SINCE (Sistema Informativo Nazionale per il Commercio Estero). Nel corso del 2003, sono stati inseriti in *Globus*, con accessibilità per tutti gli operatori, i dati dello SDOE (Sistema Ditte Operanti con l'Estero), ovvero di un archivio sulle imprese che svolgono con regolarità attività di esportazione e/o importazione. I dati vengono forniti dalle stesse imprese, le quali, per poter operare con l'estero, devono ottenere dalle Camere di commercio un apposito numero meccanografico di identificazione. Sulla base dello SDOE, si sta completando l'aggiornamento della banca dati di natura amministrativa che comprende circa 180.000 imprese che esportano abitualmente, al fine di trasformarla in un incisivo strumento per meglio mirare gli interventi promozionali.

Oltre a *newsletter* elettroniche e servizi di *mailing* personalizzato di singole Camere, l'integrazione delle informazioni viene potenziata attraverso la realizzazione di *newsletter* in comune da parte di un crescente numero di strutture camera-

li, a cominciare da quelle che a Torino nell'ottobre 2002 hanno firmato l'Accordo di programma promosso dall'Unioncamere.

L'impegno del sistema camerale a favore della promozione del *made in Italy* risulta particolarmente significativo nel settore agroalimentare. Tra gli interventi più consolidati rientrano l'organizzazione di fiere e mostre e di missioni commerciali all'estero. Uno specifico protocollo d'intesa stipulato nel 2003 tra l'Unioncamere e il Ministero delle Politiche Agricole ha potenziato le strumentazioni di intervento, con la partecipazione a "Buonitalia", la nuova società nazionale per la promozione all'estero dei prodotti agroalimentari, nonché al progetto per la valorizzazione delle produzioni tradizionali attraverso la rete dei ristoranti italiani nel mondo.

La legge 21 marzo 2001, n.84 per lo sviluppo e la ricostruzione dei paesi dell'area balcanica ha assegnato alle Camere di commercio - tramite l'Unioncamere - il compito di gestire una quota significativa delle risorse complessive a disposizione del Governo, destinata a finanziare progetti delle strutture camerale.

L'Unioncamere assicura, inoltre, la Segreteria della Conferenza dei Presidenti delle Camere di commercio (CECCI) dei Paesi dell'Iniziativa Centro Europea (INCE)¹⁵. Nel quadro di un progetto finanziato dal Ministero degli Affari Esteri, l'Unioncamere ha contribuito all'informatizzazione in materia di internazionalizzazione dei sistemi camerale dei paesi INCE, con un intervento del valore di 720.000 euro.

Unioncamere ha poi firmato Accordi di collaborazione con i sistemi camerale dei seguenti paesi: Egitto, Eritrea, Etiopia, Giappone, India, Iran, Perù, Slovenia, Ucraina, Uzbekistan. Da ultimo, ad Amman, è stato firmato un Accordo di cooperazione con la Federazione delle Camere di commercio e la Federazione delle Camere dell'industria della Giordania. Gli scopi di questi accordi sono lo sviluppo dei rapporti economici, lo scambio di missioni e la formazione dei funzionari camerale all'estero.

9.3.3 I servizi offerti dalle camere di commercio italiane all'estero¹⁶

Le Camere di Commercio italiane all'Estero (CCIE) sono associazioni di imprenditori e professionisti, italiani e dei paesi in cui queste operano. Si pongono pertanto come strutture che fanno del radicamento sul territorio il loro punto di forza. Nel corso dell'anno 2003 una crescente attenzione è stata posta:

- Alla crescita di una progettualità innovativa, che tra l'altro si è concretizzata nella realizzazione di 12 progetti di rete, attuati da 49 CCIE che valorizzano la capacità di "fare sistema", non solo in una logica bilaterale, ma anche tra più paesi di attività delle CCIE e l'Italia.

- Al miglioramento della qualità dei servizi forniti: attraverso la formazione delle risorse umane e lo sviluppo del percorso di "Upgrading degli standard qualitativi dei servizi", completato con successo da 27 Camere e cui hanno aderito in totale 50 CCIE.

¹⁵ L'INCE ha preso origine dall'Iniziativa Pentagonale, promossa nel 1989 da Italia, Austria, Ungheria, Polonia e Cecoslovacchia e costituisce, dal 1993, un'area di collaborazione politico-economica che coinvolge 17 Paesi. La Conferenza CECCI si riunisce annualmente, proprio a margine della Conferenza annuale dei Capi di Stato e di Governo dei Paesi INCE.

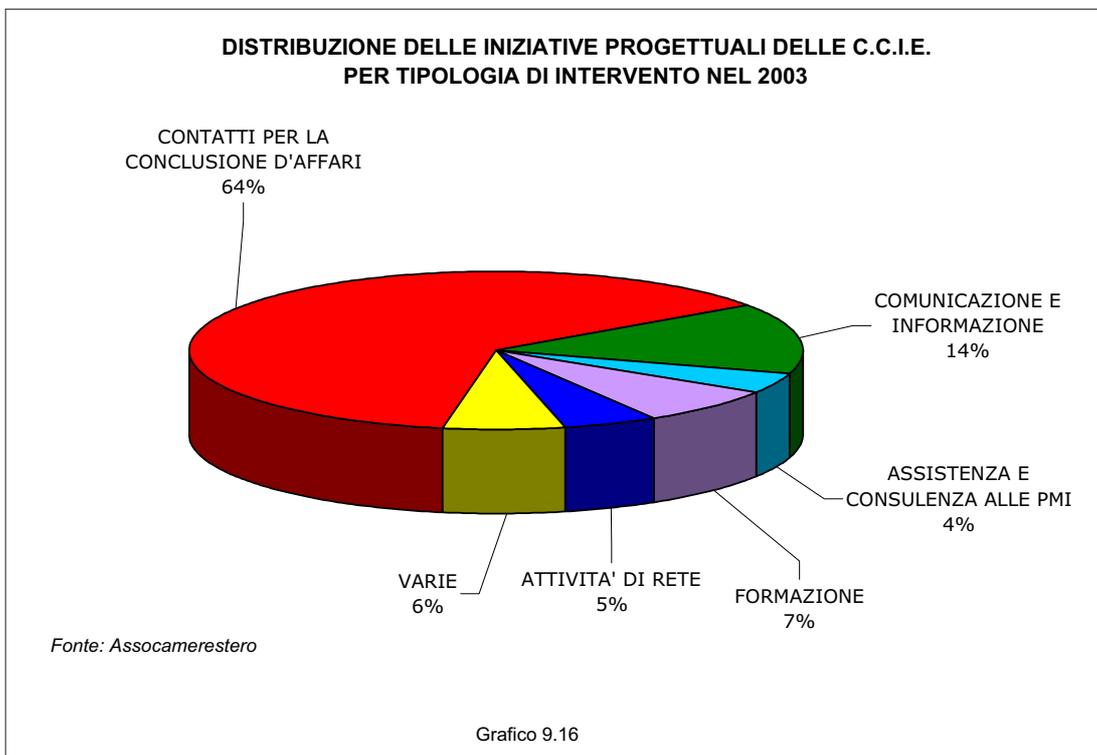
¹⁶ Redatto da Sergio Sgambato, Responsabile Area Comunicazione e Prodotti Informativi dell'Associazione delle Camere di commercio italiane all'estero.

- Alla crescita degli strumenti di rete: con particolare attenzione a quelli informatici, mediante la realizzazione del sistema informativo PLA.net, che collega le 69 Camere e Assocamerestero. Attraverso PLA.net le Camere condividono le proprie informazioni con i sistemi informativi di altri enti pubblici o privati che si occupano di internazionalizzazione e sono pronte al collegamento con la costituenda Banca Dati sulla *promotion* pubblica.

- Ad aumentare le relazioni e i collegamenti operativi e progettuali delle Camere con i principali attori di promozione dell'internazionalizzazione a livello nazionale e con il sistema delle autonomie locali e in particolare con quello dei Comuni.

Con l'apertura delle Camere di Sofia e Bucarest, la rete si compone di 69 Camere presenti con 104 uffici in 44 paesi (che rappresentano l'85% dell'interscambio commerciale italiano), impiega oltre 400 persone e si avvale del contributo di conoscenze di circa 1.100 consiglieri camerale.

L'ammontare complessivo della programmazione delle attività promozionali per l'anno 2003 della rete delle Camere Italiane all'Estero supera i 30 milioni di euro, a fronte dei quali è stato stanziato un contributo pubblico pari a 9.9 milioni.



Attività di informazione e comunicazione

Nel corso del 2003, le attività di informazione e comunicazione hanno rappresentato circa il 15% dell'attività progettuale delle CCIE, e si sono sviluppate attraverso diversi strumenti, quali: portali e siti web, campagne pubblicitarie e varie altre azioni di comunicazione, nonché mediante un'intensa attività editoriale (pubblicazioni monografiche, *newsletter*, cataloghi, inserti speciali, CD ROM). In particolare, si segnala la nascita di numerose riviste elettroniche.

È stato reso on line sul sito di Assocamerestero il sistema informativo delle Camere di Commercio Italiane all'Estero "PLA.Net", attraverso il quale le CCIE mettono a disposizione di imprese, associazioni e istituzioni italiane un ampio patrimonio informativo, composto da elementi conoscitivi di primo orientamento, approfondimenti, segnalazioni di opportunità d'affari e tendenze settoriali. A queste si aggiungono la presentazione degli oltre 23.000 soci delle Camere italiane all'estero, e un'ampia rassegna delle circa 1.500 attività promozionali e dei servizi di assistenza delle Camere Italiane nel mondo.

Nell'ambito del progetto *ExTender*, le 15 CCIE coinvolte hanno diffuso nel secondo semestre 2003, 2.615 segnalazioni di gare d'appalto indette nei rispettivi paesi.

Attività di formazione

Nel corso del 2003, le attività di formazione hanno rappresentato il 7,5% dell'attività progettuale delle CCIE. In particolare, prosegue la collaborazione delle Camere con le università italiane e le università dei paesi di insediamento, fornendo un importante contributo alla instaurazione e al mantenimento di contatti fra istituzioni accademiche nonché alla realizzazione di moduli formativi e di occasioni di *stage* presso le stesse Camere o presso le imprese associate, per studenti italiani o locali. Il complesso di queste iniziative si sta strutturando anche attraverso la crescente collaborazione con la Conferenza dei Rettori delle Università Italiane. Sempre maggiore è poi la richiesta di corsi di lingua italiana commerciale. Si segnala in particolare il Master in Studi europei (Diploma di consulente comunitario esperto in progettazione) realizzato dalla Camera di Bruxelles in collaborazione con l'*Institut d'études européennes* dell'Università di Bruxelles (ULB), per la formazione di giovani laureati relativa a programmi e progetti di sviluppo attraverso i finanziamenti comunitari.

Attività di assistenza e consulenza alle imprese per la conclusione d'affari

Rappresenta tradizionalmente l'attività prevalente delle Camere, svolta spesso in forme di collaborazione sempre più integrate con organizzazioni italiane ed estere. Si tratta di azioni volte a favorire l'incontro diretto e la realizzazione di contatti di affari fra imprese italiane ed estere, quali: organizzazione di missioni d'affari, preparazione di agende e organizzazione di incontri bilaterali, attività di *mail-out* e di *direct marketing*, partecipazioni collettive a fiere in Italia e all'estero, organizzazione di eventi promozionali. A queste si affiancano altre attività realizzate in risposta a specifiche richieste di singole imprese, per il consolidamento, radicamento e sviluppo della loro presenza sul mercato estero (a esempio indagini di mercato, assistenza per la conclusione di accordi, consulenza legale).

I progetti di rete

Come azione di raccordo della rete delle CCIE sono state realizzati nel 2003 alcuni studi settoriali, in settori particolarmente promettenti per la presenza italiana all'estero. In particolare, 42 Camere hanno realizzato, in collaborazione con ANEE

(Commissione Servizi e Contenuti Multimediale di *Assinform*) e SMAU, un'analisi del mercato dei prodotti multimediali, allo scopo di far emergere spazi di potenziale inserimento per le imprese italiane.

Il sistema delle CCIE è inoltre coinvolto attivamente nel progetto per la "Valorizzazione della ristorazione italiana nel mondo", offrendo il proprio contributo di radicamento e profonda conoscenza dei territori esteri per una capillare diffusione dell'iniziativa tra i ristoratori italiani operanti nei vari paesi. In particolare, in questo primo anno di attività, sono state coinvolte le Camere che operano in Belgio, Lussemburgo e Germania.

Sono state poi attivate diverse forme di collaborazione con vari organismi italiani, per la promozione delle imprese e della nostra economia nel mondo. E' stato siglato un protocollo di intesa con l'Associazione Nazionale Comuni d'Italia che prevede, fra l'altro, la realizzazione di un progetto di *marketing* territoriale che, attraverso il coinvolgimento delle Camere Italiane nel mondo, mira alla valorizzazione delle specificità locali, all'estero e in Italia.

Alla luce di una lunga tradizione collaborazione con il sistema fieristico italiano, un accordo quadro di collaborazione è stato concluso fra Assocamerestero e l'Associazione Esposizioni e Fiere Italiane, volto a favorire il dialogo tra le fiere italiane e il sistema camerale italiano all'estero, per incrementare la presenza sul mercato internazionale del sistema fieristico italiano e fornire indicazioni e stimoli per la realizzazione di servizi innovativi.



Finito di stampare nel mese di giugno 2004