



SISTEMA STATISTICO NAZIONALE  
ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO



# L'Italia nell'economia internazionale

*Rapporto ICE 2004-2005*



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 2004-2005***

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

*Coordinamento: Giorgia Giovannetti*

*Redazione: Massimo Armenise, Chiara Bonassi, Claudio Colacurcio, Alessandra D'Intinosante, Paolo Ferrucci, Cristina Gioffrè, Francesca Luchetti, Orietta Maizza, Elena Mazzeo, Roberta Mosca, Fabio Pizzino, Alessia Proietti, Chiara Salabè, Sergio Sgambato.*

*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, Lucia Tajoli, Gianfranco Viesti, Lelio Iapadre, Salvatore Rossi e Roberto Tedeschi.*

*Hanno inoltre collaborato Paola Anitori, Michele Capriati, Davide Castellani, Nicola Coniglio, Stefano Costa, Giuseppe De Arcangelis, Luca De Benedictis, Sergio de Nardis, Daniela Federici, Anna Ferragina, Francesco Ferrante, Marzio Galeotti, Claudia Giovane di Girasole, Paolo Guerrieri, Stefano Menghinello, Carmine Pappalardo, Carmela Pascucci, Prometeia, Elena Redaelli, Lucia Tajoli, Emanuela Trinca, Gianfranco Viesti.*

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

*Nel rapporto si fa riferimento ai dati riportati nell'Annuario statistico ICE-ISTAT "Commercio estero e attività internazionali delle imprese - edizione 2004", parte integrante della presente pubblicazione.*

*Il Rapporto è stato chiuso con le informazioni disponibili al 16 giugno 2005. Si tenga presente che in tutte le tavole i dati del 2004 sono provvisori.*



## INDICE

### Parte I IL CONTESTO INTERNAZIONALE

#### 1. Scambi internazionali: commercio e investimenti diretti

|  |    |
|--|----|
| Sintesi  | 17 |
| 1.1 Il commercio mondiale e gli investimenti diretti esteri  | 21 |
| <i>Riquadro – Investimenti esteri ed esportazioni: complementi o sostituti?</i>  | 25 |
| 1.2 Unione europea   | 28 |
| 1.3 Altri paesi europei  | 29 |
| 1.4 America settentrionale   | 32 |
| <i>Riquadro – La questione del disavanzo commerciale degli Usa</i>   | 34 |
| 1.5 America centro-meridionale   | 37 |
| 1.6 Medio Oriente  | 39 |
| 1.7 Africa   | 40 |
| 1.8 Asia orientale   | 41 |
| 1.9 Asia centro-meridionale  | 44 |
| 1.10 Oceania   | 45 |
| <br><i>Dinamiche di mercato ed effetti macroeconomici dei prezzi delle materie prime:<br/>il caso del petrolio<br/>(Marzio Galeotti)</i> | 50 |

#### 2. Scambi con l'estero dell'Unione europea

|  |    |
|--|----|
| Sintesi  | 61 |
| 2.1 La posizione dell'Unione europea nel contesto mondiale   | 62 |
| <i>Riquadro – La produttività del lavoro nell'Unione europea e negli Stati Uniti</i>   | 68 |
| <i>Riquadro – Caratteristiche dell'interscambio tra i nuovi e i vecchi paesi<br/>membri dell'Unione europea</i>                | 71 |
| 2.2 La distribuzione geografica e settoriale delle esportazioni dell'Unione europea  | 75 |
| 2.3 La distribuzione geografica e settoriale delle importazioni dell'Unione europea  | 79 |
| <br><i>L'industria europea tra declino e ricerca di nuovi equilibri competitivi<br/>(Stefano Menghinello, Emanuela Trinca)</i> | 82 |

### 3. Le politiche commerciali

|   |     |
|---|-----|
| Sintesi   | 93  |
| 3.1 Il rilancio del confronto negoziale nel 2004  | 94  |
| Affrontata la questione del cotone  | 95  |
| Previsti tempi lunghi per la liberalizzazione agricola  | 96  |
| Impostate le linee guida per l'accesso ai mercati per i manufatti   | 97  |
| Stasi nei servizi, ma si lanciano i negoziati sulla "facilitazione agli scambi"   | 98  |
| Rimandate al futuro le decisioni più critiche   | 99  |
| 3.2 L'evoluzione del Round in vista della Conferenza ministeriale di Hong Kong  | 100 |
| Agricoltura   | 100 |
| Problematiche dello sviluppo  | 103 |
| Manufatti   | 105 |
| <u>Riquadro</u> – <i>Le misure di difesa commerciale nei confronti delle esportazioni Cinesi</i>  | 109 |
| <u>Riquadro</u> – <i>Restrizione volontaria alle esportazioni: passato o presente?</i>  | 112 |
| Servizi   | 116 |
| Proprietà intellettuale   | 117 |
| Facilitazione agli scambi   | 119 |
| 3.3 La politica commerciale dell'Unione europea   | 120 |
| Balceni ed Europa orientale   | 122 |
| Area del Mediterraneo e Medio Oriente   | 122 |
| <u>Riquadro</u> – <i>Gli accordi di associazione euro-mediterranei: una valutazione a dieci anni dalla conferenza di Barcellona</i>     | 124 |
| Asia centrale ed orientale  | 130 |
| America settentrionale  | 131 |
| <u>Riquadro</u> – <i>Il caso Boeing-Airbus e la competizione tra USA e UE sui grandi aerei civili</i>                                   | 132 |
| <u>Riquadro</u> – <i>Principali controversie commerciali aperte dall'UE contro gli USA</i>  | 134 |
| <u>Riquadro</u> – <i>Principali controversie commerciali aperte dagli USA contro la UE</i>  | 136 |
| America centrale e meridionale  | 138 |
| Paesi ACP (Africa, Caraibi, Pacifico)   | 139 |
| <i>La liberalizzazione del tessile-abbigliamento: impatti e strategie</i><br>(Elena Mazzeo, Cristina Gioffré, Carmela Pascucci)         | 140 |
| <i>L'evidenza empirica esistente sulla contraffazione nell'Unione europea e in Italia</i><br>(Area Studi, Ricerche e statistiche - ICE) | 156 |

|  |     |
|--|-----|
| <i>La proliferazione degli accordi commerciali preferenziali e le strategie degli Stati Uniti e dell'Unione Europea</i><br>(Paolo Guerrieri) | 162 |
|--|-----|

## **Parte II L'ITALIA**

### **4. I conti con l'estero**

|   |     |
|---|-----|
| Sintesi   | 173 |
| 4.1 L'attività economica e la bilancia dei pagamenti  | 175 |
| Il contributo degli scambi con l'estero alla crescita economica   | 175 |
| I saldi della bilancia dei pagamenti e la posizione sull'estero dell'Italia   | 179 |
| <i>Riquadro – Internazionalizzazione passiva e attrattività</i>   | 183 |
| 4.2 Le esportazioni   | 187 |
| Valori  | 187 |
| <i>Riquadro – Aggiornamento e articolazione della CMSA applicata alla quota italiana</i>  | 189 |
| Prezzi  | 192 |
| <i>Riquadro – Performance delle esportazioni, competitività e produttività del settore manifatturiero italiano tra il 2002 2004</i> | 194 |
| Quantità  | 197 |
| 4.3 Le importazioni   | 198 |
| Valori  | 198 |
| Prezzi  | 199 |
| Quantità  | 199 |

### **5. I paesi e le aree**

|                                    |     |
|------------------------------------|-----|
| Sintesi                            | 203 |
| 5.1 Unione europea                 | 208 |
| 5.2 Altri paesi europei            | 212 |
| 5.3 America settentrionale         | 214 |
| 5.4 America centrale e meridionale | 216 |
| 5.5 Asia orientale                 | 218 |
| 5.6 Asia centrale e meridionale    | 221 |
| 5.7 Medio Oriente                  | 222 |
| 5.8 Africa                         | 224 |
| 5.9 Oceania                        | 226 |

|  |     |
|--|-----|
| <i>L'Italia nei Balcani : un'internazionalizzazione di Sistema</i><br>(Michele Capriati, Nicola Coniglio, Gianfranco Viesti)   | 231 |
| <i>Opportunità per le imprese esportatrici italiane in Bulgaria e Romania in vista del loro ingresso nell'Ue: un confronto con i principali paesi entrati nel 2004</i><br>(Andrea Dossena) | 237 |
| <br>   |     |
| <b>6. I settori</b>  |     |
| Sintesi  | 253 |
| Prodotti agro-alimentari   | 261 |
| Prodotti delle miniere e delle cave  | 263 |
| Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento  | 263 |
| Calzature, cuoio e prodotti in cuoio   | 268 |
| Prodotti in legno e sughero  | 270 |
| Carta e articoli in carta, prodotti della stampa   | 272 |
| Prodotti petroliferi raffinati   | 273 |
| Prodotti chimici e farmaceutici  | 274 |
| Prodotti in gomma e plastica   | 276 |
| Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia   | 277 |
| Metalli e prodotti in metallo  | 279 |
| Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici   | 281 |
| Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione   | 283 |
| Mezzi di trasporto   | 285 |
| Mobili   | 286 |
| Altri prodotti dell'industria manifatturiera   | 287 |
| Servizi  | 288 |
| <br>   |     |
| <i>Un'analisi settoriale comparata della frammentazione internazionale della produzione verso la Romania</i><br>(Giuseppe De Arcangelis, Luca De Benedictis, Lucia Tajoli)                 | 290 |
| <br>   |     |
| <i>Performance e esposizione internazionale delle imprese esportatrici italiane della meccanica nel periodo 2001-2004</i><br>(Paola Anitori)   | 300 |
| <br>   |     |
| <i>Ide e commercio estero dell'Italia: sostituzione o complementarità?</i><br>(Claudio Colacurcio, Anna Ferragina)   | 313 |

## 7. Il territorio

|  |     |
|--|-----|
| Sintesi  | 327 |
| Piemonte   | 333 |
| Valle d'Aosta  | 334 |
| Lombardia  | 335 |
| Liguria  | 336 |
| Trentino Alto Adige  | 337 |
| Veneto   | 338 |
| Friuli Venezia Giulia  | 339 |
| Emilia Romagna   | 340 |
| Toscana  | 341 |
| Umbria   | 342 |
| Marche   | 343 |
| Lazio  | 344 |
| <i>Riquadro – L'internazionalizzazione del sistema produttivo laziale nell'ultimo decennio</i>                               | 346 |
| Abruzzo  | 349 |
| Molise   | 350 |
| Campania   | 350 |
| Puglia   | 352 |
| Basilicata   | 353 |
| Calabria   | 354 |
| Sicilia  | 354 |
| Sardegna   | 355 |
| <i>Riquadro – Il Mezzogiorno e il bacino del Mediterraneo</i>  | 357 |
| <i>Riquadro – Qualità del sistema imprenditoriale e riposizionamento competitivo dei distretti del tessile abbigliamento</i> | 360 |

## 8. Le imprese

|   |     |
|---|-----|
| Sintesi   | 367 |
| 8.1 Dimensioni aziendali e forme di internazionalizzazione  | 368 |
| 8.2 L'internazionalizzazione delle piccole imprese  | 373 |
| 8.3 L'internazionalizzazione delle medie imprese  | 375 |
| 8.4 L'internazionalizzazione delle grandi imprese   | 377 |
| <i>Riquadro – Casi aziendali</i>  | 382 |
| <i>Riquadro – La delocalizzazione nel settore manifatturiero italiano: primi risultati da un'inchiesta ISAE</i> | 387 |

|   |     |
|---|-----|
| <i>Mutamenti nel numero e nella composizione delle imprese esportatrici del Made in Italy secondo l'inchiesta trimestrale dell'ISAE</i><br>(Sergio De Nardis, Carmine Pappalardo) | 391 |
|---|-----|

## **9. Il sostegno pubblico**

|   |     |
|---|-----|
| Sintesi   | 405 |
| 9.1 L'indirizzo e il coordinamento  | 406 |
| <i>Riquadro – Recenti misure a sostegno dell'internazionalizzazione: la Legge 31 Marzo 2005, N. 56</i>    | 408 |
| Gli strumenti promozionali gestiti dal Ministero delle Attività Produttive                                | 409 |
| 9.2 Il sistema di sostegno finanziario  | 412 |
| 9.2.1 Gli strumenti finanziari gestiti da Simest  | 412 |
| L'agevolazione finanziaria del credito all'esportazione   | 413 |
| I finanziamenti a tasso agevolato per i programmi di penetrazione commerciale                             | 417 |
| I finanziamenti a tasso agevolato per la partecipazione a gare internazionali                             | 419 |
| I finanziamenti per gli studi di pre-fattibilità e di fattibilità e per i programmi di assistenza tecnica | 420 |
| Il sostegno pubblico agli investimenti all'estero   | 423 |
| 9.2.2 Gli strumenti gestiti da SACE   | 428 |
| <i>Riquadro – L'evoluzione delle attività di assicurazione del credito all'esportazione</i>               | 431 |
| 9.3 I servizi reali   | 434 |
| 9.3.1 I servizi reali offerti dall'ICE  | 434 |
| Promozione  | 434 |
| Assistenza  | 441 |
| Informazione  | 442 |
| Formazione  | 443 |
| 9.3.2 I servizi offerti dalla Camera di Commercio in Italia   | 444 |
| 9.3.3 I servizi offerti dalle Camere di Commercio all'Estero  | 446 |
| <i>Riquadro – Incentivi e assistenza alle imprese internazionalizzate nell'indagine CER-ICE</i>           | 449 |

---

**INDICE DEI CONTRIBUTI**

|  |     |
|--|-----|
| <i>Dinamiche di mercato ed effetti macroeconomici dei prezzi delle materie prime:<br/>il caso del petrolio</i><br>(Marzio Galeotti)  | 50  |
| <i>L'industria europea tra declino e ricerca di nuovi equilibri competitivi</i><br>(Stefano Menghinello, Emanuela Trinca)  | 82  |
| <i>La liberalizzazione del tessile-abbigliamento: impatti e strategie</i><br>(Elena Mazzeo, Carmela Pascucci, Cristina Gioffrè)  | 140 |
| <i>L'evidenza empirica esistente sulla contraffazione nell'Unione europea e in Italia</i><br>(Area Studi, Ricerche e statistiche - ICE)  | 156 |
| <i>La proliferazione degli accordi commerciali preferenziali e le strategie<br/>degli Stati Uniti e dell'Unione Europea</i><br>(Paolo Guerrieri)   | 162 |
| <i>L'Italia nei Balcani : un'internazionalizzazione di Sistema</i><br>(Michele Capriati, Nicola Coniglio, Gianfranco Viesti)   | 231 |
| <i>Opportunità per le imprese esportatrici italiane in Bulgaria e Romania in vista<br/>del loro ingresso nell'Ue: un confronto con i principali paesi entrati nel 2004</i><br>(Andrea Dossena) | 237 |
| <i>Un'analisi settoriale comparata della frammentazione internazionale della<br/>produzione verso la Romania</i><br>(Giuseppe De Arcangelis, Luca De Benedictis, Lucia Tajoli)                 | 290 |
| <i>Performance e esposizione internazionale delle imprese esportatrici italiane<br/>della meccanica nel periodo 2001-2004</i><br>(Paola Anitori)   | 300 |
| <i>Ide e commercio estero dell'Italia: sostituzione o complementarità?</i><br>(Claudio Colacurcio, Anna Ferragina)   | 313 |
| <i>Mutamenti nel numero e nella composizione delle imprese esportatrici<br/>del Made in Italy secondo l'inchiesta trimestrale dell'ISAE</i><br>(Sergio De Nardis, Carmine Pappalardo)          | 391 |





**L'Italia  
nell'economia  
internazionale**

***Rapporto ICE 2004-2005***



**PARTE I**

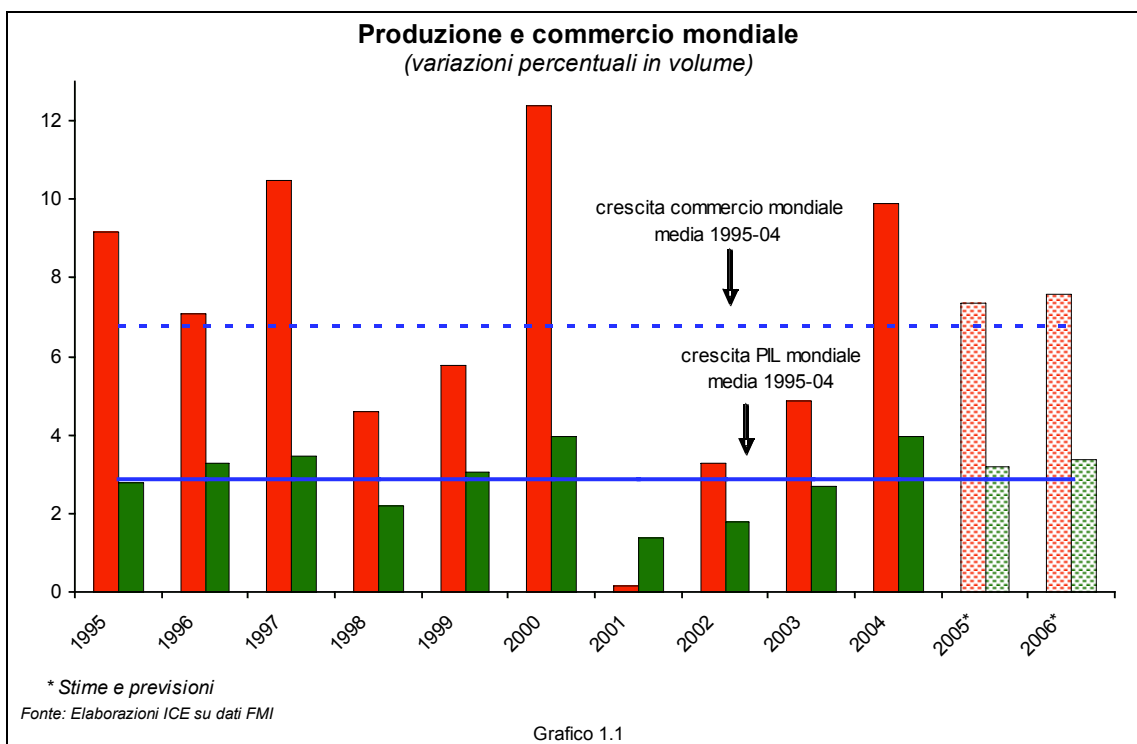
**IL CONTESTO INTERNAZIONALE**



## 1. SCAMBI INTERNAZIONALI: COMMERCIO E INVESTIMENTI DIRETTI\*

### Sintesi<sup>1</sup>

Nel 2004 la produzione è aumentata del 4,0 per cento<sup>2</sup>. L'espansione dell'economia mondiale, in accelerazione dagli ultimi mesi del 2003, si è rafforzata nella prima metà dell'anno; tuttavia, il rialzo del prezzo del petrolio, più marcato e persistente di quanto inizialmente atteso, ha indotto un rallentamento a partire da settembre, che è proseguito anche nel primo trimestre del 2005. Il ritmo di crescita è stato particolarmente elevato negli USA e in alcuni mercati emergenti, che hanno trainato l'attività produttiva mondiale. Anche se la fase espansiva ha coinvolto un numero sempre più ampio di paesi, il peso dei nuovi protagonisti dello scenario internazionale (Brasile, Russia, India e Cina) ha continuato a rafforzarsi.



\* Redatto da Giorgia Giovannetti e Francesca Luchetti - ICE Area Studi, Ricerche e Statistiche - con la supervisione di Lelio Iapadre, Università dell'Aquila

<sup>1</sup> Le fonti dei dati citati in questo capitolo, ove non specificato diversamente, sono: *World Economic Outlook* (WEO), Fondo Monetario Internazionale (FMI), aprile 2005, *Press Release*, WTO, aprile 2005, *Economic Forecast*, Commissione Europea, aprile 2005 e Istituti Nazionali di Statistica, maggio 2005 per i dati sul commercio estero di beni e *Press Release*, Unctad, gennaio 2005 per i dati sugli Investimenti Diretti Esteri (IDE).

<sup>2</sup> I tassi di crescita menzionati si riferiscono al volume della produzione mondiale, ottenuto aggregando i prodotti interni lordi dei singoli paesi dopo averli convertiti in dollari ai tassi di cambio di mercato. Per i dati delle aree geoeconomiche si usano invece i tassi di cambio "a parità di potere d'acquisto". L'espansione del PIL mondiale, se valutato in PPP, a causa del maggior peso che l'uso di tali tassi di cambio conferisce ai paesi in via di sviluppo, è stato nel 2004 del 5,1 per cento il più elevato degli ultimi 30 anni.

All'espansione dell'attività economica mondiale si è associata una forte crescita del commercio di beni e servizi (in accelerazione nell'ultimo triennio), il cui incremento nel 2004, pari al 20 per cento in dollari correnti, ha riflesso il forte rincaro dei prezzi delle materie prime. Per il secondo anno consecutivo, la crescita del commercio di servizi (16,3 per cento) è stata inferiore a quella degli scambi di merci (20,9 per cento), nonostante una forte ripresa dei trasporti e dei servizi relativi ai viaggi.

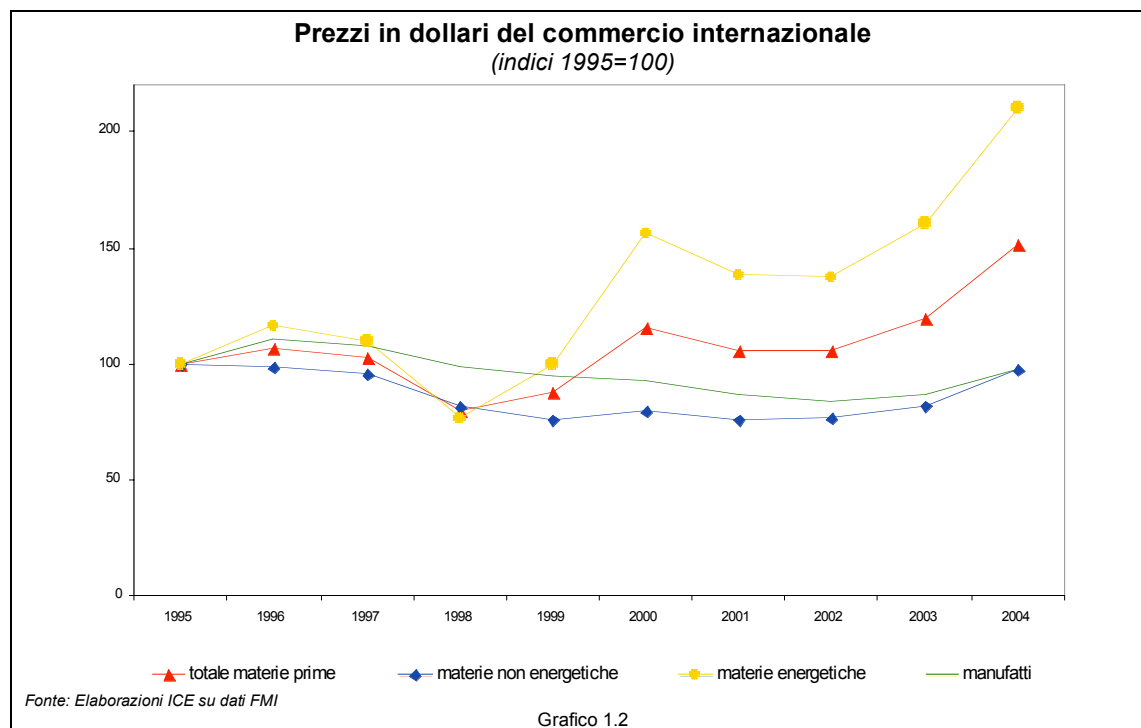
**Esportazioni mondiali di beni e servizi**  
(miliardi di dollari e variazioni percentuali)

|                     | 1994         | 1995         | 1996         | 1997         | 1998         | 1999         | 2000         | 2001         | 2002         | 2003         | 2004          |
|---------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Beni                | 4.326        | 5.162        | 5.391        | 5.577        | 5.496        | 5.707        | 6.447        | 6.186        | 6.481        | 7.546        | 9.124         |
| var. per cento      | 14,5         | 19,3         | 4,5          | 3,5          | -1,5         | 3,8          | 13,0         | -4,0         | 4,8          | 16,4         | 20,9          |
| Servizi commerciali | 1.036        | 1.189        | 1.278        | 1.330        | 1.351        | 1.398        | 1.485        | 1.491        | 1.592        | 1.805        | 2.100         |
| var. %              | 10,3         | 14,8         | 7,5          | 4,0          | 1,6          | 3,5          | 6,2          | 0,4          | 6,8          | 13,4         | 16,3          |
| <b>Totale</b>       | <b>5.362</b> | <b>6.351</b> | <b>6.670</b> | <b>6.907</b> | <b>6.847</b> | <b>7.105</b> | <b>7.932</b> | <b>7.676</b> | <b>8.073</b> | <b>9.351</b> | <b>11.223</b> |
| var. %              | 13,7         | 18,4         | 5,0          | 3,6          | -0,9         | 3,8          | 11,6         | -3,2         | 5,2          | 15,8         | 20,0          |

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.1

Negli scambi di merci sono emerse divaricazioni in seguito alle dinamiche dei prezzi, che sono aumentati a tassi molto elevati per le materie prime energetiche, abbastanza alti per quelle non energetiche e relativamente poco per i manufatti.



L'espansione degli scambi nel 2004 ha interessato tutte le regioni del mondo, anche se a trarne maggiore beneficio sono state le aree e i paesi esportatori di materie prime energetiche e di metalli, in particolare i paesi del Medio Oriente, dell'Africa e della Comunità di Stati Indipendenti (CSI).

L'Asia è rimasta anche per il 2004 il propulsore principale dell'espansione in corso: con un peso sulle importazioni mondiali di circa il 24 per cento, il suo contributo

alla loro crescita reale è stato circa il 40 per cento. Alla Cina e all'India si può attribuire poco meno della metà di questo contributo, anche se una quota rilevante è stata generata dalle cosiddette NIEs (il gruppo delle economie di recente industrializzazione, che include Corea del Sud, Hong Kong, Singapore e Taiwan). L'intensificazione degli scambi intra-regionali nell'area asiatica è uno dei fattori principali del suo dinamismo: l'integrazione produttiva fra i diversi paesi è infatti molto accentuata.

Il contributo dell'America settentrionale all'incremento degli scambi è rimasto rilevante (intorno al 20 per cento), ed appare proporzionato al suo peso. Le importazioni degli Stati Uniti hanno accelerato la loro crescita nel 2004, malgrado il deprezzamento del dollaro, sospinte dall'espansione della domanda interna. In America Latina, dove il prodotto ha accelerato al 5,7 per cento (2,2 per cento nel 2003), riflettendo la forte ripresa economica in Brasile e in Messico e la prosecuzione della crescita in Argentina agli alti ritmi dell'anno precedente, il contributo alla crescita delle importazioni mondiali (6,4 per cento rispetto ad un peso di 5,5) è stato superiore a quello del decennio 1995-2004.

L'Unione europea continua ad essere in ritardo rispetto al rilancio degli scambi: il suo contributo è sceso al 26,2 per cento a fronte di un peso sulle importazioni mondiali pari ad oltre il 35 per cento. Fra gli stati membri inoltre si sono registrate differenze significative, soltanto i nuovi aderenti hanno fornito un contributo alla crescita (3,6 nel 2004) superiore al proprio peso (2,8).

**Contributi delle aree alla crescita delle importazioni mondiali di merci, in volume**  
(composizione ai prezzi del 2000)

|                                 | 1995         | 2003         | 2004         | 1995-2004                | 2004         |
|---------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------------------|--------------|
|                                 | composizione |              |              | contributi alla crescita |              |
| <b>Economie avanzate di cui</b> | <b>77,7</b>  | <b>76,6</b>  | <b>75,7</b>  | <b>77,0</b>              | <b>66,6</b>  |
| Unione europea                  | 37,5         | 37,0         | 36,0         | 37,5                     | 26,2         |
| Francia                         | 5,1          | 4,9          | 4,8          | 5,0                      | 3,7          |
| Germania                        | 7,8          | 7,4          | 7,2          | 7,5                      | 5,4          |
| Italia                          | 3,9          | 3,3          | 3,1          | 3,5                      | 1,0          |
| Regno Unito                     | 5,1          | 5,3          | 5,1          | 5,3                      | 2,9          |
| Spagna                          | 1,9          | 2,3          | 2,3          | 2,2                      | 2,1          |
| Nuovi membri                    | 2,0          | 2,8          | 2,8          | 2,5                      | 3,6          |
| Giappone                        | 7,1          | 5,8          | 5,6          | 5,9                      | 3,8          |
| Stati Uniti                     | 17,3         | 18,8         | 18,9         | 18,6                     | 19,2         |
| NIEs <sup>(1)</sup>             | 8,6          | 8,0          | 8,4          | 7,9                      | 11,8         |
| <b>PVS</b>                      | <b>19,5</b>  | <b>20,4</b>  | <b>21,4</b>  | <b>19,8</b>              | <b>30,6</b>  |
| Africa                          | 2,0          | 1,9          | 1,8          | 1,8                      | 1,7          |
| Asia                            | 8,4          | 9,9          | 10,9         | 8,8                      | 19,9         |
| Cina e India                    | 3,1          | 6,1          | 7,0          | 4,8                      | 15,5         |
| Medio Oriente                   | 2,7          | 3,1          | 3,1          | 3,0                      | 2,6          |
| America Latina                  | 6,3          | 5,5          | 5,6          | 6,2                      | 6,4          |
| <b>Altri paesi</b>              | <b>2,9</b>   | <b>3,0</b>   | <b>3,0</b>   | <b>3,1</b>               | <b>2,8</b>   |
| <b>Mondo</b>                    | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b>             | <b>100,0</b> |

(1) Esclusa Taiwan

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, OMC e Commissione Europea - aprile 2005

Tavola 1.2

Tra le altre regioni del mondo, hanno partecipato in misura elevata alla crescita la Russia e gli altri paesi della Comunità di Stati Indipendenti (CSI), nonché i nuovi candidati all'entrata nella Ue. L'Africa, inclusa la parte sub-sahariana, ha dato un contributo intorno al 2 per cento, con un aumento delle importazioni in termini reali pari a oltre il 10 per cento. In sintesi, il peso dei mercati emergenti sulla domanda mondiale,

che era calato nella seconda metà degli anni novanta a seguito delle crisi finanziarie ed economiche, ha continuato a crescere con forza nel 2004.

Dal punto di vista settoriale, i più consistenti stimoli all'incremento del commercio mondiale di beni (a prezzi correnti) sono provenuti dai prodotti dell'ICT e dell'elettronica (21 per cento), dalla chimica e farmaceutica e, soprattutto, dalla metallurgia e dai prodotti energetici che hanno contribuito in misura decisamente superiore al loro peso.

**Contributi alla crescita del commercio mondiale per settori**  
(contributi in percentuale alla crescita delle esportazioni mondiali di merci a prezzi correnti)

|  | 1997           | 2003        | 1997-2004                | 2003        | 2004        |
|--|----------------|-------------|--------------------------|-------------|-------------|
|  | composizione % |             | contributi alla crescita |             |             |
| Esportazioni mondiali (milioni di \$) <sup>(1)</sup>     | 100,0          | 100,0       | 50.085                   | 7.170       | 8.631       |
| Prodotti agricoli  | 3,3            | 2,7         | 2,7                      | 2,9         | 1,4         |
| Prodotti energetici                                      | 6,0            | 7,2         | 6,7                      | 10,0        | 10,2        |
| <b>Totale manufatti</b>                                  | <b>86,4</b>    | <b>86,1</b> | <b>86,3</b>              | <b>84,3</b> | <b>79,1</b> |
| Alimentari, bevande e tabacco                            | 5,9            | 5,2         | 5,2                      | 5,6         | 3,1         |
| Prodotti tessili e dell'abbigliamento                    | 6,4            | 5,6         | 5,7                      | 4,6         | 2,9         |
| Calzature e prodotti in cuoio                            | 1,6            | 1,3         | 1,3                      | 1,0         | 0,7         |
| Prodotti in legno e sughero                              | 1,2            | 1,0         | 1,1                      | 0,9         | 1,0         |
| Prodotti in carta, stampa, editoria                      | 2,7            | 2,5         | 2,6                      | 2,3         | 1,2         |
| Prodotti petroliferi raffinati                           | 2,2            | 2,5         | 2,4                      | 3,8         | 4,1         |
| Prodotti chimici e farmaceutici                          | 9,0            | 10,5        | 9,8                      | 12,5        | 10,3        |
| Prodotti in gomma e plastica                             | 2,4            | 2,4         | 2,4                      | 2,6         | 2,0         |
| Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia | 1,3            | 1,2         | 1,2                      | 1,1         | 0,9         |
| Metalli e prodotti in metallo                            | 7,8            | 7,0         | 7,2                      | 8,6         | 11,4        |
| Macchine e apparecchi meccanici                          | 9,2            | 8,4         | 8,5                      | 8,6         | 8,4         |
| Prodotti ICT, apparecchi elettrici e di precisione       | 20,7           | 21,5        | 22,2                     | 18,7        | 21,0        |
| Autoveicoli  | 9,5            | 10,3        | 10,0                     | 10,4        | 8,0         |
| Altri mezzi di trasporto                                 | 3,6            | 3,6         | 3,8                      | 1,8         | 2,1         |
| Altri manufatti di cui:                                  | 3,0            | 3,0         | 3,0                      | 1,9         | 2,0         |
| Mobili   | 0,9            | 1,0         | 1,0                      | 1,0         | 0,7         |
| Gioielleria e oreficeria                                 | 0,8            | 0,8         | 0,8                      | 0,3         | 0,8         |
| <b>Altri prodotti</b>                                    | <b>4,3</b>     | <b>4,0</b>  | <b>4,4</b>               | <b>2,8</b>  | <b>9,4</b>  |

(1) Questo valore rappresenta circa il 95% delle effettive esportazioni mondiali; esso è dato dalla somma delle esportazioni di 34 paesi "dichiaranti" (tutti quelli dell' UE, più i seguenti altri: Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cile, Cina, Colombia, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Malaysia, Messico, Norvegia, Nuova Zelanda, Stati Uniti, Sud Africa, Svizzera e Taiwan) e delle loro importazioni verso il resto del mondo

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

Tavola 1.3

Le prospettive per il 2005 indicano un tasso di sviluppo del prodotto del 3,2 per cento, un aumento del commercio mondiale superiore al 7 per cento, in lieve rallentamento rispetto al 2004, ma superiore alla media del decennio e circa doppio rispetto alla crescita del PIL e un mantenimento dei divari fra le principali aree. L'economia USA dovrebbe rallentare lievemente e l'Asia si manterrebbe l'area a più alto tasso di crescita, con Cina e India trainanti.



**Scambi mondiali di merci in volume\***  
(variazioni percentuali)

| Fonte                      | media<br>1987-96 | media<br>1997-2006 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | previsioni |      |
|----------------------------|------------------|--------------------|------|------|------|------|------|------------|------|
|                            |                  |                    |      |      |      |      |      | 2005       | 2006 |
| FMI (1)                    | 6,6              | 7,0                | 13,2 | -0,3 | 3,6  | 5,3  | 10,7 | 7,9        | 8,0  |
| OMC (1) **                 | ....             | ....               | 10,7 | -0,6 | 3,6  | 5,1  | 9,2  | ..         | ..   |
| OCSE (2)                   | ....             | ....               | 12,2 | 0,1  | 3,5  | 5,1  | 9,4  | 7,4        | 9,4  |
| Commissione Europea (1) ** | ....             | ....               | 13,4 | 0,4  | 4,3  | 6,3  | 10,2 | 7,8        | 7,7  |

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

\*\* tassi di variazione delle esportazioni mondiali.

(1) aprile 2005

(2) maggio 2005

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

Tavola 1.4

Gli squilibri delle bilance dei pagamenti si sono ulteriormente accentuati nel 2004. In particolare, il disavanzo degli Stati Uniti, alimentato dalla forte crescita della domanda interna, ha raggiunto il 5,7 per cento del PIL, nonostante il deprezzamento del dollaro continuato per tutto l'anno. Le preoccupazioni per la stabilità dell'economia mondiale sono in aumento, anche perché al suo finanziamento contribuiscono in misura crescente le banche centrali dei paesi asiatici, che hanno accumulato riserve per circa 510 miliardi di dollari (200 solo in Cina). Anche nei Balcani e in alcuni paesi dell'Europa centro-orientale i disavanzi correnti si sono ampliati. Tuttavia sono migliorati i conti con l'estero dell'America Latina e dei paesi produttori di petrolio e altre materie prime. L'avanzo del complesso delle economie asiatiche è salito a 365 miliardi di dollari (pari al 4 per cento circa del prodotto), riflettendo i crescenti surplus della Cina e del Giappone. Al miglioramento del saldo corrente dei paesi asiatici (che da soli contano per circa la metà del disavanzo statunitense) ha contribuito l'aumento della loro competitività internazionale, favorita da una politica di cambi fissi nei confronti del dollaro.

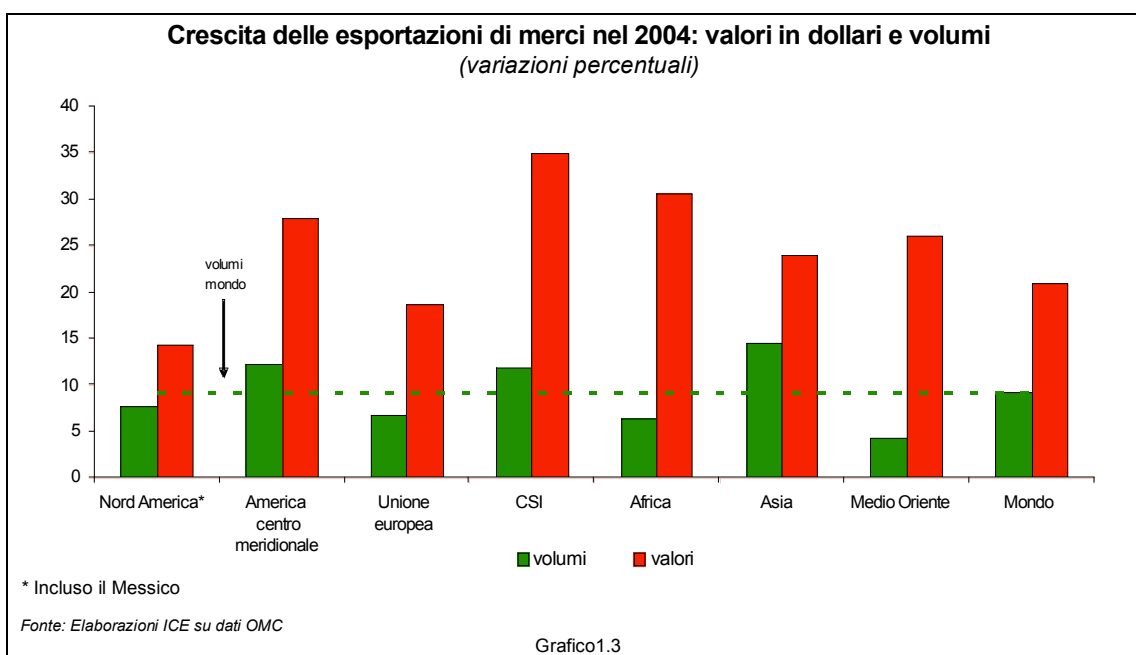
Le tendenze degli investimenti diretti esteri in entrata si adattano ai divari di crescita fra i paesi, contribuendo in parte ad alimentarli. Dopo i fortissimi tassi di sviluppo della fine degli anni novanta e il crollo del 2001, gli IDE erano scesi ancora nel 2002 e nel 2003. Secondo le ultime stime dell'UNCTAD gli afflussi sono aumentati quest'anno in media del 6 per cento, grazie al forte aumento (da 159 miliardi di dollari nel 2002 a 255 nel 2004) dei flussi verso i paesi in via di sviluppo e nonostante un calo del 16 per cento verso i paesi sviluppati (da 490 miliardi di dollari nel 2002 a 321 nel 2004), che tuttavia restano i maggiori destinatari. Alcuni paesi emergenti, inoltre, hanno iniziato ad acquisire importanza come esportatori di capitali (Cina, Messico, Brasile). Le aspettative per il 2005 sembrano essere di ulteriore ripresa, con una forte polarizzazione verso un numero limitato di paesi.

## 1.1 Il commercio mondiale e gli investimenti diretti esteri

Nel 2004 l'aumento degli scambi internazionali di merci e servizi in dollari è stato pari al 20 per cento, il tasso più elevato degli ultimi 25 anni, ed ha coinvolto un numero più ampio di paesi. Tenendo conto dei soli beni, l'incremento è stato del 20,9 per cento a prezzi correnti e del 9,2 per cento in termini reali. Considerato che il prodotto mondiale si è espanso del 4 per cento, il rapporto tra i tassi di crescita del commercio

e della produzione, che misura approssimativamente la velocità a cui procede l'integrazione economica internazionale, è gradualmente tornato ai livelli degli anni novanta, dopo il brusco calo subito nel 2001.

Il forte aumento della domanda, soprattutto da parte della Cina, ha indotto un significativo incremento dei prezzi delle principali materie prime: non solo il petrolio, ma anche molti altri prodotti di base per l'industria hanno registrato quotazioni in salita. Gli andamenti dei prezzi, con un rialzo medio dell'11 per cento per i beni commerciabili, che è il risultato di un aumento molto alto per quelli delle materie prime, soprattutto energetiche, e decisamente inferiore per quelli dei manufatti, hanno influito notevolmente sulla distribuzione della crescita dei valori scambiati per area geografica.

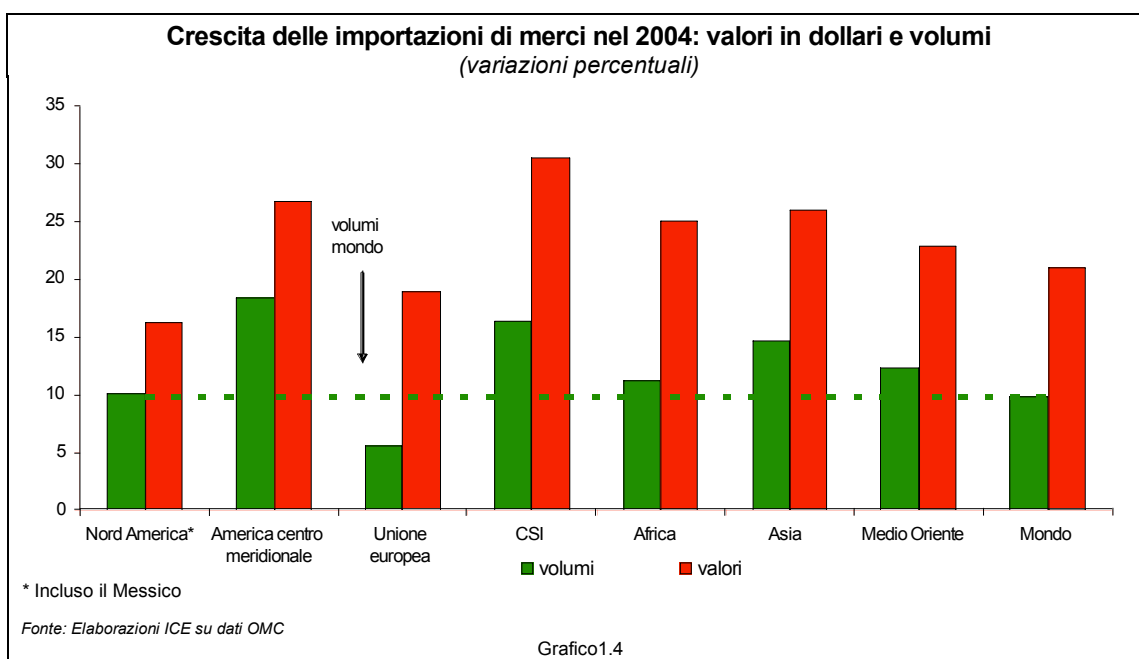


Le aree<sup>3</sup> e i paesi con una maggiore quota di petrolio e materie prime energetiche sulle loro esportazioni, infatti, vale a dire Medio Oriente, Africa, CSI e alcuni paesi dell'America Latina, hanno registrato tassi di crescita in valore nettamente superiori alla media. Nei paesi della Comunità di stati indipendenti e in America Latina, tuttavia, anche le esportazioni reali si sono espanse a tassi più alti rispetto al resto del mondo, ma considerando la crescita in volume, la regione che ha registrato l'incremento più elevato, con una media del 14,5 per cento e picchi di oltre il 20 per cento in Cina e Singapore, è stata l'Asia. In America settentrionale le esportazioni in volume sono aumentate in linea con la domanda estera ma, dato il peso degli Stati Uniti, la cui valuta si è notevolmente deprezzata nell'ultimo triennio, l'aumento in valore è stato inferiore a quello mondiale. Nell'Unione Europea le esportazioni sono aumentate a tassi decisamente inferiori a quelli mondiali, sia in volume che in termini nominali, con differenze significative tra i paesi membri. La Germania, che si è confermata primo esportatore mondiale, ha infatti aumentato la propria quota in valore (dal 10,1 al 10,2 per cento) mantenendo la quota in termini reali (9,0 per cento delle esportazioni mondiali a prezzi 2000). Il Re-

<sup>3</sup> Ci si riferisce qui alle aree geoeconomiche come definite dalla Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC). In altre parti del capitolo si fa invece riferimento alla geonomenclatura del Fondo Monetario Internazionale.

gno Unito ha registrato la più marcata diminuzione della quota sia in termini reali (dal 4,2 al 3,9 per cento) che nominali (dal 4,2 al 3,8 per cento). Fra i nuovi membri, Ungheria e Repubblica Ceca, che tuttavia partivano da quote decisamente basse, hanno ampliato le proprie quote reali.<sup>4</sup>

Per quel che riguarda le importazioni, quelle degli Stati Uniti, spinte dalla dinamica della domanda interna, hanno accelerato al 10 per cento a prezzi costanti (dal 5 per cento del 2003), tuttavia mantenendosi al di sotto della media mondiale. Le importazioni delle economie asiatiche e dell'Africa sono aumentate notevolmente sia in termini reali che nominali, più che nel resto del mondo. I paesi appartenenti alla CSI e al Medio Oriente hanno usato i benefici tratti dal miglioramento delle loro ragioni di scambio per aumentare notevolmente gli acquisti dall'estero, sia in termini reali che nominali. In America Latina, le importazioni, contrariamente al biennio precedente, sono cresciute di oltre il 18 per cento in quantità (25 per cento in valore), stimolate dalla ripresa dell'attività economica dell'area. L'aumento delle importazioni è invece risultato più debole in Europa, a causa della minor espansione della domanda interna, anche se l'apprezzamento dell'euro ne ha sostenuto la crescita in valore.



Il propulsore principale dell'espansione degli scambi è stato quindi ancora una volta l'Asia, che ha fornito il maggior contributo alla crescita delle importazioni mondiali (40 per cento, a partire da un peso del 24 per cento), molto superiore a quello degli Stati Uniti (19,2 per cento). Le variazioni dei tassi di cambio non sembrano essere state decisive nell'influenzare l'andamento delle quote di mercato a prezzi costanti dei principali paesi. La Cina e l'India (considerate insieme) e le NIEs hanno continuato ad aumentare le proprie quote (passando rispettivamente dal 4,5 e 7,5 del 1995 a 9,2 e 9,4 per cento nel 2004), mentre la quota delle economie avanzate ha confermato il trend discen-

<sup>4</sup> Si veda *Commercio estero e attività internazionali delle imprese*, volume 1, parte 1, tavole 1.2.2 e 1.2.13, Istituto Nazionale per il Commercio Estero (ICE) e Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT), luglio 2005.

dente degli ultimi anni, con un ulteriore calo sia per gli Stati Uniti (a prezzi correnti e costanti) che per l'Unione europea (passata dal 39,2 per cento del 1995 al 36,1 per cento del 2004). Per le economie avanzate si può ipotizzare che la perdita di quote sia legata anche a fenomeni di delocalizzazione della attività produttive verso le economie emergenti.

Nel 2004 gli afflussi di capitale si sono nettamente rafforzati, soprattutto nei paesi emergenti, tornando a livelli prossimi a quelli precedenti le crisi della seconda metà degli anni novanta, e dirigendosi verso i paesi dell'Asia (soprattutto la Cina) e dell'Europa centro-orientale. Sono aumentati considerevolmente gli investimenti diretti, considerati la parte meno volatile e più stabile dei flussi di capitale, ad indicare il rafforzamento delle condizioni economiche di fondo dei paesi emergenti. E' altresì continuata la tendenza all'aumento dell'integrazione nei mercati globali, di pari passo con l'importanza relativa di alcuni paesi emergenti, che hanno iniziato a registrare avanzi di conto corrente di dimensioni crescenti, che li hanno trasformati in esportatori netti di capitali verso il resto del mondo. Le riserve ufficiali si sono accumulate a livelli senza precedenti.

Un fenomeno nuovo e degno di nota è che, nel corso degli ultimi anni, hanno assunto rilevanza crescente i trasferimenti di fondi da parte degli emigrati all'estero. In alcuni paesi le rimesse degli emigrati sono divenute una importante fonte di finanziamento, seconda solo agli investimenti diretti. Le rimesse sono generalmente in dollari o in euro, sono molto stabili e aiutano a sostenere la dinamica del conto corrente dei paesi di provenienza degli emigrati, soprattutto in Asia (l'India è uno dei principali beneficiari di rimesse) e in America Latina.

### ***Investimenti esteri ed esportazioni: complementi o sostituti?\****

*La ripresa del commercio mondiale, accompagnata da una crescita dei flussi degli investimenti diretti esteri (IDE) relativa al 2004 (UNCTAD, 2004), induce ad una riflessione sull'esistenza di una possibile relazione tra i due fenomeni. Il processo di integrazione economica sembra esser stato raggiunto attraverso lo sviluppo del commercio internazionale e degli IDE non come canali separati, ma come fenomeni correlati che tendono a rinforzarsi reciprocamente, come evidenzia il fatto che il commercio intra-imprese (ovvero tra casa madre e filiali estere) conta ormai circa un terzo del commercio mondiale (UNCTAD, 2002).*

*Nella letteratura il tema è stato affrontato sia da un punto di vista teorico sia da un punto di vista empirico, ma in generale le conclusioni tendono a non essere univoche.*

*Diversi studi si sono focalizzati sulla relazione tra flussi di IDE in uscita ed esportazioni di un particolare paese o regione del mondo, cercando di individuare un rapporto di sostituibilità o di complementarità. Il primo tipo di relazione sussiste quando un incremento (riduzione) di IDE comporta una riduzione (aumento) delle esportazioni di un Paese, mentre il secondo caso si verifica quando si osserva che investimenti diretti esteri ed esportazioni si muovono nella stessa direzione. Un eventuale rapporto di sostituibilità viene spiegato dal fatto che il commercio internazionale è determinato da differenze tra paesi in termini di dotazioni di fattori produttivi, ed i maggiori movimenti di capitali indotti da flussi di investimenti diretti esteri attenuano tali differenze agendo quindi come sostituti del commercio.*

*Una relazione di complementarità è invece generalmente spiegata dal fatto che la presenza di filiali estere può incrementare la domanda totale di beni prodotti dalle multinazionali e quindi le loro esportazioni.*

*Inoltre, la rilevanza del commercio intra-imprese è cresciuto nel corso del tempo: negli Stati Uniti, se le esportazioni delle multinazionali verso le filiali estere pesavano il 27 per cento sul totale delle esportazioni nel 1990, in meno di dieci anni sono passate a contare il 31 per cento.*

*Poiché il caso statunitense non può essere rappresentativo di tutti i paesi e poiché in Europa negli ultimi anni si è osservato un incremento dei livelli di disoccupazione avvenuto contemporaneamente ad un aumento di flussi di IDE in uscita, lo studio di un possibile nesso tra i due fenomeni ha interessato anche alcuni paesi europei. Focalizzandosi sul caso della Francia, Fontagné e Pajot (2002) mostrano l'esistenza di complementarità tra IDE ed esportazioni nette, sia per il Paese nel suo complesso, sia attraverso un'analisi di tipo settoriale. Tale risultato è confermato non solo a livello aggregato ma anche in studi che considerano singole imprese orientate ai processi di internazionalizzazione.*

*La situazione appare più controversa nell'analisi di un altro paese europeo caratterizzato da consistenti flussi di IDE in uscita, ovvero la Svezia. Infatti, se fino agli anni settanta è stato riscontrato che le esportazioni di beni intermedi e l'offerta di prodotti finiti prevalgono sull'effetto di sostituzione che gli IDE possono generare sulle esportazioni nette nazionali, a partire dagli anni ottanta sembra che un rapporto di complementarità tra i due fenomeni sia meno evidente.*

---

\* Redatto da Chiara Bonassi

*In realtà non esiste una relazione univoca tra delocalizzazione all'estero e flussi di esportazione. Un modo per interpretare tali processi di internazionalizzazione congiuntamente consiste nell'indagine sui fattori che li determinano. Il fatto che in alcuni casi flussi di IDE in uscita si associno alternativamente ad un aumento o ad un calo delle esportazioni può dipendere dalla tipologia di investimenti esteri presi in considerazione, se le attività delocalizzate all'estero coinvolgono i settori manifatturieri o i servizi, e se i Paesi destinatari dei flussi di IDE sono industrializzati o PVS.*

*Per esempio, se gli IDE sono di tipo orizzontale e tendono ad insediarsi in paesi industrializzati è più probabile identificare una relazione di sostituibilità tra investimenti esteri ed esportazioni in quanto la localizzazione di filiali estere in prossimità ai mercati di sbocco tende a sostituire i flussi di esportazione. Al contrario, se la delocalizzazione coinvolge attività manifatturiere soprattutto al fine di sfruttare vantaggi comparati in termini di costi dei fattori produttivi, allora risulta più probabile identificare un rapporto di complementarità tra IDE in uscita ed esportazioni (Maskus e Markusen, 2001). Infatti, in questo caso la presenza di filiali estere non riduce ma stimola flussi di commercio tra la casa madre e le sue sussidiarie attraverso l'importazione da parte di queste ultime di input e la loro successiva ri-esportazione di prodotti semilavorati o finiti.*

*Infine, dato che la scelta di delocalizzare è spesso determinata dalla ricerca di maggiore efficienza produttiva, gli IDE possono contribuire a rendere più competitive le imprese che di conseguenza migliorano la propria capacità di penetrare mercati stranieri.*

*Una maggiore competitività è anche uno degli aspetti che spiegano la correlazione positiva che in molti studi emerge tra FDI in entrata ed esportazioni.*

*Infatti, dal punto di vista dei paesi destinatari, un aumento dei flussi di investimento dall'estero tende a riflettersi non solo in una crescita delle proprie importazioni, ma anche, nel lungo periodo, in una maggiore produttività stimolata dalla concorrenza con imprese estere e da trasferimenti di tecnologia da multinazionali verso imprese locali (spillovers) che possono migliorare la capacità di esportazioni complessiva del Paese destinatario di IDE. Questo è uno dei possibili effetti che sono stati evidenziati dall'OCSE (1998), prendendo in considerazione non solo la possibile correlazione esistente tra IDE e flussi di commercio in generale (ovvero sia esportazioni, sia importazioni), ma anche il loro rapporto di causalità. Riassumendo, questo lavoro, che analizza 21 paesi in un periodo compreso tra il 1980 ed il 1995, suggerisce alcuni possibili effetti causali:*

- Flussi di esportazioni possono determinare IDE in uscita, ovvero i primi rappresentano un primo stadio del processo di internazionalizzazione delle imprese e quindi simmetricamente i flussi di importazioni possono causare IDE in entrata.*
- Le importazioni possono contribuire a flussi di IDE in uscita nel momento in cui, per esempio, questi ultimi sono orientati allo sfruttamento di risorse produttive nei Paesi destinatari.*
- Le esportazioni possono causare flussi di IDE in entrata se le imprese straniere decidono di trarre benefici dalle esternalità su cui le imprese domestiche fondano la propria competitività (per esempio il caso delle imprese straniere che si collocano nella Silicon Valley per sfruttare le sinergie derivanti da network di imprese specializzate in elettronica).*
- IDE in uscita potrebbero comportare importazioni di alcuni prodotti, per esempio di semilavorati o di beni finiti destinati al mercato nazionale o ad altri*

mercati stranieri, nel caso in cui i primi siano il frutto di un processo di frammentazione produttiva verticale.

- IDE in entrata possono determinare flussi di esportazioni nette se le imprese estere ri-esportano alla casa madre oppure se i paesi destinatari degli IDE sono scelti come base per esportare beni finiti verso altri mercati (per esempio questo è il caso della localizzazione di IDE da parte di imprese europee nei paesi dell'Europa centro orientale).
- IDE in uscita causano esportazioni a causa della maggiore competitività ottenuta sui mercati stranieri.
- IDE in entrata contribuiscono ad un aumento delle importazioni a causa della maggiore competitività conseguita dalle imprese straniere sul mercato domestico, ma potrebbero anche dare luogo a maggiori esportazioni se è il Paese destinatario di IDE ad acquisire maggiore competitività.

Gli effetti causali che emergono sono differenti a seconda dei paesi considerati. Per esempio, mentre in Germania la relazione più forte sembra essere quella tra esportazioni e IDE in uscita, negli Stati Uniti si rileva che le importazioni stimolano IDE in entrata, probabilmente a causa di una politica commerciale particolarmente restrittiva in alcuni settori (come le restrizioni volontarie alle esportazioni nel settore automobilistico) che determina una rilocalizzazione di imprese estere sul mercato americano.

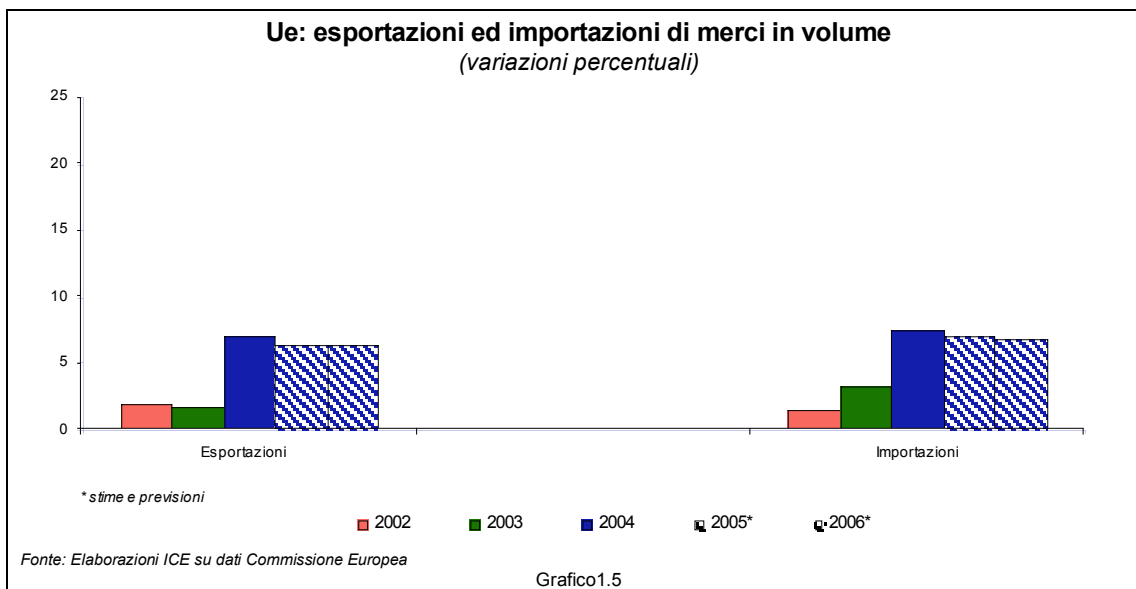
Tuttavia, l'OCSE evidenzia come queste relazioni non siano state finora stabili nel corso del tempo. Per esempio, in un'analisi di medio periodo, fino alla prima metà degli anni ottanta in molti casi emerge che i flussi di commercio hanno stimolato gli investimenti, mentre dalla seconda metà sembra prevalere la relazione opposta, ed in particolare gli IDE in uscita hanno indotto maggiori esportazioni in Francia, Stati Uniti, Giappone, Svezia e Corea.

### **Note bibliografiche**

- Fontagné, L., Pajot, M. (2002), *Relationships between Trade and FDI Flows within Two Panels of US and French Industries*, in R.E. Lipsey et al. (a cura di), *Multinational Firms and Impacts on Employment, Trade, and Technology*, Routledge, London and New York.
- Maskus J.R., Markusen K.E. (2001) *A Unified Approach to Intra-Industry Trade and Direct Foreign Investment*, NBER Working Paper No. W8335.
- OCSE (1998), *Trade Competition and Foreign Direct Investment. A New Assessment*, DSTI/EAS/IND/SWP(98)9.
- OCSE (1999), *Foreign Direct Investment and International Trade: Complements or Substitutes?*, DSTI/DOC(99)3.
- UNCTAD (2002), *World Investment Report: Transnational Corporation and Export Competitiveness*.
- UNCTAD (2004), *Prospects for foreign direct investment and the strategies of transnational corporations, 2004-2007*.

## 1.2 Unione europea<sup>5</sup>

Nel 2004 la produzione dell'Unione europea è cresciuta mediamente ad un tasso del 2,4 per cento. Nell'area dell'euro, dopo due anni di ristagno, l'attività economica è tornata a espandersi (2 per cento), pur se con un rallentamento negli ultimi mesi e con un divario di crescita rispetto agli Stati Uniti che si è mantenuto elevato, simile a quello del 2003. Nei nuovi paesi membri il PIL ha avuto un incremento più sostenuto (oltre il 4 per cento in media). Nel complesso, l'Unione europea ha avuto un surplus di parte corrente, pur se alcuni dei principali membri (Spagna e Regno Unito) e i nuovi paesi aderenti sono stati caratterizzati da ampi disavanzi commerciali, alimentati dalla vivacità della loro crescita. L'avanzo corrente dell'area dell'euro è scaturito da surplus dei saldi dei beni e dei servizi, in parte compensati dai disavanzi dei redditi e dei trasferimenti correnti. Anche se l'apprezzamento dell'euro, più contenuto rispetto agli anni precedenti, ha continuato a condizionare l'andamento delle esportazioni dell'area, l'elevata dinamicità dei principali mercati di sbocco e la lentezza della domanda interna hanno in parte compensato gli effetti negativi del cambio sui saldi commerciali. Le esportazioni e importazioni di beni in dollari della Ue sono cresciute ad un tasso inferiore (19 per cento) rispetto alle altre aree (in media 26 per cento circa). Le quantità importate ed esportate, con un incremento medio di circa il 7 per cento, hanno tuttavia evidenziato una maggior vivacità rispetto all'ultimo triennio.



La quota delle esportazioni di beni a prezzi costanti dell'area dell'euro ha continuato a calare anche nel 2004, riflettendo la perdita di competitività degli ultimi anni, causata dall'andamento del cambio nonché dal divario di produttività rispetto agli Stati Uniti<sup>6</sup> e ai paesi emergenti. Le vendite all'estero hanno tuttavia mostrato un forte recu-

<sup>5</sup> Si fa riferimento all'Unione europea composta da 25 membri e si considerano i flussi commerciali al lordo dei flussi intra-Ue. Per un'analisi del commercio estero Ue al netto dei flussi intra-Ue si veda il capitolo 2 della presente pubblicazione.

<sup>6</sup> Per ulteriori approfondimenti si veda il riquadro del capitolo 2 dal titolo "La produttività del lavoro nell'Unione europea e negli Stati Uniti".



però rispetto al biennio precedente, aumentando di oltre il 6 per cento in volume. Principali partner dell'area si sono confermati il Regno Unito, gli Stati Uniti, nonché gli altri stati membri della Ue.

Le esportazioni sono aumentate, soprattutto in Germania che si è confermata per il secondo anno consecutivo principale esportatore mondiale. Le vendite all'estero tedesche hanno registrato un aumento particolarmente elevato (circa il 10 per cento in quantità), grazie alla specializzazione produttiva orientata verso la meccanica, i prodotti dell'elettronica, il settore chimico e della farmaceutica e gli autoveicoli. In quest'ultimo settore, la crescita della specializzazione dei flussi dell'interscambio, che include anche le parti e gli accessori, ha confermato lo spostamento verso paesi terzi di fasi intermedie della produzione. Le esportazioni tedesche negli Stati Uniti sono cresciute di oltre il 10 per cento, quelle nei nuovi membri di più dell'8 per cento, con andamenti particolarmente positivi per macchinari e veicoli. La ripresa delle esportazioni ha interessato anche gli altri principali paesi dell'area, ma a ritmi più modesti.

La maggior vivacità della domanda interna, soprattutto di Francia e Spagna, ha contribuito alla crescita delle importazioni dell'area (pari a circa il 6 per cento in volume). È stato inoltre rilevante per gli acquisti dall'estero l'aumento del contenuto di input importati della produzione, in un contesto di crescente integrazione commerciale dei processi produttivi.

Nei *nuovi stati membri*, l'espansione delle vendite all'estero è stata sostenuta da legami più intensi con le economie dell'area dell'euro. Le prospettive dell'allargamento sembrano infatti aver stimolato un processo di integrazione commerciale tra i paesi dell'est e del centro Europa, soprattutto in scambi intra-industriali in settori quali quello delle automobili. Come risultato, le importazioni e le esportazioni dei paesi nuovi aderenti sono cresciute, in volume, al di sopra della media mondiale e più del doppio di quelle dei paesi dell'area dell'euro (intorno al 14 per cento). Particolarmente vivace è stato l'andamento delle esportazioni della Repubblica Ceca e dell'Ungheria (con incrementi rispettivamente del 22 e 14 per cento).

Differenti dinamiche si sono verificate per quanto riguarda gli investimenti diretti, con un forte calo degli afflussi in Belgio, Paesi Bassi e Germania, principalmente come conseguenza di pagamenti del debito tra filiali, e un aumento nel Regno Unito. Da segnalare il caso dell'Irlanda che, nonostante un rallentamento, ha visto migliorare significativamente la sua posizione tra i maggiori beneficiari, grazie anche ai forti afflussi di investimenti dagli Stati Uniti. Lo stock di IDE nell'Ue nel complesso negli ultimi anni ha costituito il 40 per cento del totale degli investimenti diretti.

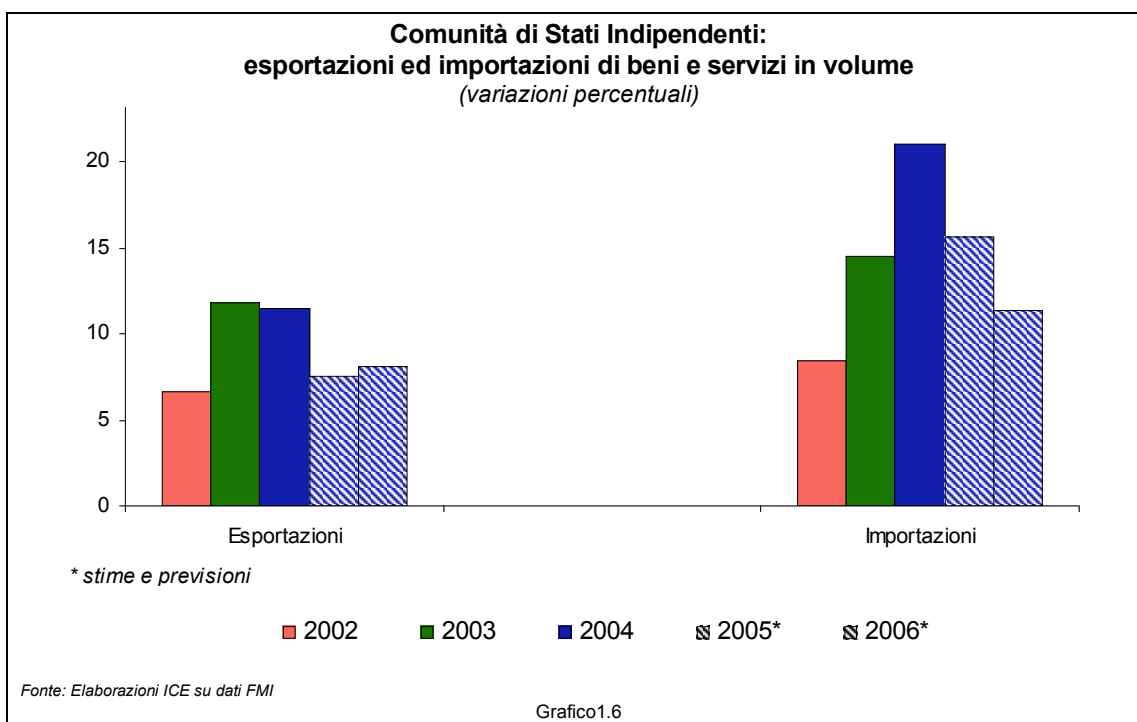
### 1.3 Altri paesi europei<sup>7</sup>

Dopo l'allargamento del maggio 2004, i paesi della Comunità di Stati Indipendenti (CSI) e i Balcani costituiscono la nuova frontiera dell'Unione europea. Nel 2004, in sintonia con l'accelerazione dell'attività economica mondiale, il prodotto è aumentato a tassi molto elevati, in particolare in Russia (7,1 per cento) e negli altri stati apparte-

<sup>7</sup> Sono compresi qui anche i paesi della Comunità degli Stati Indipendenti, anche se parte di essi, secondo la geonomenclatura dell'ISTAT, a cui si fa riferimento in altre parti della pubblicazione vengono invece considerati come appartenenti all'Asia centrale

nenti alla CSI (in media oltre l'8 per cento), soprattutto grazie alla forte richiesta di materie prime. Nei nuovi paesi candidati all'Ue<sup>8</sup>, la crescita, favorita dalla maggior dinamicità della domanda interna e delle esportazioni, si è aggirata tra il 4 e l'8,5 per cento.

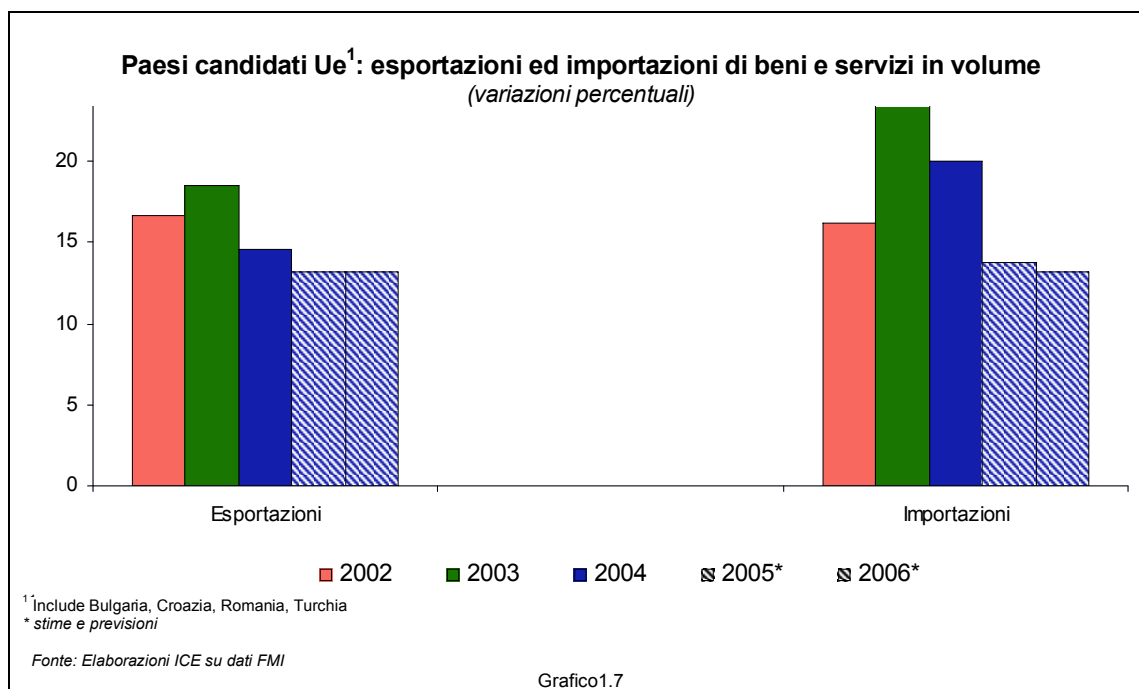
L'incremento dei prezzi delle materie prime petrolifere (combustibili) e dei metalli, ha determinato un forte miglioramento delle ragioni di scambio della *Russia* che, riflettendosi solo parzialmente in un aumento delle importazioni, ha permesso di conservare un ingente avanzo dei conti con l'estero. La bilancia corrente è in attivo da circa un quinquennio, grazie a un forte surplus commerciale che ha compensato il deficit dei servizi. La crescita dei flussi di commercio è risultata particolarmente dinamica; le esportazioni, aumentate sia in valore (35 per cento) che in volume (10 per cento), sono state trainate dal settore combustibili e metalli, che costituisce ben oltre la metà delle vendite all'estero. Circa il 50 per cento delle esportazioni si è diretto verso i paesi dell'Ue. Dal lato delle importazioni, anch'esse aumentate significativamente nell'ultimo anno (rispettivamente 28 per cento i valori e 16 per cento le quantità), si è osservato un incremento della richiesta di autoveicoli, il cui peso sul totale degli acquisti è raddoppiato nel giro di un biennio, di macchinari e di prodotti dell'elettronica.



Una notevole espansione dei flussi commerciali si è avuta anche nei *nuovi paesi candidati* all'entrata nella Ue. Le esportazioni in valore sono aumentate in media di oltre il 30 per cento, e quelle in quantità di più del 13 per cento. Le importazioni hanno continuato a crescere a tassi in media superiori al 36 per cento in valore, generando ingenti disavanzi commerciali e squilibri delle partite correnti. In *Turchia*, la principale tra le economie candidate, che ha avuto dal Consiglio Europeo l'autorizzazione ad avviare i negoziati per l'adesione all'Ue nel dicembre 2004, l'elevata dinamica delle importazioni ha comportato un ulteriore deterioramento del disavanzo commerciale che ha superato

<sup>8</sup> Bulgaria, Croazia, Romania e Turchia

l'8 per cento del PIL, nonostante il rafforzamento delle esportazioni cresciute in media del 30 per cento in valore e del 20 per cento in quantità. Le vendite estere di prodotti tessili e articoli di abbigliamento hanno continuato a incrementarsi a tassi in valore di circa il 17 per cento e, pur avendo ridotto il proprio peso, rappresentano ancora un terzo delle esportazioni complessive. Gli autoveicoli, confermatosi il comparto più dinamico degli ultimi anni, partendo da un peso inferiore al 4 per cento nel 1998, hanno raggiunto circa il 12 per cento nel 2004, con un incremento in dollari vicino al 60 per cento. Dal lato delle importazioni, la Germania, con una quota di mercato prossima al 14 per cento, è il principale partner commerciale della Turchia. Un altro fornitore importante è risultato la Russia, che ha notevolmente accresciuto la sua quota sul totale delle importazioni raggiungendo quasi l'8 per cento. Dopo la Cina, oggi la Turchia è il più grande importatore di macchine tessili, con una quota del 12 per cento del mercato mondiale (era l'8 per cento nel 1995).



A partire dagli anni novanta gli IDE sono cresciuti in maniera significativa, anche se restano relativamente bassi in Russia e Turchia, entrambi paesi colpiti da crisi finanziarie nel 1998 e nel 2001 e che solo nell'ultimo anno hanno registrato un miglioramento dei fondamentali macroeconomici. L'afflusso di capitali dall'estero ha parzialmente compensato i disavanzi correnti dei principali paesi dell'area balcanica.

Per quanto riguarda i *paesi EFTA*, la crescita produttiva (superiore al 3 per cento) è risultata in media inferiore a quella degli altri paesi del gruppo. In *Norvegia* l'aumento delle esportazioni in valore (20 per cento) ha riflesso quasi interamente l'incremento dei prezzi in dollari delle materie prime, in particolare petrolio e affini, che costituiscono oltre la metà delle vendite all'estero norvegesi. Anche le importazioni sono aumentate notevolmente (rispettivamente di oltre il 20 e il 10 per cento in valore e volume).

In *Svizzera* si è registrato un forte aumento delle esportazioni sia in termini reali che nominali, favorite dalla vivace dinamica dei principali paesi di destinazione: Stati

Uniti e Germania. Anche le importazioni, sia in valore che in volume, sono cresciute a un tasso sostenuto.

#### 1.4 America settentrionale

Nel 2004 l'attività economica dell'area è risultata assai dinamica, in particolare negli Stati Uniti dove il PIL è cresciuto del 4,4 per cento, nettamente al di sopra della media degli ultimi dieci anni. Le previsioni per il 2005 indicano tuttavia un lieve rallentamento. Gli USA hanno fornito l'anno scorso un contributo alla crescita delle importazioni mondiali di beni pari a circa il 19 per cento mentre il Canada di poco più del 2 per cento.

Il permanere di un divario di crescita della domanda interna rispetto agli altri paesi industriali ha determinato un ulteriore peggioramento del saldo delle partite correnti degli Stati Uniti che ha raggiunto il disavanzo record di 665,9 miliardi di dollari, pari al 5,7 per cento del PIL. Il deficit, che si è progressivamente ampliato a partire dall'inizio degli anni novanta, è principalmente imputabile al saldo negativo della bilancia commerciale, anche se nel 2004 i tradizionali avanzi dei servizi e dei redditi sono diminuiti (rispettivamente da 51 a 48,4 e da 33,3 a 24,1 miliardi di dollari).

La posizione netta sull'estero degli USA è stata in attivo fino al 1989; negli anni novanta si è deteriorata<sup>9</sup>. A partire dal 2000, il peggioramento è attribuibile principalmente alle passività in titoli del debito pubblico, detenuti perlopiù da Giappone e Cina (circa il 20 per cento). Dal febbraio 2002, al deterioramento delle partite correnti si è affiancata la tendenza al deprezzamento del dollaro nei confronti dell'euro (circa il 35 per cento), della sterlina, dello yen e del dollaro canadese (oltre il 20 per cento).

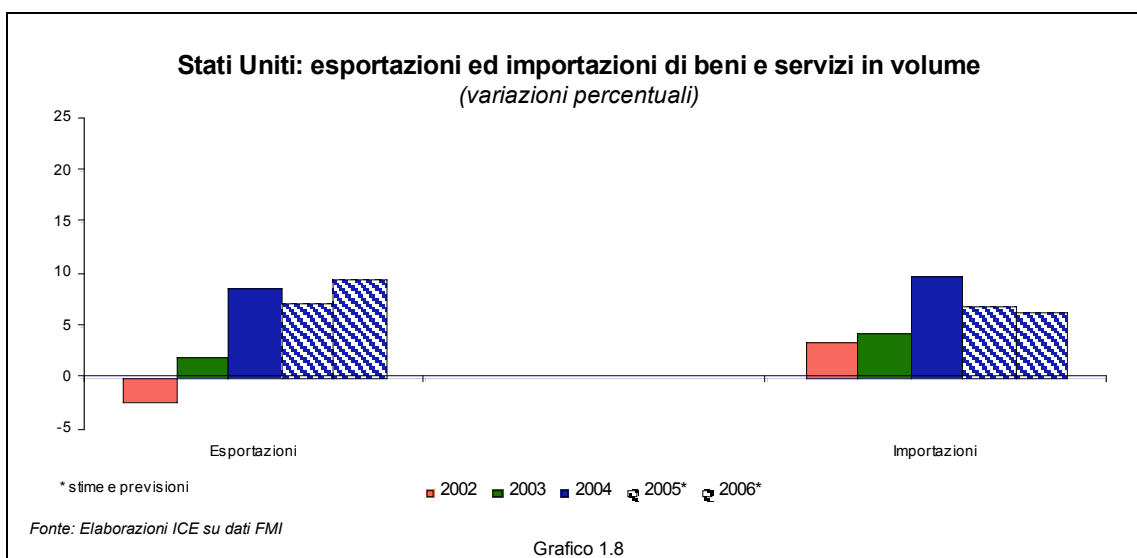
Sulla base dell'indicatore rilevato dalla Riserva Federale, tuttavia, il deprezzamento della valuta statunitense in termini effettivi nominali è stato del 15 per cento, a causa delle contenute variazioni del dollaro nei confronti delle valute dei paesi emergenti dell'Asia, che rappresentano il 25 per cento dell'interscambio commerciale degli Stati Uniti. In particolare sono rimasti invariati i rapporti di cambio nei confronti della valuta di Cina, Hong Kong e Malaysia. L'indebolimento del dollaro non sembra essere stato sufficiente a invertire la tendenza all'aumento del deficit commerciale, ma ha contribuito a contenere l'espansione del debito netto estero degli Stati Uniti.

Per il secondo anno consecutivo, le esportazioni di merci degli USA sono aumentate sia in valore (13 per cento) che in termini reali (oltre l'8 per cento) ma ad un tasso inferiore alla crescita del commercio mondiale; continua pertanto l'erosione della quota statunitense sia a prezzi correnti che costanti, che ha caratterizzato gli ultimi anni. I principali mercati sono stati ancora una volta il Canada e il Messico. Tuttavia, lo scorso anno, le esportazioni statunitensi in Cina sono aumentate in valore di oltre il 20 per cento, con un forte aumento della quota. Da un punto di vista settoriale, sono cresciute le esportazioni di meccanica strumentale e elettronica, settori di specializzazione tradizionalmente forti, e soprattutto si è confermata la dinamicità di chimica di base e farmaceutica. Le importazioni hanno avuto un andamento più dinamico delle esportazioni, sia in valore (17 per cento) che in volume (circa 10 per cento). Gran parte dell'incremento in valore è tuttavia riconducibile al petrolio e alle altre materie prime, a riflesso del forte

<sup>9</sup> Per ulteriori approfondimenti si veda il riquadro nel presente capitolo "La questione del disavanzo commerciale degli Usa"

aumento di prezzo. Tuttavia, sono cresciuti anche gli acquisti di meccanica strumentale e prodotti dell'ICT, stimolati dalla vivace domanda interna, in particolare per investimenti. Si è avuto un forte incremento delle importazioni statunitensi a vantaggio della Cina, in particolare di beni ICT.

Il deficit corrente degli Stati Uniti è stato in parte compensato dall'afflusso di IDE. Secondo le stime dell'Unctad gli investimenti in entrata lo scorso anno sono risultati in forte aumento e gli USA si sono confermati il primo paese beneficiario. Attualmente lo stock di investimenti nel paese costituisce oltre il 18 per cento del totale mondiale.



A differenza degli Stati Uniti, nel 2004 il Canada ha registrato un miglioramento del saldo corrente, nonostante un apprezzamento della propria valuta (in particolare nei confronti del dollaro USA) e un forte aumento delle importazioni di servizi. Le esportazioni di beni a prezzi costanti sono aumentate di oltre il 7 per cento, dopo la contrazione che si era avuta nel 2003. Sul miglioramento delle esportazioni hanno inciso il favorevole scenario economico globale, la dinamicità dell'economia statunitense, principale partner commerciale del Canada e la richiesta di materie prime di cui il paese dispone. Nonostante questi andamenti, la quota a prezzi correnti ha continuato il trend discendente che ha caratterizzato gli ultimi anni. A partire dal secondo semestre l'andamento delle esportazioni sembra aver risentito maggiormente del forte apprezzamento della valuta e ha mostrato un rallentamento, proseguito nei primi mesi del 2005. Le importazioni di merci in valore sono aumentate di circa il 15 per cento, ma quelle dalla Cina di oltre il 30 per cento. Si conferma tuttavia il ruolo degli Stati Uniti come principale mercato di origine.

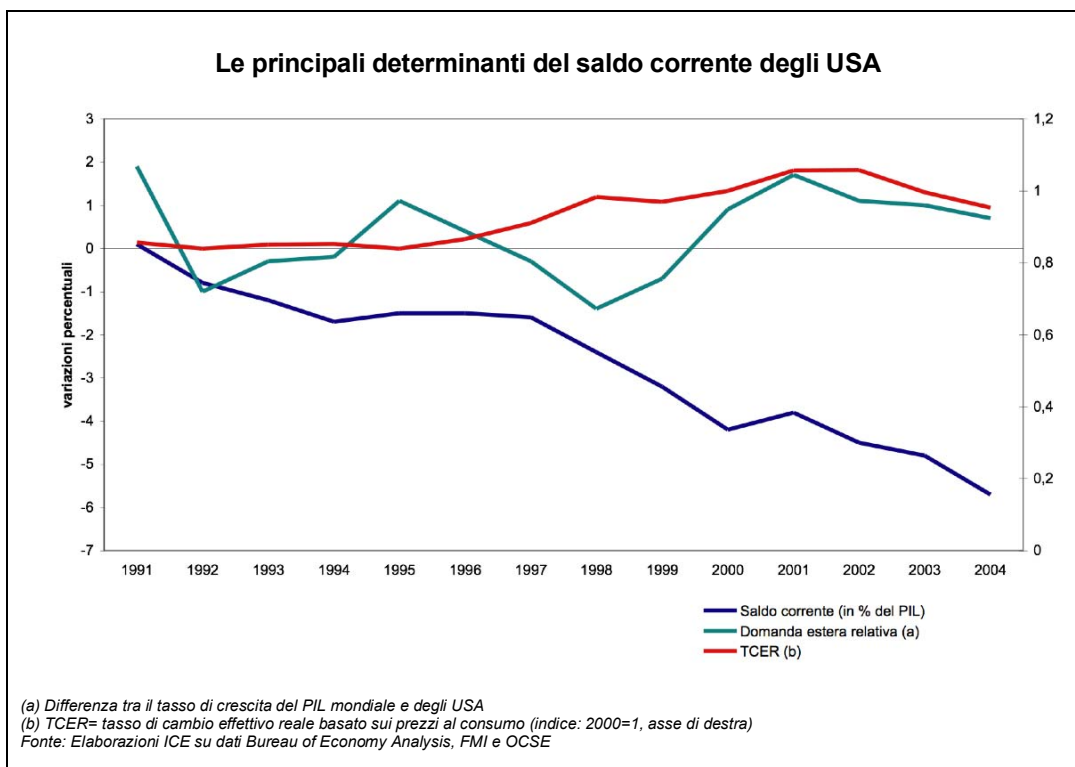
### La questione del disavanzo commerciale degli Usa\*

Il 2004 si è chiuso con un disavanzo record delle partite correnti degli Stati Uniti: il 5,7 per cento del PIL. La preoccupazione per tale squilibrio, che si è progressivamente ampliato a partire dall'inizio degli anni novanta, deriva dal fatto che esso è andato assumendo sempre più la natura di un fenomeno persistente.

Il deficit è completamente imputabile alla bilancia commerciale, il cui saldo negativo è passato da 413 miliardi di dollari nel 2000 a 665 nel 2004. Il rincaro del prezzo del petrolio negli ultimi anni ha contribuito in maniera determinante a questo peggioramento: nel solo 2004 le importazioni di energia sono aumentate da 133 a 180 miliardi di dollari.

Lo squilibrio corrente è solitamente la risultante dell'interazione di molti fattori, quali il risparmio e gli investimenti interni, la crescita economica, la domanda internazionale, i movimenti di capitale, il tasso di cambio e le sottostanti politiche economiche interne e internazionali.

Nello specifico caso statunitense, caratterizzato dalla presenza di un valore delle importazioni superiore a quello delle esportazioni del 70 per cento, la crescita più rapida della domanda interna rispetto a quella dei principali mercati di sbocco sembrerebbe costituire il principale fattore dell'ampliamento e della persistenza dello squilibrio. Difatti, tale differenza genererebbe un duplice effetto: da una parte sosterebbe le importazioni nette statunitensi e dall'altra aumenterebbe l'afflusso di investimenti negli Stati Uniti, favorendo il finanziamento del disavanzo.



\* redatto da Massimo Armenise

*Le dimensioni del deficit hanno raggiunto valori tali negli ultimi anni, che ci si interroga sulla sua sostenibilità e sulle modalità del suo ridimensionamento. L'ipotesi che il disavanzo corrente USA, possa essere costretto a un brusco aggiustamento è infatti considerata, insieme al rincaro del prezzo del petrolio, come uno dei rischi che minacciano la stabilità finanziaria mondiale.*

*Tre sono i meccanismi principali che agiscono sul saldo corrente: il tasso di cambio, il tasso di risparmio nazionale e i fattori di competitività non collegati ai prezzi.*

*Gli Stati Uniti continuano ad attuare politiche fiscali espansive, attraverso incrementi della spesa pubblica ed interventi a sostegno dei consumi; tutto ciò non fa altro che contribuire a mantenere bassi i tassi di risparmio nazionali (nel 2004 pari all'1,8 per cento del PIL, al netto degli ammortamenti). Inoltre, pur beneficiando di un andamento sostenuto della produttività, le esportazioni statunitensi continuano a perdere quote di mercato, probabilmente anche, in seguito alle scelte di delocalizzazione produttiva delle imprese.*

*Sembrerebbe quindi che le autorità statunitensi – anche per minimizzarne gli effetti sulla crescita - abbiano deciso di scommettere sulla riduzione del proprio deficit commerciale, “accettando” il ribasso del biglietto verde: dal febbraio 2002 al febbraio 2005 il dollaro ha perso il 35 per cento del suo valore nominale nei confronti dell'euro ed il 20 per cento rispetto alla sterlina inglese, al dollaro canadese e allo yen.*

*La realizzabilità e la sostenibilità finanziaria di una manovra del genere è garantita dalla particolare struttura del debito estero statunitense, che ha una composizione valutaria opposta a quella di un tipico debitore internazionale.*

*Infatti, quest'ultimo solitamente detiene passività denominate in una valuta differente dalla propria, il che causa, in caso di deprezzamento della moneta nazionale un peggioramento della condizione economica del paese. Al contrario l'indebolimento del dollaro, oltre ad accrescere i rendimenti delle attività detenute in valuta estera, non penalizza la posizione debitoria degli Stati Uniti.*

*La diminuzione del valore del dollaro ha influito positivamente sulle esportazioni statunitensi, aumentate complessivamente in valore del 18 per cento dal 2002, sostenendone le quantità e consentendo aumenti dei prezzi in dollari dei beni venduti all'estero. Malgrado ciò, esse sono cresciute in misura inferiore rispetto alla crescita del commercio mondiale.*

*Il risultato finale, ad oggi, è che il saldo commerciale continua a mostrare un netto deterioramento, evidenziando un mutamento nel tradizionale meccanismo di riequilibrio ed una scarsa reattività del saldo corrente al deprezzamento del dollaro.*

*Alla base di questo esito sembrerebbero esservi due fondamentali ragioni, una collegata all'exchange rate pass-through, cioè all'effetto diretto del tasso di cambio sui prezzi delle importazioni, l'altra alla composizione valutaria del disavanzo commerciale.*

*In un mercato, come quello statunitense, dove vi sono condizioni di elevata concorrenza, gli esportatori stranieri tendono ad assorbire, attraverso una riduzione dei propri margini unitari di profitto, gran parte del deprezzamento del dollaro, per cercare di contenere la perdita di competitività e, conseguentemente, di quote di mercato. A supporto di questa “ipotesi” vi sono alcune stime econometriche, riferite ai soli beni manufatti, i cui prezzi sono in media più reattivi al tasso di cambio, che hanno fatto emergere come l'entità dell'exchange rate pass-through vari proprio con*

la struttura di mercato prevalente nel paese importatore. Si sarebbe inoltre verificato<sup>1</sup> un declino del pass-through statunitense maggiore rispetto a quello degli altri paesi industrializzati, a causa di uno spostamento della composizione delle importazioni verso beni i cui prezzi sono meno sensibili ai movimenti valutari.

Un'altra ragione della mancata riduzione del disavanzo commerciale statunitense, in seguito al deprezzamento del dollaro, sembrerebbe derivare dalla sua composizione valutaria. Infatti, oltre un terzo del deficit commerciale americano deriva dall'interscambio con aree le cui valute o hanno mantenuto un rapporto fisso nei confronti del dollaro (Cina, Malaysia), o si sono solo leggermente apprezzate (Thailandia), o si sono addirittura deprezzate (Messico).

Numerosi sono stati infatti gli interventi delle banche centrali, soprattutto asiatiche (in primis Giappone e Cina), nell'ambito di strategie di contrasto al deprezzamento del dollaro per mantenere elevata la competitività delle loro merci.

Sintomatico a riguardo è il fatto che, il disavanzo degli Stati Uniti, pur continuando ad essere finanziato soprattutto da afflussi netti di capitali privati, aumentati fra l'altro a 1.078 miliardi, da 581 nel 2003, ha, nel corso degli ultimi tre anni visto crescere in modo quasi inarrestabile gli afflussi facenti capo alle autorità monetarie estere (Cina e Giappone): da 28 miliardi nel 2001, tali interventi sono progressivamente aumentati nello scorso triennio, fino a 355 miliardi nel 2004 (249 nel 2003).

Le politiche di accumulo di riserve valutarie in dollari da parte delle banche centrali dei paesi asiatici, oltre a rendere più difficile il controllo delle condizioni monetarie e creditizie interne, accentuando notevolmente i rischi di instabilità finanziaria e macroeconomica, ostacolano il ridimensionamento graduale e ordinato degli squilibri nei pagamenti internazionali.

L'onere dell'aggiustamento del cambio statunitense sembrerebbe pertanto essere ricaduto quasi interamente sull'Europa: da un lato gli USA sono il principale importatore dei beni europei, dall'altro la Cina, mantenendo il cambio fisso con il dollaro, è riuscita a rendere ancora più competitivi i suoi beni nei mercati europei rispetto ai concorrenti europei.

In conclusione, sembrerebbe che l'attuale livello del deficit delle partite correnti statunitensi non sia di per se insostenibile e che potrebbe anche proseguire la sua crescita per alcuni anni, almeno fino a quando gli Stati Uniti continueranno ad assorbire una parte preponderante dei risparmi mondiali, garantendo agli investitori stranieri una crescita del loro PIL superiore rispetto a quella mondiale.

Secondo recenti valutazioni dell'OCSE – nell'ipotesi che il dollaro non si deprezzi ulteriormente e che permanga un differenziale positivo di crescita della domanda interna degli Stati Uniti rispetto a quella delle altre principali economie industriali, seppure inferiore a quello attuale – il disavanzo corrente statunitense aumenterebbe ancora, fino al 7 per cento del prodotto alla fine del decennio in corso.

Pertanto, sulla base di queste tendenze – ed onde evitare i rischi connessi ad improvvise e brusche fughe di capitali finanziari – emerge la necessità, quale unica via per ripianare “dolcemente” il disavanzo statunitense, di una collaborazione e di

<sup>1</sup> Marazzi M. - Sheets N. - Vigfusson R. - Faut J. - Gagnon J. - Marquez J. - Martin R. - Reeve T. - Rogers J. (2005), “Exchange rate Pass-through to US Import Prices : Some new evidence” in International Finance Discussion Papers of the Federal Reserve

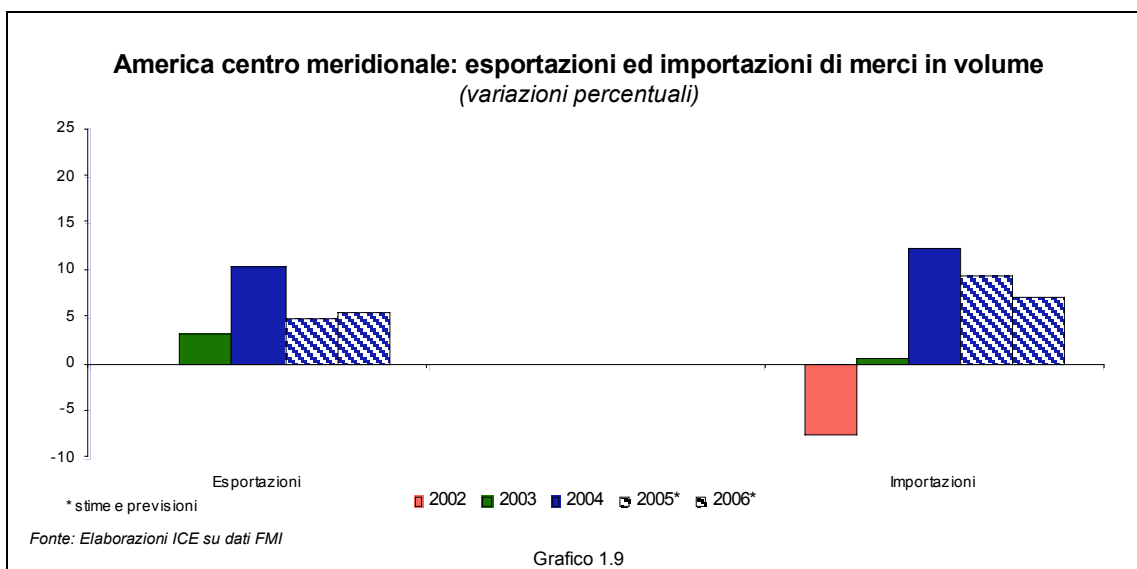


*un coordinamento fra tutti i principali protagonisti dell'economia mondiale, per attuare delle riforme di carattere strutturale capaci di far espandere la domanda interna in Europa e in Asia, e di aumentare il risparmio, privato e pubblico, degli Stati Uniti.*

## 1.5 America centro-meridionale

L'America Latina nel 2004 è cresciuta ad un tasso del 5,7 per cento, il più alto dagli anni '80. Determinante è stata la buona *performance* di Brasile, Argentina e Venezuela, che rappresentano oltre il 50 per cento dell'interscambio dell'area. L'elevato ritmo di crescita è stato sostenuto non solo dalla netta ripresa della domanda interna e dal rafforzamento del totale di materie prime, che rappresentano oltre il 31 per cento del totale dell'area (il 45 per cento se non si considera il Messico), ma anche dal buon andamento della domanda mondiale di manufatti, in un contesto in cui il grado di apertura dell'America latina è passato dal 17 per cento della seconda metà degli anni ottanta a oltre il 40 per cento del 2004. Per il secondo anno consecutivo, grazie al favorevole andamento delle ragioni di scambio è migliorato il saldo commerciale e l'area ha registrato un avanzo corrente, pari all'1,2 per cento del prodotto interno lordo. Le esportazioni di merci sono aumentate in valore di circa il 24 per cento, e in quantità di oltre il 10 per cento. Le importazioni sono invece cresciute rispettivamente di oltre il 22 e il 12 per cento. La favorevole situazione macroeconomica, unita a condizioni monetarie e finanziarie meno restrittive, ha reso possibile un aggiustamento dei conti pubblici e una ricomposizione del debito estero, che si è lievemente ridotto pur rimanendo al di sopra di quello delle altre aree geoeconomiche e a livelli tuttora elevati. Secondo le stime Unctad per il 2004 gli investimenti diretti nell'area hanno mostrato un aumento per la prima volta negli ultimi 5 anni, che segnala la percezione di un forte miglioramento delle condizioni economiche da parte degli investitori. I maggiori afflussi si sono avuti in Messico e Brasile. Le previsioni per il 2005 indicano un rallentamento del tasso di crescita dell'area, dovuto principalmente ad una decelerazione dell'attività produttiva in Brasile e Argentina.

In *Brasile* l'attività economica, traendo un forte impulso dalle esportazioni, ha nettamente accelerato passando da un tasso di crescita dello 0,5 del 2003 al 5,2 per cento. Le esportazioni in valore sono aumentate di oltre il 30 per cento, quelle in volume intorno al 20 per cento. Questo andamento positivo è stato favorito dall'aumento dei prezzi delle materie prime, dalla buona *performance* degli Stati Uniti, principale partner commerciale, nonché dalla ripresa economica dell'area e in particolare della vicina Argentina, verso la quale le esportazioni (in valore) sono aumentate di oltre il 60 per cento. I principali settori trainanti sono stati le materie prime agricole, in particolare la soia, e i veicoli. Le importazioni da tutti i principali paesi sono aumentate, con un incremento particolarmente accentuato per quelle dalla Cina.



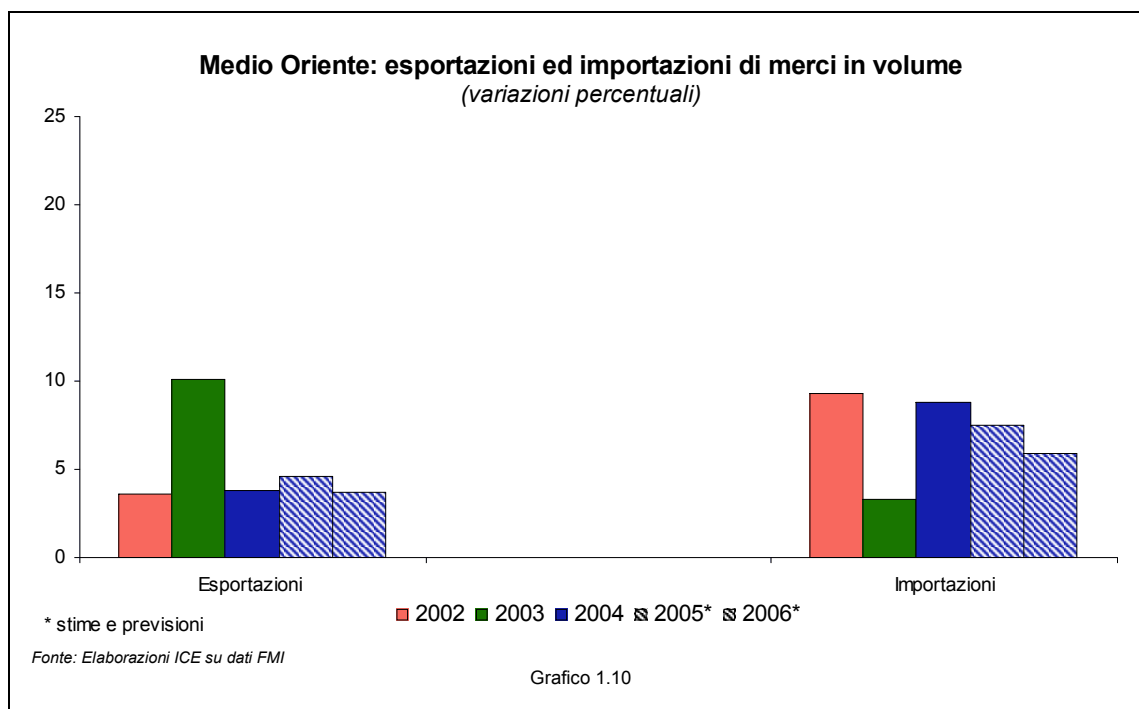
In *Argentina* la ripresa economica è proseguita al ritmo del 9 per cento. Il prodotto è così tornato ai livelli del 1998, prima dell'avvio della recessione sfociata nella crisi finanziaria del 2001. L'aumento delle importazioni, dovuto alla vivacità dell'attività economica, è stato di oltre il 60 per cento in quantità ed ha riguardato, in particolare, beni volti ad aumentare la capacità produttiva del paese, quali computer, mezzi di trasporto, macchinari agricoli. Il Brasile ha continuato a costituire il maggior fornitore di beni dell'Argentina, seguito da Stati Uniti, Cina e Germania. Le esportazioni, aumentate del 17 per cento in valore, hanno raggiunto il livello record del 20 per cento del PIL. Tale aumento è in gran parte riconducibile al rialzo dei prezzi delle materie prime, in particolare combustibili e beni agro industriali. L'incremento delle esportazioni in quantità ha riguardato principalmente i cereali e i minerali, con una riduzione di alcuni beni alimentari. Tra i principali paesi di destinazione il Brasile, il Cile, gli Stati Uniti e la Cina.

Anche il *Venezuela*, come l'Argentina è stato caratterizzato da un forte aumento delle importazioni, che si sono espanse in volume di oltre il 70 per cento, a riflesso del miglioramento della situazione economica del paese, cresciuto quest'anno, dopo la profonda recessione del biennio 2002-2003, del 17,3 per cento. Le esportazioni, costituite per circa l'80 per cento da petrolio, sono state sostenute dal forte aumento dei prezzi del greggio, di cui il Venezuela è fra i principali esportatori mondiali.

In *Messico* la crescita è salita al 4,4 per cento nel 2004, beneficiando del miglioramento delle ragioni di scambio, oltre che dell'accelerazione delle importazioni statunitensi (oltre il 12 per cento). Contrariamente agli altri principali paesi, e data la minor rilevanza delle materie prime sulle esportazioni, il saldo corrente, pur in miglioramento rispetto agli ultimi anni, ha registrato un passivo pari all'1,3 per cento del prodotto interno lordo.

## 1.6 Medio Oriente<sup>10</sup>

Nel 2004, l'attività economica dell'area mediorientale è cresciuta ad un tasso del 5,5 per cento, in lieve rallentamento rispetto all'anno precedente ma al di sopra della media mondiale e della media degli anni novanta. La buona *performance* dei paesi esportatori di greggio, che hanno beneficiato di un forte aumento della domanda, in particolare dalla Cina, e del prezzo del petrolio<sup>11</sup>, ha favorito anche gli altri paesi dell'area. Le prospettive di crescita per il 2005, favorevoli, sono fortemente influenzate dall'evoluzione dei prezzi del greggio, che, secondo stime disponibili, dovrebbero mantenersi elevati. L'avanzo corrente dell'area è notevolmente aumentato nell'ultimo biennio arrivando a costituire oltre il 13 per cento del PIL, grazie al miglioramento del saldo commerciale. Negli ultimi due anni, le esportazioni di merci in valore sono aumentate ad un tasso superiore alla media mondiale, trascinate dai principali paesi esportatori di petrolio (Arabia Saudita, Iran, Kuwait). Le esportazioni in quantità, che nel 2003 erano cresciute al tasso record del 10,1 per cento, hanno invece mostrato una decelerazione nel corso del 2004 e sono aumentate del 3,8 per cento, soprattutto a causa del rallentamento delle esportazioni dell'Arabia Saudita. Le importazioni di merci dell'area sono aumentate sia in valore che in volume (rispettivamente del 14,8 e dell'8,8 nell'ultimo anno). Incrementi particolarmente significativi si sono avuti in Iran, Israele e Giordania.



<sup>10</sup> Ci si riferisce qui all'area Medio Oriente così come definita dal FMI e che comprende anche la Libia e l'Egitto. In altre parti della pubblicazione si fa invece riferimento alla geonomenclatura dell'ISTAT che esclude gli stessi paesi.

<sup>11</sup> Per ulteriori approfondimenti si veda il contributo presente nel capitolo su "Dinamiche di mercato ed effetti macroeconomici dei prezzi delle materie prime: il caso del petrolio"

## 1.7 Africa<sup>12</sup>

Il continente africano nel 2004 ha registrato il miglior tasso di crescita degli ultimi anni (5,1 per cento), stimolato dalla vivacità dell'economia mondiale e dall'alto prezzo delle materie prime. L'aumento del reddito quest'anno ha riguardato anche i paesi dell'Africa sub sahariana (cresciuti in media del 5 per cento), che restano tuttavia ben lontani dal raggiungimento degli "obiettivi di sviluppo del millennio" entro il 2015. La scarsa diversificazione produttiva, nonché la forte dipendenza dalle esportazioni di materie prime continuano a rendere questi paesi molto vulnerabili alle fluttuazioni delle ragioni di scambio, condizionandone lo sviluppo economico.

L'aumento dei prezzi delle materie prime ha determinato un miglioramento del conto corrente dell'area, ritornato in avanzo, in linea con il risultato del 2000, grazie al miglioramento del saldo commerciale. Ha invece continuato ad ampliarsi il tradizionale disavanzo dei servizi e dei redditi. Le prospettive di crescita dell'area si mantengono buone anche per il 2005 (5 per cento).

L'interscambio di beni è risultato abbastanza dinamico sia in termini nominali che reali. Le esportazioni si sono ulteriormente rafforzate dopo l'aumento dello scorso anno registrando un incremento del 28,6 per cento in valore e poco al di sotto del 7 per cento in volume, il risultato migliore degli ultimi anni. La crescita delle esportazioni ha interessato maggiormente i paesi che producono petrolio, ed è stata invece più contenuta nei paesi produttori di cotone quali il Benin, il Burkina Faso e il Mali, che da diversi anni continuano a risentire del calo del prezzo dovuto al forte incremento della produzione mondiale di cotone, che ha raggiunto livelli record, grazie al crescente contributo di Cina e Stati Uniti.

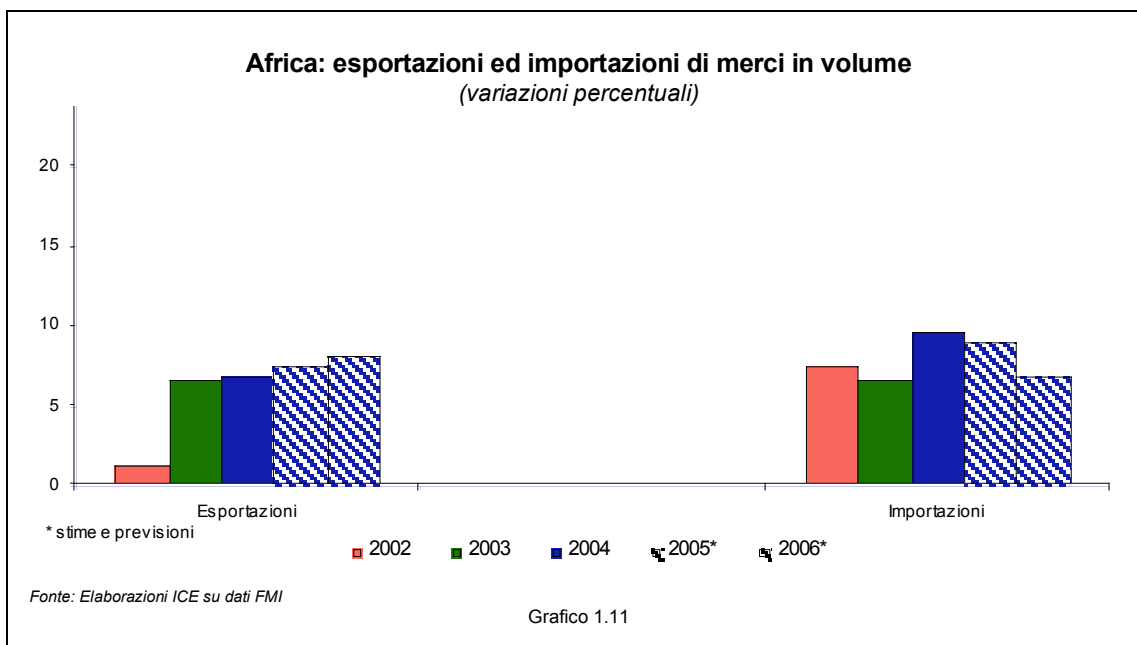
L'accelerazione delle importazioni (26,2 i valori e 9,6 i volumi) ha riflesso una domanda interna dinamica. In diversi paesi esportatori di petrolio, le importazioni sono state determinate dall'aumento degli investimenti volti ad espandere la capacità produttiva e migliorare le infrastrutture, mentre le avverse condizioni meteorologiche hanno in alcuni casi determinato un aumentato del deficit del settore dei cereali, incrementando la domanda di prodotti alimentari.

In *Sud Africa* si è osservato un aumento dell'interscambio, in particolare delle importazioni, che nell'ultimo biennio hanno continuato a crescere a tassi superiori al 30 per cento in valore. L'incremento ha interessato maggiormente i beni strumentali (inclusa l'elettronica) in particolare da Stati Uniti, Germania e Cina. Le esportazioni in valore, anch'esse in forte aumento negli ultimi due anni, hanno riguardato principalmente materie prime, in particolare pietre preziose e metalli.

Nel 2004 gli investimenti diretti esteri in Africa sono aumentati raggiungendo i 20 miliardi di dollari (15 miliardi nell'anno precedente). Determinante è stato il proseguimento dei processi di liberalizzazione e privatizzazione, che ha reso diversi paesi africani maggiormente attraenti per gli investitori stranieri. Gli IDE in entrata si sono diretti principalmente nel settore delle risorse naturali, e in paesi quali l'Algeria, l'Angola, la Libia, la Mauritania, la Nigeria e il Sud Africa, ricchi di diamanti, oro, petrolio, platino e palladio.

---

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



## 1.8 Asia orientale

Nelle principali economie dell'area lo scorso anno l'attività produttiva ha continuato ad espandersi a ritmi sostenuti, al di sopra della media mondiale, favorita dalla forte domanda statunitense, dalla ripresa del settore dell'elettronica, che è tuttavia rallentata nell'ultima parte dell'anno, e soprattutto da un netto aumento del PIL cinese (pari al 9,5 per cento, il tasso più elevato dal 1996). In Giappone, tuttavia, la ripresa, iniziata nel 2002, si è arrestata nella seconda metà del 2004, risentendo della debole *performance* delle esportazioni del settore ICT e dell'aumento dei prezzi del petrolio cosicché l'incremento del PIL in media d'anno è stato del 2,7 per cento.

I paesi dell'Asia orientale negli ultimi anni sono stati caratterizzati da un processo di intensificazione della loro integrazione, in parte risultato dalla creazione di una filiera di produzione dove ogni paese si è specializzato in una fase produttiva. La grande vivacità dell'economia cinese ha, pertanto, avuto ripercussioni particolarmente positive per tutti i partner asiatici. Nel corso degli ultimi anni la Cina si è sostituita al Giappone come motore trainante dell'area e ha guadagnato parte di quelle quote di mercato che il Giappone ha gradualmente perso (in particolare negli USA). Le previsioni per il 2005 sono piuttosto favorevoli e confermano una crescita del prodotto elevata, ma un ulteriore rallentamento per il Giappone.

Quasi tutte le principali economie asiatiche hanno continuato a registrare forti avanzi commerciali e correnti (con punte di oltre il 20 per cento del PIL per Singapore) che hanno permesso loro di accumulare riserve per un ammontare complessivo di 715 miliardi di dollari, di cui quasi la metà nel 2004. Nella sola Cina, dove l'avanzo corrente è pari a circa il 4,2 per cento del PIL e dove sono affluiti molti investimenti dall'estero, le riserve sono cresciute pressappoco di 390 miliardi di dollari fra il 2002 e il 2004, superando i 600 miliardi di dollari (vale a dire il 37 per cento del PIL). Nello stesso periodo le riserve del Giappone hanno raggiunto circa 850 miliardi di dollari, grazie ai numerosi interventi della Banca centrale (ben 180 miliardi di dollari solo nel 2004) per con-

trastare, almeno in parte, l'apprezzamento dello yen. La maggior parte delle valute dell'area ancorate al dollaro, ha tuttavia registrato un deprezzamento: fra il 9 e il 17 per cento in termini effettivi reali per le monete di Cina, Hong Kong e Malaysia.

Secondo le stime dell'Unctad, dopo il rallentamento dell'ultimo triennio, sono ripresi gli investimenti diretti nel continente asiatico. I flussi di IDE in entrata hanno riguardato soprattutto Hong Kong e Singapore, che ha visto raddoppiare le cifre dello scorso anno e il cui ammontare è risultato superiore alla media del periodo 1998-2003. L'aumento dei flussi è risultato particolarmente elevato in Cina ma marginale in Giappone.

Contestualmente al forte aumento del peso della *Cina* sul PIL mondiale<sup>13</sup>, la sua quota di esportazioni di beni a prezzi correnti è cresciuta molto velocemente nell'ultimo decennio, raggiungendo l'8 per cento nel 2004 (era pari a circa il 3 per cento nel 1995).

Lo scorso anno le esportazioni cinesi in dollari hanno continuato ad aumentare a tassi molto elevati, superiori al 30 per cento su base annua. I dati in volume hanno evidenziato anch'essi un forte incremento, al di sopra del 20 per cento, e nettamente superiore alla media mondiale. Le esportazioni di prodotti dell'ICT, elettrotecnica e strumenti di precisione sono cresciute di oltre il 39 per cento in dollari, spingendo la quota del settore sul totale delle vendite all'estero a circa il 40 per cento. Anche le esportazioni in valore di tessili, tradizionale settore di specializzazione dell'economia cinese, sono aumentate (di oltre il 20 per cento); la loro quota sul totale si è, tuttavia, gradualmente ridotta nel corso degli anni, passando dall'11,7 del 1995 al 7 per cento del 2004. Le vendite all'estero sono aumentate considerevolmente in tutti i mercati di destinazione, in particolare negli Stati Uniti, il principale, e nei paesi asiatici (Hong Kong, Giappone, Corea del Sud).

Le importazioni, pur se in lieve rallentamento rispetto al 2003, sono cresciute significativamente, sia in valore che in quantità (rispettivamente oltre il 30 e il 20 per cento). In particolare, la domanda di materie prime, energetiche e non energetiche (metalli, soprattutto ferro e acciaio) si è incrementata di oltre il 60 per cento, contribuendo a forti pressioni al rialzo sui prezzi. È risultato inoltre molto dinamico l'acquisto di beni capitali e componenti dalle altre economie asiatiche (Giappone, Taiwan e Corea del Sud), soprattutto nel settore dell'elettronica.

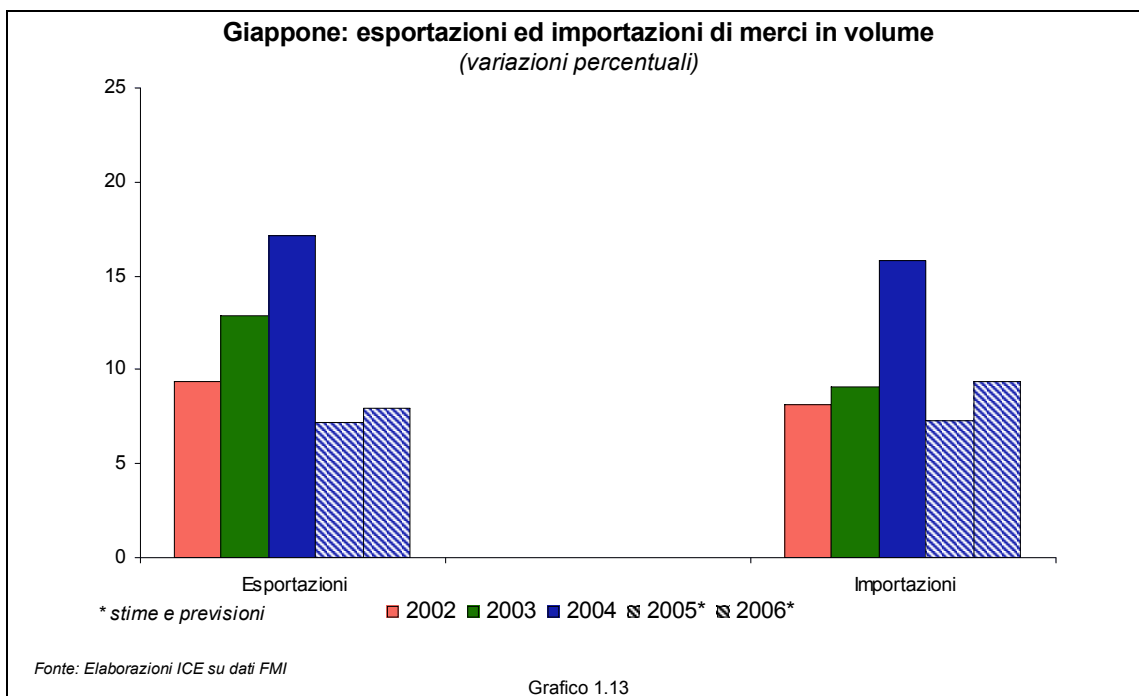
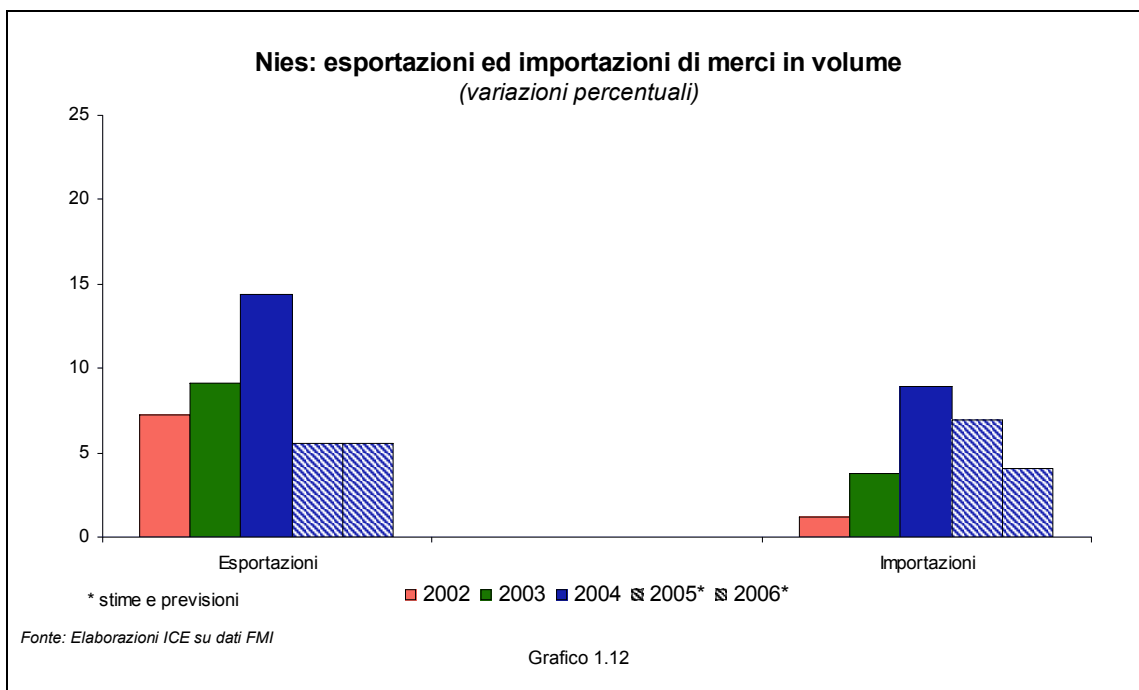
La Cina ha attratto ingenti investimenti diretti a livello mondiale e secondo le stime dell'Unctad, nel 2004, con 62 miliardi di dollari, è stata il maggior destinatario dopo gli Stati Uniti. Gli afflussi di IDE sono cresciuti al di sopra della media dell'ultimo quinquennio e lo stock di investimenti è attualmente pari al 6 per cento del totale mondiale. Hanno acquistato grande rilevanza gli investimenti provenienti da altre economie asiatiche. Grandi imprese in Asia, perlopiù in Corea del Sud e Taiwan, traendo vantaggio dal basso costo del lavoro, hanno mano a mano trasferito parte dei processi produttivi in Cina.

Nel 2004 le *NIEs* hanno nel complesso registrato un aumento delle esportazioni di merci, sia in valore che in quantità, al di sopra della media mondiale, grazie alla vivace attività dell'area asiatica e della Cina in particolare e alla politica di cambio diretta a mantenere un rapporto stabile con il dollaro. Le esportazioni di Singapore, Taiwan e Corea del Sud sono molto concentrate su beni del settore dell'elettronica, principalmente della telefonia e dei computer (oltre un terzo delle esportazioni). La Corea del Sud ha

---

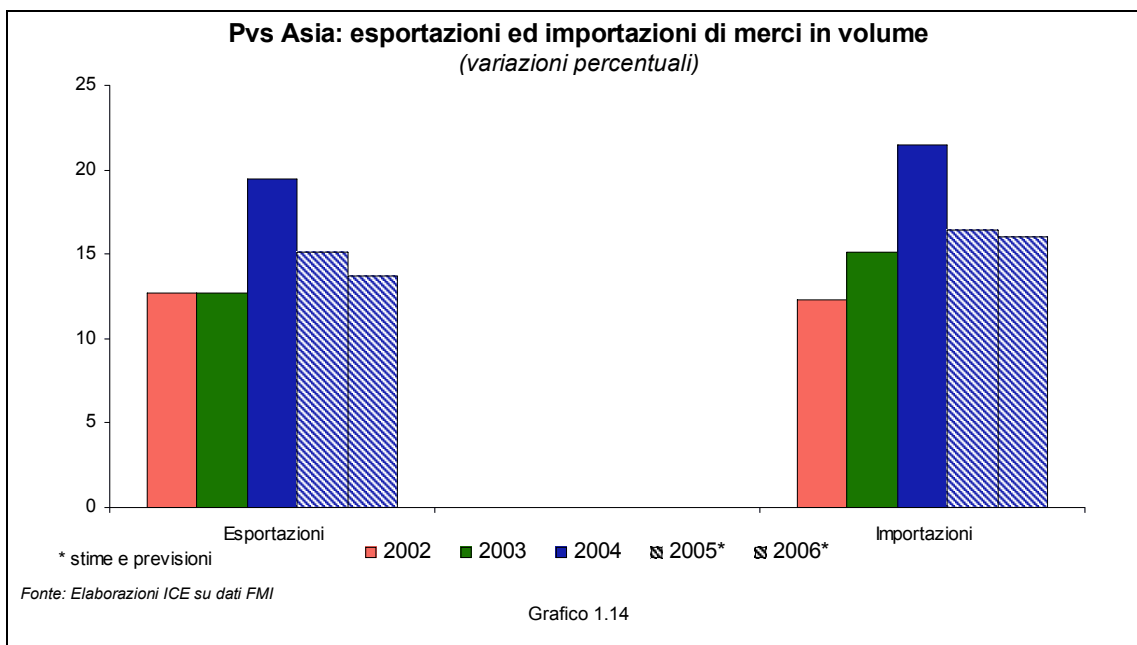
<sup>13</sup> Lo scorso anno la quota della Cina sul PIL mondiale è risultata pari al 14 per cento (a tassi di cambio basati sulla parità dei poteri d'acquisto), subito dopo quelle degli Stati Uniti e dell'area dell'euro, e su un livello pari quasi al doppio di quello del Giappone

inoltre beneficiato di una forte domanda di autoveicoli. Le importazioni di prodotti dell'elettronica, meccanica strumentale e materie prime, hanno continuato a crescere in maniera sostenuta.



Nel 2004 è continuata la tendenza che ha caratterizzato l'ultimo decennio alla riduzione della quota (a prezzi correnti) delle esportazioni del Giappone, nonostante un aumento sia in valore (19 per cento) che in volume (10 per cento). Le vendite all'estero sono state stimolate dalla dinamicità dei principali partner asiatici, che ormai assorbono

quasi la metà delle esportazioni giapponesi, ma sono cresciute anche negli USA, che con il 20 per cento del totale si confermano il principale mercato di sbocco. Le importazioni hanno continuato a crescere in valore e in volume. Principale fornitore è stata la Cina, mentre è fortemente calata la richiesta di beni statunitensi.



## 1.9 Asia centro-meridionale

La crescita dell'area nel 2004 si è mantenuta robusta, in particolare in India, principale economia dell'area. Per tutti gli anni novanta, periodo che ha coinciso con la sua graduale apertura ai mercati internazionali, l'India ha, infatti, registrato incrementi del PIL intorno al 5 per cento e lo scorso anno il prodotto è cresciuto di oltre il 7 per cento, uno dei migliori risultati a livello mondiale.

L'India è caratterizzata da un ampio saldo attivo nel settore dei servizi; le esportazioni sono aumentate a tassi molto elevati negli ultimi anni, raggiungendo il 34 per cento delle vendite all'estero complessive e il 6,5 per cento del prodotto interno lordo. Sono andate particolarmente bene nel 2003 e nel 2004 le esportazioni di ICT, settore nel quale il paese ha un vantaggio comparato. La bilancia degli scambi di merci è invece tradizionalmente in passivo e, da almeno un triennio, in peggioramento. Il saldo corrente presenta un lieve attivo, pari allo 0,3 per cento del prodotto, in diminuzione negli ultimi anni.

Nel 2004 l'India ha tuttavia registrato un forte aumento anche delle esportazioni di beni, sia in valore che in quantità (con tassi di crescita dei volumi di oltre il 14 per cento). A livello settoriale si è confermata la brillante *performance* delle esportazioni di pietre preziose. L'India, con una quota del 15 per cento, è attualmente il primo paese in graduatoria nell'esportazione di gioielli e articoli di oreficeria. Altro settore rilevante è la chimica di base, che ha acquistato grande importanza nel corso dell'ultimo decennio.



Lo scorso anno è risultata particolarmente significativa la dinamica delle esportazioni di materie prime (che hanno beneficiato del forte aumento dei prezzi) e del tessile, che insieme al cuoio e alle calzature è un settore di specializzazione indiano. I principali mercati di sbocco sono stati gli Stati Uniti, gli Emirati Arabi e la Cina. Le importazioni sono aumentate a ritmi ancora più sostenuti delle esportazioni (oltre il 30 per cento in valore), stimolate dalla buona *performance* della domanda interna. In particolare si sono registrati forti aumenti degli acquisti di materie prime (petrolio) e di oro che costituiscono circa un quarto delle importazioni totali.

Pur se l'importanza dell'India nel commercio mondiale è ancora molto bassa (circa l'1 per cento sulle esportazioni mondiali) rispetto all'ampiezza demografica e geografica del paese, il suo potenziale risulta molto elevato. Il paese ha attirato crescenti investimenti diretti esteri. I settori che hanno attratto più capitali sono stati materie prime energetiche, telecomunicazioni, prodotti ICT e mezzi di trasporto. Per gli investitori esteri l'India rappresenta nei servizi (*call-centres*, operazioni di *back-office*, sviluppo dei *software*, *R&D*) ciò che la Cina è per i comparti manifatturieri (componenti *hardware* e meccanica in particolare).

## 1.10 Oceania

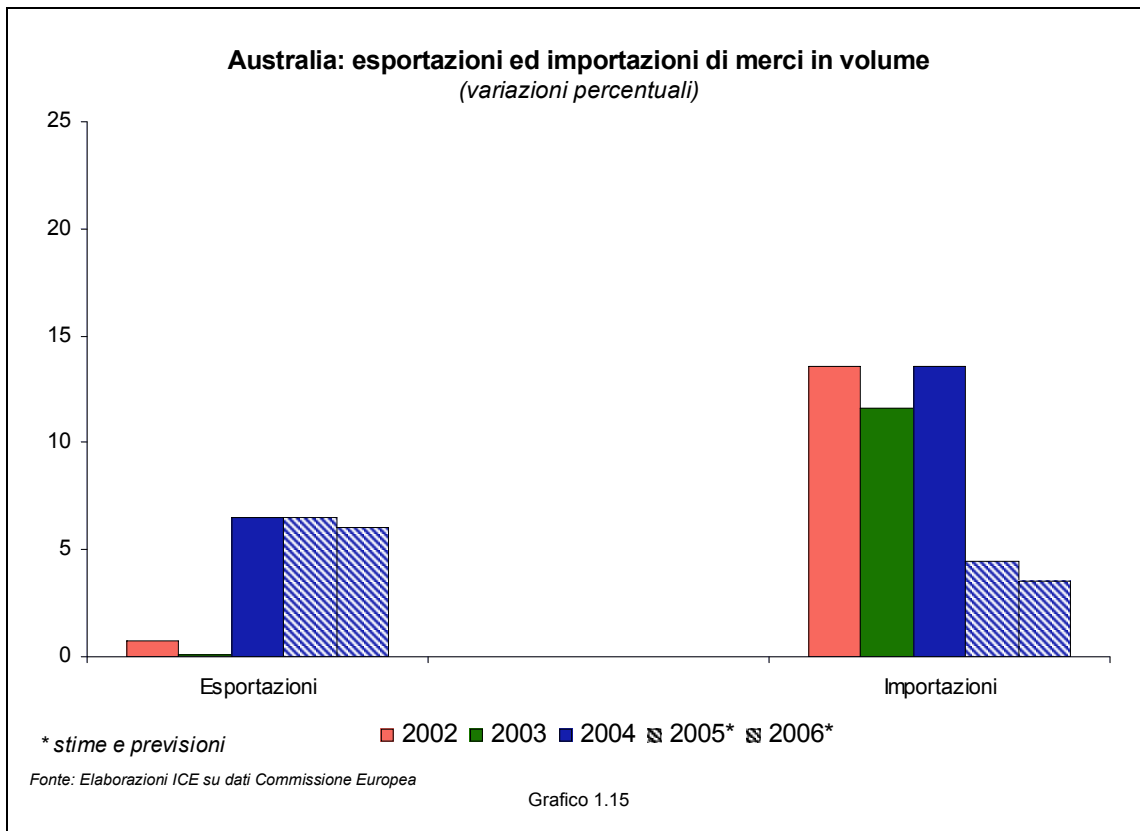
Lo scorso anno la crescita è stata relativamente robusta sia in Australia che in Nuova Zelanda (3,2 e 5 per cento rispettivamente). Il saldo di conto corrente di entrambi i paesi, che nel 2001 era in avanzo, nell'ultimo triennio si è deteriorato notevolmente, passando a un disavanzo superiore al 6 per cento del PIL.

In *Australia* le esportazioni hanno registrato una forte accelerazione, con un aumento sia dei valori che dei volumi. Gli Stati Uniti e le economie asiatiche, in particolare il Giappone, si sono confermati i principali mercati di sbocco. Sono cresciute molto anche le esportazioni verso Cina e India mentre si è osservato un calo di quelle verso il Regno Unito. In termini settoriali si è confermata la domanda di materie prime, pietre preziose, lane, carni e beni agricoli. Le importazioni sono aumentate sia in valore che in volume. Si è osservato un forte incremento di quelle provenienti dalla Cina e da altre economie asiatiche. Gli Stati Uniti, tradizionalmente il primo fornitore di beni per l'Australia, hanno infatti registrato una riduzione di quota a vantaggio della Cina, che ha aumentato la sua presenza in particolare nel settore dell'elettronica. Tra le principali merci importate si confermano le materie prime energetiche e i prodotti dell'elettronica.

E' proseguito nel 2004 l'andamento positivo dell'interscambio commerciale della *Nuova Zelanda*. L'Australia ha continuato ad essere il primo partner commerciale.

Le merci neozelandesi, principalmente beni primari e alimentari, raggiungono anche i mercati USA, Giappone e Cina. Le importazioni sono state perlopiù di materie prime e beni strumentali (inclusa l'elettronica), nonché di mezzi di trasporto.

Secondo le stime Unctad gli IDE in entrata in Australia nel 2004 hanno superato 170 miliardi di dollari, pari al 2 per cento del totale degli investimenti.



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

| Graduatoria<br>2004 | Paesi   | valori       |              | var. %<br>2003-2004 | quote%       |              |
|---------------------|---|--------------|--------------|---------------------|--------------|--------------|
|                     |   | 2003         | 2004         |                     | 2003         | 2004         |
| 1                   | Germania  | 752          | 915          | 21,7                | 10,0         | 10,0         |
| 2                   | Stati Uniti   | 725          | 819          | 13,0                | 9,6          | 9,0          |
| 3                   | Cina (1)<br><i>di cui riesportazioni di Hong Kong</i> | 529<br>91    | 703<br>109   | 32,8<br>20,5        | 7,0<br>1,2   | 7,7<br>1,2   |
| 4                   | Giappone  | 472          | 565          | 19,9                | 6,3          | 6,2          |
| 5                   | Francia   | 392          | 451          | 15,0                | 5,2          | 4,9          |
| 6                   | Paesi Bassi   | 296          | 359          | 21,2                | 3,9          | 3,9          |
| 7                   | Italia  | 299          | 346          | 15,6                | 4,0          | 3,8          |
| 8                   | Regno Unito   | 306          | 346          | 13,1                | 4,1          | 3,8          |
| 9                   | Canada  | 273          | 322          | 18,0                | 3,6          | 3,5          |
| 10                  | Belgio  | 256          | 309          | 20,9                | 3,4          | 3,4          |
| 11                  | Corea del Sud   | 194          | 254          | 31,0                | 2,6          | 2,8          |
| 12                  | Messico   | 165          | 189          | 14,0                | 2,2          | 2,1          |
| 13                  | Russia  | 136          | 183          | 34,8                | 1,8          | 2,0          |
| 14                  | Taiwan  | 150          | 181          | 20,7                | 2,0          | 2,0          |
| 15                  | Singapore   | 144          | 180          | 24,5                | 1,9          | 2,0          |
| 16                  | Spagna  | 156          | 179          | 14,6                | 2,1          | 2,0          |
| 17                  | Hong Kong (2)   | 138          | 156          | 13,1                | 1,8          | 1,7          |
| 18                  | Malaysia  | 105          | 126          | 20,5                | 1,4          | 1,4          |
| 19                  | Svezia  | 102          | 121          | 18,5                | 1,4          | 1,3          |
| 20                  | Arabia Saudita  | 93           | 120          | 28,0                | 1,2          | 1,3          |
|                     | Somma dei 20 paesi                                    | 5.683        | 6.824        | 20,1                | 75,3         | 74,8         |
|                     | <b>Mondo</b>  | <b>7.546</b> | <b>9.124</b> | <b>20,9</b>         | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> |

(1) Compresa le riesportazioni di Hong Kong di origine cinese  
(2) Escluse le riesportazioni provenienti dalla Cina.

Fonte: elaborazioni ICE su dati GTI e OMC.

Tavola 1.5

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

| Graduatoria<br>2004 | Paesi              | valori       |              | var. %<br>2003-2004 | quote %      |              |
|---------------------|--------------------|--------------|--------------|---------------------|--------------|--------------|
|                     |                    | 2003         | 2004         |                     | 2003         | 2004         |
| 1                   | Stati Uniti        | 1.303        | 1.526        | 17,1                | 16,7         | 16,1         |
| 2                   | Germania           | 605          | 717          | 18,7                | 7,7          | 7,6          |
| 3                   | Cina               | 413          | 561          | 36,0                | 5,3          | 5,9          |
| 4                   | Francia            | 399          | 464          | 16,4                | 5,1          | 4,9          |
| 5                   | Regno Unito        | 392          | 462          | 17,9                | 5,0          | 4,9          |
| 6                   | Giappone           | 383          | 455          | 18,7                | 4,9          | 4,8          |
| 7                   | Italia             | 298          | 349          | 17,3                | 3,8          | 3,7          |
| 8                   | Paesi Bassi        | 265          | 320          | 20,8                | 3,4          | 3,4          |
| 9                   | Belgio             | 235          | 287          | 22,3                | 3,0          | 3,0          |
| 10                  | Canada             | 245          | 276          | 12,6                | 3,1          | 2,9          |
| 11                  | Hong Kong          | 233          | 273          | 17,1                | 3,0          | 2,9          |
| 12                  | Spagna             | 209          | 250          | 19,8                | 2,7          | 2,6          |
| 13                  | Corea del Sud      | 179          | 224          | 25,5                | 2,3          | 2,4          |
| 14                  | Messico            | 179          | 206          | 15,6                | 2,3          | 2,2          |
| 15                  | Taiwan             | 127          | 168          | 31,8                | 1,6          | 1,8          |
| 16                  | Singapore          | 128          | 164          | 28,1                | 1,6          | 1,7          |
| 17                  | Austria            | 100          | 115          | 15,6                | 1,3          | 1,2          |
| 18                  | Svizzera           | 96           | 111          | 15,6                | 1,2          | 1,2          |
| 19                  | Australia          | 89           | 108          | 21,0                | 1,1          | 1,1          |
| 20                  | Malaysia           | 84           | 105          | 25,8                | 1,1          | 1,1          |
|                     | Somma dei 20 paesi | 5.959        | 7.143        | 19,9                | 76,2         | 75,5         |
|                     | <b>Mondo</b>       | <b>7.818</b> | <b>9.458</b> | <b>21,0</b>         | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> |

Fonte: elaborazioni ICE su dati GTI e OMC.

Tavola 1.6

### I primi venti esportatori mondiali di servizi commerciali (miliardi di dollari)

| Graduatoria<br>2004 | Paesi              | valori       |              | var. %<br>2003-2004 | quote %      |              |
|---------------------|--------------------|--------------|--------------|---------------------|--------------|--------------|
|                     |                    | 2003         | 2004         |                     | 2003         | 2004         |
| 1                   | Stati Uniti        | 288          | 319          | 11,0                | 15,9         | 15,2         |
| 2                   | Regno Unito        | 146          | 169          | 16,1                | 8,1          | 8,1          |
| 3                   | Germania           | 116          | 126          | 9,1                 | 6,4          | 6,0          |
| 4                   | Francia            | 99           | 108          | 9,5                 | 5,5          | 5,2          |
| 5                   | Giappone           | 76           | 94           | 23,5                | 4,2          | 4,5          |
| 6                   | Italia             | 70           | 85           | 20,7                | 3,9          | 4,0          |
| 7                   | Spagna             | 76           | 84           | 10,4                | 4,2          | 4,0          |
| 8                   | Paesi Bassi        | 63           | 72           | 14,8                | 3,5          | 3,4          |
| 9                   | Cina*              | 46           | 59           | 28,0                | 2,5          | 2,8          |
| 10                  | Hong Kong          | 45           | 54           | 19,5                | 2,5          | 2,6          |
| 11                  | Belgio             | 43           | 50           | 15,3                | 2,4          | 2,4          |
| 12                  | Austria            | 42           | 47           | 11,5                | 2,3          | 2,2          |
| 13                  | Canada             | 42           | 47           | 11,8                | 2,3          | 2,2          |
| 14                  | Irlanda            | 38           | 46           | 22,4                | 2,1          | 2,2          |
| 15                  | Corea del Sud      | 32           | 40           | 26,2                | 1,7          | 1,9          |
| 16                  | Svezia             | 30           | 38           | 24,5                | 1,7          | 1,8          |
| 17                  | Danimarca          | 32           | 37           | 18,3                | 1,8          | 1,8          |
| 18                  | Svizzera           | 33           | 37           | 11,7                | 1,8          | 1,8          |
| 19                  | Singapore          | 31           | 37           | 19,5                | 1,7          | 1,7          |
| 20                  | Lussemburgo        | 25           | 33           | 35,4                | 1,4          | 1,6          |
|                     | Somma dei 20 paesi | 1.372        | 1.583        | 15,4                | 76,0         | 75,4         |
|                     | <b>Mondo</b>       | <b>1.805</b> | <b>2.100</b> | <b>16,3</b>         | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> |

\*Per il 2004 stime. Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.7

### I primi venti importatori mondiali di servizi commerciali (miliardi di dollari)

| Graduatoria<br>2004 | Paesi              | valori       |              | var. %<br>2003-2004 | quote %      |              |
|---------------------|--------------------|--------------|--------------|---------------------|--------------|--------------|
|                     |                    | 2003         | 2004         |                     | 2003         | 2004         |
| 1                   | Stati Uniti        | 229          | 259          | 13,3                | 14,6         | 12,5         |
| 2                   | Germania           | 172          | 191          | 11,1                | 11,0         | 9,2          |
| 3                   | Regno Unito        | 119          | 135          | 13,2                | 7,6          | 6,5          |
| 4                   | Giappone           | 110          | 134          | 21,1                | 7,1          | 6,4          |
| 5                   | Francia            | 84           | 95           | 12,9                | 5,4          | 4,5          |
| 6                   | Italia             | 73           | 80           | 8,6                 | 4,7          | 3,8          |
| 7                   | Paesi Bassi        | 65           | 72           | 11,1                | 4,2          | 3,5          |
| 8                   | Cina               | 70           | 70           | 0,0                 | 4,5          | 3,4          |
| 9                   | Irlanda            | 52           | 58           | 11,4                | 3,3          | 2,8          |
| 10                  | Canada             | 50           | 56           | 11,8                | 3,2          | 2,7          |
| 11                  | Spagna             | 46           | 53           | 16,8                | 2,9          | 2,6          |
| 12                  | Corea del Sud      | 40           | 50           | 24,3                | 2,6          | 2,4          |
| 13                  | Belgio             | 42           | 48           | 15,1                | 2,7          | 2,3          |
| 14                  | Austria            | 41           | 48           | 16,2                | 2,6          | 2,3          |
| 15                  | India*             | 28           | 38           | 35,4                | 1,8          | 1,8          |
| 16                  | Singapore          | 29           | 36           | 23,1                | 1,9          | 1,7          |
| 17                  | Danimarca          | 28           | 34           | 21,4                | 1,8          | 1,6          |
| 18                  | Russia             | 26           | 34           | 26,6                | 1,7          | 1,6          |
| 19                  | Svezia             | 29           | 33           | 15,7                | 1,8          | 1,6          |
| 20                  | Taiwan             | 25           | 30           | 20,4                | 1,6          | 1,4          |
|                     | Somma dei 20 paesi | 1.358        | 1.553        | 14,3                | 87,0         | 74,6         |
|                     | <b>Mondo</b>       | <b>1.561</b> | <b>2.080</b> | <b>33,2</b>         | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> |

\*Per il 2004 stime. Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.8

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

| Graduatoria<br>2003 | Paesi         | media<br>98-03  | 2003       | 2004***    | media<br>98-03 | 2003         | 2004***      | 2003         | 2004         | 2003           | 2004**       |
|---------------------|---------------|-----------------|------------|------------|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|--------------|
|                     |               | <b>Flussi**</b> |            |            |                |              |              | <b>stock</b> |              |                |              |
|                     |               | valori          |            |            | composizione % |              |              | valori       |              | composizione % |              |
| 1                   | Lussemburgo   | 34              | 88         | 52         | -              | 15,6         | 8,5          | ..           | ..           | ..             | ..           |
| 2                   | Cina          | 47              | 54         | 62         | 5,4            | 9,6          | 10,1         | 501          | 563          | 6,1            | 6,4          |
| 3                   | Francia       | 45              | 47         | 35         | 5,1            | 8,4          | 5,7          | 434          | 469          | 5,3            | 5,3          |
| 4                   | Stati Uniti   | 171             | 30         | 121        | 19,6           | 5,3          | 19,8         | 1.554        | 1.675        | 18,8           | 18,9         |
| 5                   | Belgio        | 7               | 29         | 7          | 0,8            | 5,3          | 1,1          | ..           | ..           | ..             | ..           |
| 6                   | Spagna        | 26              | 26         | 6          | 3,0            | 4,6          | 1,0          | 230          | 236          | 2,8            | 2,7          |
| 7                   | Irlanda       | 19              | 25         | 26         | 2,2            | 4,6          | 4,2          | 193          | 219          | 2,3            | 2,5          |
| 8                   | Paesi Bassi   | 40              | 20         | ..         | 4,6            | 3,5          | ..           | 336          | ..           | 4,1            | ..           |
| <b>9</b>            | <b>Italia</b> | <b>11</b>       | <b>16</b>  | <b>15</b>  | <b>1,3</b>     | <b>2,9</b>   | <b>2,5</b>   | <b>174</b>   | <b>189</b>   | <b>2,1</b>     | <b>2,1</b>   |
| 10                  | Regno Unito   | 63              | 15         | 55         | 7,2            | 2,6          | 9,0          | 672          | 747          | 8,2            | 8,2          |
| 11                  | Hong Kong     | 25              | 14         | 33         | 2,8            | 2,4          | 5,4          | 375          | 408          | 4,5            | 4,6          |
| 12                  | Germania      | 58              | 13         | -49        | 6,7            | 2,3          | -8,0         | 545          | 496          | 6,6            | 5,6          |
| 13                  | Svizzera      | 11              | 12         | ..         | 1,3            | 2,2          | ..           | 154          | ..           | 1,9            | ..           |
| 14                  | Singapore     | 12              | 11         | 21         | 1,4            | 2,0          | 3,4          | 147          | 168          | 1,8            | 1,9          |
| 15                  | Messico       | 16              | 11         | 18         | 1,8            | 1,9          | 2,9          | 166          | 184          | 2,0            | 2,1          |
| 16                  | Brasile       | 23              | 10         | 16         | 2,7            | 1,8          | 2,6          | 128          | 144          | 1,6            | 1,6          |
| 17                  | Bermuda       | 8               | 9          | ..         | 1,0            | 1,5          | ..           | 81           | ..           | 1,0            | ..           |
| 18                  | Australia     | 8               | 8          | 5          | 0,9            | 1,4          | 0,8          | 174          | 179          | 2,1            | 2,0          |
| 19                  | Austria       | 5               | 7          | ..         | 0,6            | 1,2          | ..           | 60           | ..           | 0,7            | ..           |
| 20                  | Canada        | 28              | 7          | 12         | 3,2            | 1,2          | 2,0          | 276          | 288          | 3,3            | 3,2          |
| <b>Mondo</b>        |               | <b>870</b>      | <b>560</b> | <b>612</b> | <b>100,0</b>   | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>8.245</b> | <b>8.857</b> | <b>100,0</b>   | <b>100,0</b> |

\* La graduatoria è basata sui flussi relativi al 2003

\*\*Data l'elevata volatilità dei flussi si è inserita la media del periodo 1998-03

\*\*\* Per il 2004 stime. Le consistenze del 2004 sono calcolate sommando allo stock del 2003 le stime sui flussi del 2004 disponibili solo per le principali economie

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Tavola 1.9

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

| Graduatoria 2003 | Paesi                     | media<br>98-03  | 2003       | media<br>98-03 | 2003         | 2003           |              |
|------------------|---------------------------|-----------------|------------|----------------|--------------|----------------|--------------|
|                  |                           | <b>flussi**</b> |            |                |              | <b>stock</b>   |              |
|                  |                           | valori          |            | composizione % |              | valori         |              |
|                  |                           |                 |            |                |              | composizione % |              |
| 1                | Stati Uniti               | 146             | 152        | 17,9           | 24,8         | 2069           | 25,2         |
| 2                | Lussemburgo               | 37              | 96         | 4,5            | 15,7         | ..             | ..           |
| 3                | Francia                   | 91              | 57         | 11,2           | 9,4          | 643            | 7,8          |
| 4                | Regno Unito               | 118             | 55         | 14,4           | 9,0          | 1129           | 13,8         |
| 5                | Belgio                    | 8               | 37         | 1,0            | 6,0          | ..             | ..           |
| 6                | Paesi Bassi               | 48              | 36         | 5,9            | 5,9          | 384            | 4,7          |
| 7                | Giappone                  | 30              | 29         | 3,6            | 4,7          | 335            | 4,1          |
| 8                | Spagna                    | 34              | 23         | 4,2            | 3,8          | 208            | 2,5          |
| 9                | Canada                    | 30              | 22         | 3,7            | 3,5          | 308            | 3,8          |
| 10               | Svezia                    | 20              | 17         | 2,5            | 2,8          | 189            | 2,3          |
| 11               | Australia                 | 6               | 15         | 0,8            | 2,5          | 117            | 1,4          |
| 12               | Svizzera                  | 22              | 11         | 2,7            | 1,8          | 344            | 4,2          |
| <b>13</b>        | <b>Italia</b>             | <b>13</b>       | <b>9</b>   | <b>1,6</b>     | <b>1,5</b>   | <b>239</b>     | <b>2,9</b>   |
| 14               | Austria                   | 5               | 7          | 0,6            | 1,2          | 59             | 0,7          |
| 15               | Taiwan                    | 5               | 6          | 0,6            | 0,9          | 65             | 0,8          |
| 16               | Singapore                 | 7               | 6          | 0,9            | 0,9          | 91             | 1,1          |
| 17               | Russia                    | 3               | 4          | 0,3            | 0,7          | 52             | 0,6          |
| 18               | Hong Kong                 | 21              | 4          | 2,6            | 0,6          | 336            | 4,1          |
| 19               | Corea                     | 4               | 3          | 0,5            | 0,6          | 35             | 0,4          |
| 20               | Isole Vergini Britanniche | 2               | 3          | 0,3            | 0,5          | 27             | 0,3          |
| <b>Mondo</b>     |                           | <b>816</b>      | <b>612</b> | <b>100,0</b>   | <b>100,0</b> | <b>8.197</b>   | <b>100,0</b> |

\* La graduatoria è basata sui flussi relativi al 2003.

\*\* Data l'elevata volatilità dei flussi si è inserita a media del periodo 1998-2003

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Tavola 1.10

## **DINAMICHE DI MERCATO ED EFFETTI MACROECONOMICI DEI PREZZI DELLE MATERIE PRIME: IL CASO DEL PETROLIO**

Marzio Galeotti\*

### **1. Introduzione**

*L'indice dei prezzi delle commodities primarie è aumentato tra luglio 2004 e marzo 2005 dell'11 per cento in termini di dollari statunitensi. Questa dinamica estende il boom nei prezzi iniziato nel luglio 2002. Mentre l'indice dei prezzi non-energetici, trainati da quelli dei metalli e delle bevande, è cresciuto di circa il 3 per cento, sono stati i prezzi dei beni energetici a contribuire all'aumento dell'indice complessivo. Nell'ultimo trimestre del 2004 l'inflazione dei prezzi non-energetici ha mostrato segni di rallentamento, anche se la perdurante espansione economica globale del 2005 dovrebbe continuare a fare da supporto ai prezzi attuali.*

*All'inflazione non-energetica hanno contribuito per il 38 per cento i prezzi degli alimentari e quelli dei metalli per il 35 per cento. In particolare l'inflazione delle materie prime metallifere è stata del 10 per cento nell'anno appena passato, facendo seguito a bassi livelli di scorte e a una forte domanda, soprattutto di origine cinese.*

*Ma è stato soprattutto il prezzo del petrolio a mostrare la dinamica più accentuata. I prezzi del greggio in dollari (ma non quelli in euro) sono attualmente ai massimi livelli storici. Ad aprile 2005 il prezzo spot dei greggi di riferimento, WTI e Brent dated, si aggirava attorno ai \$55 al barile; il prezzo future del greggio leggero trattato al NYMEX era a metà maggio 2005 intorno ai \$50 dopo aver raggiunto un picco di \$58 agli inizi di aprile (IEA, 2005). Si pensi che nel 1998 il prezzo di un barile era di soli \$10. Il prezzo in dollari è cresciuto negli ultimi tre anni del 110 per cento e del 70 per cento dall'inizio del 2004 ad aprile 2005. L'aumento dei prezzi si è accompagnato ad una contestuale crescita della volatilità: il coefficiente di variazione dei prezzi spot giornalieri è cresciuto di circa l'80 per cento rispetto ai livelli del 2003. L'apprezzamento dell'euro sul dollaro ha peraltro protetto Eurolandia dagli aumenti suddetti (vedi figura 1). In particolare, tra il primo trimestre 2002 ed il quarto del 2004 i prezzi in dollari sono cresciuti del 109 per cento, quelli in yen del 67 per cento e quelli denominati in euro solo del 42 per cento. Un ultimo elemento degno di nota è rappresentato dai movimenti divergenti dei prezzi di differenti qualità di greggio, risultati in uno spread tra greggi leggeri e pesanti ai massimi livelli storici.*

*L'evoluzione dei prezzi è stata dettata primariamente dall'andamento dei fondamentali di mercato. Le tensioni del mercato sono risultate poi accentuate dalla persistente instabilità dell'area mediorientale. Quanto ai mercati a termine, prevalgono attese di riduzione dei prezzi del greggio, ma i mercati percepiscono un livello di lungo periodo più elevato che in passato. Resta infine l'interrogativo se i grandi produttori OPEC stiano puntando a prezzi più elevati.*

---

\* Ordinario di Economia politica e di Economia dell'energia e dell'ambiente nell'Università di Milano e Fondazione Eni Enrico Mattei

## **2. L'andamento del mercato nel 2004**

*Sulle ragioni sottostanti la marcata crescita del 2004 sembra ormai essersi formato un consenso tra esperti ed osservatori. Attività speculative alimentate da fondi in uscita dal dollaro e sensibili all'evoluzione della situazione geopolitica in Iraq e più in generale nell'area medio-orientale – con un occhio particolare all'Arabia Saudita – si sono innestate su una situazione di fondamentali di mercato in significativa tensione. Da un lato la sostenuta domanda di energia della Cina necessaria per alimentare la sua rapidissima crescita economica: sebbene i consumi cinesi contino solo per l'8 per cento di quelli mondiali, negli ultimi tre anni un terzo della crescita della domanda globale di greggio è venuta da quel paese (vedi figura 2). A ciò si è aggiunta la vivace domanda statunitense (25 per cento dei consumi mondiali), trainata dai crescenti consumi di carburanti. Dal lato dell'offerta si è concordi nel ritenere i ridotti margini di capacità produttiva inutilizzata dei paesi produttori il principale fattore di mancato adeguamento dell'offerta alla crescente domanda. I tratti salienti dell'evoluzione del mercato petrolifero si possono riassumere nei punti seguenti.*

### I fondamentali del mercato: la domanda

- *Nel 2004 la crescita della domanda di petrolio si è rivelata notevolmente superiore alle previsioni: 2,5 milioni di barili/giorno in più rispetto al 2003, che rappresentano l'incremento più elevato dal 1988.*
- *La Cina, secondo paese al mondo, dopo gli USA, per PIL a parità del potere d'acquisto e consumo di petrolio, è responsabile di circa un terzo dell'aumento della domanda globale. Con una produzione interna ormai stagnante, tutta la domanda incrementale della Cina deve essere soddisfatta dalle importazioni (vedi figura 3).*
- *Dati i bassi consumi pro-capite attuali, il potenziale di crescita della domanda da parte della Cina nei prossimi anni è enorme.*
- *Negli USA le tensioni riguardano soprattutto il mercato delle benzine.*

### I fondamentali del mercato: l'offerta

- *La produzione non OPEC è a piena capacità. Nell'OPEC solo l'Arabia Saudita presenta ancora margini significativi di capacità non utilizzata (vedi figura 4).*
- *Non c'è penuria di greggio in senso assoluto, ma la capacità produttiva residua riguarda solo greggi medio-pesanti, poco appetiti dal mercato (la capacità di raffinazione per quel tipo di greggi è saturata). Il risultato è che i differenziali di prezzo tra greggi di diversa qualità hanno raggiunto livelli senza precedenti.*
- *Queste rigidità si proiettano nel medio termine. Ingenti investimenti sono necessari per aumentare la capacità produttiva e/o di raffinazione.*

### Le tensioni geopolitiche

- *Oltre ai fondamentali, i prezzi del greggio riflettono la forte incertezza che domina lo scenario mediorientale.*
- *La situazione in Iraq rimane drammatica: impossibile prevedere se e quando saranno ripristinate condizioni di "normalità".*

### Le aspettative di mercato

- *Le aspettative per i prezzi del greggio non mostrano più la tendenza mean-reverting osservata in passato .*

- *I prezzi dei contratti future indicano attese di riduzione rispetto ai livelli attuali, ma le aspettative di mercato convergono su un prezzo di riferimento di medio termine molto più elevato che in passato.*

#### L'OPEC e i prezzi del greggio

- *Le dinamiche demografiche nei paesi OPEC hanno notevolmente ridotto la ricchezza pro-capite derivante dalle esportazioni petrolifere.*
- *L'Arabia Saudita ha tradizionalmente giocato un ruolo moderatore sui prezzi del petrolio, ma oggi potrebbe essere favorevole a un più elevato prezzo di riferimento nel lungo termine per ragioni di stabilità interna.*

*In conclusione si può affermare che la crescita dei prezzi del petrolio è stata guidata soprattutto dai fondamentali di mercato e non dalla speculazione (Gilbert, 2005). L'evidenza empirica nell'economia delle materie prime suggerisce che variazioni della domanda tipicamente hanno un impatto sui prezzi al più di breve-medio termine. L'opinione che le attuali tendenze siano dovute ad un'espansione della domanda cinese ed asiatica implica che il prezzo del petrolio potrebbe ritornare a livelli di \$20-\$25 al barile verso la fine della decade. Tuttavia, la carenza di riserve a basso costo al di fuori dell'OPEC potrebbe implicare che il prezzo resterà elevato per un periodo prolungato. La durata potrebbe variare tra due e sette anni, periodo corrispondente al tempo necessario affinché esplorazione e sviluppo di nuovi giacimenti soddisfino gli accresciuti livelli di domanda. Il livello cui i prezzi alla fine convergeranno dipenderà dai costi della nuova capacità produttiva installata nel frattempo. Se questa è collocata al di fuori dell'area medio-orientale, regione dove i costi sono bassi, il prezzo del petrolio potrebbe restare a lungo su livelli elevati. Queste decisioni sono non solo economiche ma anche politiche.*

### **3. Gli impatti macroeconomici**

*Il prezzo del petrolio è in questa fase storica e con le tecnologie attuali un fondamentale fattore che influenza la performance economica dei vari paesi e dell'economia mondiale. Questa influenza passa attraverso l'impatto che variazioni del prezzo del petrolio hanno su una serie di variabili macroeconomiche.*

#### I canali di trasmissione

*In particolare, prezzi del petrolio più elevati incidono sull'economia attraverso vari canali:*

- *Trasferimento di reddito dai paesi consumatori ai paesi produttori di petrolio: poiché la propensione al consumo dei consumatori è generalmente maggiore rispetto a quella dei produttori, in caso di rialzo del prezzo del petrolio la domanda totale subirà una riduzione;*
- *Aumento dei costi di produzione: in relazione all'aumento dei prezzi relativi delle fonti energetiche si avrà un incremento del costo di produzione di beni e servizi determinando una riduzione nei margini di profitto delle imprese;*
- *Impatto sul livello dei prezzi e sull'inflazione: la dimensione dell'aumento del livello dei prezzi derivante da uno shock petrolifero dipenderà dalla risposta della politica monetaria, dalla spinta inflazionistica derivante dalle richieste di adeguamenti*



salariali e dal tentativo delle imprese di ripristinare i margini di profitto erosi dall'aumento del costo dei fattori produttivi;

- *Impatto sui mercati finanziari: l'andamento dei profitti aziendali, la politica monetaria restrittiva e l'aumento dell'inflazione derivanti da un aumento del prezzo del petrolio influenzeranno negativamente i valori di mercato di azioni e obbligazioni, nonché i rapporti di cambio tra le varie valute a causa del deterioramento della bilancia dei pagamenti dei paesi importatori.*
- *Impatto sui comportamenti dei soggetti economici: in relazione alla durata attesa dell'aumento dei prezzi, i produttori di energia avranno incentivi ad aumentare la produzione e ad effettuare investimenti mentre i consumatori tenderanno ad economizzare.*

*Possiamo distinguere anche gli effetti diretti derivanti da variazioni del prezzo del petrolio da quelli indiretti che operano mediante i rapporti commerciali tra Stati (effetti indiretti). L'analisi può quindi essere svolta considerando separatamente gli Stati produttori da quelli consumatori di energia. Mentre i Paesi esportatori inizialmente beneficeranno di effetti diretti positivi, successivamente non potranno evitare l'effetto depressivo derivante dal calo delle esportazioni. Nel lungo periodo l'impatto complessivo sarà negativo. Per i Paesi importatori netti di petrolio, sia gli effetti diretti che quelli indiretti non potranno che essere negativi; tuttavia i Paesi che hanno stretti legami commerciali con i produttori di petrolio (si pensi a Singapore) saranno caratterizzati da effetti indiretti inizialmente positivi che verranno compressi non appena questi ultimi verranno coinvolti dal rallentamento economico. In generale va osservato che per le economie chiuse l'impatto diretto di variazioni del prezzo del petrolio sarà molto superiore all'effetto indiretto. L'esatto opposto si verificherà nelle economie aperte.*

*Mentre il meccanismo attraverso il quale il prezzo del petrolio influenza la performance economica è sufficientemente ben compreso, la dinamica precisa e l'ampiezza degli effetti, specialmente l'aggiustamento a modifiche nelle ragioni di scambio, sono piuttosto incerte (Brown e Yücel, 2001; Barsky e Kilian, 2004; Jones, Leiby e Paik, 2004). Stime quantitative sulle conseguenze avverse degli shocks petroliferi del 1973-74 e del 1979-80, nonché dei benefici del cosiddetto contro-shock petrolifero a partire dal 1986 variano significativamente da studio a studio e a seconda del modello impiegato. In generale, la riduzione della crescita economica dei paesi consumatori è stata significativa a seguito degli shocks. Questo fatto non è stato compensato dalla maggior crescita dei paesi produttori, cosicché l'effetto netto sull'economia globale è stato negativo. Questo è stato anche il caso dell'impennata dei prezzi del petrolio del 1999-2000.*

*Al fine di fornire indicazioni più precise circa gli impatti macroeconomici di variazioni del prezzo del petrolio, alla luce degli eventi del 2004, due istituzioni internazionali – il Fondo monetario internazionale (IMF) e l'Agenzia internazionale dell'energia dell'OCSE (IEA) – hanno condotto alcune simulazioni i cui principali risultati vengono riassunto qui di seguito. Per ragioni di spazio limiteremo l'attenzione all'impatto sui paesi OCSE.*

### Lo studio della IEA

*Nonostante che l'intensità energetica relativa al petrolio, cioè il consumo di petrolio per unità di PIL, si sia dimezzata negli ultimi trenta anni, i paesi OCSE rimangono vulnerabili a incrementi nel prezzo del greggio (vedi figura 5). Dal primo shock petrolifero le importazioni nette si sono ridotte del 14 per cento, ma la dipendenza dall'estero per questa materia prima resta pari al 56 per cento nel 2002.*

*In uno studio recente (IEA, 2004), la IEA ha utilizzato il modello macroeconomico dell'OCSE denominato Interlink per valutare le differenze tra due scenari di simulazione relativi al periodo 2004-2008: uno scenario base dove il prezzo (medio) del petrolio resta costante a \$25 al barile contro un caso dove l'aumento è sostenuto a \$10 in più, in pratica il prezzo medio raggiunto agli inizi di aprile 2004. In entrambi i casi il cambio nominale del dollaro è mantenuto costante ai livelli di fine 2003.*

*I risultati mostrano un significativo impatto avverso sugli indicatori macroeconomici nel breve periodo (2004-2005) quando il deterioramento delle ragioni di scambio riduce il reddito che a sua volta porta a una caduta dei livelli di consumo e investimento. Il PIL si riduce dello 0,4 per cento in ciascun anno, perdite che si attenuano successivamente man mano che il commercio globale in beni non-oil e servizi si riprende. Nel complesso del quinquennio di simulazione il PIL risulta inferiore dello 0,3 per cento in media rispetto allo scenario base.*

*L'impatto sull'inflazione è più pronunciato, in quanto registra un balzo medio dello 0,5 per cento durante l'intero periodo di proiezione. L'effetto si fa sentire soprattutto nel secondo anno, il 2005, in linea con il risultato di recenti studi che evidenziano una pronunciata correlazione tra movimenti nel prezzo del petrolio e variazioni di breve periodo nel tasso di inflazione (LeBlanc e Chinn, 2004).*

*L'impatto recessivo del più alto prezzo del petrolio comporta, secondo l'esercizio di simulazione, una perdita di 400.000 posti di lavoro nei paesi membri. Questo equivale ad un aumento dello 0,1 per cento nel tasso di disoccupazione durante i primi quattro anni di simulazione. In seguito all'aggiustamento completo verso il basso dei salari conseguente al deterioramento delle ragioni di scambio e dei redditi, il tasso di disoccupazione ritorna sul finale al livello dello scenario base. Naturalmente se le rigidità dei mercati del lavoro fossero più marcate di quanto ipotizzato nel modello, e a seconda dei paesi considerati, l'impatto avverso su inflazione e disoccupazione potrebbe essere assai più pronunciato.*

*La bilancia commerciale OCSE naturalmente peggiora nel breve termine in quanto il maggiore prezzo del petrolio innalza il costo dell'energia importata e l'inflazione più in generale. Il deterioramento nel conto corrente raggiunge un picco nel 2006 a oltre -\$50 miliardi rispetto al caso base (-32 nel 2004 e -42 nel 2005).*

*Stando allo studio in questione, che non pubblica i risultati dettagliati, l'Eurozona soffre di più nel breve termine quanto a perdita di PIL, essendo maggiormente dipendente dalle importazioni di petrolio. Ciò si ripercuote in un aumento della disoccupazione particolarmente pesante. Il deficit pubblico viene ulteriormente aggravato.*

*Naturalmente prezzi del petrolio più bassi comporterebbero benefici economici ai paesi sviluppati. Una seconda simulazione con un prezzo del petrolio di \$7 più basso del caso base evidenzia un aumento del PIL dello 0,3 per cento dopo i primi due anni mentre inflazione e tasso di disoccupazione calano dello 0,4 per cento e 0,2 per cento rispettivamente rispetto al caso base.*

#### Lo studio dell'IMF

*In via preliminare il Fondo monetario internazionale nota che l'attività economica globale potrebbe risultare dello 0,2-0,5 per cento ridotta nel 2005 rispetto al caso di assenza dei recenti incrementi nel prezzo del greggio. In aggiunta, un aumento permanente del 20 per cento in tale prezzo incrementerebbe la core inflation (inflazione che esclude gli energetici e gli alimentari) dopo un anno dello 0,3 per cento nella Eurozona.*

*L'esercizio di simulazione, condotto con l'ausilio del modello MULTIMOD (IMF, 2005), ipotizza un prezzo del greggio che cresce al livello di \$80 al barile (un valore vicino in media a quello di fine anni '70-inizio anni '80 in termini reali) e declina successivamente per ritornare al livello dello scenario base nel 2009, a riflettere la riduzione nell'attività economica e nella domanda di greggio e la maggiore offerta. L'effetto d'impatto sarebbe di una riduzione del PIL reale dell'area euro dello 0,6 per cento (0,8 per cento negli USA) ed un aumento del tasso di inflazione dello 0,9 per cento (1,3 per cento negli USA). L'impatto sarebbe più consistente se l'incremento fosse percepito come permanente, anziché transitorio, e se la fiducia di consumatori e produttori risultasse peggiorata. Il carattere persistente dello shock porterebbe ad una crescita economica dello 0,3-0,5 per cento più bassa, mentre una severa riduzione nel grado di fiducia degli agenti economici porterebbe, secondo l'evidenza riferita agli USA ed agli anni 70, ad un'ulteriore riduzione dello 0,8 per cento nel PIL del primo anno di simulazione rispetto al caso base. Infine, se il prezzo del petrolio salisse addirittura a \$120 al barile, uno shock assai più ampio, la crescita economica sarebbe del 2,3 per cento inferiore e l'inflazione maggiore del 5 per cento nel primo anno di simulazione rispetto al caso base. In questa situazione le aspettative di inflazione salirebbero significativamente rendendo più difficile la reazione della politica economica, la cui credibilità sarebbe minacciata, rendendo così più difficile e prolungato l'aggiustamento nel medio periodo.*

#### **4. Conclusioni**

*Nella situazione attuale una serie di elementi dal 1970 ad oggi inducono a ritenere che l'impatto macroeconomico delle variazioni al rialzo più recenti nel prezzo del petrolio dovrebbe essere meno severo che in passato, se il prezzo stesso si stabilizzerà o fletterà nel prossimo futuro. Infatti:*

- *La dimensione dello shock è stata minore sia in termini di aumento che di livello del prezzo del petrolio. L'apprezzamento dell'euro nei confronti del dollaro ha inoltre mitigato l'impatto sui paesi membri dell'Eurozona;*
- *Una larga parte dell'aumento di prezzo riflette incrementi nella domanda aggregata globale. L'impatto sull'attività economica mondiale è probabilmente più contenuto rispetto ad aumenti causati da uno shock esogeno da offerta;*
- *Il consumo di petrolio per unità di PIL si è significativamente ridotto nelle ultime due decadi;*
- *Le aspettative di inflazione sono più ancorate grazie ad una maggiore credibilità delle politiche monetarie e a limitate pressioni dei costi verso l'alto;*
- *La maggior parte dei paesi industriali sono diventati più flessibili, particolarmente i mercati del lavoro, e finanziariamente più sofisticati;*
- *In seguito alla crescente liberalizzazione dei mercati ed all'accresciuto ruolo delle forze del mercato, gli aumenti di prezzo del petrolio sono divenuti meno persistenti ed i prezzi più reattivi a flessioni nella crescita economica rispetto agli anni 70.*
- *Nel più lungo periodo, in relazione alla durata e ampiezza degli aumenti di prezzo, vi saranno maggiori incentivi per i paesi produttori ad accrescere la produzione e gli investimenti nel settore petrolifero, ma anche una spinta crescente per i paesi consumatori a spostarsi verso fonti di energia diverse dal petrolio.*

### Il ruolo della volatilità

Un altro aspetto degli impatti macroeconomici riguarda, più che variazioni nel livello del prezzo del petrolio, la volatilità del prezzo stesso. La volatilità è una misura a-direzionale della variabilità di prezzo. Il prezzo del petrolio negli ultimi trenta anni non è stato caratterizzato da un trend marcato. Nonostante ciò, l'escursione del prezzo è stata, a dollari 2003, compresa tra \$8 e \$96. Su base annua la volatilità è tipicamente attorno al 25 per cento-40 per cento per le commodities primarie e meno del 10 per cento per i beni manufatti. Nel caso del petrolio, la volatilità intra-mensile è attualmente pari a circa il 30 per cento, in linea con quelle di altre materie prime. Vi è tuttavia evidenza di un trend crescente. L'elevata volatilità ha probabilmente determinato un approccio relativamente cauto nei confronti degli investimenti in nuova capacità produttiva, la cui limitata disponibilità è all'origine delle turbolenze di mercato cui si sta tuttora assistendo.

Che importanza ha la volatilità di prezzo per il sistema macroeconomico? Il Fondo monetario internazionale (IMF, 2005) stima che, del 2,5 per cento di volatilità nella crescita mediana del PIL mondiale registrata negli ultimi 35 anni, quella nel prezzo del petrolio ha contribuito per uno 0,3 per cento. Sulla base dell'evidenza prodotta dalla letteratura economica, ridurre la volatilità di prezzo del petrolio del 50 per cento potrebbe portare in media ad un aumento del PIL mondiale dello 0,03 per cento, pari a \$12 miliardi all'anno.

Come possono essere dunque contenuti i costi della volatilità? La risposta chiave in questo caso passa per la ricostituzione ed il mantenimento di sufficienti margini di capacità produttiva inutilizzata. Sempre l'IMF suggerisce che una capacità aggiuntiva di 5 milioni di barili/giorno rispetto ai livelli attuali (nel 2004 pari a 82,5 milioni) potrebbe ridurre la volatilità di prezzo del 50 per cento. Inoltre, a fronte della difficoltà di distinguere tra shocks temporanei e permanenti, una maggiore trasparenza nei mercati petroliferi e un più intenso dialogo tra paesi produttori e consumatori sono altri importanti elementi. Infine, shocks petroliferi, come tutti gli shocks, sono meglio assorbiti in paesi con solide e credibili politiche economiche domestiche.

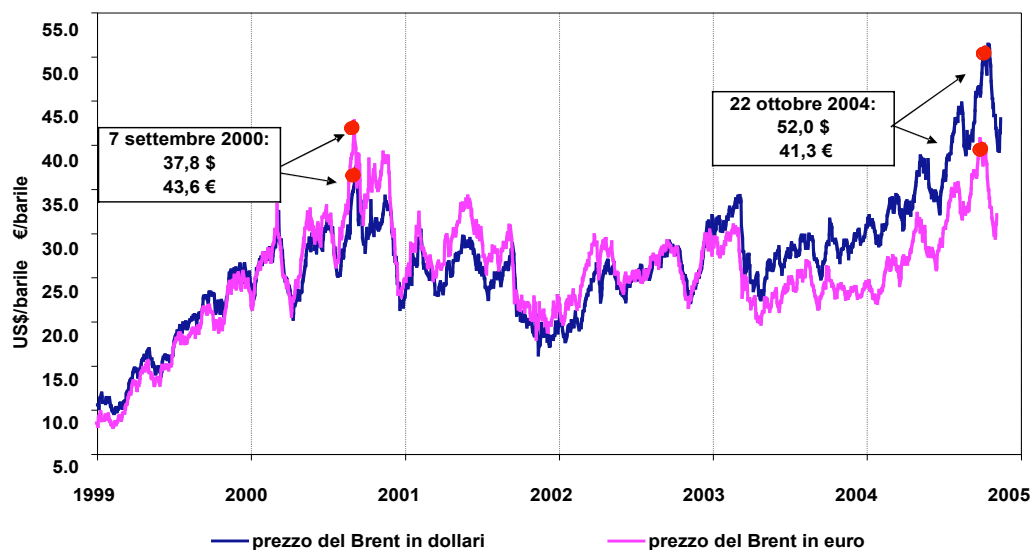
### Riferimenti bibliografici

- Barsky, R. e L. Kilian (2004), "Oil and the Macroeconomy Since the 1970s", CEPR Discussion Paper N. 4496.
- Brown, S.P.A. e M.K. Yücel (2001), "Energy Prices and Aggregate Economic Activity: An Interpretative Survey", Federal Reserve Bank of Dallas Working Paper N. 0102.
- Gilbert, C.L. (2005), "Understanding Oil Prices", lavoro presentato all'incontro su "Energia, petrolio e fonti alternative", Università di Brescia, 16 febbraio 2005.
- International Energy Agency (IEA) (2004) "Analysis of the Impact of High Oil Prices on the Global Economy", mimeo, Parigi, maggio 2004.  
[http://library.iea.org/dbtw-wpd/textbase/papers/2004/high\\_oil\\_prices.pdf](http://library.iea.org/dbtw-wpd/textbase/papers/2004/high_oil_prices.pdf)
- International Energy Agency (IEA) (2005), "Oil Market Report", 11 maggio  
<http://oilmarketreport.org>
- International Monetary Fund (IMF) (2005), World Economic Outlook, Washington D.C., aprile.

*Jones, D.W., P.N. Leiby e I.K. Paik (2004), "Oil Price Shocks and the Macroeconomy: What Has Been Learned Since 1996", The Energy Journal, 25, 1-32.*

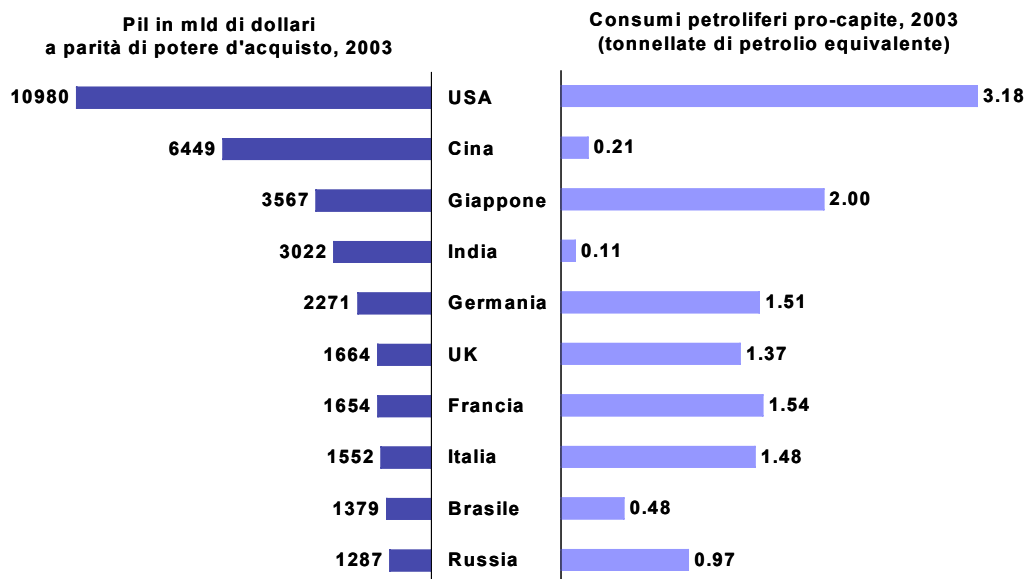
*LeBlanc M. e M.D. Chinn (2004), "Do High Oil Prices Presage Inflation? The Evidence from G-5 Countries", Santa Cruz Center for International Economics Working Paper N. 0404.*

Figura 1: Prezzi del petrolio in dollari USA ed in euro

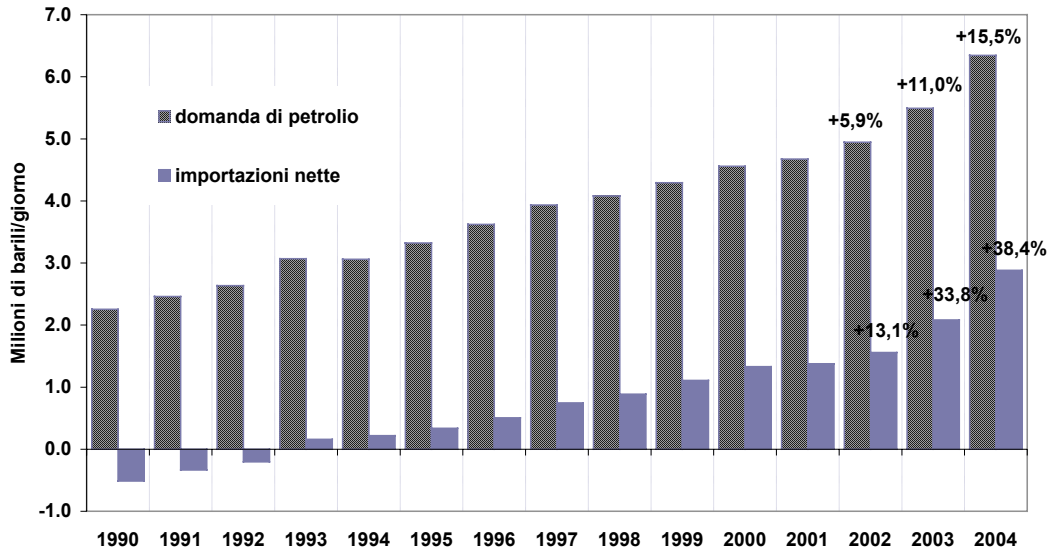


Fonte: PLATT's

Figura 2: PIL e consumi petroliferi

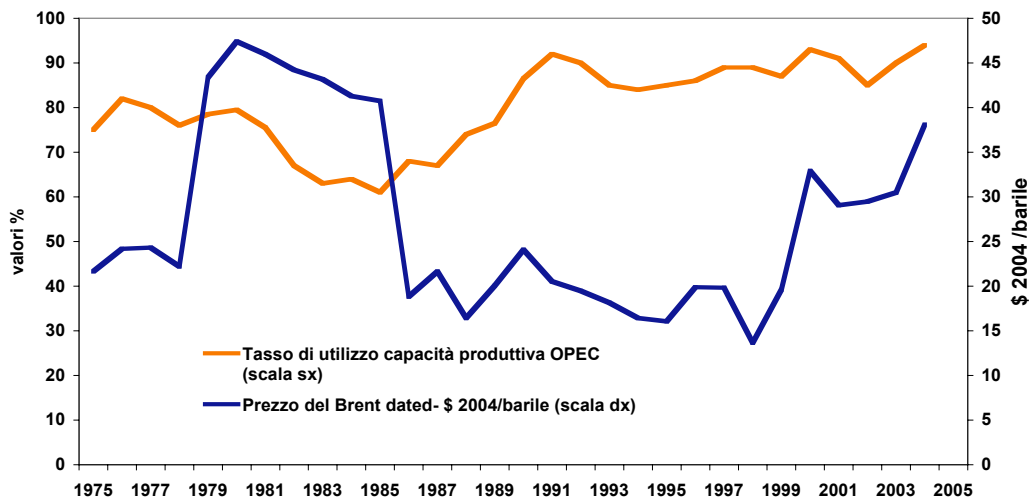


**Figura 3: Consumi e importazioni nette di petrolio della Cina**



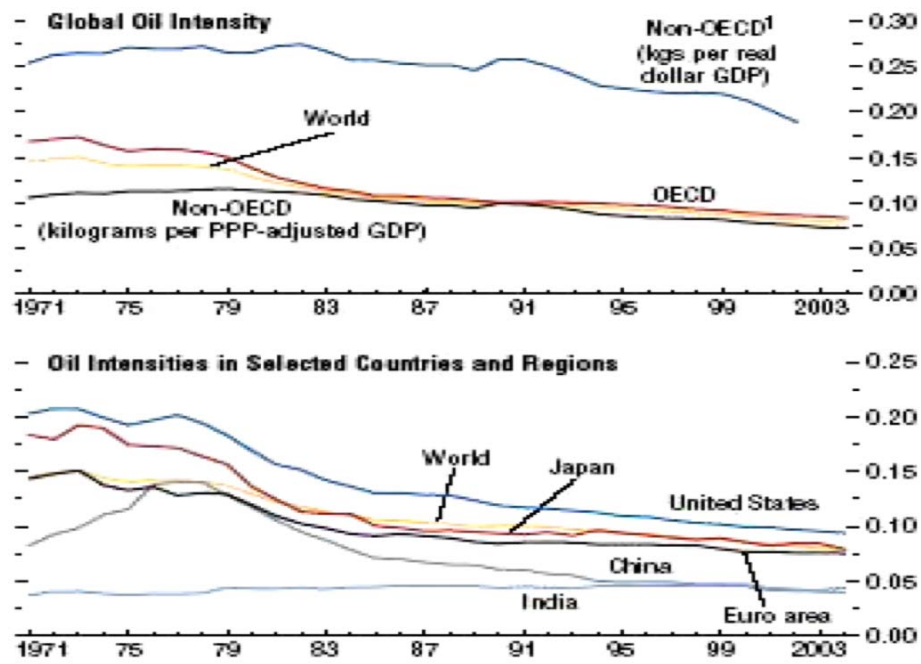
Fonte: IEA

**Figura 4: Tasso di utilizzo della capacità produttiva OPEC e prezzo del petrolio**



I dati del 2004 si riferiscono al periodo gennaio-novembre.

Figura 5: Intensità petrolifera del PIL



Fonte: IMF (2005)  
L'intensità petrolifera del PIL è data dal rapporto tra consumi petroliferi e prodotto interno lordo.



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

### *Sintesi*

Il 2004 ha rappresentato per l'Unione europea<sup>1</sup> (Ue) un anno di cambiamento soprattutto perché il suo commercio con l'estero è uscito da una fase di stallo che durava dal 2001, mentre l'allargamento dell'Ue da 15 a 25 paesi membri non ha comportato modifiche sostanziali della struttura del suo commercio estero, data la ancora ridotta dimensione economica dei nuovi paesi membri.

Le esportazioni dell'Ue sono state favorite dalla ripresa della domanda interna negli Stati Uniti e in Giappone e dall'intensificarsi delle vendite nelle economie dinamiche dell'Asia (EDA) e nei paesi limitrofi dell'Europa, mentre in termini settoriali l'Ue si è avvantaggiata della ripresa della domanda mondiale di due suoi settori di specializzazione – la chimica e farmaceutica e la meccanica strumentale – e della insolita impennata della domanda di prodotti della siderurgia. Dal lato delle importazioni gli acquisti dell'Ue sono stati favoriti dal ritrovato ciclo positivo della domanda interna di alcuni paesi membri, tra cui soprattutto la Francia. L'andamento del prezzo del petrolio contribuisce infatti solo in misura ridotta a spiegare l'incremento del valore delle importazioni dell'Ue, essendo quest'ultime cresciute a tassi sostenuti anche in termini reali.

Il posizionamento dell'Ue nel commercio mondiale rimane molto positivo. Anche nel 2004 l'Unione è risultata come primo esportatore, posizione che ha potuto vantare per tutti gli anni novanta, mentre gli Stati Uniti e il Giappone continuano la graduale e lineare perdita di quota sulle esportazioni mondiali a vantaggio della Cina che corre verso le vette della classifica. Come mercato di sbocco l'Ue rimane invece seconda agli Stati Uniti ed è seguita da Cina e Giappone.

L'Ue ripresenta un disavanzo del saldo commerciale, ampliatisi nel 2004, confermando una tendenza iniziata nel 1999. Quest'ultimo è indice di possibili mutamenti strutturali nel tipo di integrazione economica internazionale dell'Ue. E' infatti possibile ipotizzare per l'Unione un'evoluzione simile a quanto verificatosi per i suoi principali concorrenti, ossia di una crescente delocalizzazione e frammentazione dei processi produttivi. Dai dati sui flussi di IDE in uscita, disponibili solo per l'Ue a 15, si osserva che nella seconda metà degli anni novanta e nel 2000-2003 gli investimenti all'estero sono cresciuti a tassi superiori a quelli mondiali raggiungendo quasi i livelli degli Stati Uniti. Parallelamente l'Ue ha mantenuto la posizione di primo esportatore di servizi, nonché accresciuto la propria quota sulla domanda mondiale di servizi.

La struttura geografica e settoriale del commercio con l'estero dell'Ue non ha subito sostanziali modifiche nel 2004, nonostante l'allargamento. E' possibile che

---

\* Redatto da Chiara Salabè, Area Studi, Ricerche e Statistiche con la supervisione di Lucia Tajoli, Politecnico di Milano.

<sup>1</sup> In questo capitolo si fa riferimento all'Unione europea come un'unica entità economica composta da 25 paesi membri, salvo diversamente specificato. Ne consegue che i dati relativi al commercio estero si riferiscono ai soli flussi extra-Ue.

maggiori effetti in tal senso si avranno nel prossimo futuro, data la forte integrazione commerciale in alcuni settori di specializzazione dell'Ue.

## 2.1 La posizione dell'Unione europea nel contesto mondiale

Nel 2004 l'Unione europea è stata in grado di sfruttare le opportunità offerte dalla ripresa del commercio mondiale, per la prima volta dopo la crisi del 2001, nonostante il perdurare della fase di apprezzamento dell'euro. Nell'anno conclusosi il commercio dell'Ue ha infatti registrato l'attesa inversione di tendenza con tassi di crescita molto positivi per entrambi i flussi in valore e sostenuti per quelli in quantità. Le esportazioni sono state favorite, oltre che dalla ripresa della domanda interna statunitense, dalla crescita avuta nelle economie asiatiche, in Russia, nei paesi candidati e in parte anche dalla ripresa dei paesi del Mercosur, Brasile in particolare. Rispetto ai suoi principali concorrenti l'Ue sembra essersi avvantaggiata meno della ripresa della domanda interna degli Stati Uniti, suo principale partner commerciale. Dal lato delle importazioni si è avuto un incremento dei valori anche superiore alle esportazioni dovuto all'effetto congiunto dell'andamento della valuta e della ripresa della domanda interna della Francia e di economie più piccole quali i Paesi Bassi, il Portogallo e il Belgio (tavola 2.1).

Gli Stati Uniti rafforzano il trend positivo avviato già nel 2003 registrando tassi di crescita reali vicini a quelli vissuti nel 2000. Continuano gli effetti ritardati del deprezzamento del dollaro sulle vendite all'estero, mentre le importazioni sono state sostenute dal balzo in avanti della componente degli investimenti della domanda interna, che ha compensato gli effetti inflazionistici della svalutazione del dollaro. Il forte livello d'integrazione commerciale con il Messico, che nel 2004 ha visto un netto miglioramento della domanda interna, ha contribuito a favorire le vendite all'estero degli Stati Uniti, già avvantaggiate da una relativa concentrazione nelle economie dinamiche dell'Asia, Cina in particolare.

Il Giappone supera nel 2004 i tassi di crescita del 2000 delle esportazioni e sfiora quelli delle importazioni. Anche in questo caso grazie agli effetti ritardati della svalutazione dello yen ed alla sua specializzazione geografica delle esportazioni (concentrate negli Stati Uniti e in Asia), mentre le importazioni sono state favorite dalla relativa ripresa della domanda interna (tavola 2.1).

Infine, la Cina, terzo principale concorrente dell'Ue, continua la sua scalata nella classifica del commercio mondiale con tassi di crescita superiori al venti per cento per entrambi i flussi e sia in valore che in termini reali. Per quanto riguarda le esportazioni la crescita ha riguardato tutti i suoi principali paesi di sbocco (tra cui Stati Uniti, Giappone e le EDA) con tassi superiori al 30 per cento (tavola 2.1).

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

|                     | ESPORTAZIONI |         |         |         |         |        | IMPORTAZIONI |         |         |         |         |         |
|---------------------|--------------|---------|---------|---------|---------|--------|--------------|---------|---------|---------|---------|---------|
|                     | 1999         | 2000    | 2001    | 2002    | 2003    | 2004   | 1999         | 2000    | 2001    | 2002    | 2003    | 2004    |
| Mondo(1)            | 3.844,2      | 5.198,7 | 5.064,6 | 4.988,3 | 4.792,5 | 5320,9 | 4.029,5      | 5.484,6 | 5.384,9 | 5.248,0 | 5.041,9 | 5590,1  |
| variazione valori   | -            | 35,2    | -2,6    | -1,5    | -3,9    | 11,0   | -            | 36,1    | -1,8    | -2,5    | -3,9    | 10,9    |
| Unione europea (1)  | 696,6        | 867,5   | 904,6   | 909,7   | 887,6   | 979,3  | 757,0        | 1.008,4 | 997,6   | 948,7   | 945,6   | 1046,6  |
| variazione valori   | -            | 24,5    | 4,3     | 0,6     | -2,4    | 10,3   | -            | 33,2    | -1,1    | -4,9    | -0,3    | 10,7    |
| variazione quantità | -            | -       | 3,5     | 2,3     | 1,9     | 10,1   | -            | -       | -0,7    | -0,9    | 5,0     | 7,0     |
| variazione vmu(*)   | -            | -       | 0,8     | -1,7    | -4,2    | 0,2    | -            | -       | -0,4    | -4,0    | -5,1    | 3,5     |
| Stati Uniti         | 651,2        | 849,4   | 814,5   | 735,0   | 640,7   | 658,6  | 964,2        | 1.325,3 | 1.274,6 | 1.228,6 | 1.111,3 | 1.183,3 |
| variazione valori   | 7,4          | 30,4    | -4,1    | -9,8    | -12,8   | 2,8    | 18,43        | 37,5    | -3,8    | -3,6    | -9,5    | 6,5     |
| variazione quantità | 4,3          | 9,5     | -5,6    | -4,1    | 2,8     | 8,8    | 11,3         | 11,6    | -3,0    | 4,6     | 5,3     | 10,9    |
| variazione vmu(*)   | 3,0          | 19,1    | 1,6     | -5,9    | -15,2   | -5,5   | 6,4          | 23,2    | -0,9    | -7,8    | -14,1   | -4,0    |
| Giappone            | 395,3        | 521,0   | 450,4   | 441,0   | 416,6   | 455,6  | 293,3        | 413,3   | 390,0   | 357,3   | 338,9   | 366,6   |
| variazione valori   | 14,4         | 31,8    | -13,5   | -2,1    | -5,5    | 9,4    | 17,17        | 40,9    | -5,6    | -8,4    | -5,2    | 8,2     |
| variazione quantità | 1,8          | 9,8     | -9,5    | 7,9     | 4,9     | 10,8   | 9,2          | 11,3    | -2,0    | 2,0     | 7,1     | 7,1     |
| variazione vmu(*)   | 12,4         | 20,0    | -4,5    | -9,3    | -9,9    | -1,3   | 7,3          | 26,6    | -3,7    | -10,2   | -11,4   | 1,0     |
| Cina (2)            | 184,2        | 272,0   | 298,0   | 420,5   | 466,2   | 565,3  | 156,4        | 245,6   | 272,5   | 311,0   | 364,4   | 451,4   |
| variazione valori   | 12,6         | 47,6    | 9,6     | 13,8    | 10,9    | 21,3   | 25,38        | 57,0    | 10,9    | 14,1    | 17,2    | 23,9    |
| variazione quantità | 9,3          | 28,5    | 9,1     | 25,8    | 31,9    | 24,1   | 15,2         | 31,5    | 14,3    | 24,0    | 38,2    | 21,7    |
| variazione vmu(*)   | 3,0          | 14,9    | 0,4     | -9,5    | -15,9   | -2,3   | 8,8          | 19,4    | -2,9    | -8,0    | -15,2   | 1,8     |

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

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

Per il dettaglio di tali valori riferirsi alla tavola "I primi venti esportatori mondiali di merci" nel capitolo I.

(\*) Valori medi unitari calcolati come rapporto tra valore e quantità.

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

Tavola 2.1

Nell'anno conclusosi si conferma il primato dell'Ue come primo esportatore con una quota di poco più del 18 percento sulle esportazioni mondiali (al netto dei flussi intra-Ue), nonostante la riduzione di quota – per la prima volta dal 2000 – registrata dopo l'allargamento<sup>2</sup>.

Gli Stati Uniti proseguono invece il decennale calo del loro peso sulle esportazioni mondiali, che va tuttavia interpretato anche in considerazione delle attività di investimento all'estero delle loro imprese. I dati sui flussi di IDE in uscita mostrano infatti la tenuta del primato degli Stati Uniti come paese investitore nel corso degli anni novanta e nel 2000-2003. E' interessante invece evidenziare come gli Stati Uniti, dopo il crollo dei flussi in entrata su scala mondiale del 2000-2001, abbiano letteralmente perso il ruolo preponderante di paese beneficiario. Anche per il Giappone il trend decennale di perdita d'importanza come fornitore del mercato mondiale può essere letto in parte alla luce di un'evoluzione strutturale legata all'intensificarsi dei processi di delocalizzazione, verso la Cina in particolare. Infine, la Cina ha più che triplicato il proprio peso sulle esportazioni mondiali, superando per il secondo anno consecutivo il Giappone, e accresciuto parallelamente il suo peso sui flussi mondiali di capitali produttivi (tavole 2.2 e 2.3).

<sup>2</sup> Il calo della quota sulle esportazioni mondiali verificatosi nell'anno dell'allargamento non rappresenta un trend reale, ma l'effetto statistico dell'allargamento. Infatti, fino al 2003 gli scambi tra i paesi dell'Ue a 15 e i nuovi paesi membri erano parte dei flussi extra-Ue, mentre dal 2004 sono entrati nei flussi intra-Ue. Nel calcolo della quota dell'Ue sulle esportazioni mondiali, l'allargamento ha portato ad una riduzione non proporzionale dei due termini del rapporto: sia denominatore che numeratore sono diminuiti perché gli scambi dei nuovi paesi membri sono entrati nell'intra-Ue, tuttavia nel secondo caso la riduzione è più marcata, dato che i nuovi paesi membri scambiano soprattutto con l'Ue 15. Per un approfondimento vedere *Statistics in Focus – Trade in a 25-member European Union*, Theme 6 – 4/2003, Eurostat e il Riquadro 1 del presente capitolo.

Il mercato più ampio risulta invece quello degli Stati Uniti dove gli acquisti dall'estero rappresentano più del venti percento di quelli mondiali. L'Ue, secondo importatore, ha registrato nel 2004 un restringimento del proprio mercato per un effetto di *trade diversion* seguito all'allargamento<sup>3</sup>. Il Giappone, seppure il 2004 abbia confermato la ripresa della domanda interna iniziata nel 2003, si mantiene su livelli bassi rispetto ai primi anni novanta, mentre la Cina in dieci anni ha quasi triplicato l'ampiezza del proprio mercato, divenendo uno tra i principali motori del commercio mondiale.

**Flussi di IDE dell'Unione europea e principali concorrenti\***  
(quote in percentuale sul totale mondiale)

| PAESI E AREE      | 1995         | 1996         | 1997         | 1998         | 1999         | 2000         | 2001         | 2002         | 2003         |
|-------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| UE(**)            |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
| In entrata        | 24,3         | 22,6         | 25,5         | 35,5         | 31,4         | 29,0         | 33,4         | 18,6         | 26,4         |
| In uscita         | 15,3         | 12,1         | 11,8         | 15,7         | 12,0         | 14,0         | 14,7         | 21,9         | 20,4         |
| STATI UNITI       |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
| In entrata        | 17,5         | 21,7         | 21,2         | 25,2         | 26,1         | 22,6         | 19,5         | 9,3          | 5,3          |
| In uscita         | 25,7         | 21,3         | 19,9         | 19,1         | 19,2         | 12,0         | 17,3         | 19,3         | 24,8         |
| GIAPPONE          |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
| In entrata        | 0,0          | 0,1          | 0,7          | 0,5          | 1,2          | 0,6          | 0,8          | 1,4          | 1,1          |
| In uscita         | 6,3          | 5,9          | 5,4          | 3,5          | 2,1          | 2,7          | 5,3          | 5,4          | 4,7          |
| CINA              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
| In entrata        | 11,2         | 10,7         | 9,3          | 6,6          | 3,7          | 2,9          | 5,7          | 7,8          | 9,6          |
| In uscita         | 0,6          | 0,5          | 0,5          | 0,4          | 0,2          | 0,1          | 1,0          | 0,4          | 0,3          |
| <b>MONDO (**)</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> |

(\*) Le quote sono calcolate sul valore del mondo inclusi i flussi intra-Ue.

(\*\*) Ue a 15 paesi esclusi i flussi intra-Ue

Fonte: Eurostat e Unctad

Tavola 2.2

E' interessante osservare come la Cina presenti già dalla seconda metà degli anni novanta un bilanciamento della propria struttura commerciale rappresentato non solo dal progressivo ampliamento dell'attivo fino a superare i cento mila euro, ma soprattutto dalla riduzione del saldo normalizzato. La persistenza di saldi normalizzati bassi è indice di uno sviluppo e una crescita sostenibile da un punto di vista dell'equilibrio esterno. Diversa è la situazione per gli Stati Uniti dove continua il decennale trend di ampliamento del disavanzo commerciale – determinato nel 2004 anche dal ridursi dell'avanzo nei servizi –, la cui sostenibilità è oggetto di discussione da diversi anni negli ambiti accademici e politici (tavola 2.3 e 2.4). Un'eventuale riduzione del disavanzo statunitense, così come anticipata da numerosi studiosi, avrebbe delle implicazioni non indifferenti per il commercio estero dell'Ue. Ciò sia perché il disavanzo con l'Ue pesa per il 16 percento sul totale del disavanzo statunitense, sia perché gli Stati Uniti assorbono quasi il 25 percento delle esportazioni dell'Ue.<sup>4</sup> Da alcuni anni anche l'Ue registra un disavanzo – tuttavia non paragonabile a quello statunitense in termini di grandezze –, che è solo in parte spiegabile dall'effetto

<sup>3</sup> Per una spiegazione del calo della quota sulle importazioni mondiali valgono le stesse considerazioni fatte per la quota sulle esportazioni (Cfr. Nota 2).

<sup>4</sup> Per un approfondimento sulla sostenibilità del disavanzo statunitense Cfr. Capitolo 1 della presente pubblicazione.

dell'aumento del prezzo del petrolio e dell'apprezzamento dell'euro: oltre ai prodotti agricoli e alle materie prime, la manifattura tradizionale leggera e l'elettronica risultano i settori che nel periodo considerato hanno maggiormente contribuito al saldo negativo. Parallelamente si mantiene elevato, ma stabile, il suo saldo normalizzato negativo con la Cina. L'allargamento sembra inoltre aver accentuato lo sbilanciamento nell'elettronica (tavole 2.5 e 2.6) (per un'analisi sull'importanza del settore dell'elettronica per la crescita e il livello della produttività di un paese riferirsi al Riquadro "La produttività del lavoro nell'Unione europea e negli Stati Uniti").

### Incidenza sul commercio mondiale e saldi commerciali

|   | 1993   | 1994   | 1995   | 1996   | 1997   | 1998   | 1999   | 2000   | 2001   | 2002   | 2003   | 2004   |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| <b>Mondo<sup>(1)</sup> (miliardi di ecu/euro)</b> |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| Esportazioni                                      | 2.424  | 2.731  | 2.926  | 3.175  | 3.752  | 3.644  | 4.015  | 5.414  | 5.304  | 5.243  | 5.064  | 5.321  |
| Importazioni                                      | 2.505  | 2.813  | 3.013  | 3.285  | 3.879  | 3.791  | 4.195  | 5.690  | 5.614  | 5.489  | 5.300  | 5.590  |
| <b>Unione europea<sup>(1)</sup></b>               |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| Esportazioni (%)                                  | 19,3   | 19,3   | 19,6   | 19,7   | 19,2   | 20,1   | 18,9   | 17,4   | 18,6   | 19,0   | 19,4   | 18,2   |
| Importazioni (%)                                  | 18,6   | 18,3   | 18,1   | 17,7   | 17,3   | 18,7   | 18,6   | 18,2   | 18,3   | 18,0   | 18,7   | 18,4   |
| Saldo commerciale (md di ecu/euro)                | 3,4    | 12,9   | 28,0   | 45,3   | 48,6   | 22,9   | -19,6  | -91,4  | -42,6  | 8,0    | -13,0  | -62    |
| Saldo commerciale normalizzato <sup>(2)</sup>     | 0,4    | 1,2    | 2,5    | 3,8    | 3,5    | 1,6    | -1,3   | -4,6   | -2,1   | 0,4    | -0,7   | -3,1   |
| <b>Stati Uniti</b>                                |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| Esportazioni (%)                                  | 16,4   | 15,8   | 15,3   | 15,5   | 16,2   | 16,7   | 16,2   | 15,6   | 15,4   | 14,0   | 12,7   | 12,4   |
| Importazioni (%)                                  | 20,6   | 20,6   | 19,6   | 19,7   | 20,4   | 22,2   | 23,7   | 24,0   | 23,5   | 23,2   | 21,7   | 22,0   |
| Saldo commerciale (md di ecu/euro)                | -118,5 | -148,4 | -142,3 | -155,1 | -185,5 | -233,9 | -344,0 | -517,7 | -500,6 | -537,8 | -511,2 | -568,7 |
| Saldo commerciale normalizzato <sup>(2)</sup>     | -13,0  | -14,7  | -13,7  | -13,6  | -13,2  | -16,1  | -20,9  | -23,4  | -23,5  | -26,8  | -28,5  | -30,2  |
| <b>Giappone</b>                                   |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| Esportazioni (%)                                  | 12,8   | 12,2   | 11,6   | 10,2   | 9,9    | 9,5    | 9,8    | 9,6    | 8,5    | 8,4    | 8,2    | 8,5    |
| Importazioni (%)                                  | 8,2    | 8,2    | 8,5    | 8,4    | 7,7    | 6,6    | 6,9    | 7,2    | 6,9    | 6,5    | 6,4    | 6,5    |
| Saldo commerciale (md di ecu/euro)                | 103,1  | 102,3  | 82,0   | 48,6   | 72,5   | 95,8   | 101,0  | 108,0  | 60,7   | 84,1   | 78,6   | 89,2   |
| Saldo commerciale normalizzato <sup>(2)</sup>     | 20,0   | 18,1   | 13,8   | 8,1    | 10,8   | 16,1   | 14,8   | 11,6   | 7,2    | 10,5   | 10,4   | 10,9   |
| <b>Cina<sup>(3)</sup></b>                         |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| Esportazioni (%)                                  | 3,2    | 3,7    | 3,9    | 3,7    | 5,6    | 5,8    | 5,8    | 6,2    | 6,9    | 8,0    | 9,2    | 10,6   |
| Importazioni (%)                                  | 3,5    | 3,5    | 3,4    | 3,3    | 3,2    | 3,3    | 3,7    | 4,3    | 4,8    | 5,7    | 6,9    | 8,1    |
| Saldo commerciale (md di ecu/euro)                | -10,4  | 4,5    | 12,8   | 9,6    | 86,2   | 85,7   | 75,8   | 94,2   | 96,5   | 109,9  | 102,9  | 113,7  |
| Saldo commerciale normalizzato <sup>(2)</sup>     | -6,2   | 2,3    | 5,9    | 4,2    | 25,6   | 25,5   | 19,6   | 16,2   | 15,1   | 15,0   | 12,4   | 11,2   |

1) Esclusi gli scambi intra-Ue. Fino al 2003 si fa riferimento all'Ue a 15 paesi membri, mentre nel 2004 all'Ue a 25 paesi membri.

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

3) Dal 1997 sono incluse le riesportazioni di Hong Kong.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC e EUROSTAT-COMEXT

Tavola 2.3

### Scambi di servizi dell'Unione europea e principali concorrenti\* (valori in milioni di euro - ecu e quote in percentuale)

| PAESI E AREE | 1995         | 1996         | 1997         | 1998         | 1999         | 2000         | 2001         | 2002         | 2003         |
|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| UE (**)      |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
| Crediti (%)  | 19,5         | 19,8         | 20,3         | 19,9         | 19,8         | 19,1         | 19,4         | 19,9         | 22,5         |
| Debiti (%)   | 18,3         | 18,6         | 18,7         | 18,7         | 19,2         | 18,5         | 18,7         | 18,2         | 19,1         |
| Saldo        | 12.017       | 13.545       | 17.637       | 11.905       | 7.413        | 7.415        | 9.690        | 25.012       | 27.516       |
| STATI UNITI  |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
| Crediti (%)  | 18,4         | 18,5         | 19,3         | 19,2         | 19,7         | 19,7         | 18,9         | 18,2         | 18,3         |
| Debiti (%)   | 12,0         | 11,8         | 12,6         | 13,2         | 14,0         | 14,9         | 14,8         | 14,4         | 14,2         |
| Saldo        | 58.073       | 67.922       | 77.576       | 71.256       | 75.474       | 77.348       | 68.551       | 60.987       | 42.250       |
| GIAPPONE     |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
| Crediti (%)  | 5,5          | 5,3          | 5,3          | 4,6          | 4,3          | 4,6          | 4,3          | 4,1          | 4,7          |
| Debiti (%)   | 10,4         | 10,2         | 9,3          | 8,2          | 8,1          | 7,7          | 7,2          | 6,7          | 6,2          |
| Saldo        | -43.847      | -49.036      | -47.752      | -44.087      | -50.816      | -51.566      | -48.831      | -44.657      | -29.975      |
| CINA         |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
| Crediti (%)  | 1,6          | 1,6          | 1,9          | 1,8          | 1,8          | 2,0          | 2,2          | 2,5          | 2,8          |
| Debiti (%)   | 2,1          | 1,8          | 2,1          | 1,9          | 2,2          | 2,4          | 2,6          | 2,9          | 3,1          |
| Saldo        | -4.658       | -1.562       | -2.996       | -2.477       | -5.011       | -6.064       | -6.625       | -7.173       | -7.578       |
| <b>MONDO</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> |

(\*) Le quote sono calcolate sul valore del mondo inclusi i flussi intra-Ue.

(\*\*) Ue a 15 paesi esclusi i flussi intra-Ue.

Fonte: Eurostat e FMI

Tavola 2.4

**Saldi normalizzati dell' Ue per aree geografiche e paesi**  
(composizione percentuale sui valori a prezzi correnti)

|                                    | UE 15 |       |       |       |       |       |       |       | UE 25 |       |
|------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
|                                    | 1997  | 1998  | 1999  | 2000  | 2001  | 2002  | 2003  | 2004  | 2003  | 2004  |
| <b>Europa centro orientale (1)</b> | 12,3  | 12,1  | -2,7  | -12,1 | -2,3  | 0,2   | 0,4   | -1,8  | -4,0  | -4,1  |
| <b>Altri paesi europei (2)</b>     | 5,5   | 7,9   | 5,3   | 3,1   | -0,2  | 0,4   | 0,6   | 0,6   | 0,3   | 0,8   |
| <b>Nuovi paesi membri(3)</b>       | 18,4  | 15,7  | 11,4  | 9,1   | 7,0   | 7,0   | 4,8   | 5,3   | -     | -     |
| <b>Africa settentrionale</b>       | -2,9  | 9,8   | 4,6   | -12,6 | -8,8  | -5,2  | -8,4  | -8,2  | -8,1  | -7,7  |
| <b>Altri paesi africani</b>        | -3,5  | 2,6   | -2,9  | -8,1  | -9,3  | -6,3  | -5,4  | -3,1  | -5,5  | -2,8  |
| <b>America settentrionale</b>      | 1,4   | 3,4   | 6,7   | 7,7   | 10,0  | 16,1  | 18,3  | 19,0  | 17,7  | 19,0  |
| Stati Uniti                        | 1,0   | 3,1   | 6,4   | 7,8   | 10,1  | 16,0  | 18,7  | 19,4  | 18,0  | 19,4  |
| <b>America centro meridionale</b>  | 11,7  | 16,0  | 10,7  | 6,9   | 8,0   | 3,1   | -3,2  | -5,7  | -4,3  | -6,4  |
| <b>Asia centrale e orientale</b>   | -10,8 | -25,4 | -27,3 | -26,6 | -23,0 | -22,8 | -24,7 | -25,7 | -27,6 | -27,8 |
| Cina                               | -40,0 | -41,8 | -44,2 | -47,1 | -43,5 | -41,3 | -41,3 | -43,6 | -44,3 | -45,5 |
| Giappone                           | -25,9 | -36,0 | -34,8 | -32,5 | -26,7 | -23,9 | -25,5 | -25,0 | -28,2 | -27,1 |
| <b>Medio Oriente</b>               | 25,2  | 33,9  | 20,9  | 5,3   | 17,1  | 22,9  | 24,7  | 21,0  | 24,8  | 21,6  |
| <b>Oceania</b>                     | 27,2  | 19,6  | 26,0  | 22,5  | 20,8  | 26,1  | 26,3  | 32,7  | 25,7  | 32,6  |
| <b>TOTALE miliardi di ecu/euro</b> | 3,5   | 1,6   | -1,3  | -4,6  | -2,1  | 0,4   | -0,7  | -1,3  | -3,0  | -3,1  |
| <b>EDA(4)</b>                      | 6,0   | -13,2 | -15,7 | -13,5 | -7,9  | -8,6  | -12,0 | -12,8 | -15,5 | -15,2 |

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

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

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

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

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Tavola 2.5

**Saldi normalizzati dell'Ue per settore**  
(composizione percentuale sui valori a prezzi correnti)

|  | UE 15 |       |       |       |       |       |       |       | UE 25 |       |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
|  | 1997  | 1998  | 1999  | 2000  | 2001  | 2002  | 2003  | 2004  | 2003  | 2004  |
| <b>Prodotti agricoli</b>                                       | -58,6 | -59,4 | -53,5 | -49,7 | -52,0 | -50,7 | -50,2 | -52,3 | -52,0 | -54,8 |
| <b>Prodotti delle miniere e delle cave</b>                     | -76,7 | -74,8 | -71,1 | -75,0 | -76,7 | -75,8 | -76,6 | -79,3 | -77,8 | -80,2 |
| <b>Prodotti dell'industria alimentare, bevande</b>             | 15,9  | 11,0  | 9,4   | 9,7   | 7,0   | 8,7   | 6,9   | 6,7   | 7,0   | 7,5   |
| <b>Prodotti tessili, articoli della maglieria</b>              | 1,9   | 0,8   | -1,4  | -1,3  | -0,5  | 0,4   | -0,6  | -3,1  | -9,5  | -10,0 |
| <b>Articoli di abbigliamento</b>                               | -44,4 | -46,2 | -49,8 | -50,5 | -48,5 | -48,3 | -49,7 | -51,0 | -50,6 | -52,1 |
| <b>Calzature, cuoio e prodotti in cuoio</b>                    | -5,0  | -7,7  | -11,0 | -9,8  | -10,3 | -11,8 | -14,8 | -15,6 | -16,4 | -16,2 |
| Calzature  | -7,6  | -9,0  | -18,0 | -18,1 | -19,2 | -21,6 | -28,0 | -29,9 | -31,5 | -33,1 |
| <b>Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)</b>          | -28,4 | -27,9 | -27,9 | -27,7 | -23,4 | -17,5 | -20,1 | -16,4 | -7,4  | -6,6  |
| <b>Carta e articoli in carta, prodotti della stampa</b>        | 23,3  | 20,7  | 20,5  | 17,9  | 20,1  | 24,7  | 26,2  | 28,6  | 28,0  | 29,4  |
| <b>Prodotti petroliferi raffinati</b>                          | -9,7  | -6,7  | -9,9  | -10,2 | -18,7 | -18,5 | -16,8 | -16,3 | -18,0 | -15,4 |
| <b>Prodotti chimici e farmaceutici</b>                         | 21,2  | 20,0  | 23,0  | 22,8  | 23,7  | 26,3  | 26,6  | 25,5  | 22,6  | 21,6  |
| Prodotti farmaceutici e medicinali                             | 31,8  | 32,7  | 31,7  | 32,6  | 29,3  | 32,2  | 32,5  | 30,1  | 29,5  | 27,3  |
| <b>Prodotti in gomma e plastica</b>                            | 13,7  | 11,4  | 8,6   | 9,0   | 10,1  | 12,4  | 12,2  | 13,0  | 4,4   | 6,5   |
| <b>Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia</b> | 40,9  | 36,9  | 32,3  | 29,3  | 27,7  | 30,3  | 28,1  | 26,7  | 33,0  | 30,6  |
| <b>Metalli e prodotti in metallo</b>                           | -0,1  | -8,7  | -6,4  | -9,9  | -7,9  | -5,5  | -5,6  | -4,1  | -6,9  | -5,1  |
| Prodotti della siderurgia                                      | 30,4  | 14,3  | 15,1  | 11,2  | 14,6  | 19,0  | 15,2  | 7,5   | 19,3  | 9,8   |
| Prodotti finali in metallo                                     | 23,0  | 19,5  | 15,9  | 12,0  | 12,3  | 14,8  | 14,4  | 15,6  | 12,3  | 12,6  |
| <b>Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici</b>      | 44,3  | 39,1  | 33,1  | 30,5  | 33,3  | 37,0  | 37,0  | 38,4  | 37,0  | 38,5  |
| <b>Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione</b>    | -9,0  | -12,2 | -13,9 | -14,6 | -11,0 | -11,3 | -11,5 | -10,7 | -20,2 | -18,3 |
| Elettronica  | -20,7 | -23,8 | -24,0 | -22,8 | -20,3 | -23,7 | -24,8 | -25,4 | -35,6 | -34,7 |
| Elettrotecnica   | 9,9   | 6,9   | 3,2   | -1,1  | 3,9   | 4,8   | 3,4   | 5,1   | 3,1   | 3,0   |
| Strumenti di precisione  | 18,7  | 16,6  | 15,0  | 18,2  | 14,6  | 15,6  | 18,5  | 23,1  | 7,7   | 13,5  |
| <b>Mezzi di trasporto</b>                                      | 26,2  | 20,5  | 13,1  | 17,0  | 20,4  | 22,5  | 19,1  | 19,5  | 21,0  | 21,6  |
| Autoveicoli  | 37,0  | 29,6  | 22,4  | 28,1  | 29,6  | 31,7  | 29,1  | 28,4  | 36,8  | 35,6  |
| Altri mezzi di trasporto                                       | 11,0  | 8,6   | 2,0   | 3,5   | 9,0   | 8,2   | 2,3   | 3,4   | 0,3   | 1,9   |
| <b>Mobili</b>  | 14,3  | 8,1   | 0,6   | -1,9  | -3,6  | -7,2  | -14,7 | -18,0 | 6,2   | -1,6  |
| <b>ALTRI PRODOTTI</b>  | 18,6  | 15,5  | 14,2  | 11,4  | 9,2   | 7,6   | 7,7   | 3,3   | 4,0   | 1,7   |
| <b>TOTALE miliardi di euro/ecu</b>                             | 3,5   | 1,6   | -1,3  | -4,6  | -2,1  | 0,4   | -0,7  | -1,3  | -3,0  | -3,1  |

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

Tavola 2.6

**Peso dei paesi membri nel commercio estero dell'Ue \***  
(peso in percentuale sui flussi extra-Ue)

|                       | ESPORTAZIONI |              | IMPORTAZIONI |              |
|-----------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|                       | 1999         | 2004         | 1999         | 2004         |
| Austria               | 2,2          | 2,8          | 1,6          | 1,7          |
| Belgio                | 5,2          | 5,8          | 5,7          | 6,0          |
| Danimarca             | 2,0          | 1,8          | 1,5          | 1,5          |
| Finlandia             | 2,0          | 2,1          | 1,3          | 1,3          |
| Francia               | 15,5         | 13,0         | 12,4         | 11,3         |
| Germania              | 25,7         | 27,2         | 20,2         | 19,5         |
| Grecia                | 0,6          | 0,6          | 1,2          | 1,7          |
| Irlanda               | 3,3          | 3,2          | 2,3          | 1,7          |
| Italia                | 11,8         | 11,7         | 9,7          | 10,9         |
| Lussemburgo           | 0,1          | 0,1          | 0,2          | 0,4          |
| Paesi Bassi           | 5,4          | 6,1          | 11,1         | 11,6         |
| Portogallo            | 0,5          | 0,6          | 1,1          | 1,0          |
| Regno Unito           | 14,9         | 12,2         | 18,8         | 16,5         |
| Spagna                | 3,8          | 4,0          | 5,1          | 6,5          |
| Svezia                | 4,6          | 4,4          | 2,9          | 2,4          |
| Estonia               | 0,0          | 0,1          | 0,1          | 0,2          |
| Ceca (Repubblica)     | 0,5          | 0,8          | 0,8          | 1,1          |
| Cipro                 | 0,0          | 0,0          | 0,2          | 0,1          |
| Lettonia              | 0,1          | 0,1          | 0,1          | 0,1          |
| Lituania              | 0,1          | 0,3          | 0,2          | 0,3          |
| Malta                 | 0,1          | 0,1          | 0,1          | 0,1          |
| Polonia               | 0,7          | 1,3          | 1,6          | 1,8          |
| Slovacchia            | 0,2          | 0,3          | 0,4          | 0,5          |
| Slovenia              | 0,3          | 0,5          | 0,3          | 0,3          |
| Ungheria              | 0,6          | 0,9          | 1,0          | 1,5          |
| <b>Unione europea</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> |

\* I flussi extra-Ue sono calcolati considerando l'Ue a 25 in entrambi gli anni.

Fonte: Eurostat

Tavola 2.7

Il peso dei nuovi paesi membri sulle esportazioni dell'Ue è ancora molto basso (4,4 per cento). Tra questi Polonia, Ungheria e Repubblica Ceca da soli il 3 per cento, mentre per le importazioni è lievemente più elevato con il 6 per cento degli acquisti dall'estero originati nei nuovi paesi membri. Anche in questo caso hanno il primato i tre paesi più grandi. Nonostante l'elevato grado di apertura di queste economie e la rapida crescita dei loro scambi, il loro peso sui flussi commerciali dell'Ue è in linea con la ancora ridotta dimensione delle loro economie misurate in termini di PIL (tavola 2.7) (per un approfondimento sui rapporti commerciali tra l'Ue a 15 e i nuovi paesi membri riferirsi al Riquadro "Caratteristiche dell'interscambio tra i nuovi e i vecchi paesi membri dell'Unione europea").

### ***La produttività del lavoro nell'Unione europea e negli Stati Uniti\****

*A partire dalla metà degli anni novanta il tasso di crescita della produttività del lavoro nell'Unione europea (Ue) a 15 ha mostrato un'inversione di tendenza sia in senso assoluto che misurata rispetto ai suoi principali concorrenti (tavola 1). Il divario sembra essersi accentuato soprattutto nel triennio 2000-2003 e in particolare nei confronti degli Stati Uniti. Per la prima volta nel dopoguerra il tasso di crescita della produttività registrato dall'Ue è stato inferiore a quello degli Stati Uniti per diversi anni consecutivi. I sostenuti tassi di crescita della produttività della Cina vanno letti invece con molta cautela, essendo, per motivi di disponibilità dei dati, misurati sul numero di occupati e non sulle ore lavorate come accade invece per gli altri paesi. E' possibile infatti ipotizzare una sovrastima dell'indicatore, date le incertezze relative alle reali regolamentazioni nel mercato del lavoro cinese.*

*I dati sulla crescita della produttività nella sola industria confermano l'inversione di tendenza della metà degli anni novanta a favore degli Stati Uniti (grafico 1). Considerando gli stessi dati per settori è possibile evidenziare come la citata divergenza tra Ue e Stati Uniti abbia riguardato quasi esclusivamente il settore dell'ICT, essendo l'unico settore in cui la crescita della produttività ha superato quella registrata nell'Ue non solo in maniera rilevante, ma esattamente nel periodo caratterizzato dall'inversione di tendenza a livello aggregato.*

*Il rallentamento della crescita della produttività del lavoro ha riguardato quasi tutti i paesi dell'Ue a 15 e in particolare tutti i principali paesi tra cui Germania, Francia, Regno Unito, Spagna e Italia. In quest'ultimo caso la produttività del lavoro ha addirittura registrato variazioni negative (nel periodo 2000-2003). Secondo il rapporto della Commissione Europea sulla produttività e la competitività dell'Ue a 15<sup>1</sup> il rallentamento della crescita della produttività in Europa può essere ricondotto a due paesi in particolare, la Germania e l'Italia: ponderando i tassi di crescita per la quota di ciascun paese membro sull'occupazione totale dell'Ue emerge che il 75% del declino totale è riconducibile a questi due paesi. Tra i nuovi paesi membri dell'Ue a 25, per i quali sono disponibili solo i dati relativi agli ultimi 10 anni, si nota invece un generalizzato incremento della produttività del lavoro (tavola 1).*

*In termini di livello la produttività<sup>2</sup> dell'Ue a 15 è sempre stata inferiore a quella degli Stati Uniti, nonostante il suo tasso di crescita sia stato superiore fino alla metà degli anni novanta, come sottolineato nel primo paragrafo. Nel 1980 il livello della produttività era infatti il 77 per cento di quella statunitense e nel 2003 ha raggiunto il 93 per cento (tavola 1). Lo stesso può essere osservato per la produttività nella sola industria<sup>3</sup> (grafici 2 e 3), nonostante un quasi generalizzato innalzamento del livello di produttività del lavoro nell'Ue a15: mentre nel 1980 il livello di produttività era superiore negli Stati Uniti in tutti i settori ad eccezione della gomma e plastica e dei prodotti in metallo, venti anni dopo la situazione è inversa con il primato*

\* Redatto da Chiara Salabè, Area Studi, Ricerche e Statistiche.

<sup>1</sup> EU productivity and competitiveness: An industry perspective, M. O'Mahony e B. van Ark (ed.), (Commissione Europea, 2003)

<sup>2</sup> PIL per ora lavorata.

<sup>3</sup> Valore aggiunto per ora lavorata.



degli Stati Uniti in soli tre settori, la chimica, i mezzi di trasporto e l'ICT. Ne consegue che, anche per i livelli, il primato degli Stati Uniti è stato sostenuto dalla produttività nel settore dell'ICT, che come si evince dai dati ha compensato l'abbassamento della produttività negli altri settori tra il 1980 e il 2001 (grafici 2 e 3).

La spiegazione sulle esperienze divergenti degli Stati Uniti e dell'Ue rispetto alla crescita della produttività del lavoro nel corso degli anni novanta e primi anni del 2000 necessita di una approfondita analisi di numerose variabili tra cui l'influenza dei cicli economici, il capital deepening e la crescita della total factor productivity per i diversi settori economici e l'evoluzione della specializzazione industriale di un paese<sup>4</sup>. Risulta tuttavia importante sottolineare come tali divergenze possano essere ricondotte in buona parte alla divergenza della crescita della produttività nel settore dei prodotti ICT.

### Produttività del lavoro

|                            | PIL per ora lavorata |                        |           |                  | in % della produttività negli Stati Uniti 2003 | in % della produttività nell'Ue a 15 2003 |
|----------------------------|----------------------|------------------------|-----------|------------------|--|---|
|                            | 1980-1995            | tasso di crescita in % |           | di cui 2000-2003 |  |   |
|                            |                      | 1990-1995              | 1995-2003 |                  |  |   |
| <b>Unione europea (25)</b> | -                    | -                      | 1,9       | 1,5              | 84   | 90  |
| <b>Stati Uniti</b>         | 1,3                  | 1,1                    | 2,4       | 2,9              | 100  | 107                                       |
| <b>Giappone</b>            | 2,6                  | 1,9                    | 2,2       | 2,0              | 75   | 80  |
| <b>Cina<sup>a</sup></b>    | 4,9                  | 6,5                    | 6,3       | 7,1              | -  | -   |
| <b>Unione europea (15)</b> | 2,3                  | 2,3                    | 1,5       | 1,0              | 93   | 100                                       |
| Austria                    | 1,7                  | 1,8                    | 2,5       | 1,4              | 99   | 106                                       |
| Belgio                     | 2,0                  | 2,3                    | 1,7       | 0,0              | 111  | 119                                       |
| Danimarca                  | 2,5                  | 2,4                    | 1,7       | 1,2              | 95   | 102                                       |
| Finlandia                  | 2,7                  | 2,6                    | 2,8       | 2,4              | 92   | 98  |
| Francia                    | 2,4                  | 1,4                    | 2,1       | 1,5              | 117  | 125                                       |
| Germania                   | 2,6                  | 2,7                    | 1,9       | 1,2              | 99   | 106                                       |
| Grecia                     | 0,9                  | 0,6                    | 2,6       | 2,9              | 64   | 68  |
| Irlanda                    | 3,7                  | 3,6                    | 5,4       | 4,6              | 108  | 116                                       |
| Italia                     | 2,1                  | 2,3                    | 0,6       | -0,4             | 92   | 99  |
| Lussemburgo                | 2,9                  | 2,3                    | 1,2       | -1,1             | 121  | 130                                       |
| Paesi Bassi                | 2,1                  | 2,3                    | 0,6       | -0,4             | 104  | 111                                       |
| Portogallo                 | 2,5                  | 3,6                    | 1,6       | 0,3              | 53   | 56  |
| Regno Unito                | 2,4                  | 2,9                    | 2,0       | 1,9              | 90   | 96  |
| Spagna                     | 3,0                  | 2,3                    | -0,2      | -0,1             | 75   | 80  |
| Svezia                     | 1,4                  | 2,0                    | 2,3       | 2,2              | 88   | 94  |
| <b>Unione europea (10)</b> | -                    | -                      | 4,3       | 4,8              | 41   | 44  |
| Cipro                      | -                    | -                      | 1,9       | 0,9              | 52   | 55  |
| Repubblica ceca            | -                    | -                      | 2,9       | 4,5              | 43   | 46  |
| Estonia                    | -                    | -                      | 7,3       | 7,1              | 29   | 31  |
| Ungheria                   | -                    | -                      | 2,7       | 3,2              | 51   | 54  |
| Lettonia                   | -                    | -                      | 6,1       | 7,5              | 24   | 26  |
| Lituania                   | -                    | -                      | 7,7       | 13,0             | 29   | 32  |
| Malta                      | -                    | -                      | 1,9       | -0,7             | 62   | 67  |
| Polonia                    | -                    | -                      | 4,9       | 4,4              | 39   | 42  |
| Slovacchia                 | -                    | -                      | 4,9       | 6,7              | 42   | 45  |
| Slovenia                   | -                    | -                      | 3,1       | 2,7              | 58   | 62  |

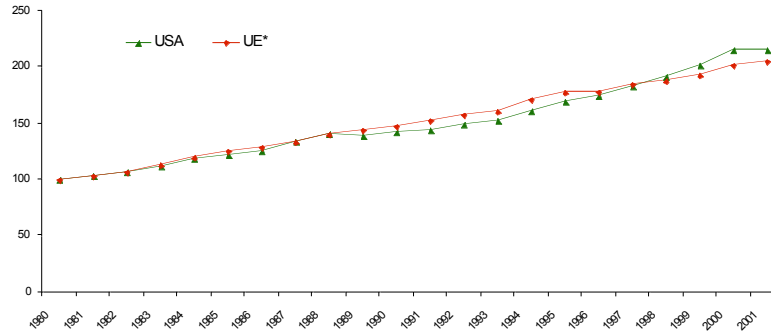
<sup>a</sup> La produttività per la Cina è misurata in termini di PIL per occupati.

Fonte: elaborazioni di Bart van Ark su TCB/GGDC Total Economy Database  
in Does the European Union Need to Revive Productivity Growth?,  
Groningen Growth and Development Centre, Aprile 2005

Tavola 1

<sup>4</sup> Per un approfondimento si veda: *EU productivity and competitiveness: An industry perspective*, M. O'Mahony e B. van Ark (ed.), Commissione Europea, (2003); *Does the European Union Need to Revive Productivity Growth?* B. van Ark, Groningen Growth and Development Centre, (2005); *Una nota sulla crescita della produttività in Europa, Rapporto di previsione, Prometeia*, (Marzo 2003).

**Totale manifatturiero - produttività del lavoro nell'UE e negli Stati Uniti**  
(valore aggiunto per ora lavorativa in \$ 1997 - indici in base 1980)

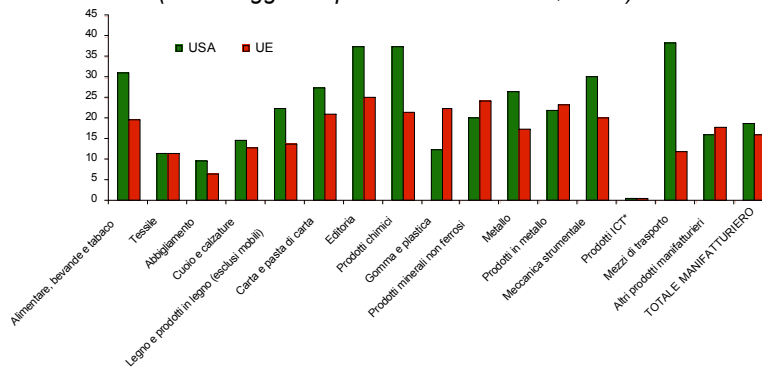


\* L'UE comprende Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Paesi Bassi, Portogallo, Portogallo, Spagna, Svezia, Regno Unito.

Source: O'Mahony and van Ark (2003) CD-ROM

Grafico 1

**Stati Uniti e Ue - Produttività del lavoro per settori nel 1980<sup>1</sup>**  
(valore aggiunto per ora lavorativa in \$ 1997)



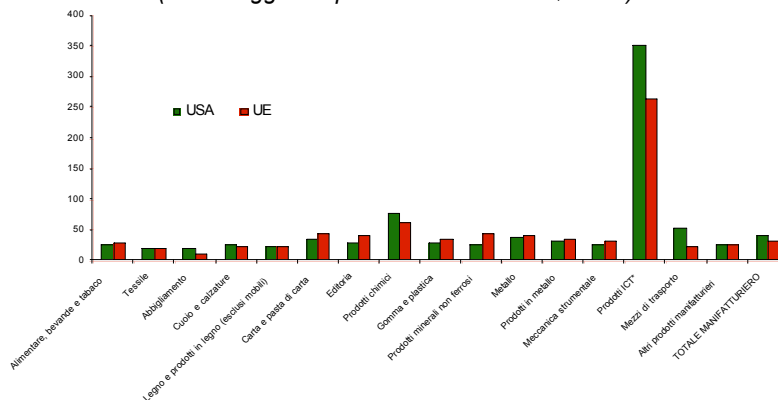
<sup>1</sup> L'UE comprende Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Paesi Bassi, Portogallo, Portogallo, Spagna, Svezia, Regno Unito.

\* Sono esclusi gli apparecchi radiotelevisivi e apparecchiature per la comunicazione, fili e cavi elettronici e i servizi legati ai prodotti ICT.

Source: O'Mahony and van Ark (2003) CD-ROM

Grafico 2

**Stati Uniti e Ue - Produttività del lavoro per settori nel 2001<sup>1</sup>**  
(valore aggiunto per ora lavorativa in \$ 1997)



<sup>1</sup> L'UE comprende Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Paesi Bassi, Portogallo, Portogallo, Spagna, Svezia, Regno Unito.

\* Sono esclusi gli apparecchi radiotelevisivi e apparecchiature per la comunicazione, fili e cavi elettronici e i servizi legati ai prodotti ICT.

Source: O'Mahony and van Ark (2003) CD-ROM

Grafico 3

### **Caratteristiche dell'interscambio tra i nuovi e i vecchi paesi membri dell'Unione europea\***

L'ingresso da maggio 2004 nell'Unione europea di dieci nuovi paesi membri (Ue10) ha modificato la struttura del commercio estero dell'Ue in maniera rilevante se si considerano gli scambi intra-Ue. Gli scambi tra i nuovi membri e l'Ue a 15 non figurano infatti più tra gli scambi extra-Ue ma sono entrati a far parte degli scambi intra-Ue. Capire l'entità non solo statistica, ma anche reale di tale riassetto dei flussi commerciali dell'Ue è importante per comprendere il mutato posizionamento dell'Ue nel commercio mondiale e gli effetti di creazione e diversione di commercio seguiti al processo d'integrazione commerciale.

Dal 1999 al 2004 l'interscambio commerciale degli Ue10 con l'Ue (sia a 15 che a 25) ha registrato un continuo incremento. In generale, i tassi di crescita sono stati piuttosto forti e maggiori per gli scambi con l'extra-Ue rispetto all'intra-Ue, con l'eccezione del 2001 e del 2004 per le importazioni. Fra il 1999 ed il 2004 le esportazioni verso l'Ue 15 sono aumentate del 100,6 per cento e le importazioni del 80,1 per cento, mentre gli scambi complessivi sono cresciuti nettamente di più – esportazioni in particolare – grazie quindi ai flussi con i paesi extra-Ue15. Riguardo ai singoli nuovi paesi membri è da notare che Lituania e Slovacchia, unitamente alla Polonia per le esportazioni ed alla Repubblica Ceca per le importazioni, hanno evidenziato le variazioni maggiori e decisamente al di sopra della media degli Ue10 (tavola 1).

#### **Dinamica dell'interscambio dei nuovi paesi membri (variazioni percentuali)**

|                                  | ESPORTAZIONI |       |         |          |        |           |           |       |       |       | IMPORTAZIONI |          |        |           |           |       |
|----------------------------------|--------------|-------|---------|----------|--------|-----------|-----------|-------|-------|-------|--------------|----------|--------|-----------|-----------|-------|
|                                  | Ue15         | Ue25  | Francia | Germania | Italia | extraUe15 | extraUe25 | Mondo | Ue15  | Ue25  | Francia      | Germania | Italia | extraUe15 | extraUe25 | Mondo |
| VARIAZIONI PERCENTUALI 2004/1999 |              |       |         |          |        |           |           |       |       |       |              |          |        |           |           |       |
| Ue 25                            | 31,2         | 33,6  | 28,8    | 27,7     | 33,8   | 43,9      | 40,4      | 35,7  | 30,6  | 34,0  | 19,2         | 41,5     | 21,2   | 43,0      | 37,9      | 35,3  |
| Ue 15                            | 27,6         | 29,5  | 26,3    | 21,1     | 31,0   | 40,1      | 37,7      | 32,1  | 27,4  | 30,1  | 17,4         | 35,5     | 18,3   | 40,0      | 36,2      | 32,2  |
| Ue 10                            | 100,6        | 106,0 | 139,6   | 79,4     | 91,0   | 136,6     | 137,4     | 111,7 | 80,1  | 88,6  | 59,5         | 92,0     | 52,1   | 90,4      | 71,6      | 83,9  |
| Cipro                            | 120,7        | 123,3 | 16,8    | -3,5     | -29,6  | 63,2      | 57,0      | 94,8  | 84,0  | 84,1  | -23,4        | -3,9     | 71,0   | 22,7      | 21,0      | 57,8  |
| Estonia                          | 82,5         | 98,2  | 131,7   | 112,6    | 77,9   | 189,0     | 192,1     | 111,5 | 89,9  | 114,4 | 120,1        | 149,0    | 56,2   | 169,3     | 126,4     | 117,6 |
| Lettonia                         | 73,1         | 94,8  | 101,2   | 40,1     | 104,9  | 135,5     | 102,5     | 96,5  | 76,4  | 102,7 | 41,4         | 85,5     | 78,5   | 135,3     | 104,6     | 103,2 |
| Lituania                         | 145,9        | 160,7 | 263,1   | 74,8     | 42,7   | 236,2     | 264,7     | 188,3 | 115,5 | 138,5 | 98,8         | 131,9    | 73,1   | 137,4     | 109,9     | 127,1 |
| Malta                            | 7,1          | 10,9  | 191,3   | 93,2     | 115,0  | 8,7       | 5,1       | 7,9   | 21,6  | 21,6  | 61,2         | 83,1     | 32,7   | -10,1     | -10,7     | 10,6  |
| Polonia                          | 122,1        | 127,5 | 156,9   | 92,6     | 158,9  | 163,9     | 163,7     | 134,4 | 67,3  | 72,6  | 80,3         | 121,8    | 105,6  | 65,0      | 51,0      | 66,5  |
| Rep. Ceca                        | 118,8        | 119,7 | 77,3    | 142,4    | 68,5   | 127,7     | 133,0     | 121,5 | 116,7 | 118,4 | 89,5         | 125,4    | 63,1   | 95,9      | 79,6      | 109,2 |
| Slovacchia                       | 133,7        | 122,4 | 137,2   | 53,5     | 79,1   | 127,4     | 197,9     | 131,1 | 123,1 | 137,2 | 84,6         | 68,6     | 33,2   | 123,1     | 82,3      | 123,1 |
| Slovenia                         | 36,3         | 41,1  | 74,2    | 8,4      | 46,8   | 101,5     | 105,2     | 58,5  | 47,9  | 50,0  | 13,7         | 38,1     | 59,9   | 41,4      | 32,6      | 45,9  |
| Ungheria                         | 73,9         | 80,5  | 147,1   | 38,9     | 22,2   | 132,1     | 121,7     | 87,8  | 63,1  | 71,8  | 80,2         | 96,6     | 65,9   | 114,7     | 104,8     | 81,5  |
| VARIAZIONI PERCENTUALI 2004/2003 |              |       |         |          |        |           |           |       |       |       |              |          |        |           |           |       |
| Ue 25                            | 7,4          | 7,1   | 6,8     | 7,4      | 4,6    | -         | -         | 35,7  | 8,2   | 7,9   | 4,5          | 10,7     | 4,0    | -         | -         | 35,3  |
| Ue 15                            | 6,4          | 6,3   | 6,2     | 5,9      | 3,9    | -         | -         | 32,1  | 6,5   | 6,5   | 4,4          | 7,9      | 3,7    | -         | -         | 32,2  |
| Ue 10                            | 20,4         | 18,7  | 21,4    | 15,7     | 16,9   | -         | -         | 111,7 | 27,8  | 26,0  | 6,5          | 30,4     | 5,7    | -         | -         | 83,9  |
| Cipro                            | 100,0        | 103,6 | 191,9   | 52,9     | 49,4   | -         | -         | 94,8  | 41,7  | 41,8  | 52,8         | 49,8     | 27,5   | -         | -         | 57,8  |
| Estonia                          | 16,6         | 9,9   | 7,7     | 3,1      | -9,6   | -         | -         | 111,5 | 35,9  | 29,8  | 0,0          | 29,3     | -1,2   | -         | -         | 117,6 |
| Lettonia                         | 20,5         | 10,5  | 5,4     | 0,2      | -17,5  | -         | -         | 96,5  | 21,4  | 13,0  | -3,4         | 5,0      | -8,5   | -         | -         | 103,2 |
| Lituania                         | 28,6         | 27,1  | 46,5    | 21,4     | 18,0   | -         | -         | 188,3 | 30,8  | 17,3  | -9,9         | 21,7     | -11,6  | -         | -         | 127,1 |
| Malta                            | 3,9          | 4,4   | 16,5    | 1,1      | -9,4   | -         | -         | 7,9   | 10,4  | 10,5  | -21,8        | 14,0     | 24,1   | -         | -         | 10,6  |
| Polonia                          | 23,0         | 22,8  | 24,7    | 16,6     | 32,7   | -         | -         | 134,4 | 27,8  | 26,8  | 9,2          | 35,6     | 4,2    | -         | -         | 66,5  |
| Rep. Ceca                        | 27,6         | 25,8  | 21,1    | 27,6     | 22,2   | -         | -         | 121,5 | 37,2  | 37,9  | 14,1         | 36,2     | 19,8   | -         | -         | 109,2 |
| Slovacchia                       | 15,3         | 13,5  | 20,0    | 7,8      | -1,4   | -         | -         | 131,1 | 27,1  | 19,4  | -8,3         | 22,8     | 0,0    | -         | -         | 123,1 |
| Slovenia                         | 9,4          | 9,6   | 25,5    | 2,4      | 9,5    | -         | -         | 58,5  | 17,3  | 17,2  | -4,5         | 13,9     | 13,3   | -         | -         | 45,9  |
| Ungheria                         | 12,9         | 11,0  | 13,8    | 7,0      | 12,0   | -         | -         | 87,8  | 19,8  | 18,8  | 11,9         | 25,1     | -9,6   | -         | -         | 81,5  |

Fonte: elaborazione su dati Eurostat (COMEXT)

Tavola 1

\* Redatto da Claudia Giovane di Girasole, Istat e Chiara Salabè, Area Studi, Ricerche e Statistiche, Ice.

La composizione degli scambi commerciali degli Ue10 con i paesi Ue ed extra-Ue evidenzia una costante prevalenza dell'interscambio con i primi: se le esportazioni dei nuovi paesi membri nel 2004 si compongono per il 65,5 ed 79,7 per cento di flussi verso l'Ue (rispettivamente Ue15 ed Ue25), il corrispondente dato delle importazioni dall'Ue si attesta ad un livello inferiore di qualche punto percentuale (tavola 2). Uniche eccezioni a questa composizione dell'interscambio sono rappresentate dalla Lituania, per entrambi i flussi, e da Malta per le sole esportazioni. La Lituania, in particolare, ha visto crescere l'interscambio con i paesi extra-Ue a ritmi più elevati rispetto a quelli con i 15 paesi Ue. Estonia, Polonia, Repubblica Ceca e Slovacchia si evidenziano invece perché esportano verso l'Ue15 una quota superiore a quella registrata dall'insieme degli Ue10, mentre Malta, Polonia, Repubblica Ceca e Slovenia acquistano dai paesi Ue15 una quota superiore alla media dei nuovi paesi membri (tavola 2).

**Interscambio dei nuovi paesi membri per paese e area nel 2004\***  
(in % del flusso totale)

|            | ESPORTAZIONI |       |         |          |        |       | IMPORTAZIONI |       |         |          |        |       |
|------------|--------------|-------|---------|----------|--------|-------|--------------|-------|---------|----------|--------|-------|
|            | Ue 25        | Ue 15 | Francia | Germania | Italia | Mondo | Ue 25        | Ue 15 | Francia | Germania | Italia | Mondo |
| Ue 25      | 67,6         | 61,9  | 9,1     | 13,3     | 5,8    | 100,0 | 65,2         | 59,9  | 7,5     | 15,5     | 5,2    | 100,0 |
| Ue 15      | 66,7         | 61,6  | 9,4     | 12,0     | 5,9    | 100,0 | 64,4         | 59,8  | 7,7     | 14,4     | 5,1    | 100,0 |
| Ue 10      | 79,7         | 65,5  | 5,3     | 29,6     | 5,6    | 100,0 | 74,2         | 61,7  | 5,2     | 27,2     | 6,9    | 100,0 |
| Cipro      | 65,3         | 62,3  | 3,0     | 6,1      | 1,9    | 100,0 | 68,0         | 66,8  | 6,2     | 9,2      | 11,0   | 100,0 |
| Estonia    | 80,3         | 62,8  | 1,6     | 8,5      | 0,9    | 100,0 | 72,0         | 56,8  | 2,3     | 11,9     | 2,5    | 100,0 |
| Lettonia   | 76,9         | 55,1  | 1,9     | 12,0     | 1,7    | 100,0 | 75,2         | 47,3  | 2,2     | 13,8     | 3,3    | 100,0 |
| Lituania   | 66,4         | 45,3  | 6,3     | 10,2     | 2,1    | 100,0 | 63,0         | 44,8  | 3,2     | 16,9     | 3,2    | 100,0 |
| Malta      | 50,3         | 48,3  | 16,4    | 11,2     | 3,2    | 100,0 | 72,6         | 71,9  | 13,2    | 8,7      | 25,8   | 100,0 |
| Polonia    | 78,5         | 66,8  | 6,0     | 29,7     | 6,0    | 100,0 | 74,4         | 65,3  | 6,5     | 27,9     | 7,5    | 100,0 |
| Rep. Ceca  | 85,9         | 68,5  | 4,5     | 36,8     | 4,2    | 100,0 | 79,7         | 66,5  | 4,6     | 36,0     | 5,2    | 100,0 |
| Slovacchia | 85,1         | 60,1  | 3,7     | 29,0     | 6,4    | 100,0 | 79,0         | 51,7  | 3,3     | 26,4     | 5,2    | 100,0 |
| Slovenia   | 64,9         | 56,8  | 6,3     | 21,0     | 12,7   | 100,0 | 78,5         | 69,8  | 8,5     | 19,4     | 18,4   | 100,0 |
| Ungheria   | 79,2         | 70,6  | 5,7     | 31,4     | 5,6    | 100,0 | 67,0         | 57,9  | 4,8     | 27,1     | 5,7    | 100,0 |

\* Le percentuali sono calcolate sui flussi intra- ed extra-Ue.

Fonte: elaborazione su dati Eurostat (COMEXT)

Tavola 2

Tra i paesi dell'Ue15, Francia, Germania ed Italia sono i principali partner degli Ue10 e in particolare la Germania, per la quale si evidenziano quote di interscambio sensibilmente superiori alla media (12 per cento per le esportazioni e 14 per cento per le importazioni). L'integrazione con la Germania è molto forte per la Polonia, la Repubblica Ceca e l'Ungheria che rivolgono a tale paese quote attorno al 30 per cento di ciascun flusso. Più articolata risulta la posizione rispetto all'Italia: i nuovi paesi membri indirizzano verso il nostro paese il 5,6 per cento delle loro esportazioni, un valore poco più basso della media Ue (a 15 ed a 25), mentre importano dall'Italia una quota superiore rispetto a quanto acquistano dall'Ue in media (6,9 per cento contro circa il 5,1 per cento per l'Ue15 e 5,2 per cento per l'Ue25). Per Malta, Slovenia e Cipro l'Italia è il maggior fornitore di merci, mentre l'Italia non risulta essere principale mercato di sbocco per nessun nuovo paese membro. I paesi che destinano una quota delle proprie esportazioni all'Italia comunque superiore a quella dell'Ue sono Slovenia, Slovacchia e Polonia (12,7 per cento, 6,4 per cento e 6 per cento rispettivamente). Infine, Malta, Polonia e Slovenia commerciano con la Francia quote di beni superiori alla media degli Ue10 per entrambi i flussi di scambio (tavola 2).

*Dei nuovi paesi membri Polonia, Repubblica Ceca e Ungheria assorbono circa i tre quarti delle importazioni dall'Ue15 ed una quota ancora maggiore per le esportazioni. Aggiungendo il valore degli scambi della Slovacchia la copertura dell'interscambio con l'Ue realizzata da questi quattro paesi raggiunge nel 2004 l'88 ed il 83 percento del totale rispettivamente per esportazioni ed importazioni (tavola 3).*

**Composizione dei flussi commerciali dell'Ue a 25 e dei nuovi paesi membri nel 2004\***  
(composizioni in %)

|            | ESPORTAZIONI |       |         |          |        | IMPORTAZIONI |       |         |          |        |
|------------|--------------|-------|---------|----------|--------|--------------|-------|---------|----------|--------|
|            | Ue 25        | Ue 15 | Francia | Germania | Italia | Ue 25        | Ue 15 | Francia | Germania | Italia |
| Ue 25      | 100,0        | 100,0 | 100,0   | 100,0    | 100,0  | 100,0        | 100,0 | 100,0   | 100,0    | 100,0  |
| Ue 15      | 91,6         | 92,5  | 95,9    | 84,1     | 93,2   | 90,7         | 91,6  | 94,2    | 85,6     | 89,2   |
| Ue 10      | 8,4          | 7,5   | 4,1     | 15,9     | 6,8    | 9,3          | 8,4   | 5,8     | 14,4     | 10,8   |
| Ue 10      | 100,0        | 100,0 | 100,0   | 100,0    | 100,0  | 100,0        | 100,0 | 100,0   | 100,0    | 100,0  |
| Cipro      | 0,3          | 0,3   | 0,2     | 0,1      | 0,1    | 1,7          | 2,0   | 2,2     | 0,6      | 2,9    |
| Estonia    | 2,3          | 2,2   | 0,7     | 0,6      | 0,4    | 2,8          | 2,7   | 1,3     | 1,3      | 1,1    |
| Lettonia   | 1,4          | 1,3   | 0,5     | 0,6      | 0,5    | 2,4          | 1,8   | 1,0     | 1,2      | 1,1    |
| Lituania   | 2,9          | 2,4   | 4,2     | 1,2      | 1,3    | 3,5          | 3,0   | 2,5     | 2,5      | 1,9    |
| Malta      | 0,6          | 0,7   | 2,9     | 0,4      | 0,5    | 1,2          | 1,4   | 3,1     | 0,4      | 4,6    |
| Polonia    | 27,9         | 28,9  | 32,5    | 28,4     | 30,6   | 29,6         | 31,3  | 36,6    | 30,3     | 32,1   |
| Rep. Ceca  | 28,0         | 27,2  | 22,1    | 32,3     | 19,7   | 24,7         | 24,8  | 20,2    | 30,5     | 17,5   |
| Slovacchia | 11,1         | 9,6   | 7,3     | 10,2     | 12,1   | 10,4         | 8,2   | 6,1     | 9,5      | 7,4    |
| Slovenia   | 4,9          | 5,2   | 7,2     | 4,2      | 13,7   | 6,0          | 6,5   | 9,2     | 4,1      | 15,2   |
| Ungheria   | 20,6         | 22,4  | 22,4    | 22,0     | 21,0   | 17,7         | 18,5  | 17,9    | 19,6     | 16,2   |

\* Le percentuali sono calcolate sui flussi intra- ed extra-Ue.

Fonte: elaborazione su dati Eurostat (COMEXT)

Tavola 3

*I valori dei saldi con l'Ue (a 15 ed a 25) sono generalmente negativi, ad eccezione dell'Ungheria, la Repubblica Ceca e la Slovacchia che tuttavia presentano dei valori dei saldi normalizzati ancora relativamente bassi (tavola 4). Tra i nuovi paesi membri le Repubbliche baltiche si caratterizzano per una più accentuata dipendenza nei rapporti con l'Ue.*

**Saldi per area e paesi nel 2004**  
(valori in milioni di euro e valori normalizzati)

|            | SALDI   |         |         |          |        | SALDI NORMALIZZATI |       |         |          |        |
|------------|---------|---------|---------|----------|--------|--------------------|-------|---------|----------|--------|
|            | Ue25    | Ue15    | Francia | Germania | Italia | Ue25               | Ue15  | Francia | Germania | Italia |
| Ue 25      | 91.715  | 76.195  | 52.112  | -61.260  | 19.978 | 2,3                | 2,1   | 10,6    | -7,2     | 6,1    |
| Ue 15      | 102.361 | 86.584  | 53.659  | -58.319  | 24.840 | 2,8                | 2,6   | 11,4    | -8,1     | 8,3    |
| Ue 10      | -10.646 | -10.389 | -1.546  | -2.941   | -4.862 | -3,0               | -3,6  | -6,5    | -2,3     | -17,1  |
| Cipro      | -2.512  | -2.480  | -253    | -358     | -472   | -71,6              | -72,3 | -84,6   | -79,3    | -94,3  |
| Estonia    | -1.211  | -986    | -88     | -428     | -133   | -13,6              | -14,1 | -37,3   | -34,4    | -59,7  |
| Lettonia   | -1.789  | -915    | -66     | -397     | -129   | -26,8              | -20,7 | -35,5   | -34,2    | -53,8  |
| Lituania   | -1.271  | -1.051  | 154     | -906     | -162   | -11,4              | -13,5 | 19,6    | -37,2    | -34,2  |
| Malta      | -1.134  | -1.154  | -61     | -31      | -698   | -36,0              | -37,4 | -8,5    | -6,5     | -84,5  |
| Polonia    | -6.097  | -6.621  | -1.031  | -2.070   | -1.736 | -6,1               | -7,6  | -12,4   | -5,5     | -19,4  |
| Rep. Ceca  | 2.876   | 659     | -98     | 197      | -590   | 3,1                | 0,9   | -1,9    | 0,5      | -11,2  |
| Slovacchia | 122     | 1.064   | 39      | 175      | 196    | 0,3                | 4,2   | 2,5     | 1,4      | 7,4    |
| Slovenia   | -2.595  | -2.427  | -373    | -11      | -919   | -13,6              | -14,4 | -18,9   | -0,2     | -22,1  |
| Ungheria   | 2.963   | 3.522   | 230     | 888      | -219   | 4,4                | 6,0   | 4,8     | 3,3      | -4,2   |

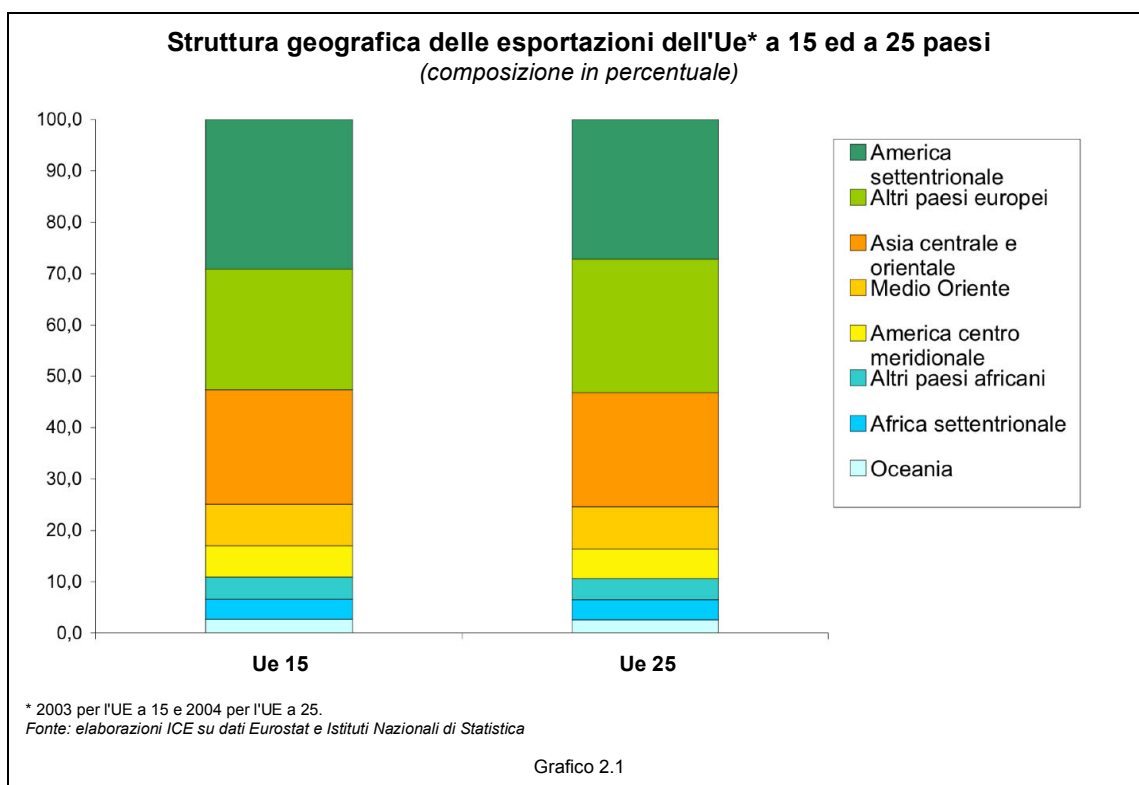
Fonte: elaborazioni su dati Eurostat (COMEXT)

Tavola 4

*Il quadro sintetico generale evidenzia per l'insieme dei nuovi paesi membri una dinamica caratterizzata da un elevato ritmo di crescita degli scambi con l'estero negli anni antecedenti l'allargamento. Il commercio è concentrato con i paesi dell'Ue15 (o Ue25 dal 2004), tuttavia i tassi di crescita registrati dai flussi commerciali extra-Ue nel periodo considerato sono stati superiori a quelli verso i paesi dell'Unione. Tra gli Ue10 è possibile individuare due gruppi di paesi: Malta, Lettonia, Lituania, Estonia, Slovenia, Slovacchia e Cipro ed i restanti paesi ossia, Polonia, Repubblica Ceca, Ungheria. I paesi del secondo gruppo, che sono anche quelli di dimensione maggiore, hanno saputo cogliere maggiormente i benefici derivanti dall'apertura commerciale con i paesi dell'Ue negli anni precedenti l'effettivo ingresso nell'Unione. Ancora elevati i margini per gli altri paesi, soprattutto quelli baltici, che hanno però dimostrato una notevole vivacità nel periodo considerato.*

## 2.2 La distribuzione geografica e settoriale delle esportazioni dell'Unione europea

L'orientamento geografico delle esportazioni dell'Ue a 15 è stato concentrato, per ordine di importanza, in America settentrionale, Asia, negli altri paesi europei e nei nuovi paesi membri. Nel corso della seconda metà degli anni novanta e nel 2000-2004 tale struttura si è modificata a vantaggio dell'America settentrionale e dei nuovi paesi membri, mentre l'importanza delle altre due principali aree di sbocco si è ridotta. In Asia le perdite del Giappone sono state compensate dal crescente mercato cinese, indicando quindi una complessiva perdita d'importanza dei mercati di sbocco delle economie dinamiche asiatiche, iniziata a partire dalla crisi asiatica del 1997-98. Gli altri paesi europei, tra cui Svizzera, Norvegia e Turchia, di cui i primi due membri dell'EFTA, sembrano aver risentito del graduale spostamento delle esportazioni dell'Ue a 15 verso i futuri paesi membri. L'allargamento non ha comportato sostanziali modifiche nella struttura geografica delle esportazioni avendo portato ad un aumento di tutte le aree in maniera proporzionale, ad eccezione dell'Europa centro orientale la cui importanza, dato lo storico livello d'integrazione con i nuovi paesi membri, è cresciuta in maniera non neutrale (tavola 2.8 e grafico 2.1).



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

|                                    | UE 15        |              |              |              |              |              |              |              | UE 25        |              |
|------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|                                    | 1997         | 1998         | 1999         | 2000         | 2001         | 2002         | 2003         | 2004         | 2003         | 2004         |
| <b>Europa centro orientale (1)</b> | 6,3          | 5,7          | 4,6          | 4,8          | 6,0          | 6,5          | 7,2          | 7,7          | 9,7          | 10,5         |
| <b>Altri paesi europei (2)</b>     | 14,4         | 14,9         | 14,7         | 14,2         | 13,0         | 12,9         | 13,2         | 13,6         | 15,2         | 15,6         |
| <b>Nuovi paesi membri(3)</b>       | 10,7         | 11,9         | 11,9         | 11,7         | 12,1         | 12,7         | 13,5         | 13,4         | -            | -            |
| <b>Africa settentrionale</b>       | 3,5          | 3,9          | 3,8          | 3,4          | 3,4          | 3,4          | 3,4          | 3,5          | 3,8          | 3,9          |
| <b>Altri paesi africani</b>        | 3,9          | 4,2          | 3,8          | 3,6          | 3,7          | 3,6          | 3,8          | 3,6          | 4,3          | 4,1          |
| <b>America settentrionale</b>      | 22,0         | 24,5         | 26,8         | 27,5         | 27,1         | 27,1         | 25,2         | 23,9         | 28,7         | 27,1         |
| Stati Uniti                        | 20,0         | 22,4         | 24,6         | 25,2         | 24,8         | 24,8         | 23,0         | 21,8         | 26,2         | 24,8         |
| <b>America centro meridionale</b>  | 7,0          | 7,5          | 6,9          | 6,7          | 6,6          | 5,9          | 5,2          | 5,2          | 6,0          | 5,8          |
| <b>Asia centrale e orientale</b>   | 22,8         | 18,4         | 18,7         | 19,6         | 19,2         | 19,0         | 19,2         | 19,6         | 21,8         | 22,2         |
| Cina                               | 2,3          | 2,4          | 2,6          | 2,7          | 3,1          | 3,5          | 4,2          | 4,5          | 4,8          | 5,1          |
| Giappone                           | 5,1          | 4,3          | 4,7          | 4,8          | 4,6          | 4,3          | 4,1          | 4,0          | 4,7          | 4,5          |
| <b>Medio Oriente</b>               | 7,2          | 6,9          | 6,5          | 6,4          | 6,7          | 6,8          | 7,0          | 7,2          | 8,1          | 8,2          |
| <b>Oceania</b>                     | 2,3          | 2,2          | 2,3          | 2,1          | 2,0          | 2,2          | 2,3          | 2,3          | 2,6          | 2,6          |
| <b>TOTALE miliardi di ecu/euro</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> |
| <b>EDA(4)</b>                      | 10,8         | 8,2          | 8,2          | 8,7          | 8,4          | 8,0          | 7,6          | 7,6          | 8,6          | 8,6          |

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

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

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

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

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

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

Tavola 2.8

**Struttura delle esportazioni dell'Ue per settori**  
(composizione percentuale sui valori a prezzi correnti)

|  | UE 15        |              |              |              |              |              |              |              | UE 25        |              |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|  | 1997         | 1998         | 1999         | 2000         | 2001         | 2002         | 2003         | 2004         | 2003         | 2004         |
| <b>Prodotti agricoli</b>                                       | 1,3          | 1,2          | 1,3          | 1,3          | 1,2          | 1,2          | 1,2          | 1,1          | 1,2          | 1,0          |
| <b>Prodotti delle miniere e delle cave</b>                     | 1,6          | 1,3          | 1,7          | 2,1          | 1,8          | 1,7          | 1,8          | 1,7          | 1,9          | 1,8          |
| <b>Prodotti dell'industria alimentare, bevande</b>             | 6,1          | 5,7          | 5,4          | 4,9          | 4,9          | 4,9          | 4,8          | 4,6          | 5,1          | 4,8          |
| <b>Prodotti tessili, articoli della maglieria</b>              | 3,0          | 3,0          | 2,9          | 2,7          | 2,7          | 2,7          | 2,6          | 2,4          | 2,3          | 2,2          |
| <b>Articoli di abbigliamento</b>                               | 1,8          | 1,8          | 1,7          | 1,5          | 1,6          | 1,6          | 1,6          | 1,5          | 1,6          | 1,5          |
| <b>Calzature, cuoio e prodotti in cuoio</b>                    | 1,6          | 1,5          | 1,4          | 1,5          | 1,5          | 1,4          | 1,4          | 1,3          | 1,4          | 1,3          |
| Calzature  | 0,9          | 0,8          | 0,7          | 0,7          | 0,7          | 0,7          | 0,6          | 0,6          | 0,6          | 0,6          |
| <b>Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)</b>          | 0,8          | 0,8          | 0,8          | 0,8          | 0,8          | 0,8          | 0,8          | 0,8          | 0,9          | 0,9          |
| <b>Carta e articoli in carta, prodotti della stampa</b>        | 3,1          | 3,0          | 3,0          | 2,9          | 2,8          | 2,9          | 2,9          | 2,8          | 2,8          | 2,7          |
| <b>Prodotti petroliferi raffinati</b>                          | 1,5          | 1,2          | 1,4          | 2,0          | 1,6          | 1,6          | 1,8          | 2,1          | 1,7          | 2,1          |
| <b>Prodotti chimici e farmaceutici</b>                         | 11,3         | 11,7         | 12,7         | 12,4         | 13,2         | 14,4         | 14,6         | 14,3         | 14,8         | 14,5         |
| Prodotti farmaceutici e medicinali                             | 3,5          | 4,0          | 4,4          | 4,1          | 4,9          | 5,6          | 5,7          | 5,6          | 5,8          | 5,7          |
| <b>Prodotti in gomma e plastica</b>                            | 2,3          | 2,4          | 2,4          | 2,3          | 2,3          | 2,4          | 2,6          | 2,5          | 2,2          | 2,2          |
| <b>Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia</b> | 2,0          | 1,9          | 1,9          | 1,7          | 1,7          | 1,7          | 1,7          | 1,6          | 1,7          | 1,6          |
| <b>Metalli e prodotti in metallo</b>                           | 7,1          | 6,8          | 6,3          | 6,5          | 6,3          | 6,2          | 6,4          | 6,9          | 6,0          | 6,7          |
| Prodotti della siderurgia                                      | 2,7          | 2,5          | 2,0          | 2,2          | 2,1          | 2,1          | 2,3          | 2,7          | 2,3          | 2,7          |
| Prodotti finali in metallo                                     | 2,7          | 2,8          | 2,7          | 2,5          | 2,5          | 2,6          | 2,6          | 2,6          | 2,3          | 2,4          |
| <b>Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici</b>      | 16,1         | 15,8         | 14,5         | 13,6         | 14,0         | 14,2         | 14,4         | 14,7         | 14,3         | 14,8         |
| <b>Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione</b>    | 16,6         | 17,4         | 18,2         | 19,6         | 18,9         | 17,5         | 17,6         | 18,1         | 18,4         | 19,0         |
| Elettronica  | 8,2          | 8,8          | 9,5          | 10,9         | 9,9          | 8,6          | 8,5          | 8,7          | 9,3          | 9,4          |
| Elettrotecnica   | 4,5          | 4,6          | 4,6          | 4,5          | 4,6          | 4,3          | 4,4          | 4,6          | 4,2          | 4,4          |
| Strumenti di precisione  | 5,3          | 5,5          | 5,7          | 6,2          | 5,8          | 5,5          | 5,6          | 5,9          | 4,9          | 5,2          |
| <b>Mezzi di trasporto</b>                                      | 15,1         | 16,2         | 16,3         | 16,4         | 17,0         | 17,2         | 17,1         | 16,6         | 16,6         | 16,1         |
| Autoveicoli  | 9,6          | 9,8          | 9,6          | 9,9          | 10,2         | 11,2         | 11,7         | 11,4         | 10,7         | 10,5         |
| Altri mezzi di trasporto                                       | 5,5          | 6,3          | 6,7          | 6,6          | 6,9          | 6,0          | 5,4          | 5,1          | 6,0          | 5,6          |
| <b>Mobili</b>  | 1,1          | 1,1          | 1,1          | 1,1          | 1,1          | 1,1          | 1,0          | 0,9          | 1,0          | 1,0          |
| <b>ALTRI PRODOTTI</b>  | 7,6          | 7,4          | 7,0          | 6,6          | 6,5          | 6,4          | 5,9          | 6,1          | 6,1          | 5,9          |
| <b>TOTALE miliardi di euro/ecu</b>                             | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> |

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

Tavola 2.9



In termini settoriali le vendite all'estero dell'Ue a 15 hanno nel 2004 confermato la ripresa della meccanica strumentale che avevano subito il contraccolpo congiunturale negativo del 2001, e degli altri due settori di specializzazione dell'Ue a 15 – la chimica e farmaceutica e, in misura minore, i mezzi di trasporto (autoveicoli). Tra i minori settori specializzazione dell'Ue vantano una ripresa anche l'elettrotecnica e gli strumenti di precisione. La struttura delle esportazioni dell'Ue non è dissimile dalla sua specializzazione commerciale con una concentrazione delle vendite nei mezzi di trasporto, nella meccanica strumentale, nella chimica e farmaceutica e nell'elettrotecnica-strumenti di precisione. I primi due settori sono tuttavia cresciuti ad un tasso inferiore a quello medio determinando una perdita del loro peso sulle esportazioni per la prima volta dal 1997. L'allargamento non ha comportato sostanziali modifiche nella struttura delle esportazioni dell'Ue che rimane concentrata nei settori menzionati. Fanno eccezione l'elettrotecnica-strumenti di precisione, il cui peso è aumentato dopo l'allargamento, e i mezzi di trasporto il cui peso si è ridotto dopo l'entrata. Il minor peso dei mezzi di trasporto sulle esportazioni dell'Ue a 25 indica una forte integrazione in quel settore tra l'Ue a 15 e i nuovi paesi membri.<sup>5</sup> Con l'esclusione dei prodotti petroliferi, nel 2004 il settore più dinamico, è stato quella della siderurgia – un settore di “despecializzazione” dell'Ue – che ha tratto vantaggio da una crescita della domanda mondiale ben al di sopra della media. Osservando la distribuzione geografica dei principali settori di specializzazione tra il 1997 e il 2004 si nota un incremento del peso delle aree geografiche limitrofe ad eccezione della Cina e degli Stati Uniti per la chimica. In particolare è interessante osservare la sempre minore importanza dei paesi EDA (tavole 2.9 e 2.10).

---

<sup>5</sup> Ciò perché fino ad aprile 2004 i flussi nel settore dei mezzi di trasporto tra l'Ue 15 e i nuovi paesi membri venivano registrati come commercio extra-Ue, mentre oggi figurano tra i flussi intra-Ue, ossia sono esclusi dalla corrente analisi del commercio estero dell'Ue.

**Struttura geo-settoriale delle esportazioni dell'Ue(\*)**  
(valori percentuali)

|  | Altri paesi europei |      | Stati Uniti |      | America latina |      | Asia e orientale |      | EDA (1) |      | Cina |      | Giappone |      | Medio Oriente |      | Africa |      | Mondo |       |
|--|---------------------|------|-------------|------|----------------|------|------------------|------|---------|------|------|------|----------|------|---------------|------|--------|------|-------|-------|
|  | 1997                | 2004 | 1997        | 2004 | 1997           | 2004 | 1997             | 2004 | 1997    | 2004 | 1997 | 2004 | 1997     | 2004 | 1997          | 2004 | 1997   | 2004 | 1997  | 2004  |
| <b>Prodotti agricoli</b>                                       | 45,5                | 37,8 | 8,9         | 10,4 | 4,1            | 2,4  | 15,8             | 16,3 | 7,5     | 7,2  | 0,9  | 2,7  | 5,0      | 4,5  | 9,2           | 6,3  | 14,1   | 16,6 | 100,0 | 100,0 |
| <b>Prodotti delle miniere e delle cave</b>                     | 15,3                | 7,4  | 20,5        | 26,6 | 0,8            | 0,6  | 35,9             | 36,4 | 5,2     | 3,6  | 1,5  | 3,4  | 1,0      | 0,5  | 22,8          | 17,7 | 2,7    | 3,9  | 100,0 | 100,0 |
| <b>Prodotti dell'industria alimentare, bevande</b>             | 33,5                | 24,6 | 15,2        | 20,3 | 6,7            | 4,9  | 20,6             | 18,7 | 9,4     | 7,3  | 0,8  | 1,6  | 7,5      | 7,5  | 9,0           | 7,9  | 10,8   | 10,6 | 100,0 | 100,0 |
| <b>Prodotti tessili, articoli della maglieria</b>              | 47,7                | 39,2 | 10,6        | 12,1 | 3,4            | 2,9  | 17,5             | 16,3 | 9,1     | 7,7  | 1,1  | 2,6  | 5,3      | 3,3  | 4,5           | 3,7  | 13,4   | 15,3 | 100,0 | 100,0 |
| <b>Articoli di abbigliamento</b>                               | 42,0                | 42,8 | 13,9        | 13,6 | 2,3            | 2,3  | 24,2             | 17,0 | 11,7    | 7,1  | 0,2  | 0,7  | 11,4     | 8,3  | 6,7           | 7,0  | 8,6    | 7,5  | 100,0 | 100,0 |
| <b>Calzature, cuoio e prodotti in cuoio</b>                    | 36,2                | 31,2 | 23,1        | 18,8 | 1,6            | 1,6  | 27,2             | 26,6 | 14,5    | 12,4 | 1,2  | 2,0  | 10,1     | 10,4 | 3,9           | 2,3  | 4,1    | 3,8  | 100,0 | 100,0 |
| <b>Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)</b>          | 45,8                | 35,2 | 9,7         | 21,6 | 2,8            | 3,1  | 20,6             | 18,2 | 6,2     | 2,9  | 1,3  | 1,8  | 11,9     | 11,7 | 6,4           | 5,8  | 11,5   | 7,4  | 100,0 | 100,0 |
| <b>Carta e articoli in carta, prodotti della stampa</b>        | 43,2                | 33,0 | 12,8        | 14,4 | 7,6            | 5,6  | 16,8             | 19,2 | 8,4     | 6,9  | 1,4  | 4,2  | 3,6      | 3,0  | 5,6           | 6,4  | 7,2    | 8,1  | 100,0 | 100,0 |
| <b>Prodotti petroliferi raffinati</b>                          | 44,0                | 26,2 | 21,4        | 40,6 | 6,5            | 3,1  | 7,9              | 5,4  | 2,7     | 2,7  | 0,2  | 0,4  | 2,8      | 1,6  | 5,1           | 4,5  | 12,6   | 14,5 | 100,0 | 100,0 |
| <b>Prodotti chimici e farmaceutici</b>                         | 30,8                | 23,0 | 21,0        | 29,8 | 7,8            | 6,0  | 21,3             | 17,8 | 9,4     | 6,9  | 1,5  | 2,7  | 6,5      | 5,4  | 6,7           | 5,3  | 7,5    | 5,8  | 100,0 | 100,0 |
| Prodotti farmaceutici e medicinali                             | 10,5                | 21,7 | 8,8         | 36,6 | 2,9            | 5,4  | 7,4              | 13,3 | 2,3     | 4,3  | 0,5  | 1,1  | 3,2      | 5,8  | 2,4           | 4,4  | 3,0    | 5,6  | 100,0 | 100,0 |
| <b>Prodotti in gomma e plastica</b>                            | 48,4                | 38,7 | 14,7        | 16,9 | 7,2            | 6,4  | 12,2             | 13,8 | 6,8     | 5,5  | 0,8  | 3,0  | 2,8      | 3,0  | 6,0           | 5,9  | 6,9    | 7,6  | 100,0 | 100,0 |
| <b>Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia</b> | 30,2                | 27,0 | 21,9        | 25,2 | 6,1            | 4,8  | 20,3             | 15,3 | 11,4    | 6,7  | 1,6  | 2,2  | 4,6      | 3,9  | 9,5           | 9,7  | 6,9    | 6,4  | 100,0 | 100,0 |
| <b>Metalli e prodotti in metalli</b>                           | 36,9                | 29,0 | 17,3        | 17,4 | 6,1            | 5,4  | 20,4             | 21,2 | 10,8    | 7,8  | 2,1  | 6,7  | 2,8      | 2,3  | 8,2           | 7,8  | 7,1    | 7,5  | 100,0 | 100,0 |
| Prodotti della siderurgia                                      | 40,8                | 22,2 | 19,8        | 15,3 | 6,6            | 3,5  | 19,0             | 22,1 | 10,3    | 6,9  | 1,9  | 7,9  | 0,8      | 2,9  | 9,1           | 7,2  | 8,3    | 5,8  | 100,0 | 100,0 |
| Prodotti finali in metallo                                     | 33,0                | 34,3 | 14,4        | 17,3 | 7,4            | 5,8  | 18,3             | 15,8 | 9,2     | 5,6  | 2,3  | 4,3  | 2,8      | 2,6  | 7,0           | 7,3  | 7,8    | 9,4  | 100,0 | 100,0 |
| <b>Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici</b>      | 28,0                | 21,9 | 18,5        | 18,1 | 9,4            | 6,1  | 25,2             | 24,6 | 11,8    | 7,9  | 4,3  | 9,5  | 3,1      | 2,6  | 6,4           | 8,8  | 7,6    | 7,7  | 100,0 | 100,0 |
| <b>Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione</b>    | 27,1                | 19,8 | 20,3        | 19,2 | 6,0            | 4,1  | 30,8             | 26,2 | 17,6    | 13,0 | 3,0  | 5,4  | 5,2      | 3,9  | 5,9           | 8,1  | 6,1    | 6,4  | 100,0 | 100,0 |
| Elettronica  | 26,8                | 21,8 | 20,2        | 14,4 | 5,2            | 3,7  | 35,0             | 27,0 | 21,4    | 15,7 | 3,4  | 4,6  | 5,3      | 2,4  | 4,0           | 9,0  | 5,4    | 6,4  | 100,0 | 100,0 |
| Elettrotecnica   | 30,6                | 21,9 | 15,6        | 15,7 | 7,7            | 5,7  | 25,7             | 24,8 | 13,6    | 9,6  | 3,2  | 8,0  | 2,8      | 2,9  | 8,4           | 9,0  | 8,2    | 9,0  | 100,0 | 100,0 |
| Strumenti di precisione  | 26,4                | 14,5 | 19,0        | 25,3 | 5,8            | 3,6  | 34,9             | 26,0 | 10,3    | 11,0 | 1,4  | 6,0  | 5,6      | 6,8  | 5,8           | 5,5  | 6,2    | 4,2  | 100,0 | 100,0 |
| <b>Mezzi di trasporto</b>                                      | 26,2                | 21,0 | 28,2        | 30,3 | 9,3            | 8,0  | 19,1             | 15,4 | 6,9     | 4,9  | 2,3  | 4,1  | 6,0      | 4,3  | 5,4           | 7,7  | 6,8    | 7,3  | 100,0 | 100,0 |
| Autoveicoli  | 32,0                | 24,4 | 26,5        | 32,5 | 8,5            | 5,2  | 17,6             | 14,4 | 6,1     | 3,7  | 1,1  | 3,5  | 8,7      | 6,1  | 4,9           | 7,1  | 6,3    | 7,7  | 100,0 | 100,0 |
| Altri mezzi di trasporto                                       | 16,0                | 14,5 | 31,3        | 26,1 | 10,6           | 13,3 | 21,8             | 17,2 | 8,2     | 7,0  | 4,3  | 5,2  | 1,2      | 0,9  | 6,2           | 8,7  | 7,8    | 6,6  | 100,0 | 100,0 |
| <b>Mobili</b>  | 48,3                | 40,9 | 20,3        | 24,6 | 3,2            | 2,7  | 13,2             | 12,4 | 6,3     | 3,8  | 0,5  | 2,4  | 4,9      | 4,7  | 7,8           | 6,3  | 3,8    | 4,5  | 100,0 | 100,0 |
| <b>ALTRI PRODOTTI</b>  | 26,3                | 23,3 | 21,6        | 23,6 | 6,2            | 4,7  | 24,0             | 20,7 | 11,1    | 9,1  | 2,6  | 4,0  | 4,3      | 4,3  | 13,3          | 9,0  | 5,3    | 5,3  | 100,0 | 100,0 |
| <b>TOTALE miliardi di euro/ecu</b>                             | 31,3                | 33,8 | 20,0        | 22,8 | 7,0            | 8,0  | 22,8             | 29,6 | 10,8    | 11,7 | 2,3  | 4,7  | 5,1      | 4,2  | 7,2           | 10,9 | 7,4    | 10,4 | 100,0 | 100,0 |

(\*) I dati del 1997 si riferiscono al commercio estero dell'UE a 15, mentre quelli del 2004 al commercio estero dell'UE a 25.

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

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

Tavola 2.10

## 2.3 La distribuzione geografica e settoriale delle importazioni dell'Unione europea

Tra i primi fornitori dell'Ue a 15 vi è l'insieme degli altri paesi dell'Europa e quello dei paesi asiatici, tra cui soprattutto la Cina e i paesi EDA, da entrambi i quali proviene più di un terzo delle importazioni. L'America settentrionale figura come terzo fornitore, tuttavia nel corso degli ultimi anni novanta e nel 2000-04 ha perso importanza a vantaggio, oltre che della Cina, dei paesi dell'Europa centro orientale e dei nuovi paesi membri. La struttura geografica delle importazioni non è cambiata in maniera sostanziale dopo l'allargamento, essendo aumentato il peso di tutte le aree in maniera proporzionale. Tuttavia si nota una leggera accentuazione della struttura a favore dei paesi asiatici ed europei a scapito degli Stati Uniti (tavola 2.11).

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

|                                    | UE 15        |              |              |              |              |              |              |              | UE 25        |              |
|------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|                                    | 1997         | 1998         | 1999         | 2000         | 2001         | 2002         | 2003         | 2004         | 2003         | 2004         |
| <b>Europa centro orientale (1)</b> | 5,2          | 4,6          | 4,7          | 5,7          | 6,1          | 6,6          | 7,1          | 7,8          | 9,8          | 10,7         |
| <b>Altri paesi europei (2)</b>     | 13,7         | 13,1         | 12,9         | 12,3         | 12,6         | 12,9         | 12,9         | 13,1         | 14,2         | 14,4         |
| <b>Nuovi paesi membri(3)</b>       | 7,9          | 8,9          | 9,2          | 9,0          | 10,2         | 11,2         | 12,2         | 11,7         | -            | -            |
| <b>Africa settentrionale</b>       | 3,9          | 3,3          | 3,4          | 4,1          | 3,9          | 3,8          | 3,9          | 4,0          | 4,2          | 4,3          |
| <b>Altri paesi africani</b>        | 4,4          | 4,1          | 3,9          | 4,0          | 4,4          | 4,1          | 4,2          | 3,7          | 4,5          | 4,0          |
| <b>America settentrionale</b>      | 22,8         | 23,6         | 22,9         | 21,8         | 21,5         | 19,8         | 17,2         | 15,9         | 18,9         | 17,3         |
| Stati Uniti                        | 20,8         | 21,7         | 21,1         | 19,9         | 19,7         | 18,1         | 15,6         | 14,4         | 17,2         | 15,7         |
| <b>America centro meridionale</b>  | 5,9          | 5,6          | 5,4          | 5,4          | 5,5          | 5,6          | 5,5          | 5,6          | 6,1          | 6,2          |
| <b>Asia centrale e orientale</b>   | 30,2         | 31,8         | 32,0         | 31,2         | 29,8         | 30,5         | 31,5         | 32,4         | 36,2         | 36,8         |
| Cina                               | 5,7          | 6,1          | 6,6          | 7,1          | 7,7          | 8,6          | 10,0         | 11,1         | 11,6         | 12,7         |
| Giappone                           | 9,1          | 9,5          | 9,5          | 8,7          | 7,7          | 7,1          | 6,9          | 6,5          | 7,9          | 7,4          |
| <b>Medio Oriente</b>               | 4,6          | 3,5          | 4,2          | 5,3          | 4,6          | 4,3          | 4,2          | 4,6          | 4,6          | 5,0          |
| <b>Oceania</b>                     | 1,4          | 1,5          | 1,3          | 1,2          | 1,3          | 1,3          | 1,3          | 1,1          | 1,4          | 1,2          |
| <b>TOTALE miliardi di ecu/euro</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> |
| <b>EDA(4)</b>                      | 10,2         | 11,1         | 11,0         | 10,6         | 9,5          | 9,6          | 9,5          | 9,6          | 11,0         | 11,0         |

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

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

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

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

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

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

Tavola 2.11

In termini settoriali le importazioni sono concentrate per ordine di importanza nell'elettronica, nelle materie prime e nei mezzi di trasporto. Mentre l'aumento o la diminuzione del peso delle materie prime è in buona parte legato all'andamento delle loro quotazioni, come si vede chiaramente dai dati relativi ad anni come il 1998 o il 2003-2004 dove il calo o l'incremento dei prezzi delle materie prime è stato molto forte, l'inversione di tendenza dell'ICT a partire dal 2001 è l'effetto della crisi del settore su scala mondiale. La ridotta importanza delle importazioni di mezzi di trasporto (autoveicoli in particolare), settore caratterizzato da una forte integrazione di tipo intra-settoriale, è analoga a quanto registrato dalle esportazioni e determinata dall'andamento negativo del settore su scala mondiale. La riduzione dell'importanza di tale settore dopo l'allargamento mostra inoltre che vi è una forte integrazione di tipo intra-settoriale con i nuovi paesi membri.<sup>6</sup> L'entrata dei dieci nuovi paesi nell'Ue ha comportato la riduzione

<sup>6</sup> Vale quanto spiegato per le esportazioni (Cfr. Nota 5). Inoltre con integrazione di tipo intra-settoriale si fa riferimento all'esistenza di scambi bilaterali in un settore – nello specifico le automobili –

della dipendenza estera anche in altri settori il cui peso si è ridotto dopo l'allargamento. Si fa riferimento alla metallurgia, alla meccanica strumentale e ai prodotti petroliferi raffinati. Nella meccanica strumentale tra il 1997 e il 2004 si è ridotta l'importanza degli Stati Uniti come fornitore, mentre è aumentata quella delle EDA e della Cina. Nei mezzi di trasporto è interessante osservare come negli anni considerati è diminuita l'importanza del Giappone in maniera considerevole a vantaggio di fornitori quali le EDA e gli stessi nuovi paesi membri, che tuttavia non figurano nel dato del 2004 in quanto membri (tavola 2.12 e 2.13).

**Struttura delle importazioni dell'Ue per settori**  
(composizione percentuale sui valori a prezzi correnti)

|  | UE 15        |              |              |              |              |              |              |              | UE 25        |              |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|  | 1997         | 1998         | 1999         | 2000         | 2001         | 2002         | 2003         | 2004         | 2003         | 2004         |
| <b>Prodotti agricoli</b>                                       | 5,2          | 4,9          | 4,3          | 3,5          | 3,6          | 3,7          | 3,6          | 3,3          | 3,5          | 3,2          |
| <b>Prodotti delle miniere e delle cave</b>                     | 12,7         | 9,0          | 10,1         | 13,9         | 13,1         | 12,7         | 13,1         | 14,3         | 13,6         | 14,8         |
| <b>Prodotti dell'industria alimentare, bevande</b>             | 4,7          | 4,7          | 4,3          | 3,7          | 4,1          | 4,2          | 4,2          | 3,9          | 4,1          | 3,8          |
| <b>Prodotti tessili, articoli della maglieria</b>              | 3,1          | 3,1          | 2,9          | 2,6          | 2,7          | 2,7          | 2,6          | 2,5          | 2,6          | 2,4          |
| <b>Articoli di abbigliamento</b>                               | 5,0          | 5,0          | 4,8          | 4,3          | 4,6          | 4,7          | 4,7          | 4,4          | 4,5          | 4,3          |
| <b>Calzature, cuoio e prodotti in cuoio</b>                    | 1,9          | 1,8          | 1,7          | 1,7          | 1,8          | 1,9          | 1,8          | 1,7          | 1,8          | 1,7          |
| Calzature  | 1,1          | 1,0          | 1,0          | 0,9          | 1,0          | 1,1          | 1,1          | 1,0          | 1,1          | 1,0          |
| <b>Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)</b>          | 1,4          | 1,4          | 1,4          | 1,3          | 1,2          | 1,2          | 1,2          | 1,1          | 0,9          | 0,9          |
| <b>Carta e articoli in carta, prodotti della stampa</b>        | 2,0          | 2,0          | 1,9          | 1,9          | 1,8          | 1,7          | 1,7          | 1,5          | 1,4          | 1,3          |
| <b>Prodotti petroliferi raffinati</b>                          | 2,0          | 1,4          | 1,6          | 2,3          | 2,3          | 2,4          | 2,4          | 2,9          | 2,3          | 2,6          |
| <b>Prodotti chimici e farmaceutici</b>                         | 7,9          | 8,0          | 7,8          | 7,2          | 7,9          | 8,5          | 8,4          | 8,3          | 8,6          | 8,6          |
| Prodotti farmaceutici e medicinali                             | 1,9          | 2,1          | 2,2          | 1,9          | 2,6          | 2,9          | 2,9          | 2,9          | 2,9          | 3,0          |
| <b>Prodotti in gomma e plastica</b>                            | 1,9          | 2,0          | 2,0          | 1,8          | 1,8          | 1,9          | 2,0          | 1,9          | 1,8          | 1,8          |
| <b>Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia</b> | 0,9          | 0,9          | 0,9          | 0,9          | 1,0          | 0,9          | 0,9          | 0,9          | 0,8          | 0,8          |
| <b>Metalli e prodotti in metallo</b>                           | 7,6          | 8,4          | 7,0          | 7,3          | 7,2          | 7,0          | 7,1          | 7,4          | 6,4          | 6,8          |
| Prodotti della siderurgia                                      | 1,6          | 1,9          | 1,5          | 1,6          | 1,5          | 1,5          | 1,7          | 2,3          | 1,4          | 2,0          |
| Prodotti finali in metallo                                     | 1,8          | 1,9          | 1,9          | 1,8          | 1,9          | 1,9          | 2,0          | 1,9          | 1,7          | 1,7          |
| <b>Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici</b>      | 6,6          | 7,1          | 7,1          | 6,7          | 6,8          | 6,6          | 6,6          | 6,4          | 6,1          | 6,0          |
| <b>Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione</b>    | 21,2         | 22,8         | 23,5         | 24,3         | 22,9         | 22,2         | 21,9         | 21,8         | 25,6         | 25,3         |
| Elettronica  | 13,4         | 14,7         | 15,2         | 16,0         | 14,6         | 14,2         | 14,0         | 14,2         | 18,0         | 17,8         |
| Elettrotecnica   | 3,9          | 4,1          | 4,2          | 4,3          | 4,1          | 4,0          | 4,1          | 4,0          | 3,6          | 3,8          |
| Strumenti di precisione  | 3,9          | 4,0          | 4,1          | 4,0          | 4,2          | 4,0          | 3,8          | 3,6          | 3,9          | 3,6          |
| <b>Mezzi di trasporto</b>                                      | 9,4          | 11,0         | 12,2         | 10,8         | 10,9         | 11,0         | 11,5         | 10,9         | 10,0         | 9,5          |
| Autoveicoli  | 4,7          | 5,5          | 5,9          | 5,1          | 5,4          | 5,9          | 6,4          | 6,2          | 4,5          | 4,6          |
| Altri mezzi di trasporto                                       | 4,7          | 5,5          | 6,3          | 5,7          | 5,6          | 5,1          | 5,2          | 4,7          | 5,5          | 4,9          |
| <b>Mobili</b>  | 0,9          | 1,0          | 1,1          | 1,1          | 1,1          | 1,2          | 1,3          | 1,3          | 0,8          | 0,9          |
| <b>ALTRI PRODOTTI</b>  | 5,5          | 5,6          | 5,2          | 4,8          | 5,3          | 5,6          | 5,0          | 5,5          | 5,2          | 5,3          |
| <b>TOTALE miliardi di euro/ecu</b>                             | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> |

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

Tavola 2.12

considerevoli sia per le importazioni che per le esportazioni. Ciò spesso è indice di una frammentazione del processo produttivo nel quale ciascun paese produce solo una parte del prodotto finito. Tale circostanza genera infatti ingenti flussi di importazioni ed esportazioni all'interno di uno stesso settore tra i paesi in questione.

**Struttura geo-settoriale delle importazioni dell'Ue (\*)**  
(composizione in percentuale)

|   | Altri paesi europei |      | Stati Uniti |      | America latina |      | Asia centrale e orientale |      | EDA (1) |      | Cina |      | Giappone |      | Medio Oriente |      | Africa |      | Mondo |       |
|---|---------------------|------|-------------|------|----------------|------|---------------------------|------|---------|------|------|------|----------|------|---------------|------|--------|------|-------|-------|
|   | 1997                | 2004 | 1997        | 2004 | 1997           | 2004 | 1997                      | 2004 | 1997    | 2004 | 1997 | 2004 | 1997     | 2004 | 1997          | 2004 | 1997   | 2004 | 1997  | 2004  |
| Prodotti agricoli                                       | 13,7                | 12,9 | 14,9        | 10,8 | 28,6           | 30,3 | 12,2                      | 12,2 | 3,1     | 3,4  | 1,8  | 2,5  | 0,2      | 0,2  | 3,2           | 3,4  | 19,7   | 20,4 | 100,0 | 100,0 |
| Prodotti delle miniere e delle cave                     | 36,3                | 44,6 | 2,8         | 1,0  | 5,9            | 5,2  | 2,2                       | 4,8  | 0,2     | 0,1  | 0,4  | 0,4  | 0,0      | 0,0  | 21,7          | 17,5 | 27,1   | 23,5 | 100,0 | 100,0 |
| Prodotti dell'industria alimentare, bevande             | 23,8                | 17,4 | 11,4        | 7,3  | 25,3           | 28,7 | 16,4                      | 18,0 | 5,6     | 5,8  | 3,1  | 4,2  | 0,3      | 0,2  | 1,6           | 1,5  | 12,3   | 12,2 | 100,0 | 100,0 |
| Prodotti tessili, articoli della maglieria              | 29,4                | 25,4 | 6,1         | 2,6  | 2,6            | 1,7  | 49,1                      | 52,1 | 13,9    | 9,1  | 9,6  | 16,3 | 2,3      | 1,3  | 3,8           | 2,5  | 6,8    | 5,3  | 100,0 | 100,0 |
| Articoli di abbigliamento                               | 32,8                | 27,3 | 1,8         | 0,6  | 0,8            | 0,6  | 49,2                      | 52,1 | 11,2    | 6,4  | 17,3 | 25,0 | 0,2      | 0,1  | 1,4           | 0,8  | 13,6   | 11,9 | 100,0 | 100,0 |
| Calzature, cuoio e prodotti in cuoio                    | 19,7                | 16,6 | 2,7         | 1,3  | 7,8            | 5,6  | 60,6                      | 64,7 | 10,4    | 5,1  | 25,5 | 33,7 | 0,2      | 0,2  | 0,8           | 0,5  | 6,3    | 5,0  | 100,0 | 100,0 |
| Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)          | 41,6                | 30,5 | 15,8        | 8,9  | 6,0            | 10,2 | 22,3                      | 28,4 | 7,6     | 6,6  | 4,8  | 12,8 | 0,1      | 0,1  | 0,1           | 0,2  | 7,7    | 10,9 | 100,0 | 100,0 |
| Carta e articoli in carta, prodotti della stampa        | 31,9                | 28,7 | 33,9        | 24,9 | 6,7            | 10,5 | 9,7                       | 16,6 | 4,1     | 4,9  | 2,2  | 6,7  | 2,0      | 2,3  | 0,8           | 1,3  | 1,8    | 2,1  | 100,0 | 100,0 |
| Prodotti petroliferi raffinati                          | 50,9                | 49,3 | 8,8         | 6,4  | 2,6            | 3,1  | 3,9                       | 8,0  | 0,3     | 1,0  | 1,9  | 3,5  | 0,4      | 0,2  | 7,8           | 13,7 | 24,8   | 15,0 | 100,0 | 100,0 |
| Prodotti chimici e farmaceutici                         | 34,6                | 27,7 | 34,4        | 32,2 | 3,2            | 2,4  | 20,7                      | 22,4 | 4,5     | 8,3  | 3,6  | 4,5  | 10,3     | 7,2  | 3,0           | 3,7  | 2,7    | 1,8  | 100,0 | 100,0 |
| Prodotti farmaceutici e medicinali                      | 40,6                | 38,0 | 39,7        | 44,4 | 0,0            | 8,1  | 14,8                      | 23,3 | 2,0     | 0,0  | 3,9  | 3,1  | 7,7      | 4,6  | 1,2           | 7,6  | 0,3    | 9,9  | 100,0 | 100,0 |
| Prodotti in gomma e plastica                            | 27,7                | 19,0 | 22,7        | 14,2 | 1,0            | 1,6  | 42,9                      | 45,1 | 16,2    | 13,8 | 12,1 | 18,1 | 11,4     | 9,3  | 3,1           | 3,3  | 1,1    | 1,7  | 100,0 | 100,0 |
| Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia | 48,3                | 25,8 | 16,9        | 12,5 | 2,6            | 3,2  | 27,6                      | 42,4 | 6,7     | 8,1  | 9,3  | 21,2 | 7,1      | 6,3  | 0,9           | 2,0  | 2,2    | 5,0  | 100,0 | 100,0 |
| Metalli e prodotti in metalli                           | 48,7                | 41,6 | 13,1        | 7,3  | 8,9            | 10,7 | 14,4                      | 20,9 | 5,0     | 5,1  | 4,1  | 8,9  | 2,5      | 2,7  | 1,1           | 1,9  | 9,5    | 8,6  | 100,0 | 100,0 |
| Prodotti della siderurgia                               | 64,6                | 72,4 | 5,9         | 13,0 | 8,0            | 18,3 | 9,2                       | 16,6 | 1,9     | 3,5  | 2,2  | 4,4  | 2,9      | 3,4  | 0,8           | 2,6  | 9,0    | 17,9 | 100,0 | 100,0 |
| Prodotti finali in metallo                              | 41,2                | 23,2 | 17,3        | 10,3 | 1,2            | 1,1  | 35,8                      | 48,7 | 14,0    | 12,1 | 13,1 | 26,9 | 5,6      | 5,3  | 2,0           | 2,2  | 1,1    | 1,3  | 100,0 | 100,0 |
| Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici      | 31,5                | 21,0 | 33,6        | 22,2 | 1,3            | 1,8  | 28,5                      | 40,9 | 6,2     | 8,5  | 5,0  | 15,3 | 16,7     | 15,9 | 1,5           | 1,4  | 1,0    | 2,1  | 100,0 | 100,0 |
| Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione    | 12,8                | 6,7  | 29,0        | 14,4 | 0,7            | 1,7  | 53,3                      | 52,8 | 26,0    | 20,9 | 7,0  | 19,3 | 17,7     | 9,8  | 1,5           | 1,3  | 0,9    | 1,0  | 100,0 | 100,0 |
| Elettronica   | 6,4                 | 2,6  | 13,7        | 9,8  | 0,6            | 1,5  | 62,6                      | 58,1 | 34,2    | 25,3 | 6,4  | 20,8 | 18,9     | 8,5  | 1,1           | 1,2  | 0,6    | 0,3  | 100,0 | 100,0 |
| Elettrotecnica  | 27,9                | 14,0 | 66,6        | 12,3 | 1,2            | 1,3  | 43,5                      | 51,8 | 14,8    | 13,5 | 9,9  | 22,9 | 17,0     | 42,0 | 1,0           | 0,9  | 2,3    | 4,4  | 100,0 | 100,0 |
| Strumenti di precisione                                 | 19,7                | 18,9 | 47,7        | 34,5 | 0,8            | 1,3  | 31,3                      | 28,0 | 9,2     | 7,3  | 6,0  | 8,9  | 14,3     | 13,0 | 3,0           | 2,1  | 0,7    | 0,8  | 100,0 | 100,0 |
| Mezzi di trasporto                                      | 17,1                | 11,8 | 33,1        | 30,0 | 5,9            | 6,7  | 36,4                      | 33,6 | 7,8     | 11,0 | 0,7  | 2,0  | 25,7     | 5,0  | 1,8           | 1,4  | 3,1    | 3,2  | 100,0 | 100,0 |
| Autoveicoli   | 25,5                | 16,1 | 15,7        | 14,1 | 3,5            | 4,0  | 53,0                      | 49,0 | 9,1     | 13,4 | 0,2  | 1,0  | 42,9     | 7,1  | 0,2           | 0,2  | 0,9    | 2,4  | 100,0 | 100,0 |
| Altri mezzi di trasporto                                | 8,7                 | 7,8  | 50,5        | 44,7 | 8,4            | 9,3  | 19,8                      | 19,3 | 6,4     | 8,8  | 1,3  | 2,9  | 8,5      | 6,5  | 3,3           | 2,6  | 5,2    | 3,8  | 100,0 | 100,0 |
| Mobili  | 57,8                | 24,8 | 6,3         | 3,3  | 4,2            | 3,6  | 24,5                      | 51,9 | 7,8     | 9,3  | 5,1  | 26,7 | 0,4      | 0,8  | 0,7           | 0,8  | 5,8    | 5,6  | 100,0 | 100,0 |
| ALTRI PRODOTTI  | 15,1                | 17,3 | 34,6        | 22,4 | 2,1            | 1,6  | 38,5                      | 41,3 | 10,2    | 9,8  | 14,7 | 21,6 | 7,5      | 5,1  | 4,8           | 3,0  | 1,9    | 1,9  | 100,0 | 100,0 |
| TOTALE miliardi di euro/ecu                             | 26,8                | 23,8 | 20,8        | 14,1 | 5,9            | 6,2  | 30,2                      | 36,4 | 10,2    | 10,9 | 5,7  | 11,5 | 9,1      | 6,7  | 4,6           | 4,6  | 8,4    | 7,8  | 100,0 | 100,0 |

(\*) I dati del 1997 si riferiscono al commercio estero dell'UE a 15, mentre quelli del 2004 al commercio estero dell'UE a 25.

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

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

Tavola 2.13

## **L'INDUSTRIA EUROPEA TRA DECLINO E RICERCA DI NUOVI EQUILIBRI COMPETITIVI**

*Stefano Menghinello ed Emanuela Trinca<sup>7</sup>*

### **1. Introduzione**

*Il modesto profilo di crescita e la contenuta espansione sui mercati esteri registrati dall'Unione Europea nella prima parte del decennio corrente segnalano la presenza di sostanziali problemi di competitività per l'industria europea. In particolare, il crescente divario di competitività rispetto agli altri paesi industriali riflette, tra gli altri fattori, la ridotta propensione all'innovazione e i contenuti investimenti in ricerca e sviluppo delle imprese europee. D'altro canto i nuovi paesi industriali esercitano notevoli pressioni competitive sulle industrie europee, contraddistinte da più elevati costi del lavoro.*

*In un contesto di rapida riconfigurazione su scala mondiale delle filiere produttive, l'industria europea si trova quindi a dover ridefinire il proprio ruolo nella divisione internazionale del lavoro, ricercando nuovi equilibri competitivi che le consentano di rispondere efficacemente alle pressioni esercitate sia dai paesi più industrializzati sia dalle economie emergenti. Il processo di ristrutturazione e rinnovamento che si prospetta per l'industria europea avrà probabilmente conseguenze molto pesanti per le industrie nazionali meno competitive, sia in termini di perdita di quote di mercato che di tenuta dell'occupazione. Nondimeno richiederà una radicale e continua verifica degli assetti organizzativi delle industrie nazionali più competitive, quali ad esempio l'industria elettronica irlandese (Gorg e Ruane, 1999), le industrie farmaceutiche tedesche e inglesi (Lane e Probert, 2003), la meccanica strumentale italiana, nonché i settori tradizionali del Made in Italy. Il recente allargamento dell'Unione ai nuovi paesi membri porterà inoltre una ridefinizione geografica delle filiere produttive delle industrie europee, con rilevanti conseguenze in termini di localizzazione degli impianti e quindi di distribuzione dell'occupazione dell'industria nell'Unione Europea a venticinque paesi (Fertig, 2003).*

*La complessa natura del processo evolutivo in atto nell'industria europea non consente semplici previsioni. E' tuttavia auspicabile che il completamento del mercato interno europeo determini un rafforzamento dei fattori reali nella competizione tra imprese, quali l'efficienza produttiva e la capacità d'innovazione, favorendo la ridefinizione delle filiere produttive, nonché degli assetti proprietari delle industrie non più a livello nazionale ma su scala europea. Questo processo potrebbe portare alla creazione di un'industria europea più snella, efficiente e competitiva anche nei confronti dei mercati extra europei. La disponibilità per il periodo 1998-2002 di statistiche sui conti economici delle imprese a livello di Unione Europea a venticinque paesi consente di delineare il quadro strutturale dell'industria manifatturiera europea, nonché di compiere alcune analisi esplorative sui profili di performance delle diverse industrie nazionali. I risultati sembrano fornire alcune indicazioni sulle possibili*

---

<sup>7</sup>Istat - Direzione centrale delle statistiche economiche strutturali, Roma. Questo studio rappresenta una sintesi, rivista ed ampliata, dell'analisi sulla struttura e sulla performance del sistema produttivo europeo inclusa nel secondo capitolo del Rapporto annuale Istat, maggio 2005.

*dinamiche evolutive dell'industria manifatturiera europea nonché sul posizionamento competitivo dei principali settori dell'industria italiana.*

## **2. Struttura e performance dell'industria manifatturiera europea**

*Il completamento del mercato interno europeo e, più recentemente, l'allargamento dell'Unione Europea ai nuovi paesi membri concorrono a definire la più grande area regionale di libero scambio e, soprattutto, stimolano la creazione di un sistema produttivo ampio ed integrato. In questo contesto, l'industria manifatturiera rappresenta, nonostante l'elevato grado di terziarizzazione raggiunto dall'economia europea (quasi il 73 per cento delle imprese e oltre il 56 per cento degli addetti risultano attivi nei servizi) un importante comparto di attività economica: 2,1 milioni di imprese, oltre 32,6 milioni di addetti e un valore aggiunto superiore a 1.500 miliardi di euro.*

*La struttura dell'industria manifatturiera europea (Tavola 1) si contraddistingue per il notevole peso delle industrie metal-meccaniche (oltre il 25 per cento delle imprese e degli addetti e quasi il 24 per cento del valore aggiunto), mentre le industrie tradizionali (tessile e abbigliamento, concia e calzature, legno, mobili e altri prodotti dell'industria manifatturiera), pur includendo un'elevata quota di imprese (quasi il 32 per cento), presentano una incidenza più limitata in termini di attività economiche (18 per cento degli addetti e 10,4 per cento del valore aggiunto). Nella fabbricazione di macchine e apparecchi elettrici è attivo un numero limitato di imprese (9,5 per cento) ma con un peso significativo in termini di addetti (11,7 per cento) e di valore aggiunto (11,8 per cento). Altre industrie rilevanti per la manifattura europea sono l'alimentare (12,1 per cento degli addetti e 11,7 per cento del valore aggiunto), la fabbricazione di mezzi di trasporto (9,2 per cento degli addetti e 11 per cento del valore aggiunto) e la chimica (5,6 per cento degli addetti e 10,9 per cento del valore aggiunto).*

### Struttura e concentrazione dell'industria manifatturiera europea (UE25)- anno 2002

| Sottosezioni  | Struttura    |              |                 |                                | Concentrazione              |               |                             |   |
|---|--------------|--------------|-----------------|--------------------------------|-----------------------------|---------------|-----------------------------|---|
|   | Comp.%       |              | Valore aggiunto | Dimensione media delle imprese | Economica                   |               | Geografica                  |   |
|   | Imprese      | Addetti      |                 |                                | Rapporto di concentraz. (1) | Herfindal (2) | Rapporto di concentraz. (3) | Primi tre paesi per concentrazione geografica |
| Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco                     | 12,4         | 12,1         | 11,7            | 15,1                           | 27,1                        | 2,3           | 54,6                        | Germania, Regno Unito e Francia               |
| Industrie tessili e dell'abbigliamento                                | 9,6          | 6,9          | 3,7             | 11,1                           | 8,1                         | 1,1           | 60,0                        | Italia, Germania e Francia                    |
| Industrie conciarie, fabbr. prodotti in cuoio, pelle e similari       | 2,2          | 1,7          | 0,9             | 11,5                           | 6,5                         | 4,4           | 68,9                        | Italia, Francia e Spagna                      |
| Industria del legno e dei prodotti in legno                           | 9,0          | 3,7          | 2,1             | 6,3                            | 5,1                         | 2,1           | 45,9                        | Germania, Italia e Regno Unito                |
| Fabbr. pasta-carta, carta e prod. di carta; stampa ed editoria        | 10,3         | 8,0          | 9,2             | 12,0                           | 19,9                        | 3,0           | 54,8                        | Regno Unito, Germania e Francia               |
| Fabbr. coke e raffinerie di petrolio                                  | 0,1          | 0,5          | 1,9             | 141,6                          | 55,5                        | 99,9          | 46,4                        | Regno Unito, Germania e Polonia               |
| Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali | 1,4          | 5,6          | 10,9            | 62,3                           | 42,6                        | 7,4           | 53,8                        | Germania, Francia e Regno Unito               |
| Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche                | 2,9          | 5,1          | 4,8             | 27,3                           | 19,5                        | 4,2           | 58,9                        | Germania, Francia e Regno Unito               |
| Fabbr. di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi      | 4,1          | 4,3          | 4,4             | 16,1                           | 19,6                        | 4,2           | 53,3                        | Germania, Italia e Spagna                     |
| Produzione di metallo e fabbricazione di prodotti in metallo          | 18,2         | 14,7         | 12,8            | 12,4                           | 16,9                        | 1,4           | 57,5                        | Germania, Italia e Francia                    |
| Fabbr. mecc. ed appar. mecc., install., montag., riparaz. e manutenz. | 7,5          | 10,9         | 11,0            | 22,5                           | 24,3                        | 2,2           | 65,5                        | Germania, Italia e Regno Unito                |
| Fabbr. macchine elettriche e apparecchiature elettriche ed ottiche    | 9,5          | 11,7         | 11,8            | 19,1                           | 38,7                        | 3,5           | 60,7                        | Germania, Francia e Regno Unito               |
| Fabbricazione di mezzi di trasporto                                   | 1,9          | 9,2          | 11,0            | 76,0                           | 72,6                        | 13,2          | 39,0                        | Germania, Francia e Regno Unito               |
| Altre industrie manifatturiere  | 11,0         | 5,8          | 3,8             | 8,1                            | (4)                         | (4)           | 55,3                        | Germania, Regno Unito, Italia                 |
| <b>Totale</b>   | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b>    | <b>15,4</b>                    | <b>30,9</b>                 | <b>0,4</b>    | <b>55,5</b>                 | Germania, Regno Unito e Francia               |

(1) Quota % sul valore aggiunto dell'UE25 delle imprese con 1.000 addetti ed oltre, dati 2001

(2) Valori dell'indice calcolati sulla base della distribuzione delle imprese e del valore aggiunto dell'UE25 per classi di addetti (otto classi) e moltiplicati per 10.000, dati 2001

(3) Quota % sul valore aggiunto dell'UE25 dei primi tre paesi

(4) Per questa sezione non è stato possibile calcolare l'indicatore per problemi di incompletezza dei dati dell'aggregato UE25 per classi di addetti

Fonte: Eurostat, Structural Business Statistics, NewCronos

Tavola 1

*Significative differenze si riscontrano tra le industrie europee in termini di concentrazione geografica ed economica. Tra le industrie che presentano elevati livelli di concentrazione economica, si riscontrano le industrie dei mezzi di trasporto, le raffinerie di petrolio, della chimica e la fabbricazione di macchine e apparecchiature elettriche. Queste industrie si caratterizzano inoltre, con la sola eccezione della fabbricazione di macchine e apparecchiature elettriche, per una relativa dispersione geografica. Diversamente le industrie tradizionali (tessile e abbigliamento, conciarie, legno e prodotti in legno) presentano un'elevata frammentazione di mercato. Inoltre, le industrie tessili e dell'abbigliamento, della concia e delle calzature si contraddistinguono per significativi livelli di concentrazione geografica delle attività produttive. In particolare, quasi il 70 per cento del valore aggiunto dell'industria europea della concia, della fabbricazione di prodotti in cuoio e calzature si concentra in Italia, Francia e Spagna, mentre il 60 per cento del valore aggiunto dell'industria europea del tessile e dell'abbigliamento è realizzato in Italia, Germania e Francia. Un significativo grado di concentrazione geografica delle attività economiche si riscontra inoltre per la fabbricazione di macchine e apparecchi meccanici (65,6 per cento del valore aggiunto è realizzato in tre paesi), cui si associa un contenuto livello di concentrazione economica.*



*Sostanziali divergenze tra le industrie europee emergono inoltre in termini di crescita e di performance (Tavola 2) .*

### Crescita e performance delle industrie europee (UE25) - anno 2002

(Valori in migliaia di euro)

| Industrie   | Valore aggiunto per addetto | Costo del lavoro per dipendente | Investimenti per addetto | Margine operativo lordo in % del valore aggiunto | Crescita media annua nel periodo 1998-2002 (1) |
|---|-----------------------------|---------------------------------|--------------------------|--|--|
| Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco                     | 44,5                        | 27,1                            | 7,7                      | 43,4   | 0,7  |
| Industrie tessili e dell'abbigliamento                                | 24,4                        | 19,1                            | 2,8                      | 29,8   | -3,5   |
| Industrie conciarie, fabbr. prodotti in cuoio, pelle e similari       | 23,7                        | 17,4                            | 2,6                      | 34,0   | -3,5   |
| Industria del legno e dei prodotti in legno                           | 26,8                        | 21,2                            | 4,5                      | 34,0   | -0,1   |
| Fabbr. pasta-carta, carta e prod.di carta; stampa ed editoria         | 53,1                        | 35,6                            | 7,2                      | 37,8   | -1,1   |
| Fabbr. coke, raffinerie di petrolio, trattam. combustibili nucleari   | 170,9                       | 60,7                            | 31,2                     | 64,6   | 4,6  |
| Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali | 90,8                        | 48,6                            | 15,6                     | 47,0   | 1,1  |
| Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche                | 43,7                        | 30,8                            | 6,8                      | 32,2   | -0,1   |
| Fabbr. di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi      | 47,2                        | 30,7                            | 8,2                      | 38,8   | -0,2   |
| Produzione di metallo e fabbricazione di prodotti in metallo          | 40,3                        | 31,0                            | 5,1                      | 29,1   | 0,2  |
| Fabbr.macc. ed appar.mecc., install., montag., riparaz. e manutenz.   | 46,6                        | 36,5                            | 4,2                      | 24,8   | -0,8   |
| Fabbr. macchine elettriche e apparecchiature elettriche ed ottiche    | 46,6                        | 38,1                            | 6,1                      | 22,3   | 0,8  |
| Fabbricazione di mezzi di trasporto                                   | 55,3                        | 42,5                            | 11,9                     | 24,0   | 0,3  |
| Altre industrie manifatturiere  | 30,0                        | 23,9                            | 3,8                      | 30,5   | -1,3   |
| <b>Totale</b>   | <b>46,1</b>                 | <b>32,9</b>                     | <b>6,9</b>               | <b>33,2</b>                                      | <b>-</b>                                       |

(1) Differenziali di crescita reale delle industrie rispetto al complesso della manifattura, calcolati sul valore aggiunto espresso a prezzi costanti

Fonte: Eurostat, Structural Business Statistics, NewCronos

Tavola 2

*Le raffinerie di petrolio, l'industria chimica e quella alimentare si contraddistinguono, pur in presenza (nei primi due casi) di elevati costi del lavoro, per rilevanti margini di redditività e ampi differenziali positivi di crescita rispetto agli altri settori della manifattura. Anche la fabbricazione di macchine e apparecchiature elettriche, ed in misura più contenuta la fabbricazione di mezzi di trasporto e la produzione di metallo e fabbricazione di prodotti in metallo presentano differenziali positivi rispetto alla crescita media della manifattura europea, tuttavia queste industrie si caratterizzano anche per contenuti margini di redditività.*

*Diversamente le industrie tradizionali e, in misura più attenuata la fabbricazione di macchine e apparecchi meccanici conseguono ampi differenziali di crescita negativi che sottolineano il progressivo ridimensionamento nonché il potenziale declino di questi settori. Mentre i contenuti costi del lavoro consentono ai settori tradizionali di ottenere margini di redditività di poco inferiori alla media europea, la fabbricazione di macchine e apparecchi meccanici si contraddistingue inoltre per una redditività piuttosto modesta. In termini del tutto generali, la redditività e la crescita delle industrie risultano positivamente correlate con la concentrazione economica, mentre una relazione negativa si evidenzia rispetto alla concentrazione geografica.*

*La manifattura italiana ha un peso significativo nell'ambito dell'industria europea (26 per cento delle imprese, 14,6 per cento degli addetti e 13,5 per cento del valore aggiunto) e conferma la propria vocazione nei settori tradizionali e della meccanica specializzata (Tavola 3).*

### Struttura e performance dell'industria manifatturiera italiana - anno 2002

| Sottosezioni  | Dimensione media delle imprese | Incidenza % sul totale UE25 |             |                 | Differenziali di performance in % rispetto ai valori medi dell'UE25 |                                 |                          |  |
|---|--------------------------------|-----------------------------|-------------|-----------------|---|---------------------------------|--------------------------|--|
|   |                                | Imprese                     | Addetti     | Valore aggiunto | Valore aggiunto per addetto   | Costo del lavoro per dipendente | Investimenti per addetto | Margine operativo lordo in % del valore aggiunto |
| Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco                     | 6,4                            | 26,7                        | 11,3        | 10,9            | -4,2  | 9,5                             | 11,3                     | 13,3   |
| Industrie tessili e dell'abbigliamento                                | 8,0                            | 36,0                        | 25,7        | 33,4            | 29,7  | 19,7                            | 42,0                     | 37,6   |
| Industrie conciarie, fabbr. prodotti in cuoio, pelle e similari       | 8,7                            | 48,1                        | 36,4        | 46,3            | 27,2  | 26,6                            | 59,0                     | 15,9   |
| Industria del legno e dei prodotti in legno                           | 3,7                            | 25,4                        | 15,0        | 15,2            | 1,5   | 3,7                             | 33,8                     | 44,5   |
| Fabbr. pasta-carta, carta e prod.di carta; stampa ed editoria         | 7,9                            | 14,8                        | 9,7         | 9,7             | 0,2   | -4,2                            | 25,3                     | 25,9   |
| Fabbr. coke, raffinerie di petrolio, trattam. combustibili nucleari   | 39,9                           | 38,3                        | 10,7        | 7,6             | -29,4   | -8,4                            | 2,5                      | -14,3  |
| Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali | 33,2                           | 21,4                        | 11,5        | 9,7             | -15,5   | -6,7                            | -16,1                    | -8,1   |
| Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche                | 15,9                           | 21,3                        | 12,4        | 13,4            | 7,4   | -2,8                            | 36,6                     | 31,9   |
| Fabbr. di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi      | 9,2                            | 31,1                        | 17,7        | 18,6            | 4,8   | -2,1                            | 32,1                     | 25,4   |
| Produzione di metallo e fabbricazione di prodotti in metallo          | 8,1                            | 26,3                        | 17,2        | 16,9            | -1,7  | -9,1                            | 50,5                     | 44,1   |
| Fabbr.macc. ed appar.mecc., install., montag., riparaz. e manutenz.   | 13,7                           | 27,4                        | 16,7        | 17,3            | 3,4   | -8,0                            | 54,8                     | 52,2   |
| Fabbr. macchine elettriche e apparecchiature elettriche ed ottiche    | 8,5                            | 26,4                        | 11,8        | 10,8            | -8,9  | -14,5                           | -3,4                     | 59,9   |
| Fabbricazione di mezzi di trasporto                                   | 40,3                           | 16,5                        | 8,8         | 6,5             | -25,5   | -19,7                           | -24,9                    | -16,1  |
| Altre industrie manifatturiere  | 5,9                            | 22,5                        | 16,6        | 17,7            | 6,8   | 1,4                             | 30,2                     | 39,5   |
| <b>Totale</b>   | <b>8,7</b>                     | <b>26,0</b>                 | <b>14,6</b> | <b>13,5</b>     | <b>-8,0</b>   | <b>-8,9</b>                     | <b>6,4</b>               | <b>24,7</b>                                      |

Fonte: Eurostat, Structural Business Statistics, NewCronos

Tavola 3

*Le imprese italiane risultano più piccole della media europea, sia nel complesso che rispetto ai valori medi delle singole industrie. Di conseguenza si conferma il carattere strutturale del nanismo dimensionale dell'industria italiana. Per quanto riguarda la performance, l'industria italiana presenta nel suo complesso livelli di produttività, ma anche di costo del lavoro inferiori alla media dell'area UE25, diversamente l'intensità degli investimenti e soprattutto la redditività<sup>8</sup> risultano superiori alla media europea. Sostanziali differenze si rilevano inoltre a livello di singole industrie. Le industrie italiane di tipo tradizionale si caratterizzano per livelli di produttività del lavoro significativamente superiori alla media europea, cui si associa tuttavia un costo del lavoro relativamente più elevato. Queste industrie presentano inoltre una maggiore propensione agli investimenti e più elevati livelli di redditività. Per quanto riguarda la fabbricazione di macchine e apparecchi meccanici, la combinazione di livelli di produttività superiori alla media e costi del lavoro particolarmente contenuti, determinano livelli di redditività particolarmente sostenuti.*

*Diversamente, nei settori caratterizzati dal ruolo dominante della grande impresa, quali la chimica e i mezzi di trasporto, le industrie italiane, pur presentando*

<sup>8</sup> Questi risultati dipendono, almeno in parte, dalla diffusione in Italia delle imprese di piccole dimensioni, con forte incidenza dei lavoratori indipendenti, che determina una peculiare distribuzione del reddito tra lavoro dipendente ed indipendente e, dunque, effetti di ampliamento del margine operativo lordo.

costi del lavoro inferiori alla media europea, si caratterizzano per bassi livelli di produttività e ampi differenziali negativi in termini di redditività. In posizione intermedia si collocano le industrie italiane dell'alimentare e della fabbricazione di macchine ed apparecchi elettrici. Queste industrie, pur presentando livelli di produttività inferiori alla media europea presentano risultati positivi in termini di intensità degli investimenti e di redditività.

### **3. Performance, competitività e crescita delle industrie nazionali**

Nell'ambito del quadro generale delineato per le industrie europee, sostanziali differenze si riscontrano nei livelli e nelle dinamiche di performance delle singole industrie nazionali. A questo proposito è interessante notare come al 2002 i differenziali di produttività del lavoro tra industrie nazionali dell'UE25 risultano principalmente determinati (come atteso) dall'appartenenza a settori diversi (oltre il 40 per cento), mentre l'effetto paese contribuisce solo per il 16,3 per cento alla variabilità complessiva dell'indicatore considerato<sup>9</sup>. Ne consegue che oltre il 43 per cento dei differenziali di produttività è riconducibile a fattori specifici delle singole industrie nazionali. Quest'ultimo risultato tende inoltre a rafforzarsi considerando i soli paesi dell'UE15, con una quota pari al 46,5 per cento. L'analisi dei differenziali di competitività, misurati in termini di costo del lavoro per unità di prodotto, conferma la rilevanza dei fattori specifici a livello di industria nazionale nel determinarne la performance complessiva. Data la presenza di significative differenze nel costo del lavoro tra i paesi UE25, il contributo dell'effetto paese aumenta al 36,7 per cento, mentre l'effetto settore si riduce al 34,3 per cento. Le specifiche caratteristiche delle singole industrie nazionali rappresentano comunque una quota prossima al 30 per cento dei differenziali di competitività. Questo ultimo effetto si rafforza nell'area UE15 (35 per cento), in relazione alle più contenute differenze tra paesi nel costo del lavoro. Questi risultati preliminari confermano che la performance delle industrie nazionali sia la risultante di più fattori: settore (evoluzione della domanda finale, caratteristiche tecnologiche), paese (infrastrutture, livello di industrializzazione, dotazione di servizi, dimensione media delle imprese, ecc) e peculiari caratteristiche delle singole industrie nazionali (capacità di innovazione, livello tecnologico, dimensione media delle imprese).

Un quadro di sintesi sulla crescita e sulla competitività della manifattura europea può essere realizzato classificando le industrie nazionali secondo profili omogenei di performance. Nell'ambito dell'UE25 sono state considerate 193 industrie nazionali<sup>10</sup>, definite dall'incrocio tra paese e settore di attività economica (due lettere – sottosezioni

---

<sup>9</sup> La decomposizione della variabilità tra industrie nazionali degli indicatori considerati è stata realizzata con il metodo ANOVA parametrico a due fattori. Questa semplice metodologia statistica consente di ripartire la variabilità complessiva degli indicatori in un effetto paese, un effetto settore più un effetto residuale. Questo ultimo effetto, relativo alla componente di variabilità non spiegata, può essere posto in relazione, in termini del tutto generali, ai peculiari fattori che caratterizzano la competitività delle singole industrie nazionali.

<sup>10</sup> Nell'ambito delle 350 industrie nazionali, definite dalla combinazione delle sottosezioni della classificazione NACE con i singoli paesi membri dell'UE25, sono state escluse quelle che presentavano dati incompleti o che risultavano di importanza residuale (contributo al valore aggiunto della relativa industria europea inferiore allo 0,5 per cento). Le 193 industrie nazionali considerate rappresentano oltre il 95 per cento del industria manifatturiera europea, sia in termini di addetti che di valore aggiunto.

- della classificazione NACE). In relazione al limitato numero di variabili disponibili in modo completo per ogni industria nazionale, è stato possibile costruire alcuni indicatori economici, di tipo sia statico sia dinamico<sup>11</sup>. In particolare, la produttività apparente del lavoro è assunta come proxy dell'efficienza tecnica dei processi produttivi, mentre il costo del lavoro per unità di prodotto è impiegato come misura della competitività delle produzioni in termini di costo. La classificazione delle 193 industrie nazionali in raggruppamenti caratterizzati da comuni profili di performance è stata realizzata applicando lo strumento della cluster analysis (metodo non gerarchico delle k-medie)<sup>12</sup>. Inoltre, considerata la presenza di ampi differenziali di produttività tra paesi nell'ambito di una stessa industria, le 193 industrie nazionali sono state preliminarmente suddivise in quattro sotto-insiemi (industrie a elevata, medio-alta, medio-bassa e bassa produttività)<sup>13</sup>. Nonostante l'individuazione dei profili di performance delle industrie nazionali sia stata realizzata in modo indipendente nell'ambito di ciascuno dei quattro sotto-insiemi di industrie, risulta interessante compiere alcuni confronti di tipo trasversale in relazione ad alcuni indicatori particolarmente significativi per l'analisi della performance, quali il costo del lavoro per unità di prodotto e la dinamica della produttività. E' inoltre opportuno ricordare, ai fini di una corretta interpretazione dei risultati, che il metodo della cluster analysis ha carattere essenzialmente esplorativo, il che lo rende particolarmente idoneo, come sostiene Everitt (1993), a proporre piuttosto che a testare ipotesi.

Le 52 industrie nazionali ad elevata produttività ( pari al 10 per cento circa delle imprese e a quasi il 12 per cento degli addetti totali dell'industria europea) risultano prevalentemente concentrate, con la significativa eccezione dell'Italia, nelle economie più industrializzate e si contraddistinguono al loro interno per tre distinti profili di performance (Tavola 4). Il primo raggruppamento (A1) comprende 7 industrie nazionali che risultano molto competitive e fortemente dinamiche: tra queste ricordiamo le industrie irlandesi della chimica e della fabbricazione di macchine ed apparecchi elettrici e l'industria finlandese di macchine e di apparecchi elettrici. In particolare, queste industrie si contraddistinguono per livelli di produttività e intensità degli investimenti molto elevati, mentre un costo del lavoro di poco superiore alla media consente di ottenere notevoli risultati in termini di competitività delle produzioni. Molto positiva è anche la performance in termini dinamici, sia per la crescita occupazionale che per i cospicui miglioramenti della produttività del lavoro.

---

<sup>11</sup> Gli indicatori statici, relativi all'anno 2002, includono la produttività apparente del lavoro, il costo del lavoro per dipendente, gli investimenti fissi lordi per dipendente e il costo del lavoro per unità di prodotto. Quelli dinamici, relativi al periodo 1998-2002, comprendono i tassi medi annui di crescita dell'occupazione e della produttività del lavoro.

<sup>12</sup> Al fine di confrontare industrie nazionali appartenenti a settori diversi, gli indicatori sono stati espressi in termini relativi, utilizzando come riferimento i valori medi di settore per l'aggregato UE25. In particolare, nel caso di grandezze in livello (produttività, costo del lavoro per unità di prodotto, ecc.) l'indicatore relativo è espresso come incidenza sui valori medi del settore europeo, mentre nel caso di variazioni si considerano gli scarti assoluti dalla variazione media del settore europeo.

<sup>13</sup> Sulla base dei livelli di produttività apparente del lavoro al 2002, sono state individuate 52 industrie nazionali ad elevata produttività (presentano livelli di produttività superiori di almeno il 30 per cento rispetto ai valori medi delle relative industrie europee), 62 industrie a medio alta produttività (differenziali positivi di produttività inferiori al 30 per cento), 36 industrie a medio bassa produttività (differenziali negativi di produttività inferiori al 30 per cento) e 43 industrie a bassa produttività (differenziali negativi di produttività superiori al 30 per cento).

Performance e crescita delle industrie nazionali dell'UE25- anni 1998-2002

| Reggrup-<br>pamento                        | Profilo sintetico delle<br>industrie nazionali     | Composizione raggruppamenti |                          |   |                          | Indicatori statici (1)                  |                            |                                   |             | Indicatori dinamici<br>(2)  |                      |                                       |  |
|--|--|-----------------------------|--------------------------|---|--------------------------|---|----------------------------|-----------------------------------|-------------|-----------------------------|----------------------|---------------------------------------|--|
|  |  | Imprese                     |                          | Addetti                                 |                          | Costo del<br>lavoro                     |                            | Costo per<br>unità di<br>prodotto |             | Investimenti<br>per addetto | Accidenti<br>(var.%) | Produttività<br>del lavoro<br>(var.%) |  |
|  |  | Numero<br>di<br>industrie   | Comp.<br>% sul<br>totale | Comp.<br>% sul<br>raggr. di<br>industr. | Comp.<br>% sul<br>totale | Comp.<br>% sul<br>raggr. di<br>industr. | Produttività<br>del lavoro | Costo lavoro                      |             |                             |                      |                                       |  |
| A1   | Molto competitive e<br>fortemente dinamiche        | 7                           | 0,2                      | 2,2                                     | 0,8                      | 7,1                                     | 3,1                        | 0,1                               | -2,4        | 1,4                         | 2,6                  | 14,7                                  | Alim.(IE), Legno(IE), Carta ed edit.(IE), Raffi di petr.(ES), Chim.(IE), Macch.e<br>Tess.e abb.(BE,DK), Conc.e calz.(AT), Legno(BE,FI,SE), Carta ed edit.(AT),<br>Raffi di petr.(NL), Min.non met.(BE,DK,NL), Mob.e altr.prod.manif.(BE,DK,NL)   |
| A2   | Competitive e<br>dinamiche                         | 12                          | 1,7                      | 16,3                                    | 1,2                      | 10,1                                    | 0,7                        | 1,2                               | -0,1        | 2,0                         | -1,0                 | 2,0                                   | Alim.(UK), Tess.e abb.(AT,DE,FI,FR,SE,UK), Conc.e calz.(BE,DE,FI,NL,UK),<br>Legno(AT,DE,DK,FR,NL,UK), Carta ed edit.(FI,SE), Raffi di petr.(BE),<br>Chim.(BE,SE), Gom.e plast.(BE,DK,NL), Mete prod. in met.(AT,NL), Macch.e<br>appar.eletr.(BE), Mezzi di trasp.(AT), Mob.e altr.prod.manif.(DE,UK) |
| A3   | Competitive e poco<br>dinamiche                    | 33                          | 8,5                      | 81,6                                    | 9,7                      | 82,8                                    | 0,6                        | 1,0                               | -0,2        | 0,1                         | -0,2                 | 0,9                                   | Alim.(UK), Tess.e abb.(AT,DE,FI,FR,SE,UK), Conc.e calz.(BE,DE,FI,NL,UK),<br>Legno(AT,DE,DK,FR,NL,UK), Carta ed edit.(FI,SE), Raffi di petr.(BE),<br>Chim.(BE,SE), Gom.e plast.(BE,DK,NL), Mete prod. in met.(AT,NL), Macch.e<br>appar.eletr.(BE), Mezzi di trasp.(AT), Mob.e altr.prod.manif.(DE,UK) |
| <b>Totale</b>                              |  | <b>52</b>                   | <b>10,4</b>              | <b>100</b>                              | <b>11,7</b>              | <b>100</b>                              | <b>1,0</b>                 | <b>0,9</b>                        | <b>-0,5</b> | <b>0,7</b>                  | <b>0,0</b>           | <b>3,0</b>                            |  |
| <b>Industrie ad elevata produttività</b>   |  |                             |                          |   |                          |   |                            |                                   |             |                             |                      |                                       |  |
| B1   | Competitive e<br>dinamiche                         | 23                          | 15,7                     | 45,7                                    | 12,2                     | 26,2                                    | 0,2                        | 0,3                               | -0,2        | 0,5                         | 1,5                  | 0,8                                   | Alim.(BE), Tess.e abb.(IT), Conc.e calz.(IT), Carta ed edit.(BE), Chim.(DK,NL),<br>Gom.e plast.(AT,FI,IT), Min.non met.(ES,FI,IE,IT), Met.e prod. in met.(BE,FI),<br>Macch.e appar.mecc.(AT,BE,IT), Macch.e appar.eletr.(AT,DK), Mezzi di<br>trasp.(FR), Mob.e altr.prod.manif.(FI,IT)               |
| B2   | Molto competitive e<br>molto dinamiche             | 9                           | 5,1                      | 14,9                                    | 6,5                      | 14,0                                    | 0,1                        | 0,0                               | -0,6        | -0,5                        | -2,3                 | 2,8                                   | Tess.e abb.(IE), Carta ed edit.(UK), Raffi di petr.(PL), Gom.e plast.(IE,UK), Min.non<br>met.(UK), Mete prod.in met.(SE,UK), Mezzi di trasp.(UK)   |
| B3   | Problemi di<br>competitività e scatto<br>dinamismo | 30                          | 13,5                     | 39,4                                    | 27,7                     | 59,8                                    | 0,1                        | 0,5                               | 0,3         | -0,1                        | -0,3                 | 0,1                                   | Alim.(AT,DK,FI,SE), Carta ed edit.(NL), Raffi di petr.(DE), Chim.(UK), Gom.e<br>plast.(DE,FR,SE), Min.non met.(AT,DE,DK,FR,SE), Met.e prod.in met.(DE,DK),<br>Macch.e appar.mecc.(DE,DK,FI,NL,SE,UK), Macch.e<br>appar.eletr.(DE,FR,NL,UK), Mezzi di trasp.(BE,DE), Mob.e altr.prod.manif.(FR)       |
| <b>Totale</b>                              |  | <b>62</b>                   | <b>34,3</b>              | <b>100</b>                              | <b>46,4</b>              | <b>100</b>                              | <b>0,1</b>                 | <b>0,3</b>                        | <b>0,0</b>  | <b>0,1</b>                  | <b>0,0</b>           | <b>0,8</b>                            |  |
| <b>Industrie a medio-alta produttività</b> |  |                             |                          |   |                          |   |                            |                                   |             |                             |                      |                                       |  |
| C1   | Competitive e<br>dinamiche                         | 20                          | 24,0                     | 62,7                                    | 14,3                     | 48,3                                    | -0,3                       | -0,4                              | -0,2        | 0,0                         | 2,0                  | 1,1                                   | Alim.(ES), Tess.e abb.(ES), Legno (ES,IT), Carta ed edit.(ES,IT), Raffi di<br>petr.(FI,PT,UK), Chim.(ES,FI), Gom.e plast.(ES,IT), Met.e prod.in met.(ES,IT),<br>Macch.e appar.mecc.(ES), Macch.e appar.eletr.(ES,IT), Mezzi di trasp.(ES,FI),<br>Mob.e altr.prod.manif.(ES)                          |
| C2   | Non competitive e<br>non dinamiche                 | 14                          | 14,0                     | 36,5                                    | 15,0                     | 50,6                                    | -0,3                       | 0,0                               | 0,5         | -0,5                        | -0,2                 | -2,3                                  | Alim.(DE,FR,IT), Conc.e calz.(ES), Carta ed edit.(DE,DK,FR), Chim.(AT,DE,FR,IT),<br>Mezzi di trasp.(IT,NL,SE)  |
| C3   | Forti problemi di<br>competitività                 | 2                           | 0,3                      | 0,8                                     | 0,3                      | 1,0                                     | -0,6                       | 0,6                               | 2,9         | -0,5                        | 9,4                  | -10,6                                 | Raffi di petr.(FR), Mob.e altr.prod.manif.(SE)   |
| <b>Totale</b>                              |  | <b>36</b>                   | <b>38,2</b>              | <b>100</b>                              | <b>29,7</b>              | <b>100</b>                              | <b>-0,3</b>                | <b>-0,2</b>                       | <b>0,3</b>  | <b>-0,2</b>                 | <b>1,6</b>           | <b>-0,9</b>                           |  |
| <b>Industrie a bassa produttività</b>      |  |                             |                          |   |                          |   |                            |                                   |             |                             |                      |                                       |  |
| D1   | Competitive e molto<br>dinamiche                   | 10                          | 2,9                      | 16,9                                    | 2,3                      | 18,6                                    | -1,3                       | -2,0                              | -0,5        | -1,0                        | 9,1                  | 11,3                                  | Alim.(HU), Conc.e calz.(SK), Legno (EE,HU,LV), Carta ed edit.(HU), Gom.e<br>plast.(HU), Met.e prod.in met.(HU), Macch.e appar.mecc.(HU), Macch.e<br>appar.eletr.(HU)   |
| D2   | Competitive e<br>dinamiche                         | 17                          | 3,7                      | 21,7                                    | 3,1                      | 25,7                                    | -0,9                       | -1,5                              | -0,5        | -0,4                        | -1,6                 | 3,7                                   | Alim.(PT), Tess.e abb.(PT), Conc.e calz.(PT), Legno (PT), Carta ed edit.(PT), Raffi di<br>petr.(HU), Chim.(HU,PT), Gom.e plast.(PT), Min.non met.(HU,PT), Met.e prod.in<br>met.(PT), Macch.e appar.mecc.(PT), Macch.e appar.eletr.(PT), Mezzi di<br>trasp.(HU,PT), Mob.e altr.prod.manif.(PT)        |
| D3   | Non competitive ma<br>dinamiche                    | 16                          | 10,5                     | 61,4                                    | 6,8                      | 55,7                                    | -1,1                       | -1,2                              | 2,0         | -1,1                        | -1,0                 | 4,3                                   | Tess.e abb.(HU,PL,S), Conc.e calz.(HU,PL), Legno (PL), Carta ed edit.(PL), Raffi d<br>petr.(IT,SE), Gom.e plast.(PL), Met.e prod.in met.(PL), Macch.e appar.mecc.(PL),<br>Macch.e appar.eletr.(PL,SE), Mezzi di trasp.(PL), Mob.e altr.prod.manif.(PL)   |
| <b>Totale</b>                              |  | <b>43</b>                   | <b>17,1</b>              | <b>100</b>                              | <b>12,2</b>              | <b>100</b>                              | <b>-1,1</b>                | <b>-1,5</b>                       | <b>0,4</b>  | <b>-0,8</b>                 | <b>1,1</b>           | <b>5,7</b>                            |  |

(1) Valori medi per raggruppamento, indicatori relativi standardizzati  
(2) Valori medi per raggruppamento, indicatori relativi non standardizzati  
Fonte: Eurostat, Structural Business Statistics, NewCronos

*Il secondo (A2) e il terzo (A3) raggruppamento includono le industrie nazionali che si contraddistinguono per la presenza di più contenuti differenziali positivi di competitività (connessi a livelli di produttività relativamente più contenuti e soprattutto a costi del lavoro particolarmente elevati). In particolare, il terzo raggruppamento, che include, tra le altre, l'industria alimentare inglese e le industrie tessili e dell'abbigliamento francesi e tedesche, si contraddistingue per una minore intensità degli investimenti fissi e per una più contenuta dinamica della produttività del lavoro. Queste industrie risulteranno nel medio periodo sempre più esposte alla concorrenza di altre industrie nazionali meno efficienti ma altrettanto competitive.*

*Le 62 industrie a medio-alta produttività (pari al 35 per cento delle imprese e a oltre il 46 per cento degli addetti) risultano anch'esse prevalentemente concentrate nelle economie più industrializzate<sup>14</sup> e si caratterizzano al loro interno per sostanziali differenze nei profili di performance. Le 23 industrie incluse nel primo raggruppamento (B1) risultano competitive e dinamiche. In particolare, queste industrie presentano elevati livelli di produttività e, nonostante il costo del lavoro sia superiore alla media, un buon livello di competitività delle produzioni; risultati positivi si registrano inoltre, in termini dinamici, sia per l'occupazione<sup>15</sup> che per la produttività. Questo raggruppamento include alcune delle principali industrie del Made in Italy (tessile e abbigliamento, concia e calzature, dei mobili e altri prodotti manifatturieri, macchine e apparecchi meccanici, ecc), nonché altre industrie nazionali quali l'industria francese dei mezzi di trasporto, l'industria alimentare belga e la fabbricazione di macchine e apparecchiature elettriche austriaca. Le nove industrie del secondo raggruppamento (B2) risultano molto competitive e molto dinamiche; presentano tuttavia risultati negativi in termini occupazionali. Sono incluse in questo raggruppamento, alcune industrie inglesi (carta, gomma, minerali non metalliferi, mezzi di trasporto e metalli e prodotti in metallo) nonché le industrie irlandesi del tessile e abbigliamento e l'industria svedese dei metalli e prodotti in metallo. Nonostante la presenza di differenziali positivi di produttività, le 30 industrie del terzo raggruppamento (B3) si caratterizzano per problemi di competitività determinati dalla combinazione di costi del lavoro elevati con livelli di produttività solo di poco superiori alla media. Questo raggruppamento comprende, tra gli altri, l'industria tedesca dei mezzi di trasporto, la chimica inglese e la fabbricazione di macchine e apparecchi meccanici nonché di macchine e apparecchi elettrici tedesche e inglesi. Le industrie nazionali di questo raggruppamento risultano pertanto esposte alla concorrenza di industrie meno efficienti ma più competitive dal lato dei costi. Inoltre, l'incremento nei livelli di produttività, associato ad una sfavorevole dinamica occupazionale, non è sufficiente ad aumentare in modo significativo l'efficienza delle produzioni.*

---

<sup>14</sup> Queste industrie includono una considerevole quota delle industrie dei paesi più avanzati (8 industrie per il Regno Unito, 7 per la Germania, 6 per Italia, Danimarca e Finlandia). In particolare, per l'Italia sono comprese le industrie del tessile ed abbigliamento, della concia e delle calzature, dei minerali non metalliferi, della gomma e della plastica, dei mobili ed altri prodotti dell'industria manifatturiera, nonché la fabbricazione di macchine ed apparecchi meccanici.

<sup>15</sup> Con particolare riguardo all'evoluzione dell'occupazione nelle industrie nazionali nel periodo 1998-2002, si ricorda che l'indicatore utilizzato nella *cluster analysis* è espresso in termini relativi (scarto assoluto rispetto alle variazioni medie dei settori aggregati a livello di UE25). Pertanto risultati positivi nella dinamica occupazione delle singole industrie nazionali sono da interpretarsi come ulteriore espansione dell'occupazione se il settore UE25 è in crescita o come contenimento della perdita occupazione se il settore UE25 è in sostanziale declino.

*Le 36 industrie a medio-bassa produttività ( che includono poco meno del 40 per cento delle imprese e quasi il 30 per cento degli addetti) comprendono tre raggruppamenti che si differenziano in modo sostanziale in termini di competitività delle produzioni ed evoluzione della produttività del lavoro. Il primo raggruppamento (C1), che include 20 industrie, presenta produzioni competitive, caratterizzate dalla combinazione di costi del lavoro particolarmente contenuti e di un limitato differenziale negativo nella produttività del lavoro, mentre si registrano risultati positivi nella dinamica dell'occupazione e della produttività del lavoro. Questo raggruppamento comprende, tra le altre, alcune industrie italiane (legno, carta, metalli, macchine e apparecchi elettrici) e spagnole (mezzi di trasporto, macchine e apparecchi meccanici ed elettrici, alimentari e tessile e abbigliamento). Diversamente, il secondo raggruppamento (C2), che include 14 industrie, presenta problemi di competitività e scarsa capacità di incrementare l'efficienza delle produzioni. In particolare, il primo risultato è determinato dall'interazione tra costi del lavoro in linea con le medie di settore e differenziali negativi di produttività. Risultano incluse in questo raggruppamento le industrie alimentari tedesca, francese e italiana, la concia e produzione di calzature spagnole, la chimica italiana, francese e tedesca, nonché la produzione di mezzi di trasporto italiani, olandesi e svedesi. Nel terzo raggruppamento (C3), formato da sole due industrie (le raffinerie petrolifere francesi e l'industria svedese del mobile), si accentuano i problemi di competitività e di scarso dinamismo nel promuovere l'efficienza delle produzioni. Le industrie nazionali degli ultimi due raggruppamenti sembrano quindi gravate da significativi problemi di competitività. La scarsa dinamicità di queste industrie potrebbe portare nel medio-lungo periodo, in assenza di un radicale processo di ristrutturazione e rinnovamento, ad un loro sostanziale ridimensionamento o declino.*

*Le 43 industrie a bassa produttività assorbono gran parte delle produzioni localizzate nei nuovi paesi membri e in Portogallo e si contraddistinguono per tre differenti profili di performance. Le dieci industrie del primo raggruppamento (D1) risultano nel complesso competitive e molto dinamiche. Il primo risultato è determinato da costi del lavoro particolarmente ridotti che più che compensano la presenza di ampi differenziali negativi in termini di produttività. Tra le industrie appartenenti a questo raggruppamento ricordiamo le industrie ungheresi dell'alimentare, dei metalli e dei prodotti in metallo nonché delle macchine e apparecchiature meccaniche ed elettriche, la concia e la produzione di calzature slovacche e la produzione di legno e prodotti in legno estone, ungherese e lettone. Il secondo raggruppamento (D2) è formato da 17 industrie contraddistinte da buoni risultati in termini di competitività delle produzioni, determinati questa volta dalla presenza di differenziali negativi relativamente contenuti in termini di produttività e da costi del lavoro piuttosto ridotti. In termini evolutivi, le industrie di questo raggruppamento registrano una positiva evoluzione della produttività del lavoro, anche se ad un tasso relativamente più contenuto rispetto agli altri due raggruppamenti, cui si associano risultati negativi in termini di occupazione. Questo raggruppamento include gran parte delle industrie portoghesi e le industrie ungheresi della chimica, raffineria di petrolio, minerali non metalliferi e mezzi di trasporto. Le industrie nazionali appartenenti a questi primi due raggruppamenti presentano un notevole potenziale competitivo che permette di fronteggiare industrie più efficienti ma caratterizzate da problemi dal lato dei costi. Diversamente, le industrie nazionali incluse nel terzo raggruppamento (D3), formato da 16 industrie, presentano significativi problemi di competitività delle produzioni, determinati dalla*

presenza di ampi differenziali negativi in termini di produttività del lavoro e da costi del lavoro relativamente poco contenuti. Per queste industrie il conseguimento di significativi livelli di competitività è condizionato a significativi incrementi di efficienza nelle produzioni, associati ad una contenuta dinamica del costo del lavoro.

#### **4. Conclusioni**

L'industria manifatturiera europea si caratterizza per sostanziali differenze nella struttura e nella performance dei settori e, soprattutto, nella capacità competitiva e nella dinamica delle singole industrie nazionali. L'analisi dei profili di performance delle industrie nazionali sembra cogliere alcuni segnali di tendenza che, se rafforzati nel medio-lungo periodo, potrebbero portare ad un profondo processo di ristrutturazione e di ridefinizione degli equilibri competitivi interni all'industria europea. E' infatti probabile un significativo spostamento di attività produttive verso le industrie più competitive dei nuovi paesi candidati, al fine di sfruttare al meglio i vantaggi in termini di costo, mentre l'attività manifatturiera nei paesi più avanzati sarà razionalizzata e concentrata nelle industrie nazionali più efficienti e dinamiche.

In questo contesto, il posizionamento competitivo dell'industria italiana si caratterizza per la persistenza di un modello di specializzazione prevalentemente orientato, con livelli di produttività medio-alti, in settori contraddistinti a livello europeo da problemi di redditività e in potenziale declino. Diversamente, nei settori più dinamici a livello europeo, l'industria manifatturiera italiana risulta despecializzata e gravata da problemi di relativa inefficienza nelle produzioni. In termini di profili di performance, le industrie italiane tendono a collocarsi, con la significativa eccezione delle industrie alimentari, chimiche e dei mezzi di trasporto, nei profili più competitivi e dinamici, pur risultando esposte in misura crescente alle pressioni esercitate dalle industrie nazionali più competitive, presenti sia nei settori a elevata che a medio-bassa e bassa produttività.

#### **Note bibliografiche**

Everitt, B. (1993), *Cluster Analysis*, 3rd edn. Edward Arnold, London.

Fertig, M. (2003), *The Impact of Economic Integration on Employment. An Assessment in the Context of EU Enlargement*, Discussion paper series N. 919, Institute for the Study of Labour, Bonn, Germany.

Görg H. and Ruane, F. (1999), *Globalisation and fragmentation: evidence for the electronics industry in Ireland*, Trinity Economic Papers Series No. 99, Dublin, Ireland.

Lane, C. and Probert, J. (2003), *Globalisation and its impact on competitiveness: the case of the British and German pharmaceutical industry*, Working Paper No. 262, ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge, United Kingdom.

Istat (2005), *Rapporto annuale- La situazione del Paese nel 2004*, Roma



### 3. LE POLITICHE COMMERCIALI \*

#### *Sintesi*

A dieci anni di distanza dalla sigla dell'Accordo di Marrakech, con cui si istituiva l'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), il processo di liberalizzazione e regolamentazione multilaterale degli scambi sta vivendo un momento di indubbia difficoltà. I progressi finora compiuti nel ciclo di negoziati avviato nel 2001 a Doha non lasciano spazio a facili ottimismo. Malgrado la dichiarata disponibilità ad avviare sostanziali aperture dei mercati, risulta infatti ancora difficile l'accettazione di una maggiore esposizione alla concorrenza, sia da parte dei paesi industriali (che difendono le forme di sostegno riconosciute ai propri mercati interni), sia da parte dei paesi in via di sviluppo (che chiedono importanti eccezioni e strumenti di flessibilità).

Lo stallo verificatosi in seguito all'insuccesso registrato nel 2003, nella Conferenza ministeriale dell'OMC a Cancún, si è superato solo un anno dopo, a fine luglio del 2004, con la conclusione di un accordo quadro. Sebbene abbia il merito di aver convogliato il consenso dei partner, questo accordo è però di scarsa rilevanza pratica rimandando ad un momento futuro le decisioni più critiche, quali la definizione di scadenze e parametri, o l'approvazione di concrete misure attuative.

Relativamente alle problematiche dello sviluppo – che dopo Cancún hanno assunto un maggior peso all'interno di quello che dovrebbe essere un *Development Round* – i negoziati sono ancora lontani dagli obiettivi prefissati. Tra le principali questioni che devono ancora essere affrontate (oltre a quella relativa al cotone), spiccano sia il tema delle erosioni delle preferenze accordate ad alcuni paesi in via di sviluppo (PVS) – dovute alla maggiore liberalizzazione degli scambi di prodotti agricoli – sia la definizione di un meccanismo speciale di salvaguardia, che dovrebbe proteggere i PVS da improvvisi aumenti delle importazioni.

Per ciò che riguarda poi i negoziati agricoli, di importanza fondamentale, i paesi OMC sono riusciti a registrare dei progressi solo all'inizio di maggio 2005, trovando un accordo su un aspetto tecnico. Apparentemente marginale, tale ostacolo aveva bloccato il confronto per mesi, costituendo un pretesto per manifestare intransigenza e rallentare il dibattito anche su altri tavoli negoziali. Questo piccolo successo, la cui portata si estende anche oltre il proprio contesto, si è quindi rivelato politicamente importante. Ha inoltre confermato la capacità di un gruppo ristretto ma altamente rappresentativo di paesi di farsi portavoce degli interessi di più vasti schieramenti e di mediarli, giungendo alla conclusione di compromessi ed accordi. In due importanti occasioni, infatti, (nel luglio 2004 e nel maggio 2005) questo gruppo di paesi – indicato come *Five Interested Parties* e composto da Unione europea, Stati Uniti, Brasile, India e Australia – si è fatto promotore del confronto, facilitando la creazione del consenso: un elemento incoraggiante per l'evoluzione dei negoziati nel loro complesso.

Anche la liberalizzazione degli scambi di manufatti procede a rilento. In questo ambito, la fine dell'Accordo ATC – che regolava la graduale eliminazione dei limiti quantitativi alle importazioni di prodotti tessili e dell'abbigliamento – ha costituito motivo di diffuse preoccupazioni, mettendo alla prova i meccanismi di tutela previsti dall'OMC. Tuttavia, i contrasti emersi finora sembrano essere gestibili nell'ambito delle normali procedure di difesa commerciale.

---

\* Redatto da Cristina Gioffré, con la supervisione di Lucia Tajoli, Politecnico di Milano.

Di fronte al lento e difficoltoso avanzamento dei negoziati multilaterali, acquistano un rinnovato interesse i rapporti commerciali e i negoziati condotti a livello bilaterale. Da tempo privilegiati dall'Unione europea, che ha recentemente rilanciato il confronto politico bilaterale in particolare con la Cina e la Russia, gli accordi preferenziali hanno recentemente riscosso notevole interesse anche da parte degli Stati Uniti. Questa scelta rischia però di distogliere l'attenzione dei partner OMC sulla necessità di far progredire il confronto a livello multilaterale, soprattutto in presenza di stringenti limiti temporali.

La nomina, a fine maggio 2005, di un nuovo Direttore Generale dell'OMC – nella persona di Pascal Lamy, ex commissario europeo al commercio – potrà forse dare un nuovo impulso all'andamento dei negoziati, incoraggiando l'approvazione di una prima bozza di accordo entro il mese di luglio. Se per quella data non si riuscissero a definire – anche in prima approssimazione – le modalità negoziali, la loro approvazione alla fine dell'anno, alla Conferenza Ministeriale di Hong Kong, diventerebbe improbabile. Si rischierebbe di sovraccaricare l'agenda della Conferenza, ripetendo l'errore commesso a Cancún.

In assenza di risultati politicamente significativi anche in quella sede, il *Round* di Doha è, quanto meno, destinato a protrarsi ancora per anni. Si stima infatti che i tempi tecnici necessari ai negoziatori per tradurre un'intesa politica in un vero e proprio accordo tra le parti richiedano almeno un anno. Parte dell'urgenza è motivata anche dalla scadenza, nel luglio 2007, della Trade Promotion Authority del Presidente degli Stati Uniti: in assenza di questa particolare delega, infatti l'Amministrazione Bush non avrà più la necessaria autorità per negoziare direttamente, dovendo così sottoporre i singoli elementi di ogni eventuale accordo all'approvazione del Congresso, rallentando ulteriormente i negoziati in corso. Questa scadenza sottolinea ulteriormente la criticità dell'appuntamento di dicembre 2005 a Hong Kong e, quale indispensabile presupposto, le elevate aspettative per il raggiungimento di una prima intesa entro il mese di luglio.

In questo contesto l'Unione europea è chiamata a svolgere un ruolo importante. In più occasioni, infatti, ha dimostrato di investire nel futuro dell'OMC facendo delle concessioni (ad esempio sulle *Singapore issues*, dopo l'insuccesso di Cancún) e presentando delle proposte di compromesso accettate dagli altri partner. Malgrado le attuali difficoltà di politica interna, la Ue avrà la responsabilità di dare un contributo determinante al rispetto della scadenza estiva e al buon esito dei negozianti.

L'interesse per lo sviluppo del confronto in ambito OMC è rafforzato anche dai paesi candidati che stanno tentando di affrettare il lungo percorso di adesione, anzitutto la Russia. Ma un vero rilancio di questa organizzazione richiede un ulteriore e significativo sforzo per rendere più concreto il confronto, più evidenti i vantaggi e più prevedibili e quantificabili le ripercussioni della liberalizzazione degli scambi, anche sul fronte sociale.

### 3.1 Il rilancio del confronto negoziale nel 2004

Dopo il fallimento della Conferenza di Cancún nel settembre 2003 e la stasi che ne è seguita, i paesi membri della Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) si sono posti l'obiettivo di definire entro il mese di luglio 2004 una struttura quadro che consentisse di far ripartire il confronto negoziale. Siglato a Ginevra il 31 luglio, il do-

cumento approvato<sup>1</sup> accoglie alcune delle richieste avanzate da paesi in via di sviluppo, rilancia i negoziati su prodotti agricoli, manufatti e servizi, ed avvia il confronto sulle politiche di facilitazione degli scambi (“*trade facilitation*”). Fissa, inoltre, la prossima Conferenza ministeriale di Hong Kong per il mese di dicembre 2005 e posticipa di almeno un anno il termine dell’attuale ciclo di negoziati multilaterali, inizialmente indicato al 1° gennaio 2005. Il principale merito di questo documento – che di fatto rimanda ad ulteriori confronti la definizione dettagliata di modalità in base alle quali rendere operative le varie dichiarazioni di intenti – consiste nell’aver raggiunto un consenso sulla necessità di riprendere le trattative, facendo uscire dallo stallo i negoziati multilaterali avviati nel 2001 a Doha. L’accordo di Ginevra risente infatti delle difficoltà incontrate nel far convergere posizioni ed esigenze molto distanti tra loro ed è stato possibile grazie alla ritrovata leadership di Unione europea e Stati Uniti e al consenso creatosi tra un gruppo di paesi in via di sviluppo altamente rappresentativi.<sup>2</sup> La posizione comune espressa da cinque paesi – il cosiddetto *Five Interested Parties*, composto da Australia, Brasile, India, Stati Uniti e Unione europea – ha permesso di superare lo stallo e di far approvare l’accordo.<sup>3</sup>

### ***Affrontata la questione del cotone***

Molta enfasi è stata posta sul tema della liberalizzazione agricola, argomento cardine della contrattazione multilaterale, al punto che un accordo su questo fronte costituiva una condizione indispensabile per proseguire il confronto su altri temi. Nell’ambito di questo negoziato è stata inclusa anche la trattazione della cosiddetta “*questione del cotone*”, così come richiesto dagli Stati Uniti, che fino all’ultimo si sono opposti ad una sua trattazione separata. Tale questione è 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 settore.<sup>4</sup> La richiesta da parte di alcuni paesi africani, discussa anche a Cancún, di rimuovere le distorsioni nella produzione e commercializzazione del cotone<sup>5</sup> ha assunto una crescente importanza presso l’opinione pubblica internazionale, anche per la sua valenza simbolica in un *Round* dedicato allo sviluppo.

---

<sup>1</sup> WTO, “Doha Work Programme – Decision Adopted by the General Council on 1 August 2004” (documento WT/L/579 del 2 agosto 2004) in [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dda\\_e/draft\\_text\\_dc\\_dg\\_31july04\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/draft_text_dc_dg_31july04_e.htm)

<sup>2</sup> Comprende infatti sia esponenti del Gruppo di Cairns, che della coalizione di PVS denominata G-20.

<sup>3</sup> Il testo della decisione è composto da una parte generale – in cui si affrontano in maniera più approfondita la questione del cotone e quella dello sviluppo – e da quattro allegati, ciascuno dedicato ad un tema specifico: negoziati agricoli (all. A), accesso ai mercati per i manufatti (all. B), negoziati sui servizi (all. C), facilitazione degli scambi (all. D).

<sup>4</sup> Tali sovvenzioni, dai PVS considerate una delle principali cause del crollo del prezzo del cotone, renderebbero artificialmente competitive 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.

<sup>5</sup> Con la proposta presentata all’OMC nel giugno 2003 “*Poverty Reduction: Sectorial Initiative in Favour of Cotton*”, Burkina Faso, Benin, Mali e Chad hanno chiesto la graduale eliminazione del sostegno alla produzione e l’elargizione di compensazioni monetarie transitorie per i paesi meno sviluppati (PMS) a fronte dei danni causati dai sussidi, fino alla completa eliminazione degli stessi (documento WT/MIN(03)/W/2). In paesi fortemente dipendenti dall’esportazione di cotone (che in questi quattro paesi rappresenta infatti dal 30 al 40% delle esportazioni totali e fino al 60% di quelle agricole) le sovvenzioni dei paesi industriali hanno provocato danni ingenti alla produzione locale, con ricadute pesanti su tutto l’indotto del settore. Per un approfondimento di questo tema si rimanda al Rapporto ICE 2003-2004, Cap. 2, pp. 45-50.

Malgrado l'accordo di fine luglio non accolga interamente le richieste avanzate dai PVS, afferma in modo esplicito che i membri OMC dovranno riservare al cotone un'importanza prioritaria nell'ambito dei negoziati agricoli, prevedendo a tal fine l'istituzione di una apposita sottocommissione. Si dispone inoltre che vengano considerate tutte le politiche che provocano distorsioni nel mercato del cotone – sia sotto il profilo dell'accesso ai mercati, sia dal punto di vista del sostegno al mercato interno o dei sussidi alle esportazioni – e si auspicano forme di collaborazione con organismi finanziari internazionali.

### ***Previsti tempi lunghi per la liberalizzazione agricola***

Relativamente al negoziato agricolo, il documento approvato contiene un espresso richiamo agli obiettivi annunciati a Doha di ridurre in maniera sostanziale il sostegno al mercato interno e alle esportazioni, e di migliorare sensibilmente l'accesso ai mercati, confermando il principio del trattamento speciale per i PVS. Rimanda, però, a negoziati futuri la definizione dettagliata delle “modalità” in base alle quali rendere operative le indicazioni generali in esso esposte. Ciò è evidente soprattutto nella parte relativa ai tagli sulle tariffe per i prodotti agricoli, dove l'accordo è stato più difficile da raggiungere. Si può quindi affermare che le conseguenze pratiche della decisione si potranno valutare solo una volta conclusa la successiva fase di definizione dei parametri e delle procedure in base ai quali attuare la liberalizzazione agricola. Inoltre, l'esistenza di zone grigie potrebbe consentire l'elusione di tali propositi.<sup>6</sup> Lo scarso impatto che questo accordo potrà avere nell'immediato sottolinea, da un lato, la sua natura compromissoria e, dall'altro, il ruolo preponderante assunto in questa occasione da Stati Uniti ed Unione europea, rispetto ai PVS.

Più in dettaglio, l'allegato “A” del documento conferma l'obiettivo di ridurre in maniera sostanziale il livello complessivo di **sostegno al mercato interno** di tipo distortivo<sup>7</sup>, mentre per gli interventi meno distortivi<sup>8</sup> si ipotizza la fissazione di un tetto massimo di spesa. Il testo del documento introduce, anche se timidamente, il principio della riduzione del sostegno per prodotto, ma lascia alcuni margini di flessibilità. Per evitare che tali obiettivi vadano elusi, trasferendo le misure di sostegno ai mercati interni da una categoria all'altra,<sup>9</sup> si stabilisce che il sostegno totale accordato per tipologia di

---

<sup>6</sup> Si può citare, ad esempio, il numero imprecisato di “prodotti sensibili” che i membri OMC possono identificare - in quanto particolarmente importanti per le loro economie in termini di sicurezza alimentare, ecc. - per i quali la liberalizzazione procederà a ritmi più lenti.

<sup>7</sup> Le misure di sostegno dei mercati interni che operano distorsioni nella produzione e negli scambi sono catalogate nel cosiddetto *Amber box*, 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).

<sup>8</sup> Fanno ad esempio parte di queste misure di intervento, comprese nella categoria *Blue Box*: 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).

<sup>9</sup> E' prevista una revisione dei criteri per classificare e monitorare le misure appartenenti alla categoria del *Green Box*. Questa categoria 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.

prodotto non potrà superare gli attuali livelli medi. Ai PVS vengono riconosciuti: minori coefficienti di riduzione, tempi di attuazione più lunghi, nonché il diritto di attuare politiche agricole di supporto ad obiettivi di sviluppo e riduzione della povertà.

Per ciò che riguarda il *sostegno alle esportazioni*, si ribadisce l'impegno dei paesi membri dell'OMC a definire modalità dettagliate per assicurare l'eliminazione di tutte le forme di sussidio, intervenendo anche su altre misure con effetti equivalenti sulle esportazioni.<sup>10</sup> Anche in questo caso è previsto che i PVS usufruiscano di un trattamento speciale, ma per un periodo di tempo limitato e ancora da definire.<sup>11</sup>

Relativamente all'*accesso ai mercati*, si stabilisce che le riduzioni tariffarie dovranno applicarsi ai limiti massimi stabiliti per ciascuna tariffa (piuttosto che ai livelli tariffari realmente applicati) e che dovranno interessare tutti i paesi OMC (che non siano paesi meno sviluppati), fatte salve le disposizioni di trattamento speciale e differenziato per i PVS. Si mira inoltre a conseguire una progressività e una armonizzazione nell'abbattimento tariffario, attraverso tagli più consistenti alle tariffe più alte, pur prevedendo elementi di flessibilità per alcuni prodotti identificati da ciascun paese come "sensibili" in quanto di particolare rilevanza economica o sociale. Restano però ancora da stabilire sia il numero delle fasce tariffarie, sia le soglie per definire tali fasce e il tipo o entità di riduzione da applicare a ciascuna di esse. Sono inoltre assenti indicazioni pratiche per le *tariff escalations*,<sup>12</sup> o le quote tariffarie<sup>13</sup>.

In virtù del principio del *trattamento speciale e differenziato*, si afferma la volontà di riservare ai PVS alcuni privilegi in relazione alla formula di abbattimento tariffario, al numero e alla gestione dei prodotti "sensibili", all'espansione delle quote tariffarie, ai periodi di attuazione delle nuove disposizioni e, infine, alla previsione di un meccanismo speciale di salvaguardia *ad hoc* (*Special Safeguard Mechanism, SSM*). Ai paesi meno sviluppati (PMS), che già hanno pieno accesso a tutte le agevolazioni summenzionate, non viene richiesta l'assunzione di ulteriori impegni di abbattimento tariffario. Si afferma inoltre che i paesi economicamente avanzati, così come i PVS che sono nella posizione di farlo, dovrebbero garantire ai prodotti dei PMS un libero accesso ai propri mercati.

L'allegato "A" del documento di luglio 2004 comprende infine un paragrafo residuale dedicato alle "Altre questioni di interesse" sulle quali non ci si è accordati, in cui è inclusa anche la questione delle *indicazioni di origine geografica (GIs)*, di grande interesse per l'Unione europea e di particolare rilevanza per alcune produzioni italiane.

### ***Impostate le linee guida per l'accesso ai mercati per i manufatti***

La priorità attribuita alla liberalizzazione agricola ha condizionato fortemente anche gli altri tavoli negoziali. Nel confronto di luglio, in particolare, l'accesso ai mer-

---

<sup>10</sup> Si fa riferimento a forme di sussidio dirette e indirette, crediti all'esportazione e programmi di assicurazione degli stessi, o alle distorsioni nei mercati provocate dalle *State Trading Enterprises* (STEs) esportatrici.

<sup>11</sup> Ad esempio, riceveranno una particolare considerazione anche le STEs operanti nei PVS, che godono di particolari privilegi per difendere la stabilità dei prezzi al consumo interni e per garantire la sicurezza alimentare.

<sup>12</sup> Fenomeno per cui ai prodotti più lavorati (con maggiore valore aggiunto) viene applicato un livello tariffario molto più alto di quello applicato al prodotto originario, prima della lavorazione. Questa pratica è contestata dai PVS poiché, disincentivando la lavorazione delle materie prime in questi paesi, ne rallenta l'industrializzazione.

<sup>13</sup> Una 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.

cati per i manufatti ha costituito il principale ostacolo da superare, a causa della resistenza dei paesi OMC ad esporsi su questo fronte, fintanto che non fosse chiaro il livello di ambizione dei negoziati agricoli. Per coinvolgere i PVS più riluttanti si è quindi deciso di rimandare a successivi accordi la definizione di alcuni aspetti specifici (riferendosi alla formula per l'abbattimento tariffario, all'imposizione di un limite massimo alle linee tariffe non ancora vincolate, alla flessibilità da riconoscere ai PVS). L'allegato "B" sull'accesso ai mercati per i manufatti (NAMA) è di conseguenza meno dettagliato rispetto al testo sull'agricoltura, limitandosi ad indicare gli elementi iniziali dai quali far partire le successive negoziazioni.

Il documento conferma l'obiettivo dei negoziati NAMA di ridurre, e possibilmente rimuovere, le barriere tariffarie e non (inclusi i picchi tariffari<sup>14</sup> e le *tariff escalations*), in particolare sui prodotti di maggiore interesse per i PVS. Si concorda sull'opportunità di definire una formula non lineare (da applicare per singole linee tariffarie) che assicuri una vasta copertura di prodotti, senza esclusioni a priori, e che riconosca un credito per le liberalizzazioni condotte in maniera autonoma dai PVS. Anche per i manufatti le riduzioni riguarderanno i limiti massimi stabiliti per ciascuna tariffa, anziché le tariffe effettivamente applicate, il che ridurrebbe l'impatto reale della manovra.

Si ammette per i PVS una non piena reciprocità nell'impegno di riduzione tariffaria. Condizioni di favore sono state concesse in termini di: periodi di attuazione più lunghi; minori tagli alle tariffe<sup>15</sup>; il mantenimento di alcune linee tariffarie non vincolate<sup>16</sup>. Questa flessibilità non deve però essere utilizzata per escludere dal processo di abbattimento tariffario intere categorie di prodotti. Si ribadisce inoltre la necessità di considerare le esigenze dei paesi fortemente dipendenti dai proventi dei dazi all'importazione,<sup>17</sup> in seguito all'abbattimento tariffario.

Come già affermato relativamente ai prodotti agricoli, si auspica che ai manufatti provenienti dai paesi meno sviluppati (PMS) venga riconosciuto autonomamente, dai paesi OMC che sono in condizione farlo, un accesso ai propri mercati esente da dazi e da quote. Ai PMS viene invece richiesto – piuttosto che l'assunzione di impegni in termini di abbattimento tariffario – la fissazione di un limite massimo per la maggior parte delle linee tariffarie, attualmente non sottoposte ad alcun vincolo.<sup>18</sup>

Per ciò che riguarda le barriere non tariffarie<sup>19</sup> (NTBs), si invitano tutti i paesi a proseguire il lavoro di identificazione, esame e catalogazione, per avviare a breve dei negoziati. Anche in questo ambito si conferma il principio del trattamento speciale e differenziato per PVS e PMS.

### ***Stasi nei servizi, ma si lanciano i negoziati sulla "facilitazione degli scambi"***

Si è tentato di accelerare i negoziati sui servizi, fissando a maggio 2005 una scadenza entro la quale i paesi che hanno già avanzato delle proposte (in realtà pochi) do-

<sup>14</sup> Questa definizione si riferisce a 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.

<sup>15</sup> Seppure per una minima quota del valore delle importazioni: nel testo viene proposto un limite del 10%.

<sup>16</sup> Ma per una porzione ancora più esigua di importazioni: non più del 5% del valore delle importazioni totali.

<sup>17</sup> Appositi studi e misure di *capacity building* dovranno costituire parte integrante delle modalità da definire.

<sup>18</sup> Si concorda infatti che, come eccezione, i partecipanti ai negoziati con un numero ridotto di linee tariffarie vincolate (in prima ipotesi si è fatto riferimento a meno del 35% delle linee tariffarie) potranno esimersi dal ridurre le tariffe, a patto di impegnarsi a vincolare il 100% delle linee tariffarie per i manufatti.

<sup>19</sup> Si riferiscono alla imposizione di particolari requisiti o standard tecnici che i beni importati dovrebbero soddisfare e che, se eccessivamente onerosi, possono ostacolarne l'ingresso nel paese che li ha imposti.

vrebbero sottoporre una riformulazione delle stesse, mentre i paesi che non hanno ancora partecipato attivamente ai negoziati sono incoraggiati a presentare le proprie offerte. L'allegato "C" del documento sottolinea l'obiettivo di acquisire livelli progressivamente più elevati di liberalizzazione dei servizi, senza escludere *a priori* dei settori o modalità di fornitura dei servizi. Maggiore attenzione dovrà essere riservata ai settori e alle modalità di interesse per i PVS, ed in particolare al trasferimento di persone fisiche per la fornitura, in via temporanea, di servizi all'estero<sup>20</sup>. Si ribadisce, inoltre, la necessità di assicurare a questi paesi una adeguata e specifica assistenza tecnica, affinché possano partecipare effettivamente ai negoziati.

Un ultimo importante risultato della decisione OMC del 31 luglio è quello di aver lanciato i negoziati sulla "facilitazione degli scambi" – il tema meno controverso delle quattro *Singapore issues*<sup>21</sup> – nell'intento di accelerare ulteriormente il movimento e lo sdoganamento dei beni, inclusi quelli in transito. In questo ambito si evidenzia come il trattamento speciale e differenziato per i PVS debba tradursi soprattutto in interventi di assistenza tecnica e creazione di capacità (*capacity building*)<sup>22</sup>. Ai paesi industriali si richiede un adeguato supporto, anche valutando la reale efficacia degli interventi attuati, in modo da consentire i PVS di applicare le disposizioni risultanti dai negoziati. Si auspicano infine, anche in questo contesto, forme di collaborazione con altri enti ed organismi internazionali<sup>23</sup>.

Per quel che riguarda le altre tre *Singapore issues* (investimenti diretti esteri, politica della concorrenza e trasparenza negli appalti pubblici), fortemente contestate a Cancún, il testo sottolinea che su nessuna di tali questioni avranno luogo dei negoziati in ambito OMC, almeno per tutta la durata del *Round* di Doha. Ciò però non esclude che i negoziati possano essere avviati successivamente, né che si conducano al di fuori dell'OMC confronti paralleli e lavori preparatori.

### ***Rimandate al futuro le decisioni più critiche***

Il compromesso di fine luglio è da considerarsi come un buon punto di partenza per ulteriori negoziati, poiché non offre soluzioni, ma traccia piuttosto un percorso da seguire indicando in via generale principi e orientamenti. Lasciando indefiniti molti aspetti di rilevanza pratica (ad esempio la stessa formula per l'abbattimento tariffario), il consenso raggiunto sull'agricoltura – così come sugli altri temi – non dovrebbe avere un immediato riscontro.<sup>24</sup>

In particolare, le ripercussioni di questo accordo sulla liberalizzazione agricola – argomento di interesse principale per i PVS – sarebbero, secondo alcuni osservatori più

---

<sup>20</sup> La cosiddetta "modalità 4" di fornitura di servizi all'estero, che va tenuta distinta dai processi migratori.

<sup>21</sup> Si tratta di quattro aree tematiche – investimenti diretti esteri, politiche della concorrenza, trasparenza negli appalti pubblici, misure di facilitazione degli scambi – in merito alle quali si discute sull'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.

<sup>22</sup> A questo proposito si lascia intendere che i PVS non saranno obbligati ad applicare l'accordo nel caso in cui non abbiano ricevuto il sostegno e l'assistenza indispensabili per adeguare le proprie infrastrutture, o nel caso in cui continuassero, malgrado gli interventi, a non disporre della necessaria capacità.

<sup>23</sup> Inclusi FMI, OCSE, UNCTAD, World Custom Organization e Banca Mondiale.

<sup>24</sup> Vd. ICTSD, "How significant is the latest WTO deal?", *Bridges July-August 2004* (<http://www.ictsd.org>)

critici<sup>25</sup>, da un lato sovrastimate, dall'altro in parte destabilizzanti a causa della disomogenea distribuzione dei benefici ad essa collegati, che pregiudicherebbe proprio i paesi più arretrati. Per ciò che riguarda il primo aspetto, si sottolinea infatti che le riduzioni non riguarderanno le tariffe normalmente applicate, ma solo il livello massimo<sup>26</sup> che ciascuna delle tariffe può raggiungere, livello stabilito in precedenza dai paesi OMC. Poiché questi livelli limite sono molto più alti delle tariffe effettive, la decisione di abbassarli non dovrebbe provocare effetti apprezzabili, per ottenere i quali saranno necessari ulteriori negoziati. Per quel che riguarda invece la distribuzione dei benefici di tale liberalizzazione, si avvertono scetticismi sulla possibilità dei paesi più arretrati di cogliere le nuove opportunità di mercato eventualmente create, mentre si prevede che a trarne vantaggio saranno soprattutto i PVS con la maggiore capacità di offerta agricola, quali sono i paesi appartenenti al Gruppo di Cairns<sup>27</sup> (in particolare il Brasile, l'Argentina, la Thailandia).

Inoltre, l'abbassamento generalizzato delle tariffe diminuirà sensibilmente i privilegi di cui finora godevano alcuni PVS, ormai trattati alla stregua di altri paesi. L'erosione delle preferenze riconosciute nell'accesso ai mercati dei paesi industriali potrebbe avere ripercussioni rilevanti per tali PVS, in termini di contrazione dei propri margini competitivi. Benché questo aspetto sia espressamente citato nel documento di fine luglio come problema da tenere in considerazione, non si prevede a riguardo alcun meccanismo di compensazione che possa attenuare l'effetto dell'erosione delle preferenze. Per i 50 paesi meno sviluppati (PMS)<sup>28</sup> è prevista l'esenzione dall'obbligo di impegni di liberalizzazione<sup>29</sup>, a riconoscimento della loro vulnerabilità, ma altri paesi arretrati – che non godono dello status di “paese meno sviluppato” – potranno soffrire della maggiore concorrenza sui mercati in cui beneficiavano di margini preferenziali.

### 3.2 L'evoluzione del *Round* in vista della Conferenza ministeriale di Hong Kong

#### *Agricoltura*

Le consultazioni che hanno seguito l'accordo di fine luglio 2004, individuate le aree prioritarie da discutere, si sono incentrate su alcuni aspetti di natura tecnica nel tentativo di rendere più efficace e concreto il confronto, arenatosi per mesi su mere dichiarazioni di intenti.<sup>30</sup> Quale base documentale si è preso a riferimento, in diverse parti, il

<sup>25</sup> Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales, “La lettre du CEPPII” n. 236, Juillet-Août 2004.

<sup>26</sup> I cosiddetti livelli tariffari “vincolati” o *bound levels*.

<sup>27</sup> Il Gruppo di Cairns (istituito nel 1986) è composto da 17 paesi esportatori di prodotti agricoli: Argentina, Australia, Bolivia, Brasile, Canada, Cile, Colombia, Costa Rica, Filippine, Guatemala, Indonesia, Malaysia, Nuova Zelanda, Paraguay, Sud Africa, Thailandia, Uruguay. (vd. <http:// CairnsGroup.org> )

<sup>28</sup> Per l'elenco dei PMS si veda: <http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=3432&lang=1>

<sup>29</sup> Ovviamente ciò non esclude che questi paesi possano applicare misure di liberalizzazione in maniera autonoma.

<sup>30</sup> Le consultazioni avvengono in occasione delle cosiddette “*Agriculture weeks*”, a cadenza mensile. Il Presidente della Commissione sull'Agricoltura dell'OMC Groser ha introdotto alcune modifiche procedurali volte ad aumentare l'efficacia e la trasparenza di tali incontri, partendo da un approccio politico e generale, per poi passare progressivamente ad affrontare sotto un profilo tecnico le questioni dibattute. Tali sessioni prevedono dunque riunioni a tre livelli: a) incontri informali; b) consultazioni tecniche più approfondite; c) consultazioni di gruppi più ristretti, che coinvolgono tecnici esperti del settore.



testo elaborato alla vigilia della Conferenza di Cancún<sup>31</sup> affrontando contemporaneamente i tre pilastri del negoziato: accesso ai mercati, sostegno ai mercati interni e sussidi alle esportazioni. In reazione allo stallo del confronto protrattosi anche nei primi mesi del 2005, i paesi OMC si sono imposti l'obiettivo di definire in prima approssimazione entro il mese di luglio le modalità in base alle quali far procedere i negoziati agricoli.<sup>32</sup> Tuttavia, sotto il profilo dei risultati effettivamente conseguiti, si può affermare che i progressi finora compiuti sono stati ben al di sotto delle aspettative, generando un diffuso scetticismo sulla possibilità di rispettare la prossima scadenza estiva.

Il dibattito sulle forme di *sostegno alle esportazioni* non ha ancora permesso di indicare una data certa entro la quale andranno eliminati i sussidi. Una prima chiara proposta in tal senso è stata avanzata dai paesi del G-20, che suggeriscono di procedere alla loro graduale eliminazione nell'arco dei cinque anni successivi alla chiusura dell'attuale ciclo di negoziati<sup>33</sup>.

Anche per ciò che riguarda il *sostegno ai mercati interni* non sono stati finora rilevati progressi significativi. Per garantire l'efficacia delle azioni da introdurre in questo ambito, il G-20 ha sottolineato la necessità di imporre dei limiti massimi alla spesa per le misure di intervento distorsive che sono ammesse, quali le forme di pagamento diretto (rientranti nel cosiddetto *Blue Box*)<sup>34</sup>, riformando al contempo la disciplina di quelle che non subirebbero modifiche in quanto non distorsive (rientranti nel *Green Box*)<sup>35</sup>. Ciò per evitare l'elusione dei nuovi vincoli al sostegno interno attraverso la ridefinizione e riclassificazione (da *Blue* a *Green Box*) delle misure che si intendono mantenere inalterate.

L'unica incoraggiante eccezione all'evoluzione, priva di conseguenze pratiche, del negoziato agricolo si è registrata relativamente all'*accesso ai mercati*: più in particolare, in merito alla questione della conversione delle "tariffe specifiche" in equivalenti percentuali *ad valorem*, da utilizzare nella formula di abbattimento tariffario. In occasione di un incontro svoltosi a Parigi dal 4 al 5 maggio 2005 – a margine del vertice OCSE dei ministri dell'economia – tra un gruppo ristretto di rappresentanti dei paesi dell'OMC<sup>36</sup> è stato infatti raggiunto un accordo sulle modalità per convertire le tariffe basate su fattori diversi dal prezzo (cosiddette "tariffe specifiche") in equivalenti tariffe

<sup>31</sup> Il cosiddetto "Harbinson text", dal nome del presidente della Commissione sull'Agricoltura di allora, Stuart Harbinson. Per informazioni dettagliate sul contenuto di questo documento si rimanda al Rapporto ICE 2002-2003, Cap. 2, pp. 50-57.

<sup>32</sup> Hanno recentemente confermato le proprie posizioni a questo riguardo sia il gruppo di paesi in via di sviluppo appartenenti alla coalizione G-20, sia i paesi esportatori di prodotti agricoli appartenenti al Cairns Group. In particolare, il G-20 con la "New Delhi Declaration", del 19 marzo 2005, approvata al termine al termine della ministeriale del G-20 cui hanno partecipato anche rappresentanti dell'Africa Group, dei paesi ACP, del CARICOM e dei paesi meno sviluppati (vd. [http://www.agradepolicy.org/output/resource/G20\\_delhi\\_declaration.pdf](http://www.agradepolicy.org/output/resource/G20_delhi_declaration.pdf)). L'altro gruppo ha invece espresso le proprie posizioni con la "Cairns Group 27<sup>th</sup> Ministerial Cartagena Declaration", approvata il 1° aprile 2005 (vd. [http://www.cairnsgroup.org/meetings/min27\\_communique.html](http://www.cairnsgroup.org/meetings/min27_communique.html)).

<sup>33</sup> Ovvero al massimo entro il 2011, ammesso che il Doha Round possa concludersi nel 2006.

<sup>34</sup> Le misure comprese in questa categoria sono indicate nella nota n. 8

<sup>35</sup> Le misure comprese in questa categoria sono indicate nella nota n. 9

<sup>36</sup> Questo tipo di incontri ristretti ed informali viene indicato come "mini-ministeriale". Quella di Parigi è stata preceduta dalla mini-ministeriale del Kenya, svoltasi dal 2 al 4 marzo 2005 (alla quale hanno partecipato 29 rappresentanti dei paesi membri dell'OMC), in cui si è deciso di definire entro luglio una formula di conversione delle tariffe specifiche, in modo da superare un ostacolo che nei precedenti incontri aveva suscitato forti contrapposizioni, bloccando di fatto il negoziato agricolo (vd. ICTSD, "Ministers report progress at Kenya mini-ministerial", in *Bridges Trade News Digest*, 9 March 2005).

*ad valorem*, più trasparenti e basate sui prezzi (*Ad Valorem Equivalent*s, *AVEs*).<sup>37</sup> La conversione di queste tariffe specifiche, spesso applicate ai “prodotti sensibili” dei paesi che maggiormente proteggono i propri produttori, è indispensabile per capire a quale fascia tariffaria apparterranno i prodotti che ne sono interessati e quindi di quale entità sarà la riduzione applicata. Negli incontri precedenti non era stato possibile raggiungere alcun accordo in proposito, sia per il contrasto sorto sulla procedura da seguire<sup>38</sup>, sia per il tentativo dei paesi più protezionisti di tradurre le “tariffe specifiche” in percentuali modeste, in modo da applicarvi in seguito riduzioni più contenute<sup>39</sup>. Si ricorda, infatti, che l’accordo raggiunto nell’estate del 2004 prevedeva l’applicazione di riduzioni più consistenti proprio alle tariffe più elevate.

Solo apparentemente di rilevanza minore, tale aspetto tecnico non solo aveva bloccato il progresso sul fronte dell’accesso ai mercati, ma rischiava di rallentare il confronto sui temi agricoli, con ripercussioni negative per l’intero ciclo di negoziati. Lo stallo è stato infine superato grazie ad una proposta di compromesso presentata dal commissario europeo Mandelson ed accettata, in primo luogo, dal nuovo commissario al commercio per gli Stati Uniti Portman<sup>40</sup>, ma anche da Brasile, India ed Australia<sup>41</sup>. L’accordo sulla formula di conversione delle tariffe specifiche in tariffe percentuali è stato successivamente sottoposto alla accettazione di tutti gli altri paesi OMC.<sup>42</sup>

Questo segnale politico era indispensabile per ridare slancio ai negoziati, proprio quando sembrava ormai superato il termine ultimo per rispettare le scadenze prefissate. Tuttavia, sono ancora molti i problemi, anche sul fronte agricolo, che richiedono una adeguata e tempestiva soluzione. Le recenti aperture costituiscono, infatti, soltanto la necessaria premessa per affrontare la questione chiave dell’abbattimento tariffario, definendo le soglie delle varie fasce e la riduzione da applicare a ciascuna di esse.<sup>43</sup>

<sup>37</sup> I diritti doganali sui prodotti agricoli sono spesso espressi in funzione della quantità scambiata (*ad pesum*), mentre per applicare una formula di abbattimento tariffario è necessario esprimerli come percentuale del valore della merce (*ad valorem*).

<sup>38</sup> Ovvero iniziando dalla conversione delle tariffe specifiche in AVEs, per poi definire la formula di abbattimento tariffario, come auspicato dalla maggior parte dei paesi OMC, o viceversa, come richiesto dal gruppo di paesi importatori netti di prodotti agricoli “G-10” (costituito da Bulgaria, Cina, Corea del Sud, Giappone, Islanda, Israele, Liechtenstein, Mauritius, Norvegia e Svizzera).

<sup>39</sup> Va in proposito sottolineato che per alcuni prodotti la determinazione dei prezzi all’importazione (e la conseguente conversione delle tariffe) è più complessa a causa delle divergenze esistenti nelle banche dati a tal fine prese a riferimento: la “WTO Integrated Database” (IDB) e la “UN commodity trade statistics” (ComTrade). In particolare, la UE e il G10 erano più inclini a ricorrere alla IDB, mentre USA e paesi del Cairns Group propendevano per i prezzi ComTrade.

<sup>40</sup> Robert Portman (membro del Congresso, Repubblicano, dell’Ohio) è stato confermato anche dal Senato degli Stati Uniti quale US Trade Representative soltanto il 29 aprile 2005.

<sup>41</sup> Già artefici del consenso necessario all’approvazione dell’accordo di fine luglio 2004, questi cinque membri OMC – anche indicati come Five Interested Parties (FIPs) – hanno visto riconosciuta, anche in occasione della mini-ministeriale di Parigi, la loro capacità di rappresentare gli interessi di più vasti raggruppamenti (è il caso del G-10 per la UE, del G-20 per il Brasile e del Cairns Group per l’Australia).

<sup>42</sup> Nelle “mini-ministeriali” si dà seguito alle dinamiche emerse a Ginevra per meglio mettere a fuoco gli obiettivi da perseguire, ma le decisioni prese in queste occasioni non sono assolutamente vincolanti e vanno poi formalmente approvate da tutti i delegati. Alcuni giudicano questo tipo di incontri ristretti (ai quali si partecipa solo se convocati) utili a dare nuovo impulso alle trattative, mentre altri ne criticano la scarsa democraticità per l’esclusione della maggioranza dei paesi OMC.

<sup>43</sup> Secondo quanto richiesto dal G-20, la formula di abbattimento tariffario dovrebbe essere caratterizzata da elementi di: a) *progressività*, per assicurare riduzioni più consistenti alle tariffe più elevate; b) *proporzionalità*, per garantire ai PVS un minore impegno di riduzione delle tariffe; c) *flessibilità*, in considerazione della necessità di riservare un trattamento diverso ad alcuni prodotti sensibili, senza però pregiudici-

### ***Problematiche dello sviluppo***

Una delle principali questioni sulle quali i PVS si sono confrontati nell'ultimo anno è quella relativa alla necessità di mitigare le ***erosioni delle preferenze*** accordate ad alcuni paesi in via di sviluppo, in merito alla quale si è creata una divisione tra i paesi che beneficiano di concessioni commerciali di non-reciprocità e i paesi ai quali invece tale vantaggio non è riconosciuto. Appartengono al primo gruppo essenzialmente i paesi dell'Africa, Caraibi e Pacifico, ed i paesi meno sviluppati (PMS), che hanno interesse a prevenire, o almeno limitare, nei loro mercati di accesso preferenziale gli effetti di una riduzione tariffaria a livello di nazione più favorita. In posizione opposta si trovano invece alcuni paesi dell'America centrale e meridionale (Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Panama e Perù) cui si è aggiunto in seguito anche lo Sri Lanka, contrari al mantenimento delle preferenze che, oltre a contraddire il principio cardine dell'OMC della non discriminazione, rischierebbero di frenare il processo di liberalizzazione. Il G-20 ha proposto a riguardo una soluzione intermedia, suggerendo la previsione di adeguati periodi di transizione entro cui i PVS dovranno reagire agli effetti dell'erosione delle preferenze.

La preoccupazione di molti PVS sulla loro vulnerabilità di fronte all'aumento delle importazioni a basso costo conseguente all'abbattimento tariffario, ha accresciuto il loro interesse per l'istituzione di un nuovo "***meccanismo speciale di salvaguardia***", che possa contrastare le instabilità del mercato, soprattutto in quello agricolo. Queste preoccupazioni sono avvertite, in particolar modo, dai paesi a basso reddito in cui il settore agricolo riveste un ruolo importantissimo, occupando fino a tre quarti della popolazione e generando anche il 30% del Prodotto Interno Lordo. Non va in proposito dimenticato che i PVS non dispongono di risorse fiscali adeguate a gestire prolungati periodi di prezzi bassi e sostenere i propri coltivatori con forme di sussidio al mercato interno. Spesso, inoltre, tali paesi incontrano dei vincoli che impediscono il ricorso alle esistenti misure di salvaguardia.<sup>44</sup> L'accordo di luglio 2004 non dispone nulla di preciso a riguardo, affermando solo che verrà istituito un meccanismo speciale di salvaguardia – *Special Safeguard Mechanism* (SSM) – ad uso dei paesi in via di sviluppo membri dell'OMC.<sup>45</sup>

---

care l'obiettivo generale di abbattimento tariffario e di miglioramento dell'accesso ai mercati per i prodotti agricoli.

<sup>44</sup> L'art. 5 dell'*Agreement on Agriculture* prevede già una forma di salvaguardia – la *Special Safeguard* (SSG) – che può essere utilizzata per proteggere i produttori locali dalle ripercussioni di prezzi eccessivamente bassi delle importazioni agricole. Tuttavia, questa forma di protezione può essere invocata solo dai paesi membri che abbiano provveduto a convertire le proprie barriere non tariffarie (quali, ad esempio, le quote all'importazione) in corrispondenti dazi tariffari, secondo una formula stabilita in sede di Uruguay Round. Poiché in quella occasione la maggior parte dei PVS ha optato per la fissazione di limiti massimi, anziché seguire la procedura di "tarifficazione", allo stato attuale soltanto 23 PVS possono avere accesso alla protezione prevista dall'*Agreement on Agriculture* (SSG).

<sup>45</sup> A questo proposito, nel dicembre 2004, il gruppo di PVS riuniti nel G33 ha proposto l'istituzione di un meccanismo di tutela nei confronti di improvvisi aumenti delle importazioni, fornendo anche alcuni elementi utili alla negoziazione. Il documento del G33 è stato sostenuto anche da Cina, Kenya, Brasile e Filippine, mentre i paesi industriali hanno manifestato alcune obiezioni a riguardo. In particolare, la UE e gli USA si sono detti contrari all'estensione del meccanismo a tutti i prodotti agricoli, sostenendo che questo dovrebbe applicarsi, in linea di principio, ai prodotti che già presentano bassi livelli tariffari – per non ostacolare il processo di liberalizzazione – ed ammettendo deroghe per i soli prodotti di base, necessari a garantire la sicurezza alimentare di un paese. Vd. ICTSD, "WTO agriculture negotiations: members agree on 'pre-modalities' by August 2005", in *Bridges Weekly Trade News Digest*, 22 December 2004.

Particolarmente importante per i PVS è inoltre la delicata *questione del cotone*, sollevata nel 2003 da un gruppo di paesi produttori africani contro i sussidi alla produzione e all'esportazione elargiti dai paesi industriali.<sup>46</sup> Già dalla prima riunione della Sottocommissione OMC appositamente istituita,<sup>47</sup> si è evidenziato un contrasto tra i paesi in via di sviluppo e gli Stati Uniti (principale obiettivo delle contestazioni dei paesi africani). Gli USA premevano infatti per estendere l'agenda negoziale anche ad altre aree, quali l'accesso ai mercati per i manufatti (per via dei prodotti tessili in cotone) e ad altre politiche che incidono sul mercato del cotone<sup>48</sup>. Questa posizione è stata però contrastata anzitutto dal gruppo di paesi africani promotori dell'iniziativa sul cotone del 2003 e dai paesi meno sviluppati (PMS), cui si sono aggiunti anche Argentina, Brasile, Giappone, Pakistan e Paraguay. La netta opposizione alle richieste degli Stati Uniti ha consentito di circoscrivere il lavoro della Sottocommissione – attualmente ancora in fase di programmazione – alla questione dei sussidi all'esportazione e al sostegno ai mercati interni per la produzione di cotone.

In questo ambito, un significativo segnale di incoraggiamento si è avuto – all'inizio di marzo 2005 – con la condanna definitiva da parte dell'OMC dei sussidi elargiti dagli Stati Uniti ai propri produttori di cotone<sup>49</sup>: sussidi duramente contestati dal Brasile che, due anni prima, aveva avviato una formale controversia contro gli USA. Questa sentenza costituisce un importante precedente ed apre nuove prospettive per i PVS – in varia misura danneggiati dalle politiche agricole dei paesi avanzati su altri prodotti (quali il riso, o i derivati del latte) – che potrebbero con maggiore frequenza sollevare delle controversie, soprattutto adesso che la “Peace Clause” è scaduta.<sup>50</sup> Tuttavia, il riscontro pratico di questa simbolica sentenza resta tutto da verificare. Gli Stati Uniti – che in base al giudizio OMC devono riformare i sussidi alle esportazioni entro il 1° luglio 2005 – hanno infatti comunicato di non avere intenzione di modificare i propri programmi agricoli nell'immediato prendendo a riferimento, quale termine entro il quale conformarsi, la conclusione dei negoziati, prevista per la fine del 2006.<sup>51</sup>

Un altro caso interessante in questo contesto è quello sollevato da Brasile, Australia e Thailandia contro i sussidi elargiti dall'Unione europea per la produzione comunitaria di *zucchero*. In seguito alla condanna definitiva del Dispute Settlement Body, il 28 aprile 2005, l'Unione europea ha comunicato la propria intenzione di conformarsi alla decisione dell'OMC<sup>52</sup>: attualmente è in fase di valutazione una proposta di riorga-

<sup>46</sup> Per alcune indicazioni e riferimenti sulla questione del cotone vd. nota n. 4

<sup>47</sup> Istituita il 19 novembre 2004, la Sottocommissione si è riunita per la prima volta il 16 febbraio 2005.

<sup>48</sup> Riferendosi alle barriere all'accesso ai mercati, ai sussidi agricoli, alle politiche a favore delle fibre sintetiche.

<sup>49</sup> Il 3 marzo 2005 l'OMC ha reso noto il giudizio in secondo grado con la pubblicazione del “Report of the Appellate Body” (documento WT/DS/267/AB/R), formalmente adottato dal Dispute Settlement Body (organo di composizione delle controversie dell'OMC) il successivo 21 marzo. Vd. [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_e.htm#dsb](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm#dsb)

<sup>50</sup> Si tratta di una clausola che, richiamando l'art. 13 dell'Accordo sull'Agricoltura dell'OMC (“*Due Restraint*”), offriva una protezione ai paesi che sussidiavano i propri mercati, in quanto disponeva che i partner non prendessero provvedimenti contro tali sussidi agricoli, se questi erano compatibili con l'Accordo stesso. Scaduta il 1° gennaio del 2004, la *Peace Clause* non è stata più rinnovata.

<sup>51</sup> Per una descrizione sintetica del giudizio OMC nella controversia sul cotone, ed una prima valutazione sugli impatti della stessa a livello multilaterale, si rimanda agli articoli: “Unraveling the cotton case” di Tim Josling, e “What next for cotton trade? A view from Brasil”, di Pedro de Camargo Neto, entrambi in *Bridges*, April 2005 (in <http://www.ictsd.org/monthly/bridges/BRIDGES9-4.pdf>).

<sup>52</sup> Documento WT/DS266 - Export subsidies on sugar (<http://trade-info.cec.eu.int/wtdispute/show.cfm?id=173&code=2>).

nizzazione del settore che mira alla drastica riduzione del prezzo dello zucchero prodotto nell'Unione europea.

### **Manufatti**

Il dibattito sull'accesso ai mercati per i manufatti è stato dominato, nell'ultimo anno, dallo smantellamento delle quote all'importazione di **prodotti tessili e dell'abbigliamento** – e dalle relative conseguenze per i paesi industriali ed i PVS – a seguito del termine dell'*Agreement on Textiles and Clothing* (ATC), che aveva regolamentato la loro progressiva eliminazione nell'arco nei precedenti dieci anni. In particolare, ha suscitato diffuse e rilevanti preoccupazioni la pressione competitiva esercitata dalla Cina, che nel mercato dei prodotti tessili non solo riveste un ruolo importante, ma deve ancora esprimere pienamente il suo potenziale. Per poter mitigare eventuali effetti destabilizzanti, nel tessile come in altri settori, causati dalla maggiore integrazione cinese nel mercato internazionale, la stessa OMC ha inserito nel protocollo di adesione della Cina alcune disposizioni di salvaguardia, dirette a limitare la crescita delle esportazioni cinesi ed il conseguente impatto sull'economia dei paesi che si ritengono da queste minacciati. Inoltre, per ciò che riguarda direttamente i prodotti tessili e dell'abbigliamento, l'OMC ha previsto uno speciale meccanismo di salvaguardia – lo “*Special safeguard mechanism for China's textiles and clothing exports*”, che rimarrà in vigore fino al 2008 – che consente ai suoi partner di limitare le importazioni in presenza di “turbolenze di mercato”.<sup>53</sup>

Per ciò che riguarda più in generale l'insieme dei manufatti, il confronto sull'accesso ai mercati è rimasto bloccato per mesi sulla questione fondamentale della definizione di una formula di abbattimento tariffario, ed è stato complicato dalle divergenze sorte in merito al trattamento da riservare ai prodotti le cui tariffe non sono vincolate al rispetto di un limite massimo (le cosiddette “tariffe non vincolate”). Anche sul trattamento speciale e differenziato da riconoscere ai paesi in via di sviluppo (PVS) non si è raggiunto ancora un consenso, al punto che gli stessi PVS hanno assunto a riguardo posizioni diverse, in ragione delle loro differenti condizioni ed esigenze.<sup>54</sup>

Di fronte all'improduttività delle riunioni<sup>55</sup> che hanno seguito il compromesso dell'estate 2004, nel febbraio 2005 i paesi OMC si sono posti l'obiettivo di fissare – anche se in prima approssimazione – obiettivi e parametri in base ai quali conseguire un maggiore accesso ai mercati per i manufatti, rafforzando il parallelismo esistente tra questo tavolo negoziale e quello relativo ai prodotti agricoli.<sup>56</sup> Questo legame implicito tra i due principali aspetti del *Round* di Doha ha finora frenato la loro evoluzione, osta-

<sup>53</sup> Per ulteriori informazioni sull'argomento, si rimanda ai due approfondimenti contenuti in questo capitolo: “*La liberalizzazione del tessile-abbigliamento: impatti e strategie*” e “*Le misure di difesa commerciale nei confronti delle esportazioni cinesi*”.

<sup>54</sup> Ad esempio la Malaysia è contraria al mantenimento delle tariffe non vincolate, avendo vincolato le proprie e presentando anzi livelli tariffari medi piuttosto bassi rispetto ad altri PVS. Di parere opposto è l'India, le cui tariffe sono tra le più elevate.

<sup>55</sup> Gli incontri sull'accesso ai mercati per i manufatti sono stati riorganizzati sulla base del modello seguito sul fronte agricolo. Oltre alle sessioni plenarie (in cui si valuta l'andamento generale del negoziato), sono infatti previste riunioni più ristrette per affrontare gli argomenti in modo più dettagliato ed approfondito (le cosiddette “Room D” meetings, dal nome della sala in cui hanno luogo), ed infine degli incontri a carattere altamente tecnico, con la partecipazione di esperti.

<sup>56</sup> Anche per ciò che riguarda i prodotti agricoli, infatti, i paesi OMC hanno deciso di definire una prima versione delle modalità negoziali entro il mese di luglio 2005, in modo da giungere alla prossima Conferenza ministeriale, che si terrà ad Hong Kong alla fine dell'anno, con una minima base di consenso.

colata dalla contrapposizione tra i paesi (per lo più economicamente avanzati) che condizionavano eventuali progressi sul versante agricolo ai risultati da conseguire nella liberalizzazione dei prodotti industriali, e i paesi (per lo più in via di sviluppo) le cui richieste andavano nella direzione contraria. Superato finalmente lo stallo nel confronto agricolo, vi sono ora speranze di nuovi margini di contrattazione e di conseguenti progressi per i manufatti, anche se il rispetto della scadenza di luglio (entro la quale accordarsi sulle relative modalità negoziali) appare al momento altamente improbabile. Non sono state infatti ancora risolte le molte divergenze tra le posizioni espresse riguardo alla definizione della formula di abbattimento tariffario, alle tariffe non vincolate e al trattamento speciale e differenziato per i paesi in via di sviluppo.

I paesi OMC sono finora riusciti ad accordarsi solo sul principio che la *formula di abbattimento tariffario* da approvare non sarà lineare, il che significa che le tariffe non andranno ridotte tutte con la stessa proporzione. Ma già l'idea che tale formula preveda riduzioni più consistenti per le tariffe più elevate<sup>57</sup> – da tempo sostenuta soprattutto dai paesi industriali – è stata rimessa in discussione da una controversa proposta, avanzata recentemente da Argentina, Brasile e India.<sup>58</sup> Questi paesi chiedono una formula che colleghi i tagli da effettuare all'attuale livello medio di protezione tariffaria di ciascun paese. In questo modo si intende assicurare ai paesi che ricorrono più massicciamente alle barriere tariffarie – anche dopo la riduzione delle tariffe – una protezione relativamente maggiore rispetto agli altri partner. Poiché la portata della formula dipende in gran parte dal valore dei coefficienti che vi sono associati, Argentina, Brasile e India chiedono anche la definizione di coefficienti diversi per i paesi industriali e quelli in via di sviluppo, in modo da garantire a questi ultimi la possibilità di effettuare riduzione meno onerose.<sup>59</sup> Ma oltre a questo, legano esplicitamente il valore di tali coefficienti ad eventuali progressi conseguiti in altre aree negoziali, inclusa, ovviamente, quella agricola.

Un moderato appoggio a questa proposta è stato espresso, ad esempio, da Cina ed Egitto, che l'hanno considerata come una base di partenza per ulteriori discussioni. L'Unione europea ed alcuni paesi del Sud America hanno invece obiettato che tale proposta non avrebbe consentito un sufficiente grado di liberalizzazione.<sup>60</sup> Decisamente contro si pongono gli Stati Uniti, che hanno messo in risalto i molti punti in comune con il documento discusso, e respinto, nel 2003 alla Conferenza ministeriale di Cancún<sup>61</sup>.

<sup>57</sup> Secondo il cosiddetto "approccio svizzero" (o *Swiss formula*) cui si riferiscono ad esempio le proposte USA e UE, anche se con diverse sfumature. Questo approccio – che imporrebbe il principio della progressività delle riduzioni tariffarie, per cui a tariffe più elevate devono corrispondere abbattimenti più consistenti – è stato più volte contestato dai PVS che, presentando i più alti livelli tariffari, ne sarebbero più direttamente colpiti.

<sup>58</sup> "Market Access for Non-Agricultural Products. Communication to the Negotiating Group on Non-Agricultural Market Access from Argentina, Brazil and India". (documento TN/MA/W/54 del 15 aprile 2005).

<sup>59</sup> Gli stessi Stati Uniti avevano suggerito la previsione di due distinti coefficienti, ma alcuni paesi hanno obiettato che la differenza tra tali coefficienti era di minimo impatto, quindi non risolutiva.

<sup>60</sup> Alcuni PVS sono favorevoli a tagli consistenti delle tariffe: tra questi, in particolare, Cile, Colombia, Messico e Costa Rica.

<sup>61</sup> Si tratta della proposta presentata dall'allora presidente della Commissione per i manufatti Pierre-Louis Girard. Addirittura, secondo gli USA, si tratterebbe di una versione ancora meno ambiziosa, poiché esclude la riduzione accelerata delle tariffe più basse o la loro eliminazione per particolari settori (la cosiddetta questione dei "sectorals") che quel documento già considerava. A questo riguardo, infatti, anche di recente sono state avanzate due proposte: la prima, presentata da Canada e Norvegia, chiede la eliminazione delle tariffe più basse (in quanto insufficienti a proteggere il mercato e al tempo stesso motivo di inutili complicazioni burocratiche); la seconda, presentata da Canada e Stati Uniti, propone una procedura per agevolare il processo di riduzione delle barriere tariffarie per singolo settore. Vd. "Market Access for Non-Agricultural Products. Elimination of Low Rates. Communication from Canada and Norway". (documento TN/MA/W/52 dell'11 marzo 2005) e

Secondo altri paesi, invece, questa proposta è criticabile in quanto le flessibilità in essa previste potrebbero applicarsi solo ad un ristretto numero di beneficiari.

Anche relativamente alle *tariffe non vincolate* permangono delle divergenze, al punto che alcuni paesi ancora si oppongono all'idea di introdurre l'obbligo di vincolare tutte le linee tariffarie. I paesi industriali hanno insistito sul fatto che tutte le tariffe debbano essere vincolate per principio, e dello stesso parere sono anche i PVS che – avendo vincolato le proprie tariffe – considerano ingiusto permettere ad altri di mantenere delle eccezioni in tal senso.

Una metodologia per convertire le tariffe non vincolate in tariffe base – cui applicare successivamente la formula di abbattimento tariffario – è stata suggerita da Canada, Hong Kong, Nuova Zelanda e Norvegia. Secondo la loro proposta (successivamente sostenuta anche da Costa Rica e Perù), la tariffa base dovrebbe attestarsi ad un livello superiore del 5% a quello che ora viene effettivamente applicato.<sup>62</sup> La Malaysia – sostenuta da molti altri PVS – ha in proposito sottolineato che le tariffe di recente vincolate non dovrebbero subire riduzioni nell'immediato, in quanto il solo fatto di aver apposto un limite ad una tariffa che precedentemente non lo prevedeva, costituisce già di per sé una concessione fatta al processo di liberalizzazione.

Infine, per ciò che riguarda il *trattamento speciale e differenziato*, malgrado sia generalmente accettata l'idea di prevedere delle flessibilità a beneficio dei PVS – tali da consentire il loro adeguamento alla progressiva liberalizzazione degli scambi – non ci si è ancora accordati su come tradurre questo principio in indicazioni pratiche, definendo i necessari tempi e strumenti. Gli approcci a tal fine seguiti sono tra loro molto distanti. In linea generale, si può affermare che mentre i paesi industriali prevedono semplici possibilità di deroga alla formula di abbattimento tariffario, i paesi in via di sviluppo (che risultano maggiormente esposti alle conseguenze di questo processo) tentano di assicurarsi strumenti di tutela più elaborati, avanzando in alcuni casi precise richieste.

L'Unione europea e la Norvegia, ad esempio, hanno proposto un sistema per premiare i paesi che maggiormente contribuiscono alla liberalizzazione degli scambi con un "credito", cui è associata la possibilità di applicare minori riduzioni tariffarie.<sup>63</sup> Gli Stati Uniti hanno invece proposto un sistema a doppio coefficiente, che permetterebbe ai PVS di applicare riduzioni di minore entità, ma sempre a patto che questi rinuncino ad altre forme di flessibilità.

Per rispondere alle esigenze dei paesi maggiormente colpiti dal fenomeno dell'erosione delle preferenze, hanno presentato delle specifiche proposte sia un gruppo di paesi africani<sup>64</sup>, sia il più vasto raggruppamento dei paesi di Africa, Caraibi e Pacifico (ACP). Questi ultimi, in particolare, si propongono di identificare i prodotti maggiormente colpiti – delineando tre criteri in base ai quali valutare la vulnerabilità di un

---

*"Market Access for Non-Agricultural Products. How to create a Critical Mass Sectoral Initiative. Communication from Canada and the United States"*. (documento TN/MA/W/55 del 20 aprile 2005).

<sup>62</sup> Ad esempio, ad una tariffa non vincolata che si attesta ad un livello effettivo del 5% corrisponderebbe una tariffa vincolata del 6%; analogamente, ad una tariffa effettiva del 100% corrisponderebbe una tariffa vincolata del 105%. Vd. *"Market Access for Non-Agricultural Products. Unbound Tariff Rates – Establishment of Base Rates. Communication from Canada, Hong Kong, New Zealand and Norway"* (documenti TN/MA/W/51 dell'8 marzo 2005 e TN/MA/W/51/Add. 1 del 27 Aprile 2005).

<sup>63</sup> Si veda a riguardo la recente proposta della Norvegia *"Market Access for Non-Agricultural Products. A Proposal for a Simple Non-Linear Formula with Credits – Communication from Norway"* (documento TN/MA/W/7/Add. 1 dell'11 marzo 2005).

<sup>64</sup> Proposta dell'African Group *"Market Access for Non-Agricultural Products. Treatment of Non-Reciprocal Preferences for Africa"* (documento TN/MA/W/49 del 21 febbraio 2005).

paese esportatore a fronte dell'erosione delle preferenze – per i quali auspicano l'adozione di adeguate misure, a compensazione del danno subito.<sup>65</sup> Le reazioni all'idea dei paesi ACP di fornire una protezione aggiuntiva ad alcuni particolari prodotti sono state discordanti, anche all'interno degli stessi paesi in via di sviluppo. Benché incoraggiata da molti, vi si sono duramente opposti i paesi che hanno maggiore interesse a liberalizzare, anziché proteggere, il mercato dei manufatti, in ragione del loro potenziale esportativo che potrebbe altrimenti venire minacciato.<sup>66</sup>

Interessante è anche la proposta avanzata unitamente da Cile, Colombia e Messico<sup>67</sup>, che rappresenta un tentativo di conciliare liberalizzazione e flessibilità nella manovra di apertura dei mercati ai manufatti. Riconosce infatti ai PVS alcune flessibilità – espresse in termini di opzioni alternative – la cui combinazione deve comunque garantire un dato livello di ambizione nei negoziati. Tale proposta permetterebbe di optare, ad esempio, per minori tagli, ma a patto di vincolare tutte le tariffe e di sottoporle senza eccezioni alla formula di abbattimento. Allo stesso modo, potrebbe consentire più lunghi periodi di attuazione, ma solo applicando riduzioni tariffarie più consistenti.<sup>68</sup>

---

<sup>65</sup> La proposta dei paesi ACP suggerisce di valutare la “vulnerabilità” di un PVS a fronte dell'erosione delle preferenze in base ai seguenti tre elementi: 1) la quota delle sue esportazioni di un determinato prodotto verso un determinato paese che garantisce le preferenze, sulle sue esportazioni totali verso quello stesso paese (concetto della diversificazione); 2) la quota delle sue esportazioni di un determinato prodotto in un determinato paese, sulle importazioni totali dello stesso prodotto di quel paese (concetto della competitività in un particolare mercato); 3) la quota di mercato mondiale del paese esportatore per lo stesso prodotto. Si propone inoltre una formula per calcolare un “indice di vulnerabilità” con cui determinare a quali prodotti applicare un trattamento speciale nel processo di abbattimento tariffario. Vd. *“Market Access for Non-Agricultural Products. Communication from Benin on behalf of the ACP Group of States”* (documento TN/MA/W/53 dell'11 marzo 2005).

<sup>66</sup> Il Brasile, in particolare, ha argomentato che la soluzione del problema della erosione delle preferenze deve essere fornita da UE ed USA, e che i PVS non devono pagare per un problema che non hanno creato.

<sup>67</sup> *“Market Access for Non-Agricultural Products. Squaring the circle of ambition plus flexibility: providing options for developing countries. Communication from Chile, Colombia and Mexico”* (documento TN/MA/W/50 del 24 febbraio 2005).

<sup>68</sup> Più in particolare, si proponeva ai PVS di trovare un equilibrio determinando la misura del proprio impegno in base alle quattro opzioni a tal fine previste: a) vincolare le tariffe; b) determinare l'entità della riduzione tariffaria; c) escludere alcuni prodotti dalla formula di abbattimento tariffario; d) scegliere il periodo entro cui dare attuazione alla riduzione tariffaria.



### ***Le misure di difesa commerciale nei confronti delle esportazioni cinesi \****

*Con l'adesione all'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), alla fine del 2001, e la crescente partecipazione agli scambi internazionali che ne è seguita, la Cina ha sensibilmente aumentato la pressione competitiva esercitata in molti settori merceologici, sollevando nei suoi concorrenti rilevanti e diffuse preoccupazioni. Per poter mitigare eventuali effetti destabilizzanti, la stessa OMC ha inserito nel protocollo di adesione della Cina alcune disposizioni di salvaguardia, dirette a limitare la crescita delle esportazioni cinesi ed il conseguente impatto sull'economia dei paesi che si ritengono da queste minacciati. Tali disposizioni – le “extensive safeguard provisions” – prevedono infatti condizioni discriminatorie per la Cina, nella forma di condizioni pregiudizievoli nella disciplina anti-dumping, di ritardi nello smantellamento delle quote sulle importazioni di tessili cinesi, nonché di meccanismi di sorveglianza (che potrebbero ulteriormente limitare le esportazioni cinesi). I contrasti che attualmente caratterizzano le relazioni commerciali della Cina con l'Unione europea o con gli Stati Uniti, ad esempio, si sono finora potuti affrontare nell'ambito delle regole disposte dall'OMC e per mezzo degli strumenti resi a tal fine disponibili.*

#### ***1 – Azioni antidumping***

*Per un periodo di 15 anni seguenti l'adesione della Cina all'OMC (quindi fino al 2016), i suoi partner possono invocare – nell'indagine condotta per dimostrare la presenza di dumping – le disposizioni previste per le “economie non di mercato”. Tali disposizioni (non-market economy provisions) negano la possibilità di prendere a riferimento i prezzi interni al paese le cui esportazioni sono contestate, rendendo più probabile l'insorgere di un caso di dumping. In questo caso, quindi, il paese importatore può prendere a riferimento il prezzo di mercato (o il costo di produzione) di un paese terzo, anziché quello del mercato cinese, normalmente più basso. Ciò porterebbe a sovrastimare l'eventuale scarto rispetto ad un prezzo “normale”, giustificando, forse oltre il dovuto, azioni contro le esportazioni cinesi, già principale oggetto di azioni anti-dumping.*

*A partire dal 15 marzo 2005 – con il **Reg. (CE) n. 426/2005**<sup>1</sup> – la Commissione ha consentito l'imposizione di dazi anti-dumping che oscillano tra il 20 ed l'85,3% sulle importazioni di alcuni tessuti in poliestere dalla Cina.<sup>2</sup>*

#### ***2 – Disposizioni sui prodotti tessili e dell'abbigliamento***

*Relativamente al settore del tessile/abbigliamento, le disposizioni transitorie discriminatorie inserite nell'accordo di adesione della Cina all'OMC hanno previsto una particolare clausola di salvaguardia, che avrà l'effetto di posticipare di quattro anni l'effetto della rimozione delle restrizioni quantitative alle importazioni, connessa alla fine dell'ATC. Uno speciale meccanismo di salvaguardia – lo*

*\* Redatto da Cristina Gioffré*

<sup>1</sup> Il regolamento istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di alcuni tipi di tessuti finiti, originari della Repubblica popolare cinese (Gazzetta Ufficiale dell'Unione europea L 69 del 16 marzo 2005).

<sup>2</sup> Tale misura è stata adottata in seguito ad una inchiesta, condotta dal 1° aprile 2003 al 31 marzo 2004, sull'esistenza di dumping da parte degli esportatori cinesi e di pregiudizio per le imprese comunitarie operanti nel settore.

Special safeguard mechanism for China's textiles and clothing exports, *che rimarrà in vigore fino al 2008* – consente infatti ai suoi partner di limitare le importazioni di questi beni in presenza di “turbolenze di mercato”. Questo meccanismo consente ai paesi importatori di avviare consultazioni con Pechino, al verificarsi di aumenti delle importazioni tali da pregiudicare l'andamento stabile degli scambi commerciali nel settore<sup>3</sup>. Ricevuta la richiesta di consultazioni, la Cina deve impegnarsi a mantenere stabili le spedizioni dei prodotti oggetto di consultazioni (rispetto ai livelli delle importazioni registrati in un dato periodo preso a riferimento). Se nel corso della consultazione le parti non raggiungono un accordo, al paese importatore viene riconosciuto il diritto di istituire un limite quantitativo per la categoria di prodotti oggetto di contestazione.

Per monitorare le tendenze di importazione di prodotti liberalizzati, il 13 dicembre 2004 l'Unione Europea ha introdotto – con il **Reg. CE n. 2200/2004** del Consiglio<sup>4</sup> – un “regime di vigilanza preventiva” per i prodotti tessili originari della Cina, da attuarsi tramite un sistema di licenze di importazione automatiche, applicabile fino a dicembre 2005. Questo verrà in seguito sostituito da un “meccanismo di sorveglianza ex post”, che prevede controlli a livello doganale.

### **3 – Meccanismo transitorio di salvaguardia per prodotti specifici**

L'accesso ai mercati per i prodotti cinesi può infine essere limitato dalle disposizioni transitorie, discriminatorie nei confronti della Cina, previste dal Transitional product-specific safeguard mechanism (TPSSM), che sarà applicato per i 12 anni successivi all'adesione della Cina all'OMC (quindi fino al 2013). Queste disposizioni consentono di limitare le importazioni provenienti dalla Cina – attraverso il ricorso a dazi di salvaguardia e quote – al verificarsi (o anche in presenza del solo rischio) di una “turbolenza di mercato”. La particolarità di questo meccanismo risiede nel fatto che le disposizioni discriminatorie possono essere invocate anche in condizioni molto più blande di quelle normalmente previste. Sono esclusi dal campo di applicazione del TPSSM soltanto i prodotti tessili e dell'abbigliamento, per i quali è prevista una apposita e specifica misura di salvaguardia.

Il TPSSM è stato introdotto dall'Unione europea con il **Reg. n. 427/2003** del Consiglio, del 3 marzo 2003.<sup>5</sup> Questo meccanismo, ad iniziativa statale, si distingue dalle procedure di dumping in quanto più semplice e meno costoso, il che lo rende uno strumento di difesa alla portata anche delle imprese di minori dimensioni. Si può richiedere l'attivazione di due diverse misure di protezione nei confronti della Cina, in uno specifico settore, al verificarsi di alcuni presupposti. In particolare:

<sup>3</sup> Nella richiesta di consultazioni viene fornita alla Cina una descrizione dettagliata dei motivi le giustificano. Avviate entro 30 giorni dalla richiesta, le consultazioni non possono durare più di 90 giorni, salvo diverso accordo tra le parti.

<sup>4</sup> Il regolamento è pubblicato nella Gazzetta Ufficiale dell'Unione europea L 374 del 22 dicembre 2004. Modifica i precedenti regolamenti (CEE) n. 3030/93 e (CE) n. 3285/94 del Consiglio, relativi al regime comune da applicare alle importazioni di alcuni prodotti tessili originari dei paesi terzi.

<sup>5</sup> Reg. (CE) n. 427/2003 (Gazzetta Ufficiale dell'Unione europea L 65 dell'8 marzo 2003), relativo ad un meccanismo transitorio di salvaguardia specifico per prodotto, per le importazioni originarie della Repubblica popolare cinese. Modifica il Reg. (CE) n. 519/94 relativo al regime comune applicabile alle importazioni da alcuni paesi terzi.

1. *misure di salvaguardia* – applicabili in presenza (o al rischio) di crisi provocata dall'aumento delle importazioni di beni simili o direttamente competitivi con quelli prodotti nel mercato interno<sup>6</sup>;
2. *misure anti-diversione*<sup>7</sup> – applicabili in presenza (o al rischio) di perturbazione del mercato comunitario a causa della diversione di commercio di un determinato bene, in seguito alle misure di difesa commerciale adottate da altri paesi<sup>8</sup>.

Vale la pena ricordare, in questo ambito, anche la recente introduzione da parte dell'Unione europea – con **Reg. CE n. 117/2005**<sup>9</sup> – di un meccanismo di sorveglianza sulle importazioni di calzature provenienti da alcuni paesi terzi. Dal 1° gennaio 2005, in virtù degli accordi siglati per l'adesione della Cina all'OMC, non sono più in vigore i limiti quantitativi all'importazione di alcuni tipi di calzature di origine cinese. Per monitorare l'effetto della liberalizzazione di questi prodotti sull'industria comunitaria – ed eventualmente attivare i vigenti strumenti di difesa commerciale – dal 1° febbraio 2005 al 31 gennaio 2006, l'immissione nella UE di alcuni tipi di calzature sarà soggetta ad un sistema di “vigilanza preventiva”<sup>10</sup>.

<sup>6</sup> In questo caso è necessario dimostrare sia il rapido aumento delle importazioni provenienti dalla Cina, sia il nesso causale tra questo e il danno materiale verificatosi, o potenziale.

<sup>7</sup> Il fenomeno di diversione (trade diversion) ha luogo quando l'introduzione di una misura di politica commerciale discrimina tra partner al punto che i beni prodotti a costi più elevati spiazzano quelli più competitivi.

<sup>8</sup> In questo caso è necessario appurare che la quota cinese in Europa cresca costantemente, e che tale aumento delle importazioni dalla Cina sia causato dalle misure restrittive agli scambi applicate da altri paesi.

<sup>9</sup> Regolamento (CE) della Commissione n.117/2005 del 26 gennaio 2005, relativo all'introduzione di una vigilanza comunitaria sulle importazioni di talune calzature originarie di alcuni paesi terzi (pubblicato nella Gazzetta Ufficiale dell'Unione europea L 24 del 27 gennaio 2005).

<sup>10</sup> Tale sistema prevede il ricorso ad appositi “documenti di vigilanza”, rilasciati agli importatori dai Ministeri preposti e dagli altri organismi abilitati nei vari Stati membri.

### **Restrizione volontaria alle esportazioni: passato o presente? \***

*La restrizione volontaria alle esportazioni è un accordo bilaterale tra paesi (o governi o industrie) attraverso il quale un paese esportatore si impegna a limitare ad un dato quantitativo per un determinato periodo di tempo le esportazioni di un bene, senza che vi sia l'introduzione di un contingentamento da parte del paese importatore. Questo strumento di politica commerciale, noto anche con l'acronimo inglese VER (Voluntary Export Restraint), nasce dal tentativo di proteggere le industrie nazionali dalla competizione internazionale, cercando di ridurre al massimo le frizioni commerciali fra i paesi ed ovviare ai limiti imposti prima dal GATT e poi dall'OMC.*

*Il primo accordo di restrizione volontaria delle esportazioni risale al 1956 e fu negoziato tra gli Stati Uniti e il Giappone per limitare le esportazioni di cotone tessile giapponese negli Usa. Successivamente a quella data sono stati stipulati molti altri VERs ed ancora oggi secondo alcuni ricercatori sembrerebbe che ne siano in vigore poco meno di 300.*

*Il Giappone e la Corea del Sud sono fra i paesi esportatori che più hanno utilizzato restrizioni "volontarie" alle proprie esportazioni, mentre fra i paesi importatori, coloro che più hanno fatto pressioni affinché tale pratica commerciale fosse applicata, sono stati l'Unione Europea e gli Stati Uniti. I prodotti maggiormente soggetti a restrizioni volontarie sono quelli del settore tessile, dell'agricoltura e dell'acciaio, anche se, nel corso dell'ultimo ventennio, sono aumentate le restrizioni verso quei settori caratterizzati da una maggiore intensità tecnologica.*

#### **Numero di VER per industria e paese di esportazione**

| Industria     | Efta      | Canada   | CEE       | Corea del |           | Cina     | Taiwan    | Usa      | Altri      | Totale     |
|---------------|-----------|----------|-----------|-----------|-----------|----------|-----------|----------|------------|------------|
|               |           |          |           | Giappone  | Sud       |          |           |          |            |            |
| Acciaio       | 7         | 3        | 6         | 4         | 7         | -        | 2         | -        | 34         | 63         |
| Meccanica     | -         | 1        | -         | 4         | -         | -        | 2         | -        | 1          | 8          |
| Elettronica   | -         | -        | 1         | 8         | 5         | -        | 1         | -        | 3          | 17         |
| Calzaturiera  | -         | -        | -         | 1         | 5         | 1        | 4         | -        | 3          | 15         |
| Tessile       | 4         | 2        | 3         | -         | 6         | 6        | 1         | -        | 72         | 85         |
| Agricoltura   | -         | -        | -         | -         | 3         | 1        | -         | 4        | 42         | 59         |
| Automobili    | -         | -        | -         | 16        | 2         | -        | -         | -        | -          | 18         |
| Altro         | 3         | 3        | -         | 4         | 6         | 1        | -         | -        | 7          | 24         |
| <b>Totale</b> | <b>14</b> | <b>9</b> | <b>10</b> | <b>37</b> | <b>34</b> | <b>9</b> | <b>10</b> | <b>4</b> | <b>162</b> | <b>289</b> |

Efta= European Free Trade Association

#### **Numero di VER per industria e paese di importazione**

| Industria     | Efta      | Canada    | CEE        | Giappone  | Australia | Svizzera | Ex URSS  | USA       | Totale     |
|---------------|-----------|-----------|------------|-----------|-----------|----------|----------|-----------|------------|
| Acciaio       | 1         | -         | 21         | -         | 1         | -        | -        | 40        | 63         |
| Meccanica     | -         | -         | 3          | -         | -         | -        | -        | 5         | 8          |
| Elettronica   | -         | -         | 14         | -         | -         | -        | -        | 3         | 17         |
| Calzaturiero  | 1         | 3         | 10         | -         | -         | -        | -        | 1         | 15         |
| Tessile       | 18        | 7         | 24         | 11        | -         | 7        | -        | 19        | 85         |
| Agricoltura   | 3         | 1         | 46         | 4         | -         | 2        | 1        | 2         | 59         |
| Automobili    | 1         | 2         | 13         | -         | -         | -        | -        | 2         | 18         |
| Altro         | 1         | -         | 18         | -         | 1         | -        | -        | 4         | 24         |
| <b>Totale</b> | <b>25</b> | <b>13</b> | <b>148</b> | <b>15</b> | <b>2</b>  | <b>9</b> | <b>1</b> | <b>76</b> | <b>289</b> |

Fonte: OECD (1992)

\* Redatto da Massimo Armenise

*Il più noto e discusso esempio di VER è stato senza alcun dubbio quello stipulato tra gli Stati Uniti e il Giappone nel Maggio del 1981 relativo alle automobili giapponesi.*

*La crisi petrolifera del 1973 con la conseguente recessione economica del 1974, il secondo shock petrolifero del 1979, il forte apprezzamento reale del dollaro, provocarono un improvviso spostamento del mercato statunitense a favore di automobili più piccole; un notevole incremento delle importazioni di auto giapponesi i cui costi erano considerevolmente più bassi; una drastica riduzione della quota di auto americane vendute nel mercato interno.*

*Di fronte all'imponente crescita della quota di mercato giapponese e al forte calo della produzione statunitense, l'amministrazione Reagan concordò con la sua controparte giapponese una restrizione alle esportazioni di auto. Il trattato, fatto decadere dagli Stati Uniti nel 1985, fu mantenuto dal governo giapponese fino al 1994.*

*L'International Trade Commission verificò, attraverso un suo studio del 1988, come l'accordo con il governo giapponese avesse determinato un incremento delle vendite di automobili statunitensi ed un aumento dei prezzi delle auto giapponesi maggiore rispetto a quelli americani. Di conseguenza, consistenti furono gli incrementi dei profitti dell'industria automobilistica ed in particolare i produttori giapponesi seppero anche sfruttare le possibilità offerte dalle restrizioni adeguando verso l'alto la qualità dei loro prodotti e penetrando così anche nei segmenti di mercato di alta qualità.*

*Il costo di quell'accordo fu completamente addossato sui consumatori americani, i quali sostenettero una perdita stimata<sup>1</sup> in 13 miliardi di dollari USA ai prezzi del 1983. Inoltre, il governo statunitense rinunciò a favore del Giappone anche agli introiti sulle vendite delle licenze per l'importazione che avrebbe potuto avere se avesse deciso di imporre un contingentamento (formalmente però vietato dalle regole GATT).*

*La stipula di quel trattato ha dato avvio a numerose ricerche<sup>2</sup> sui possibili effetti di un VER.*

*L'analisi teorica sugli effetti delle politiche protezionistiche, solitamente realizzata in un contesto di equilibrio economico parziale con due soli paesi, confer-*

<sup>1</sup> Berry, S. – Levinsohn, J.- Pakes, A., (1999) "Voluntary Export Restraints on Automobiles: Evaluating a Trade Policy", *American Economic Review* 89(3): 400-30.

<sup>2</sup> Feenstra R., (1984) "Voluntary Export Restraint in U.S. autos 1980-81: Quality, Employment and Welfare Effects", in R. E. Baldwin and A. O. Krueger eds. "The Structure and Evolution of Recent U.S. Trade Policy, Chicago: University Chicago Press.

--- Feenstra, R., (1985) "Automobile Prices and Protection: The U.S. - Japan Trade Restraint," *Journal of Policy Modeling*, .

--- Harris, R., (1985) "Why Voluntary Export Restraint are voluntary ", *Canadian Journal of Economics* Vol.18.

--- Krishna, K. (1989) "Trade Restrictions as Facilitating Practices", *Journal of International Economics* Vol.26.

--- de Melo, J. - Winters, L. A., (1993) "Do exporters gain from VERs", *European Economic Review*, Vol. 37.

--- Rosendorff, B. P., (1996) "Voluntary export restraints, antidumping procedure, and domestic politics", *American Economic Review*, vol. 86, pp. 544-561.

--- Suzumura, K - Ishikawa, J., (1997), "Voluntary export restraints and economic welfare", *Japanese Economic Review*, vol. 48, pp. 176-186.

--- De Santis R. A., (2001) "Why Exporting Countries Agree to Voluntary Export Restraints: the Oligopolistic Power of the Foreign Supplier".

*ma quanto accadde nella realtà. Una riduzione della quantità esportata in un mercato determina: un incremento del prezzo del bene importato, una perdita di benessere per i consumatori nazionali, un aumento del benessere dei produttori siano essi nazionali o stranieri, un guadagno da parte dello Stato esportatore attraverso la concessione/vendita di licenze, producendo una complessiva perdita di benessere sociale per il paese importatore e un aumento di benessere per il paese esportatore.*

*Unica fondamentale differenza con l'imposizione di un contingentamento sembrerebbe essere che il VER essendo governato dal paese esportatore gli permette di appropriarsi della rendita dovuta alla concessione delle licenze.*

*Studi empirici hanno evidenziato come l'utilizzo di questo strumento generi per i consumatori quale unico vantaggio un possibile miglioramento qualitativo dei prodotti importati. Per i produttori invece, oltre ai già citati effetti positivi sui profitti, emergerebbero degli interessanti effetti sulle dimensioni delle imprese, sul loro crescente potere di mercato e sugli investimenti produttivi nel paese importatore per ovviare alle limitazioni.*

*Oggi, la desiderabilità e l'applicabilità di questo strumento è tornata nuovamente ad essere uno dei temi di maggiore attualità ed interesse della politica commerciale.*

*La liberalizzazione del mercato del tessile e dell'abbigliamento, dopo l'abolizione dell'Accordo Multifibre, sembrerebbe permettere ai produttori dei paesi emergenti dell'Asia orientale ed in particolare della Cina di migliorare considerevolmente le loro quote di mercato in Nord America ed in Europa. Alcuni ricercatori sono addirittura arrivati a prospettare metaforicamente l'abbattimento di una vera e propria alluvione di prodotti cinesi sugli ex mercati protetti dal Multifibre, ma, la provvisorietà dei dati attualmente a disposizione non permette ancora di verificare e quantificare tale "invasione".*

*Particolarmente danneggiata dalla competizione internazionale e dalla concorrenza cinese risulterebbe essere l'industria tessile - abbigliamento italiana, la cui produzione incide per il 10 per cento sul totale delle nostre esportazioni.*

*Per ovviare alle possibili misure commerciali, già allo studio degli Stati Uniti e dell'Unione Europea, la Cina aveva deciso unilateralmente dal Gennaio 2005 di auto-limitarsi, imponendo delle tariffe fra il 2 e il 4 per cento su ben 81 prodotti del suo tessile e abbigliamento. Tale misura però, sembrerebbe non essere assolutamente sufficiente a calmierare il prevedibile boom delle vendite di prodotti cinesi.*

*Pertanto, onde evitare una possibile guerra commerciale, che, secondo alcune organizzazioni internazionali, potrebbe far precipitare l'economia mondiale in una recessione, si va diffondendo l'idea di risolvere la disputa con trattative bilaterali che conducono a delle restrizioni volontarie delle esportazioni cinesi. Ed infatti, mentre gli Stati Uniti agiscono unilateralmente, imponendo delle restrizioni quantitative alle importazioni di 7 categorie di prodotti tessili cinesi, l'Unione Europea ha deciso di perseguire la via del trattato bilaterale con la Cina, raggiungendo venerdì 10 giugno, un accordo definito "storico" dalle parti. L'intesa prevedrebbe l'auto-limitazione delle esportazioni cinesi verso l'Europa di alcuni prodotti tessili: tessuti di cotone, biancheria da tavola, biancheria da letto, t-shirt, abiti da donna, reggiseno, filati di lino, pullover, giacche a vento, calzoncini, pantaloncini e camicie da donna. Le esportazioni cinesi di queste 10 categorie, nel periodo compreso fra l'11 giugno 2005 e il 31 dicembre 2007, potranno aumentare ad un tasso*

*annuo che oscillerà fra l'8 e il 12,5 per cento, in base alle diverse categorie merceologiche ed avrà come periodo di riferimento i 12 mesi precedenti all'accordo.*

*Come già avvenuto diverse volte in passato, nel difficile contesto economico nel quale oggi si trova l'Unione Europea ed in particolar modo l'Italia, caratterizzato da una crescita economica assai modesta, da consistenti incrementi nel prezzo del petrolio, da un tasso di cambio elevato, da una crisi di competitività e da una redistribuzione del reddito a vantaggio dei paesi emergenti del sud est asiatico, riappare molto forte la tentazione protezionistica, attraverso l'idea di applicare un VER a difesa di quei settori industriali soffocati dalla competizione internazionale.*

*In conclusione, alla luce delle esperienze passate e degli studi condotti, sono diversi gli interrogativi ed i dubbi che emergono dalla applicazione di un VER.*

*L'introduzione di restrizioni alle esportazioni è probabilmente un modo molto costoso per difendere il nostro sistema produttivo. Inoltre, è assai dubbio che qualche altro anno di protezione possa realmente essere utile, vista l'incapacità del nostro sistema produttivo ad adeguarsi al libero scambio dopo un periodo di protezione di oltre trenta anni e un periodo di transizione per smantellare le protezioni lungo ben dieci anni. Infine, non sono chiari i benefici attesi da questa possibile scelta. Saranno le nostre imprese ad avvantaggiarsi dalle eventuali restrizioni cinesi o quelle di quei paesi (Pakistan e India) che come la Cina hanno bassissimi costi di manodopera? E se il risultato sarà di spingere i produttori cinesi ad incrementare le loro dimensioni e a migliorare qualitativamente la loro produzione, penetrando così in segmenti di mercato di maggiore qualità come è avvenuto per l'industria automobilistica giapponese, questo, nel medio e nel lungo periodo, potrebbe peggiorare anziché migliorare la posizione dei produttori italiani ed europei.*

## Servizi

Il grado di accesso ai propri mercati offerto per i servizi – dai paesi industriali, come da quelli in via di sviluppo – è attualmente modesto, sia in termini di estensione della liberalizzazione, che di settori interessati. La portata delle proposte finora presentate è stata, infatti, molto limitata. Inoltre, è ancora scarsa la partecipazione attiva dei paesi in via di sviluppo<sup>69</sup>, che il *Round* di Doha si proponeva di incoraggiare dedicando adeguati spazi alle tematiche di loro interesse e riconoscendo speciali priorità per i paesi meno sviluppati<sup>70</sup>. La liberalizzazione dei servizi – nella misura in cui agevola l’attrazione di investimenti esteri e il miglioramento delle infrastrutture (trasporti, telecomunicazioni, servizi finanziari) – può infatti avere un impatto positivo per lo sviluppo, contribuendo a sostenere la crescita e ad aumentare la competitività dell’economia nel suo complesso.

Una ripresa del negoziato si è registrata nel febbraio 2005, quando sono state discusse ben quindici proposte su vari argomenti. Un ruolo di rilievo è stato assunto in questa occasione dall’Indonesia, che presentando le proprie offerte di liberalizzazione dei servizi, si è dichiarata per la prima volta disponibile ad aprire alla concorrenza estera settori importanti quali l’istruzione, l’energia, la sanità.<sup>71</sup> Tuttavia, malgrado questo incoraggiante sviluppo, il processo di apertura dei mercati per i servizi procede a fatica e il confronto bilaterale, condotto con il metodo di richiesta-offerta<sup>72</sup>, registra dei ritardi preoccupanti.<sup>73</sup>

Nell’ambito delle modalità di fornitura dei servizi identificate dall’accordo OMC (il *General Agreement on Trade in Services*, GATS),<sup>74</sup> i paesi in via di sviluppo – ed in particolare l’India, la Cina e il Brasile – attribuiscono molta importanza alla liberalizzazione del movimento delle persone fisiche, fornitrici di servizi in via temporanea (la cosiddetta “*modalità 4*”). Ma le aperture finora concesse dai paesi industriali non hanno avuto per i PVS un impatto significativo, riguardando soprattutto i lavoratori con qualifiche medio-alte. A questo proposito è stato sottolineato che un sistema comune di classificazione degli impegni di apertura dei mercati nella “*modalità 4*” – oltre a semplificare l’ingresso temporaneo e ridurre i costi delle attività associate a questo tipo di fornitura di servizio – potrebbe facilitare una più profonda liberalizzazione, e in una più ampia gamma di sub-settori. Una prima classificazione è stata tentata sia dai paesi indu-

<sup>69</sup> Una quarantina di paesi OMC devono ancora sottoporre ai partner delle offerte di liberalizzazione del proprio mercato dei servizi, tra cui anche paesi in via di sviluppo di maggiori dimensioni, quali le Filippine, il Sud Africa e il Marocco.

<sup>70</sup> Come previsto rispettivamente dall’Art. XIX par. 2 e dall’Art. IV del *General Agreement on Trade in Services* (GATS).

<sup>71</sup> L’Indonesia ha inoltre accresciuto il proprio impegno di liberalizzazione nelle costruzioni, nei servizi finanziari e marittimi, fino a concedere alle imprese straniere – in alcuni casi – la maggioranza delle partecipazioni azionarie.

<sup>72</sup> Questo metodo di conduzione dei negoziati, seguito nel settore dei servizi, 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.

<sup>73</sup> Il prossimo incontro sui servizi è infatti fissato per la fine di giugno, lasciando pochissimo margine per registrare dei progressi entro il mese di luglio, quando – in occasione di una mini-miniteriale che si terrà in Cina – verrà valutato il progresso complessivo conseguito dal *Round* nei vari tavoli negoziali.

<sup>74</sup> Sono identificate quattro principali modalità di fornitura internazionale di servizi: fornitura di servizi transfrontaliera o *cross border* (modalità 1); consumo all’estero (modalità 2); presenza commerciale (modalità 3); movimento di persone fisiche (modalità 4).



striali che da quelli in via di sviluppo, sottoposta all'attenzione dei partner in due distinte proposte<sup>75</sup>. In questa occasione, i PVS hanno anche sottolineato il loro prioritario interesse a vedere liberalizzato l'accesso ai fornitori di servizi in via temporanea che presentano qualifiche medio-basse. Un altro elemento attinente alla "modalità 4" di recente considerato – sul quale i PVS hanno posto maggiore attenzione rispetto alla classificazione – è quello relativo agli aspetti procedurali legati al rilascio dei visti, per i quali si chiedono radicali interventi di semplificazione.<sup>76</sup>

Gli Stati Uniti hanno sottolineato l'urgenza di far procedere il confronto, ma al tempo stesso non si sono dimostrati disponibili a fare ulteriori concessioni sulla "modalità 4" di fornitura dei servizi. L'Unione europea ha presentato (il 20 aprile 2005) una riedizione delle proprie proposte di liberalizzazione del settore, con cui – oltre ad estendere anche ai nuovi dieci membri gli impegni precedentemente assunti dalla UE a 15 – migliora, in alcuni casi, le condizioni di accesso al mercato comunitario.<sup>77</sup> Queste proposte sono però condizionate ad un trattamento di reciprocità, cui fanno eccezione solo i PVS. Va anche ricordato che la UE non prevede impegni di liberalizzazione nelle aree più sensibili dei servizi, quali l'educazione, la sanità o i servizi audiovisivi. Per quel che riguarda poi l'ingresso temporaneo di lavoratori stranieri (la "modalità 4") non si registrano progressi né in termini di maggiori concessioni al personale poco qualificato, né relativamente all'emissione agevolata di visti<sup>78</sup>, da tempo richiesta da molti paesi in via di sviluppo. Un tema, quest'ultimo, che costituirà l'oggetto del prossimo incontro fissato a fine giugno 2005.

### ***Proprietà intellettuale***

Un tema che negli ultimi anni ha provocato una lunga contrapposizione tra paesi in via di sviluppo (PVS) e paesi industriali – e che ha anche avuto un grande riscontro presso l'opinione pubblica – è quello della tutela diritti di proprietà intellettuale, relativi ai **farmaci** salvavita protetti da brevetti e licenze. Numerosi PVS afflitti da gravi emergenze sanitarie provocate da patologie quali l'AIDS, la tubercolosi o la malaria, volevano infatti riconosciuta una speciale deroga, che consentisse loro la produzione di farmaci generici per tali patologie e la loro esportazione verso i paesi che non sono in grado di produrli. Questa delicata questione, formalmente sollevata nel 2001 alla Conferenza

---

<sup>75</sup> In una comunicazione congiunta di Argentina, Bolivia, Brasile, Cile, Colombia, Filippine, India, Messico, Pakistan, Perù, Thailandia e Uruguay (documento TN/S/W/31 del 18 febbraio 2005), si propone una prima classificazione dei servizi – resi da professionisti o da personale ad alta qualifica – in quattro tipologie: a) trasferimenti di personale di multinazionali all'interno dello stesso gruppo societario ("*intra-corporate transferees*"); b) persone in viaggio d'affari ("*business visitors*"); c) fornitori di servizi a contratto ("*contractual service suppliers*"); d) lavoratori autonomi professionisti ("*independent professionals*"). Un sistema di classificazione dei servizi resi da professionisti quasi identico veniva suggerito anche in una proposta congiunta di Bulgaria, Canada, UE e Romania (documento TN/S/W/32 del 18 febbraio 2005).

<sup>76</sup> In un documento informale – presentato il 27 aprile 2005 da Colombia Filippine e Perù – si suggerisce in particolare: la previsione di procedure di rilascio semplificate o accelerate, nel caso in cui il richiedente sia in grado di fornire ulteriore documentazione (atta a rispondere in maniera più esaustiva ai necessari requisiti informativi); ma anche una maggiore trasparenza nelle richieste e nelle procedure per il rilascio di visti e permessi di soggiorno.

<sup>77</sup> Vd. [http://europa.eu.int/comm/trade/issues/newround/doha\\_da/pr200405\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/trade/issues/newround/doha_da/pr200405_en.htm)

<sup>78</sup> I cosiddetti "GATS-type visas": si tratta di una procedura agevolata per l'emissione di visti a lavoratori stranieri, diretta a distinguere il movimento temporaneo di queste persone dai flussi migratori (la cui disciplina non rientra infatti nel GATS).

ministeriale OMC di Doha, è stata affrontata solo nell'agosto 2003 (alla vigilia della successiva Conferenza di Cancún), quando i paesi OMC hanno concordato una deroga temporanea all'accordo TRIPS<sup>79</sup> diretta a liberalizzare la produzione e l'esportazione di farmaci salvavita, rispondendo, in linea di principio, alle pressanti richieste dei PVS. Tuttavia, secondo alcuni osservatori, la contestuale previsione di una serie di condizioni e di requisiti formali da soddisfare per accedere a tali eccezioni, ne avrebbe ridotto l'impatto in maniera significativa. Questa eccezione – che entro il 31 marzo 2005 sarebbe dovuta diventare una deroga permanente – non è più stata incorporata come emendamento all'accordo TRIPS. Il dibattito è stato infatti inasprito dalla proposta di emendamento avanzata, nel dicembre 2004, dal gruppo di paesi africani membri dell'OMC (il cosiddetto *African Group*), il cui testo si discostava in maniera sostanziale dal documento approvato pochi mesi prima. Mancava, infatti, ogni riferimento esplicito al problema della diversione commerciale – molto sentito dai paesi industriali produttori di farmaci – e alle misure da adottare per evitare questo fenomeno, fatta eccezione per alcune disposizioni circa l'aspetto esteriore e il confezionamento dei farmaci generici.<sup>80</sup> Questa proposta è stata duramente criticata da Unione europea, Stati Uniti, Canada, Giappone e Svizzera, mentre l'India e il Brasile – pur favorevoli allo spostamento del dibattito su questioni più sostanziali che tecniche – hanno chiesto più tempo per valutarla.

Per ciò che riguarda la tutela delle *indicazioni geografiche* (IG), sono ancora in corso i negoziati per la creazione di un “*Sistema multilaterale di notifica e registrazione delle indicazioni geografiche di vini da tutelare*”.<sup>81</sup> Mentre vi è un generale accordo sul principio che tale sistema non dovrà aumentare l'attuale grado di protezione riconosciuto ai prodotti tutelati, si rilevano delle divisioni su due punti: a) l'aspetto “legale”, ovvero se i termini registrati debbano o meno essere protetti d'ufficio; b) la “partecipazione”, ovvero se tali effetti legali siano vigenti solo nei paesi che scelgono di aderire a tale Sistema di notifica e registrazione, o se la partecipazione (con i relativi effetti legali) si estenda automaticamente a tutti i paesi OMC. Alcuni paesi vorrebbero che il futuro Sistema si configurasse come una semplice banca dati di IG, in grado di dare informazioni sui diritti già reclamati, a quanti dovessero scegliere un nome da attribuire ad un nuovo vino o altro prodotto alcolico. Secondo questa interpretazione, la registrazione delle indicazioni geografiche sarebbe volontaria e la loro tutela garantita solo dalle leggi nazionali.<sup>82</sup> Decisamente ostile a questa posizione è l'Unione europea che, avendo un grande

<sup>79</sup> Trade-related aspects of intellectual property rights. Per approfondimenti di rimanda alla documentazione ufficiale di fonte OMC, all'indirizzo [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/trips\\_e/trips\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/trips_e/trips_e.htm). Un aggiornamento sugli ultimi sviluppi è riportato dalla pubblicazione ICTSD “Intellectual Property Rights”, in *Doha Round Briefing Series*, vol. 3 n. 5 December 2004, in [http://www.ictsd.org/pubs/dohabriefings/Vol3/V3\\_05.pdf](http://www.ictsd.org/pubs/dohabriefings/Vol3/V3_05.pdf).

<sup>80</sup> La proposta dell'African Group, infatti, dava alcune disposizioni circa il *packaging* dei farmaci generici (che si dovrebbe distinguere da quello dei farmaci prodotti con brevetto), e non ne prevedeva altre che i paesi produttori considerano più importanti: ad esempio quelle relative ad un maggiore controllo doganale, teso ad evitare che i farmaci prodotti a basso costo, esclusivamente per i PVS, rientrassero nei mercati dei paesi industriali spiazzando i farmaci prodotti sotto licenza.

<sup>81</sup> Secondo le disposizioni dell'Art. 23.4 dell'Accordo TRIPS che prevedono l'avvio di tali negoziati nell'ambito del TRIPS Council. Le indicazioni geografiche sono definite come identificazione dell'origine nazionale, locale o regionale di un prodotto, per cui “una data qualità, reputazione o altra caratteristica ... è essenzialmente attribuibile alla sua origine geografica” (Art. 22 TRIPS).

<sup>82</sup> Sono di questo parere Argentina, Australia, Canada, Cile, El Salvador, Nuova Zelanda e Stati Uniti, che in una proposta congiunta dell'aprile 2004 (TN/IP/W/9) hanno chiarito la propria posizione rispetto alle richieste precedentemente avanzate a riguardo (documenti TN/IP/W/5 e TN/IP/W/6).

interesse ad estendere e rafforzare la tutela delle IG, su questo fronte ha investito molto in termini politici. E' infatti evidente che tra i paesi restii a rafforzare la tutela di IG registrate, vi sono anche nuovi competitori della UE sul mercato internazionale dei vini.<sup>83</sup> L'Unione europea, sostenuta anche dalla Bolivia, ha chiesto che i termini registrati venissero tutelati in tutti i paesi OMC – anche in quelli che non partecipano al “*Sistema multilaterale di notifica e registrazione delle indicazioni geografiche di vini*” – in modo da consentire la denuncia di un loro uso improprio, ovunque ciò dovesse accadere.<sup>84</sup> La UE, sostenuta da Svizzera e Bulgaria, è inoltre propensa ad estendere il maggior grado di tutela, già riconosciuto ai vini e ai prodotti alcolici, anche a molti altri prodotti, in particolare quelli agricoli (ma sono compresi, ad esempio, i manufatti artigianali). Molti PVS<sup>85</sup> si sono espressi a favore di questa posizione, che è invece decisamente osteggiata da Stati Uniti, Australia ed altri paesi esportatori netti di prodotti agricoli.

Molto dibattuti nell'ambito dei diritti di proprietà intellettuale sono anche i temi relativi alla tutela della *diversità biologica* e del *patrimonio culturale tradizionale*, in relazione alle disposizioni dell'Accordo TRIPS. A questo proposito, il timore di molti PVS è che il processo di registrazione dei brevetti, e la conseguente concessione di licenze, possa escludere intere comunità dall'accesso a beni materiali o a patrimoni culturali cui prima potevano disporre liberamente.<sup>86</sup> Una proposta avanzata da alcuni PVS – tra cui anche l'India e il Brasile – chiede di modificare il processo di valutazione e concessione delle licenze, per garantire, da un lato, che vengano riconosciute la fonte ed il paese di origine del bene (o processo) in questione e, dall'altro, che non siano esclusi dai relativi benefici le comunità nelle quali tale bene (o materiale genetico) ha avuto origine.<sup>87</sup> La proposta suggerisce l'introduzione (tramite emendamento dell'accordo TRIPS) di un obbligo alla diffusione della fonte e del paese di origine di una risorsa biologica e/o di una conoscenza tradizionale. Prevede inoltre delle penalità per la mancata osservanza di tale obbligo, inclusa la revoca della licenza ed il conseguente trasferimento del diritto alla fonte originale. Non si è tuttavia registrato alcun progresso in merito, poiché le posizioni assunte dai paesi OMC non hanno consentito l'espressione di convergenze.

### *Facilitazione degli scambi*

E' ancora allo stadio iniziale il processo negoziale diretto ad introdurre una serie di misure per incentivare lo sviluppo degli scambi, attraverso l'agevolazione del transito delle merci: ad esempio, la garanzia di maggiore certezza normativa, ma anche di trasparenza ed efficienza nelle procedure doganali. Ne dovrebbero beneficiare in particolare i PVS che non hanno accesso sul mare, i più penalizzati dai maggiori costi e tempi di

---

<sup>83</sup> I loro produttori non solo non avrebbero interesse a tutelare nomi di proprie IG, ma è anzi probabilmente vero il contrario: non sono rari i casi in cui si sfruttano nomi o metodi di lavorazione enologica tipici delle produzioni di territori comunitari.

<sup>84</sup> La UE ha anche proposto delle consultazioni bilaterali in caso di contenzioso, mentre Ungheria e Svizzera hanno suggerito un sistema arbitrale di composizione delle controversie.

<sup>85</sup> Hanno chiesto di avviare delle consultazioni per estendere la tutela delle IG su altri prodotti (seppure non nell'ambito dei negoziati agricoli) anche paesi come India, Kenya, Sri Lanka e Thailandia.

<sup>86</sup> E' noto, a riguardo, il caso verificatosi in India della brevettazione – da parte di alcune grandi multinazionali – di sementi originariamente selezionate da coltivatori indiani.

<sup>87</sup> “*Elements of the obligation to disclose the source and country of origin of biological resource and/or traditional knowledge used in an invention – Submission from Brazil, India, Pakistan, Peru, Thailand, and Venezuela*” (documento IP/C/W/429 del 21 settembre 2004).

trasporto dei propri beni. I progressi finora compiuti sono promettenti, essendosi evidenziati elementi di flessibilità e di diretta partecipazione dei paesi OMC.

Nel corso delle due recenti sessioni di confronto su questo tema – svoltesi a fine marzo e ai primi di maggio 2005 – la Commissione per la facilitazione degli scambi (*Trade Negotiating Committee on Trade Facilitation*) ha infatti ricevuto ben 22 proposte, presentate sia da paesi industriali che da PVS. Questi ultimi, in particolare, sottolineavano l'esigenza di semplificare e rendere più certe e trasparenti le procedure doganali e i relativi costi, che troppo spesso costituiscono serie barriere agli scambi. I temi più ricorrenti nelle numerose richieste avanzate dai paesi membri OMC hanno riguardato: libertà di transito, imposte e formalità doganali, trasparenza nella regolamentazione ed amministrazione degli scambi. Tra le soluzioni proposte si ricordano, in particolare:

- la standardizzazione dei formati dei documenti e la semplificazione delle procedure documentali;
- una regolare revisione e pubblicazione delle imposte e delle sanzioni, nonché del tempo medio richiesto per lo sdoganamento della merce;
- l'istituzione di sportelli unici presso cui presentare tutti i documenti richiesti;
- il coordinamento e una maggiore collaborazione tra le dogane;

Molti PVS hanno manifestato preoccupazione per i costi connessi all'attivazione di tali eventuali misure, sottolineando la necessità di assistenza tecnica per formare il personale delle dogane e per sviluppare adeguate infrastrutture tecniche. Entro il mese di luglio 2005 i paesi OMC dovrebbero cercare di definire, in prima approssimazione, un testo che confluirà nelle proposte da discutere nella Conferenza ministeriale di fine anno.

### 3.3 La politica commerciale dell'Unione europea

Oltre al confronto portato avanti in ambito OMC sul progresso dei negoziati multilaterali, l'Unione europea ha continuato ad intrattenere e sviluppare i rapporti bilaterali con i propri partner sostenendo, anche in questa dimensione, il processo di intensificazione degli scambi e di integrazione nei mercati esteri.

Tra le molteplici questioni di politica commerciale affrontate, a livello bilaterale, nel 2004 e nei primi mesi del 2005, quelle relative alle relazioni con la Cina hanno, più di altre, accentrato l'attenzione dell'Unione europea. Le principali preoccupazioni avvertite dai paesi comunitari riguardavano anzitutto le ripercussioni della rimozione delle ultime barriere quantitative che avevano finora frenato le importazioni di prodotti tessili, ma anche relativamente ad altri manufatti (ad esempio le calzature), i timori nei confronti della Cina erano elevati. Tuttavia, come accennato in precedenza, oltre alle normali misure di tutela ammesse dall'OMC, l'Unione europea ha potuto fare ricorso a particolari misure applicabili nei confronti delle esportazioni cinesi, appositamente previste dall'accordo di adesione della Cina all'OMC.<sup>88</sup> Per ciò che riguarda più propriamente il fronte delle relazioni bilaterali, si può affermare che il 2004 sia stato un anno di rapida e positiva intensificazione dei rapporti tra Unione europea e Cina che, anche recentemente, hanno dimostrato di saper giungere a compromessi reciprocamente vantaggiosi.<sup>89</sup>

<sup>88</sup> Si vedano, in proposito, gli approfondimenti del presente capitolo: “*La liberalizzazione del tessile-abbigliamento: impatti e strategie*” e “*Le misure di difesa commerciale nei confronti delle esportazioni cinesi*”.

<sup>89</sup> E' questo il caso, ad esempio, del compromesso faticosamente raggiunto (il 10 giugno 2005) da Cina e UE in merito alla questione dei prodotti tessili. L'accordo che ne è scaturito gestirà la crescita delle im-

Le relazioni transatlantiche hanno risentito dell'acuirsi dei contrasti sorti in merito all'uso massiccio, e a volte improprio, delle misure di tutela del mercato interno (anzitutto dazi antidumping, ma anche forme di sostegno alle proprie esportazioni o di limitazione delle importazioni) adottate sia dall'Unione europea che dagli Stati Uniti e da entrambi reciprocamente contestate, in quanto discriminatorie e con effetti distorsivi sulle normali condizioni concorrenziali dei mercati. Per quanto significative nella loro portata, queste vicende sono state affrontate e gestite con gli strumenti di composizione delle controversie e di rivalsa commerciale previsti dall'OMC. A questo tema sono dedicati tre riquadri in cui, oltre alla presentazione di un caso specifico (Boeign vs Airbus), si sintetizzano in un prospetto le questioni ancora oggetto di controversia tra USA e Ue.

Nel dialogo con i paesi ACP (Africa, Caraibi, Pacifico), uno dei temi più dibattuti è stato quello della erosione delle preferenze che l'Unione europea aveva precedentemente loro accordato, in funzione del progressivo abbattimento delle barriere tariffarie. Per quanto la discussione e soluzione del problema sia stata demandata ai negoziati multilaterali in corso, è evidente che l'Unione europea è chiamata a fornire un contributo determinante anche in quella sede; i paesi ACP hanno infatti chiesto la programmazione di una serie di interventi a sostegno della diversificazione delle loro esportazioni e di flessibilità, che facilitino il processo di adeguamento al nuovo contesto.

Infine, sul fronte europeo, la concentrazione dell'interesse della Ue per l'Europa centrale ed orientale, che ha contraddistinto le politiche e le azioni comunitarie nell'ultimo decennio, ha permesso di portare a termine il processo di allargamento dell'Unione ad altri dieci paesi europei (entrati a far parte della Ue dal 1° maggio 2004). Anche la Bulgaria e la Romania hanno siglato recentemente il Trattato di adesione, che dispone l'ingresso nella UE di questi due paesi candidati il 1° gennaio 2007. Concluso questo lungo e difficile percorso, l'attenzione dell'Unione europea è adesso rivolta in modo particolare ai paesi limitrofi, con i quali condivide l'interesse alla creazione, nei loro territori, di una zona di stabilità politica e sociale e di crescita economica.

Per i paesi che al momento attuale non hanno la prospettiva di diventare membri dell'Unione europea, ma che ne condividono i confini – e cioè i paesi del Mediterraneo del Sud, l'Ucraina, la Moldavia, la Bielorussia – la Ue ha recentemente sviluppato la Politica europea di vicinato: “European Neighborhood Policy” (ENP)<sup>90</sup>, che rafforza il processo di Barcellona e rappresenta una piattaforma essenziale per l'attuazione della Partnership strategica della Ue nei paesi mediterranei. Attraverso la ENP, l'Unione europea offre ai suoi vicini un più intenso dialogo politico ed un migliore accesso al mercato unico come ai programmi e alle politiche comunitarie. Il livello di ambizione delle politiche di vicinato varia a seconda del grado di partecipazione ed identificazione dei paesi partner con priorità ed obiettivi – economici, politici, sociali – condivisi dall'Unione europea. Marocco, Tunisia, Giordania, Israele e l'Autorità Palestinese sono

---

portazioni comunitarie di tessili cinesi fino al 2008 permettendo, da un lato, una ragionevole crescita delle esportazioni cinesi nel periodo 2005-2007 e, dall'altro, riconoscendo alla UE un ulteriore margine temporale entro il quale attuare le indispensabili misure di adeguamento del proprio mercato.

<sup>90</sup> I paesi coinvolti dalla “European Neighborhood Policy” sono: Algeria, Armenia, Azerbaijan, Bielorussia, Egitto, Georgia, Giordania, Israele, Libano, Libia, Marocco, Moldavia, Siria, Tunisia, Ucraina, nonché l'Autorità Palestinese. Vd. [http://europa.eu.int/comm/world/enp/index\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/world/enp/index_en.htm)

stati i primi partner ad aver concordato un Piano per dare attuazione alle offerte comunitarie relative alla politica di vicinato (Action Plan).<sup>91</sup>

Nella seguente parte del paragrafo si riportano, in maniera molto sintetica e schematica, le principali tappe che hanno segnato il progresso dei rapporti bilaterali dell'Unione europea (nel secondo semestre del 2004 e nei primi mesi del 2005<sup>92</sup>) limitatamente alle questioni di politica commerciale.

### ***Balcani ed Europa orientale***

*Bulgaria e Romania* – Conclusi nel dicembre 2004 i negoziati per l'ingresso nell'Unione europea di questi due paesi candidati, il Consiglio ha avviato (con Decisione 7116/05) la fase finale del processo di adesione: il Trattato di adesione alla Ue – approvato da Bulgaria e Romania l'11 febbraio 2005 – è stato siglato in Lussemburgo il successivo 25 aprile.

*Serbia e Montenegro* – 12 aprile 2005 – Approvato un Piano di fattibilità nel quale si attesta l'idoneità di Serbia e Montenegro ad accedere ai negoziati per la stipula di un Accordo di Stabilizzazione ed Associazione (SAA) con l'Unione europea. Tale accordo istituirà la prima relazione contrattuale tra Ue e Serbia e Montenegro.

*Ucraina* – Il 21 febbraio 2005 è stato approvato il Piano di azione che darà attuazione alle iniziative della Politica europea di vicinato (ENP) in Ucraina. In questa sede un particolare rilievo è stato attribuito alle forme di cooperazione che interessano il settore dell'energia (prevedendo anche forme di collaborazione sull'energia atomica e gli aspetti della sicurezza ad essa connessi, la riforma della politica energetica dell'Ucraina, la graduale convergenza del mercato energetico ucraino verso i principi sui quali è improntato il mercato energetico comunitario).

*Russia* – 15° Summit tra Ue e Russia, svoltosi il 10 maggio 2005 (Mosca). In questa occasione è stato adottato un pacchetto di misure e di progetti (Road Maps) che, definiti gli obiettivi condivisi nelle relazioni bilaterali tra Ue e Russia, determina una serie di strumenti diretti a darne pratica attuazione. Si prevede a tal fine la creazione di quattro "Spazi Comuni" (secondo quanto deciso al summit Ue-Russia del 2003 di S. Pietroburgo), che si riferiscono a quattro diversi ambiti di azione: economico; della libertà, sicurezza e giustizia; della sicurezza esterna; della ricerca, istruzione e cultura. Relativamente allo "Spazio economico comune", l'obiettivo da perseguire è quello della creazione di un mercato aperto ed integrato tra Ue e Russia, attraverso l'abbattimento delle barriere al commercio e agli investimenti, e la promozione di riforme e della competitività in base a principi di non discriminazione e trasparenza. La relativa "Road Map" determina inoltre l'agenda delle cooperazione di medio termine tra Russia ed Unione europea.

### ***Area del Mediterraneo e Medio Oriente***

*Siria* – Terminati (il 19 ottobre 2004) i negoziati per un Accordo di Associazione tra Ue e Siria, le parti hanno proceduto alla definizione di un testo da sottoporre

<sup>91</sup> Questi primi "Piani", approvati il 9 dicembre 2004, sono il frutto dei vari negoziati bilaterali intrattenuti dall'UE con i singoli paesi; ciascun "Piano" rispecchia pertanto gli specifici interessi del paese di volta in volta considerato.

<sup>92</sup> Per ciò che riguarda lo sviluppo delle relazioni bilaterali della UE nel periodo compreso tra il secondo semestre 2003 ed i primi mesi del 2004 si rimanda alla precedente edizione del Rapporto ICE, 2003-2004, Cap. 3 par. 5 pp. 84-90.

all'approvazione dei rispettivi organi decisionali e alla ratifica dei parlamenti. Con questo accordo la Ue completa la rete di Accordi di Associazione con i suoi partner previsti dal processo di Barcellona. Il prossimo importante obiettivo sarà rappresentato dallo sviluppo dell'integrazione regionale dell'area mediterranea e dalla promozione degli scambi Sud-Sud.

*Giordania* – Il quadro degli accordi commerciali preferenziali tra Ue e Giordania da un lato, e tra Ue ed Israele dall'altro, è stato ulteriormente rafforzato – il 20 maggio 2005 – da un approfondimento ed innalzamento di livello degli accordi che regolano gli scambi tra Israele e Giordania. La combinazione di tali accordi permetterà l'applicazione nei rispettivi rapporti commerciali del sistema di cumulazione dell'origine, in ambito Euromediterraneo.

*GCC - Gulf Cooperation Council*<sup>93</sup> – Il 5 aprile 2005, nell'ambito dei negoziati in corso tra Unione Europea ed i paesi arabi riuniti nel Gulf Cooperation Council per la creazione di un'Area di libero scambio, le parti hanno recentemente sottolineato l'esigenza di far progredire più rapidamente il dialogo sul fronte dei servizi, delle tariffe per i beni industriali e degli appalti pubblici (mentre avrebbero registrato sufficienti progressi i negoziati relativi ad aspetti politici: diritti umani, migrazioni, lotta al terrorismo, armi di distruzione di massa). Lo stesso giorno – in occasione della 15a sessione del Consiglio congiunto Ue-GCC – le parti hanno confermato la volontà di sviluppare ulteriormente i rapporti di cooperazione, auspicando progressi oltre che in campo economico-commerciale, anche in ambito politico e sociale.

---

<sup>93</sup> Ne fanno parte l'Arabia Saudita, il Bahrain, gli Emirati Arabi Uniti, il Kuwait, l'Oman e il Qatar.

### ***Gli accordi di associazione euro mediterranei: una valutazione a dieci anni dalla Conferenza di Barcellona\****

*A dieci anni dalla Conferenza ministeriale tenuta a Barcellona nel 1995, che doveva segnare l'inizio di una nuova fase del processo d'integrazione tra paesi dell'Unione Europea e dodici paesi della sponda meridionale del Mediterraneo<sup>1</sup>, è possibile fare una prima valutazione dell'efficacia dell'accordo nel raggiungimento degli obiettivi. Principale elemento di novità<sup>2</sup> era l'ampiezza degli scopi perseguiti: l'accordo, infatti, non si limitava a sancire come obiettivo finale la creazione di un'area di libero scambio entro il 2010, stabilendo le tappe della graduale liberalizzazione dei flussi. Tra le altre ambiziose finalità, oltre a quelle di politica estera (creazione di un'area comune di pace e stabilità, fondata sul rispetto dei diritti umani e la democrazia) e di natura sociale e culturale, vi erano anche, nell'ambito del partenariato economico e finanziario, il coinvolgimento degli scambi di servizi, la promozione degli IDE, la messa in atto di politiche comuni.*

#### ***Il processo d'integrazione commerciale***

*Dal punto di vista dell'integrazione commerciale, sin dall'inizio l'accordo prevedeva una gradualità, con diversi tempi di liberalizzazione per vari gruppi di prodotti: più rapidi per quelli intermedi, più lenti (dodici anni) per i beni di consumo. I prodotti agricoli erano stati in un primo tempo (e fino al 2000) esclusi dal processo di apertura.*

*A una fase caratterizzata dall'intensificarsi dell'integrazione commerciale tra paesi della UE e quelli del Mashrek e Maghreb iniziata a partire dalla metà degli anni ottanta<sup>3</sup>, ha fatto seguito, dall'inizio degli anni novanta, un netto rallentamento nella tendenza. In particolare, sono scesi gli scambi collegati con i processi delocalizzazione e, quindi, i flussi legati al traffico di perfezionamento, ed il rallentamento può essere collegato anche all'accelerazione dell'integrazione con i paesi dell'Europa Centrale e Orientale (PECO).*

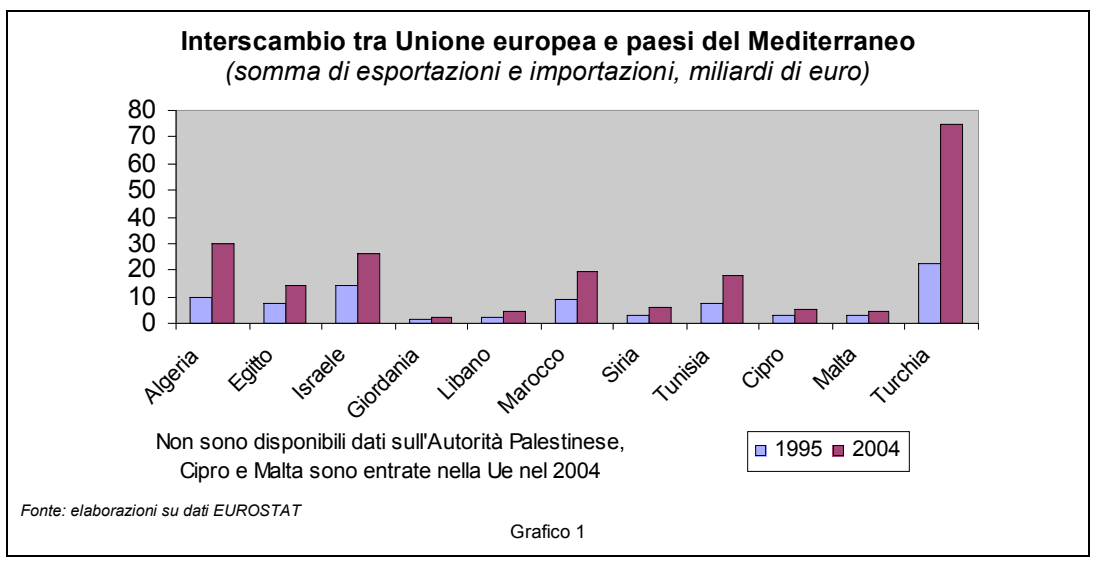
\* redatto da Giorgia Giovannetti ed Elena Mazzeo.

<sup>1</sup> Alla Conferenza avevano preso parte i rappresentanti dell'Unione Europea e di Algeria, Cipro, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Malta, Marocco, Siria, Tunisia, Turchia e Autorità Palestinese. Successivamente vi ha partecipato la Libia in qualità di "osservatore" e la Mauritania in qualità di "invitato". Cipro e Malta nel 2004 non fanno più parte dell'accordo, essendo divenuti membri dell'Unione Europea.

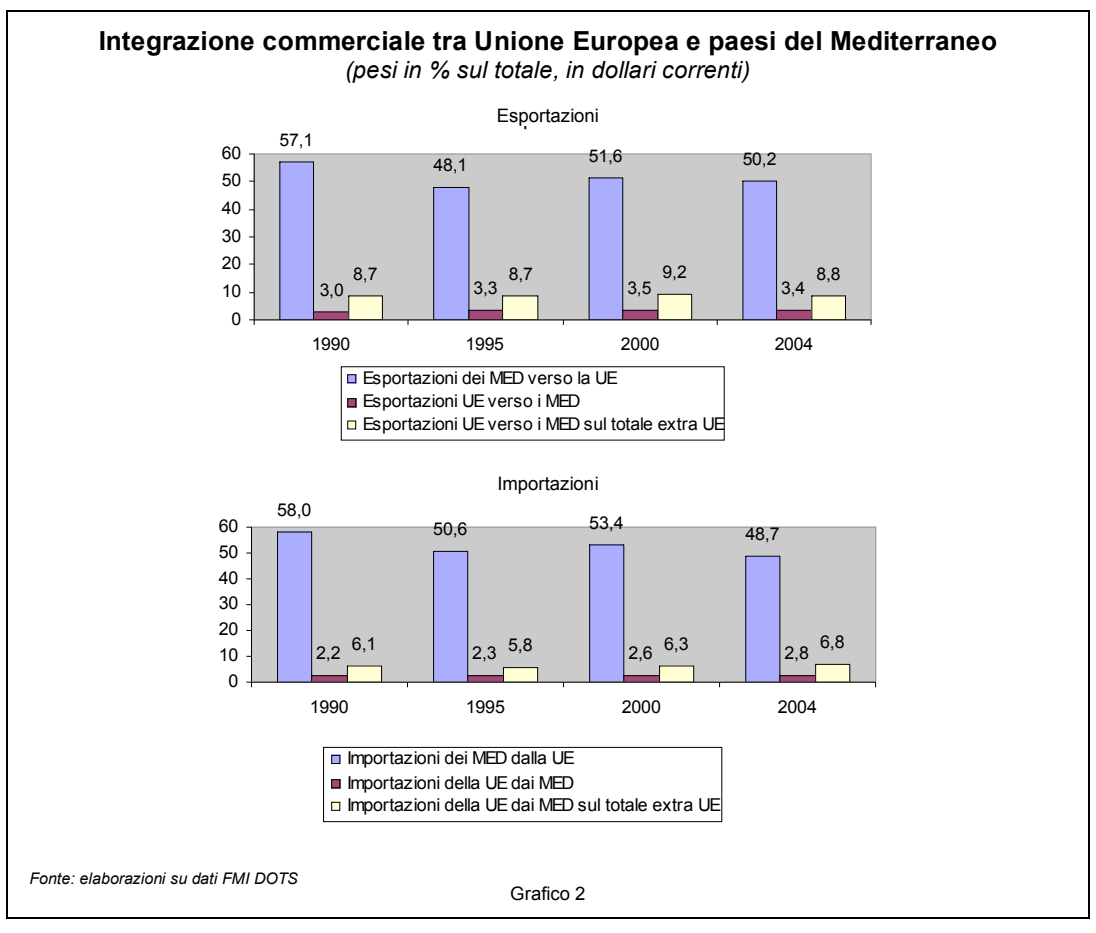
<sup>2</sup> Accordi di cooperazione tra i paesi europei e paesi di quest'area erano già stati negoziati nella seconda metà degli anni sessanta, quando si era sviluppato il regime di relazioni preferenziali con alcuni gruppi di paesi in via di sviluppo, concepite a volte sulla base dell'esistenza di legami di natura storica e politica.

<sup>3</sup> Si veda R. Faini, "Gli accordi di associazione Euro-Maghreb: una prima valutazione", in ICE, Rapporto sul commercio estero 1995, Mazzeo, E. - E. Morganti, "I rapporti economici e commerciali tra l'Italia e i paesi del Mediterraneo associati all'Unione Europea", in ICE, Rapporto sul commercio estero 1996, Commissione Europea "10 Years of Barcelona process: taking stock of economic progress in EU Mediterranean partners" in European Economy, n. 17, 2005.





*I dati d'interscambio rivelano una notevole asimmetria: il peso dell'Unione Europea sulle esportazioni dei paesi del Partenariato è cresciuto nell'ultimo decennio ed è molto più elevato di quanto non sia per la UE il peso di questa regione, rimasto marginale (anche al netto del commercio intra-europeo). A tale dinamica non è estraneo il fatto che l'accordo è stato molto restrittivo in materia di prodotti agricoli, un settore di cruciale importanza per i paesi mediterranei, nel quale la UE mantiene un saldo attivo.*



*Un ulteriore problema si aggiunge a quello dell'estrema concentrazione dei mercati di sbocco per questi paesi: l'ancora assai scarsa diversificazione settoriale<sup>4</sup>. In gran parte le esportazioni dei paesi del Mediterraneo aderenti all'accordo continuano ad essere costituite da prodotti primari e dal petrolio. Se si fa eccezione per Giordania, Marocco, Turchia e Tunisia, per gli altri paesi oltre il 50 per cento delle esportazioni è rappresentato da tre soli prodotti, in maggioranza beni primari.*

**Struttura settoriale degli scambi commerciali della UE con i paesi del Mediterraneo**  
(pesi percentuali, medie biennali)

| Settori   | ESPORTAZIONI |              | IMPORTAZIONI |              |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|
|   | 1997/98      | 2003/2004    | 1997/98      | 2003/2004    |
| Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca | 2,1          | 2,0          | 6,4          | 4,4          |
| Prodotti delle miniere e delle cave, grezzi                 | 3,5          | 3,2          | 19,6         | 20,4         |
| Prodotti dell'industria alimentare, bevande                 | 5,8          | 4,2          | 5,1          | 4,1          |
| Prodotti tessili, articoli della maglieria                  | 6,1          | 5,2          | 9,0          | 7,5          |
| Articoli di abbigliamento                                   | 2,2          | 1,7          | 19,9         | 17,2         |
| Calzature, cuoio e prodotti in cuoio                        | 1,1          | 0,8          | 1,5          | 1,3          |
| Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)                | 1,1          | 0,9          | 0,1          | 0,2          |
| Carta e articoli in carta, prodotti della stampa            | 2,7          | 2,9          | 0,5          | 0,5          |
| Prodotti energetici raffinati                               | 2,1          | 3,2          | 4,6          | 4,9          |
| Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali            | 11,8         | 14,0         | 5,5          | 4,8          |
| Prodotti in gomma e in materie plastiche                    | 2,2          | 2,4          | 1,8          | 2,2          |
| Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia     | 1,7          | 1,3          | 1,4          | 1,9          |
| Prodotti della metallurgia, strutture ed utensili metallici | 7,3          | 7,1          | 4,3          | 5,2          |
| Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici          | 15,9         | 14,1         | 2,3          | 3,3          |
| Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione  | 14,0         | 15,1         | 9,5          | 9,8          |
| Autoveicoli   | 9,4          | 12,3         | 1,4          | 6,9          |
| Altri mezzi di trasporto                                    | 4,3          | 3,6          | 3,4          | 2,2          |
| Mobili  | 0,7          | 0,5          | 0,4          | 0,8          |
| Altri prodotti delle industrie manifatturiere               | 1,9          | 1,7          | 2,5          | 1,5          |
| Energia elettrica, merci varie non classificate altrove     | 0,1          | 0,1          | 0,1          | 0,0          |
| Altri prodotti  | 4,0          | 3,5          | 0,9          | 0,9          |
| <b>Totale prodotti</b>                                      | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> |

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat e istituti nazionali di statistica

Tavola 1

*Uno degli aspetti più interessanti contenuti negli "accordi euro-mediterranei" è il tentativo di promuovere la liberalizzazione e l'intensificazione degli scambi tra gli stessi paesi del Sud del Mediterraneo, incoraggiando la conclusione di accordi bilaterali. In questo senso, il processo iniziato a Barcellona poteva considerarsi come un caso unico del recente processo di regionalismo. Gli accordi "Nord-Sud" si erano per lo più caratterizzati per una liberalizzazione degli scambi bilaterali tra il partner più "ricco" e quello più svantaggiato, mentre gli scambi tra i paesi periferici rimanevano gravati da numerosi ostacoli<sup>5</sup>. Ciò finiva per acuire la posizione di dipendenza dei secondi nei confronti del primo. Sebbene si sia proceduto molto lentamente, la recente conclusione dell'accordo di libero scambio tra Egitto, Giordania, Marocco e Tunisia (il cosiddetto Accordo di Agadir) e di altri accordi bilaterali tra i paesi del Mediterraneo (che coinvolgono soprattutto Marocco e Tunisia) rappresenta un aspetto positivo del processo di integrazione euro-mediterranea. Peraltro, da esso dipenderà il successo nella realizzazione del cosiddetto "cumulo diagonale di origine"<sup>6</sup>, che consentirà di liberaliz-*

<sup>4</sup> Si veda anche Ferragina A.M., Giovannetti G., Iapadre P.L., "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 della Conferenza "IV INTERNATIONAL DAYS of STUDIES JEAN MONNET", INSEA-University Montesquieu-Bordeaux, 2005.

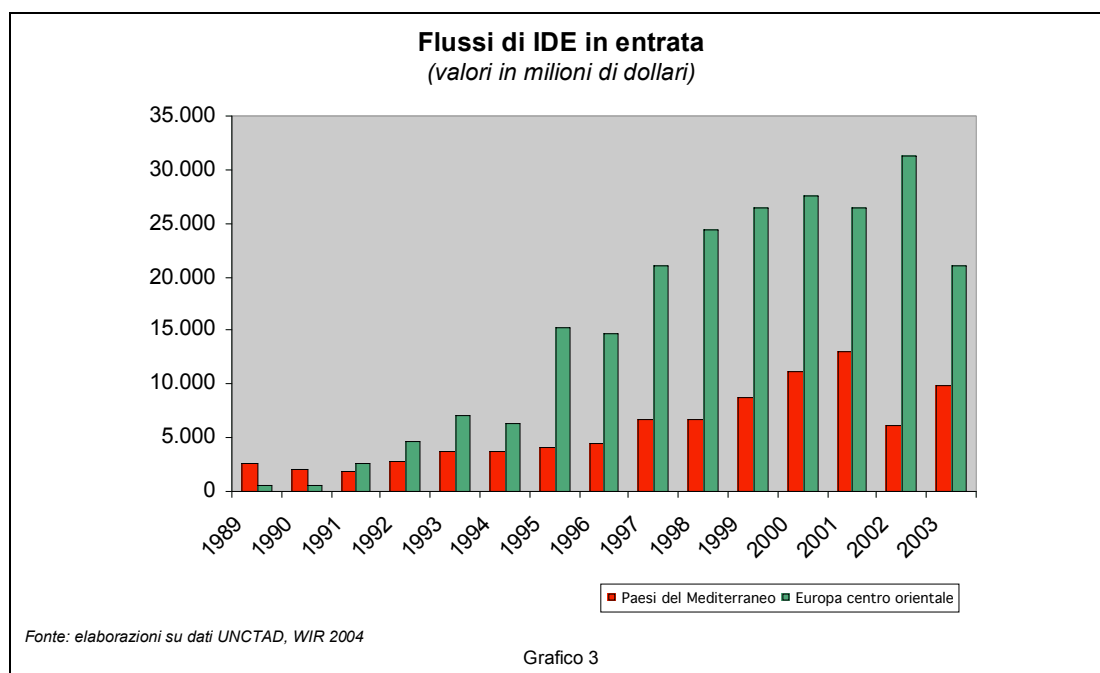
<sup>5</sup> Questo schema è stato definito dalla letteratura "hub and spoke", si veda R. Faini, cit.

<sup>6</sup> Si tratta di stabilire regole d'origine comuni a tutti i paesi membri dell'accordo e di armonizzare le procedure doganali e amministrative.

zare gli scambi dei prodotti intermedi tra tutti i paesi firmatari, argomento considerato assai importante soprattutto in alcuni settori, come quello del tessile-abbigliamento<sup>7</sup>. Le relazioni commerciali Sud-Sud restano tuttavia a livelli inferiori al 5 per cento del commercio totale e i flussi di merci, come quelli di servizi e gli investimenti diretti ancora fondati sulla direttrice Nord-Sud.

### **Gli investimenti diretti**

Dal punto di vista dell'attrazione di IDE, il quadro risulta ancor più deludente: l'area è risultata pressoché emarginata dai flussi che a partire dagli anni novanta sono stati maggiormente attratti dai paesi dell'Europa centrale e orientale. Se è vero che l'ammontare dei flussi in entrata ha mostrato un netto incremento, la loro quota sugli stock di IDE in entrata nei paesi in via di sviluppo è tuttavia diminuita dal 7,1 per cento al 5,3 per cento tra 1990 e 2003<sup>8</sup>. La distribuzione dei flussi peraltro si presenta assai disomogenea, essendosi diretti in prevalenza verso Turchia, Marocco, Algeria e, tranne che negli ultimi anni, Israele ed Egitto.



### **Una valutazione critica degli effetti dell' accordo**

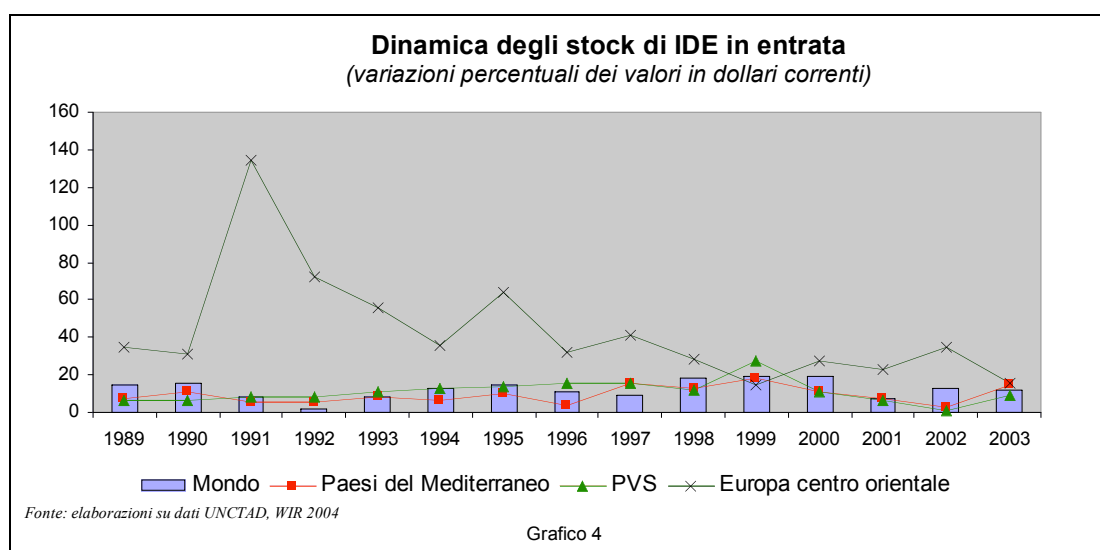
L'integrazione economica, dal punto di vista degli scambi commerciali, dei flussi migratori, degli investimenti produttivi, tra le due sponde del Mediterraneo ha mostrato un andamento ritenuto da molti deludente negli ultimi dieci anni<sup>9</sup>. In

<sup>7</sup> Nonostante le potenzialità dell'accordo di Agadir va notato che i quattro stati non hanno confini comuni cosa che non facilita la creazione di un'area di libero scambio.

<sup>8</sup> UNCTAD, *World Investment Report*, 2004.

<sup>9</sup> Ferragina A.M, Giovannetti G., Pastore F., "L'integrazione dell'Europa con i paesi del partenariato euro-mediterraneo", in *L'Italia nell'economia internazionale*, Rapporto ICE, 2003-2004.

parte il rallentamento del processo d'integrazione trova giustificazione nell'accelerazione sperimentata dal processo che contemporaneamente avveniva con i paesi dell'Europa Centro Orientale, alcuni dei quali già divenuti membri dell'Unione Europea o in procinto di diventarlo; ciò è evidente soprattutto se si osservano i flussi di IDE. Sulle scelte d'investimento hanno pesato non solo la dinamica della domanda dei paesi ospitanti, ma anche valutazioni relative alla dotazione di forza lavoro qualificata e di infrastrutture adeguate, alla stabilità politica, a una più favorevole collocazione geografica per la maggiore prossimità con i mercati più dinamici.



Per quanto riguarda invece il processo d'integrazione commerciale, secondo valutazioni recentemente condotte sulla base dell'analisi gravitazionale, sebbene vi sia un elevato grado di apertura nei confronti dei paesi europei, tra le due aree esistono ampi margini di commercio potenziale attualmente non sfruttati da ambo le parti<sup>10</sup>. Rispetto a quanto accaduto con i paesi dell'Europa centrale e orientale, lo sviluppo degli scambi e degli investimenti accolti da quest'area ha proceduto a ritmi di gran lunga più modesti.

È possibile che all'origine dei deludenti risultati vi sia stata anche la scelta dei prodotti su cui procedere con la liberalizzazione: sono, infatti, rimasti esclusi o inclusi troppo timidamente nel processo di apertura da parte dell'Unione Europea i prodotti che questi paesi avrebbero avuto maggiore interesse ad inserire.

Per rilanciare il processo d'integrazione è necessaria la disponibilità ad alcune sostanziali riforme in vista di un'effettiva apertura. Alcuni punti cruciali restano infatti da affrontare<sup>11</sup>: la mancata inclusione di due settori importanti per lo sviluppo della regione, l'agricoltura e i servizi; la presenza di barriere tecniche agli scambi ancora assai elevate (standard tecnici, misure sanitarie e fitosanitarie) imposte da parte della UE e degli stessi paesi appartenenti all'area. Questi ostacoli pongono con urgenza il problema dell'armonizzazione degli standard e del mu-

<sup>10</sup> Si veda in particolare Ferragina A.M, Giovannetti G., Pastore F., cit.

<sup>11</sup> T. Apoteker, M. Lohézic, E. Crozet "L'intégration économique régionale au Moyen Orient: condition requises et possibilités futures", presentato al « Colloque international: Le nouvelles frontières de l'Union Européenne », Marrakech, marzo 2005.

*tuο riconoscimento delle regole che tuttavia, a sua volta, richiede l'azione di organismi di controllo e certificazione accreditati e indipendenti. Poiché organismi di questo genere sono difficilmente reperibili in questi paesi si rende necessario il supporto tecnico da parte delle istituzioni della UE. Un ulteriore problema collegato a quelli appena citati è quello delle regole d'origine: rimane ancora difficile ai partner mediterranei soddisfare i criteri stabiliti per il riconoscimento dell'origine dei prodotti esportati. A questo fine i progressi raggiunti con la firma del cosiddetto protocollo "pan-euro-mediterraneo" sulle regole d'origine, ratificato a Palermo nel 2003, potrebbero contribuire positivamente a dare uno nuovo slancio agli scambi commerciali e, indirettamente, ad accrescere l'attrazione di investimenti produttivi dall'estero, secondo gli obiettivi iniziali dell'accordo di Barcellona.*

### *Asia centrale ed orientale*

*India* – 5° Summit annuale tra UE ed India, svoltosi l'8 novembre 2004 (a La Hague). In questa occasione è stata lanciata una partnership strategica, che approfondirà i rapporti bilaterali di cooperazione economica e politica tra Unione europea ed India, aumentando la portata e l'ambizione degli obiettivi perseguiti. E' stata a tal fine proposta la elaborazione un Piano di azione (per darne concreta attuazione) e di una Dichiarazione politica congiunta (da approvare al 6° Summit bilaterale, che si terrà nel 2006). Le tappe proposte dalla Ue per far progredire le relazioni prevedono un approfondimento della partnership economica attraverso dialoghi settoriali e politiche di regolamentazione, ed una migliore cooperazione per sostenere l'India nel perseguimento dei prefissati obiettivi di sviluppo (oltre allo sviluppo di scambi culturali e, sul piano politico, alla collaborazione per la prevenzione dei conflitti, la lotta al terrorismo e la non proliferazione delle armi di distruzione di massa). Sono inoltre previste forme di cooperazione su importanti progetti tecnico-scientifici (quali, ad esempio in campo spaziale e satellitare).

*ASEM*<sup>94</sup> – 5° Asia-Europe Meeting (ASEM 5), 7-9 ottobre 2004 (Hanoi). Il Summit ha decretato ufficialmente l'allargamento ai 10 nuovi membri della UE, alla Cambogia, al Laos e alla Birmania/Myanmar dell'ASEM (che ora comprende 39 partner). Tra gli argomenti affrontati, l'opportunità di estendere il confronto – ora incentrato sugli scambi di merci e sugli investimenti – anche ad altri aspetti dell'economia, ad esempio relativi ai servizi, al commercio elettronico, alla finanza internazionale e al settore della distribuzione. Il prossimo incontro ASEM si terrà nel 2006.

*ASEAN*<sup>95</sup> – 15° incontro ministeriale ASEAN-UE, 10 marzo 2005 (Giacarta). Preso atto della piena attuazione degli obiettivi prefissati di cooperazione nel campo dell'integrazione regionale e dei diritti di proprietà intellettuale (oltre che dell'energia rinnovabile, della conservazione della diversità biologica e dell'istruzione superiore), le parti hanno confermato il programma per il biennio 2005-2006 che prevede un maggiore sostegno comunitario.

*Corea del Sud* – 2° Summit tra UE e Corea del Sud (a margine dell'incontro ASEM), 9 ottobre 2004 (Hanoi). Le parti hanno espresso la volontà di intensificare i rapporti economici e commerciali bilaterali. La UE ha inoltre confermato il suo sostegno alle riforme economiche avviate dalla Corea del Sud, auspicando che queste possano estendersi anche ai mercati finanziari e del lavoro, con effetti positivi sull'attrazione degli investimenti diretti europei.

*Giappone* – 14° Summit tra UE e Giappone, 2 maggio 2005 (Lussemburgo). Le parti hanno valutato l'attuazione del Piano per la cooperazione bilaterale (adottato nel 2001), apprezzando i progressi compiuti sul fronte della promozione degli investimenti diretti. Identificate le aree di intervento prioritario, le parti hanno inoltre confermato di voler portare avanti l'iniziativa congiunta diretta a migliorare la tutela dei diritti di proprietà intellettuale in Asia (incluso l'aspetto delle indicazioni geografiche). Collabora-

<sup>94</sup> Lanciato nel 1996 tra gli allora 15 paesi membri della UE, la Commissione europea e 10 paesi asiatici (Brunei, Cina, Corea del Sud, Filippine, Indonesia, Giappone, Malaysia, Singapore, Thailandia e Vietnam), il processo ASEM ha permesso di sviluppare il confronto tra partner di Europa ed Asia, per un'ampia gamma di temi economici e politici.

<sup>95</sup> Association of South East Asian Nations (<http://www.aseansec.org/home.htm>). Istituita nel 1967 da Indonesia, Filippine, Malaysia, Singapore e Thailandia, è stata successivamente estesa a tutti gli altri paesi del Sud-Est asiatico, ad eccezione di Timor Est: Brunei nel 1984, Vietnam nel 1995, Laos e Myanmar (Birmania) nel 1997, Cambogia nel 1999.

ranno, infine, anche al progetto di istituire un sistema internazionale di brevettazione (*global patent system*).

*Cina* – 7° Summit UE-Cina, 8 dicembre 2004 (La Hague). In questa occasione sono state principalmente dibattute importanti questioni di natura politica internazionale (diritti umani, immigrazione, non proliferazione e controllo degli armamenti), ma sono stati anche affrontati alcuni aspetti economici, già oggetto di confronto a livello multilaterale, quale la liberalizzazione del settore del tessile/abbigliamento, o la collaborazione doganale. Sono stati quindi siglati diversi nuovi accordi, che prevedono uno stanziamento di fondi comunitari per un valore complessivo di circa 61 mln. € (che riguardano anche l'occupazione e la sicurezza sociale, la regolamentazione dei mercati finanziari, ed altri temi economici). Ai nuovi temi considerati da tali accordi verranno estesi i tavoli di confronto e di approfondimento dei rapporti bilaterali su argomenti specifici: i cosiddetti "dialoghi settoriali" (*EU-China sectoral dialogues*). Attualmente circa una ventina, questi "dialoghi" spaziano dai diritti di proprietà intellettuale e dai temi di politica industriale, alla collaborazione tecnico-scientifica e alla protezione ambientale. Tra le richieste avanzate in questa sede dalla Cina si ricordano, relativamente ai rapporti economici bilaterali, l'eliminazione dell'embargo comunitario sulla vendita di armi e la concessione dello status di "economia di mercato". La UE ha invece ribadito la necessità di una migliore cooperazione in materia di diritti umani e di un accordo per affrontare la questione delle migrazioni clandestine.

### *America settentrionale*

*Canada* – Lanciati i negoziati, il 18 maggio 2005, per un ulteriore approfondimento dei rapporti commerciali e degli investimenti tra UE e Canada, che porteranno alla sigla del "Trade and Investment Enhancement Agreement" (TIEA), secondo le linee guida definite nel 2002. Si prevede lo svolgimento di circa tre cicli negoziali all'anno. Il primo ciclo di negoziati riguarderà (oltre al tema delle regolamentazione degli scambi e delle barriere ad essa collegate) il settore dei servizi (incluso il mutuo riconoscimento delle qualificazioni professionali, l'ingresso temporaneo, i servizi finanziari ed il commercio elettronico); gli appalti pubblici; la facilitazione degli scambi; gli investimenti; i diritti di proprietà intellettuale.

*Stati Uniti* – Il 18 maggio 2005 la Commissione ha adottato la Comunicazione "*A stronger EU-US Partnership and a more Open Market for the 21st century*", che contiene una vasta gamma di concrete proposte per una comune strategia, diretta ad approfondire l'integrazione economica e a rafforzare il più ampio contesto della cooperazione Transatlantica. Mentre sul piano politico si intende innalzare il profilo delle relazioni bilaterali ed aumentarne l'efficacia, sul piano economico la Commissione propone un miglioramento della cooperazione nei processi di regolamentazione degli scambi (considerate le attuali barriere non tariffarie e normative che ostacolano i rapporti bilaterali), nonché la promozione delle conoscenze e delle innovazioni. Tali proposte costituiranno una base per il confronto che avrà luogo in occasione del prossimo Summit tra USA e UE.

### ***Il caso Boeing-Airbus e la competizione tra USA e UE sui grandi aerei civili \****

*L'Unione europea, con il consorzio Airbus, e gli Stati Uniti, con la società Boeing, si contendono da anni il mercato mondiale degli aerei civili da oltre 100 passeggeri (i cosiddetti Large Civil Aircrafts, LCA). Da sempre oggetto di particolari attenzioni, Boeing ed Airbus hanno ricevuto generosi sussidi pubblici, seppure in varie forme e seguendo canali diversi. La crescente competizione reciproca ha fatto sì che tali misure di sostegno fossero costante motivo di contrasto.*

*Il contenzioso nato nei primi anni '80 – quando l'Airbus (un consorzio di grandi imprese europee)<sup>1</sup> è entrato sul mercato internazionale dei grandi aerei civili, tentando di intaccare il monopolio della Boeing – si è risolto nel 1992 con la sigla di un accordo bilaterale (“Agreement on Trade in Large Civil Aircraft”), con il quale USA e UE hanno voluto disciplinare e limitare i sussidi pubblici erogati alla produzione dei LCA<sup>2</sup>. Negli anni successivi l'Airbus ha guadagnato quote di mercato, fino a superare la Boeing (nel 2003 e nel 2004) nel numero di aerei consegnati<sup>3</sup>. Con l'acuirsi della concorrenza si è anche affievolita l'accettazione dei limiti agli aiuti forniti alle proprie industrie aeronautiche: il 6 ottobre 2004 gli Stati Uniti hanno unilateralmente revocato l'accordo del 1992, contestando in sede OMC i sussidi comunitari all'Airbus. Lo stesso giorno la UE ha risposto avviando a sua volta un contenzioso contro i sussidi USA a favore della Boeing.<sup>4</sup>*

*Le intense consultazioni che hanno avuto luogo da allora hanno portato alla conclusione del “EU/US Agreement on Terms for Negotiation to end Subsidies for Large Civil Aircrafts” (dell'11 gennaio 2005), diretto ad impostare il futuro smantellamento dei sussidi pubblici.<sup>5</sup> Questa tregua è stata però di breve durata. Già a febbraio le iniziali ambizioni dell'accordo venivano sensibilmente ridimensionate e a fine maggio 2005 il caso Boeing-Airbus è nuovamente scoppiato con l'avvio formale, sia da parte degli USA che della UE, di una controversia in ambito OMC.*

*Gli Stati Uniti negano la legittimità dei sussidi erogati dalla UE per lo sviluppo e la produzione dei LCA<sup>6</sup>, in assenza dei quali i progetti dell'Airbus non sarebbero stati commercialmente sostenibili. Particolarmente contestati sono i cosiddetti launch aids:*

\* Redatto da Cristina Gioffré

<sup>1</sup> L'Airbus è costituito per il 20% dalla BAE Systems della Gran Bretagna e per l'80% dal gruppo EADS, European Aeronautic Defence and Space (controllato da un'impresa tedesca, una spagnola e una francese, e dallo Stato francese).

<sup>2</sup> In particolare, si è stabilito che il sostegno comunitario non avrebbe superato il 33% dei costi sostenuti per lo sviluppo dei nuovi modelli Airbus, mentre il sostegno erogato dagli USA alla Boeing si sarebbe limitato al 4% del suo turnover.

<sup>3</sup> 300 aerei Airbus contro 285 Boeing nel 2003 e, rispettivamente, 224 e 218 nel 2004 (dati di settembre). Mentre l'Airbus si è concentrata sullo sviluppo di modelli di maggiori dimensioni (come il superjumbo A380 da 550 posti), la Boeing ha puntato sugli aspetti qualitativi e di efficienza (ad esempio nel 7E7, da 250 posti, che sostituirà il 747).

<sup>4</sup> Documenti WT/DS316 e WT/DS317 “Measures affecting trade in large civil Aircrafts (LCA)”.

<sup>5</sup> L'accordo doveva successivamente estendersi anche ad altri paesi coinvolti nella produzione dei grandi aerei civili, per evitare che sussidi pubblici di paesi terzi potessero di fatto eludere i limiti imposti a tale riguardo (come ad esempio è accaduto per la produzione delocalizzata dalla Boeing in Giappone).

<sup>6</sup> I sussidi di cui avrebbe beneficiato l'A380 – il superjumbo dell'Airbus – si aggirano sui 3,7 miliardi di dollari.



*finanziamenti a tassi d'interesse agevolati, con restituzione del prestito condizionato al successo commerciale del prodotto finanziato.<sup>7</sup> D'altra parte, l'Unione europea sottolinea che dal 1992 al 2005 la Boeing avrebbe ricevuto sussidi per circa 30 miliardi di dollari (soprattutto nella forma di finanziamenti per la ricerca e lo sviluppo erogati tramite la NASA ed il Pentagono). Inoltre, la Boeing continua a beneficiare di sgravi fiscali (per circa 200 milioni di dollari l'anno) ricorrendo alle Foreign Sales Corporations<sup>8</sup> – malgrado l'abrogazione della legge che le regolamentava, in seguito alla dichiarazione di illegittimità dell'OMC – in virtù di una clausola che prevede deroghe per le commesse pluriennali (le cosiddette grandfathering provisions).*

---

<sup>7</sup> Ciò implica che, in caso di insuccesso di un modello Airbus, viene meno l'obbligo di rimborso totale del prestito. Tra gli altri sussidi contestati figurano: la fornitura di beni e servizi per sostenere lo sviluppo e la riqualificazione degli impianti produttivi; l'erogazione, tramite Banca Europea degli Investimenti, di prestiti per la ricerca e lo sviluppo.

<sup>8</sup> Società a giurisdizione estera, attraverso le quali le società USA esportano per usufruire di rilevanti esenzioni fiscali.

### Principali controversie commerciali aperte dall'UE contro gli USA \*

|   |   |
|---|---|
| <p><b>WT/DS108</b><br/>(FSC)<br/>1997-2004</p>                    | <p><b>Tax treatment for "Foreign Sales Corporations"</b><br/><i>3e parti in causa: Australia, Barbados, Canada, Giappone, India</i></p> <p>Contestata la legge statunitense che consente sostanziosi sgravi fiscali alle <i>Foreign Sales Corporations</i> (società con sede in paradisi fiscali di cui si servono le imprese esportatrici statunitensi).</p> <p>L'OMC ha condannato sia la legge che regolamentava le FSC, sia la legge successiva ETI Act (nel 2000, e nel 2002). Nel 2003 la UE è stata autorizzata ad adottare delle contromisure (per un valore massimo di 4 mld \$ nella forma di dazi progressivi fino al 100% del valore), applicate a partire da marzo 2004 e sospese il 31 gennaio 2005 (Regg.15893/04 e 15894/04) fino al 1° gennaio 2006, in seguito alla abrogazione della legge ETI Act (25 ottobre 2004). È stato però previsto un periodo transitorio di due anni (durante il quale gli esportatori USA potranno ottenere sgravi fiscali per circa 7 mld \$). Inoltre, le <i>grandfathering clauses</i> ammettono tali benefici per le commesse pluriennali (ad es. nel campo aeronautico).</p> <p>(Cfr. <i>Riquadro sulla controversia Boeing-Airbus</i>).</p> |
| <p><b>WT/DS176</b><br/>(Havana Club)<br/>Dal 1999</p>             | <p><b>Section 211 Omnibus Appropriation Act</b><br/><i>3e parti in causa: Canada, Giappone, Nicaragua</i></p> <p>Contestata la legge statunitense "Section 211 Omnibus Appropriations Act" del 1999, che limita nel territorio USA i diritti dei proprietari dei marchi e nomi commerciali precedentemente appartenuti a cittadini cubani o a società espropriate nel corso della rivoluzione cubana. Questa legge ha impedito alla Havana Club Holding (<i>joint venture</i> della francese "Pernod-Ricard") di tutelare il proprio marchio negli Stati Uniti, a vantaggio della Bacardi Ltd, una <i>corporation</i> con base alle Bermuda.</p> <p>In seguito alla condanna della legge da parte dell'OMC, anche in appello nel 2002, USA e UE hanno concordato ulteriori estensioni del periodo entro il quale adeguarsi, posticipandolo a fine giugno 2005.</p>  |
| <p><b>WT/DS186</b><br/>(Proprietà intellettuale)<br/>Dal 2000</p> | <p><b>Section 337 of the Tariff Act of 1930 and amendments thereto</b><br/><i>3e parti in causa: Canada, Giappone</i></p> <p>Contestate le disposizioni della Section 337 in base alle quali gli USA possono ostacolare l'importazione di prodotti che lederebbero diritti di proprietà intellettuale. Dopo una condanna del GATT nel 1989, gli USA hanno modificato la legge nel 1994, contestata dalla UE che ha nel 2000 ha avviato le consultazioni formali con gli USA in ambito OMC.</p>  |
| <p><b>WT/DS200</b><br/>(<i>"Carousel"</i>)<br/>Dal 2000</p>       | <p><b>Section 306 of the Trade Act of 1974 and amendments thereto ('carousel')</b><br/><i>3e parti in causa: Australia, Canada, Ecuador, Giamaica, Giappone, Guatemala, Honduras, Panama, Rep. Dominicana, S. Lucia</i></p> <p>Contestata la legge "1974 Trade Act - Section 306" che consente di modificare unilateralmente ogni 6 mesi la lista di prodotti oggetto di sanzioni, in risposta alla mancata osservanza delle raccomandazioni OMC a seguito di dispute sulle quali vi sia stato un pronunciamento dell'OMC (Panel).</p> <p>Nel 2000 l'Unione Europea ha avviato il caso richiedendo consultazioni con gli Stati Uniti.</p>   |

\* Redatto da Cristina Gioffré

N.B. lo schema riporta le controversie commerciali che, allo stato attuale, risultano ancora in corso.

|  |   |
|--|---|
| <p><b>WT/DS212</b><br/>(Acciaio, privatizzazioni)<br/>Dal 2000</p> | <p><b>Countervailing measures concerning certain products from the EC</b><br/><i>3e parti in causa: Brasile, Israele</i></p> <p>Contestate le contromisure applicate dagli Stati Uniti in base all'assunzione che i sussidi erogati in precedenza ad una impresa produttiva continuano a beneficiare l'attività della stessa, anche dopo un passaggio di proprietà e/o una privatizzazione (coinvolti 12 casi di acciaierie europee privatizzate).<br/>In seguito alla condanna dell'OMC anche in appello, nel 2003, gli USA hanno modificato la metodologia di stima dei benefici da sussidi, utilizzata nei casi contestati. La UE ha nuovamente sollevato il caso nel 2004. Il Panel costituitosi a gennaio 2005 dovrebbe pronunciarsi entro un semestre.</p>  |
| <p><b>WT/DS217</b><br/>(Byrd Amendment)<br/>Dal 2000</p>           | <p><b>Continued dumping and subsidy offset Act of 2000</b><br/><i>Caso sollevato anche da: Australia, Brasile, Cile, Corea del Sud, Giappone, India, Indonesia, Thailandia</i><br/><i>3e parti in causa: Argentina, Cina, Costa Rica, Hong Kong, Israele, Norvegia</i></p> <p>Contestata la legge ("Byrd Amendment") che introduce un meccanismo di erogazione di finanziamenti alle imprese esportatrici statunitensi che avviano un procedimento contro presunte azioni di dumping.<br/>Nel gennaio 2003 gli USA sono stati condannati dall'OMC: non essendosi conformati entro il termine (dicembre 2003), la UE ha ottenuto (novembre 2004) l'autorizzazione ad adottare delle contromisure, proporzionate ai finanziamenti erogati dalla legge contestata alle imprese USA (nel 2003 circa 240 mln \$). Dal mese di maggio 2005 la UE potrà applicare dazi aggiuntivi del 15% su alcuni prodotti statunitensi.</p> |
| <p><b>WT/DS262</b><br/>(Acciaio, dazi)<br/>Dal 2002</p>            | <p><b>Anti-dumping and countervailing measures on certain steel products</b><br/><i>3e parti in causa: Canada, Giappone</i></p> <p>Contestate le procedure seguite dagli Stati Uniti per giustificare il mantenimento di dazi compensativi sulle importazioni di alcuni prodotti in acciaio inossidabile provenienti dalla Francia e dalla Germania.<br/>Nel luglio 2002 un Panel OMC si è pronunciato contro gli USA.</p>  |
| <p><b>WT/DS294</b><br/>(“Zeroing”)<br/>Dal 2003</p>                | <p><b>Laws, regulations and methodology for calculating dumping margins (“zeroing”)</b><br/><i>3e parti in causa: Corea del Sud, Giappone, India, Messico</i></p> <p>Contestata la metodologia seguita dagli Stati Uniti nella valutazione di azioni di dumping, che tende ad ignorare i margini negativi del dumping, sopravvalutandone l'impatto finale: di conseguenza i dazi antidumping risultano sovrastimati rispetto al danno effettivamente subito.<br/>Si è attualmente in attesa del rapporto del Panel (la cui composizione si è completata a novembre 2004).</p>   |
| <p><b>WT/DS320</b><br/>(Ormoni)<br/>Dal 2004</p>                   | <p><b>Continued suspension of obligations in the EC-Hormones dispute</b></p> <p>Contestate le sanzioni applicate dagli USA (e dal Canada) sulle importazioni di carne e prodotti agricoli di provenienza comunitaria, in risposta all'atteggiamento restrittivo della UE nella importazione di carne trattata con ormoni (introdotte nel 1999, tali sanzioni ammontano a circa 116,8 mln \$).<br/>La UE considera ingiustificate queste contromisure, ritenendo di avere rispettato le disposizioni OMC: nel mese di novembre 2004 ha perciò richiesto consultazioni formali con gli USA.<br/><br/><i>(Cfr. il caso sollevato dagli USA: WT/DS26 “Measures affecting meat and meat products - Hormones”)</i></p>  |

|  |  |
|--|--|
| <p><b>WT/DS319</b><br/><i>(Acciaio, Firth Rixson)</i><br/>Dal 2004</p> | <p><b>Section 776 of the Tariff Act of 1930</b></p> <p>Costata la metodologia seguita dagli USA nella investigazione anti-dumping avviata sulle importazioni di alcuni prodotti in acciaio provenienti dal Regno Unito, e la conseguente applicazione di dazi (oltre il 125%) sui prodotti importati dalla società inglese Firth Rixson Special Steels Ltd.<br/>Il mese di novembre 2004 la UE ha richiesto consultazioni formali con gli Stati Uniti.</p>   |
| <p><b>WT/DS317</b><br/><i>(LCA)</i><br/>Dal 2004</p>                   | <p><b>Measures affecting trade in large civil aircrafts</b></p> <p>Contestate le diverse forme di sostegno alla società Boeing erogate dagli USA (in particolare sostenendone i costi di ricerca e sviluppo tramite la NASA ed il Ministero della Difesa).<br/>Il 31 maggio 2005 la UE ha fatto ricorso in ambito OMC, in risposta agli USA che il giorno prima hanno risollevato il caso (malgrado l'accordo raggiunto l'11 gennaio 2005 per eliminare i sussidi di entrambi).<br/><i>(Cfr. Riquadro sulla controversia Boeing-Airbus).</i></p> |

### Principali controversie commerciali aperte dagli USA contro l'UE \*

|  |   |
|--|---|
| <p><b>WT/DS26</b><br/><i>(Ormoni)</i><br/>Dal 1996</p> | <p><b>Measures affecting meat and meat products (Hormones)</b></p> <p><i>3e parti in causa: Australia, Canada, Nuova Zelanda</i></p> <p>Contestate le misure legislative comunitarie che – sulla base del “principio precauzionale” – proibivano l'importazione di carni trattate con ormoni della crescita, pur in assenza di una esaustiva valutazione scientifica del rischio per la salute umana associato al loro consumo.<br/>Nel 1999 gli USA hanno aumentato del 100% i dazi <i>ad valorem</i> su alcuni prodotti agricoli europei, per un valore pari a 116,8 mln. US\$. Nel 2003 la UE ha emendato la precedente disciplina (con Direttiva 2003/74/EC), ma gli USA (ed il Canada) continuano ad imporre sanzioni agli esportatori comunitari.<br/><i>(Cfr. il caso sollevato dalla UE: WT/DS320 “Continued suspension of obligations in the EC-Hormones dispute”)</i></p> |
| <p><b>WT/DS174</b><br/><i>(IGP)</i><br/>Dal 1999</p>   | <p><b>Protection of trademarks and geographical indications for agricultural products and foodstuff</b></p> <p><i>3e parti in causa: Argentina, Australia, Brasile, Canada, Colombia, Guatemala, India, Messico, Nuova Zelanda, Taiwan, Turchia</i></p> <p>Contestata la disciplina comunitaria sulla protezione delle indicazioni geografiche e delle denominazioni d'origine dei prodotti agricoli e alimentari, in quanto poco trasparente, discriminante a favore dei prodotti comunitari e inadeguata nella protezione dei marchi registrati (Regg. Cons. 2081/92, 535/97 e 692/03).<br/>Avviate le consultazioni nel 1999, nel 2004 è stato istituito un Panel che si dovrà pronunciare a riguardo.</p>   |

\* Redatto da Cristina Gioffré

N.B. lo schema riporta le controversie commerciali che, allo stato attuale, risultano ancora in corso.

|   |  |
|---|--|
| <p><b>WT/DS291</b><br/>(OGM)<br/>Dal 2003</p>     | <p><b>Measures affecting the approval and marketing of biotech products (GMOs)</b><br/><i>3e parti in causa: Australia, Brasile, Cile, Cina, Colombia, El Salvador, Honduras, Messico, Nuova Zelanda, Norvegia, Paraguay, Perù, Taiwan, Thailandia, Uruguay</i></p> <p>Contestata la procedura comunitaria di approvazione degli organismi geneticamente modificati e le restrizioni nazionali alla commercializzazione di alcune varietà di OGM (per il "principio precauzionale").<br/>Giudicate insufficienti le modifiche introdotte di recente dalla UE, gli USA (insieme a Canada e Argentina) hanno richiesto un Panel (costituito nel 2003), che si dovrebbe pronunciare nell'estate del 2005.</p> |
| <p><b>WT/DS 315</b><br/>(Dogane)<br/>Dal 2004</p> | <p><b>European Communities – selected custom matters</b></p> <p>Contestata l'assenza di uniformità e imparzialità di alcune procedure doganali che lascerebbero ampia discrezionalità ai singoli Stati membri (provocando differenze nella classificazione e valutazione dei beni, nelle procedure per il loro ingresso e rilascio, nei requisiti per certificati d'origine e licenze d'importazione).<br/>Avviate le consultazioni nel 2004, gennaio del 2005 gli USA hanno chiesto la costituzione di un Panel.</p>  |
| <p><b>WT/DS316</b><br/>(LCA)<br/>Dal 2004</p>     | <p><b>Measures affecting trade in large civil aircrafts</b></p> <p>Contestata le diverse forme di sostegno al Consorzio Airbus erogate dalla UE per lo sviluppo e la produzione dei grandi aerei civili, in quanto in contrasto con le disposizioni degli accordi OMC.<br/>Malgrado l'accordo raggiunto l'11 gennaio 2005 per la eliminazione dei sussidi da entrambe le parti, gli USA hanno nuovamente sollevato il caso ricorrendo in sede OMC il 30 maggio.<br/><i>(Cfr. Riquadro sulla controversia Boeing-Airbus).</i></p>   |

### *America centrale e meridionale*

*MERCOSUR* – Nell’ambito dei negoziati commerciali bilaterali in corso, la UE ha presentato (il 29 settembre 2004) un’offerta integrata in cui propone una graduale liberalizzazione nel mercato comunitario delle esportazioni del MERCOSUR di prodotti agricoli e industriali, l’apertura del proprio settore dei servizi, l’accesso al mercato comunitario degli appalti pubblici (il cui valore si stima attorno ai 200 mld €), norme non discriminatorie per gli investitori sudamericani in Europa. Questi impegni sono però subordinati alla accettazione dalla controparte di una serie di condizioni, quali la libera circolazione delle merci comunitarie all’interno del MERCOSUR e la adeguata protezione delle indicazioni geografiche comunitarie (mentre il dibattito sul sostegno al mercato interno per l’agricoltura è demandato ai negoziati in ambito OMC). Nel “UE-Mercosur Business Forum”, del 31 gennaio 2005 (Lussemburgo), è stata ribadita la necessità di rilanciare i negoziati per la creazione di quella che diventerebbe la più vasta area di libero scambio, interessando circa 650 milioni di persone, sottolineando che la UE è il primo partner del Mercosur<sup>96</sup> e che la conclusione di un Accordo di Associazione tra loro rappresenterebbe il primo esempio di accordo di libero scambio tra due organizzazioni regionali.

*Comunità Andina*<sup>97</sup> – 8° incontro UE-Comunità Andina, svoltosi il 21 gennaio 2005 (a Bruxelles). Lanciata una procedura di valutazione congiunta sull’integrazione economica regionale della Comunità Andina. Questa valutazione dovrebbe costituire la base di partenza dei successivi negoziati per la conclusione di un Accordo di Associazione tra le due regioni. In occasione di un incontro ministeriale, svoltosi il 26 maggio 2005 (a Lussemburgo), i rappresentanti della Comunità Andina hanno comunicato alla controparte UE di aver adottato (il 29 marzo 2005) un Programma di lavoro diretto a rafforzare l’integrazione economica, anche attraverso impegni ed obiettivi di breve termine relativi alla ulteriore liberalizzazione degli scambi di beni e servizi, al consolidamento dell’unione doganale, nonché dei sistemi legali ed istituzionali. In un comunicato congiunto, emesso in occasione di tale incontro ministeriale, la Comunità Andina ha inoltre esplicitato la volontà di lanciare i negoziati per un Accordo di Associazione (comprendente anche un Accordo di libero scambio) al prossimo summit con la UE, nel 2006.

*Argentina* – 6° incontro della Commissione congiunta Argentina-UE, svoltosi il 13 dicembre 2004 (a Buenos Aires). In questa sede si è deciso di proseguire il dialogo in corso sui temi di comune interesse (tra cui quelli relativi all’aviazione civile, all’ambiente, alla collaborazione nella lotta contro le frodi) e di avviare il confronto sui seguenti settori: le comunicazioni, il sistema di navigazione satellitare (sistema Galileo), la cooperazione in campo economico e finanziario (oltre a quella in campo sociale e dei diritti umani).

*Brasile* – 9° incontro della Commissione unica UE-Brasile, il 14 aprile 2005 (a Bruxelles). Tra i temi dibattuti, anche la proposta di estendere il dialogo bilaterale ad altre questioni, sia di ordine sociale che economico. Sono state a tal fine evidenziate delle aree di interesse prioritario, tra cui lo sviluppo di nuove forme di collaborazione relativamente al trasporto aereo e marittimo, o la possibilità di avviare una cooperazione in campo nucleare.

<sup>96</sup> Costituito da Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay.

<sup>97</sup> Costituita da Bolivia, Colombia, Ecuador, Perù e Venezuela.

*Cile* – Il 1° marzo 2005 è entrato in vigore l'Accordo di Associazione UE-Cile, che ha sostenuto lo sviluppo delle relazioni bilaterali in campo politico, nella cooperazione e nei rapporti commerciali, ampliandone gli obiettivi. Il 26 maggio 2005, in occasione del 2° incontro del Consiglio per l'Associazione UE-Cile, è stato approvato l'Accordo Orizzontale tra UE e Cile nel campo del trasporto aereo.

***Paesi ACP (Africa, Caraibi, Pacifico)***

Avviati (già ad aprile 2004) i negoziati per un accordo di partnership economica (EPA) tra la UE ed i 15 paesi ACP dei Caraibi, sono stati successivamente adottati due documenti congiunti (Joint Road Map) in base ai quali impostare i negoziati per futuri accordi di partnership economica (EPA), rispettivamente tra UE e "Southern African Development Community, SADC" (l'8 luglio 2004), e tra UE e paesi ACP del Pacifico (il 15 settembre 2004). Questi accordi intendono migliorare l'accesso al mercato comunitario per le esportazioni dei paesi ACP, favorire l'apertura dei mercati per gli scambi commerciali Sud-Sud e sostenere finanziariamente i processi di integrazione in atto nelle regioni ACP.

## **LA LIBERALIZZAZIONE DEL TESSILE-ABBIGLIAMENTO: IMPATTI E STRATEGIE \***

*L'Accordo Multifibre è stato sostituito, a partire dal 1° gennaio 1995, dall'Agreement on Textiles and Clothing (ATC)<sup>1</sup>, un accordo di transizione, che rispondeva all'obiettivo di agevolare il passaggio da un complesso sistema di restrizioni quantitative all'importazione ad una piena liberalizzazione del settore<sup>2</sup>. Esso disponeva, nell'arco di un decennio (dal 1995 al 2005), l'integrazione in quattro tappe di quantitativi crescenti di prodotti tessili e dell'abbigliamento nel regime non discriminatorio del GATT. Benché i paesi membri dell'OMC avessero la facoltà di accelerare la rimozione delle quote alle importazioni, di fatto le poche eccezioni in tal senso hanno riguardato casi marginali: la maggior parte dei paesi, limitando l'apertura alle soglie minime indicate nell'Accordo, hanno integrato nell'arco di un decennio soltanto metà dei prodotti interessati, liberalizzando la restante quota degli scambi solo a partire dal 1° gennaio 2005<sup>3</sup> (v. grafico 1).*

*Questa nota fornisce un aggiornamento e qualche spunto di riflessione sulle questioni relative alla liberalizzazione. Nella prima parte si analizzano brevemente le probabili ripercussioni per aree e paesi sulla base di studi a tal fine condotti di recente, per poi offrire una panoramica delle strategie messe in atto dalla UE. Nella seconda parte si delinea lo scenario dell'interscambio mondiale di prodotti tessili e dell'abbigliamento, prendendo in esame anche la realtà regionale e distrettuale dell'Italia, tentando un'analisi del primo impatto della liberalizzazione, mediante i dati al momento disponibili.*

### **L'impatto dell'abolizione delle quote, per aree e paesi<sup>4</sup>**

*A partire dagli anni '90, molti centri di ricerca hanno tentato di stimare gli effetti economici e commerciali della liberalizzazione del settore. In estrema sintesi, da*

---

*\* Il presente contributo è frutto di una collaborazione: Cristina Gioffré ed Elena Mazzeo hanno sintetizzato il contenuto di una più ampia ricerca dell'Area Studi, Ricerche e Statistiche dell'ICE nella prima parte. Il paragrafo "Effetti della liberalizzazione commerciale: prime valutazioni sui dati del I trimestre 2005" è stato redatto da Carmela Pascucci, Servizio Commercio Estero - ISTAT.*

*Le opinioni espresse in questo lavoro non riflettono necessariamente le posizioni delle Istituzioni di appartenenza.*

<sup>1</sup> *Il settore del tessile e abbigliamento è stato per la prima volta oggetto di negoziazione multilaterale nel 1986, in occasione dell'Uruguay Round: l'accordo complessivo che ne è scaturito, nel 1994, comprendeva anche l'Agreement on Textiles and Clothing (ATC).*

<sup>2</sup> *La sua copertura parte dal primo processo di lavorazione, escludendo quindi, a eccezione delle fibre artificiali, i materiali allo stato grezzo (seta, cotone, lana, fibre vegetali).*

<sup>3</sup> *Per ciascuna fase in cui si articola il processo di integrazione regolamentato dall'ATC, i paesi importatori potevano scegliere quali prodotti integrare nel regime GATT, selezionandoli da una lista contenuta in un Allegato dell'accordo. L'unica condizione imposta a riguardo era quella di includere in ogni fase prodotti appartenenti a ciascuno dei quattro raggruppamenti individuati – filati, tessuti, tessuti artificiali, abbigliamento – per evitare che una categoria di prodotti venisse deliberatamente esclusa dal processo di liberalizzazione fino al 1° gennaio 2005.*

<sup>4</sup> *Sono qui sintetizzati e aggiornati i contenuti di una più ampia nota di approfondimento pubblicata all'interno della Newsletter dell'Area Studi dell'ICE, "Scambi internazionali", dicembre 2004.*



*tali studi sono emerse alcune conclusioni comuni sugli effetti della scadenza dell'ATC: un aumento del benessere mondiale, benché di ampiezza assai variabile, oscillante fra i 6,5 e i 324 miliardi di dollari<sup>5</sup>; un consistente incremento del commercio mondiale in questo settore; un aumento della quota di mercato dei produttori dei paesi in via di sviluppo (PVS), soprattutto asiatici, e una parallela contrazione per i paesi industrializzati; una diminuzione dell'occupazione nei paesi industrializzati, a favore dei PVS<sup>6</sup>; un consolidamento della produzione a favore dei grandi gruppi, in seguito ai vantaggi dovuti alle economie di scala, a discapito dei piccoli produttori; effetti positivi per i consumatori, in termini di maggiore accesso a prodotti a prezzi più competitivi<sup>7</sup>, grazie all'aumento della concorrenza internazionale e a una maggiore efficienza nella distribuzione delle risorse. Alcuni studi hanno previsto una riduzione dei prezzi nel tessile di circa il 2 per cento e nell'abbigliamento tra il 5 per cento e il 10 per cento.*

*Passando a esaminare le stime sugli effetti per aree geoeconomiche, la liberalizzazione del settore porterà, nel lungo periodo, a un aumento del benessere nei paesi industriali. Non solo la graduale modifica della specializzazione produttiva in settori in cui vi è un vantaggio comparato, ma anche il crescente ricorso alla delocalizzazione in altri paesi di fasi del processo produttivo a più basso valore aggiunto, potrebbe determinare una più efficiente allocazione delle risorse. D'altra parte, nel breve e medio periodo, l'uscita dal sistema ATC potrà generare una perdita di quote di mercato, soprattutto nei cinque anni successivi alla liberalizzazione.*

*Per ciò che riguarda l'Unione Europea, l'impatto di questo processo dovrebbe avere proporzioni diverse per i vari paesi membri: secondo alcune previsioni sui prossimi quindici anni, i paesi più colpiti dalla imminente liberalizzazione potrebbero essere la Germania e il Regno Unito, anche in ragione del rilevante peso delle loro esportazioni di abbigliamento verso il mercato della UE, rispetto agli altri partner comunitari.<sup>8</sup> Al contrario, per Italia, Spagna e Portogallo l'impatto stimato della liberalizzazione del settore dovrebbe essere meno rilevante, non solo per la minore esposizione sul mercato UE ma, anche, per la maggiore diversificazione della produzione che influirebbe positivamente sulla capacità di competere sui mercati internazionali.*

*Il ridimensionamento della produzione nei paesi industrializzati potrebbe innescare degli aggiustamenti sul livello dell'occupazione, soprattutto nell'industria*

---

<sup>5</sup> OECD (2003), "Liberalizing Trade in Textiles and Clothing: A Survey of Quantitative Studies", *Working Party of the Trade Committee, TD/TC/WP (2003)2, Jan. 2003.*

<sup>6</sup> A tale riguardo emergono due dati di particolare rilievo: il primo è che l'occupazione creata sarà per lo più femminile (il che potrà avere positive conseguenze di sviluppo economico e sociale); il secondo è che alcune ricerche dimostrerebbero come ad ogni posto di lavoro salvato in un paese industrializzato, attraverso quote e dazi, corrisponderebbero 35 posti di lavoro persi in un paese in via di sviluppo. Cfr. Lankes, H.P. (2002) "Market Access for Developing Country Exports" *Finance & Development (September 2002)*; 8-13.

<sup>7</sup> Slater, Pamela (2003) "Written Comments of Consumers for World Trade", submitted to Commission Investigation 332-448, *Textile and Apparel: Assessment of the Competitiveness of Certain Foreign Suppliers to the U.S. Washington, D.C.; USITC.*

<sup>8</sup> Più in dettaglio, per i prossimi 15 anni, è stata stimata una contrazione della produzione tessile in misura del 5 per cento per la Germania e del 4 per cento per il Regno Unito (a fronte del -3 per cento come media UE), mentre le riduzioni nella produzione dell'abbigliamento sarebbero del 13 per cento per la Germania e del 15 per cento per il Regno Unito (a fronte di -8 per cento della UE), Institut Français de la Mode (2004), "Study on the implications of the 2005 trade liberalisation in the textile and clothing sector", study commissioned by the Commission of the European Communities, tender No ENTR/02/04, Consolidated Report, Parigi.

dell'abbigliamento, essendo questa caratterizzata da un più alto numero di lavoratori non specializzati.

Da uno studio condotto per conto della Commissione Europea<sup>9</sup>, emerge per la produzione dell'Italia una previsione negativa, seppure di dimensioni ridotte<sup>10</sup>. Soprattutto nell'abbigliamento, il made in Italy beneficerebbe di maggiori vantaggi competitivi, in particolare sui mercati di esportazione, in termini di qualità e design. Una prima conferma di questo scenario si è avuta in seguito alla conclusione della prima fase del processo di liberalizzazione avviato con l'ATC (1995-2001): la riduzione registrata in quegli anni dalla produzione italiana è stata di minore entità rispetto ai partner europei. L'Italia ha continuato ad essere il primo produttore europeo nel tessile e abbigliamento ed è riuscita ad aumentare la propria quota sull'intera produzione dell'Unione Europea dal 34 per cento al 39 per cento.

I paesi in via di sviluppo maggiormente favoriti dall'abolizione del sistema di quote dovrebbero essere la Cina, l'India e il Pakistan, essendo stati i più danneggiati da tale pratica commerciale<sup>11</sup>. La Cina dovrebbe registrare la più elevata crescita della produzione. Diverse simulazioni effettuate sullo scenario successivo al 2005 prevedono che le sue esportazioni potranno aumentare di un valore oscillante fra il 50 per cento e il 150 per cento<sup>12</sup>. Se così fosse, la Cina potrebbe raggiungere quote di mercato prossime al 50 per cento della produzione mondiale<sup>13</sup>, ma è più probabile supporre che, in seguito alla promozione di una politica di differenziazione della propria struttura industriale, la quota cinese sul mercato mondiale oscillerà fra il 30 per cento e il 40 per cento. La forte crescita della Cina potrebbe avere delle ripercussioni negative sugli altri due paesi della regione, l'India e il Pakistan. Secondo altre previsioni<sup>14</sup>, invece, questi due paesi dovrebbero comunque registrare dei guadagni di quota dopo il 2005, sebbene notevolmente più modesti (l'India, ad esempio, aumenterebbe le sue esportazioni del 2 per cento nel tessile e dell'8 per cento nell'abbigliamento).

I paesi meno avanzati maggiormente specializzati nel settore hanno in diverse occasioni espresso la propria preferenza per una transizione più lenta verso una completa liberalizzazione. Su questi paesi graveranno i gap di produttività e la carenza di infrastrutture, a vantaggio di altri caratterizzati da un costo del lavoro relativamente ancora inferiore. Tra i paesi più sfavoriti vi sono: il Bangladesh<sup>15</sup>, lo Sri Lanka, l'Indonesia, le Filippine,<sup>16</sup> il Nepal, la Cambogia, il Lesotho, Haiti, la Giamaica, Honduras, El Salvador, il Kenya e il Nicaragua.

<sup>9</sup> Institut Français de la Mode (2004), *cit.*

<sup>10</sup> Si stima che la produzione italiana si possa ridurre del 5 per cento nel tessile e del 4,5 per cento nell'abbigliamento.

<sup>11</sup> Rapporto UNCTAD, 2003.

<sup>12</sup> Ianchovichina E. e W. Martin, (2001) "Trade Liberalization in China's Accession to the WTO", *Working Paper Washington, D.C.: The World Bank.*, Institut Français de la Mode (2004), *cit.*

<sup>13</sup> Francois, J.F., e D. Spinanger (2002) "Greater China's Accession to the WTO: Implications for International Trade/Production and for Hong Kong," *paper presented at the Fifth Annual Conference on Global Economic Analysis, Taipei, Taiwan.*

<sup>14</sup> OECD (2003), "Liberalizing Trade in Textiles and Clothing: A Survey of Quantitative Studies", *Working Party of the Trade Committee, TD/TC/WP (2003)2, Jan. 2003.*

<sup>15</sup> Secondo Dean Spinanger dell'Istituto di Kiel questo paese per poter provare a competere con i prodotti cinesi dovrà notevolmente migliorare il suo sistema di trasporti e comunicazioni ed in ogni caso è prevista una cospicua perdita di posti di lavoro.

<sup>16</sup> Il FMI prevede la perdita di oltre 150.000 posti di lavoro per lo Sri Lanka, di circa un milione l'Indonesia e di 400.000 per le Filippine.

*Alcuni paesi in via di sviluppo riusciranno e, in parte, già riescono a limitare la concorrenza di Cina, India o Pakistan su due dei principali mercati mondiali, l'Unione Europea e gli Stati Uniti, grazie ad accordi di libero scambio o preferenziali. Paesi come la Turchia, la Romania, il Marocco e la Tunisia (nei confronti della UE) e il Messico (nei confronti degli Stati Uniti) hanno perso parte della propria posizione privilegiata, tuttavia essi continueranno a beneficiare, rispetto ad altri paesi, di una minore imposizione di dazi. La loro collocazione geografica potrebbe inoltre risultare particolarmente vantaggiosa: secondo numerosi studi<sup>17</sup> la vicinanza ai mercati giocherà un ruolo determinante, giacché sarà sempre più importante il tempo di risposta alle richieste e la velocità nel servizio offerto; ciò almeno fino a quando tali vantaggi non saranno erosi da una forte riduzione dei costi di trasporto e di comunicazione<sup>18</sup>.*

### ***Le strategie poste in atto dall'Unione Europea***

*I paesi membri dell'Unione Europea sono tra i principali produttori ed esportatori mondiali di prodotti tessili e dell'abbigliamento: il comparto rappresenta oltre il 4 per cento del valore aggiunto e il 7 per cento dell'occupazione del settore manifatturiero, comprende circa 230.000 imprese che occupano 2,7 milioni di persone (il 74 per cento della manodopera impiegata è femminile). Il settore ha perso quasi un milione di posti di lavoro nel decennio 1990-2000<sup>19</sup>. La produzione comunitaria è concentrata in pochi paesi e, tra questi, l'Italia detiene un posto di particolare rilievo con circa 70-80 mila imprese che occupano 600.000 addetti. In particolare, nel settore dell'abbigliamento la quota italiana sulla produzione comunitaria è del 43 per cento (dati del 2003), mentre nel tessile l'apporto dell'Italia è pari al 34,8 per cento. Seguono la Germania (rispettivamente con quote del 12,7 per cento e del 13,5 per cento) e la Francia (con il 12 per cento ed il 12,6 per cento).*

*Alla vigilia della scadenza dell'ATC, un regolamento comunitario ha disposto l'eliminazione di tutte le quote applicate sulle importazioni di prodotti del comparto tessile dai paesi membri dell'OMC. Si è inoltre istituito un sistema di monitoraggio costante delle importazioni, al fine di mettere tempestivamente in luce eventuali pericoli di "gravi perturbazioni del mercato" causate da eccessive importazioni, in particolare dalla Cina. La Commissione ha di recente<sup>20</sup> proposto l'adozione di alcune linee guida per rafforzare la competitività dell'industria del tessile e dell'abbigliamento europea. Grazie anche al lavoro svolto dal Gruppo di Alto Livello per il Tessile e*

---

<sup>17</sup> Tait, N (2002a) "Prospects for the textile and clothing industries of Madagascar" Textile Outlook International 98; Birnbaum, David (2001) "The Coming Garment Massacre," just-style.com, Oct. 15, 2001; Hyvarinen, Antero (2001) "Implications of the Introduction of the Agreement of Textiles and Clothing (ATC) on the African Textiles and Clothing Sector," Papers on The Introduction of The Agreement of Textiles And Clothing (ATC), International Trade Center, UNCTAD/WTO, Jan. 2001.

<sup>18</sup> Someya, Masakazu, Hazem Shunnar, e T.G. Srinivasan (2002) "Textile and Clothing Exports in MENA: Past Performance, Prospects and Policy Issues in Post MFA Context", Middle East and North Africa Region Working Paper, World Bank, Aug. 2002.

<sup>19</sup> Commission of the European Communities, Commission Staff Working Paper, "Economic and Competitiveness Analysis of the European Textile and Clothing Sector in support of the Communication "The future of the textiles and clothing sector in enlarged Europe", SEC (2003) 1345.

<sup>20</sup> 12/10/2004.

*l'Abbigliamento*<sup>21</sup>, si è tracciata una strategia mirata a rafforzare la competitività del settore, i cui punti essenziali sono di seguito sinteticamente riportati.

1. **Puntare sulla ricerca e lo sviluppo, l'innovazione, la qualità** attraverso iniziative di ricerca realizzate su un piano di maggiore integrazione e di collegamento in rete.<sup>22</sup> Le imprese del comparto dell'Unione Europea mostrano una più scarsa propensione all'innovazione rispetto alla media: solo il 24 per cento delle imprese effettuano innovazioni, contro il 38 per cento della media delle imprese manifatturiere<sup>23</sup>. I dati dell'ISTAT confermano questo profilo anche per le imprese italiane. Il settore tessile e quello dell'abbigliamento usufruiscono entrambi di innovazioni tecnologiche generate in altri settori (ad es. chimico e della meccanica ed elettronica). Tuttavia, le imprese del settore tessile destinano alle innovazioni quasi il doppio delle risorse rispetto al settore del vestiario (6,5 contro 3,7 mila euro per addetto)<sup>24</sup>. Di conseguenza nel primo si sono ottenuti rilevanti guadagni di produttività, mentre nel secondo i progressi tecnici si sono limitati ad alcune fasi del processo produttivo.
2. **Incoraggiare l'aggiornamento e la formazione permanente**, anche mediante l'uso del programma Leonardo<sup>25</sup> e del Fondo Sociale Europeo.
3. **Prevedere l'utilizzo dei fondi strutturali per fronteggiare le crisi impreviste** (1 per cento del contributo annuale per l'Obiettivo "Convergenza" del Fondo Strutturale e 3 per cento di quello destinato all'obiettivo "Competitività e occupazione regionale").
4. **Rafforzare la lotta contro la contraffazione e la "pirateria"**, un tema questo cui sono molto sensibili i produttori italiani e non solo del settore. Benché, infatti, la pratica sia tuttora assai diffusa sul territorio italiano, vi è stato negli ultimi anni un aumento di prodotti contraffatti provenienti dall'Asia (si veda in proposito l'approfondimento "L'evidenza empirica esistente sulla contraffazione in Unione Europea e in Italia", contenuto in questo capitolo del Rapporto).
5. **Migliorare l'accesso ai mercati**. L'Unione Europea ha in più occasioni espresso la propria richiesta che l'abolizione del regime di quote nel 2005 venga accompagnata da un miglioramento delle condizioni di accesso ai mercati, obiettivo che può essere raggiunto sia mediante l'impegno da parte dei paesi membri

<sup>21</sup>Il Gruppo di Alto Livello per il Tessile e l'Abbigliamento, istituito dalla Commissione nel 2003 con il mandato di formulare raccomandazioni su proposte e misure concrete per migliorare le condizioni di competitività dell'industria europea del settore, è composto da membri della Commissione, rappresentanti di quattro stati membri, un membro del Parlamento Europeo, rappresentanti dei produttori, imprenditori del settore dell'industria, del commercio al dettaglio e della grande distribuzione, sindacati.

<sup>22</sup>Commissione Europea, Comunicazione 20/10/2003.

<sup>23</sup>Eurostat, Community Innovation Survey (1998-2002), si fa riferimento alle imprese con almeno 10 addetti.

<sup>24</sup>Indagine sulle imprese innovatrici, ISTAT (2003). Nella ripartizione della spesa per tipo di attività innovativa si osserva che, mentre le imprese del settore tessile destinano la maggior parte delle risorse all'acquisto di macchinari e impianti innovativi e all'attività di ricerca e sviluppo interna (rispettivamente il 67 per cento e il 18 per cento del totale), quelle del vestiario le distribuiscono principalmente in: acquisto di macchinari e impianti innovativi (22 per cento), R&S interna (31,5 per cento) e marketing (29 per cento).

<sup>25</sup>Introdotta con la Decisione del Consiglio 94/819/CE il programma Leonardo prevede azioni tese a "facilitare l'adeguamento alle trasformazioni industriali, a migliorare la formazione professionale e a favorire la mobilità e la cooperazione in materia di formazione attraverso azioni di incoraggiamento e nel rispetto del principio di sussidiarietà".

dell'OMC a portare i propri dazi doganali al più basso livello comune possibile, sia con la riduzione degli ostacoli non tariffari ("accesso equivalente"). In genere (tavola 1) le tariffe applicate sui prodotti tessili e, in particolare, dell'abbigliamento sono più elevate della media, raggiungendo in alcuni casi dei veri e propri picchi (oltre il 15 per cento), soprattutto per alcuni prodotti ritenuti più "a rischio". La UE ha proposto inoltre di migliorare l'accesso dei PVS, in particolare i più poveri e vulnerabili, al proprio mercato.

6. **Creare rapidamente la zona di libero scambio euro mediterranea**, per la cui realizzazione sarà necessaria la conclusione di accordi bilaterali di libero scambio tra i partner Euromediterranei<sup>26</sup> e favorire la creazione del "sistema paneuropeo di origine", che ne sarà un aspetto fondamentale. Il beneficio di questo sistema, che porterà al cosiddetto "cumulo diagonale d'origine", consiste nella possibilità che operatori dell'area di libero scambio utilizzino liberamente i semilavorati provenienti dall'intera area. Ciò consentirà ai paesi membri di allargare la propria fonte di approvvigionamento all'intera area mediterranea (circa 40 paesi). Per la realizzazione del sistema paneuropeo d'origine è necessario proseguire l'omogeneizzazione delle regole d'origine e attuare forme di cooperazione amministrativa e doganale<sup>27</sup>.
7. **Rafforzare la cooperazione con la Cina e istituire allo stesso tempo un sistema di monitoraggio delle importazioni dal paese** che raccolga informazioni su quantità e prezzi unitari medi delle principali categorie di prodotti, esamini le condizioni del sistema produttivo del settore in Cina e valuti con regolarità il rispetto delle obbligazioni stabilite dall'OMC, soprattutto riguardo alle condizioni di accesso al mercato.

### **L'interscambio mondiale di prodotti tessili e dell'abbigliamento**

L'Italia è il secondo esportatore mondiale di prodotti tessili e dell'abbigliamento, con una quota di mercato complessiva del 7,3 per cento e il primo esportatore europeo (il 25,4 per cento delle vendite estere di manufatti tessili e dell'abbigliamento dell'UE è di origine italiana) (v. tavola 2 e grafico 2). Il settore pesa per il 10 per cento circa delle esportazioni dell'Italia e per oltre il 9 per cento sul valore aggiunto manifatturiero.<sup>28</sup> Negli ultimi anni gli esportatori italiani hanno dovuto affrontare l'avanzata di nuovi concorrenti e i mutamenti intervenuti nella composizione merceologica della domanda mondiale, che si è rivolta in misura maggiore verso altri settori. Quella destinata ai prodotti tessili e dell'abbigliamento è cresciuta tra il 1999 e il 2003 a un tasso annuo del 4,6 per cento (in dollari correnti), mentre in media nel comparto manifatturiero la

---

<sup>26</sup> Il partenariato euro mediterraneo (si veda il riquadro all'interno del capitolo 3) è un processo d'integrazione economica e commerciale che dovrebbe portare alla creazione di un'area di libero scambio tra alcuni paesi delle due sponde del Mediterraneo entro il 2010. Ne sono coinvolti i paesi della UE e, inizialmente, altri 12 paesi, rimasti in dieci dopo l'ingresso di Malta e Cipro nell'UE (Algeria, Autorità Palestinese, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Marocco, Siria, Tunisia, Turchia) più la Libia come paese osservatore.

<sup>27</sup> Azioni per l'armonizzazione, la semplificazione e l'automazione delle procedure doganali, tra cui anche l'introduzione di un unico documento amministrativo basato su standard internazionali sono state concordate nelle recenti conferenze dei ministri del commercio estero dei paesi dell'accordo euromediterraneo a Bruxelles (2001), Toledo (2002), Palermo (2003) e Istanbul (2004).

<sup>28</sup> Fonte: ISTAT

domanda è cresciuta del 6,3 per cento. Su questo differenziale di crescita ha influito anche la generalizzata riduzione del prezzo medio dei beni scambiati. Quasi tutti i paesi di “prima industrializzazione” hanno subito flessioni della propria quota di mercato in questi prodotti, cedendo il passo, seppure in misura diversa, all’avanzata dei concorrenti asiatici o di altre economie emergenti (tavola 3). Per quanto riguarda i paesi europei, questo processo di deterioramento delle quote è stato in parte attenuato dai benefici effetti, in questo come in altri comparti, prodotti dalla vivacità della domanda dei paesi dell’Europa centro-orientale (+18,3 per cento), cresciuta nell’ultimo quinquennio a ritmi superiori alla media<sup>29</sup>.

La maggior parte (24,4 per cento) delle esportazioni del settore è di origine cinese: la quota di mercato della **Cina**, pari al 20,6 per cento per i prodotti tessili e al 28,2 per cento per quelli dell’abbigliamento, è cresciuta a ritmi piuttosto sostenuti<sup>30</sup> sebbene non paragonabili a quelli registrati in altri settori. Grazie soprattutto alla performance della Cina, il peso dell’Asia sul totale delle esportazioni mondiali è passato dal 45,9 per cento del 1999 al 48,8 per cento del 2003 (v. tavola 4). È cresciuta la quota di pressoché tutti i paesi asiatici (dall’India e il Bangladesh, al Vietnam), con la rilevante eccezione del Giappone e delle NIEs<sup>31</sup> che, negli ultimi cinque anni, hanno perso complessivamente 4,3 punti percentuali della propria quota.

L’effetto positivo derivante dal traino della domanda dei mercati più vicini è mancato agli **Stati Uniti**: la debolezza del Mercosur, unita alla pressione dei nuovi concorrenti che tutte le economie avanzate hanno dovuto subire, ha causato negli ultimi anni una riduzione di notevoli dimensioni della quota di questo paese (dal 5,1 per cento del 1999 al 3,9 per cento del 2003), quinto tra gli esportatori mondiali.

Tra i concorrenti che geograficamente ci sono più vicini, si deve registrare anche l’ottimo risultato di alcune economie emergenti, sia tra i paesi europei, sia tra quelli del Mediterraneo. Questi paesi condividono con i concorrenti asiatici una relativa specializzazione nel comparto dell’abbigliamento: il maggior contenuto di manodopera presente nel prodotto finito consente, a parità di altri fattori, di avvantaggiarsi maggiormente del basso costo del lavoro. La **Turchia**, superando concorrenti come gli Stati Uniti, il Messico e la Francia, è diventata il quarto esportatore di articoli d’abbigliamento.

Il successo relativo dei prodotti italiani dimostra che essi sono meno esposti ad una concorrenza puramente di prezzo da parte dei paesi emergenti, particolarmente pressante nell’ultimo biennio, anche in conseguenza del forte apprezzamento dell’euro. La crescita dei valori medi unitari all’export può indicare una graduale sostituzione di prodotti di fascia qualitativa inferiore con altri appartenenti a fasce più elevate. Nel medio periodo, inoltre, i prezzi all’esportazione sono sistematicamente cresciuti in misura maggiore dei prezzi alla produzione. Parte di questa differenza è stata indotta dalla necessità di recuperare costi, specie quelli connessi alla distribuzione del prodotto, che la vendita all’estero comporta, e margini di profitto. Tuttavia è presumibile anche che l’innalzamento degli standard qualitativi sia un fenomeno relativamente più intenso nel mercato estero di quanto non lo sia sul mercato interno.

<sup>29</sup> Parte di questa accelerazione è legata all’intensificarsi dei traffici di perfezionamento.

<sup>30</sup> Dopo una leggera flessione registrata nell’ultima parte degli anni ’90 dovuta essenzialmente alla crisi dell’economia asiatica.

<sup>31</sup> Corea del Sud, Hong Kong, Singapore, Taiwan.

### **L'analisi regionale**

*In Italia, la produzione di questo comparto mostra un elevato grado di concentrazione: il 70 per cento del valore aggiunto del tessile-abbigliamento è concentrato in sole quattro regioni: Lombardia (con una quota del 30,7 per cento sull'Italia), Veneto (14,8 per cento), Toscana (14,2 per cento) e Piemonte (10,3 per cento). Qualora si considerino i dati delle unità locali delle imprese<sup>32</sup> e relativi addetti (tav. 5) il confronto tra i dati medi nazionali e quelli delle singole regioni mette in luce la particolare rilevanza dell'industria tessile per le economie locali della Toscana, della Lombardia, del Piemonte e dell'Umbria. Nel complesso in queste quattro regioni risiede oltre il 60 per cento delle unità locali italiane adibite alla produzione tessile. La produzione e l'occupazione nel settore dell'abbigliamento appaiono meno concentrati dal punto di vista territoriale. In termini assoluti, il primato va alla Lombardia per le unità locali (8.500) e al Veneto per gli addetti del settore (quasi 60.000). Seguono Puglia, Campania, Molise e Abruzzo.*

*Le esportazioni italiane del comparto del tessile-abbigliamento provengono prevalentemente da regioni del centro-nord<sup>33</sup>. Il fenomeno è particolarmente evidente nel caso dei prodotti tessili: per oltre la metà giungono da Lombardia e Toscana. Se a queste regioni si aggiungono il Veneto, il Piemonte e l'Emilia Romagna si raggiunge una quota del 90 per cento. Per quanto riguarda gli articoli dell'abbigliamento, sono ben dieci le regioni italiane che risultano relativamente specializzate. Ma le uniche regioni che hanno una quota sul commercio mondiale superiore all'1 per cento sono Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna, da cui deriva il 60 per cento circa dei prodotti d'abbigliamento esportati dall'Italia. Seguono: Toscana, Molise<sup>34</sup>, Abruzzo, Umbria, Puglia e Campania.*

### **Effetti della liberalizzazione commerciale: prime valutazioni sui dati del I trimestre 2005**

*Nel periodo 2001-2004, il peso delle importazioni di prodotti tessili e dell'abbigliamento provenienti dai paesi sottoposti a restrizioni quantitative all'import rispetto al complesso degli acquisti dall'estero dell'Italia (considerando sia i paesi comunitari che i paesi extra-Ue) ha fatto registrare un sensibile aumento, passando dal 23,1 al 28 per cento (a vantaggio in particolare di Cina e India che hanno fatto registrare incrementi di quote pari rispettivamente a 4,7 e 0,4 punti percentuali).*

*Gli acquisti del comparto effettuati sul mercato extra-comunitario, nello stesso periodo, sono saliti del 15,2 per cento, mentre quelli dai paesi sottoposti a limitazioni quantitative sono risultati più dinamici, registrando un incremento superiore al 27 per cento. È a partire dal 2003 che la crescita delle importazioni provenienti dai paesi sottoposti a restrizioni è stata molto più dinamica di quella fatta registrare dal complesso dei paesi non comunitari (tavola 6). Infatti, nel 2003 a fronte di un incremento dai paesi*

<sup>32</sup> Per unità locale dell'impresa s'intende, secondo la definizione ISTAT, il luogo fisico ove un'impresa "esercita una o più attività economiche"; ad esempio: officina, magazzino, stabilimento, laboratorio, negozio, ufficio.

<sup>33</sup> Gran parte della produzione delle regioni meridionali si dirige, oltre che al mercato domestico, alla subfornitura di imprese esportatrici del resto d'Italia.

<sup>34</sup> Il Molise è la regione che mostra l'indice di specializzazione più elevato, considerando che quasi la metà delle esportazioni regionali è costituita da prodotti dell'abbigliamento.

*extra-Ue del 4,1 per cento, gli acquisti dal complesso dei paesi sottoposti a quote all'import sono aumentati del 10,1 per cento, mentre nel 2004 i primi hanno fatto registrare un incremento del 6,7 per cento e i secondi del 10,8 per cento.*

*Hanno fatto registrare notevoli incrementi gli acquisti da tutti i principali partner commerciali all'interno del gruppo analizzato: relativamente al 2004, del 16,5 per cento dal Pakistan, di poco inferiori al 16 per cento da Hong Kong e superiori al 13 per cento per Cina e India. Seppur su livelli molto più bassi, variazioni positive significative sono state registrate anche per le Filippine (34,2 per cento). Sul mercato asiatico sembra essersi realizzato un effetto sostituzione fra i paesi partner che ha comportato, accanto a tali forti variazioni positive, contrazioni altrettanto rilevanti per altri paesi, pari al -16,9 per cento per Singapore, al -10,7 per cento per Corea del Sud e al -9,7 per cento per Taiwan. Infine, va sottolineato, per il mercato sud-americano, il forte incremento delle importazioni provenienti dal Perù (25,7 per cento) e la significativa contrazione (-28,3 per cento) subita dagli acquisti provenienti dall'Argentina.*

*Nel corso del quadriennio considerato, la quota delle importazioni italiane provenienti dai paesi sottoposti a restrizioni quantitative all'import, calcolata rispetto al complesso dei paesi extra-comunitari, è salita di quattro punti percentuali, con incrementi particolarmente rilevanti per Cina e Pakistan (rispettivamente pari a 5,5 e 0,6 punti percentuali). A tali incrementi si sono contrapposte le performance negative di Corea del Sud, Indonesia e Taiwan, le cui rispettive quote sono scese di -0,8, -0,7 e -0,4 punti percentuali.*

*I primi dati disponibili del 2005, relativi al periodo gennaio-marzo, mostrano un notevole incremento delle importazioni provenienti dal complesso dei paesi per i quali, a partire dall'anno in corso, le limitazioni all'import sono state eliminate, pari al 17,8 per cento. Tale crescita, superiore a quella fatta registrare dall'insieme dei paesi non comunitari (+5,9 per cento), sottintende dinamiche molto diverse per i paesi analizzati. Infatti, dal confronto fra i dati relativi al primo trimestre 2005 ed il corrispondente periodo del 2004, si rileva un incremento notevole per la Cina (+31,8 per cento), l'India (+17,1 per cento) e più contenuto per il Pakistan (+5,4 per cento). Inoltre, anche la Serbia e il Montenegro, pur partendo da livelli molto più bassi, hanno fatto registrare un significativo incremento, pari al 32,2 per cento. Invece, altri partner commerciali hanno mostrato forti flessioni, particolarmente rilevanti per Corea del Sud (-15 per cento), Hong Kong (-13,9 per cento) e Indonesia (-12,3 per cento).*

*Se si analizza l'andamento delle esportazioni italiane, si nota come il flusso delle merci in uscita abbia mostrato andamenti molto dissimili da quelli che hanno caratterizzato i flussi di import. Le vendite di prodotti tessili e dell'abbigliamento dirette verso l'insieme dei paesi sottoposti a restrizioni quantitative all'import, hanno fatto segnare un notevole incremento (8,6 per cento) nel 2001, decrementi nel biennio 2002-2003 (pari rispettivamente a -2,6 e -2,2 per cento), e una lieve ripresa nel 2004 (0,5 per cento) (tavola 7). In particolare, nel 2004 incrementi significativi sono stati registrati per le esportazioni verso Ucraina (16 per cento), Cina (10,7 per cento), Serbia e Montenegro (10,3) e Hong Kong (5,6 per cento). Mentre le vendite dirette verso Corea del Sud, India e Taiwan hanno subito delle significative contrazioni.*

*Passando a considerare la disaggregazione merceologica del settore tessile-abbigliamento per i principali paesi partner del comparto (tavola 8), si evidenzia come per la Cina i prodotti che, considerando anche i livelli, hanno fatto registrare i maggiori incrementi delle importazioni nel primo trimestre del 2005 sono stati gli articoli di maglieria (121,1 per cento), i filati di fibre tessili (30,9 per cento), gli articoli di abbi-*



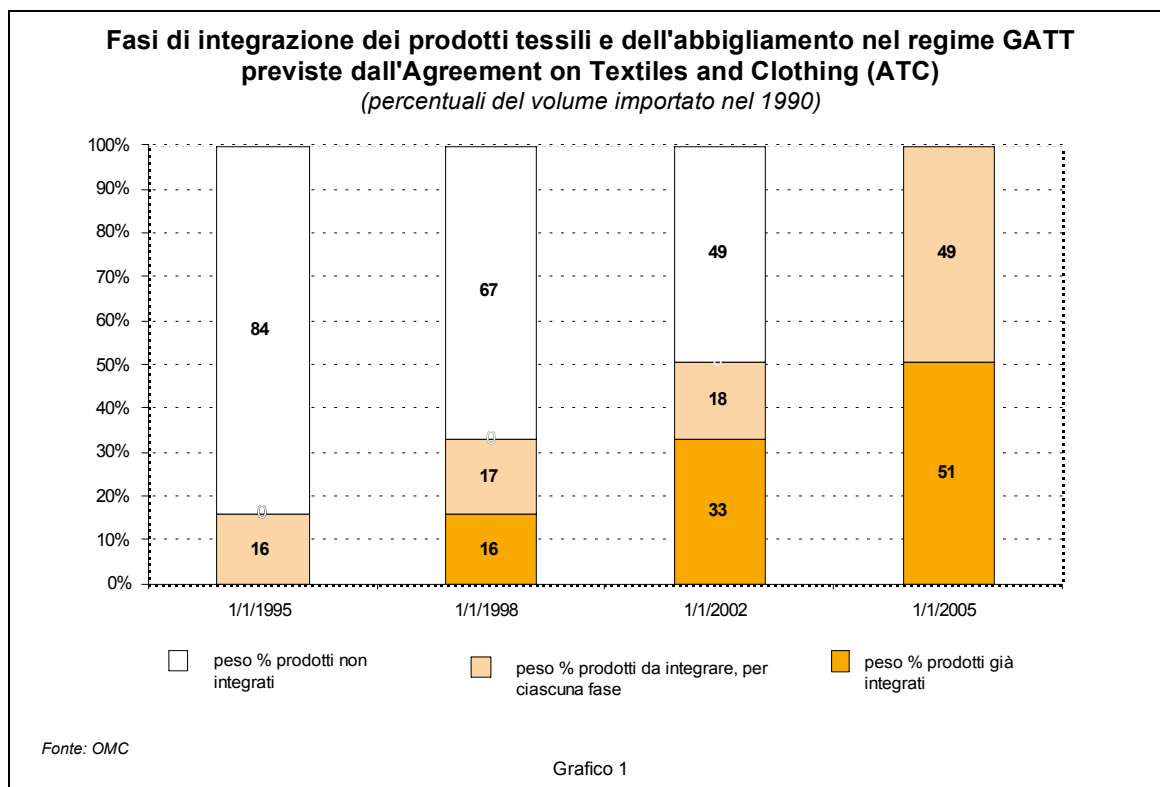
gliamento in tessuto ed accessori (27,9 per cento) ed i tessuti (19,8 per cento). Dinamiche particolarmente vivaci si registrano per gli acquisti dall'India degli altri prodotti tessili (71,3 per cento, soprattutto per la buona performance di tappeti e ricami), dei manufatti tessili esclusi gli articoli di abbigliamento (51,7 per cento, principalmente per gli incrementi degli acquisti di biancheria per la casa), degli articoli di abbigliamento in tessuto e accessori (29,2 per cento) e dei tessuti (5,5 per cento). Per il Pakistan i maggiori incrementi del comparto hanno riguardato gli acquisti di prodotti tessili ed in particolare i filati di fibre tessili (66,7 per cento) ed i tessuti (21,7 per cento), mentre gli articoli di abbigliamento in tessuto e accessori hanno subito una contrazione del -20 per cento.

La contrazione degli acquisti registrata per Hong Kong e Indonesia è determinata soprattutto dai sensibili cali registrati, nel primo caso, dagli articoli di maglieria e dagli articoli di abbigliamento in tessuto e accessori, mentre per l'Indonesia dalla flessione dei tessili (filati e tessuti) e degli articoli di abbigliamento in tessuto ed accessori.

Il forte incremento delle importazioni di prodotti tessili e dell'abbigliamento provenienti da Cina, India e Pakistan nel periodo 2001-2004 ha comportato un peggioramento del disavanzo commerciale italiano del settore verso tali partner commerciali. Il disavanzo nei confronti della Cina è passato da -1.375 a -2.115 milioni di euro, quello con l'India da -527 a -606 milioni e quello verso il Pakistan da -175 a -260 milioni di euro. Mentre il disavanzo del comparto nei confronti dell'Indonesia ha fatto registrare un miglioramento, pari a 40 milioni, attestandosi nel 2004 a -153 milioni di euro. Inoltre, l'avanzo commerciale verso Hong Kong ha subito una contrazione di -123 milioni di euro, attestandosi a fine periodo a 684 milioni.

Nel primo trimestre 2005 il disavanzo verso la Cina si è attestato a -650 milioni di euro, quello verso l'India a -210 milioni, mentre l'avanzo verso Hong Kong è stato pari a 156 milioni di euro.

Un primo segnale che sembra emergere dai dati relativi al primo trimestre del 2005, come conseguenza dell'eliminazione delle restrizioni all'importazione, è la tendenza a incrementare gli acquisti dai paesi con i quali i flussi in entrata si erano già intensificati e a ridurre le importazioni provenienti dai partner commerciali minori.



### Tariffe medie sulle importazioni

| Paesi                        | Manufatti | Tessili | Abbigliamento |
|------------------------------|-----------|---------|---------------|
| <b>Paesi OCSE</b>            | 6,2       | 9,4     | 16,1          |
| <b>Unione Europea</b>        | 4,4       | 6,9     | 12,0          |
| <b>Stati Uniti</b>           | 4,0       | 7,6     | 12,3          |
| <b>Giappone</b>              | 2,9       | 5,1     | 10,8          |
| <b>Australia</b>             | 5,4       | 9,8     | 23,6          |
| <b>Messico</b>               | 17,3      | 19,9    | 35,0          |
| <b>PVS</b>                   | 13,5      | 18,1    | 23,0          |
| <b>Cina</b>                  | 9,6       | 20,1    | 23,5          |
| <b>Cile</b>                  | 9,0       | 9,0     | 9,0           |
| <b>Repubblica Dominicana</b> | 14,6      | 5,7     | 19,9          |
| <b>Marocco</b>               | 28,2      | 35,9    | 49,8          |
| <b>Bangladesh</b>            | 22,1      | 28,4    | 36,9          |

Fonte: OCSE

Tavola 1

**I principali esportatori mondiali di prodotti tessili e articoli di abbigliamento**  
(valori in milioni di dollari, variazioni e quote in percentuale)

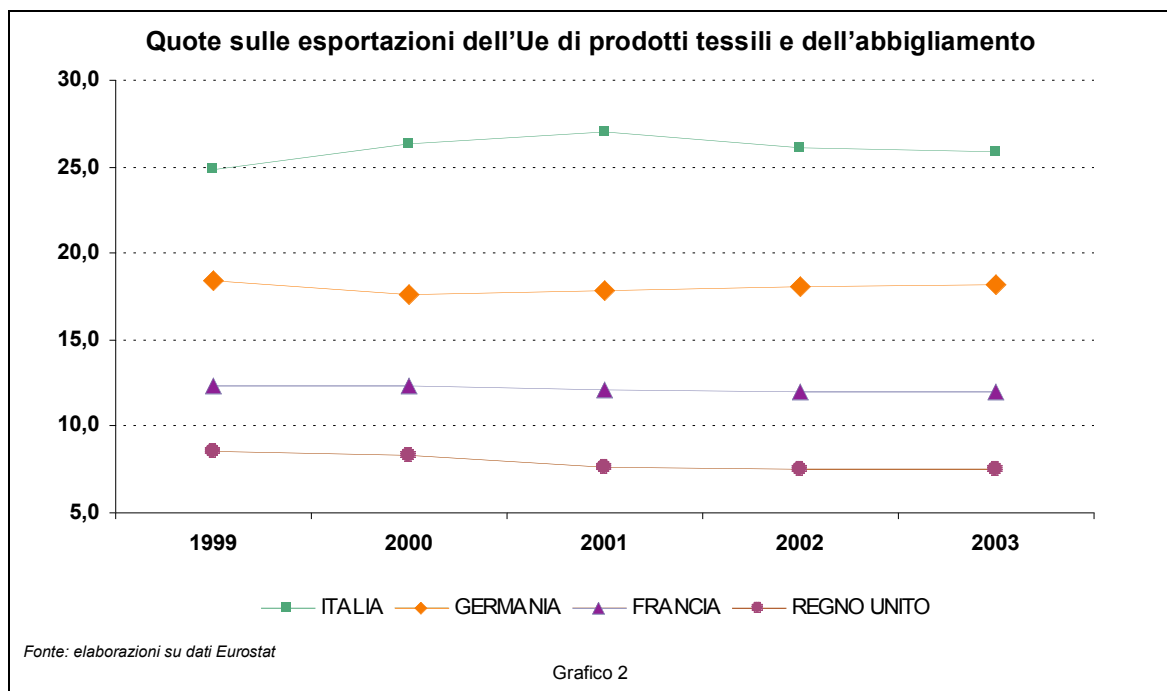
|  | 1999       | 2000       | 2001       | 2002       | 2003       | 2004*      |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Esportazioni mondiali (milioni di \$) <sup>(1)</sup> | 331.649    | 350.700    | 343.510    | 355.677    | 401.996    | 445.012    |
| Variazioni   | 1,3        | 5,7        | -2,1       | 3,5        | 13,0       | 10,7       |
| <b>QUOTE</b>   |            |            |            |            |            |            |
| 1 Cina   | 17,7       | 19,9       | 20,4       | 22,0       | 24,0       | 26,0       |
| 2 <b>Italia</b>                                      | <b>7,5</b> | <b>7,1</b> | <b>7,5</b> | <b>7,3</b> | <b>7,4</b> | <b>7,2</b> |
| 3 Germania   | 5,6        | 4,8        | 4,9        | 5,1        | 5,4        | 5,2        |
| 4 Hong Kong  | 5,9        | 5,9        | 5,7        | 5,3        | 4,8        | 4,6        |
| 5 Stati Uniti  | 5,0        | 5,2        | 4,8        | 4,4        | 3,9        | 3,6        |
| 6 Francia  | 3,7        | 3,3        | 3,4        | 3,4        | 3,5        | 3,3        |
| 7 Turchia  | 2,4        | 2,4        | 2,5        | 2,9        | 3,1        | 3,2        |
| 8 Belgio Lussemburgo                                 | 3,3        | 2,9        | 3,0        | 3,1        | 3,1        | 3,1        |
| 9 Corea del Sud                                      | 4,7        | 4,7        | 4,2        | 3,9        | 3,3        | 2,9        |
| 10 India   | 2,4        | 2,5        | 2,5        | 2,5        | 2,5        | 2,6        |
| 11 Taiwan  | 3,9        | 3,9        | 3,3        | 2,9        | 2,5        | 2,3        |
| 12 Regno Unito                                       | 2,6        | 2,2        | 2,1        | 2,1        | 2,1        | 2,1        |
| 13 Messico   | 3,0        | 3,1        | 2,9        | 2,8        | 2,3        | 2,1        |
| 14 Spagna  | 1,3        | 1,4        | 1,5        | 1,6        | 1,7        | 1,6        |
| 15 Pakistan  | 1,5        | 1,5        | 1,6        | 1,6        | 1,5        | 1,6        |
| 16 Paesi Bassi                                       | 1,8        | 1,5        | 1,5        | 1,7        | 1,8        | 1,6        |
| 17 Bangladesh  | 1,1        | 1,3        | 1,4        | 1,3        | 1,4        | 1,6        |
| 18 Giappone  | 1,9        | 1,9        | 1,7        | 1,6        | 1,5        | 1,5        |
| 19 Indonesia   | 1,6        | 1,7        | 1,7        | 1,5        | 1,4        | 1,4        |
| 20 Portogallo  | 1,5        | 1,3        | 1,3        | 1,3        | 1,3        | 1,2        |
| 21 Romania   | 0,7        | 0,7        | 0,9        | 1,0        | 1,1        | 1,1        |
| 22 Thailandia  | 1,2        | 1,2        | 1,2        | 1,1        | 1,0        | 1,1        |

\* Dati provvisori

(1) Questo valore rappresenta circa il 95% delle effettive esportazioni mondiali; esso è dato dalla somma delle esportazioni di 37 paesi "dichiaranti" (tutti quelli dell' UE, più i seguenti altri: Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cile, Cina, Colombia, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Indonesia, Islanda, Malesia, Messico, Norvegia, Nuova Zelanda, Russia, Stati Uniti, Sud Africa, Svizzera e Taiwan) e delle loro importazioni dal resto del mondo, corrette al fine di eliminare la componente CIF.

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat e Istituti Nazionali di Statistica

Tavola 2



**Importazioni di prodotti tessili e articoli d'abbigliamento**  
(valori in milioni di dollari, pesi e quote in percentuale)

|  | 1999         | 2000    | 2001    | 2002    | 2003    | 2004*   |
|--|--------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Prodotti tessili e articoli d'abbigliamento <sup>(1)</sup> | 336.135      | 356.491 | 351.751 | 361.645 | 407.071 | 449.381 |
| Variazioni percentuali                                     | -0,3         | 6,1     | -1,3    | 2,8     | 12,6    | 10,4    |
|  | <b>QUOTE</b> |         |         |         |         |         |
| UE 25  | 38,2         | 34,7    | 35,4    | 36,1    | 37,9    | 37,5    |
| EUROPA CENTRO ORIENTALE                                    | 1,8          | 2,0     | 2,4     | 2,6     | 3,2     | 3,7     |
| ALTRI PAESI EUROPEI  | 2,5          | 2,3     | 2,2     | 2,4     | 2,5     | 2,6     |
| AMERICA SETTENTRIONALE                                     | 22,2         | 23,7    | 23,8    | 23,5    | 22,4    | 21,9    |
| AMERICA CENTRO MERIDIONALE                                 | 5,9          | 6,4     | 6,0     | 5,6     | 4,8     | 4,7     |
| AFRICA SETTENTRIONALE                                      | 1,4          | 1,3     | 1,3     | 1,3     | 1,4     | 1,4     |
| ALTRI PAESI AFRICANI                                       | 0,9          | 0,9     | 1,0     | 1,0     | 1,1     | 1,2     |
| MEDIO ORIENTE  | 1,8          | 1,8     | 1,8     | 2,0     | 2,1     | 2,2     |
| ASIA CENTRALE  | 1,2          | 1,3     | 1,1     | 1,2     | 1,3     | 1,5     |
| ASIA ORIENTALE   | 22,7         | 24,3    | 23,6    | 23,0    | 21,8    | 21,7    |
| OCEANIA  | 1,2          | 1,2     | 1,1     | 1,2     | 1,2     | 1,3     |
| <i>UE 15</i>   | 35,6         | 32,3    | 32,9    | 33,4    | 35,1    | 35,2    |
| <i>UE 10</i>   | 2,5          | 2,4     | 2,5     | 2,7     | 2,8     | 2,4     |
| <i>UEM</i>   | 28,2         | 25,4    | 26,0    | 26,0    | 27,7    | 27,5    |
| Mondo  | 100,0        | 100,0   | 100,0   | 100,0   | 100,0   | 100,0   |

\* Dati provvisori

(1) Questo valore rappresenta circa il 95% delle effettive importazioni mondiali; esso è dato dalla somma delle importazioni di 37 paesi "dichiaranti" (tutti quelli dell' UE, più i seguenti altri: Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cile, Cina, Colombia, Corea del sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Indonesia, Islanda, Malesia, Messico, Norvegia, Nuova Zelanda, Russia, Stati Uniti, Sud Africa, Svizzera e Taiwan) e delle loro esportazioni verso il resto del mondo, corrette al fine di considerarne la componente CIF.

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat e Istituti Nazionali di Statistica

Tavola 3

**Esportazioni di prodotti tessili e articoli d'abbigliamento**  
(valori in milioni di dollari, pesi e quote in percentuale)

|  | 1999         | 2000    | 2001    | 2002    | 2003    | 2004*   |
|--|--------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Prodotti tessili e articoli d'abbigliamento <sup>(1)</sup> | 331.649      | 350.700 | 343.510 | 355.677 | 401.996 | 445.012 |
| Variazioni percentuali                                     | -1,3         | 5,7     | -2,1    | 3,5     | 13,0    | 10,7    |
|  | <b>QUOTE</b> |         |         |         |         |         |
| UE 25  | 33,0         | 29,4    | 30,4    | 30,8    | 31,5    | 30,5    |
| EUROPA CENTRO ORIENTALE                                    | 1,6          | 1,6     | 2,0     | 2,0     | 2,2     | 2,2     |
| ALTRI PAESI EUROPEI  | 3,1          | 3,0     | 3,2     | 3,5     | 3,8     | 3,8     |
| AMERICA SETTENTRIONALE                                     | 6,1          | 6,4     | 5,9     | 5,5     | 4,8     | 4,5     |
| AMERICA CENTRO MERIDIONALE                                 | 6,5          | 6,9     | 6,6     | 6,3     | 5,6     | 5,4     |
| AFRICA SETTENTRIONALE                                      | 1,8          | 1,7     | 1,8     | 1,8     | 1,8     | 1,8     |
| ALTRI PAESI AFRICANI                                       | 0,6          | 0,6     | 0,7     | 0,7     | 0,7     | 0,7     |
| MEDIO ORIENTE  | 0,8          | 0,9     | 0,9     | 0,8     | 0,8     | 0,9     |
| ASIA CENTRALE  | 5,8          | 6,3     | 6,4     | 6,2     | 6,2     | 6,5     |
| ASIA ORIENTALE   | 39,9         | 42,6    | 41,5    | 41,8    | 42,0    | 43,1    |
| OCEANIA  | 0,6          | 0,6     | 0,5     | 0,5     | 0,5     | 0,5     |
| <i>UE 15</i>   | 30,7         | 27,3    | 28,1    | 28,5    | 29,3    | 28,6    |
| <i>UE 10</i>   | 2,3          | 2,1     | 2,3     | 2,2     | 2,3     | 1,9     |
| <i>UEM</i>   | 26,9         | 24,0    | 24,9    | 25,2    | 25,9    | 25,2    |
| Mondo  | 100,0        | 100,0   | 100,0   | 100,0   | 100,0   | 100,0   |

\* Dati provvisori

(1) Si veda la nota 1 della tavola 2.

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat e Istituti Nazionali di Statistica

Tavola 4

### Unità locali e addetti del tessile e dell'abbigliamento (Quote sull'industria manifatturiera)

|                       | TESSILE          |            |                           |            | ABBIGLIAMENTO    |            |                           |            |
|-----------------------|------------------|------------|---------------------------|------------|------------------|------------|---------------------------|------------|
|                       | Unità locali (a) |            | Addetti alle unità locali |            | Unità locali (a) |            | Addetti alle unità locali |            |
|                       | 1991             | 2001       | 1991                      | 2001       | 1991             | 2001       | 1991                      | 2001       |
| Piemonte              | 7,0              | 5,3        | 8,8                       | 7,9        | 7,2              | 4,8        | 4,6                       | 3,3        |
| Valle d'Aosta         | 2,2              | 1,3        | 2,6                       | 1,7        | 2,3              | 2,4        | 0,6                       | 0,8        |
| Lombardia             | 8,4              | 6,3        | 10,7                      | 9,3        | 9,1              | 7,0        | 6,1                       | 4,3        |
| Liguria               | 2,9              | 2,1        | 1,1                       | 1,1        | 7,2              | 4,4        | 2,3                       | 1,6        |
| Trentino Alto-Adige   | 2,9              | 2,0        | 4,8                       | 2,9        | 3,9              | 2,6        | 3,1                       | 1,8        |
| Veneto                | 6,8              | 3,8        | 8,2                       | 5,3        | 12,6             | 9,5        | 12,7                      | 8,9        |
| Friuli Venezia Giulia | 3,8              | 2,6        | 4,6                       | 3,0        | 4,7              | 2,6        | 1,5                       | 0,8        |
| Emilia Romagna        | 9,6              | 5,5        | 5,9                       | 3,7        | 12,2             | 9,4        | 7,8                       | 5,7        |
| Toscana               | 21,3             | 15,3       | 15,6                      | 14,0       | 10,2             | 9,8        | 9,6                       | 7,4        |
| Umbria                | 12,5             | 9,4        | 8,2                       | 8,2        | 16,7             | 12,7       | 15,0                      | 11,0       |
| Marche                | 6,1              | 3,8        | 3,8                       | 2,4        | 9,6              | 7,7        | 12,5                      | 8,4        |
| Lazio                 | 2,2              | 1,7        | 2,1                       | 1,9        | 10,0             | 6,8        | 5,3                       | 3,8        |
| Abruzzo               | 3,3              | 2,9        | 4,1                       | 4,7        | 13,9             | 10,9       | 19,7                      | 13,5       |
| Molise                | 2,5              | 2,4        | 1,6                       | 3,1        | 11,5             | 10,1       | 17,7                      | 16,0       |
| Campania              | 2,2              | 2,5        | 2,5                       | 2,2        | 13,8             | 11,1       | 9,0                       | 8,8        |
| Puglia                | 6,1              | 5,7        | 4,7                       | 4,6        | 14,6             | 13,6       | 15,1                      | 15,0       |
| Basilicata            | 2,8              | 2,3        | 3,8                       | 2,2        | 9,3              | 6,9        | 8,4                       | 4,3        |
| Calabria              | 1,9              | 2,6        | 4,4                       | 4,6        | 7,3              | 4,9        | 6,2                       | 4,9        |
| Sicilia               | 1,5              | 1,8        | 1,6                       | 1,4        | 6,0              | 3,4        | 4,5                       | 2,9        |
| Sardegna              | 4,9              | 2,9        | 3,5                       | 4,4        | 4,8              | 2,8        | 2,4                       | 1,5        |
| <b>ITALIA</b>         | <b>7,8</b>       | <b>5,4</b> | <b>7,8</b>                | <b>6,3</b> | <b>10,1</b>      | <b>7,9</b> | <b>8,0</b>                | <b>6,1</b> |

(a) Per unità locale si intende il luogo fisico dove si svolge l'attività economica dell'impresa (laboratorio, deposito, negozio, ufficio, stabilimento e così via). Quando più unità locali appartengono alla stessa impresa, si parla di "impresa plurilocalizzata".

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT (Censimento generale dell'industria e dei servizi 1991, 2001)

Tavola 5

### Importazioni dall'Italia di prodotti tessili e dell'abbigliamento dai paesi sottoposti fino al 2004 a quote sulle importazioni del comparto - Anni 2001-2005 (milioni di euro, variazioni percentuali e composizioni percentuali)

| PAESI                           | 2001   |        |         | 2002   |        |         | 2003   |        |         | 2004 (a) |        |         | 2005 (a) |            |         |
|---------------------------------|--------|--------|---------|--------|--------|---------|--------|--------|---------|----------|--------|---------|----------|------------|---------|
|                                 | Valori | Var. % | Comp. % | Valori | Var. % | Comp. % | Valori | Var. % | Comp. % | Valori   | Var. % | Comp. % | Valori   | Var. % (b) | Comp. % |
| Argentina                       | 32     | 18,2   | 0,4     | 41     | 28,6   | 0,5     | 38     | -6,7   | 0,4     | 27       | -28,3  | 0,3     | 7        | -19,3      | 0,3     |
| Cina                            | 1.556  | 5,4    | 19,0    | 1.737  | 11,6   | 20,5    | 2.038  | 17,3   | 23,1    | 2.310    | 13,3   | 24,5    | 698      | 31,8       | 27,4    |
| Corea del sud                   | 156    | -4,6   | 1,9     | 154    | -0,7   | 1,8     | 115    | -25,8  | 1,3     | 102      | -10,7  | 1,1     | 22       | -15,0      | 0,9     |
| Filippine                       | 13     | -11,6  | 0,2     | 11     | -17,3  | 0,1     | 16     | 47,6   | 0,2     | 21       | 34,2   | 0,2     | 6        | 19,9       | 0,2     |
| Hong Kong                       | 91     | -17,9  | 1,1     | 92     | 0,7    | 1,1     | 107    | 15,8   | 1,2     | 124      | 15,9   | 1,3     | 23       | -13,9      | 0,9     |
| India                           | 574    | 3,5    | 7,0     | 546    | -4,8   | 6,4     | 575    | 5,4    | 6,5     | 654      | 13,7   | 6,9     | 218      | 17,1       | 8,6     |
| Indonesia                       | 211    | -3,0   | 2,6     | 188    | -11,0  | 2,2     | 177    | -5,6   | 2,0     | 174      | -2,0   | 1,8     | 40       | -12,3      | 1,6     |
| Macao                           | 19     | 16,4   | 0,2     | 16     | -18,6  | 0,2     | 18     | 13,0   | 0,2     | 19       | 7,7    | 0,2     | 4        | -20,9      | 0,2     |
| Malaysia                        | 44     | -18,0  | 0,5     | 42     | -4,4   | 0,5     | 36     | -14,9  | 0,4     | 36       | 0,9    | 0,4     | 8        | -19,8      | 0,3     |
| Pakistan                        | 179    | 17,4   | 2,2     | 190    | 6,3    | 2,2     | 228    | 20,0   | 2,6     | 266      | 16,5   | 2,8     | 62       | 5,4        | 2,4     |
| Perù                            | 22     | -15,8  | 0,3     | 18     | -16,8  | 0,2     | 19     | 4,5    | 0,2     | 24       | 25,7   | 0,3     | 7        | 5,0        | 0,3     |
| Serbia e Montenegro             | 45     | 33,6   | 0,5     | 51     | 13,0   | 0,6     | 55     | 8,7    | 0,6     | 68       | 23,0   | 0,7     | 19       | 32,2       | 0,7     |
| Singapore                       | 7      | -24,9  | 0,1     | 5      | -30,3  | 0,1     | 3      | -31,2  | 0,0     | 3        | -16,9  | 0,0     | 1        | -53,3      | 0,0     |
| Taiwan                          | 85     | -22,2  | 1,0     | 79     | -7,1   | 0,9     | 70     | -11,4  | 0,8     | 64       | -9,7   | 0,7     | 13       | -33,1      | 0,5     |
| Thailandia                      | 101    | -18,2  | 1,2     | 91     | -9,2   | 1,1     | 103    | 12,8   | 1,2     | 107      | 3,7    | 1,1     | 29       | -11,9      | 1,1     |
| Ucraina                         | 44     | 5,4    | 0,5     | 50     | 14,4   | 0,6     | 47     | -5,8   | 0,5     | 41       | -12,9  | 0,4     | 8        | -36,1      | 0,3     |
| Totale paesi sottoposti a quote | 3.178  | 1,6    | 38,9    | 3.311  | 4,2    | 39,0    | 3.646  | 10,1   | 41,3    | 4.039    | 10,8   | 42,9    | 1.165    | 17,8       | 45,7    |
| Totale paesi extra-Ue           | 8.180  | 12,6   | 100,0   | 8.483  | 3,7    | 100,0   | 8.830  | 4,1    | 100,0   | 9.422    | 6,7    | 100,0   | 2.547    | 5,9        | 100,0   |

(a) Dati provvisori.

(b) Rispetto al corrispondente periodo dell'anno precedente.

Fonte: ISTAT, Indagini sul commercio con l'estero

Tavola 6

**Esportazioni dall'Italia di prodotti tessili e dell'abbigliamento dai paesi sottoposti fino  
al 2004 a quote sulle importazioni del comparto - Anni 2001-2005**  
(milioni di euro e variazioni percentuali)

| PAESI                           | 2001   |        |         | 2002   |        |         | 2003   |        |         | 2004 (a) |        |         | 2005 (a) |            |         |
|---------------------------------|--------|--------|---------|--------|--------|---------|--------|--------|---------|----------|--------|---------|----------|------------|---------|
|                                 | Valori | Var. % | Comp. % | Valori | Var. % | Comp. % | Valori | Var. % | Comp. % | Valori   | Var. % | Comp. % | Valori   | Var. % (b) | Comp. % |
| Argentina                       | 24     | -28,7  | 0,2     | 8      | -67,7  | 0,1     | 10     | 35,9   | 0,1     | 11       | 6,9    | 0,1     | 3        | -8,0       | 0,1     |
| Cina                            | 181    | 32,8   | 1,4     | 178    | -1,7   | 1,5     | 176    | -1,0   | 1,5     | 195      | 10,7   | 1,6     | 48       | 4,3        | 1,7     |
| Corea del sud                   | 389    | 20,6   | 3,1     | 391    | 0,6    | 3,2     | 369    | -5,6   | 3,1     | 286      | -22,7  | 2,4     | 69       | 50,5       | 2,4     |
| Filippine                       | 45     | 31,1   | 0,4     | 38     | -16,3  | 0,3     | 32     | -17,0  | 0,3     | 43       | 34,9   | 0,4     | 7        | -4,0       | 0,2     |
| Hong Kong                       | 898    | 15,2   | 7,1     | 807    | -10,1  | 6,6     | 766    | -5,2   | 6,5     | 808      | 5,6    | 6,7     | 179      | 12,3       | 6,2     |
| India                           | 47     | 30,0   | 0,4     | 49     | 3,6    | 0,4     | 53     | 8,2    | 0,4     | 48       | -9,2   | 0,4     | 8        | 16,0       | 0,3     |
| Indonesia                       | 18     | -10,0  | 0,1     | 18     | 0,3    | 0,1     | 19     | 6,0    | 0,2     | 21       | 10,7   | 0,2     | 5        | 22,2       | 0,2     |
| Macao                           | 9      | 30,2   | 0,1     | 7      | -27,2  | 0,1     | 10     | 47,7   | 0,1     | 6        | -38,1  | 0,0     | 1        | 53,3       | 0,0     |
| Malaysia                        | 16     | 11,9   | 0,1     | 9      | -42,6  | 0,1     | 9      | -2,8   | 0,1     | 9        | 1,4    | 0,1     | 3        | 31,4       | 0,1     |
| Pakistan                        | 4      | 0,2    | 0,0     | 4      | 3,6    | 0,0     | 4      | 1,4    | 0,0     | 6        | 35,7   | 0,0     | 1        | 4,2        | 0,0     |
| Perù                            | 7      | 0,1    | 0,1     | 6      | -19,6  | 0,0     | 7      | 12,8   | 0,1     | 4        | -35,2  | 0,0     | 2        | 74,2       | 0,1     |
| Serbia e Montenegro             | 89     | 28,2   | 0,7     | 107    | 20,6   | 0,9     | 105    | -2,3   | 0,9     | 115      | 10,3   | 1,0     | 24       | 36,6       | 0,8     |
| Singapore                       | 67     | 11,5   | 0,5     | 52     | -21,9  | 0,4     | 46     | -11,5  | 0,4     | 39       | -14,6  | 0,3     | 11       | -5,4       | 0,4     |
| Taiwan                          | 170    | 5,8    | 1,3     | 136    | -20,0  | 1,1     | 115    | -15,6  | 1,0     | 111      | -3,4   | 0,9     | 30       | 23,7       | 1,1     |
| Thailandia                      | 50     | 12,1   | 0,4     | 52     | 4,6    | 0,4     | 45     | -14,3  | 0,4     | 51       | 13,1   | 0,4     | 11       | 7,1        | 0,4     |
| Ucraina                         | 132    | 47,2   | 1,0     | 176    | 32,7   | 1,4     | 182    | 4,0    | 1,5     | 212      | 16,0   | 1,7     | 43       | -47,3      | 1,5     |
| Totale paesi sottoposti a quote | 4.147  | 8,6    | 32,8    | 4.040  | -2,6   | 33,1    | 3.950  | -2,2   | 33,3    | 3.969    | 0,5    | 32,7    | 2.451    | 7,9        | 85,2    |
| Totale paesi extra-Ue           | 12.648 | 13,9   | 100,0   | 12.191 | -3,6   | 100,0   | 11.855 | -2,8   | 100,0   | 12.134   | 2,4    | 100,0   | 2.875    | 19,5       | 100,0   |

(a) Dati provvisori.

(b) Rispetto al corrispondente periodo dell'anno precedente.

Fonte: ISTAT, Indagini sul commercio con l'estero

Tavola 7

**Importazioni dai principali paesi partner sottoposti a quote all'import per gruppi  
della classificazione CPATECO del comparto tessile e dell'abbigliamento - Anni 2003-2005**  
(valori in milioni di euro e variazioni percentuali)

| Paese  | 2003                      |         | 2004 (a)                  |         | 2005 (a)                  |            |
|--|---------------------------|---------|---------------------------|---------|---------------------------|------------|
|  | Valori in milioni di euro | Var. %  | Valori in milioni di euro | Var. %  | Valori in milioni di euro | Var. % (b) |
| <b>Filati di fibre tessili</b>   |                           |         |                           |         |                           |            |
| Cina   | 115,3                     | -5,0    | 112,6                     | -2,3    | 38,2                      | 30,9       |
| Hong Kong  | 0,4                       | -64,4   | 0,3                       | -28,5   | 0,1                       | 501,9      |
| India  | 133,5                     | -4,9    | 131,6                     | -1,4    | 36,0                      | -4,8       |
| Indonesia  | 30,9                      | -2,8    | 30,2                      | -2,2    | 7,2                       | -15,3      |
| Pakistan   | 26,3                      | 6,0     | 22,4                      | -14,8   | 8,7                       | 66,7       |
| <b>Tessuti</b>   |                           |         |                           |         |                           |            |
| Cina   | 300,3                     | 6,9     | 331,3                     | 10,3    | 99,6                      | 19,8       |
| Hong Kong  | 5,1                       | 14,2    | 6,8                       | 32,5    | 0,8                       | -40,8      |
| India  | 53,9                      | 1,4     | 71,6                      | 32,8    | 18,6                      | 5,5        |
| Indonesia  | 44,2                      | -11,5   | 36,4                      | -17,5   | 8,6                       | -10,0      |
| Pakistan   | 69,2                      | 9,9     | 81,4                      | 17,6    | 23,3                      | 21,7       |
| <b>Manufatti tessili confezionati, esclusi gli articoli di abbigliamento</b> |                           |         |                           |         |                           |            |
| Cina   | 138,1                     | 16,3    | 159,8                     | 15,8    | 43,2                      | 34,4       |
| Hong Kong  | 0,4                       | -49,3   | 0,5                       | 19,3    | 0,1                       | 23,5       |
| India  | 38,5                      | 22,3    | 51,5                      | 33,5    | 15,0                      | 51,7       |
| Indonesia  | 3,2                       | -46,4   | 2,8                       | -11,1   | 0,6                       | -15,7      |
| Pakistan   | 34,0                      | 32,5    | 40,5                      | 19,0    | 7,1                       | -3,7       |
| <b>Altri prodotti tessili</b>  |                           |         |                           |         |                           |            |
| Cina   | 35,6                      | -2,1    | 47,0                      | 32,0    | 16,2                      | 68,7       |
| Hong Kong  | 1,1                       | -5,1    | 1,3                       | 22,6    | 0,2                       | 30,5       |
| India  | 36,9                      | 22,2    | 45,8                      | 24,3    | 17,2                      | 71,3       |
| Indonesia  | 1,8                       | -11,9   | 2,2                       | 20,5    | 0,5                       | 34,4       |
| Pakistan   | 19,5                      | -0,3    | 22,6                      | 15,6    | 4,9                       | 7,2        |
| <b>Tessuti a maglia</b>  |                           |         |                           |         |                           |            |
| Cina   | 13,5                      | 62,2    | 20,6                      | 52,1    | 6,5                       | 12,2       |
| Hong Kong  | 0,1                       | -76,1   | 0,4                       | 325,4   | ..                        | ..         |
| India  | 10,2                      | 3,2     | 9,6                       | -5,5    | 1,4                       | -56,3      |
| Indonesia  | ..                        | -46,9   | 0,5                       | 1.226,5 | ..                        | ..         |
| Pakistan   | 0,3                       | 9,5     | 0,2                       | -17,3   | ..                        | -55,5      |
| <b>Articoli di maglieria</b>   |                           |         |                           |         |                           |            |
| Cina   | 95,3                      | 14,0    | 118,4                     | 24,2    | 51,3                      | 121,1      |
| Hong Kong  | 22,2                      | 27,5    | 31,7                      | 42,9    | 3,5                       | -10,1      |
| India  | 12,7                      | 12,9    | 19,2                      | 51,6    | 4,5                       | 48,8       |
| Indonesia  | 8,4                       | 8,5     | 13,3                      | 57,5    | 0,9                       | -11,7      |
| Pakistan   | 3,4                       | -8,3    | 4,3                       | 27,1    | 0,8                       | -28,4      |
| <b>Indumenti in pelli</b>  |                           |         |                           |         |                           |            |
| Cina   | 41,5                      | 5,4     | 40,0                      | -3,5    | 10,1                      | 47,3       |
| Hong Kong  | 1,5                       | 1.094,7 | 0,4                       | -75,8   | 0,0                       | -17,6      |
| India  | 62,9                      | -6,2    | 54,2                      | -13,8   | 14,6                      | -22,8      |
| Indonesia  | 1,0                       | -63,0   | 0,2                       | -77,5   | ..                        | ..         |
| Pakistan   | 2,7                       | 3,2     | 3,2                       | 17,1    | 0,7                       | 8,8        |
| <b>Articoli di abbigliamento in tessuto e accessori</b>                      |                           |         |                           |         |                           |            |
| Cina   | 1.270,7                   | 25,7    | 1.447,3                   | 13,9    | 426,9                     | 27,9       |
| Hong Kong  | 56,1                      | 19,5    | 63,7                      | 13,7    | 13,9                      | -20,8      |
| India  | 226,7                     | 12,0    | 270,2                     | 19,2    | 110,8                     | 29,2       |
| Indonesia  | 87,7                      | 0,3     | 88,0                      | 0,3     | 22,4                      | -12,7      |
| Pakistan   | 72,7                      | 44,0    | 91,2                      | 25,5    | 16,8                      | -20,0      |
| <b>Pellicce e articoli in pelliccia</b>                                      |                           |         |                           |         |                           |            |
| Cina   | 28,1                      | -25,2   | 32,3                      | 15,0    | 5,8                       | 1,2        |
| Hong Kong  | 19,8                      | 0,3     | 18,5                      | -6,2    | 4,0                       | 30,4       |
| India  | 0,2                       | -38,0   | 0,5                       | 122,3   | 0,1                       | 37,5       |
| Indonesia  | ..                        | ..      | ..                        | ..      | ..                        | ..         |
| Pakistan   | 0,1                       | -10,3   | ..                        | -86,6   | ..                        | ..         |

(a) Dati provvisori.

(b) Rispetto al corrispondente periodo dell'anno precedente.

Fonte: ISTAT, Indagini sul commercio con l'estero

Tavola 8

## **L'EVIDENZA EMPIRICA ESISTENTE SULLA CONTRAFFAZIONE IN UNIONE EUROPEA E IN ITALIA\***

### ***Un fenomeno globale in rapida espansione***

*La produzione e vendita di prodotti contraffatti è un fenomeno che nell'ultimo decennio ha assunto proporzioni serie e progressivamente più acute. Pur essendo estremamente difficile poterne rilevare statistiche accurate – soprattutto a causa della natura clandestina di queste attività – secondo una stima dell'OCSE le vendite di merci contraffatte rappresentano attorno al 7 per cento del commercio mondiale, per un valore approssimativo di 450 miliardi di dollari.<sup>1</sup>*

*Il fenomeno della contraffazione<sup>2</sup> ha interessato una gamma sempre più vasta di prodotti: dai prodotti farmaceutici e cosmetici ai giocattoli, dalla componentistica di auto ed aerei all'abbigliamento, dal software ai prodotti audio e video. Lo sviluppo di nuove tecnologie ha infatti consentito un innalzamento del livello tecnologico dei prodotti contraffatti (e della loro conseguente somiglianza a quelli originali), che ora includono alcuni beni tradizionalmente considerati di "alta tecnologia" e troppo complicati da falsificare (prodotti farmaceutici e componenti elettroniche).*

*E' inoltre aumentata la copertura geografica della contraffazione, al punto che ormai quasi nessun paese ne è immune. Benché sia un fenomeno generalizzato su scala mondiale, l'Asia orientale viene indicata quale principale fonte di prodotti contraffatti e, tra i paesi dell'aera, in particolare la Cina. Questa regione ha aumentato la propria quota sul commercio mondiale, sottendendo anche maggiori esportazioni di prodotti contraffatti, oltre a quelli originali. Va inoltre notato che l'eventuale incremento delle misure doganali per combattere la contraffazione viene contrastata dalla più generale tendenza di allentamento dei controlli doganali, per favorire l'espansione dei flussi commerciali, soprattutto alla luce dell'aumento delle aree di integrazione regionale (NAFTA, Unione Europea, ASEAN, ecc.).*

*Un aspetto allarmante a questo riguardo, è quello relativo al ruolo svolto dalla criminalità organizzata. La contraffazione e la pirateria stanno diventando attività profittevoli al pari di quelle legate al narcotraffico (vengono infatti seguite le stesse tecniche e rotte usate per il traffico di stupefacenti), ma indubbiamente meno rischiose. Le organizzazioni criminali internazionali non solo hanno ottenuto immensi profitti da questo commercio, ma lo hanno anche utilizzato come strumento per investire e riciclare i loro proventi, finanziando altre attività illecite.*

*Per poter ovviare alla carenza di informazione sul fenomeno, la World Custom Organization e l'Interpol hanno sviluppato delle apposite banche dati ed effettuano cicli di formazione per funzionari in collaborazione con le industrie private. A livello*

---

\* Redatto dall'Area Studi, Ricerche e Statistiche (ICE)

<sup>1</sup> Ancora maggiore è la stima – di circa 600 miliardi di dollari – riportata dall'International Chamber of Commerce.

<sup>2</sup> Con il termine contraffazione, nella sua accezione più generale, si intende la fabbricazione di un prodotto che imita in maniera molto precisa l'apparenza del prodotto fabbricato da un altro produttore al fine di ingannare il consumatore. Questo concetto comprende diverse forme di infrazione di diritti di proprietà intellettuale che vanno dalla riproduzione dei marchi commerciali, del packaging, dell'etichetta o altre significative caratteristiche estrinseche del prodotto, alla produzione e/o alla distribuzione non autorizzata di prodotti protetti da diritti d'autore.



multilaterale si stanno moltiplicando le iniziative di attuazione dell'accordo TRIPs (Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights) dell'Organizzazione Mondiale del Commercio, stipulato nel 1994 alla conclusione dell'Uruguay Round. A livello europeo sono stati effettuati notevoli sforzi negli ultimi anni per attribuire maggiori poteri di controllo alle dogane su marchi e modelli registrati, diritti di proprietà intellettuale, addirittura sui brevetti e i relativi certificati di protezione. Il 4 maggio 2000 il Parlamento Europeo ha adottato all'unanimità il Libro Verde (Green Paper) della Commissione sulla guerra alla contraffazione e alla pirateria nel mercato unico. Si assiste, inoltre, alla continua espansione di iniziative, sia pubbliche che private. Paesi con forte rappresentatività di proprietari di marchi commerciali hanno fondato associazioni anti-contraffazione le cui attività consistono nella promozione dei diritti di proprietà intellettuale, raccolta di informazioni e collegamento con agenzie governative. I problemi legati alla contraffazione, in un paese che ne subisce gli effetti, provocano infatti (al di là del mancato gettito fiscale) ripercussioni nocive su molti aspetti economici e sociali, che interessano l'occupazione, le opportunità di mercato e la tutela del consumatore.

L'industria mondiale perde miliardi di dollari all'anno a causa della contraffazione. I settori che sono in diretta competizione con i contraffattori soffrono una perdita diretta in termini di vendite di prodotti legali e di fatturato (cui si aggiunge il costo della protezione dei diritti di proprietà intellettuale).<sup>3</sup> A queste perdite è chiaramente associato un danno in termini occupazionali.<sup>4</sup> Si stima in proposito che i posti di lavoro persi a causa della contraffazione ammontino a più di 270.000 a livello mondiale, di cui circa 125.000 solo nell'Unione Europea. Ne risentono negativamente anche gli investimenti diretti esteri (IDE): i produttori stranieri di prodotti di reputazione diventano riluttanti a produrre i loro articoli in paesi dove la contraffazione è fiorente – in quanto non possono contare su un'efficace applicazione della legislazione a protezione dei loro diritti di proprietà intellettuale – sottraendo a questi paesi opportunità di trasferimento di tecnologia e know-how. Inoltre, nel lungo periodo, la contraffazione disincentiva gli investimenti nello sviluppo di nuovi prodotti, poiché le imprese ritengono di non riuscire ad ottenere tutti i benefici attesi da questi investimenti.

Ma è soprattutto il consumatore che paga i costi della concorrenza sleale. La scarsa qualità di molti prodotti contraffatti, soprattutto quelli legati alla sicurezza e alla salute, può avere effetti disastrosi. Questi prodotti, infatti, non devono rispondere ad alcun particolare requisito di qualità e/o sicurezza, al punto che molti dei beni contraffatti sequestrati si sono rivelati altamente nocivi e pericolosi.<sup>5</sup> I lavoratori delle fabbriche di prodotti contraffatti lavorano in ambienti di lavoro esposti a rischi per la sicurezza e la salute e vengono di solito scarsamente remunerati.

### **La contraffazione in Europa e in Italia**

Anche in Europa la contraffazione è un fenomeno in preoccupante ascesa: il numero di casi rilevati dalle dogane del territorio comunitario sono infatti passati da

---

<sup>3</sup> Alcuni analisti ritengono che gli acquirenti di prodotti contraffatti non sarebbero disposti ad acquistare gli stessi prodotti genuini, ma questa argomentazione si applica soltanto ad alcuni segmenti dei beni di lusso.

<sup>4</sup> La stima di questo effetto viene desunta dalla perdita di fatturato di un settore o di un'impresa, calcolando il numero di lavoratori addizionali che avrebbero potuto essere impiegati con quel fatturato.

<sup>5</sup> Non è raro trovare pezzi contraffatti di aeromobili ed altri veicoli quali cause di morti e ferimenti e sono sempre più frequenti casi di contraffazione di prodotti farmaceutici negli ospedali.

10.709 nel 2003 (di cui 297 in Italia) a 16.352 nei primi nove mesi del 2004 (vd. Tav. 1). Le merci contraffatte intercettate appartengono principalmente al settore della moda; seguono i prodotti software e audiovisivi, gioielli ed orologi, ma sono in crescita anche i giocattoli e i medicinali. Le principali fonti di importazione di prodotti contraffatti in Unione Europea risultano essere i paesi dell'Asia orientale (di cui la Thailandia al primo posto, seguita da Cina, Hong Kong e Malaysia); assumono spesso un peso significativo anche i paesi dell'area del Mediterraneo, in particolare la Turchia (vd. Tav. 2).<sup>6</sup>

Le importazioni italiane di merci contraffatte provengono anzitutto dalla Cina (vd. Tav. 3). L'Italia riveste un ruolo di rilievo, in Europa, sia come paese consumatore che come produttore di beni contraffatti. Si stima che il giro d'affari dei contraffattori in Italia oscilli dai 3 ai 5 miliardi di euro<sup>7</sup>, di cui il 60 per cento si riferisce a prodotti dell'abbigliamento e della moda (tessile, pelletteria, calzature)<sup>8</sup>. L'industria della contraffazione è diffusa in tutto il territorio nazionale, con punte particolarmente elevate in Campania (abbigliamento, componentistica, beni di largo consumo), Toscana, Lazio e Marche (pelletteria).

D'altra parte, l'Italia subisce pesantemente gli effetti nocivi, anche in termini di immagine, di queste attività illegali. La vocazione manifatturiera e il modello di specializzazione dell'Italia rendono i suoi prodotti tipici particolarmente vulnerabili al fenomeno della contraffazione, sia sul mercato interno, che sui mercati di sbocco delle esportazioni.<sup>9</sup> Per molti manufatti si è verificato negli ultimi anni un sostanziale abbassamento dei costi di imitazione, soprattutto da parte dei paesi emergenti del sud est asiatico. Tuttavia, il problema riguarda anche l'agroalimentare, benché questo settore sia caratterizzato da aspetti peculiari.

L'Italia possiede notevoli vantaggi competitivi in numerosi prodotti da marchio commerciale che potrebbero subire le conseguenze negative della concorrenza sleale esercitata dai prodotti contraffatti. Per assicurarsi che i loro marchi commerciali vengano adeguatamente protetti, le imprese coinvolte devono attuare specifiche politiche anticontraffazione, moltiplicando i propri sforzi in termini di sviluppo qualitativo e differenziazione crescente del proprio mix produttivo.<sup>10</sup> Ma, al tempo stesso, le imprese devono anche sviluppare forme di cooperazione e di coordinamento con l'azione delle agenzie governative, specializzate nella lotta al crimine organizzato, e nell'applicazione delle leggi di tutela dei diritti di proprietà intellettuale, che devono essere poste in grado di operare in termini di risorse finanziarie ed organizzative.

<sup>6</sup> [http://www.europa.eu.int/comm/taxation\\_customs/customs/customs\\_controls/counterfeit\\_piracy/statistics/index\\_en.htm](http://www.europa.eu.int/comm/taxation_customs/customs/customs_controls/counterfeit_piracy/statistics/index_en.htm)

<sup>7</sup> Stime della "Union de Fabricants" (<http://www.unifab.com>).

<sup>8</sup> Tecnica comune è quella di importare prodotti di abbigliamento a basso costo, aggiungere le etichette in un paese membro dell'Unione Europea per poi immettere il prodotto sul mercato beneficiando del regime di libera circolazione.

<sup>9</sup> Oltre ai segmenti di lusso della moda (che, come già detto, sono i settori maggiormente colpiti) ne sono interessati anche gli articoli sportivi, la profumeria e la cosmesi, i giocattoli, le parti di ricambio e gli accessori per autovetture.

<sup>10</sup> Al fine di autenticare prodotti genuini, possono essere utilizzate una serie di tecnologie – quali ologrammi, carte "intelligenti", identificazione a radiofrequenza, inchiostri speciali – e tutta una serie di strumenti che variano considerevolmente in grado di sofisticazione e relativi costi. Tuttavia, per poter essere applicate, tali tecnologie devono essere efficienti e compatibili con il tipo di prodotto e la catena distributiva.

**Tav. 1 Contraffazione – Composizione settoriale dei casi rilevati, in percentuale**

| Tipologia merceologica                           | ITALIA<br>2003 | UNIONE EUROPEA |                 |
|--|----------------|----------------|-----------------|
|  |                | 2003           | 2004 (gen-sett) |
| Prodotti alimentari, alcolici ed altre bevande   | --             | 0,2            | 0,3             |
| Profumi e cosmetici                              | 0,3            | 1,1            | 0,6             |
| Abbigliamento / accessori:                       | 58,6           | 55,0           | 61,5            |
| abbigliamento sportivo                           | 6,1            | 11,4           | 19,6            |
| prêt-à-porter ed altri articoli di abbigliamento | 5,7            | 19,3           | 19,5            |
| accessori  | 46,8           | 24,4           | 22,5            |
| Apparecchi elettronici                           | 6,4            | 1,9            | 3,6             |
| Componenti computer                              | 0,0            | 0,4            | 0,6             |
| CD, DVD, cassette (audio, video, software, ecc.) | 2,0            | 17,7           | 14,1            |
| Orologeria e gioielleria                         | 12,5           | 10,3           | 9,1             |
| Giocattoli                                       | 13,1           | 4,6            | 2,1             |
| Sigarette  | 1,0            | 1,2            | 1,3             |
| Altri beni                                       | 6,1            | 7,7            | 6,7             |
| Totale   | 100,0          | 100,0          | 100,0           |

Fonte: Unione Europea

[http://www.europa.eu.int/comm/taxation\\_customs/customs/customs\\_controls/counterfeit\\_piracy/statistics/index\\_en.htm](http://www.europa.eu.int/comm/taxation_customs/customs/customs_controls/counterfeit_piracy/statistics/index_en.htm)

Tav. 2 Contraffazione – Unione Europea 2003: paesi di origine o provenienza

| Tipologia merceologica                                 | Percentuale per settore e paese di origine/provenienza |            |             |            |            |           |             |             |             |                   |            |            |           |           |           |             |             |               |
|--|--|------------|-------------|------------|------------|-----------|-------------|-------------|-------------|-------------------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|-------------|-------------|---------------|
|  | Turchia  | Polonia    | Cile        | Ucraina    | Egitto     | Cina      | Spagna      | Altri paesi | 100%        | Turchia           | Polonia    | Cile       | Ucraina   | Egitto    | Cina      | Spagna      | Altri paesi | 100%          |
| Prodotti alimentari, alcolici ed altre bevande         | 18%  | 18%        | 18%         | 12%        | 6%         | 6%        | 6%          | 16%         | 100%        | EAU               | 31%        | 10%        | 9%        | 9%        | 5%        | 3%          | 27%         | 100%          |
| Profumi e cosmetici                                    | EAU  | Turchia    | Thailandia  | Russia     | Polonia    | Malaysia  | Svizzera    | Altri paesi | 100%        | Thailandia        | Cina       | Turchia    | Rep. Ceca | Polonia   | USA       | Altri paesi | NC *        | 100%          |
| Abbigliamento / accessori:                             | 37%  | 15%        | 10%         | 3%         | 2%         | 2%        | 24%         | 7%          | 100%        | Thailandia        | 61%        | 4%         | 3%        | Hong Kong | Brasile   | Altri paesi | NC *        | 100%          |
| abbigliamento sportivo                                 | 37%  | 12%        | 11%         | 5%         | 4%         | 2%        | 33%         | 6%          | 100%        | Thailandia        | 37%        | 11%        | 5%        | 4%        | Vietnam   | Altri paesi | NC *        | 100%          |
| prêt-à-porter ed altri articoli di abbigliamento       | 26%  | 21%        | 10%         | 8%         | 3%         | 2%        | 22%         | 8%          | 100%        | Thailandia        | 26%        | 10%        | 8%        | 3%        | EAU       | Altri paesi | NC *        | 100%          |
| accessori  | Cina   | Hong Kong  | Taiwan      | EAU        | Thailandia | Turchia   | Corea S.    | Altri paesi | 100%        | Cina              | 55%        | 6%         | 4%        | 3%        | Turchia   | 1%          | 6%          | 100%          |
| Apparecchi elettronici                                 | Cina   | Hong Kong  | EAU         | Svizzera   | USA        | Perù      | Polonia     | Altri paesi | 100%        | Cina              | 47%        | 7%         | 7%        | 2%        | 2%        | 19%         | 19%         | 100%          |
| Componenti computer                                    | Thailandia   | Malaysia   | Pakistan    | Belgio     | Cina       | Hong Kong | Altri paesi | NC *        | 100%        | Thailandia        | 18%        | 13%        | 9%        | 8%        | 4%        | 29%         | 5%          | 100%          |
| CD, DVD, cassette (audio, video, software, ecc.)       | Thailandia   | Cina       | Hong Kong   | USA        | Malaysia   | Polonia   | Altri paesi | NC *        | 100%        | Thailandia        | 16%        | 16%        | 9%        | 8%        | 6%        | 24%         | 11%         | 100%          |
| Orologeria e gioielleria                               | Cina   | Thailandia | Hong Kong   | Ucraina    | USA        | Malaysia  | Svizzera    | Altri paesi | 100%        | Cina              | 37%        | 32%        | 2%        | 1%        | 1%        | 16%         | 16%         | 100%          |
| Giocattoli   | Polonia  | Cina       | Russia      | Ucraina    | Grecia     | Mauritius | Altri paesi | NC *        | 100%        | Polonia           | 30%        | 19%        | 2%        | 2%        | 18%       | 17%         | 17%         | 100%          |
| Sigarette  | Cina   | Hong Kong  | India       | Thailandia | Taiwan     | EAU       | Altri paesi | NC *        | 100%        | Cina              | 40%        | 15%        | 6%        | 2%        | 3%        | 33%         | 3%          | 100%          |
| Altri beni   | Thailandia   | Cina       | Hong Kong   | Turchia    | Malaysia   | Pakistan  | USA         | Altri paesi | 100%        | Thailandia        | 28%        | 18%        | 6%        | 5%        | 3%        | 2,5%        | 31%         | Totale        |
| <b>Totale settori per paese di origine/provenienza</b> | <b>28%</b>   | <b>18%</b> | <b>6,5%</b> | <b>6%</b>  | <b>5%</b>  | <b>3%</b> | <b>2,5%</b> | <b>31%</b>  | <b>100%</b> | <b>Thailandia</b> | <b>28%</b> | <b>18%</b> | <b>6%</b> | <b>5%</b> | <b>3%</b> | <b>2,5%</b> | <b>31%</b>  | <b>Totale</b> |

 Asia orientale
  Asia centrale e Medio oriente
  Area del Mediterraneo ed Europa meridionale
  Europa centrale ed orientale
  Altri paesi

Fonte: Unione Europea

\* NC: non comunicato

Tav. 3 Contraffazione – ITALIA 2003: paesi di origine o provenienza

| Tipologia merceologica                                 | Percentuale per settore e paese di origine/provenienza |                      |                   |                      |                   |                    |                   |                       |                    |  |  |  |
|--|--|----------------------|-------------------|----------------------|-------------------|--------------------|-------------------|-----------------------|--------------------|--|--|--|
|  | Cina   | Hong Kong            | Italia            | Thailandia           | Turchia           | Albania            | Corea S.          | Altri paesi           |                    |  |  |  |
| Abbigliamento / accessori:                             | 58%  | 14%                  | <b>10%</b>        | 8%                   | 3%                | 2%                 | 1%                | 4%                    | 100%               |  |  |  |
| abbigliamento sportivo                                 | Thailandia 47%   | Cina 21%             | Hong Kong 21%     | Turchia 11%          |                   |                    |                   |                       | 100%               |  |  |  |
| prêt-à-porter ed altri articoli di abbigliamento       | Cina 38%   | Hong Kong 14%        | Turchia 10%       | <b>Italia 10%</b>    | Giappone 10%      | Pakistan 5%        | Thailandia 5%     | Altri paesi 8%        | 100%               |  |  |  |
| accessori  | Cina 66%   | Hong Kong 13%        | <b>Italia 12%</b> | Thailandia 3%        | Corea S. 1%       | Albania 1%         | Turchia 1%        | Altri paesi 3%        | 100%               |  |  |  |
| Apparecchi elettronici                                 | Cina 47%   | Hong Kong 35%        | Turchia 12%       | Altri paesi 6%       |                   |                    |                   |                       |                    |  |  |  |
| CD, DVD, cassette (audio, video, software, ecc.)       | Cina 67%   | Taiwan 33%           |                   |                      |                   |                    |                   |                       |                    |  |  |  |
| Orologeria e gioielleria                               | Cina 97%   | Turchia 3%           |                   |                      |                   |                    |                   |                       |                    |  |  |  |
| Giocattoli   | Cina 93%   | Thailandia 5%        | Hong Kong 2%      |                      |                   |                    |                   |                       |                    |  |  |  |
| Sigarette  | Serbia 33,3%   | Corea S. 33,3%       | Egitto 33,3%      |                      |                   |                    |                   |                       |                    |  |  |  |
| Altri beni   | Cina 94%   | Hong Kong 6%         |                   |                      |                   |                    |                   |                       |                    |  |  |  |
| <b>Totale settori per paese di origine/provenienza</b> | <b>Cina 68%</b>  | <b>Hong Kong 11%</b> | <b>Italia 6%</b>  | <b>Thailandia 5%</b> | <b>Turchia 3%</b> | <b>Corea S. 1%</b> | <b>Albania 1%</b> | <b>Altri paesi 5%</b> | <b>Totale 100%</b> |  |  |  |



Fonte: Unione Europea

[http://www.europa.eu.int/comm/taxation\\_customs/customs\\_controls/counterfeit\\_piracy/statistics/index\\_en.htm](http://www.europa.eu.int/comm/taxation_customs/customs_controls/counterfeit_piracy/statistics/index_en.htm)

## **LA PROLIFERAZIONE DEGLI ACCORDI REGIONALI, LE STRATEGIE DEGLI STATI UNITI E DELL'UNIONE EUROPEA E IL NEGOZIATO OMC.**

di Paolo Guerrieri<sup>1</sup>

### **1. La nuova ondata di accordi commerciali**

*Nell'ultimo decennio gli accordi commerciali preferenziali (PTA) sono cresciuti di numero in modo spettacolare divenendo uno strumento largamente utilizzato dalla quasi totalità dei paesi membri della WTO/OMC (Organizzazione Mondiale per il Commercio) (tavola 1).*

#### **PTA REALIZZATI O IN VIA DI NEGOZIAZIONE** (fino al 2003)

| Paese/Regione                        | Notificati al WTO | Conclusi ma non notificati | In via di negoziazione | TOTALE | In per cento |
|--------------------------------------|-------------------|----------------------------|------------------------|--------|--------------|
| Numero accordi relativi a            | 155               | 83                         | 46                     | 284    | 100          |
| <b>STATI UNITI</b>                   | 3                 | 2                          | 6                      | 11     | 4            |
| <b>CANADA</b>                        | 4                 | 0                          | 5                      | 9      | 3            |
| <b>UNIONE EUROPEA<br/>    o EFTA</b> | 59                | 6                          | 6                      | 71     | 25           |
| <b>GIAPPONE</b>                      | 1                 | 0                          | 1                      | 2      | 1            |
| <b>INTRAPVS</b>                      | 27                | 26                         | 23                     | 76     | 27           |
| <b>INTRA-FSU/CIT</b>                 | 41                | 48                         | 6                      | 95     | 33           |

Fonte: J.Schott (2004)

Tavola 1

*Fino agli anni ottanta la maggior parte dei PTA era stata realizzata dall'Unione Europea e aveva interessato sia paesi ex colonie dell'Europa, sia paesi coinvolti, più o meno direttamente, nell'allargamento del processo di integrazione europea. Negli ultimi quindici anni il fenomeno si è rapidamente esteso anche ad altre aree e paesi. Gli Stati Uniti sono divenuti un protagonista della diffusione del regionalismo su scala mondiale, così come molti PVS hanno sviluppato accordi commerciali preferenziali sia tra loro, sia con la maggior parte dei paesi industrialmente più avanzati. Si è creato una sorta di effetto "domino": la creazione di blocchi commerciali regionali da parte dei maggiori paesi ha finito per esercitare una forte pressione all'adesione da parte dei paesi terzi nel timore di costi dell'esclusione sempre più elevati. Anche i paesi dell'Asia, rimasti per decenni al margine delle iniziative regionali, hanno cominciato a promuovere con intensità crescente accordi commerciali bilaterali e plurilaterali. La Cina è stato il paese più attivo e le iniziative cinesi con i paesi ASE-*

<sup>1</sup> Università di Roma "La Sapienza" e College of Europe, Bruges

*AN e l'India hanno spinto prima il Giappone e poi la Corea a percorrere strategie analoghe e in parte concorrenti.*

### Aree tematiche coperte dai PTA

|                     | Standards | Trasporti | Cooperazione<br>Dogane | Servizi | Proprietà<br>intellettuale | Investimenti | Risoluzione<br>Controversie | Lavoro | Concorrenza |
|---------------------|-----------|-----------|------------------------|---------|----------------------------|--------------|-----------------------------|--------|-------------|
| <b>Stati Uniti</b>  |           |           |                        |         |                            |              |                             |        |             |
| US-Giordania        | No        | No        | Si                     | Si      | Si                         | Si           | Si                          | Si     | Si          |
| US-Cile             | Si        | No        | Si                     | Si      | Si                         | Si           | Si                          | Si     | Si          |
| US-Singapore        | Si        | No        | Si                     | Si      | Si                         | Si           | Si                          | Si     | Si          |
| US-Australia        | Si        | No        | Si                     | Si      | Si                         | Si           | Si                          | Si     | Si          |
| US-CAFTA            | Si        | No        | Si                     | Si      | Si                         | Si           | Si                          | Si     | No          |
| US-Marocco          | Si        | No        | Si                     | Si      | Si                         | Si           | Si                          | Si     | No          |
| NAFTA               | Si        | No        | Si                     | Si      | Si                         | Si           | Si                          | Si     | Si          |
| <b>UE</b>           |           |           |                        |         |                            |              |                             |        |             |
| UE-Sud Africa       | No        | No        | No                     | No      | Si                         | No           | Si                          | No     | Si          |
| UE-Messico          | Si*       | Si        | Si*                    | Si      | Si                         | Si           | Si                          | No     | Si          |
| UE-Cile             | Si*       | Si        | Si                     | Si      | Si                         | Si           | Si                          | No     | Si          |
| Accordo<br>Euro-Med | No        | No        | No                     | No      | Si                         | No           | S'                          | No     | Si*         |
| <b>PVS</b>          |           |           |                        |         |                            |              |                             |        |             |
| MERCOSUR            | Si        | Si        | Si                     | Si      | No                         | Si           | Si                          |        | Si          |
| Comunità Andina     | Si        | Si        | Si                     | Si      | No                         | Si           | Si                          | Si     | Si          |
| CARICOM (a)         | Si        | Si        | Si                     | Si      | No                         | Si           | Si                          | Si     | Si          |
| AFTA (b)            | Si        | Si        | Si                     | Si      | No                         | Si           | No                          | No     | No          |
| SADC                | Si        | Si        | Si                     | Si      | Si                         | No           | Si                          | Si     | Si          |
| COMESA              | Si        | Si        | Si                     | Si      | No                         | Si           | Si                          | Si     | Si          |
| <b>ALTRI</b>        |           |           |                        |         |                            |              |                             |        |             |
| Giappone-Singapore  | Si        | No        | Si                     | Si      | Si                         | Si           | Si                          | Si     | Si          |
| Canada-Cile         | No        | No        | Si                     | No      | Si                         | Si           | Si                          | Si     | Si          |
| Cile-Messico        | Si        |           | Si                     | Si      | Si                         | Si           | Si                          | Si     | Si          |

\* ancora da realizzare

(a) Paesi Caraibici

(b) Asean Free Trade Area

(c) Southern African Development Community

(d) Common Market for Eastern and Southern Africa

Fonte: Elaborazioni Banca Mondiale

Tavola 2

*E' altresì importante ricordare che molti dei più recenti accordi preferenziali presentano profonde differenze nei loro contenuti rispetto alle esperienze del passato sia per il diverso grado di sviluppo dei paesi che vi partecipano, sia per i nuovi temi commerciali coperti. I contenuti non sono così limitati alla rimozione delle tradizionali barriere commerciali ma interessano in misura crescente i nuovi temi del commercio quali i diritti di proprietà intellettuale, i servizi, gli investimenti, la concorrenza, e gli standard sociali e ambientali (tavola 2). Soprattutto nel caso degli Stati Uniti, gli accordi preferenziali presentano una estesa copertura di settori-attività e di sistemi regolamentari relativi ad aree quali le politiche di concorrenza, l'ambiente, l'e-commerce ovvero tematiche non incluse e/o appena sfiorate dai negoziati multilaterali in ambito WTO ed assumono così una configurazione cosiddetta "WTO-plus" (tavola 2).*

*Anche per questo i PTA, oltreché essere determinati da fattori di carattere economico, sono stati sempre più utilizzati come un importante strumento per influire sulla sicurezza e la governabilità dei paesi coinvolti, giustificando in taluni casi i costi economici come una sorta di prezzo da pagare per il raggiungimento di finalità di altra natura.*

## 2. Le reti di accordi degli Stati Uniti e dell'Ue

*L'importante novità dell'ultima più recente ondata di accordi regionali è la sfida lanciata dagli Stati Uniti al passato dominio dell'Europa. Per molti anni gli USA avevano utilizzato con estrema parsimonia lo strumento preferenziale. Il mutato atteggiamento americano nei confronti del regionalismo prende le mosse negli anni ottanta dalle frustrazioni accumulate a causa delle lentezze insite nei processi di liberalizzazione a livello multilaterale. Dall'inizio degli anni novanta e con intensità crescente nel periodo più recente, gli Stati Uniti hanno fatto largo ricorso agli accordi bilaterali e regionali. E per una molteplicità di motivazioni, tra cui primeggiano la politica estera, di sicurezza e l'accesso ai mercati.*

*Le negoziazioni bilaterali hanno avuto come obiettivo l'approfondimento dell'integrazione economica con i paesi terzi, costituiti, nella maggioranza dei casi, da paesi in via di sviluppo, mentre le iniziative plurilaterali sono state disegnate per favorire i processi di riforma a livello regionale. Gli Stati Uniti sono così oggi attivamente impegnati a promuovere progetti commerciali quali la 'Free Trade Area of the Americas (FTAA)' – che include il Mercado Comùn del Sur (MERCOSUR) e altri paesi dell'America latina – e più limitate Aree di libero scambio (FTAs), come quelle con Singapore, Cile, l'Australia, il Sud Africa, e 5 paesi dell'America centrale. Negli ultimi anni iniziative simili sono state lanciate anche nei confronti dei paesi del Medio Oriente e dell'Africa settentrionale, tra cui la Giordania e il Marocco.*

*Nell'ultimo decennio gli Stati Uniti hanno così sviluppato quella che può essere definita una strategia commerciale pluridirezionale con la finalità di far avanzare l'agenda delle liberalizzazioni commerciali e contribuire allo sviluppo dei paesi terzi coinvolti. Se nelle intenzioni i diversi livelli di negoziazione commerciale dovevano risultare caratterizzati da stretti legami, le interrelazioni effettivamente sviluppate e i gradi di complementarità fin qui espressi restano tutti da verificare e ci torneremo più avanti.*

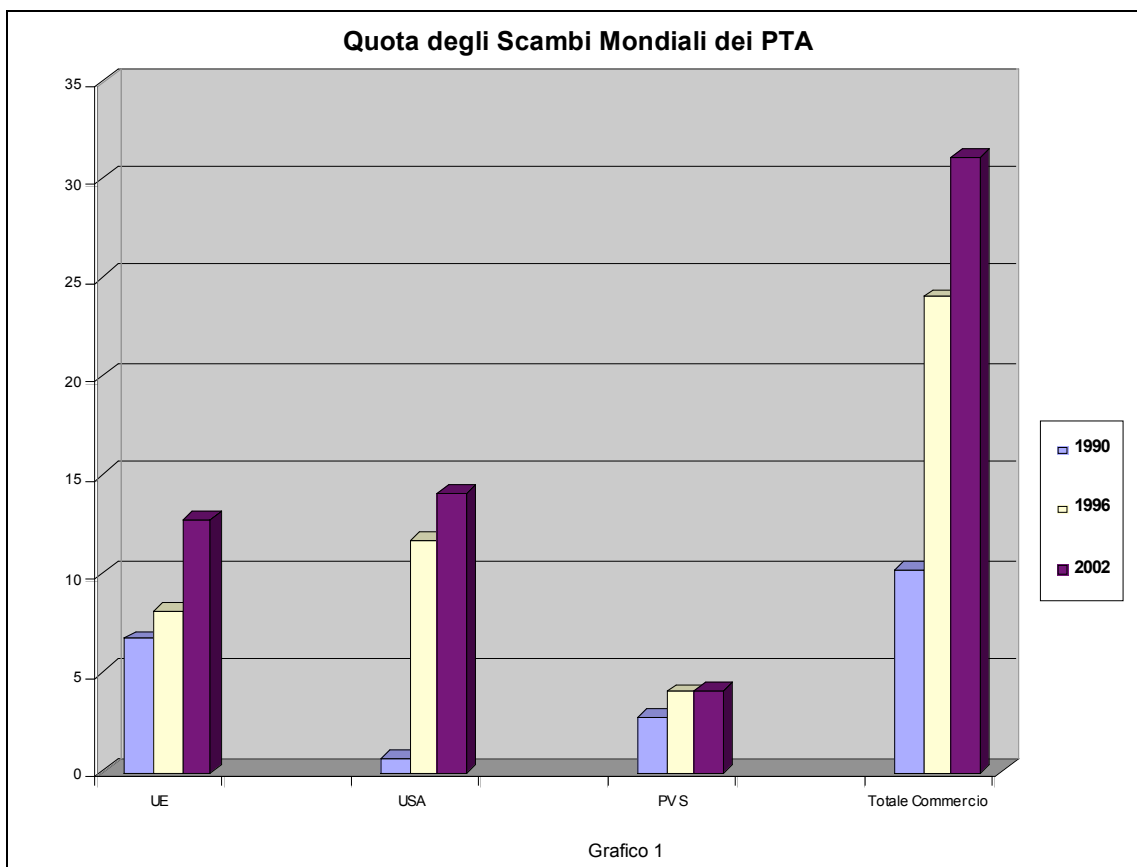
*Anche l'Unione Europea ha portato avanti negli ultimi decenni una politica commerciale a più livelli diretta ad un tempo a: (i) ridurre le barriere al commercio e agli investimenti all'interno del mercato interno europeo; (ii) promuovere una fitta rete di accordi commerciali preferenziali con altri paesi e regioni; (iii) partecipare attivamente alla costruzione di un regime commerciale multilaterale prima in ambito GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) e, più di recente, OMC.*

*Al primo livello, il Mercato Interno Europeo si presenta indubbiamente come la più estesa e positiva iniziativa di liberalizzazione a livello regionale che sia mai stata realizzata fino ad oggi. Al secondo, l'UE ha negoziato un insieme davvero ampio di accordi preferenziali con i paesi vicini dell'Est Europa, la regione del Mediterraneo e Medio Oriente, con il Continente latinoamericano, e più di recente ha avviato un confronto con i paesi asiatici. La rete europea di PTA è senza dubbio quella oggi più estesa a livello mondiale. Infine al terzo livello, l'Unione Europea ha promosso con decisione in questi decenni i negoziati GATT, prima, e OMC, dopo, convinta della necessità oltreché dell'opportunità di un forte regime commerciale multilaterale.*

*Anche grazie alle iniziative commerciali preferenziali degli Stati Uniti e dell'Europa e alla loro estensione su scala globale, i PTA sono arrivati a coprire nel loro complesso (inclusi quelli dei PVS) circa un terzo del commercio mondiale ed altrettanto degli scambi americani ed extracomunitari (grafico 1). Nel caso degli Stati Uniti, ad esempio, il commercio totale (esportazioni e importazioni) con i partner dei*



PTA è stato stimato pari a 750 miliardi di dollari nel 2004 (Schott, 2004). Se si tiene conto del completamento e della ratifica dei PTA ancora in corso di negoziazione, si prevede che gli accordi preferenziali arriveranno a coprire nel prossimo futuro circa il 39 per cento del commercio totale degli Stati Uniti, ovvero il 46 per cento delle esportazioni totali americane. Anche se va aggiunto che larga parte di questi scambi riguarda i paesi vicini, nel nord e centro-america, degli Stati Uniti.



### 3. Regionalismi a confronto: la sfida competitiva tra Stati Uniti e Ue

Le strategie di accordi preferenziali sviluppate dagli Stati Uniti e dall'Unione Europea in questi anni presentano un elevato grado di sovrapposizione con riferimento sia ai paesi partner sia ai temi-contenuti. Una competizione, quest'ultima, che è destinata ad aumentare nei prossimi anni, per motivazioni economiche e politiche allo stesso tempo.

A partire dalla drammatica situazione mediorientale, gli Stati Uniti hanno lanciato di recente una grande iniziativa verso l'area del Mediterraneo allargato per la creazione di un'area di libero scambio tra Stati Uniti e paesi del Medio Oriente in diretta concorrenza con la presenza europea nell'area. A differenza dell'UE, gli USA stanno privilegiando i rapporti bilaterali, e hanno cominciato a stipulare accordi con quei paesi dell'area relativamente più pronti e disposti a farlo. Non va dimenticato, d'altra parte, che l'uso da parte americana degli accordi preferenziali è nato negli anni ottanta per ragioni di competizione con l'Europa, quali i timori determinati dalla crescente integrazione economica dell'UE e le paure di una "Europa fortezza" (a parte la già citata lentezza del negoziato multilaterale in corso in quel periodo).

*La stessa UE si sente oggi sfidata e deve confrontare la crescente concorrenza degli Stati Uniti su un terreno di passata indiscussa supremazia. Il desiderio di contrastare la nuova strategia regionale americana è così alla base di svariate recenti iniziative dell'UE. E' il caso ad esempio dell'America Latina, dove la UE è stata spinta dall'esigenza di competere con la strategia americana (creazione del NAFTA e avvio del negoziato per l'edificazione della FTAA) alla stipula di accordi bilaterali prima con il Messico e poi col Cile. Anche l'accordo interregionale con i paesi del Mercosur è stato pensato come uno strumento diretto a bilanciare l'influenza degli Stati Uniti nell'America del Sud e la prevedibile perdita di quote di mercato, nel caso la FTAA fosse entrata in vigore.*

*La competizione tra i due giganti dell'economia mondiale nel campo degli accordi preferenziali somiglia, così, sempre più alla rivalità che potrebbe esistere tra due grandi imprese che operano in un mercato oligopolistico e cercano di occupare per fini strategici fette sempre più importanti degli spazi disponibili.*

*E' una competizione che si incentra anche sulla definizione dei contenuti dei PTA, in particolare con riferimento a quei temi e barriere legate alle strutture e ai sistemi regolamentari domestici dei paesi (behind the border issues). Il maggiore attivismo delle strategie regionali è così determinato dal fatto che tali accordi si spingono sempre più oltre la rimozione delle tradizionali barriere commerciali, divenendo strumenti importanti per la definizione e affermazione di quelle regole che in futuro condizioneranno l'accesso ai mercati (tavola 2).*

#### **4. Per una rafforzata cooperazione commerciale tra Stati Uniti e Ue**

*La sfida competitiva che si è aperta tra le strategie regionali di Stati Uniti e UE in questi anni presenta per alcuni versi degli aspetti positivi, in grado di spingere verso rinnovate politiche di sviluppo-cooperazione dei due grandi attori globali, a beneficio di molti paesi partner dell'area in via di sviluppo. Ma è altrettanto vero che - per riprendere la metafora dell'oligopolio - la competizione tra Stati Uniti e UE, proprio perché assimilabile a quella di due grandi imprese leader in un contesto di interdipendenze oligopolistiche, potrebbe rapidamente degenerare e trasformarsi in una fonte di destabilizzazione e contrasti crescenti.*

*Bisogna ricordare innanzi tutto che queste due economie leader sono in grado di influenzare con le loro scelte gli andamenti del sistema commerciale internazionale, e, pur non avendo la capacità di imporre unilateralmente le proprie strategie, conservano un potere di veto, tale da poter contrastare l'efficacia delle politiche adottate dall'altra. Le loro scelte sono così determinanti al fine di raggiungere condizioni di equilibrio nei rapporti commerciali internazionali. In altri termini, il prevalere di condizioni di cooperazione o di aperto contrasto viene a dipendere dalla possibilità o meno di accordi tra le due economie-imprese sulle regole del gioco da applicare in campo internazionale. E il rispetto di tali regole di comportamento può essere assicurato solo dall'esistenza di un sistema multilaterale e di strumenti adeguati per governarlo. Svincolata da tale contesto cooperativo, la competizione tra i due leader corre il rischio di degenerare in una "guerra dei prezzi" e in un gioco a somma zero.*

*Fuor di metafora ciò significa la possibilità che l'UE e gli Stati Uniti possano arrivare a creare separate e opposte sfere regionali di influenza commerciale e economica con reti di preferenze e regole sovrapposte e in aperto conflitto tra loro. Ne deri-*

verebbero ovviamente una seria minaccia e un indebolimento all'intero sistema commerciale multilaterale.

A questo riguardo anche la letteratura teorica ed empirica più recente offre una conferma allorché dimostra che a determinate condizioni il regionalismo può rappresentare un importante laboratorio di sperimentazione delle modalità di "integrazione profonda" tra paesi (*deep integration*), consentendo di affrontare i "nuovi temi del commercio" (*le new trade issues*), dai servizi agli investimenti e alla mobilità del personale delle imprese estere. A condizione, però, che gli accordi preferenziali si muovano nell'ambito di obiettivi compatibili con il contesto multilaterale e costituiscano così una sorta di ponte tra regimi nazionali e globali. Altrimenti gli accordi preferenziali possono rapidamente trasformarsi in forme di integrazione antagoniste al sistema globale: una minaccia tanto più seria allorché si consideri che la febbre da "**regionalismo antagonista**" sta investendo anche il continente asiatico, ove si stanno moltiplicando i progetti di creazione di blocchi regionali a geometrie variabili. Ad esserne coinvolti sono paesi tradizionalmente baluardi del multilateralismo, quali il Giappone, o isolazionisti, come la Cina.

### **5. Regionalismo e rilancio del negoziato commerciale multilaterale**

E' importante dunque ribadire che i PTA, a seconda dei loro contenuti e delle specifiche circostanze, economiche e politiche, che li generano, possono esercitare di volta in volta effetti positivi o negativi sul sistema multilaterale, promuovendo o contrastando la cooperazione commerciale in ambito OMC. L'avanzamento dei negoziati multilaterali, a loro volta, può aiutare sia a minimizzare i negativi effetti di diversione degli scambi derivanti dalle particolari preferenze contenute nei PTA, sia a rafforzare i legami di complementarità tra gli stessi accordi e le finalità del regime commerciale multilaterale.

Ne deriva che la positiva conclusione di Round commerciali multilaterali finalizzati alla riduzione delle barriere tariffarie ed alla costruzione di nuove regole globali resta oggi il meccanismo più efficace – al pari di quanto avvenuto in passato – per evitare le diversioni del commercio e gli altri effetti negativi dei PTA. Di qui la necessità che Stati Uniti e UE cooperino e svolgano un ruolo fondamentale nel rilancio del negoziato DDA (Doha Development Agenda) in ambito OMC, dopo il fallimento della Conferenza di Cancun. Alla fine di questo anno ci sarà la scadenza importante della conferenza ministeriale di Hong Kong a cui guardare. E' auspicabile che UE e Stati Uniti presentino nuove proposte in quella sede, in una logica di rinnovata cooperazione.

In questa prospettiva un ruolo importante potrebbe essere esercitato dall'OMC attraverso un insieme di regole e strumenti che cercassero di modellare sia la struttura, sia la composizione dei PTA, così da ridurre la discriminazione nei confronti dei paesi terzi. Il problema è che queste regole, tese ad evitare e/o minimizzare le distorsioni sul commercio mondiale derivanti dal regionalismo, si sono sempre rivelate difficili da applicare perché ambigue e incomplete. Anzi, in questi anni non sono mai state veramente applicate. In definitiva, a parere di molti, l'OMC non dispone allo stato attuale di regole e strumenti efficaci per governare la diffusione crescente di accordi regionali, soprattutto per evitare che i PTA generino distorsioni e ostacolino il rafforzamento del sistema commerciale multilaterale. È dunque importante che queste regole siano riviste, modificate e possibilmente rafforzate. Stati Uniti e Unione Europea potrebbero of-

fruire un contributo importante in questa direzione. E il negoziato OMC in corso, anche in questo caso, potrebbe rappresentare un'unica e irripetibile opportunità.

### **Note Bibliografiche**

- Aggarwal, V.K; Fogarty, E. (2004), EU Trade Strategies, Regionalism and Globalisation Palgrave, Macmillan.
- Baldwin, R.E. (1995), A Domino Theory of Regionalism, in Baldwin R.E. – Haaparanta P. – Kiander J. (eds), Expanding membership in the European Union, Cambridge University Press, Cambridge Massachusetts.
- Baldwin, R. E. (2000), Regulatory Protectionism, Developing Nations and a Two Tier World Trade System, mimeo, Graduate School of International Studies, Ginevra.
- Bergsten, C.F. (1997), Open Regionalism, Institute for International Economics, Working Paper 97-3, Washington, D.C..
- Bhagwati, J. Krueger, A. O. (1995), The Dangerous Drift To Preferential Trade Agreements, Washington D.C. American Enterprise Institute for Public Policy Research.
- Bhagwati, J. N.; A. Panagariya, et al., (1996) Preferential Trading Areas and Multilateralism: Strangers, Friend or Foes? in Bhagwati, J. N.; A. Panagariya, (eds) Free Trade Areas or Free trade? The Economics of Preferential Trading Agreements, Washington DC, AEI Press.
- Bhagwati, J. N.; A. Panagariya, et al., (1996), Free Trade Target Date Essential to Remove "Spaghetti Bowl" of Barriers, Financial Times. 25 June 1996. Page 1.
- Bouzas, R. (1999), Regional Trade Agreements, Lessons from Past Experience, in Mendoza M.R.; Low, P. and Kotschwar B. (eds) Trade Rules in the Making, Challenges in Regional and Multilateral Negotiations, Organization of American States, Brookings Institution Press, Washington D.C.
- Brenton, P. (2000), The changing Nature and Determinants of EU Trade Policy, CEPS Working Document, No. 150, October.
- Clarete, R.; Edmonds, C.; Wallack, J.S. (2002), Asian Regionalism and Its Effects on Trade in the 1980s and 1990s, ERD Working Paper Series No. 30, Economic and Research Department, Asian Development Bank (ADB).
- Collier, P.; Gunning, J.W. (1995), Trade Policy and Regional Integration: Implications for the Relations Between Europe and Africa, World Economy 18:387–410.
- Crawford, J.; Laird, S. (2000), Regional Trade Agreements and the WTO, Centre for Research in Economic Development and International Trade, University of Nottingham.
- Ethier, W.J. (1998), The New Regionalism, The Economic Journal, Vol. 108, N. 449, July.
- Farrell, M. (1999), EU and WTO Regulatory Frameworks, European Dossier Series, Kogan Page, London, Great Britain.
- Francois, J.F. (1997), External Bindings and the Credibility of Reform, in Regional Partners in Global Markets: Limits and Possibilities of the Euro-Med Agreements, Galal, A.; Hoekman, B. (eds), ECES (The Egyptian Centre for Economic Research), and CEPR (Centre for Economic Policy Research), London.
- Frankel, J. (1997), Regional Trading Blocs in the World Economic System, Washington, D.C.: Institute for International Economics.

- Grether, J.M.; Olarreaga, M. (1998), *Preferential and Non-Preferential Trade Flows in World Trade*, World Trade Organization, Economic Research and Analysis Division, Staff Working Paper ERAD-98-10.
- Guerrieri, P.; Sharrer H.E. (eds.) (2000), *Global Governance, Regionalism and the International Economy*, HWWA (Hamburg Institute of International Economics) in cooperation with IAI (Istituto Affari Internazionali), Nomos Verlagsgesellschaft, Germany.
- Guerrieri P. (2003), *Libero Scambio e Regole Multilaterali (Free Trade and Multilateral Rules)*, Il Mulino, Bologna
- Guerrieri P.; Caratelli I. (2004), *Trade Regionalism of the US and the Eu: Cooperative or Competitive Strategies?*, mimeo, USD Business School, University of San Diego.
- Hanson, B.T. (1998), *What Happened to Fortress Europe? External Trade Policy Liberalization in the European Union*, *International Organization*, 52 (1), pp. 55-85.
- Hoekman, B.; Kostecki, M.M. (2001), *The Political Economy of the World Trading System, The WTO and Beyond*, Second Edition, Oxford University Press, Great Britain.
- Lamy P. (2002), *Stepping Stones or Stumbling Blocs? The EU's Approach Towards the Problem of Multilateralism vs Regionalism in Trade Policy*, *World Economy* Vol. 25, No. 10: 1399-1413.
- Lawrence, R.Z. (1997), *Preferential Trading Arrangements: The Traditional Theory and The New*, in *Regional Partners in Global Markets: Limits and Possibilities of the Euro-Med Agreements*, Galal, A.; Hoekman, B. (eds), ECES (The Egyptian Centre for Economic Research), and CEPR (Centre for Economic Policy Research), London.
- Mansfield, E.D.; Milner H.V. (1999), *The New Wave of Regionalism*, *International Organization*, Vol. 53, N. 3, MIT Press, University of California, San Diego.
- Messlerin, P.A. (2001), *Measuring the Costs of Protection in the EC*, Institute of International Economics (IIE), Washington, Washington D.C.
- OECD, (2002), *Regional trade Agreements and the Multilateral System*, Consolidated Report, Organisation for Economic Cooperation and Development Trade Directorate, Trade Committee, Consolidated Report, Paris, France, 20 November.
- Panagariya, A. (2002), *EU Preferential Trade Arrangements and Developing Countries*, *World Economy*. Vol. 25, No. 10: 1415-1432.
- Pelkmans, J. (2001), *European Integration, Methods and Economic Analysis*, Financial Times-Prentice Hall, Pearson Education, Second Edition, England.
- Sampson, G.P. Woolcock, S. (2003), *Regionalism, Multilateralism, and Economic Integration. The Recent Experience*, United Nations University Press, Tokyo, Japan.
- Sapir, A. (March 2000), *Trade Regionalism in Europe: Towards an Integrated Approach*, *Journal of Common Market Studies*, Vol. 38, N. 1, pp. 151-62.
- Sapir, A. (2002), *Old and New Issues in EC-US Trade Disputes*, Paper presented at the Conference *Transatlantic Perspectives on the US and European Economic Convergence, Conflict and Cooperation*.
- Schiff, M.; Winters, A.L. (2003), *Regional Integration and Development*, co-published by The World Bank and Oxford University Press, Washington.
- Schott, J. (2004), *Free Trade Agreements, US Strategies and Priorities*, J. Schott (ed), Institute For International Economics, Washington D.C.
- Thomas K.P. and Tétreault, M.A. (1999), *Racing to Regionalise*, London Lynne Rienner.

- Winters, A.L. (1999), *Regionalism versus Multilateralism*, in Richard Baldwin, Daniel Cohen, Andre Sapir, and Anthony Venables, eds. *Market integration, regionalism and the global economy*. Centre for Economic Policy Research (CEPR)/Cambridge University Press, Cambridge, United Kingdom.
- WTO (1995), *Regionalism and the World Trading System*, Geneva, WTO.
- WTO Secretariat, (2002), *Regional Trade Integration Under Transformation*, Seminar on Regionalism and WTO, Geneva 26 April 2002.
- WTO Secretariat, (2003), *The Changing Landscape of RTAs*, Regional Trade Agreements Section, Trade Policies Review Division, Paper Prepared for the Seminar on Regional Trade Agreements and the WTO, Geneva 14 November.
- Young, A. (2004), *The Incidental Fortress: The Single European Market and World Trade*, *Journal of Common Market Studies (JCMS)*, Volume 42, N. 2, pp. 393-414.
- Zoellick, R. B. (2001), *American Trade Leadership: What Is at Stake?* Speech at the Institute for International Economics, Washington DC, 24 September.

**PARTE II**  
**L'ITALIA**





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

### *Sintesi*

Nel 2004 l'attività produttiva dell'area dell'euro ha mostrato una dinamica ancora debole a fronte di tassi d'incremento di produzione e commercio mondiali molto sostenuti rispetto agli ultimi anni. All'interno dell'area è aumentata la divergenza tra le *performance* economiche dei paesi: in Italia e in Germania l'aumento del PIL è risultato ancora modesto e di poco superiore all'anno precedente, fermandosi rispettivamente all'1,2 per cento e all'1,6 per cento, tra i più bassi dell'intera area. In entrambi i paesi è stato positivo il contributo della componente estera della domanda: ben più considerevole in Germania (un punto percentuale), grazie alla crescita sostenuta delle esportazioni, che in Italia (due decimi di punto).

In Italia ha continuato a manifestarsi l'estrema debolezza dell'attività produttiva nel settore manifatturiero, in atto da alcuni anni. Tuttavia, grazie alla ripresa dei flussi d'interscambio, sono tornati a crescere il grado di apertura dell'economia italiana, la propensione a esportare e il grado di penetrazione delle importazioni.

Nel primo trimestre del 2005 il PIL dell'Italia ha mostrato per il secondo trimestre consecutivo una flessione, dello 0,5 per cento rispetto a quello precedente e dello 0,2 per cento rispetto a quello corrispondente del 2004. È rimasto, quindi, negativo il divario di crescita nei confronti dell'area dell'euro. Sono state recentemente riviste al ribasso le previsioni relative all'aumento del PIL dell'Italia, che nell'anno in corso potrebbe non raggiungere quello registrato nel 2004 o, addirittura, mostrare segno negativo. Diverse sono le cause del perdurare della debolezza della *performance* economica: oltre a fattori strutturali, vi incide anche la perdita di competitività di prezzo dei manufatti italiani dovuta non solo all'apprezzamento dell'euro, ma anche allo sfavorevole andamento della produttività (si veda il riquadro "*Performance delle esportazioni, competitività e produttività del settore manifatturiero italiano tra 2002 e 2004*" nelle pagine seguenti di questo capitolo). Sulle prospettive economiche a breve termine, per economie fortemente importatrici di fonti energetiche come l'Italia, influiscono anche l'aumento e la volatilità del prezzo del petrolio; all'incremento dei suoi corsi si deve in parte il deterioramento del saldo mercantile registrato nel 2004. Il *saldo di conto corrente* della bilancia dell'Italia, che aveva mostrato una tendenza al peggioramento già a partire dal 1997, fino a passare in disavanzo dal 2000, nel 2004 ha visto un miglioramento: il disavanzo delle partite correnti si è ridotto passando da -17 a -12 miliardi di euro (circa lo 0,9 per cento del PIL). La nuova flessione dell'avanzo mercantile (FOB-FOB) è stata più che compensata dalla favorevole evoluzione del saldo dei servizi, tornato in attivo dopo due anni, e dalla riduzione del disavanzo dei redditi.

Nel 2004, come nell'anno precedente, il disavanzo del saldo di conto corrente è stato parzialmente compensato dall'avanzo del conto capitale. Il conto finanziario ha mostrato un afflusso netto nonostante il deflusso netto relativo agli investimenti diretti: mentre quelli diretti in Italia si sono ridotti rispetto all'anno precedente, come nel complesso dell'area dell'euro, i flussi di IDE italiani all'estero hanno mostrato una ripresa. La flessione degli investimenti diretti in entrata<sup>1</sup> ha interessato con maggiore intensità il

---

\* Redatto da Elena Mazzeo con la supervisione di Salvatore Rossi e Roberto Tedeschi, Servizio Studi, Banca d'Italia.

<sup>1</sup> Banca d'Italia, Relazione annuale, maggio 2005.

comparto industriale, in particolare nei settori chimico e alimentare; sono invece aumentati gli investimenti diretti ai settori dell'energia e dei servizi. Alla debole attrazione degli investimenti esteri in Italia viene dedicato un riquadro di approfondimento all'interno del capitolo.

La flessione del surplus mercantile dell'Italia da quasi 10 a 8,8 miliardi di euro è da attribuire sia alle dinamiche delle quantità sia ai valori medi unitari. Le quantità esportate hanno ripreso a crescere ma l'incremento è stato inferiore a quello delle quantità di merci importate. La ragione di scambio è invece lievemente peggiorata. L'effetto positivo dell'apprezzamento dell'euro sui prezzi delle importazioni è stato annullato dall'aumento della quotazione delle materie prime, in primo luogo energetiche. Hanno tuttavia mostrato una variazione positiva anche i valori medi unitari dei manufatti importati.

A fronte di una elevata crescita del commercio mondiale (21 per cento nella valutazione in dollari), le *esportazioni* a prezzi correnti in euro dell'Italia hanno ripreso ad aumentare (6,1 per cento<sup>2</sup>) dopo la flessione mostrata nel precedente biennio. La quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali calcolate a prezzi correnti è rimasta pressoché invariata negli ultimi anni, come quella dell'area dell'euro. Nel 2004, tra i principali paesi dell'area, la Germania ha conseguito un guadagno.

L'analisi dell'andamento della quota delle esportazioni italiane in valore (*Constant Market Shares Analysis*), descritta in un riquadro contenuto in questo capitolo, mostra che la flessione della quota italiana sulle esportazioni mondiali tra il 1997 e il 2004 è da attribuire per quasi il 50 per cento alla sfavorevole specializzazione per merce e per paese di destinazione delle nostre esportazioni. Soprattutto ha inciso la struttura merceologica delle esportazioni italiane, più specializzate in settori la cui domanda è relativamente meno dinamica. La perdita ha però largamente ecceduto la dinamica della domanda ed è stata dovuta per metà a un complessivo effetto competitività<sup>3</sup> negativo.

Nel 2004 il deflatore di beni e servizi esportati dell'Italia, secondo la definizione di contabilità nazionale è aumentato del 3,8 per cento. I valori medi unitari delle merci esportate dall'Italia sono invece aumentati del 4,3 per cento. Tali dinamiche riflettono in parte fattori legati a mutamenti nella composizione merceologica delle esportazioni e indicherebbero una maggiore presenza sui mercati esteri delle produzioni a più elevato livello qualitativo e valore unitario, caratterizzate peraltro da inferiore elasticità della domanda rispetto al prezzo. Un aumento così sostenuto dei valori medi unitari potrebbe però anche riflettere le strategie di prezzo da parte degli esportatori che, costretti a comprimere i propri margini di profitto sul mercato interno, si sarebbero orientati ad accrescerli sui mercati esteri. Questo sarebbe avvenuto benché, a partire dal 2001, i manufatti esportati dall'Italia abbiano costantemente perso competitività di prezzo. Parte del deterioramento della posizione competitiva è da attribuire alla dinamica del cambio tra l'euro e le altre principali divise, in particolare il dollaro statunitense, e ha quindi riguardato anche gli altri principali paesi a moneta unica. Le differenze nell'evoluzione della competitività di prezzo dei manufatti rispetto ai paesi appartenenti all'area a moneta unica sono invece attribuibili all'andamento di prezzi e costi interni, sfavorevoli all'Italia.

Nella prima parte del 2004 le esportazioni italiane di beni e servizi hanno ripreso ad aumentare anche a prezzi costanti, per tornare poi a diminuire nella parte finale dell'anno. In media nel 2004 esse sono aumentate del 3,2 per cento. I paesi dell'area

<sup>2</sup> Le esportazioni dell'Italia espresse in dollari sono aumentate del 16 per cento rispetto al 2003.

<sup>3</sup> Si veda la nota 5 del riquadro "Aggiornamento e articolazione della CMSA applicata alla quota italiana", in questo capitolo.

dell'euro hanno mostrato un incremento più sostenuto (6,3 per cento), più elevato in Germania (9 per cento), più contenuto negli altri principali paesi. Il dato relativo al primo trimestre 2005 rivela una flessione delle esportazioni di beni e servizi (-0,5 per cento rispetto al trimestre corrispondente del 2004 e -4,1 per cento sul trimestre precedente). Poiché il commercio mondiale di beni e servizi nel 2005, secondo le previsioni, aumenterà intorno al 7,5 per cento, la quota a prezzi costanti dell'Italia dovrebbe mostrare un'ulteriore erosione.

Nel 2004 il valore delle *importazioni* dell'Italia ha ripreso a crescere dopo un biennio, come nell'area dell'euro. A questa ripresa ha contribuito il forte incremento in valore degli acquisti di prodotti energetici, causato dall'aumento dei prezzi internazionali del petrolio, e la ripresa dell'attività produttiva che ha caratterizzato la congiuntura economica dell'area. Il deflatore di beni e servizi importati dall'Italia nel 2004 ha mostrato un aumento di poco inferiore al 3,5 per cento. I valori medi unitari delle importazioni italiane di merci hanno fatto registrare un incremento pari al 4,8 per cento, più elevato per le merci provenienti dalle aree esterne alla UE (6 per cento). Nel 2004, nonostante l'ulteriore apprezzamento dell'euro nei confronti del dollaro, il prezzo in euro di un barile di petrolio è tornato in aumento. Le importazioni di beni e servizi a prezzi costanti sono aumentate del 2,5 per cento. Dopo che, tra 2001 e 2003, in tutti i comparti a eccezione dei beni di consumo durevole si erano registrate flessioni dei volumi importati, nel 2004 l'incremento è stato generalizzato: per i beni di consumo durevole è risultato sostenuto, mentre è stato inferiore alla media per i beni intermedi. Nel primo trimestre 2005 le importazioni di beni e servizi hanno mostrato un rallentamento rispetto al corrispondente trimestre del 2004 e una flessione (-2,4 per cento) rispetto al trimestre precedente.

## 4.1 L'attività economica e la bilancia dei pagamenti

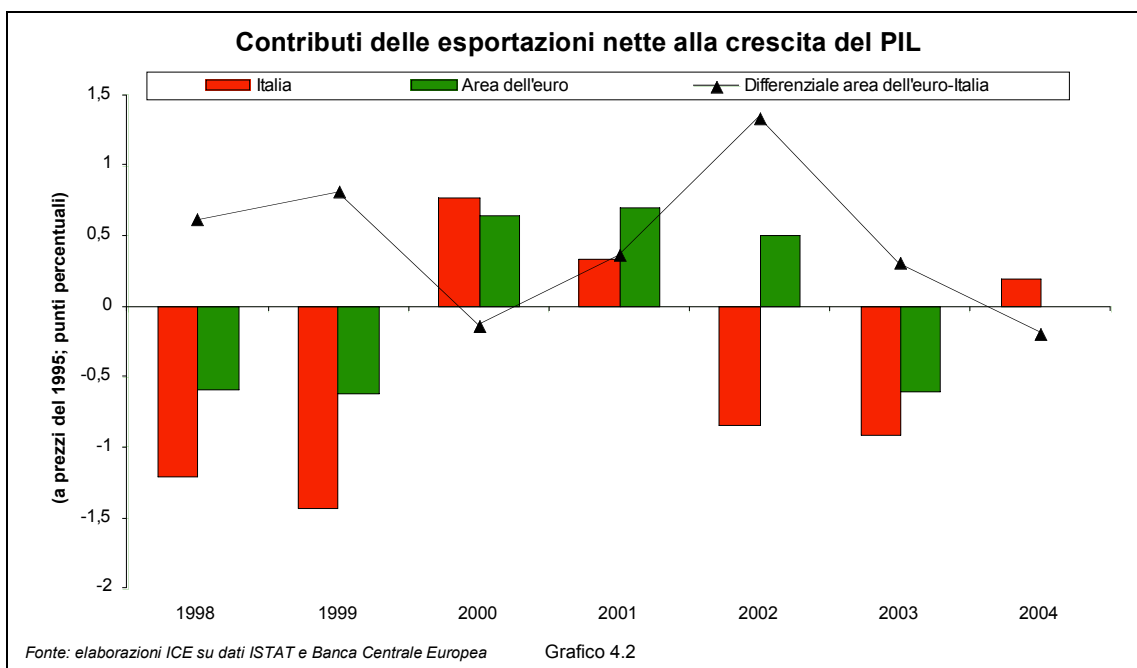
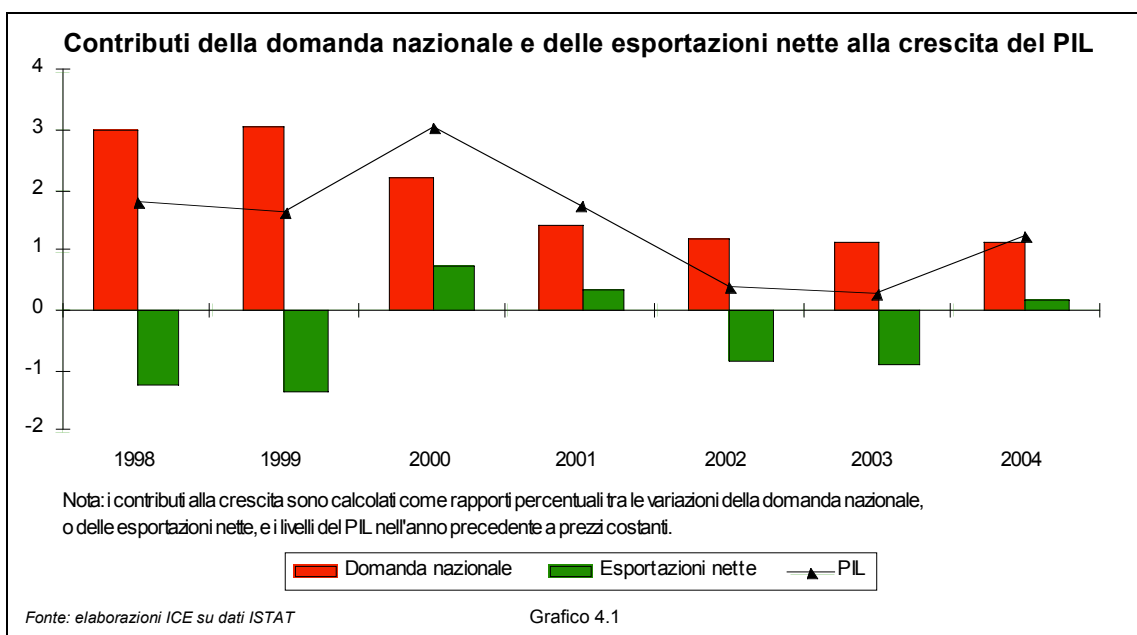
### *Il contributo degli scambi con l'estero alla crescita economica*

Nel 2004 la produzione mondiale e il commercio internazionale sono cresciuti a tassi molto sostenuti rispetto agli ultimi anni: rispettivamente, tra il 4,7 per cento e il 5 per cento la prima e intorno al 10 per cento il secondo. L'area dell'euro nel complesso ha registrato una dinamica ancora piuttosto modesta (2 per cento). Si è quindi ampliato il divario nei ritmi d'incremento rispetto all'economia mondiale e alle altre economie avanzate, in particolare gli Stati Uniti, che hanno invece sperimentato un aumento del 4,4 per cento. Particolarmente deludente è stato l'andamento nella parte finale dell'anno: il rallentamento avvenuto nel quarto trimestre, in coincidenza con la dinamica più modesta della domanda mondiale, secondo le stime, pesa negativamente sulla crescita media dell'anno in corso.

All'interno dell'area dell'euro è aumentata la divergenza nelle *performance* economiche dei paesi<sup>4</sup>. Tra i principali paesi, la Spagna ha proseguito nella tendenza espansiva degli ultimi anni. Anche il prodotto interno lordo della Francia, rimasto per alcuni anni pressoché stazionario, ha mostrato una netta accelerazione crescendo del 2,3 per cento. In entrambi i paesi è stato forte l'impulso della domanda interna e, in primo luogo degli investimenti, mentre le esportazioni nette hanno apportato un contributo negativo per effetto del sostenuto incremento delle importazioni di beni e servizi che ha ac-

<sup>4</sup> Secondo quanto si legge nel rapporto di previsione della Commissione, in parte la disomogeneità nei tassi di crescita del PIL sarebbe stata determinata dall'ampliarsi del divario nella dinamica dei consumi privati (Cfr. Economic Forecasts, Spring 2005).

compagnato la ripresa della domanda. Un profilo speculare si è registrato in Germania ed Italia, il cui tasso di crescita è risultato ancora modesto e di poco superiore all'anno precedente, fermandosi rispettivamente all'1,6 per cento e all'1,2 per cento. La crescita del PIL dell'Italia nel 2004, pur avendo mostrato un'accelerazione rispetto allo 0,3 per cento dell'anno precedente, è risultata una delle più basse dell'intera area. In entrambi i paesi è stato positivo il contributo della componente estera della domanda, particolarmente considerevole in Germania (un punto percentuale), grazie al positivo andamento delle esportazioni tedesche (9<sup>5</sup> per cento), che ha compensato quello negativo della domanda interna ancora in stagnazione.



<sup>5</sup> Le esportazioni di soli beni della Germania a prezzi costanti sono cresciute del 9,7 per cento.

In Italia la domanda estera ha apportato, dopo due anni, un sia pure modesto contributo positivo alla crescita del prodotto interno lordo grazie a un aumento delle esportazioni del 3,2 per cento, superiore a quello del 2,5 per cento delle importazioni (grafico 4.1 e 4.2). Pure la domanda interna vi ha contribuito positivamente, ma a ritmi più contenuti rispetto al 2003. I consumi hanno mostrato un rallentamento: a fronte di una forte espansione (8 per cento in termini reali rispetto al 2003) delle spese destinate ai consumi durevoli che rappresentano il 12,6 per cento dei consumi complessivi, la spesa destinata ai consumi non durevoli e ai servizi è stata caratterizzata, come ormai da alcuni anni, da scarsa dinamicità. Gli investimenti hanno recuperato il calo dell'anno precedente, in parte connesso con la fine dell'incentivazione fiscale: la ripresa, limitata al primo semestre, ha riguardato esclusivamente la spesa in macchinari e attrezzature e le costruzioni; quella relativa ai mezzi di trasporto ha mostrato una nuova brusca flessione (tavola 4.1).

### Contabilità nazionale

(variazioni percentuali sul periodo corrispondente ai prezzi del 1995)

|   | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|---|------|------|------|------|------|------|------|
| Prodotto interno lordo                    | 1,8  | 1,7  | 3,0  | 1,8  | 0,4  | 0,3  | 1,2  |
| Importazioni di beni e servizi (FOB)      | 8,9  | 5,6  | 7,1  | 0,5  | -0,5 | 1,3  | 2,5  |
| Domanda nazionale totale (scorte incluse) | 3,1  | 3,2  | 2,4  | 1,4  | 1,3  | 1,3  | 0,8  |
| Spesa delle famiglie                      | 3,2  | 2,6  | 2,8  | 0,8  | 0,4  | 1,4  | 1,0  |
| Spesa delle AAPP e delle ISSL             | 0,3  | 1,4  | 1,7  | 3,8  | 1,9  | 2,3  | 0,7  |
| Investimenti fissi lordi                  | 4,0  | 5,0  | 6,9  | 1,9  | 1,2  | -1,8 | 2,1  |
| di cui: Macchinari, attrezz. e prod. vari | 5,0  | 5,0  | 7,6  | -0,2 | -0,1 | -3,8 | 2,2  |
| Costruzioni                               | -0,2 | 2,6  | 5,9  | 3,0  | 3,2  | 1,7  | 3,1  |
| Mezzi di trasporto                        | 17,9 | 15,1 | 9,6  | 5,8  | -0,4 | -6,1 | -2,9 |
| Esportazioni di beni e servizi (FOB)      | 3,4  | 0,1  | 9,7  | 1,6  | -3,2 | -1,9 | 3,2  |

### Produzione, occupazione, prezzi

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

|   | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|---|------|------|------|------|------|------|------|
| Produzione industriale (1)                    | 1,7  | 0,2  | 2,3  | -0,3 | -0,3 | -1,0 | 0,3  |
| Grado di utilizzazione degli impianti (2)     | 76,8 | 76,0 | 78,6 | 77,4 | 76,4 | 76,3 | 76,5 |
| Occupazione totale (unità standard di lavoro) | 1,0  | 0,6  | 1,7  | 1,6  | 1,3  | 0,4  | 0,8  |
| Prezzi al consumo (3)                         | 2,0  | 1,7  | 2,5  | 2,7  | 2,5  | 2,7  | 2,2  |
| Prezzi alla produzione (indice generale)      | 0,1  | -0,2 | 6,0  | 1,9  | 0,2  | 1,6  | 2,7  |

(1) valore aggiunto al costo dei fattori a prezzi del 1995 dell'industria al netto delle costruzioni.

(2) livello percentuale, fonte Banca d'Italia

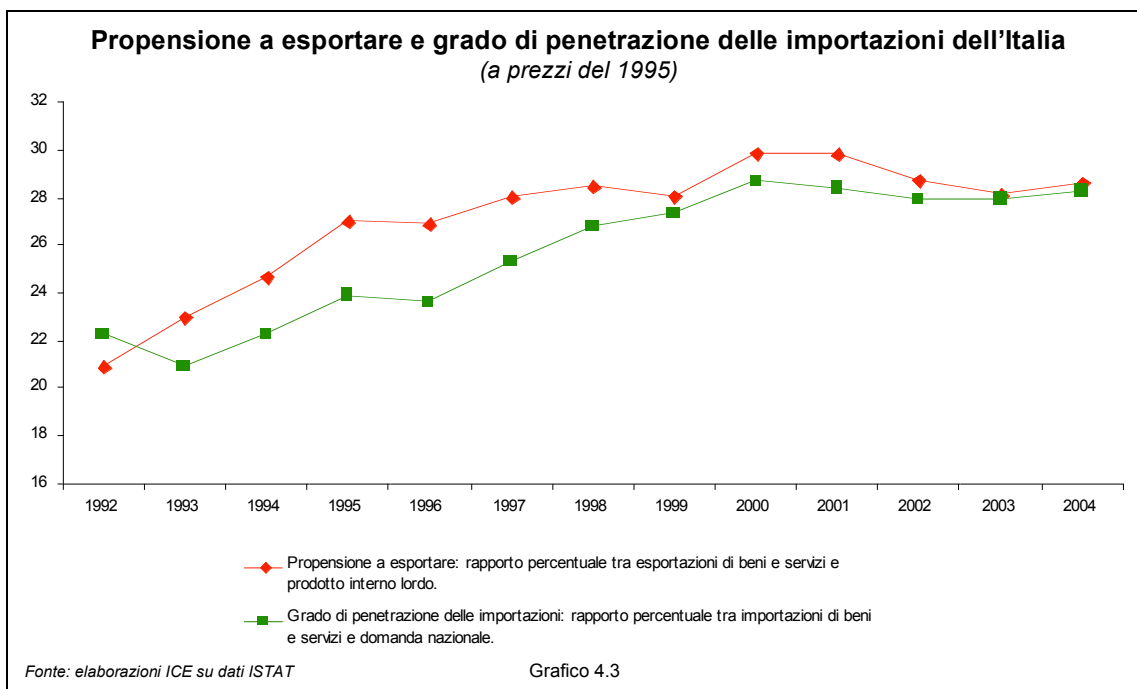
(3) indice generale per l'intera collettività, compresi i tabacchi, base 1995.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.1

Nel 2004 è proseguita la fase di debolezza che ha caratterizzato l'industria italiana negli ultimi anni: il valore aggiunto a prezzi costanti che nei tre anni precedenti aveva mostrato una flessione è cresciuto solo dello 0,3 per cento. Sono stati invece l'agricoltura e il comparto delle costruzioni a trainare la crescita del valore aggiunto.

Nonostante la debolezza dell'attività produttiva, la ripresa della crescita dei flussi d'interscambio ha consentito un aumento del grado di apertura dell'economia italiana, della propensione a esportare e del grado di penetrazione delle importazioni (grafico 4.3).



Nel primo trimestre 2005, il PIL dell'Italia a prezzi costanti ha mostrato per il secondo trimestre consecutivo una flessione, dello 0,5 per cento rispetto al trimestre precedente e dello 0,2 per cento rispetto al primo trimestre del 2004. Si mantiene, pertanto, negativo il divario di crescita nei confronti dell'area dell'euro, che ha invece fatto registrare un incremento dello 0,5 per cento in termini congiunturali e dell'1,3 per cento in termini tendenziali<sup>6</sup>.

Alcuni tra i principali centri di previsione hanno recentemente corretto al ribasso la stima relativa alla crescita del PIL dell'Italia nel prossimo biennio: nell'anno in corso potrebbe non raggiungere quella registrata nel 2004 o, addirittura, mostrare segno negativo. Nel 2006 le previsioni più aggiornate oscillano tra l'1,1 per cento e l'1,6 per cento. Per l'area dell'euro si prevede un aumento compreso tra l'1,2 per cento e l'1,3 per cento nel 2005 e tra il 2 per cento e il 2,3 per cento l'anno successivo. La crescita dell'area nel prossimo biennio dovrebbe ricevere impulso esclusivamente dalla componente interna della domanda, con la rilevante eccezione, tra i principali paesi, della Germania dove continuerà a prevalere il ruolo di traino delle vendite all'estero<sup>7</sup>. Oltre agli effetti dell'apprezzamento dell'euro e dell'ulteriore perdita di competitività di prezzo delle esportazioni italiane, per le economie fortemente importatrici di fonti energetiche come l'Italia, l'aumento e la volatilità del prezzo del petrolio, esercitando il proprio impatto sulla stabilità dei prezzi e sulle determinanti della fiducia dei consumatori, influenzeranno le prospettive economiche a breve termine. L'effetto potrà ancora risultare attenuato dall'ulteriore rafforzamento del tasso di cambio dell'euro nei confronti del dollaro avvenuto nei primi mesi dell'anno, che tuttavia rischia di contribuire a deteriorare ulteriormente la già critica posizione competitiva.

<sup>6</sup> In Germania nel primo trimestre si è invece registrato un incremento in termini congiunturali dell'1 per cento e dell'1,1 per cento in termini tendenziali.

<sup>7</sup> ISAE, Nota Mensile, aprile-maggio 2005, OCSE, Economic Outlook, Preliminary Edition, maggio 2005.

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

Nell'area dell'euro nel 2004 l'avanzo di parte corrente è più che raddoppiato in valore, passando da 20,4 a 45,2 miliardi di euro (dallo 0,3 per cento allo 0,6 per cento del PIL): il miglioramento è da attribuire alla voce dei redditi e ai servizi mentre il saldo merci è rimasto pressoché invariato all'1,4 per cento del PIL. Nel complesso dell'area nel periodo 2002-2004, caratterizzato dall'apprezzamento dell'euro, la bilancia dei pagamenti di parte corrente è tornata in surplus, dopo avere mostrato un disavanzo nel triennio precedente, caratterizzato da un deprezzamento della divisa europea, in particolare nei confronti del dollaro statunitense.

#### **Bilancia dei pagamenti dell'Italia** (milioni di euro)

| Voci                         | 1998           | 1999          | 2000          | 2001          | 2002           | 2003           | 2004           |
|------------------------------|----------------|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Conto corrente</b>        | <b>20.444</b>  | <b>7.692</b>  | <b>-6.305</b> | <b>-740</b>   | <b>-10.014</b> | <b>-17.351</b> | <b>-12.035</b> |
| <b>Conto capitale</b>        | <b>2.249</b>   | <b>2.789</b>  | <b>3.195</b>  | <b>936</b>    | <b>-67</b>     | <b>2.494</b>   | <b>2.081</b>   |
| <b>Conto finanziario</b>     | <b>1.282</b>   | <b>-8.867</b> | <b>4.287</b>  | <b>-3.294</b> | <b>8.532</b>   | <b>17.319</b>  | <b>8.884</b>   |
| Investimenti diretti         | -10.580        | 178           | 1.149         | -7.377        | -2.739         | 6.507          | -1.971         |
| <i>all'estero</i>            | -14.418        | -6.309        | -13.368       | -23.995       | -18.194        | -8.037         | -15.513        |
| <i>in Italia</i>             | 3.838          | 6.487         | 14.517        | 16.618        | 15.455         | 14.544         | 13.542         |
| Investimenti di portafoglio  | 7.075          | -23.635       | -26.255       | -7.640        | 16.107         | 3.369          | 26.447         |
| <i>all'estero</i>            | -86.315        | -121.493      | -86.340       | -40.070       | -16.968        | -51.068        | -21.065        |
| <i>in Italia</i>             | 93.390         | 97.858        | 60.085        | 32.430        | 33.075         | 54.437         | 47.512         |
| Altri investimenti           | -13.547        | 5.725         | 29.950        | 11.716        | 985            | 13.676         | -19.687        |
| Derivati                     | -762           | 1.766         | 2.501         | -477          | -2.710         | -4.827         | 1.833          |
| Variazione riserve ufficiali | 19.096         | 7.099         | -3.058        | 484           | -3.111         | -1.406         | 2.262          |
| <b>Errori e omissioni</b>    | <b>-23.975</b> | <b>-1.614</b> | <b>-1.177</b> | <b>3.098</b>  | <b>1.549</b>   | <b>-2.462</b>  | <b>1.071</b>   |

Fonte: Banca d'Italia

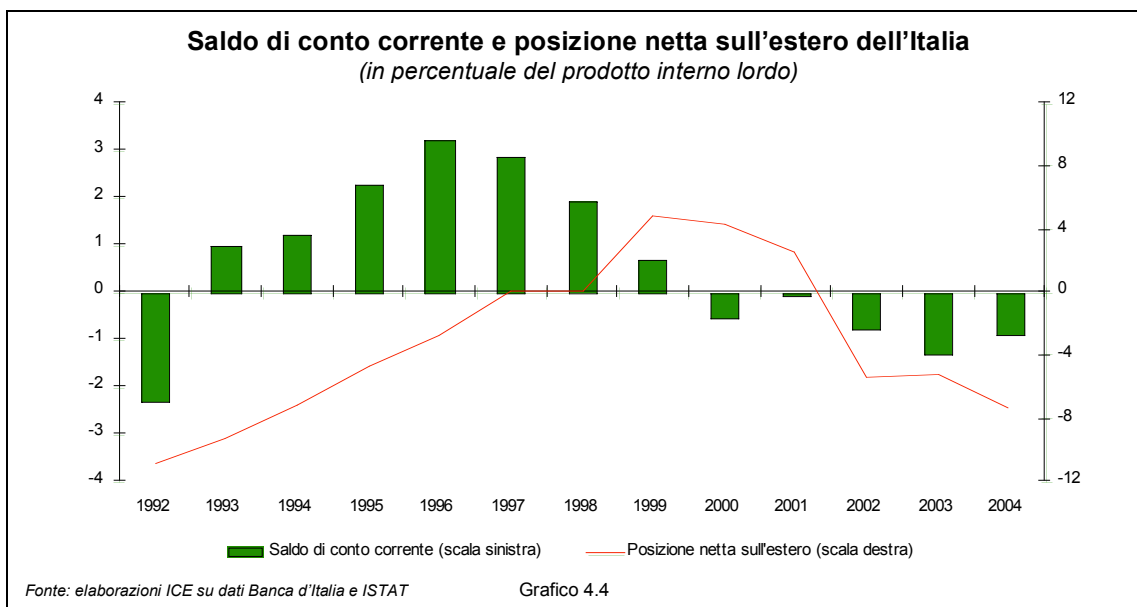
Tavola 4.2

#### **Bilancia dei pagamenti dell'Italia** **Conto corrente: saldi** (milioni di euro)

| Voci                             | 1998          | 1999           | 2000           | 2001           | 2002           | 2003           | 2004           |
|----------------------------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Merci (FOB-FOB)</b>           | <b>32.584</b> | <b>22.044</b>  | <b>10.368</b>  | <b>17.405</b>  | <b>14.049</b>  | <b>9.922</b>   | <b>8.838</b>   |
| <b>Servizi</b>                   | <b>4.386</b>  | <b>1.125</b>   | <b>1.167</b>   | <b>18</b>      | <b>-3.043</b>  | <b>-2.362</b>  | <b>1.528</b>   |
| trasporti                        | -2.586        | -3.898         | -4.158         | -3.859         | -4.190         | -4.972         | -4.530         |
| viaggi all'estero                | 10.964        | 10.852         | 12.893         | 12.427         | 10.396         | 9.386          | 12.150         |
| altri servizi                    | -3.992        | -5.829         | -7.568         | -8.550         | -9.249         | -6.776         | -6.092         |
| <b>Redditi</b>                   | <b>-9.869</b> | <b>-10.392</b> | <b>-13.099</b> | <b>-11.635</b> | <b>-15.396</b> | <b>-17.811</b> | <b>-14.711</b> |
| da lavoro                        | -65           | -329           | -473           | -68            | -900           | -1.126         | -213           |
| da capitale                      | -9.804        | -10.063        | -12.626        | -11.567        | -14.496        | -16.685        | -14.498        |
| <b>Trasferimenti unilaterali</b> | <b>-6.658</b> | <b>-5.085</b>  | <b>-4.742</b>  | <b>-6.527</b>  | <b>-5.624</b>  | <b>-7.101</b>  | <b>-7.690</b>  |
| privati                          | -927          | -906           | -698           | -2.764         | -4.567         | -1.554         | -835           |
| rimesse emigrati                 | -117          | -195           | -199           | -390           | -478           | -913           | -1.864         |
| altri                            | -810          | -711           | -499           | -2.374         | -4.089         | -641           | 1.029          |
| pubblici                         | -5.732        | -4.179         | -4.044         | -3.763         | -1.057         | -5.547         | -6.855         |
| conti con la UE                  | -5.940        | -4.684         | -4.905         | -5.634         | -5.727         | -6.289         | -6.537         |
| altri                            | 209           | 505            | 861            | 1.871          | 4.670          | 742            | -318           |
| <b>Conto corrente</b>            | <b>20.444</b> | <b>7.692</b>   | <b>-6.305</b>  | <b>-740</b>    | <b>-10.014</b> | <b>-17.351</b> | <b>-12.035</b> |

Fonte: Banca d'Italia

Tavola 4.3



Il conto corrente della bilancia dei pagamenti dell'Italia aveva mostrato una tendenza al peggioramento già a partire dal 1997, fino a passare in disavanzo dal 2000. Nel 2004 si è registrato un miglioramento: il disavanzo delle partite correnti (tavola 4.2) si è ridotto passando da -17 a -12 miliardi di euro (circa lo 0,9 per cento del PIL). La nuova flessione dell'avanzo mercantile è stata infatti compensata dalla favorevole evoluzione del saldo dei servizi, tornato in attivo dopo due anni, e dalla riduzione del disavanzo dei redditi (tavola 4.3).

#### Interscambio commerciale (FOB-CIF)

|   | 1998    | 1999    | 2000    | 2001    | 2002    | 2003    | 2004(a) |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Esportazioni FOB                        |         |         |         |         |         |         |         |
| milioni di euro                         | 220.105 | 221.040 | 260.413 | 272.990 | 269.064 | 264.616 | 280.692 |
| var. percentuali                        | 4,2     | 0,4     | 17,8    | 4,8     | -1,4    | -1,7    | 6,1     |
| Importazioni CIF                        |         |         |         |         |         |         |         |
| milioni di euro                         | 195.625 | 207.015 | 258.507 | 263.757 | 261.226 | 262.998 | 282.205 |
| var. percentuali                        | 5,9     | 5,8     | 24,9    | 2,0     | -1,0    | 0,7     | 7,3     |
| Saldo                                   |         |         |         |         |         |         |         |
| milioni di euro                         | 24.480  | 14.025  | 1.906   | 9.233   | 7.838   | 1.618   | -1.513  |
| var. assoluta                           | -2.139  | -10.455 | -12.119 | 7.327   | -1.395  | -6.220  | -3.131  |
| Saldo normalizzato <sup>(1)</sup>       | 5,9     | 3,3     | 0,4     | 1,7     | 1,5     | 0,3     | -0,3    |
| Esportazioni: valori medi unitari       | 3,4     | 2,7     | 8,0     | 3,6     | 1,4     | 0,8     | 4,3     |
| Importazioni: valori medi unitari       | -1,6    | 1,7     | 16,3    | 2,7     | -0,5    | -0,3    | 4,8     |
| Esportazioni: quantità                  | 0,7     | -2,6    | 9,0     | 1,5     | -3,1    | -2,4    | 1,7     |
| Importazioni: quantità                  | 7,6     | 3,9     | 7,5     | -0,6    | -0,5    | 0,9     | 2,3     |
| Ragione di scambio <sup>(2)</sup>       | 5,0     | 1,0     | -7,1    | 0,9     | 1,9     | 1,1     | -0,5    |
| Tasso di copertura reale <sup>(3)</sup> | -6,4    | -6,3    | 1,4     | 2,1     | -2,6    | -3,3    | -0,6    |

<sup>(1)</sup> Rapporto percentuale tra saldo commerciale e somma di esportazioni e importazioni.

<sup>(2)</sup> Rapporto tra prezzi (valori medi unitari) di esportazioni e importazioni.

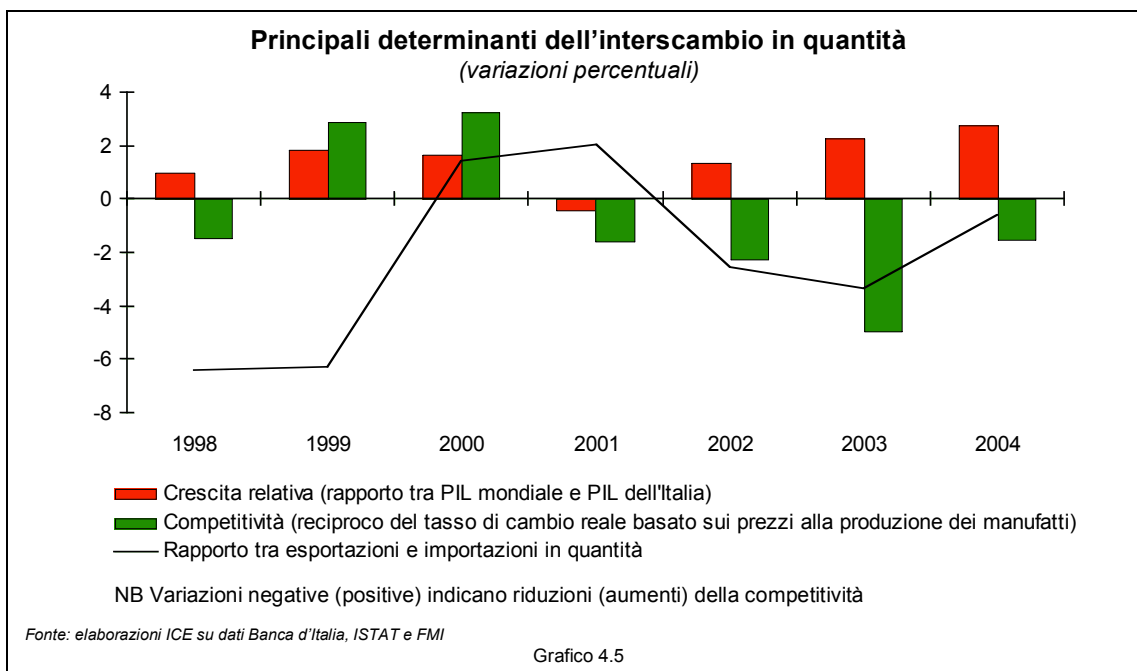
<sup>(3)</sup> Rapporto tra quantità esportate e importate.

(a) provvisorio.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.4





La flessione del surplus mercantile dell'Italia da quasi 10 a 8,8 miliardi di euro è da attribuire sia alle dinamiche delle quantità sia ai valori medi unitari. Le quantità esportate hanno ripreso a crescere (+1,7 per cento è la variazione del dato provvisorio diffuso dall'ISTAT<sup>8</sup>) ma l'incremento è stato inferiore a quello delle quantità di merci importate (+2,6 per cento, dato anche questo provvisorio), la ragione di scambio ha invece mostrato un lieve peggioramento (tavola 4.4). Si è infatti registrato un forte incremento dei valori medi unitari all'importazione, che ha raggiunto il 4,8 per cento, a fronte di un aumento del 4,3 per cento di quelli all'esportazione. L'effetto dell'apprezzamento dell'euro sui valori medi unitari delle importazioni è stato annullato dall'aumento della quotazione delle materie prime, in primo luogo energetiche. Tuttavia un aumento considerevole hanno mostrato anche i valori medi unitari dei manufatti importati.

Il contributo dei *servizi* all'evoluzione dei conti con l'estero è stato particolarmente rilevante. Notevole è stato l'apporto della voce più consistente del settore, quella dei viaggi all'estero, che ha fatto registrare un aumento del surplus di quasi 3 miliardi di euro, dovuto a un forte calo (oltre il 9 per cento) delle spese per viaggi all'estero da parte dei residenti, ma anche a un incremento delle entrate per turismo. I disavanzi relativi ai trasporti e agli altri servizi hanno mostrato una netta flessione.

Positiva è stata pure l'evoluzione dei *redditi*, dopo un deterioramento pressoché ininterrotto negli ultimi anni: il miglioramento ha riguardato sia quelli da lavoro sia quelli da capitale e, tra questi ultimi, quelli da portafoglio, che rappresentano la voce più cospicua. Ha invece mostrato un ulteriore approfondimento il disavanzo dei *trasferimenti unilaterali*. Relativamente a questi ultimi, oltre ad essersi pressoché raddoppiato

<sup>8</sup> Questo dato va considerato provvisorio: esso viene di consueto rivisto al rialzo dall'ISTAT in seguito alle rettifiche e alle integrazioni dei dati relative al commercio con i paesi dell'area UE, che potranno essere anche rilevanti. La flessione registrata in volume delle esportazioni italiane nel 2003 dopo le rettifiche e integrazioni dell'ISTAT (pubblicate nel dicembre scorso) è stata molto ridimensionata rispetto al dato originariamente diffuso nel marzo 2004, riportato nella precedente edizione di questo Rapporto: si è infatti passati da una variazione di -4,7 per cento rispetto al 2002 ad una di -2,4 per cento. Le revisioni hanno riguardato esclusivamente i flussi d'interscambio con l'Unione Europea. Sono invece, come di consueto, rimaste invariate le variazioni relative ai valori medi unitari.

in valore rispetto all'anno precedente il saldo negativo delle rimesse degli emigranti, si è pure approfondito il disavanzo dei trasferimenti pubblici, anche a causa dell'aumento di quelli diretti all'Unione Europea.

Nel 2004, come nell'anno precedente, il disavanzo del saldo di conto corrente è stato parzialmente compensato dall'avanzo del conto capitale, pari a circa due miliardi di euro. Il conto finanziario ha mostrato un afflusso netto per 8,9 miliardi di euro, nonostante il deflusso netto di quasi due miliardi relativo agli investimenti diretti: mentre i flussi diretti in Italia si sono ridotti rispetto all'anno precedente, similmente a quanto accaduto nel complesso dell'area dell'euro, i flussi di IDE italiani all'estero hanno mostrato una ripresa nel 2004. La flessione degli investimenti diretti in entrata<sup>9</sup> ha interessato con maggiore intensità il comparto industriale, in particolare nei settori chimico e alimentare; sono invece aumentati gli investimenti diretti ai settori dell'energia e dei servizi.

---

<sup>9</sup> Banca d'Italia, Relazione annuale, maggio 2005.

### ***Internazionalizzazione passiva e attrattività\****

*Se confrontata con i principali paesi europei, l'Italia si colloca nella fascia bassa, per quanto riguarda la presenza di imprese estere sul proprio territorio. Nel 2003 il valore dello stock di IDE in percentuale del PIL era dell'11,8%. Nell'area dell'euro solo la Grecia presenta un valore inferiore. Per Francia, Germania e Spagna, la grandezza è di circa il doppio (rispettivamente 24,7%, 22,6%, 27,4%). Analogamente, misurando l'attività di imprese estere attraverso il contributo all'occupazione, l'Italia è fra i paesi europei a minor presenza straniera. La quota sugli occupati complessivi è poco superiore al 7%, in linea con Portogallo e Danimarca, ma lontana da Francia (16,5%), Svezia (17,2%) e Irlanda (21,2 %).*

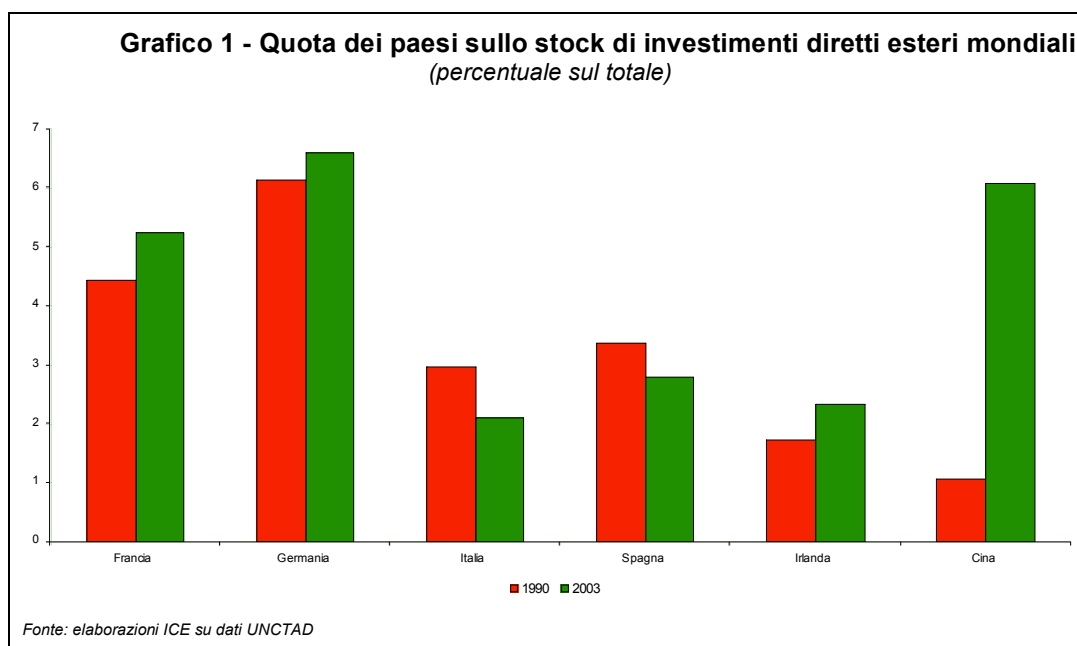
#### **Internazionalizzazione passiva: paesi a confronto**

|                      | IDE Stock / PIL<br>(2003) | % addetti in imprese a<br>controllo estero<br>(2000) | % addetti in imprese<br>manifatturiere a controllo<br>estero (2000) | % addetti in imprese<br>dei servizi a controllo<br>estero (2000) |
|----------------------|---------------------------|--|---|--|
| Austria              | 23,7                      | -  | -   | -  |
| Belgio e Lussemburgo | 82,4                      | -  | -   | -  |
| Danimarca            | 36,1                      | 7,2  | 8,8   | 6,1  |
| Finlandia            | 28,6                      | 12,8   | 13,8  | 11   |
| Francia              | 24,7                      | 16,5   | 18,3  | 15,2   |
| Germania             | 22,6                      | -  | -   | -  |
| Grecia               | 9,8                       | -  | -   | -  |
| Irlanda              | 129,7                     | 21,2   | 45,7  | 8,7  |
| <b>Italia</b>        | <b>11,8</b>               | <b>7,2</b>   | <b>8,2</b>  | <b>5,7</b>   |
| Paesi Bassi          | 65,6                      | 9,9  | 12,9  | 8,5  |
| Portogallo           | 36,3                      | 7,3  | 9,4   | 5,5  |
| Spagna               | 27,4                      | 8,8  | 15  | 5,4  |
| Svezia               | 47,5                      | 17,2   | 22,3  | 13,6   |
| Regno Unito          | 37,4                      | 10,3   | 16,3  | 7,4  |

Fonte: elaborazioni ICE su dati Unctad e Reprint, Politecnico di Milano - ICE

*Il profilo contenuto dell'internazionalizzazione passiva non è di per sé un fenomeno nuovo. Già nella prima metà degli anni ottanta il peso degli IDE sull'economia nazionale era inferiore ai principali paesi di riferimento (il rapporto stock / PIL era intorno al 2%, rispetto a poco meno del 4% per Francia e Germania). Nel corso degli anni novanta tuttavia, l'aumento dei flussi di IDE mondiali è stato tale da generare un'attenzione crescente verso questo aspetto dell'internazionalizzazione e gli effetti connessi ad un'inadeguata attrazione di capitali dall'estero. In questo periodo il differenziale con la media dei paesi industrializzati è andato inoltre allargandosi. Fra il 1990 e il 2003 l'Italia è passata dall'11' alla 13' posizione nella graduatoria mondiale per consistenza degli IDE in entrata (dalla 7' all'8' relativamente all'UE15). Nello stesso periodo la quota dell'Italia sullo stock di IDE è scesa di quasi un punto percentuale. L'andamento è simile, anche se più marcato, a quello della Spagna, ma opposto a Francia e Germania, che hanno al contrario accresciuto la loro importanza relativa. Nuovi soggetti, sia fra i paesi emergenti che nelle aree sviluppate, hanno saputo meglio intercettare le opportunità: la quota dell'Irlanda sullo stock di IDE mondiali è passata per esempio dall'1,7% al 2,2%, quella della Cina dall'1,1% al 5,7%.*

\* Redatto da Claudio Colacurcio



*A livello mondiale la quota media degli investimenti non manifatturieri sui flussi transnazionali di Merger and Acquisition è cresciuta rispetto alla prima metà degli anni novanta di circa 10 punti percentuali, soprattutto nel comparto finanziario. Per l'Italia il grado di internazionalizzazione nei servizi è invece inferiore alla media dei paesi europei; in un'epoca di grande trasformazione il paese ha messo in luce una capacità attrattiva debole, se non in qualche caso la chiusura rispetto alle iniziative di investitori dall'estero. Pur aumentando negli anni recenti in seguito ai processi di liberalizzazione, i servizi mantengono un livello contenuto nell'ambito dell'internazionalizzazione complessiva del paese e la crescita sembra concentrarsi principalmente nei settori delle public utilities.*

*Analogamente, nel manifatturiero il quadro sembra discostarsi da quello dei principali paesi industrializzati. I flussi mondiali hanno infatti riguardato principalmente i settori a elevate economie di scala e quelli basati sulla scienza. Soprattutto nei comparti ad alta intensità di ricerca, il paese non ha saputo cogliere le opportunità degli anni recenti; fra il 1995 e il 2003 il numero di addetti impiegati da multinazionali estere è diminuito. In termini di quota sul totale il valore è sceso dal 26% al 22,7% degli occupati in imprese partecipate dall'estero. Sono cresciuti invece gli investimenti nei settori a forti economie di scala e quelli tradizionali. Se nel primo caso, l'andamento appare in linea con le tendenze degli investimenti mondiali, più interessante è la crescita dei settori tradizionali, i quali pur rimanendo su valori contenuti (il 13% delle imprese, 6,3% degli addetti impiegati), sono fra i comparti più dinamici oltre che nella proiezione all'estero delle imprese italiane anche sul fronte dell'internazionalizzazione passiva. Dopo il 2000, settori tipici del Made in Italy sono stati infatti caratterizzati da un andamento superiore a quello dell'intero comparto manifatturiero. Questa struttura, se da un lato evidenzia i vantaggi competitivi nei settori di specializzazione, dall'altro mette in luce un potenziale minore in comparti a più elevato contenuto tecnologico e d'innovazione.*

**Confronto tra paesi: alcuni fattori critici per l'attrattività**

|   | ITALIA | FRANCIA | GERMANIA |
|---|--------|---------|----------|
| RICERCA E SVILUPPO<br>spesa in R&S in % del PIL (EUROSTAT 2004)                               | 1,2    | 2,2     | 2,5      |
| CAPITALE UMANO<br>% studenti universitari in materie scientifiche (EUROSTAT 2005)             | 7,5    | -       | 14,3     |
| INFRASTRUTTURE TECNOLOGICHE (EUROSTAT 2005)<br>spesa in ICT in % del PIL                      | 1,9    | 3,3     | 3,1      |
| MERCATO DEI CAPITALI<br>capitalizzazione di borsa in % del PIL (FIBV 2004)                    | 37,5   | 68,6    | 40       |
| INFRASTRUTTURE STRADALI<br>km di strade per ogni km <sup>2</sup> (World Road Statistics 2000) | 1,0    | 1,6     | -        |
| INFRASTRUTTURE FERROVIARIE<br>tasso di utilizzazione per trasporto merci (EUROSTAT 2002)      | 1,3    | 1,5     | -        |
| PREZZO DELL'ENERGIA USO INDUSTRIALE (EUROSTAT 2005)<br>prezzo in centesimi di euro per KWH    | 8,4    | 5,3     | 7,8      |
| SISTEMA AMMINISTRATIVO<br>numero di procedure per creazione società di capitali (OECD 2001)   | 21     | 21      | 8        |
| SISTEMA GIUDIZARIO<br>numero medio di mesi per grado procedimento civile (Comm EU)            | 116    | 89      | 50       |

*Diversi sono gli aspetti che possono spiegare il minor peso relativo degli investimenti esteri nel paese. Alcuni elementi caratterizzanti del sistema produttivo italiano (prevalenze di piccole e medie imprese, grandi gruppi a base familiare ostili all'ingresso di nuovi soci) possono scoraggiare per esempio gli investimenti attraverso operazioni di M&A, modalità invece prevalente fra paesi avanzati. Come documentato dall'indagine ISTAT sulle imprese a controllo estero, l'elevata frammentazione del sistema produttivo nazionale è quindi una delle possibili cause della limitata presenza di imprese multinazionali estere. I livelli contenuti della spesa in ricerca e sviluppo (in percentuale del PIL è circa la metà di Francia e Germania), come anche la bassa disponibilità di manodopera qualificata (la percentuale di laureati in materie scientifiche è poco meno della metà rispetto alla Germania) penalizza in particolare i comparti dell'alta tecnologia, ritenuti invece fondamentali per attivare il circolo virtuoso attribuito agli investimenti diretti esteri (fra il 1996 e il 2001 la spesa in ricerca e sviluppo finanziata dall'estero, si colloca intorno all'0,04% del PIL, rispetto allo 0,12% della Francia e addirittura allo 0,28% del Regno Unito). Il modello di specializzazione orientato verso i settori tradizionali, vede in sostanza eccellere le nostre imprese in settori già maturi, lasciando tuttavia il paese in condizioni di inferiorità nei settori protagonisti della competizione multinazionale.*

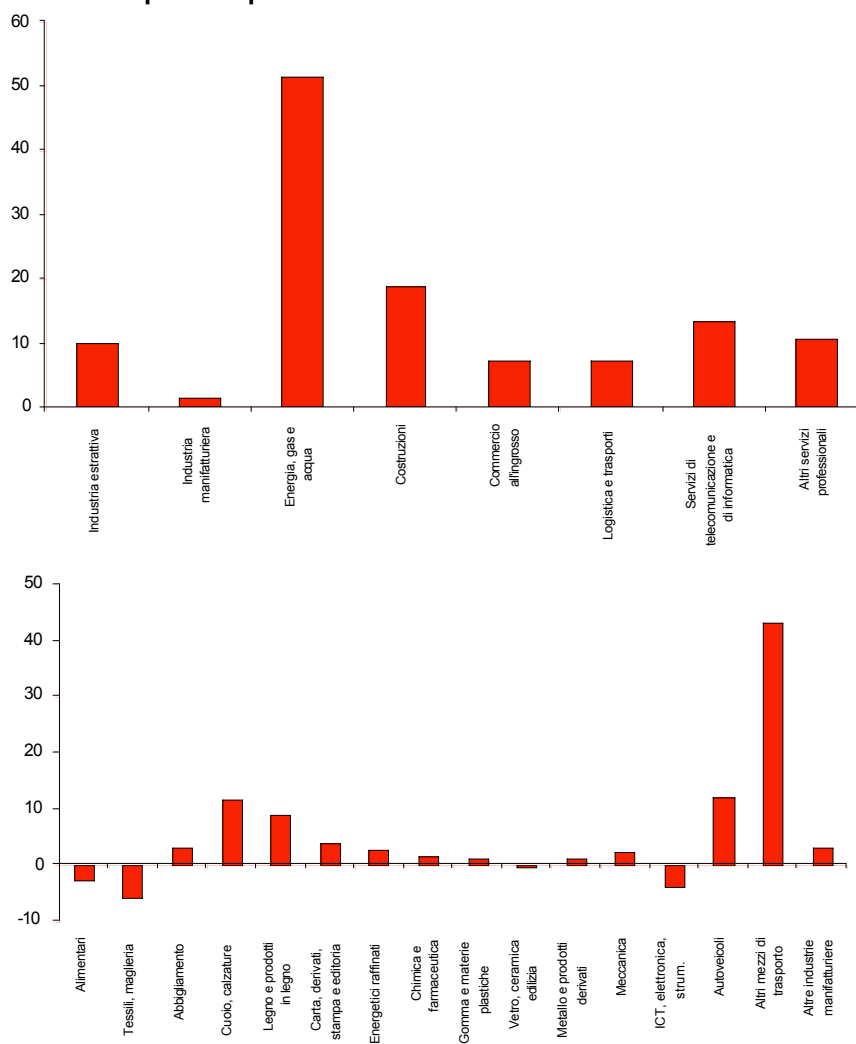
*A questo scenario si accompagnano fattori ambientali. Un inadeguato livello concorrenziale nei settori delle public utilities, genera per esempio un maggiore costo di approvvigionamento per le imprese, agendo sostanzialmente da freno per l'attrazione di investimenti (il costo dell'energia è superiore di circa il 20% alla media europea). Le principali indagini si soffermano inoltre sulle inefficienze di pubblica amministrazione e giustizia civile (la durata media di un procedimento è quasi dieci anni, sette in Francia, quattro in Germania) e su un sistema di infrastrutture sottodimensionato, soprattutto nel Sud.*

*In conclusione è bene ricordare alcuni degli spunti di riflessione che scaturiscono da una capacità attrattiva non efficace. L'attrazione di investimenti dall'esteri ha in primo luogo effetti diretti sulla crescita dei paesi beneficiari. La presenza di imprese estere si traduce spesso in opportunità di occupazione per i lavoratori e di fornitura per le imprese locali. Il trasferimento di risorse e tecnologie collegato all'attività delle multinazionali può inoltre supplire alla*

scarsa dotazione dell'industria nazionale, finanziando attività a più alto contenuto innovativo e sviluppando settori strategici. Le imprese multinazionali sono poi generalmente caratterizzate da un più efficiente utilizzo delle risorse; da queste può provenire uno stimolo alle imprese locali, attraverso una maggiore competizione nel mercato.

Una seconda interpretazione è quella di considerare la capacità di attrarre investimenti una misura sintetica della competitività del cosiddetto sistema-paese. Attrattività e competitività sono in altre parole sinonimi: le imprese multinazionali si radicano nel territorio, condividono con le imprese locali condizioni ed esigenze, avendo dalla loro una maggiore propensione nel cogliere le opportunità e le insufficienze dei paesi ospiti. In quest'ottica si leggono le preoccupazioni di chi lega la debole dinamica degli investimenti esteri, l'andamento della quota di mercato delle esportazioni e il peggioramento della posizione nelle classifiche internazionali di competitività.

**Grafico 2 - Variazione Media Annua 1999-2003 degli addetti in imprese partecipate dall'estero per comparti di attività economica e settori manifatturieri**



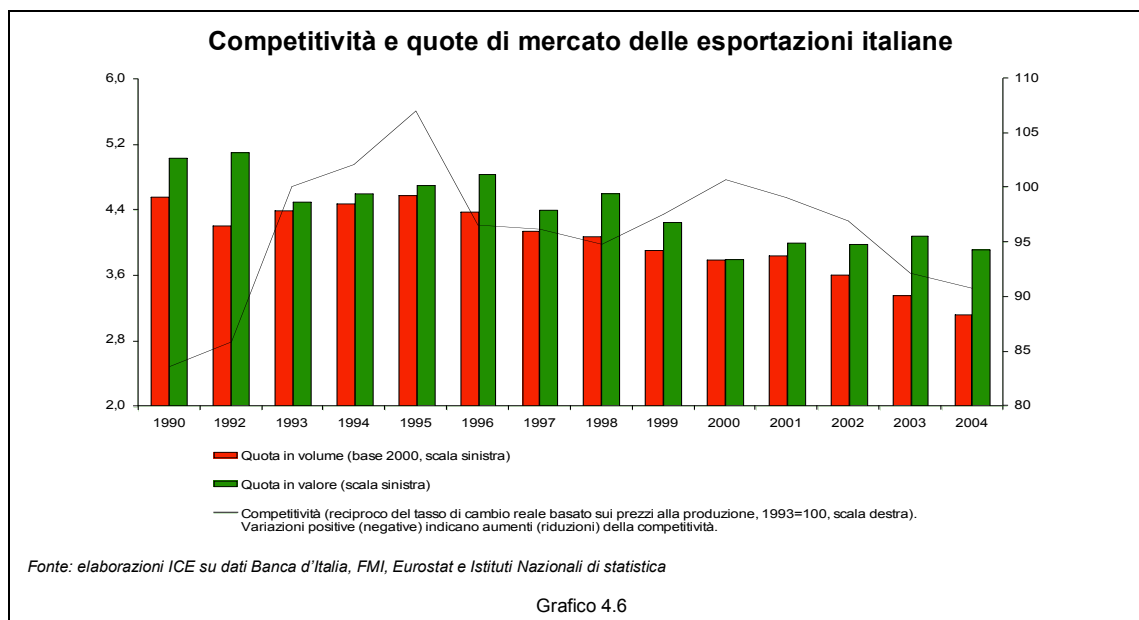
Fonte: Reprint, Politecnico di Milano - ICE

## 4.2 Le esportazioni

### Valori

Nel 2004 il commercio mondiale di beni ha fatto registrare un incremento in termini nominali particolarmente elevato (21 per cento espresso in dollari e prezzi correnti)<sup>10</sup>: su questo andamento hanno inciso vari fattori, tra cui l'effetto sui flussi nominali dell'ulteriore deprezzamento del dollaro, l'incremento dei prezzi dei carburanti e dei metalli e la ripresa dei flussi commerciali tra i paesi dell'Unione Europea. A fronte di una crescita così elevata, le esportazioni a prezzi correnti in euro dell'Italia hanno ripreso a crescere (6,1 per cento<sup>11</sup>) raggiungendo un valore di oltre 280 miliardi di euro, dopo la flessione mostrata nel precedente biennio. Gli esportatori italiani non sono però riusciti a cogliere pienamente le opportunità offerte dall'espansione in atto soprattutto nei mercati emergenti.

Le esportazioni nelle aree esterne alla UE sono state particolarmente dinamiche (+9,6 per cento nell'intero anno) soprattutto nel secondo e terzo trimestre, mentre, nella parte finale dell'anno, la spinta propulsiva della domanda estera ha mostrato minore intensità. Le vendite nei paesi dell'Unione Europea, secondo il dato ancora provvisorio dell'ISTAT, sono invece rimaste stazionarie sul valore dell'anno precedente (+0,6 per cento). Anche per il complesso dei paesi dell'area dell'euro le esportazioni verso il resto del mondo hanno mostrato una netta ripresa: l'incremento dei valori in euro è stato dell'8,4 per cento.



La quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali calcolate a prezzi correnti è rimasta pressoché invariata negli ultimi anni, a fronte di una graduale flessione di quella valutata a prezzi costanti grazie all'aumento dei prezzi e all'impatto del rafforzamento del

<sup>10</sup> Cfr. WTO, Press Release, aprile 2005.

<sup>11</sup> Si veda la nota 8. Le esportazioni dell'Italia espresse in dollari sono aumentate del 16 per cento rispetto al 2003.

cambio<sup>12</sup> (grafico 4.6). Va rilevato che in precedenti periodi di deprezzamento della divisa americana la quota in valore delle esportazioni italiane aveva conseguito forti incrementi<sup>13</sup>.

L'area dell'euro ha, nel complesso, mantenuto invariata la quota calcolata a prezzi correnti mentre, tra i principali paesi dell'area, la Germania nel 2004 ha conseguito un guadagno.

L'analisi dell'andamento della quota delle esportazioni italiane in valore (*Constant Market Shares Analysis*), descritta nel riquadro contenuto nelle pagine seguenti, mostra che la flessione della quota italiana sulle esportazioni mondiali tra il 1997 e il 2004 è da attribuire per quasi il 50 per cento alla sfavorevole specializzazione per merce e per paese di destinazione delle nostre esportazioni. La perdita ha però largamente ecceduto la dinamica della domanda ed è stata dovuta per metà a un complessivo effetto competitività<sup>14</sup> negativo. L'effetto struttura geografica, negativo benché di entità assai contenuta, è determinato in parte dal fatto che il principale mercato di sbocco dell'Italia, la Germania, ha mostrato ancora un'estrema debolezza della domanda interna. D'altra parte, paesi emergenti caratterizzati da una forte crescita della domanda d'importazioni, come in primo luogo Cina e India, hanno un peso sulle vendite italiane ancora assai scarso (non raggiungono il 2 per cento). La sostanziale tenuta nel triennio compreso tra 2001 e 2003 del livello della quota in valore dell'Italia è peraltro da attribuire proprio a un positivo effetto struttura, che ha compensato l'effetto competitività negativo. Nel 2004 però la componente struttura è tornata ad assumere un segno negativo. L'analisi compiuta sulla quota dell'Italia rispetto alle esportazioni dell'area dell'euro mostra anch'essa il ruolo negativo, ancora particolarmente forte nel biennio 2003-2004, della struttura merceologica sull'indebolimento della posizione dell'Italia rispetto ai partner europei.

Il maggiore contributo alla crescita del valore delle esportazioni nel 2004 è giunto dai beni strumentali, in recupero rispetto alla flessione mostrata l'anno precedente (+7,6 per cento) e, in misura inferiore, dai beni intermedi (+4,5 per cento). Le vendite di beni di consumo non hanno mostrato invece segnali di ripresa dopo il netto calo registrato nel 2003.

Le esportazioni di servizi dell'Italia sono aumentate in valore del 5,5 per cento, mostrando un incremento più elevato rispetto alla media dell'area dell'euro dove sono cresciute del 4,9 per cento. Secondo i dati pubblicati dall'OMC<sup>15</sup>, l'Italia nel 2004 ha mantenuto la propria quota sulle esportazioni mondiali di servizi commerciali, confermandosi al sesto posto nella graduatoria dei paesi esportatori.

Dai primi dati sull'anno in corso relativi alle esportazioni di merci, in valore nel primo trimestre del 2005 le esportazioni aggregate dell'Italia sono cresciute del 6,2 per cento, mostrando una dinamica più elevata verso le aree esterne all'Unione Europea (8,1 per cento) rispetto a quelle destinate ai mercati dell'UE (5 per cento).

---

<sup>12</sup> L'Italia ha quindi recuperato una posizione nella graduatoria mondiale degli esportatori tornando al settimo posto (WTO, Press Release, aprile 2005).

<sup>13</sup> Si veda sull'andamento della quota a prezzi correnti in connessione con i mutamenti dei tassi di cambio R. Faini, "Fu vero declino? L'Italia negli anni novanta", in *Il declino economico dell'Italia*, a cura di Toniolo e Visco, Il Mulino, 2004. L'andamento della quota dell'Italia nel decennio scorso risulterebbe essere stato strettamente connesso con le dinamiche del dollaro, del prezzo del petrolio e del tasso di cambio reale.

<sup>14</sup> Si veda la nota 5 del riquadro "Aggiornamento e articolazione della CMSA applicata alla quota di mercato italiana", in questo capitolo.

<sup>15</sup> World Trade Organization, 2005 Press Release, 14 aprile 2005. Il commercio mondiale di servizi espresso in dollari a prezzi correnti è cresciuto del 16 per cento (si veda la tavola 1.8 nel capitolo 1 di questo Rapporto).



### **Aggiornamento ed articolazione della CMSA<sup>1</sup> applicata alla quota di mercato italiana\***

*In questa nota si illustrano brevemente le dinamiche della quota italiana e di quella statunitense rispetto all'insieme dei concorrenti<sup>2</sup> secondo una metodologia nota come constant market shares analysis; si presentano inoltre i risultati di un analogo esercizio relativo alla quota di Italia, Francia e Germania sulle esportazioni dei paesi che appartengono all'area dell'euro, omogenei all'Italia almeno nel cambio nominale, negli stessi mercati<sup>3</sup>.*

*Dalla tavola 1 emerge che nel 2004 la riduzione della quota italiana<sup>4</sup> rispetto alla totalità dei concorrenti è dipesa sia da una perdita di competitività<sup>5</sup>, sia da un negativo effetto struttura, imputabile ad una domanda dei mercati esteri che è stata più dinamica nei settori in cui l'Italia mostra una posizione di svantaggio comparato. Sebbene il deterioramento della posizione italiana tra il 1997 e il 2004 sia legato per oltre il 50 per cento ad un negativo effetto di competitività, buona parte della flessione risulta da una struttura delle esportazioni che, oltre ad essere orientata verso settori poco dinamici, mostra una certa rigidità ad adattarsi ai mutamenti della domanda mondiale.*

**Tavola 1 - Analisi cms delle esportazioni italiane**

|                           | 1997 | 1998  | 1999  | 2000  | 2001  | 2002  | 2003  | 2004  | 1997-2004 |
|---------------------------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-----------|
| Quota di mercato          | 3,98 | 4,16  | 3,82  | 3,39  | 3,50  | 3,49  | 3,56  | 3,37  |           |
| Variazione assoluta       |      | 0,18  | -0,34 | -0,43 | 0,11  | -0,01 | 0,07  | -0,20 | -0,61     |
| Effetto competitività     |      | -0,02 | -0,13 | -0,08 | 0,00  | -0,04 | 0,01  | -0,07 | -0,33     |
| Effetto struttura di cui: |      | 0,21  | -0,20 | -0,34 | 0,13  | 0,08  | 0,08  | -0,12 | -0,16     |
| merceologica              |      | 0,12  | -0,10 | -0,25 | 0,11  | 0,06  | -0,01 | -0,09 | -0,18     |
| geografica                |      | 0,15  | -0,13 | -0,13 | 0,05  | -0,01 | 0,08  | -0,05 | -0,05     |
| interazione               |      | -0,05 | 0,03  | 0,04  | -0,03 | 0,04  | 0,02  | 0,02  | 0,07      |
| Effetto adattamento       |      | 0,00  | -0,01 | -0,01 | -0,02 | -0,06 | -0,02 | 0,00  | -0,12     |

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat e Istituti Nazionali di Statistica

\* Redatto da Paolo Ferrucci e Alessia Proietti

<sup>1</sup> Si veda L. Iapadre "Fattori strutturali e competitività nel commercio internazionale: una rielaborazione del metodo di analisi constant market shares" in AA.VV., I processi di internazionalizzazione dell'economia italiana, Atti del Convegno CNR, Progetto Finalizzato "Servizi e strutture per l'internazionalizzazione delle imprese italiane e sviluppo delle esportazioni", Roma, 24 marzo 1994.

<sup>2</sup> Si veda il Rapporto ICE 2001-2002 (pagine 119-121) e il Rapporto ICE 2002-2003 (pagine 143-144).

<sup>3</sup> I paesi dell'Unione Europea a 15 ed i seguenti altri: Brasile, Canada, Cina, Corea del Sud, Giappone, Malesia, Messico, Russia, Stati Uniti, Svizzera e Taiwan. I risultati dell'analisi constant market shares differiscono in parte da quelli pubblicati nelle scorse edizioni del Rapporto: nelle precedenti versioni l'Unione Europea era stata considerata come un unico mercato; da quest'anno, invece, sono state prese in considerazione le importazioni dei singoli paesi membri.

<sup>4</sup> Occorre tener conto del fatto che tra questi non compare quasi nessun paese dell'Europa orientale e nessuno del Medio Oriente e Nord Africa, dove la quota italiana è relativamente più elevata.

<sup>5</sup> L'effetto competitività è la media ponderata delle variazioni delle quote elementari: si può ritenere che esso rifletta i mutamenti nei prezzi relativi e negli altri fattori che determinano il successo concorrenziale; l'effetto struttura dipende dal grado di conformità tra la specializzazione geografica e settoriale del paese di cui si analizza la quota e i cambiamenti nella composizione della domanda del mercato in esame, mentre la flessibilità rispetto a tali cambiamenti è misurata dall'effetto adattamento.

*Si è ritenuto di applicare l'analisi CMS anche alla quota statunitense il cui andamento declinante, in presenza di un forte deprezzamento del cambio nominale, sembra contrastare con la teoria economica. Dalla tavola 2 emerge che, sebbene il rapporto tra le importazioni mondiali dagli Stati Uniti e quelle totali sia sceso con continuità tra il 1998 e il 2004, la flessione della quota statunitense ha subito una netta accelerazione nell'ultimo triennio: tra il 2002 e il 2004, infatti, alle riduzioni di quota risultanti da effetti di competitività costantemente negativi, si sono sovrapposti gli effetti di una composizione della domanda sfavorevole sia dal punto di vista merceologico (soprattutto in virtù dei sensibili rincari petroliferi), sia da quello geografico (l'apprezzamento dell'euro ha infatti reso più "pesanti" gli scambi tra i mercati dell'area UEM, in cui il posizionamento degli Stati Uniti è relativamente peggiore).*

**Tavola 2 - Analisi cms delle esportazioni degli Stati Uniti**

|                           | 1997  | 1998  | 1999  | 2000  | 2001  | 2002  | 2003  | 2004  | 1997-2004 |
|---------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-----------|
| Quota di mercato          | 13,04 | 13,04 | 12,94 | 12,70 | 12,05 | 11,11 | 9,85  | 9,29  |           |
| variazione assoluta       |       | 0,00  | -0,10 | -0,24 | -0,66 | -0,94 | -1,26 | -0,56 | -3,74     |
| Effetto competitività     |       | -0,18 | -0,38 | -0,24 | -0,58 | -0,68 | -0,64 | -0,39 | -3,09     |
| Effetto struttura di cui: |       | 0,18  | 0,28  | 0,04  | -0,10 | -0,25 | -0,59 | -0,20 | -0,64     |
| merceologica              |       | 0,40  | 0,01  | -0,21 | 0,04  | -0,08 | -0,17 | -0,13 | -0,14     |
| geografica                |       | -0,28 | 0,24  | 0,24  | -0,11 | -0,17 | -0,39 | -0,06 | -0,54     |
| interazione               |       | 0,06  | 0,02  | 0,01  | -0,02 | -0,01 | -0,03 | 0,00  | 0,05      |
| Effetto adattamento       |       | 0,00  | 0,00  | -0,03 | 0,02  | -0,01 | -0,03 | 0,03  | -0,01     |

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat e Istituti Nazionali di Statistica

*Dal confronto tra l'Italia e i concorrenti dell'area dell'euro (tavola 3) si può osservare che:*

- *dal 1997 il rapporto tra le esportazioni italiane e quelle dell'UEM è sceso con continuità;*
- *tra il 1997 ed il 2000, il peggioramento della posizione italiana rispetto ai concorrenti europei era spiegato per circa il 70 per cento da uno sfavorevole effetto struttura merceologica;*
  - *nel biennio successivo la dinamica negativa degli scambi mondiali di prodotti high-tech ha favorito i paesi, come l'Italia, non specializzati in questo settore; la riduzione della quota aggregata italiana è dipesa da un calo di competitività relativa (maggiore di quello sperimentato nei precedenti 3 anni) e, in parte non trascurabile, di un negativo effetto adattamento;*
  - *nel biennio appena trascorso, invece, a fronte di un successo relativo dei prodotti italiani da parte dei mercati, si è assistito ad una ulteriore riduzione di quota legata essenzialmente ad una sfavorevole composizione del paniere dei beni esportati (da ricondursi almeno in parte all'effetto dell'aumento del prezzo del petrolio e alla dinamicità degli scambi di prodotti chimici).*

**Tavola 3 - Analisi cms delle esportazioni italiane  
in rapporto alle esportazioni dell'area dell'euro**

|                           | 1997  | 1998  | 1999  | 2000  | 2001  | 2002  | 2003  | 2004  | 1997-2004 |
|---------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-----------|
| Quota di mercato          | 12,71 | 12,44 | 12,00 | 11,78 | 11,57 | 11,30 | 11,21 | 10,94 |           |
| variazione assoluta       |       | -0,27 | -0,44 | -0,22 | -0,21 | -0,27 | -0,10 | -0,26 | -1,77     |
| Effetto competitività     |       | -0,17 | -0,13 | 0,02  | -0,13 | -0,16 | 0,04  | 0,02  | -0,52     |
| Effetto struttura di cui: |       | -0,05 | -0,26 | -0,18 | -0,02 | 0,19  | -0,05 | -0,26 | -0,63     |
| merceologica              |       | -0,09 | -0,23 | -0,34 | 0,02  | 0,05  | -0,10 | -0,19 | -0,87     |
| geografica                |       | 0,07  | 0,01  | 0,11  | -0,02 | -0,08 | 0,02  | -0,04 | 0,08      |
| interazione               |       | -0,04 | -0,04 | 0,04  | -0,02 | 0,22  | 0,02  | -0,04 | 0,15      |
| Effetto adattamento       |       | -0,04 | -0,05 | -0,06 | -0,06 | -0,30 | -0,08 | -0,03 | -0,61     |

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat e Istituti Nazionali di Statistica

La stessa analisi è stata effettuata (tavola 4) per la quota della Francia. Tenendo conto della diversa scala, le riduzioni delle quote italiana e francese sono sostanzialmente simili; dall'analisi dei vari effetti tuttavia risulta che gli esportatori italiani conservano, rispetto ai concorrenti francesi, vantaggi in termini di competitività relativa; il modello di specializzazione francese, tuttavia, sembra essere positivamente correlato alla struttura della domanda rivolta dai mercati ai paesi UEM.

Entrambi i paesi mostrano difficoltà di risposta alle modifiche nella composizione della domanda mondiale (effetto adattamento negativo); nel caso italiano, tuttavia, alla rigidità del modello si sovrappone, nel complesso del periodo considerato, la negatività dell'effetto struttura che indica che tale modello non è correlato "a priori" alla struttura del commercio mondiale e che quindi è più problematico compensare le sempre possibili perdite di competitività.

**Tavola 4 - Analisi cms delle esportazioni francesi  
in rapporto alle esportazioni dell'area dell'euro**

|                           | 1997  | 1998  | 1999  | 2000  | 2001  | 2002  | 2003  | 2004  | 1997-2004 |
|---------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-----------|
| Quota di mercato          | 17,16 | 17,24 | 16,94 | 16,45 | 16,43 | 15,82 | 15,42 | 15,00 |           |
| variazione assoluta       |       | 0,08  | -0,30 | -0,49 | -0,02 | -0,61 | -0,40 | -0,42 | -2,16     |
| Effetto competitività     |       | -0,16 | -0,30 | -0,25 | -0,17 | -0,42 | -0,20 | -0,34 | -1,83     |
| Effetto struttura di cui: |       | 0,26  | -0,04 | -0,27 | 0,15  | -0,01 | -0,21 | -0,05 | -0,17     |
| merceologica              |       | 0,23  | 0,07  | -0,05 | 0,13  | 0,02  | -0,05 | -0,05 | 0,28      |
| geografica                |       | 0,10  | -0,01 | 0,04  | 0,08  | 0,08  | -0,09 | 0,00  | 0,20      |
| interazione               |       | -0,06 | -0,10 | -0,27 | -0,06 | -0,12 | -0,06 | 0,01  | -0,66     |
| Effetto adattamento       |       | -0,02 | 0,04  | 0,03  | -0,01 | -0,18 | 0,00  | -0,03 | -0,16     |

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat e Istituti Nazionali di Statistica

La stessa analisi è stata effettuata (tavola 5) per la quota della Germania sulle esportazioni dell'area dell'euro, cresciuta nel periodo in esame grazie a guadagni di competitività e, in misura analoga, per gli effetti di composizione della domanda d'importazione rivolta ai paesi dell'area dell'euro.

**Tavola 5 - Analisi cms delle esportazioni tedesche  
in rapporto alle esportazioni dell'area dell'euro**

|                           | 1997  | 1998  | 1999  | 2000  | 2001  | 2002  | 2003  | 2004  | 1997-2004 |
|---------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-----------|
| Quota di mercato          | 30,41 | 30,20 | 30,60 | 30,33 | 30,32 | 30,78 | 31,21 | 31,81 |           |
| variazione assoluta       |       | -0,20 | 0,40  | -0,27 | -0,01 | 0,46  | 0,43  | 0,59  | 1,40      |
| Effetto competitività     |       | -0,09 | 0,09  | -0,16 | -0,09 | 0,39  | 0,29  | 0,26  | 0,69      |
| Effetto struttura di cui: |       | -0,14 | 0,36  | -0,07 | 0,08  | 0,02  | 0,14  | 0,33  | 0,72      |
| <i>merceologica</i>       |       | 0,14  | 0,03  | -0,21 | 0,04  | 0,07  | 0,03  | 0,05  | 0,14      |
| <i>geografica</i>         |       | -0,32 | 0,26  | 0,11  | 0,02  | 0,09  | 0,04  | 0,33  | 0,53      |
| <i>interazione</i>        |       | 0,04  | 0,07  | 0,03  | 0,01  | -0,13 | 0,07  | -0,04 | 0,05      |
| Effetto adattamento       |       | 0,02  | -0,05 | -0,04 | 0,00  | 0,04  | 0,00  | 0,01  | -0,01     |

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

## Prezzi

Nel 2004 il deflatore di beni e servizi esportati dell'Italia, secondo la definizione di contabilità nazionale è aumentato del 3,8 per cento. I prezzi (valori medi unitari) delle merci esportate dall'Italia, secondo il dato di commercio estero dell'ISTAT, sono invece aumentati del 4,3 per cento. Come si osserverà più dettagliatamente nel capitolo successivo, sono cresciuti di più quelli relativi alle esportazioni dirette verso i paesi dell'Unione Europea a 25 (4,7 per cento) rispetto a quelli delle vendite verso le aree esterne alla UE (3,9 per cento), con fortissime discrepanze all'interno di questo gruppo di paesi (dall'aumento del 6,1 per cento di quelli dirette verso il Giappone alla flessione dello 0,7 per cento verso gli Stati Uniti).

Trattandosi di valori medi unitari, tali dinamiche riflettono in parte fattori legati a mutamenti nella composizione merceologica delle esportazioni, il cui effetto complessivo sarebbe una maggiore presenza sui mercati esteri delle produzioni a più elevato livello qualitativo e valore unitario, caratterizzate peraltro da inferiore elasticità della domanda rispetto al prezzo. Sarebbero invece gradualmente fuoriuscite dal mercato le imprese collocate su fasce qualitative inferiori, i cui prodotti, caratterizzati da maggiore elasticità rispetto al prezzo, devono fronteggiare la diretta concorrenza dei prodotti provenienti dai paesi emergenti<sup>16</sup>. Inoltre, un aumento così elevato dei valori medi unitari, non giustificato da pari incrementi nei prezzi alla produzione dei manufatti, riflette probabilmente la messa in atto di strategie di prezzo. Gli esportatori, ormai da alcuni anni costretti a comprimere i propri margini di profitto sul mercato interno, si sarebbero orientati ad accrescerli sui mercati esteri, dov'erano sfavoriti dall'apprezzamento ma favoriti dalla domanda estera che nel 2004 ha mostrato una discreta vivacità. L'indice di profittabilità relativa all'esportazione<sup>17</sup>, dopo il calo mostrato nel 2003, nel 2004 ha fatto registrare una ripresa (+1,7 per cento).

<sup>16</sup> Una conferma di questo fenomeno potrebbe indirettamente trarsi da un'analisi dell'ISTAT su un campione di 25.000 imprese esportatrici: nel 2004 è notevolmente cresciuto il grado di concentrazione delle esportazioni e ciò segnalerebbe l'avviarsi di un processo di selezione tra le imprese. È inoltre diminuita la quota di piccole imprese (sotto i 10 addetti) che hanno aumentato il livello di esportazioni rispetto all'anno precedente, al contrario è notevolmente cresciuta tra le maggiori imprese (oltre i 100 e, ancora di più, oltre i 250 addetti) la quota di quelle il cui livello di esportazioni è salito tra 2003 e 2004. Si veda ISTAT, Rapporto annuale, 2005.

<sup>17</sup> Dato dal rapporto tra indice dei valori medi unitari all'esportazione dei prodotti manufatti e l'indice dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato interno, l'indicatore misura la convenienza relativa ad esportare piuttosto che vendere sul mercato domestico.

**Competitività di prezzo dei manufatti in alcuni paesi industriali**  
(variazioni percentuali sull'anno precedente di indici in base 1993=100)

| tassi di cambio effettivi reali basati sui prezzi alla produzione | 1998 | 1999 | 2000 | 2001  | 2002 | 2003 | 2004 |
|---|------|------|------|-------|------|------|------|
| <b>Italia</b>   | 1,5  | -2,8 | -3,1 | 1,6   | 2,3  | 5,2  | 1,5  |
| <b>Francia</b>  | 0,8  | -2,4 | -4,9 | 0,7   | 1,7  | 4,4  | 0,6  |
| <b>Germania</b>   | 1,6  | -3,8 | -7,0 | 3,3   | 1,8  | 6,4  | 0,5  |
| <b>Regno Unito</b>  | 5,1  | -0,5 | -1,2 | -2,6  | 1,8  | -3,7 | 4,2  |
| <b>Spagna</b>   | 0,3  | -1,1 | -3,0 | 1,1   | 2,2  | 3,9  | 1,8  |
| <b>Stati Uniti</b>  | 3,4  | -1,5 | 5,9  | 5,5   | -2,9 | -4,2 | -3,4 |
| <b>Giappone</b>   | -4,1 | 13,5 | 5,6  | -11,3 | -6,0 | -2,8 | -0,8 |

| tassi di cambio effettivi reali basati sui costi del lavoro per unità di prodotto | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|---|------|------|------|------|------|------|------|
| <b>Italia</b>   | 3,9  | -1,6 | -4,0 | 1,9  | 5,6  | 9,0  | 7,0  |
| <b>Francia</b>  | -4,9 | -2,7 | -5,3 | -2,1 | 1,7  | 4,5  | 0,6  |
| <b>Germania</b>   | 1,0  | 1,0  | -4,3 | 0,8  | 0,3  | 3,8  | -0,2 |
| <b>Regno Unito</b>  | 8,8  | 1,1  | 3,3  | -3,1 | 4,2  | -4,5 | 4,0  |
| <b>Spagna</b>   | 1,5  | -0,5 | -0,4 | 0,9  | 2,8  | 4,3  | 2,6  |
| <b>Stati Uniti</b>  | 6,0  | -0,3 | 6,4  | 1,9  | -4,2 | -6,9 | -5,0 |
| <b>Giappone</b>   | 2,0  | 14,1 | 5,5  | -7,5 | -9,4 | -4,9 | -2,2 |

N.B. variazioni negative indicano un guadagno di competitività, e viceversa

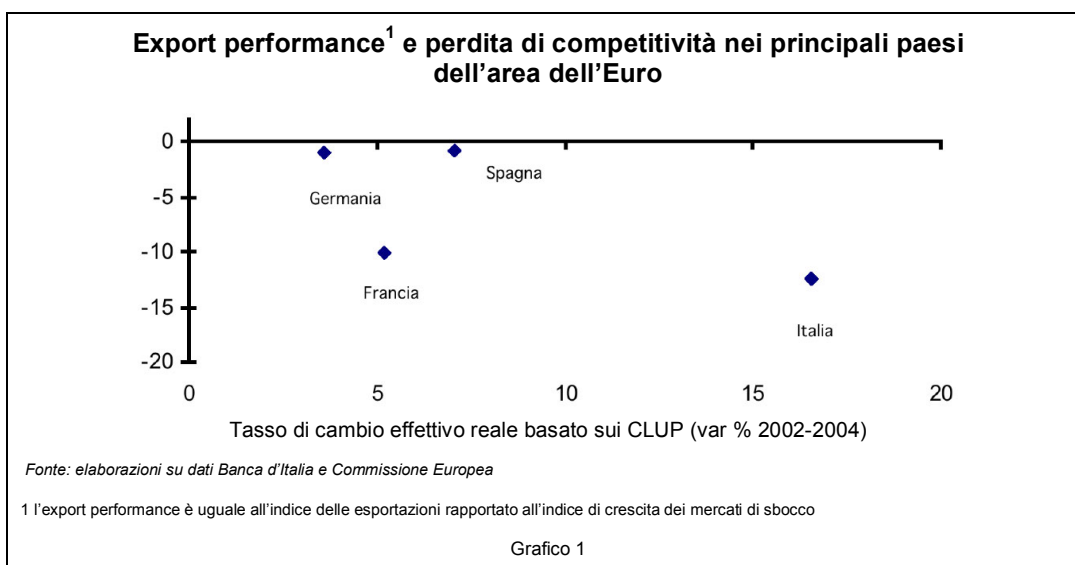
Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Tavola 4.5

A partire dal 2001 i manufatti esportati dall'Italia hanno costantemente perso competitività (tavola 4.5). Parte del deterioramento della posizione competitiva è da attribuire alla dinamica del cambio tra l'euro e le altre principali divise, in particolare il dollaro statunitense, e ha quindi riguardato anche gli altri principali paesi a moneta unica. Le differenze nell'evoluzione della competitività di prezzo dei manufatti tra paesi appartenenti all'area a moneta unica (si veda in proposito il riquadro "Export performance, competitività e produttività dei manufatti italiani tra 2002 e 2004" nelle pagine seguenti) che emergono osservando i tassi di cambio effettivi reali sono invece attribuibili agli andamenti di prezzi e costi interni, sfavorevoli all'Italia.

### **Performance delle esportazioni, competitività e produttività del settore manifatturiero italiano tra 2002 e 2004\***

*Gli anni più recenti sono stati caratterizzati dalla debolezza della performance all'esportazione e da un deterioramento della competitività di prezzo per i prodotti europei, in parte spiegati dall'evoluzione dei cambi e della domanda mondiale. Nell'area dell'euro, il fenomeno ha interessato l'Italia in misura più intensa rispetto agli altri paesi (si veda il grafico 1).*



### **Scomposizione della dinamica del tasso di cambio reale dei principali paesi dell'area dell'euro (variazioni tra I trim. 2002 e IV trim. 2004)**

| TCEN <sup>1</sup>                      | (A) COSTI E PREZZI RELATIVI <sup>2</sup> |                   |                            | (B) Indicatori di competitività Intra- area dell'euro <sup>2</sup> (verso gli altri 11 paesi membri) |                            |                                     |      |
|--|--|-------------------|----------------------------|--|----------------------------|-------------------------------------|------|
|  | Costi del lavoro unitari                 | Deflatori del PIL | Deflatori all'esportazione | Costi del lavoro unitari relativi  | Deflatori del PIL relativi | Deflatori all'esportazione relativi |      |
| Italia                                 | 10,6                                     | 5,3               | 2,1                        | 4,3  | 6,8                        | 3,1                                 | 5,8  |
| Germania                               | 10,8                                     | -6,2              | -3,0                       | -2,3   | -6,4                       | -2,9                                | -1,4 |
| Francia                                | 9,8                                      | -0,9              | -1,0                       | -1,5   | -0,2                       | -0,6                                | -0,7 |
| Spagna                                 | 8,0                                      | 4,5               | 4,8                        | 0,2  | 5,5                        | 5,8                                 | 1,2  |
| Area dell'Euro (verso resto del mondo) | 21,1                                     | -2,0              | -1,5                       | -1,9   | --                         | --                                  | --   |

N.B. variazioni positive indicano apprezzamento e quindi perdita di competitività.

<sup>1</sup> Tasso di cambio effettivo nominale.

<sup>2</sup> Variazioni dei rapporti tra prezzi o costi del paese e una media ponderata dei prezzi o costi dei principali concorrenti.

Fonte: Quarterly Report on the Euro Area, IV trim. 2004, DG Affari economici e finanziari, Commissione Europea.

Tavola 1

*Osservando l'evoluzione della competitività di prezzo nell'ultimo triennio nei principali paesi dell'area dell'euro, si riscontrano innanzi tutto differenze nella dinamica dei cambi effettivi nominali dei paesi appartenenti all'area dell'euro (tavola 1), dovute alla diversa composizione per aree geografiche delle esportazioni:*

\* Redatto da Elena Mazzeo.

gli indici sono, infatti, costruiti come medie dei tassi di cambio ponderate per il peso del commercio con i principali mercati di sbocco. Prendendo in esame, invece, i tassi di cambio effettivi reali limitati all'area dell'euro ed escludendo, quindi, l'effetto del diverso orientamento geografico delle esportazioni, la differente dinamica della competitività è spiegata dall'andamento di prezzi e costi interni a ciascun paese<sup>1</sup>. Marcate differenze continuano ad osservarsi tra gli stessi paesi membri dell'area dell'euro.

Concentrando il confronto sui quattro principali paesi dell'area (Germania, Francia, Italia e Spagna), la tavola 1 mostra che, tra l'inizio del 2002 e la fine del 2004, l'Italia ha fatto registrare il più forte peggioramento dell'indicatore di competitività basato sui costi del lavoro per unità di prodotto sia rispetto al totale dei paesi concorrenti (5,3 per cento) sia rispetto agli altri paesi dell'area dell'euro (6,8 per cento), seguita dalla Spagna i cui indicatori si sono deteriorati rispettivamente del 4,5 per cento e 5,5 per cento. Una perdita di competitività inferiore risulta invece qualora si utilizzi l'indicatore che tiene conto della dinamica dei prezzi interni (deflatore del PIL).

**Costo del lavoro per unità di prodotto  
nell'industria in senso stretto e sue componenti**  
(var.% 2004/2001)

|   | Germania | Francia | Italia | Spagna |
|---|----------|---------|--------|--------|
| <b>Costo del lavoro per dipendente</b>        | 5,6      | 8,1     | 8,6    | 12,1   |
| <b>Produttività del lavoro</b>                | 11,8     | 8,9     | -0,1   | 7,0    |
| Valore aggiunto (1)                           | 4,7      | 2,1     | -0,4   | 4,0    |
| Occupati                                      | -6,3     | -6,3    | -0,2   | -2,9   |
| <b>Costo del lavoro per unità di prodotto</b> | -5,3     | -0,8    | 8,7    | 4,8    |

(1) valore aggiunto a prezzi base a prezzi del 1995.

Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia, ISTAT, Eurostat

Tavola 2

In effetti, tra 2001 e 2004, l'incremento del costo del lavoro per unità di prodotto nel settore manifatturiero registrato in Italia ha nettamente superato quello dei principali paesi dell'area dell'euro. All'origine di questo divario non è stata la dinamica del costo del lavoro per dipendente (si veda la tavola 2), in linea con i principali paesi<sup>2</sup>, anche se leggermente superiore alla media dell'area, bensì l'evoluzione della produttività del lavoro dell'industria manifatturiera italiana. Osservando nel dettaglio le componenti della produttività emerge, inoltre, che a determinarne la deludente performance negli anni in esame sono stati gli andamenti del valore aggiunto del settore manifatturiero, rimasto pressoché fermo, e della forza lavoro occupata che, come si osserva dalla tavola, non ha mostrato un profilo paragonabile agli altri paesi europei.

Il problema del declino della produttività va osservato nell'ambito di un contesto globale: l'Europa ha nell'ultimo decennio, ma in misura assai più spicca-

<sup>1</sup> European Commission, Quarterly Report on the Euro Area, IV 2004.

<sup>2</sup> Si veda anche P. De Luca, A. Guelfi, "Competitività, retribuzioni e inflazione nell'ultimo decennio", Nota dal Centro Studi Confindustria, marzo 2004.

ta a partire dal 2000, mostrato una dinamica della produttività inferiore a quella degli Stati Uniti (si veda la tavola 1 del riquadro "La produttività del lavoro nell'Unione Europea e negli Stati Uniti" nel capitolo 2 di questo Rapporto). Tra i principali paesi, la performance dell'Italia è risultata relativamente peggiore e le variazioni della produttività hanno assunto segno negativo. Come emerge da alcune analisi sul contributo alla crescita del valore aggiunto, all'origine di questo fenomeno vi sarebbero due cause: da una parte, un rallentamento nella crescita dell'intensità di capitale complessivo (misurata dal rapporto capitale/lavoro), dovuto all'aumento dell'occupazione della forza lavoro a fronte di una stazionarietà della crescita economica. D'altra parte, secondo alcune stime<sup>3</sup> il declino sarebbe da collegare alla inferiore dinamica della produttività totale dei fattori (TFP), un elemento esplicativo di natura residuale rispetto al contributo apportato da lavoro e capitale che risulterebbe influenzato, tra l'altro, da fenomeni quali l'introduzione di innovazioni di processo, i miglioramenti qualitativi nell'organizzazione del lavoro, nelle tecniche manageriali, nel livello d'istruzione, nella qualità dei beni capitali utilizzati (tavola 3).

**Contributo dei fattori alla crescita del valore aggiunto dell'Italia**  
(tassi di crescita medi per periodo)

|                                   | 1992-1995 | 1996-1999 | 2000-2003 |
|-----------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| <b>Industria in senso stretto</b> |           |           |           |
| Crescita del valore aggiunto      | 2,2       | 0,8       | 0,2       |
| Contributo lavoro                 | -0,8      | 0,1       | 0,0       |
| Contributo capitale               | 0,4       | 0,6       | 0,7       |
| Contributo TFP <sup>1</sup>       | 2,6       | 0,0       | -0,5      |
| <b>Totale</b>                     |           |           |           |
| Crescita del valore aggiunto      | 1,5       | 1,8       | 1,7       |
| Contributo lavoro                 | -1,0      | 0,7       | 1,1       |
| Contributo capitale               | 0,3       | 0,7       | 0,8       |
| Contributo TFP <sup>1</sup>       | 2,2       | 0,4       | -0,2      |

<sup>1</sup> Total Factor Productivity  
Fonte: dati ISTAT

Tavola 3

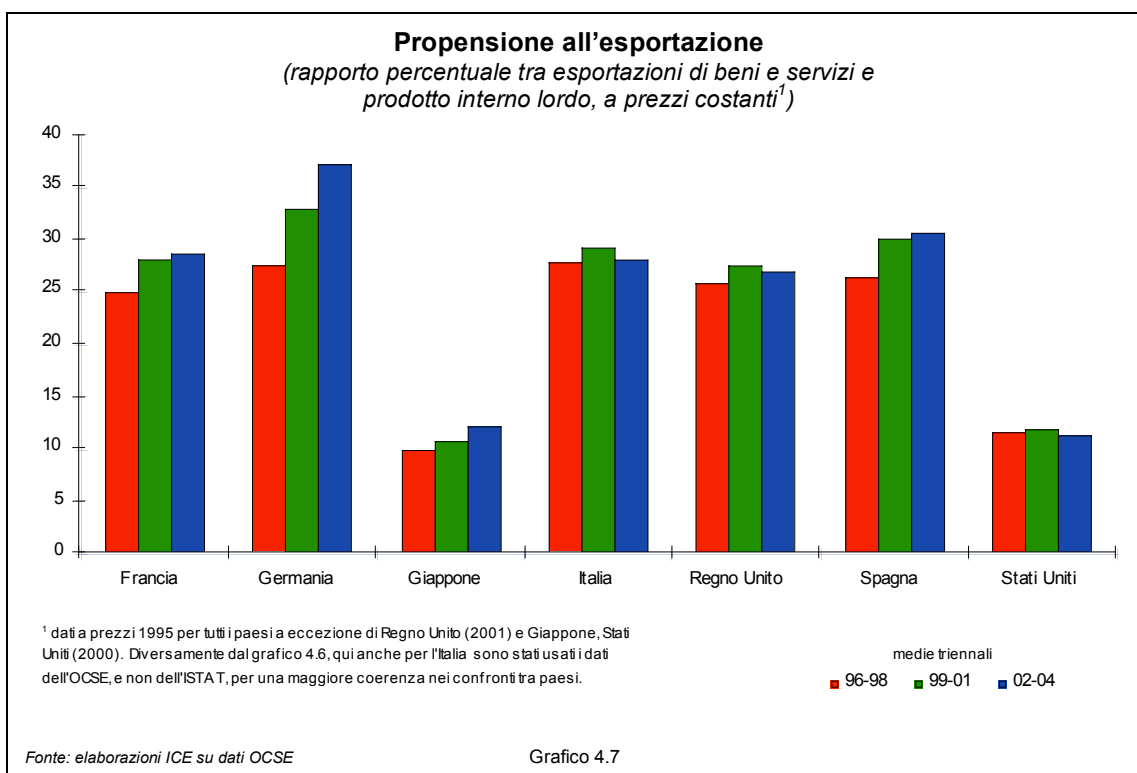
*In conclusione, pur con la necessaria cautela nell'interpretazione, i dati suggeriscono che il deterioramento della posizione competitiva delle esportazioni italiane sui mercati esteri non sarebbe da attribuire solo al rafforzamento del cambio quanto, soprattutto se il confronto viene circoscritto ai concorrenti appartenenti alla stessa area valutaria, a una dinamica negativa della produttività. Quest'ultima sarebbe a sua volta legata, da una parte, a un aumento del contributo del fattore lavoro a fronte di un andamento stagnante della crescita produttiva e, dall'altra, alla scarsa introduzione di innovazioni (di processo, prodotti, organizzazione della produzione, ecc.) che ha caratterizzato il sistema produttivo italiano degli ultimi anni.*

<sup>3</sup> Banca d'Italia, Relazione annuale 2004, Rapporto ISAE, febbraio 2005, ISTAT, Rapporto annuale, 2004.



## Quantità

Nel 2004 le esportazioni italiane di beni e servizi hanno ripreso ad aumentare anche a prezzi costanti, crescendo del 3,2 per cento. Nell'area dell'euro si è registrato un incremento più sostenuto (6,3 per cento), più elevato in Germania (9 per cento), più contenuto negli altri principali paesi.



Il rapporto tra esportazioni e prodotto interno lordo (propensione a esportare) è tornato a crescere ma non ha recuperato il ridimensionamento del biennio precedente. Nella media del triennio 2002-2004, l'Italia, insieme al Regno Unito, è stato l'unico paese ad avere mostrato una flessione di questo indicatore rispetto al triennio 1999-2001.

Per quanto riguarda le esportazioni di sole merci, pur essendosi arrestata la graduale contrazione che aveva segnato il precedente biennio, l'incremento<sup>18</sup> è rimasto inferiore alla forte accelerazione che il commercio mondiale in volume ha mostrato nel 2004, pari a circa il 10 per cento. La quota di mercato a prezzi costanti dell'Italia ha quindi subito un'ulteriore erosione, più sostenuta rispetto a quella dell'area dell'euro.

Tra 2002 e 2004 l'indice della quantità esportate ha fatto registrare una flessione, che ha interessato in misura più marcata i prodotti di consumo (-5,5 per cento). I beni intermedi e quelli strumentali hanno mostrato nel 2004 un incremento dopo avere registrato, anch'essi, flessioni nel biennio precedente. Le esportazioni a prezzi costanti verso le aree esterne all'Unione Europea sono aumentate in misura più consistente (5,4 per cento) (con punte più elevate in Cina e Russia), mentre verso i paesi della UE a 25 la variazione è stata di gran lunga inferiore (-0,9 per cento è il dato provvisorio).

<sup>18</sup> La variazione relativa al complesso delle esportazioni rispetto all'anno precedente diffusa dall'ISTAT in base ai dati non rettificati è dell'1,7 per cento. Si veda la nota 8.

Le esportazioni dell'Italia che sul finire del 2004 avevano fatto registrare una caduta, nel primo trimestre dell'anno in corso hanno mostrato un segno negativo, riducendosi dello 0,5 per cento rispetto al trimestre corrispondente del 2004 e del 4,1 per cento rispetto a quello precedente. Il loro andamento risulterebbe, quindi, ancora inferiore rispetto alla media dei paesi a moneta unica e, in particolare, alla Germania. Poiché il commercio mondiale di beni e servizi nel 2005, secondo le stime, aumenterà del 7,5 per cento, la quota a prezzi costanti dell'Italia dovrebbe mostrare un'ulteriore erosione.

### 4.3 LE IMPORTAZIONI

#### *Valori*

Nel 2004 il valore delle importazioni dell'Italia ha ripreso a crescere dopo un biennio, mostrando un incremento del 7,3 per cento rispetto all'anno precedente e portandosi su un livello di oltre 282 miliardi di euro<sup>19</sup>. Anche nell'area dell'euro il valore degli acquisti dall'estero<sup>20</sup> ha mostrato un'accelerazione crescendo dell'8,5 per cento circa, per effetto del forte incremento in valore degli acquisti di prodotti energetici, causato dall'aumento dei prezzi internazionali del petrolio. Vi ha influito anche la ripresa dell'attività produttiva in seguito all'accelerazione della domanda interna e delle esportazioni che ha caratterizzato la congiuntura economica dell'area (cfr. paragrafo 4.1).

In Italia, la crescita delle importazioni di merci, registrate ancora in flessione nel primo trimestre, si è concentrata nella parte centrale dell'anno. Sono cresciuti con maggiore intensità gli acquisti dalle aree esterne alla UE (+11 per cento), da cui provengono in massima parte le forniture di prodotti energetici, mentre quelli dai paesi della UE sono aumentati del 4,7 per cento<sup>21</sup>.

Hanno contribuito maggiormente alla crescita delle importazioni i prodotti intermedi, che pesano ormai per oltre un terzo sul valore degli acquisti complessivi, e l'energia, il cui peso è pure aumentato negli ultimi anni, (circa il 13 per cento). Gli acquisti di beni strumentali hanno ripreso a crescere (+6,1 per cento) dopo il calo che avevano mostrato l'anno precedente, in connessione con la flessione degli investimenti. È stata invece ancora debole la dinamica degli acquisti di beni di consumo, aumentati del 4,7 per cento.

Le importazioni di servizi nell'area dell'euro hanno fatto registrare una ripresa dopo la flessione dell'anno precedente, mentre hanno continuato a decrescere in Italia, secondo la rilevazione effettuata nel conto corrente della bilancia dei pagamenti, per il secondo anno consecutivo (-2,3 per cento). Secondo la stima dell'OMC l'Italia nel 2004 si è confermata al sesto posto nella graduatoria dei paesi importatori di servizi.

Dai dati disponibili sul 2005, nel primo trimestre le importazioni in valore di merci sono aumentate dell'8,7 per cento: è risultato molto più elevato l'incremento degli acquisti dalle aree extra UE (14,9 per cento) effetto, in primo luogo, dell'aumento in valore di prodotti energetici e metalli.

<sup>19</sup> Secondo la definizione usata nella bilancia dei pagamenti il valore delle importazioni FOB è invece aumentato nel 2004 dell'8,7 per cento, portandosi a circa 276 miliardi di euro.

<sup>20</sup> Per l'area dell'euro nel complesso si fa riferimento alle importazioni dal resto del mondo esclusa l'area stessa.

<sup>21</sup> Si veda la nota 8.

## Prezzi

Il deflatore di beni e servizi importati dall'Italia nel 2004 ha mostrato un aumento di poco inferiore al 3,5 per cento. I valori medi unitari delle importazioni italiane di merci hanno fatto registrare un incremento pari al 4,8 per cento, più elevato per quelli relativi alle merci provenienti dalle aree esterne alla UE (6 per cento) che per quelle dalla UE (4,1 per cento).

Su queste dinamiche l'aumento della quotazione internazionale del petrolio ha avuto un ruolo determinante. Al fortissimo incremento delle quotazioni petrolifere registrato nel biennio 1999-2000, aveva fatto seguito tra 2001 e 2003 una flessione dei prezzi in euro del petrolio, grazie alla favorevole dinamica dei cambi. Nel 2004, nonostante l'ulteriore apprezzamento dell'euro nei confronti del dollaro<sup>22</sup>, il prezzo in euro di un barile di petrolio è tornato in aumento, superando del 20 per cento la quotazione dell'anno precedente<sup>23</sup>. I prezzi delle importazioni di petrolio nell'area dell'euro sono cresciuti del 16,9 per cento, in Italia quelle di petrolio greggio e gas naturale dell'8,5 per cento.

Tuttavia, pur escludendo l'effetto diretto dell'aumento delle materie prime, anche le importazioni di manufatti nel 2004 in Italia hanno mostrato una crescita sostenuta dei valori medi unitari (4,3 per cento), in controtendenza con quanto riscontrato negli altri paesi dell'area dell'euro, dove sono rimasti all'incirca invariati sul livello dell'anno precedente.

Confrontando l'andamento degli indici di valore medio unitario di commercio estero diffusi dall'ISTAT con la dinamica dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato interno, risulterebbe un deterioramento della competitività dei manufatti importati<sup>24</sup>, nonostante l'ulteriore apprezzamento della divisa europea avvenuto nel 2004. Si può ipotizzare che gli esportatori sul mercato italiano provenienti dai paesi esterni all'Unione Economica e Monetaria abbiano preferito, aumentando i prezzi delle proprie merci, recuperare margini di profitto, piuttosto che avvantaggiarsi dei guadagni di competitività di prezzo ottenuti grazie al deprezzamento delle proprie valute. L'incremento dei prezzi (valori medi unitari) delle merci provenienti dai paesi dell'area dell'euro potrebbe essere stato determinato dall'effetto dell'accelerazione della domanda, oltre che da un probabile effetto osservabile nel lungo periodo di un processo di "upgrading" qualitativo degli acquisti. Tra i prodotti che nell'ultimo anno hanno mostrato le variazioni dei prezzi più elevate vi sono i prodotti intermedi (+7,8 per cento, tra cui quelli di metalli e di prodotti in metallo, aumentati del 17,7 per cento) e dell'energia (9,7 per cento). Al contrario, per quelli di beni di consumo (in particolare quelli destinati al consumo non durevole) e quelli strumentali, pur avendo ripreso ad aumentare dopo la flessione registrata l'anno precedente, le variazioni sono rimaste inferiori alla media.

## Quantità

Nel 2004, le importazioni di beni e servizi dell'Italia sono aumentate del 2,5 per cento (definizione di contabilità nazionale, a prezzi costanti). Quelle di soli beni hanno

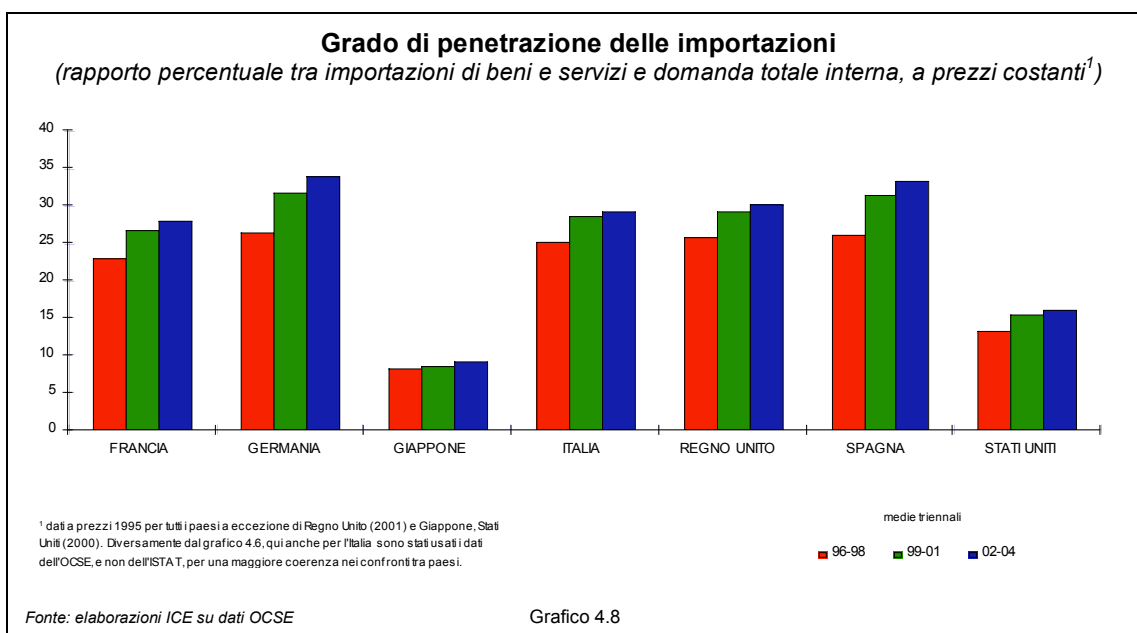
<sup>22</sup> L'apprezzamento dell'euro, del 19,6 per cento nel 2003, è stato del 9,2 per cento nel 2004.

<sup>23</sup> La valutazione del barile di petrolio (Brent) è passata da 25,1 a 30,5 euro tra 2003 e 2004.

<sup>24</sup> L'aumento registrato in Italia dai prezzi delle importazioni è infatti risultato assai più elevato di quello dei prezzi alla produzione dei manufatti destinati al mercato interno (2,7 per cento).

fatto registrare un aumento, secondo il dato dell'ISTAT ancora provvisorio, del 2,6 per cento.

L'aumento delle importazioni a prezzi costanti è stato di molto inferiore a quello registrato in Germania (5,7 per cento), Francia (7,4 per cento) e Spagna (9 per cento), oltre che nell'area dell'euro nel suo complesso (6 per cento). Su questo divario hanno pesato fattori congiunturali: in Italia infatti la crescita dell'attività economica è stata più debole rispetto al resto dell'area dell'euro. In particolare, il valore aggiunto dell'industria manifatturiera ha mostrato addirittura una contrazione in confronto ai livelli dell'anno precedente.



Le importazioni sono comunque cresciute di più rispetto alla domanda interna consentendo, quindi, una ripresa del grado di penetrazione delle importazioni. Il rapporto, che in Italia mostra il livello più basso tra i principali paesi dell'area dell'euro, dopo avere registrato una tendenza all'aumento costante lungo la seconda metà degli anni novanta, aveva invertito la tendenza a partire dal 2000, anche negli anni caratterizzati dall'apprezzamento dell'euro (grafico 4.3 e grafico 4.8). Oltre a fattori congiunturali, su questa dinamica potrebbe avere influito il comportamento da parte delle aziende italiane che delocalizzando alcune fasi del processo produttivo potrebbero avere richiesto un ammontare inferiore di importazioni di input intermedi<sup>25</sup>.

Tra 2001 e 2003 in tutti i comparti a eccezione dei beni di consumo durevole si erano registrate flessioni dei volumi importati. Nel 2004, l'incremento degli acquisti è stato generalizzato: per i beni di consumo durevole ancora sostenuto (7,7 per cento nel 2003 e 6,5 per cento nel 2004), per i beni strumentali, a un tasso superiore alla media (3,8 per cento). Un aumento, benché inferiore, hanno mostrato anche i beni intermedi (+1,8 per cento), trainati dalla ripresa degli investimenti.

<sup>25</sup> Sul ridotto fabbisogno di importazioni si veda l'approfondimento "Il fabbisogno di importazioni delle componenti finali di domanda" nel Rapporto ISAE, febbraio 2005, che analizza tramite le tavole delle interdipendenze settoriali dell'economia italiana i mutamenti intervenuti tra 1990 e 2000 nelle relazioni tra varie componenti di domanda, struttura produttiva e importazioni.

Nel primo trimestre le importazioni di beni e servizi sono aumentate dello 0,9 per cento rispetto al primo trimestre del 2004 mentre si sono ridotte del 2,4 per cento rispetto al trimestre precedente.

Secondo alcune stime, nell'anno in corso dovrebbero aumentare a un ritmo in linea con quello dell'anno precedente, mentre l'anno successivo potrebbero sperimentare un'accelerazione, sostenute da una ripresa più intensa della domanda, in particolare degli investimenti.



## 5. LE AREE E I PAESI\*

### *Sintesi*

L'interscambio commerciale dell'Italia con i mercati extra Ue è cresciuto a ritmi maggiori rispetto a quello con l'Ue. In entrambi i casi, la dinamica delle importazioni ha superato la crescita delle esportazioni. L'avanzo commerciale con i paesi extracomunitari si è più che dimezzato e il deficit con i partner Ue è raddoppiato.

Per le importazioni, l'incremento dei flussi in valore dal mercato comunitario è scaturito quasi integralmente da un cospicuo aumento dei prezzi, a fronte di una lieve variazione, comunque positiva, delle quantità. L'incremento dei flussi dalla Germania e dai Paesi Bassi ha inciso per più della metà sull'evoluzione dell'import in valore. Tra i nuovi membri Ue, il maggior contributo è attribuibile alla Polonia.

La Cina ha contribuito all'incremento delle importazioni dall'extra Ue per un quinto, in virtù di un'accelerazione ragguardevole delle quantità importate dall'Italia. Quasi un terzo della variazione delle importazioni in valore è funzione dell'aumento dei flussi da Russia, Libia e Arabia Saudita. La crescita dei flussi in valore è dipesa più o meno nella stessa misura dai valori unitari e dai volumi. La dinamica dei prezzi è stata influenzata dai maggiori costi di approvvigionamento di petrolio e metalli.

Per le esportazioni<sup>1</sup>, la significativa crescita dei prezzi dei beni venduti nell'Ue ha più che compensato una lieve diminuzione dei volumi. Quasi la metà dell'aumento delle esportazioni in valore è connesso all'andamento sui mercati della Francia e della Spagna.

Nei paesi extra Ue, il dato in valore delle esportazioni italiane è derivato sia dal rialzo delle quantità esportate sia, in misura minore, dall'aumento dei prezzi<sup>2</sup>. I mercati che hanno contribuito maggiormente all'aumento delle esportazioni italiane in valore sono la Svizzera, la Russia e la Turchia.

Nella struttura geografica degli scambi commerciali dell'Italia cresce l'incidenza dei paesi emergenti. La Cina ha superato il Giappone tra i mercati di sbocco e gli Stati Uniti tra i paesi fornitori. In Europa orientale, la Russia è diventata il principale paese di destinazione delle esportazioni italiane, a scapito di Polonia e Romania.

Il posizionamento relativo degli esportatori italiani nel mercato dell'Ue è leggermente peggiorato, soprattutto riguardo alle quote in volume. Le perdite più significative hanno interessato il mercato tedesco e quello francese. Nell'Ue a 10<sup>3</sup> la quota in valore dell'Italia si è ridotta di mezzo punto percentuale, in conseguenza di un marcato arretramento in Polonia e, in misura maggiore, in Ungheria.

Nell'extra Ue, la quota italiana, sia a prezzi correnti che costanti, non ha registrato variazioni di rilievo. La quota in valore è migliorata significativamente in Asia centrale e nei mercati europei esterni all'Ue; in Svizzera si è registrato un guadagno di mezzo punto.

Nel quinquennio 2000–04, la quota italiana a prezzi correnti è rimasta invariata nell'Ue a 25. Nell'extra Ue è lievemente aumentata soprattutto in virtù dei migliora-

---

\* Redatto da Roberta Mosca e Massimo Armenise, con la supervisione di Sergio de Nardis, ISAE (Istituto di Studi e Analisi Economica).

<sup>1</sup> Sulla variazione delle quantità esportate si veda la nota 8 nel capitolo 4 di questo rapporto.

<sup>2</sup> Il commento si basa sui dati Istat che risultano significativamente diversi dalle variazioni calcolate sugli indici Eurostat.

<sup>3</sup> Questa sigla indica i 10 paesi membri che sono entrati nell'Unione a maggio 2004; la sigla Ue 15 si riferisce agli altri 15 membri.

menti registrati nel gruppo degli altri paesi europei e in Africa settentrionale. In Medio Oriente e in Sud Africa si osservano variazioni negative, sia pure contenute.

Per le quote in volume, il quinquennio ha comportato un sostanziale arretramento nell'Ue 25, con un'erosione pari a 1 punto percentuale. Superiori a questa variazione sono risultate le perdite in Germania e Francia. Nell'extra Ue, la diminuzione di mezzo punto della quota a prezzi costanti è stata determinata prevalentemente dal calo sul mercato statunitense e su quello russo.

Nell'interscambio di servizi, i conti esteri dell'Italia hanno registrato un marcato miglioramento, anche se nei confronti dell'extra Ue la posizione italiana è ancora debitoria. L'andamento dei saldi è imputabile quasi completamente alla *performance* delle "esportazioni", data la sostanziale invarianza del valore dei servizi "importati". Sia sul mercato dell'Unione Europea che nei paesi extracomunitari, il valore dei servizi italiani forniti ai non residenti è aumentato ad un tasso di gran lunga inferiore rispetto alle esportazioni di merci.

La struttura geografica degli investimenti produttivi dall'estero è dominata da Stati Uniti, Francia e Germania che incidono per il 60 per cento sugli Ide in entrata. Gli addetti alle imprese partecipate da questi investitori sono tendenzialmente diminuiti negli ultimi anni. Nel medio periodo, il peso dell'Ue 15 e dell'Asia orientale è aumentato in termini di numero di imprese partecipate. Per gli investitori di origine nordamericana emerge un'incidenza crescente sotto il profilo degli addetti e del fatturato delle partecipate.

Per gli Ide in uscita, il 40 per cento delle imprese estere partecipate da investitori italiani risiede nell'Ue 15. Gli addetti a queste imprese sono diminuiti negli ultimi anni. L'importanza relativa degli altri paesi europei, soprattutto per il ruolo della Romania, è considerevolmente aumentata sotto il profilo degli addetti alle affiliate italiane. Una dinamica simile, sia pure più moderata, si osserva per l'Asia orientale. Il fatturato realizzato dalle affiliate estere è lievemente discendente negli ultimi anni, soprattutto nel comparto manifatturiero<sup>4</sup>.

Nei primi tre mesi dell'anno, le importazioni dell'Italia dall'Ue a 25 hanno registrato una crescita tendenziale in linea con quella media del 2004. Tuttavia, dai dati destagionalizzati emerge una riduzione del 3 per cento circa rispetto ai tre mesi precedenti. L'import dall'extra Ue è aumentato a ritmi sostenuti in termini tendenziali, crescendo invece molto più modestamente rispetto all'ultimo trimestre del 2004.

Nel primo trimestre 2005, le esportazioni di merci nell'Ue sono aumentate del 5 per cento, rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso, grazie alla dinamica sostenuta dei prezzi, a fronte di una significativa riduzione delle quantità esportate. All'incremento tendenziale dell'8 per cento per l'export nell'extra Ue hanno contribuito tanto i valori unitari quanto le quantità.

In termini congiunturali, i flussi in valore verso l'Unione sono diminuiti del 2 per cento, quelli diretti nei paesi extracomunitari hanno registrato una flessione più contenuta.

---

<sup>4</sup> Nei commenti sugli Ide, i comparti manifatturiero e servizi si riferiscono alle imprese partecipate.



**Il commercio estero dell'Italia per aree e principali paesi**  
(milioni di euro)

|                                       | ESPORTAZIONI |        |                                  | IMPORTAZIONI |        |                                  | SALDI  |        |
|---------------------------------------|--------------|--------|----------------------------------|--------------|--------|----------------------------------|--------|--------|
|                                       | 2004         | peso % | var. %<br>dei<br>valori<br>03-04 | 2004         | peso % | var. %<br>dei<br>valori<br>03-04 | 2003   | 2004   |
| <b>Unione Europea (a 25)</b>          | 166.235      | 59,2   | 3,8                              | 169.136      | 59,9   | 4,7                              | -1.417 | -2.901 |
| <i>Francia</i>                        | 34.624       | 12,3   | 4,8                              | 30.753       | 10,9   | 2,7                              | 3.082  | 3.870  |
| <i>Germania</i>                       | 38.186       | 13,6   | 2,6                              | 50.695       | 18,0   | 6,7                              | 10.288 | 12.509 |
| <i>Regno Unito</i>                    | 19.400       | 6,9    | 3,8                              | 11.999       | 4,3    | -5,6                             | 5.978  | 7.400  |
| <i>Spagna</i>                         | 20.244       | 7,2    | 7,1                              | 12.905       | 4,6    | 1,4                              | 6.182  | 7.339  |
| <b>Altri paesi europei</b>            | 34.921       | 12,4   | 17,0                             | 34.626       | 12,3   | 9,6                              | -1.750 | 294    |
| <i>Russia</i>                         | 4.964        | 1,8    | 29,0                             | 9.691        | 3,4    | 17,8                             | -4.383 | -4.727 |
| <i>Svizzera</i>                       | 11.772       | 4,2    | 17,9                             | 9.333        | 3,3    | 3,1                              | 933    | 2.439  |
| <b>Africa settentrionale</b>          | 7.150        | 2,5    | 7,9                              | 14.856       | 5,3    | 14,6                             | -6.340 | -7.706 |
| <b>Altri paesi africani</b>           | 3.304        | 1,2    | 5,2                              | 4.315        | 1,5    | 10,4                             | -767   | -1.011 |
| <b>America settentrionale</b>         | 24.798       | 8,8    | 1,7                              | 11.335       | 4,0    | -1,6                             | 12.868 | 13.463 |
| <i>Stati Uniti</i>                    | 22.374       | 8,0    | 1,8                              | 9.993        | 3,5    | -2,7                             | 11.698 | 12.381 |
| <b>America centrale e meridionale</b> | 8.274        | 2,9    | 14,4                             | 7.148        | 2,5    | 15,3                             | 1.034  | 1.125  |
| <i>Mercosur</i>                       | 2.483        | 0,9    | 16,1                             | 3.857        | 1,4    | 15,7                             | -1.196 | -1.374 |
| <b>Medio oriente</b>                  | 10.537       | 3,8    | 10,1                             | 8.575        | 3,0    | 15,4                             | 2.146  | 1.962  |
| <b>Asia centrale e meridionale</b>    | 2.396        | 0,9    | 23,0                             | 3.840        | 1,4    | 22,1                             | -1.197 | -1.445 |
| <b>Asia orientale</b>                 | 18.853       | 6,7    | 5,6                              | 26.703       | 9,5    | 16,3                             | -5.112 | -7.850 |
| <i>Cina</i>                           | 4.445        | 1,6    | 15,4                             | 11.827       | 4,2    | 23,8                             | -5.702 | -7.382 |
| <i>Giappone</i>                       | 4.334        | 1,5    | 0,0                              | 5.520        | 2,0    | 4,5                              | -947   | -1.186 |
| <i>EDA <sup>(1)</sup></i>             | 8.974        | 3,2    | 4,4                              | 6.395        | 2,3    | 16,1                             | 2.202  | 1.547  |
| <b>Oceania</b>                        | 3.015        | 1,1    | 10,4                             | 1.431        | 0,5    | -0,7                             | 1.289  | 1.584  |
| <b>MONDO</b>                          | 280.692      | 100,0  | 6,1                              | 282.205      | 100,0  | 7,3                              | 1.618  | -1.513 |
| <i>Nuovi membri UE</i>                | 15.632       | 5,6    | 0,2                              | 10.728       | 3,8    | 16,3                             | 6.374  | 4.904  |

(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<br>IMPORTAZIONI MONDIALI<br>(rapporti percentuali) |       | IMPORTAZIONI<br>DAL MONDO<br>(variazioni percentuali dei<br>valori in euro correnti) |      | QUOTE DI MERCATO<br>DELL'ITALIA <sup>(1)</sup><br>(a prezzi correnti) |      |
|---------------------------------------|--|-------|--|------|---|------|
|                                       | 2003   | 2004  | 2003   | 2004 | 2003  | 2004 |
| <b>Unione Europea (a 25)</b>          | 39,9   | 39,5  | 1,4  | 8,7  | 5,5   | 5,2  |
| <i>Francia</i>                        | 5,2  | 5,0   | 1,5  | 5,8  | 9,1   | 8,8  |
| <i>Germania</i>                       | 7,8  | 7,8   | 1,0  | 9,3  | 6,3   | 6,0  |
| <i>Regno Unito</i>                    | 5,0  | 4,9   | -4,4   | 7,5  | 4,9   | 4,7  |
| <i>Spagna</i>                         | 2,7  | 2,7   | 12,8   | 8,6  | 9,1   | 8,9  |
| <b>Altri paesi europei</b>            | 4,8  | 5,2   | 4,4  | 20,1 | 8,5   | 9,0  |
| <i>Russia</i>                         | 0,7  | 0,9   | 4,1  | 30,7 | 7,7   | 7,3  |
| <i>Svizzera</i>                       | 1,3  | 1,4   | -3,6   | 23,4 | 10,7  | 11,3 |
| <b>Africa settentrionale</b>          | 0,9  | 0,9   | -2,6   | 13,9 | 11,5  | 11,4 |
| <b>Altri paesi africani</b>           | 1,5  | 1,5   | 10,0   | 13,3 | 3,1   | 3,1  |
| <b>America settentrionale</b>         | 20,5   | 19,5  | -9,4   | 4,6  | 1,9   | 1,8  |
| <i>Stati Uniti</i>                    | 17,0   | 16,3  | -9,3   | 4,9  | 2,0   | 1,9  |
| <b>America centrale e meridionale</b> | 5,3  | 4,9   | -10,3  | 0,3  | 2,2   | 2,4  |
| <b>Medio Oriente</b>                  | 3,2  | 3,1   | 8,4  | 7,7  | 4,8   | 4,9  |
| <b>Asia centrale e meridionale</b>    | 1,5  | 1,7   | -7,3   | 22,2 | 1,6   | 2,0  |
| <b>Asia orientale</b>                 | 20,9   | 22,0  | -0,9   | 15,1 | 1,3   | 1,2  |
| <i>Cina</i>                           | 5,4  | 6,2   | 16,8   | 25,4 | 1,2   | 1,2  |
| <i>Giappone</i>                       | 5,0  | 4,9   | -5,0   | 8,0  | 1,6   | 1,5  |
| <b>Oceania</b>                        | 1,5  | 1,6   | 2,1  | 11,2 | 3,0   | 2,9  |
| <b>Paesi non identificati</b>         | 0,1  | 0,1   | -  | -    | -   | -    |
| <b>MONDO</b>                          | 100,0  | 100,0 | -1,9   | 9,6  | 3,7   | 3,6  |
| <i>Nuovi membri UE</i>                | 3,1  | 3,2   | 5,5  | 12,4 | 7,6   | 7,0  |

(1) Le quote sono calcolate come rapporto tra le importazioni dall'Italia e le importazioni dal mondo. Per la Russia il numeratore è costituito dalle esportazioni italiane.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS, OMC e GTI

Tavola 5.2

**Quote dell'Italia e dei concorrenti in alcuni paesi <sup>(1)</sup>**  
(a prezzi correnti)

|                 | 2000 | 2002 | 2004               |               | 2000 | 2002               | 2004 |               | 2000 | 2002 | 2004 |
|-----------------|------|------|--------------------|---------------|------|--------------------|------|---------------|------|------|------|
| <b>GERMANIA</b> |      |      | <b>FRANCIA</b>     |               |      | <b>STATI UNITI</b> |      |               |      |      |      |
| Paesi Bassi     | 10,8 | 10,6 | 11,1               | Germania      | 18,6 | 19,4               | 19,2 | Canada        | 18,8 | 18,1 | 17,4 |
| Francia         | 9,6  | 9,4  | 9,2                | Belgio        | 8,8  | 9,2                | 9,8  | Cina          | 8,3  | 10,7 | 13,4 |
| Belgio          | 5,5  | 7,0  | 7,7                | <b>Italia</b> | 8,7  | 8,8                | 8,8  | Messico       | 11,2 | 11,6 | 10,6 |
| Regno Unito     | 6,8  | 6,4  | 6,0                | Spagna        | 6,5  | 6,8                | 7,4  | Giappone      | 12,0 | 10,5 | 8,8  |
| <b>Italia</b>   | 6,6  | 6,4  | 6,0                | Regno Unito   | 8,0  | 7,3                | 7,0  | Germania      | 4,8  | 5,4  | 5,3  |
| Stati Uniti     | 7,0  | 6,1  | 5,4                | Paesi Bassi   | 7,0  | 7,0                | 6,7  | Regno Unito   | 3,6  | 3,5  | 3,2  |
| Cina            | 3,2  | 3,7  | 5,0                | Stati Uniti   | 7,3  | 6,8                | 5,1  | Corea del Sud | 3,3  | 3,1  | 3,1  |
| Austria         | 4,0  | 4,2  | 4,2                | Cina          | 2,2  | 2,5                | 3,1  |               |      |      |      |
| Svizzera        | 3,7  | 4,0  | 3,8                | Svizzera      | 2,8  | 2,6                | 2,5  | Francia       | 2,5  | 2,4  | 2,2  |
| Repubblica Ceca | 2,4  | 3,1  | 3,0                | Russia        | 1,2  | 1,5                | 1,9  | <b>Italia</b> | 2,1  | 2,1  | 1,9  |
| <b>SPAGNA</b>   |      |      | <b>REGNO UNITO</b> |               |      | <b>SVIZZERA</b>    |      |               |      |      |      |
| Germania        | 17,8 | 16,7 | 16,6               | Germania      | 12,7 | 13,3               | 13,6 | Germania      | 29,1 | 31,4 | 32,8 |
| Francia         | 15,4 | 17,4 | 15,8               | Stati Uniti   | 13,1 | 11,5               | 9,0  | <b>Italia</b> | 9,3  | 10,3 | 11,3 |
| <b>Italia</b>   | 8,9  | 9,0  | 8,9                | Francia       | 8,2  | 8,5                | 7,9  | Francia       | 10,2 | 10,0 | 9,9  |
| Regno Unito     | 7,3  | 6,7  | 6,3                | Paesi Bassi   | 6,9  | 6,6                | 7,0  | Paesi Bassi   | 5,7  | 5,1  | 5,0  |
| Paesi Bassi     | 4,8  | 4,9  | 4,8                | Cina          | 4,0  | 4,6                | 5,6  | Stati Uniti   | 7,4  | 6,1  | 4,8  |
| Belgio          | 3,5  | 3,6  | 3,7                | Belgio        | 4,5  | 5,1                | 4,9  | Austria       | 3,6  | 4,1  | 4,3  |
| Cina            | 2,5  | 2,7  | 3,6                | <b>Italia</b> | 4,4  | 4,7                | 4,7  | Regno Unito   | 5,8  | 4,9  | 4,0  |
| Portogallo      | 2,7  | 3,1  | 3,2                | Irlanda       | 4,4  | 4,2                | 4,0  | Irlanda       | 2,4  | 3,9  | 3,4  |
| Stati Uniti     | 4,4  | 3,4  | 3,0                | Spagna        | 2,7  | 3,5                | 3,4  | Belgio        | 3,0  | 3,0  | 3,0  |
| Giappone        | 2,3  | 1,9  | 2,3                | Norvegia      | 2,5  | 2,2                | 3,3  | Spagna        | 1,7  | 2,0  | 2,5  |

(1) Le quote sono calcolate su dati di importazione del mercato considerato, come rapporto percentuale tra le importazioni dal paese e le importazioni dal mondo. I mercati di sbocco rappresentati nella tavola sono i primi sei paesi di destinazione delle esportazioni italiane. I concorrenti sono i principali fornitori del paese - mercato considerato.

Fonte: elaborazioni ICE su dati GTI

Tavola 5.3

**Quote dell'Italia a prezzi costanti per macroaree e principali paesi**

|                              | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|------------------------------|------|------|------|------|------|
| <b>Unione Europea (a 25)</b> | 5,7  | 5,7  | 5,4  | 5,2  | 4,8  |
| Francia                      | 9,0  | 8,9  | 8,3  | 8,1  | 7,5  |
| Germania                     | 7,3  | 7,1  | 6,7  | 6,1  | 5,6  |
| Regno Unito                  | 4,9  | 4,6  | 4,5  | 4,5  | 4,2  |
| Spagna                       | 9,7  | 9,6  | 9,2  | 9,4  | 8,8  |
| <b>Extra UE</b>              | 2,4  | 2,6  | 2,3  | 2,0  | 1,9  |
| Russia                       | 5,2  | 5,4  | 4,8  | 3,9  | 4,0  |
| USA                          | 2,0  | 2,0  | 1,9  | 1,6  | 1,5  |
| Cina                         | 1,0  | 1,1  | 1,0  | 0,7  | 0,7  |
| Giappone                     | 1,0  | 1,1  | 1,0  | 1,0  | 0,8  |
| <b>Mondo</b>                 | 3,7  | 3,7  | 3,5  | 3,2  | 2,9  |

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat e Commissione Europea

Tavola 5.4

### Quote a prezzi costanti dei principali paesi europei

|                         | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|-------------------------|------|------|------|------|------|
| <b>Nell'Ue 25</b>       |      |      |      |      |      |
| Italia                  | 5,7  | 5,7  | 5,4  | 5,2  | 4,8  |
| Germania <sup>(1)</sup> | 13,8 | 13,9 | 13,9 | 14,1 | 14,2 |
| Francia <sup>(1)</sup>  | 8,2  | 8,0  | 7,7  | 7,6  | 7,1  |
| Spagna <sup>(1)</sup>   | 3,3  | 3,4  | 3,4  | 3,4  | 3,2  |
| <b>Nell'extra Ue</b>    |      |      |      |      |      |
| Italia                  | 2,4  | 2,6  | 2,3  | 2,0  | 1,9  |
| Germania                | 4,8  | 5,3  | 5,2  | 4,8  | 4,8  |
| Francia                 | 2,8  | 2,9  | 2,6  | 2,3  | 2,3  |
| Spagna                  | 0,7  | 0,7  | 0,7  | 0,7  | 0,6  |

(1) Per il 2004 le quote si riferiscono al periodo gennaio - settembre.

Fonte: elaborazione ICE su dati FMI-DOTS Eurostat e Commissione Europea

Tavola 5.5

## 5.1 Unione europea

I conti commerciali dell'Italia con l'Ue allargata sono progressivamente peggiorati, tanto che nel 2002 il saldo è diventato negativo e l'anno scorso il deficit è raddoppiato arrivando a 3 miliardi di euro. Tendenzialmente questa dinamica è imputabile al deterioramento dei conti con l'Ue 15 e in particolare con la Germania. Tuttavia, lo scorso anno, il peggioramento è scaturito integralmente dalla riduzione dell'avanzo commerciale con i nuovi paesi membri.

Le importazioni in valore dall'Ue 25, dopo una crescita vigorosa nel 2000, negli anni successivi hanno mostrato un chiaro rallentamento. Per i volumi di merci importate da quest'area si riscontra costantemente una dinamica più debole sia rispetto ai corrispondenti prezzi, sia rispetto alle quantità complessive acquistate all'estero. Quanto all'origine dei flussi, nell'ultimo quinquennio, l'incidenza dell'Ue 15 si è leggermente ridotta a favore dei nuovi membri. Dal 2000 al 2004 il valore delle nostre importazioni dalla prima area è aumentato mediamente ad un tasso annuo del 2 per cento, a fronte di una variazione media annua per l'Ue 10 dell'8 per cento.

Un terzo dei flussi dall'Ue 25 proviene dalla Germania. Salvo una modesta flessione nel 2002, il valore delle merci acquistate dal nostro primo partner commerciale è aumentato continuativamente ad un tasso medio annuo del 3 per cento circa nel quinquennio considerato. All'incremento dello scorso anno hanno contribuito per il 3 per cento la crescita delle quantità e per il 4 per cento l'aumento dei prezzi. L'incidenza della Francia come nostro fornitore è lievemente calata soprattutto a causa di una continua flessione delle quantità di merci importate. Nel 2004 la riduzione dei volumi è stata più che compensata da un incremento dei valori unitari pari al 5 per cento circa. I Paesi Bassi rappresentano il terzo paese di provenienza delle importazioni italiane dal mondo. Dopo un biennio di variazioni negative, lo scorso anno i flussi in valore da questo fornitore sono cresciuti del 9 per cento. Le importazioni dalla Spagna sono aumentate annualmente ad un tasso medio del 4,5 per cento; tuttavia, lo scorso anno si è registrato un modesto incremento che ha risentito della diminuzione nei volumi importati. Da un biennio i flussi di origine spagnola hanno superato in valore le importazioni dal Regno

Unito. Per questo fornitore la continua diminuzione nel valore delle merci importate è integralmente imputabile alla dinamica negativa dei volumi.

Il valore delle esportazioni italiane verso l'Ue 25, dopo il calo del 2002 e la stasi dell'anno successivo, nel 2004 ha registrato una variazione positiva significativa, pur continuando a crescere a ritmi inferiori rispetto ai flussi diretti nel mercato extracomunitario. In particolare si nota la debole dinamica dei volumi esportati, i quali negli ultimi tre anni sono costantemente diminuiti. La crescita economica relativamente modesta dei paesi membri non spiega completamente il calo delle quantità esportate visto che la quota italiana a prezzi costanti è scesa al 4,8 per cento perdendo 1 punto percentuale in cinque anni. Anche per la Francia si osserva un arretramento significativo, sia pure con una quota in volume che resta superiore al 7 per cento, mentre è migliorato il posizionamento degli esportatori tedeschi.

I prezzi dei beni esportati dall'Italia nel mercato dell'Ue 25 sono costantemente aumentati dal 2000 sostenendo in tal modo la quota di mercato in valore. Pur rimanendo sostanzialmente stabile nel quinquennio, la quota italiana ha subito una lieve flessione nel 2004. Analogo andamento si osserva per la Francia che solo lo scorso anno ha perso 3 decimi. La Germania e la Cina continuano a guadagnare consistenti fette di mercato ai danni di Regno Unito, Giappone e soprattutto Stati Uniti.

Tendenzialmente nel mercato dei nuovi paesi membri la *performance* degli esportatori italiani è stata relativamente migliore rispetto al resto dell'Unione. Tuttavia, nel 2004 sono state le vendite nei paesi dell'Ue 15 a trainare il nostro export verso l'area, data la sostanziale invarianza dei flussi assorbiti dall'Ue 10. In termini di quote di mercato a prezzi correnti, ciò ha comportato una riduzione di 2 decimi nell'Ue 15 e un'erosione di mezzo punto percentuale sul mercato dei nuovi membri, dove la quota dell'Italia è scesa al 7 per cento. Se nel primo caso solo gli esportatori cinesi hanno registrato un miglioramento significativo, nell'Ue 10 da variazioni negative estese a tutti i nostri principali concorrenti hanno tratto beneficio la Germania, la cui quota è cresciuta di 3 punti nel 2004, e in misura minore l'Austria.

L'incidenza della Germania come nostro mercato di sbocco tra quelli dell'Unione è progressivamente diminuita (pur restando al di sopra di un quinto) a vantaggio della Spagna che da qualche anno ha superato il Regno Unito per valore assorbito di merci italiane. Sul mercato tedesco, l'Italia ha registrato una marcata erosione della quota a prezzi costanti (oltre 1 punto e mezzo in cinque anni) che appare concentrata soprattutto nell'ultimo triennio. La costante crescita dei prezzi all'export non è bastata ad invertire il trend discendente della quota a prezzi correnti che ha perso mezzo punto in un quinquennio toccando il 6 per cento nel 2004. Tra gli altri fornitori della Germania anche la Francia e, in misura più marcata, il Regno Unito e gli Stati Uniti hanno subito una significativa erosione della quota in valore, mentre hanno guadagnato consistenti fette di mercato il Belgio, la Cina e la Repubblica Ceca.

In Francia la quota in volume dell'Italia è passata dal 9 per cento del 2000 al 7,5 per cento del 2004. Diversamente la quota in valore si è mantenuta stabile nel quinquennio intorno ad un livello medio prossimo al 9 per cento. Nel contempo gli altri principali fornitori del mercato francese e due paesi emergenti come la Russia e la Cina hanno migliorato significativamente il proprio posizionamento.

Il valore delle esportazioni italiane in Spagna è cresciuto a ritmi superiori rispetto all'andamento medio nel mercato dell'Unione, grazie ad una *performance* relativamente migliore sia della componente di prezzo sia delle quantità. La quota in valore, dopo una lieve oscillazione, l'anno scorso è scesa di 2 decimi tornando al livello del 2000 (9 per

cento circa). La Germania ha perso 1,2 punti in cinque anni, mentre le quote francese e portoghese hanno guadagnato mezzo punto. Il Portogallo l'anno scorso è stato superato dalla Cina nella graduatoria dei paesi fornitori. Anche sul mercato spagnolo la quota a prezzi costanti dell'Italia ha subito un significativo deterioramento nel periodo 2000–04.

Nel Regno Unito il posizionamento relativo degli esportatori italiani è migliorato nel medio periodo in termini di quote a prezzi correnti. L'Italia già dal 2000 ha superato l'Irlanda tra i paesi fornitori e nel quinquennio ha guadagnato 3 decimi, a fronte di una diminuzione di pari entità per la quota francese. Per la Germania e la Spagna si riscontra un incremento di dimensioni notevoli, risultato inferiore solo al guadagno di 1,5 punti della Cina. La quota in valore degli Stati Uniti ha subito un forte ridimensionamento passando dal 13 per cento del 2000 al 9 per cento del 2004. Sul mercato britannico l'andamento altalenante delle quantità di merci esportate dall'Italia si è accompagnato ad una progressiva erosione della quota a prezzi costanti, confermata dalla diminuzione di 3 decimi dello scorso anno.

In Polonia, principale mercato di sbocco tra quelli dell'Ue 10, l'Italia è ancora il secondo fornitore dopo la Germania (con una quota del 7,5 per cento nel 2004) nonostante la perdita di quasi 1 punto accumulata in cinque anni. Nel mercato ungherese la quota in valore dell'Italia ha perso quasi 2 punti percentuali.

Nel primo trimestre 2005, le importazioni dall'Unione hanno registrato una crescita tendenziale del 4,5 per cento in linea con l'andamento medio del 2004, in virtù di una netta ripresa dei flussi dal Regno Unito (3,3 per cento) che ha compensato il brusco arresto delle importazioni dalla Germania. Dai dati destagionalizzati emerge tuttavia una riduzione del 3,2 per cento che è scaturita integralmente dalla variazione negativa dei volumi importati. Le esportazioni in valore sono cresciute del 5 per cento rispetto al periodo gennaio – marzo 2004 (nonostante un ulteriore rallentamento dei flussi verso i nuovi paesi membri) in virtù della dinamica positiva dei prezzi, data la significativa diminuzione delle quantità. In termini congiunturali, il valore dell'esportazioni italiane nell'Ue è diminuito del 2 per cento.

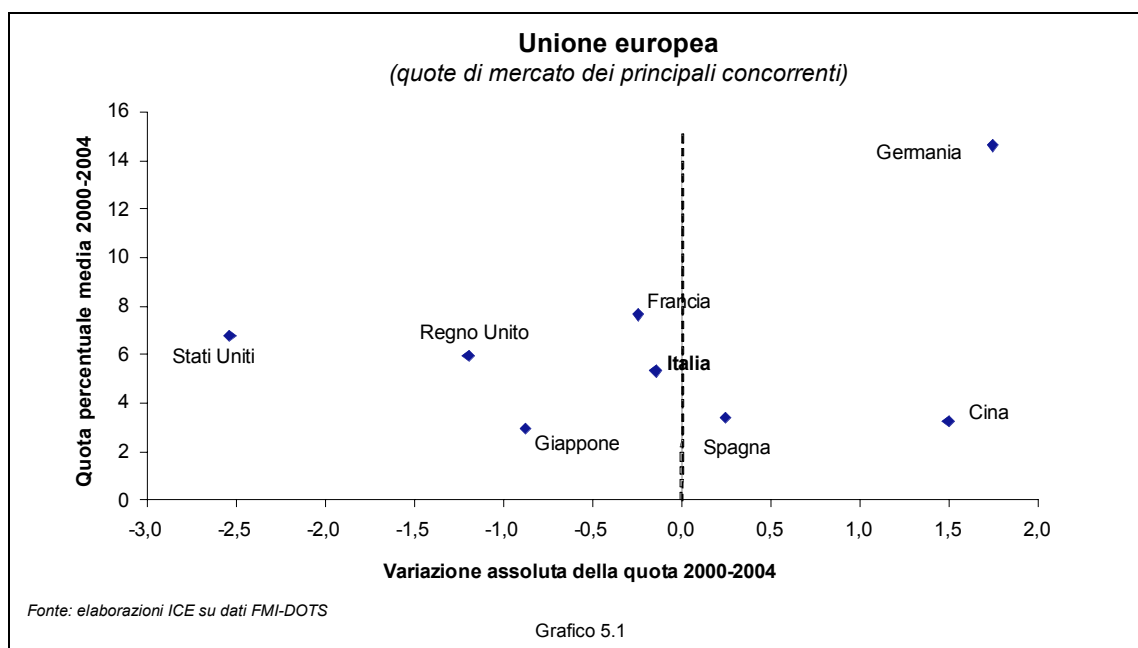
Nell'interscambio di servizi con i paesi dell'Unione Europea, l'Italia nel 2004 ha registrato una posizione creditoria netta dell'ammontare di circa 1,7 miliardi di euro, che le deriva prevalentemente da un cospicuo avanzo nei confronti della Germania. Negli ultimi anni gli scambi di servizi con il nostro principale partner sono stati complessivamente più vivaci rispetto all'interscambio commerciale, ad eccezione del 2004 che è stato caratterizzato da variazioni negative. Il Regno Unito è il primo paese tra quelli dell'Unione per valore di servizi acquistati dall'Italia e il secondo mercato di sbocco per le nostre "esportazioni". Il bilancio è negativo per il nostro paese ma nell'ultimo biennio il disavanzo si è ridimensionato. Il conto dei servizi con la Francia è diventato passivo agli inizi del 2000 e successivamente si è alleggerito soprattutto in virtù di una marcata dinamica negativa del valore dei servizi acquistati dagli italiani.

Gli investimenti produttivi dei paesi Ue in Italia sono cresciuti costantemente in termini di numero di imprese partecipate; attualmente queste sono circa 4.500, di cui due terzi del comparto servizi. In imprese dell'industria manifatturiera si concentra oltre il 60 per cento degli addetti alle partecipate e poco meno della metà del relativo fatturato. Tuttavia, l'incidenza del manifatturiero sugli Ide in entrata dall'Ue si è ridotta negli anni a vantaggio dei servizi. Nel biennio 2002–03 gli addetti alle partecipate del manifatturiero sono diminuiti di 25.000 unità e il fatturato delle stesse appare in discesa. Il primo investitore tra i paesi membri dell'Unione è la Francia, con quasi 1.200 affiliate per un fatturato medio di 45 milioni di euro e un numero complessivo di addetti superio-

re a 145.000 unità, seppur nettamente in calo negli ultimi anni. Il peso della Germania sugli investimenti produttivi in Italia provenienti dai partner Ue, che risulta maggiore rispetto all'incidenza sui flussi commerciali in entrata, è diminuito negli ultimi anni (particolarmente per gli addetti) attestandosi al 27 per cento per numero di partecipate e relativo fatturato e al 24 per cento per gli addetti. Con un numero di affiliate ancora relativamente basso (circa 650), gli Ide dal Regno Unito sono aumentati in misura significativa sotto il profilo degli occupati nelle partecipate e del fatturato.

L'incidenza dell'Ue 25 sugli Ide italiani in uscita è superiore al peso dell'area sulle esportazioni di merci qualora si consideri il fatturato delle affiliate estere, ma risulta inferiore al 50 per cento in termini di numero di partecipate e relativi addetti. Le imprese dell'Unione con partecipazioni azionarie di investitori italiani sono all'incirca 7.000, di cui il 30 per cento appartenenti all'industria manifatturiera. Complessivamente gli addetti alle affiliate estere, che nel biennio 2002-03 sono diminuiti significativamente, sono all'incirca 500.000 unità. Per il fatturato si riscontra un trend di crescita nel medio periodo temporaneamente interrotto dalla variazione negativa del 2002, che si è accompagnata ad una contestuale riduzione del valore dell'export nell'area. La Francia, dove si concentra il maggior numero di imprese partecipate (per le quali si osserva tuttavia un fatturato in calo), ha progressivamente perso peso come paese di destinazione degli Ide, mentre è cresciuta l'incidenza della Germania e del Regno Unito.

Circa un sesto degli investimenti italiani nell'Unione, sotto il profilo delle imprese partecipate e dei relativi addetti, è localizzato nei nuovi paesi membri; il fatturato medio di queste affiliate (circa 12 milioni di euro per impresa) è di gran lunga inferiore a quello delle affiliate residenti nell'Ue 15 (26 milioni). La Polonia assorbe più di un terzo degli investimenti effettuati nell'Ue 10 (circa 400 imprese con un fatturato complessivo di 5,5 miliardi di euro); gli addetti alle imprese polacche partecipate sono tendenzialmente in diminuzione.



## 5.2 Altri paesi europei

Il saldo della bilancia commerciale italiana con i paesi europei non appartenenti all'Unione è diventato positivo nel 2004, prevalentemente a seguito del notevole miglioramento del surplus con la Svizzera. Negli ultimi anni le relazioni commerciali dell'Italia con questi partner si sono intensificate considerevolmente.

Nel periodo 2000-04, le importazioni dai principali fornitori dell'area sono cresciute ad un tasso medio annuo nettamente superiore a quello dei flussi dal mondo. La Russia lo scorso anno è diventato il nostro primo fornitore, ai danni della Svizzera. La crescita sostenuta dell'import dalla Russia non sembra riconducibile unicamente alla dinamica delle quotazioni internazionali di materie prime, visto che, almeno negli ultimi due anni, sono state soprattutto le quantità a determinare la dinamica positiva. Dal 2000 le importazioni a prezzi correnti dalla Romania sono aumentate ininterrottamente; dopo tre anni consecutivi di deficit, lo scorso anno i conti commerciali bilaterali sono tornati positivi per l'Italia. Dopo un calo contenuto nel 2002, i flussi dalla Turchia sono tornati su un sentiero di crescita con tassi a due cifre. Ciononostante il surplus dell'Italia è aumentato per il terzo anno consecutivo attestandosi intorno a 1,7 miliardi.

Nell'ultimo quinquennio, le esportazioni italiane nell'area sono aumentate annualmente ad un tasso medio del 10 per cento, a fronte di una crescita del 2 per cento per i flussi complessivi. La quota a prezzi correnti è migliorata di 1,2 punti arrivando al 9 per cento. Tra i principali esportatori mondiali solo la Cina ha conseguito un guadagno di entità maggiore, pur restando al di sotto del 4 per cento.

Il principale paese di destinazione delle esportazioni italiane è la Svizzera, anche se l'importanza relativa di questo mercato sui flussi verso l'area è progressivamente diminuita nel medio periodo a vantaggio della Romania e soprattutto della Russia. La quota italiana a prezzi correnti ha guadagnato 2 punti in cinque anni, consentendo all'Italia di superare la Francia nella graduatoria dei paesi fornitori del mercato elvetico già nel 2002. Il posizionamento delle merci di origine spagnola e cinese in questa economia è migliorato significativamente. La Germania, che soddisfa un terzo della domanda svizzera di importazioni, ha registrato un incremento della quota di 4 punti in cinque anni.

Dal 2002 la Turchia è il secondo mercato di sbocco con un peso del 16 per cento circa sui flussi verso gli altri paesi europei. Solo lo scorso anno le esportazioni italiane sono aumentate di oltre il 20 per cento, anche se i dati relativi al primo trimestre 2005 segnalano una brusca battuta d'arresto (la variazione tendenziale è nulla). La quota in valore dell'Italia, terzo fornitore del mercato locale, è passata dall'8 per cento del 2000 al 7 del 2004, a fronte di una riduzione di mezzo punto per la Germania e di una sostanziale invarianza della quota francese. La Cina e la Russia hanno guadagnato 2 punti, mentre è peggiorata notevolmente l'incidenza relativa delle merci provenienti da Regno Unito e Stati Uniti.

Dal 2000, il valore dell'export in Russia è aumentato mediamente ad un tasso del 18,5 per cento. Questa dinamica è riconducibile ad incrementi delle quantità esportate con tassi a due cifre, tranne che per il biennio 2002-03 caratterizzato da variazioni negative. L'Italia è il terzo fornitore della Russia, dopo Germania e Cina. Nel periodo 2000-04 la quota italiana a prezzi costanti è scesa di 1,2 punti attestandosi al 4 per cento. La quota in valore è migliorata di 5 decimi, pur avendo registrato una significativa erosione nel 2004 che l'ha portata al 7,3 per cento. La quota tedesca e quella cinese hanno accumulato un incremento di 4 punti in cinque anni. Si segnala, inoltre, la cresci-

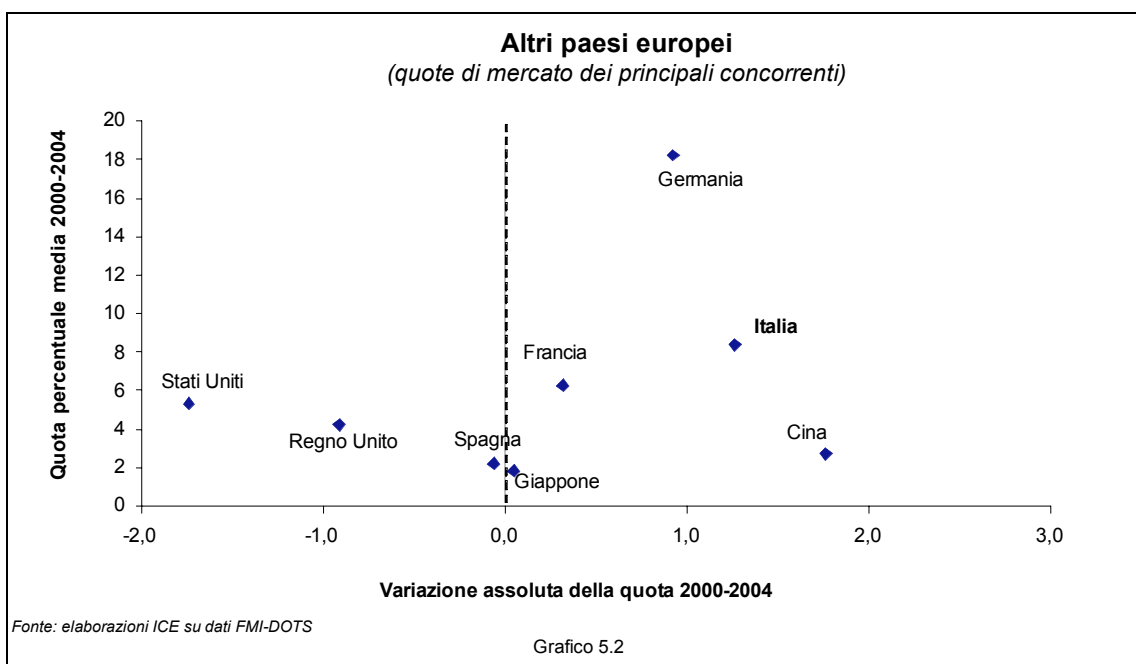


ta di 2 punti per il Giappone che lo scorso anno, con una quota del 4 per cento, ha superato gli Stati Uniti (in netto peggioramento).

Le esportazioni in Romania sono cresciute ininterrottamente dal 2000 mostrando una buona *performance* anche negli anni in cui i flussi italiani sul mercato mondiale hanno registrato variazioni negative (segnatamente nel 2002 e nel 2003). L'Italia è il primo fornitore del mercato rumeno con una quota media prossima ad un quinto della domanda d'import della Romania. Tuttavia nell'ultimo quinquennio la quota in valore ha registrato una perdita di 1,3 punti a vantaggio della Francia, che ha guadagnato 1 punto, e soprattutto della Cina e della Turchia che hanno accumulato un incremento di 2 punti. Non si è modificato significativamente il posizionamento della Germania, secondo fornitore, mentre per la Russia si osserva un marcato arretramento. Nel solo 2004, nonostante una crescita dell'export dell'11 per cento, la quota dell'Italia nel mercato romeno è diminuita di 2,4 punti.

L'interscambio di servizi con la Svizzera ha attraversato una fase di ridimensionamento, anche se il peso di questo partner rimane superiore a quello che si registra per gli scambi di merci. Le nostre "importazioni" nel 2004 sono diminuite per il terzo anno consecutivo, contribuendo a migliorare il surplus bilaterale. L'avanzo con la Russia si è invece assottigliato negli ultimi anni, prevalentemente a causa di una dinamica tendenzialmente debole dei servizi venduti dall'Italia. Per la Romania e la Turchia si osserva un'intensificazione degli scambi di servizi nell'ultimo quinquennio con un saldo bilaterale che, in entrambi i casi, è lievemente negativo per l'Italia.

Tra i paesi europei considerati, solo la Svizzera e, più modestamente, la Norvegia investono in misura significativa in Italia. Le imprese partecipate da investitori elvetici sono aumentate negli ultimi anni (attualmente circa 400) contemporaneamente al numero dei relativi addetti (48.000) e del fatturato annuo (17 miliardi di euro). Nonostante questi andamenti, l'incidenza della Svizzera sugli Ide dal mondo ha subito una lieve flessione.



Gli investimenti produttivi dell'Italia nell'area degli altri paesi europei riguardano principalmente imprese manifatturiere. Nel complesso, gli Ide sono aumentati nel medio periodo, ad eccezione di una flessione negli addetti e nel fatturato registrata nel 2003. Dal punto di vista del numero di partecipate e dei relativi addetti, la Romania assorbe quasi un terzo degli Ide italiani nell'area, ma il fatturato appare relativamente contenuto soprattutto se confrontato con quello realizzato dalle partecipate residenti in Svizzera. Negli ultimi anni è cresciuta significativamente l'incidenza della Russia sotto il profilo degli occupati nelle partecipate, i quali sono aumentati di quasi 44.000 unità in cinque anni. Un trend di crescita sostenuta si osserva anche per il corrispondente fatturato.

### 5.3 America settentrionale

In un contesto di forte crescita dell'economia nord americana, il saldo commerciale dell'Italia prosegue nella sua tradizione, oramai più che decennale, di forte avanzo. La brusca riduzione verificatasi nel 2003, la prima in oltre dieci anni, è stata parzialmente recuperata nel 2004.

Il peso del continente nord americano come mercato di sbocco delle merci italiane continua a ridursi. Se nel 2000 esso rappresentava la meta di arrivo per l'11 per cento delle nostre esportazioni, nel 2004 questa percentuale si è ridotta di ben due punti. Le esportazioni italiane destinate al mercato nord americano sono infatti diminuite in valore del 14 per cento nel quinquennio 2000-04. Su questa drastica riduzione, parzialmente frenata dalla crescita dell'1,7 per cento verificatasi nel 2004, sembrano aver inciso due fattori principali: la forte concorrenza dei prodotti provenienti dai paesi emergenti dell'Asia e l'apprezzamento dell'euro intervenuto negli ultimi tre anni.

La quota di mercato dell'Italia a prezzi correnti nell'area è stata nel 2004 dell'1,8 per cento. Essa ha mantenuto un andamento piuttosto stabile nel corso degli ultimi cinque anni, seppur lievemente in calo dal 2002.

Il trend italiano degli ultimi cinque anni è complessivamente in linea con quello di quasi tutti i principali paesi europei (Francia, Spagna e Regno Unito). Solo la Germania ha visto complessivamente crescere di mezzo punto percentuale la sua quota nell'ultimo quinquennio (dal 4,3 al 4,8 per cento), pur mostrando una leggera flessione (-0,1 per cento) nel 2004.

Da evidenziare la forte e continua crescita della quota di mercato a prezzi correnti della Cina, attestata al 12,5 per cento nel 2004, circa 5 punti in più rispetto al 2000.

Le esportazioni italiane verso il principale paese dell'area, gli Stati Uniti, hanno subito negli ultimi cinque anni una riduzione più consistente rispetto a quella verificata nell'intera area: -16 per cento in valore, di cui ben il 13 per cento rappresentato da decrementi delle quantità. Ciò ha comportato il declassamento di una posizione dell'Italia nella classifica dei paesi fornitori degli USA (dal 10° all'11° posto).

Dopo tre anni di variazioni negative un timido segnale di ripresa dell'export verso gli Stati Uniti, vi è stato nel 2004: circa +2 per cento, con un incremento dei volumi del 2,9 per cento. I dati sul primo trimestre del 2005 segnalano una crescita del valore delle esportazioni di sette punti percentuali rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Le consistenti oscillazioni del cambio euro dollaro verificatesi nel quinquennio 2000-04 e le corrispondenti politiche di prezzo praticate dai nostri esportatori in quel paese di destinazione si sono accompagnate ad andamenti piuttosto contrastanti delle quote di mercato dei prodotti italiani, misurate a prezzi correnti e a prezzi costanti. In-

fatti, mentre le nostre quote di mercato a prezzi correnti hanno mostrato una sostanziale stabilità nel periodo 2000-02, per poi decrescere leggermente negli anni successivi arrivando ad un valore dell'1,9 per cento nel 2004 (con una flessione complessiva inferiore a due decimi di punto percentuale in cinque anni), le quote a prezzi costanti hanno registrato un calo significativo, passando da circa il 2 per cento nel 2000 all'1,5 per cento nel 2004. Il contenimento dei margini di profitto delle nostre aziende, che emerge dalla riduzione dei valori unitari in euro negli ultimi tre anni, non sembrerebbe quindi essere stato sufficiente a frenare la perdita di competitività dei prodotti italiani, dato il marcato deprezzamento del dollaro.

Un'evoluzione anche peggiore ha interessato alcuni nostri concorrenti come la Francia e il Regno Unito che hanno registrato una tendenza al ribasso delle loro quote a prezzi correnti più marcata della nostra. Al contrario, appare relativamente migliore la *performance* degli esportatori tedeschi, nonostante un lieve arretramento verificatosi l'anno scorso. La quota a prezzi correnti delle esportazioni tedesche si è attestata al 5,3 per cento nel 2004, rispetto al 4,8 per cento del 2000.

Tra il 2000 e il 2004, gli Stati Uniti hanno sperimentato un forte afflusso di prodotti di origine cinese, il cui import ha superato in valore quello di beni messicani. Grazie a ciò, la Cina è divenuta il secondo fornitore del mercato statunitense, con una quota a prezzi correnti superiore al 13 per cento, 5 punti percentuali in più rispetto al 2000.

Questo forte aumento ha abbondantemente più che compensato la perdita proveniente dall'altro grande fornitore dell'Asia orientale, il Giappone: le importazioni dall'economia nipponica hanno continuato a flettere nel 2004, venendo a costituire poco meno del 9 per cento dell'import complessivo statunitense; nel 2000, tale percentuale era del 12 per cento.

L'interscambio commerciale con gli Usa non è stato particolarmente dinamico anche per quel che riguarda le importazioni italiane. Nel corso degli ultimi cinque anni le importazioni dall'economia americana si sono fortemente ridimensionate, riducendosi del 25 per cento. Attualmente gli Stati Uniti sono il nostro ottavo fornitore, superati da economie come Spagna e Belgio e nel 2004 dalla Cina. Nei primi tre mesi del 2005 le importazioni in valore sono aumentate del 13 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Positivo invece è stato nel 2004 l'andamento dell'interscambio di servizi con gli Stati Uniti, verso cui si dirige circa il 10 per cento delle nostre esportazioni in servizi.

Per la prima volta negli ultimi cinque anni abbiamo registrato un saldo positivo di 430 milioni di euro. Determinante è stato il forte balzo in avanti dei nostri crediti (+36 per cento) e la contemporanea riduzione dei nostri debiti.

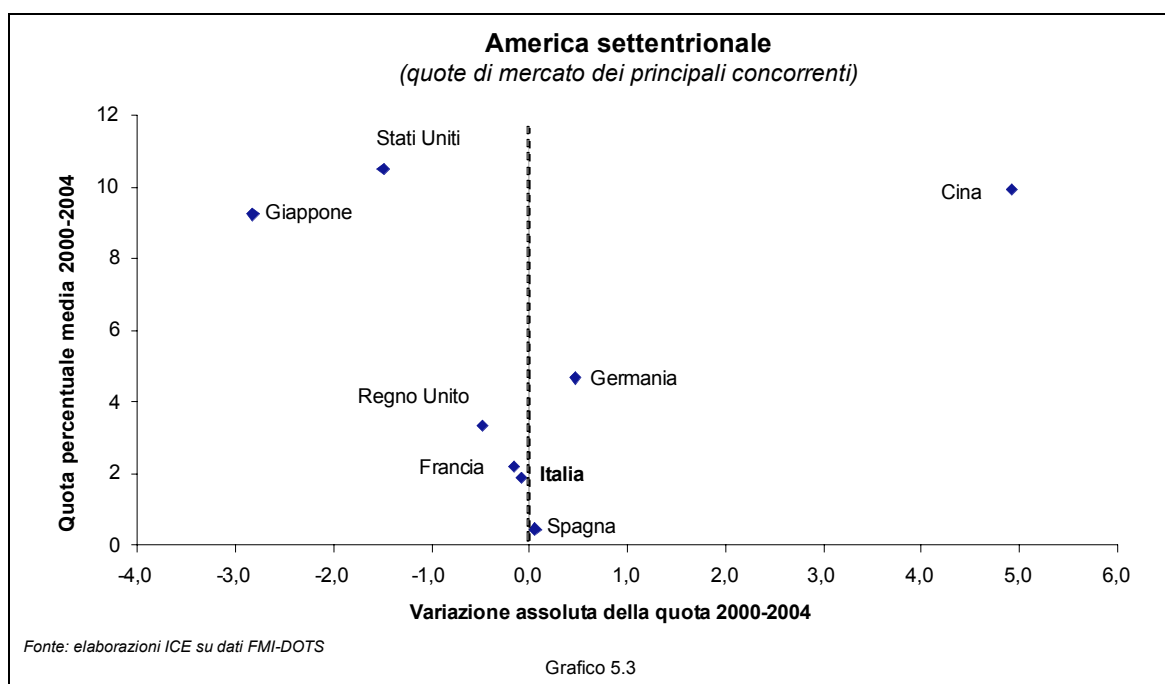
Gli Stati Uniti sono i nostri primi destinatari di *Ide*. In quel paese infatti si riversa circa il 10 per cento del totale dei nostri investimenti all'estero, in termini di numero di imprese partecipate. Nel corso dell'ultimo quinquennio vi è stato un aumento all'incirca del 15 per cento. Al primo gennaio 2004 le imprese statunitensi partecipate dall'Italia risultavano poco più di 1.500.

Tuttavia, negli ultimi anni gli addetti e soprattutto il fatturato delle partecipate sono nettamente diminuiti. Dal 2000 vi è stata una riduzione rispettivamente del 4 per cento e del 14 per cento, su cui potrebbe aver inciso un effetto valutazione dell'euro forte tra il 2002 e il 2004.

Le partecipazioni statunitensi in Italia, che riguardano circa un quarto delle imprese italiane a partecipazione estera, nel gennaio del 2004, erano 1.700, queste risultano tuttavia in calo nel corso degli ultimi anni. Il numero di addetti e il fatturato invece, pur

avendo fatto registrare a inizio 2004 un calo rispetto all'anno precedente, hanno complessivamente evidenziato una dinamica positiva nel corso degli ultimi cinque anni.

L'interscambio commerciale dell'Italia con l'altro grande paese dell'area, il Canada, ha evidenziato un andamento nell'insieme favorevole. Le esportazioni italiane, rimaste sostanzialmente stabili nel 2004, sono aumentate complessivamente di oltre 3 punti percentuali tra il 2000 e il 2004. Contemporaneamente, il nostro avanzo commerciale ha oscillato intorno al miliardo di euro nel corso degli ultimi cinque anni. Il buon andamento delle nostre esportazioni verso il Canada si manifesta chiaramente anche nella dinamica delle quote di mercato a prezzi correnti, aumentata da circa l'1 per cento all'1,3 per cento.



#### 5.4 America centrale e meridionale

L'interscambio commerciale con l'America latina ha beneficiato, nel 2004, dell'accelerazione della crescita economica di quest'area. L'avanzo commerciale è tornato, seppur di poco, a crescere, dopo il dimezzamento che si era registrato tra il 2001 e il 2003. Fondamentale, nel determinare il miglioramento del saldo commerciale è stata l'inversione di tendenza delle nostre esportazioni che, dopo essersi ridotte continuamente dal 2000 ed aver toccato nel 2003 il livello più basso dal 1995, sono tornate a crescere nel 2004 del 14 per cento, cioè ad un tasso più che doppio rispetto all'incremento delle nostre esportazioni nel mondo.

Le vendite di prodotti italiani in Messico, divenuto nel corso del 2003 il nostro principale mercato di sbocco dell'area, sono complessivamente rimaste stabili nell'ultimo quinquennio.

Le esportazioni verso il Brasile invece sono tornate a crescere, per la prima volta dal 2001 (+11 per cento). Il recupero non è, però, valso a sospingere la nostra quota di mercato, diminuita di 6 decimi di punto, al 3,3 per cento (era al 3,9 nel 2000).

Per il secondo anno consecutivo le esportazioni italiane destinate all'Argentina sono cresciute a tassi con due cifre (+33 per cento nel solo 2004). Tale evoluzione, fa però seguito a cinque anni di rallentamento talmente acuto da ridurre di ben cinque volte il valore delle esportazioni italiane verso il paese. La quota di mercato dell'Italia, che nell'ultimo decennio si è praticamente dimezzata perdendo circa 3 punti percentuali, è tornata nel 2004 a crescere di quasi un punto, ritornando sopra il 4 per cento.

Nel complesso, l'andamento della quota di mercato a prezzi correnti dell'Italia nell'America latina è stato positivo: essa si è attestata al 2,4 per cento, 3 decimi di punto in più rispetto al 2000. Un andamento simile a quello italiano lo hanno registrato Germania, Francia e Spagna, le cui quote sono state rispettivamente pari al 4,3 al 2,2 e al 2,2 per cento. Una sostanziale stasi ha caratterizzato il Regno Unito, fermo nell'ultimo quadriennio all'1,3 per cento. Si è ridimensionato invece, almeno parzialmente, il ruolo degli Stati Uniti nell'America centro-meridionale. La loro quota di mercato a prezzi correnti, che nel 2000 era all'incirca del 50 per cento, si è ridotta di ben 7 punti negli ultimi cinque anni, mostrando una leggerissima crescita solo nell'ultimo anno.

Un andamento differente da quello statunitense lo hanno avuto invece la Cina e il Giappone, che hanno visto crescere le rispettive quote di mercato nel corso degli ultimi quattro anni. La Cina è riuscita a più che raddoppiare in tale periodo la propria quota a prezzi correnti, balzando dal 2,1 del 2000 al 4,4 per cento del 2004, nonostante il lieve ridimensionamento subito nell'ultimo anno (-0,4 per cento). Il Giappone, pur perdendo nel 2004 circa quattro decimi di punto rispetto all'anno precedente, ha complessivamente migliorato il proprio posizionamento di circa un punto percentuale rispetto al 2000, arrivando al 4,9 per cento.

L'interscambio commerciale con l'America centro-meridionale ha mostrato segni di ripresa anche per quel che riguarda le nostre importazioni dall'area. Dopo essere rimaste praticamente invariate dal 2000, sono tornate a crescere nel 2004 del 15 per cento, superando i 7 miliardi di euro. Significativa è risultata la crescita delle importazioni dal nostro primo fornitore, il Brasile, da cui proviene oltre un terzo delle nostre importazioni dall'area. Infatti, dopo quattro anni di continue riduzioni, i flussi in valore dal Brasile verso l'Italia sono aumentati del 23 per cento. Hanno invece continuato a ridursi le importazioni italiane dal Cile, mentre quelle dall'Argentina continuano a mostrare un andamento pressoché stabile intorno al modesto valore di circa 1 milione di euro.

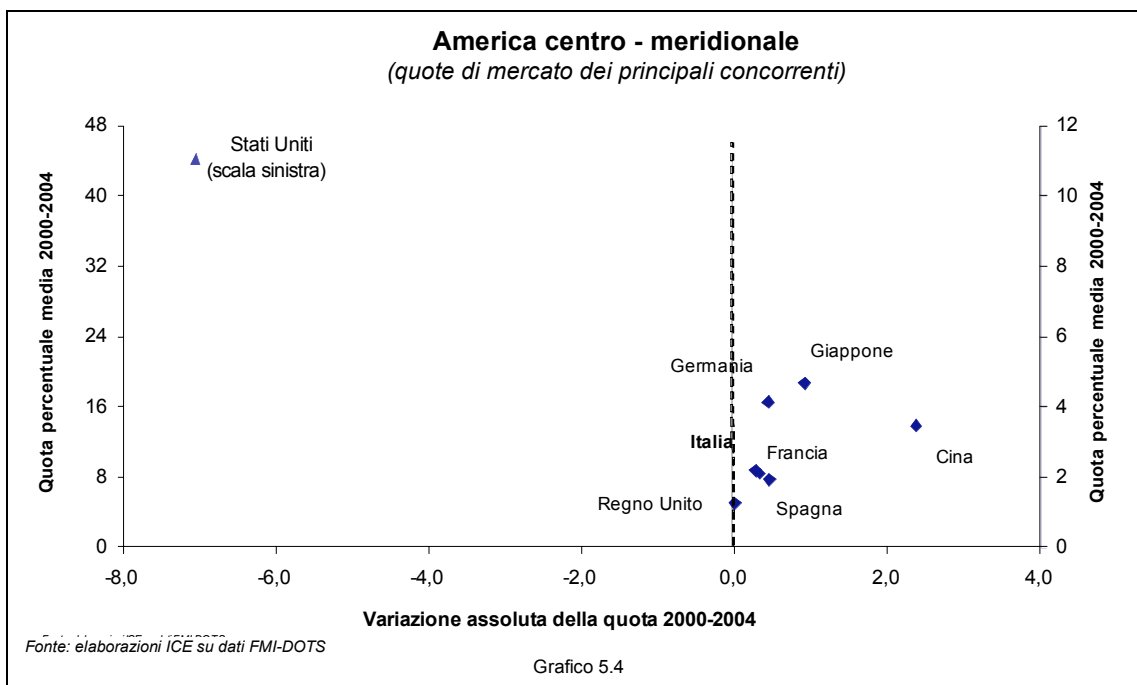
L'America latina, pur incidendo come area geografica per poco meno del 3 per cento sul totale delle nostre esportazioni di merci, ha una importanza di gran lunga maggiore per quel che riguarda i nostri investimenti produttivi all'estero. L'incidenza di questa area sul totale mondiale per numero di imprese a partecipazione italiana e per fatturato è del 9 per cento, mentre per numero di addetti è del 13 per cento.

A differenza dei flussi commerciali, gli Ide verso l'area hanno mostrato negli ultimi quattro anni un andamento di gran lunga più stabile. Nel gennaio 2004 le imprese partecipate nell'area erano circa 1.280, di cui oltre un terzo nel settore manifatturiero.

Le unità presenti nell'area sono aumentate di due punti percentuali rispetto al 2000. Ugualmente positivo è stato l'andamento del numero degli addetti nel corso degli ultimi quattro anni. Diversa è stata invece la dinamica del fatturato che non solo è diminuito del 5 per cento nell'ultimo anno, ma che è stata negativa nel complesso degli ultimi cinque anni.

Il principale mercato di destinazione per i nostri investimenti produttivi è il Brasile, verso cui si dirige poco meno del 40 per cento degli Ide destinati all'area, in termini di numero di partecipate. Questo paese al primo gennaio 2004 "ospita" 500 imprese par-

tecipate da italiani (di cui 200 manifatturiere) e risulta al terzo posto per gli investimenti italiani all'estero in termini di peso degli addetti nelle aziende partecipate e al sesto per fatturato.



## 5.5 Asia orientale

Nel corso dell'ultimo quinquennio le nostre importazioni in valore dall'Asia orientale sono complessivamente cresciute del 23 per cento. Non si è trattata di una crescita continua: alla contenuta riduzione del primo biennio (2001-02) ha fatto seguito una fase di forte espansione conclusasi con un +16 per cento nel solo 2004.

Negli ultimi anni è considerevolmente aumentato il peso della Cina come nostro mercato di approvvigionamento; nel 2004 poco meno della metà dei flussi provenienti dall'Asia orientale è partito da questo paese. La continua e decennale crescita a due cifre delle importazioni provenienti dalla Cina ha permesso a tale paese di divenire il nostro settimo fornitore mondiale, sopravanzando nel 2004, grazie ad una robusta espansione (+24 per cento), anche gli Stati Uniti. Tassi così elevati di crescita, soprattutto nell'ultimo quinquennio, sono quasi completamente addebitabili agli incrementi nei volumi importati, visto che i prezzi dei beni acquistati si sono ridotti nel biennio 2002-03 e che nel 2004 sono aumentati solo dell'1,3 per cento.

Tra i paesi fornitori dell'area, è aumentata nell'ultimo quinquennio anche l'importanza relativa della Corea del Sud. Nel 2004, per l'ottavo anno consecutivo, le nostre importazioni dal paese hanno registrato un consistente incremento (+24 per cento). Si è invece ridotto il peso di Taiwan e soprattutto del Giappone, che resta comunque il nostro secondo mercato di approvvigionamento. Le importazioni italiane da questi paesi pur crescendo nell'ultimo anno (rispettivamente del 3 e del 4,5 per cento), hanno evidenziato una dinamica negativa nell'arco dell'ultimo quinquennio. In particolare, per il Giappone la diminuzione scaturisce dalla forte flessione delle quantità importate.

Dal lato delle nostre esportazioni va segnalato che, nel 2004, dopo due anni consecutivi di riduzioni, la vendita dei nostri prodotti in Asia orientale è tornata a crescere (5,6 per cento). Complessivamente dal 2000 le nostre esportazioni sono cresciute del 9 per cento. La nostra quota di mercato a prezzi correnti è rimasta sostanzialmente stabile.

Infatti, dopo un leggero aumento nel triennio 2000-02, è tornata nell'ultimo anno esattamente allo stesso valore del 2000, cioè all'1,2 per cento.

Fra i nostri principali concorrenti è possibile riscontrare un trend simile a quello italiano sia per la Francia che per la Spagna. La loro quota di mercato negli ultimi cinque anni si è mantenuta stabile all'1,5 per cento e allo 0,3 per cento. Differentemente, la Germania ha realizzato un considerevole incremento della propria quota balzando dal 3,2 per cento del 2000 al 4 per cento del 2004, mentre il Regno Unito ha perso mezzo punto percentuale nell'ultimo quinquennio. Ancor più marcato è stato il peggioramento della posizione statunitense, la cui quota è calata costantemente negli ultimi quattro anni accumulando una perdita di 4 punti percentuali.

La Cina e il Giappone, seppur con andamenti diversi, hanno confermato invece la loro forte presenza nel mercato asiatico. La Cina ha incrementato la propria quota di mercato di oltre un punto percentuale nell'ultimo quinquennio raggiungendo il 14,4 per cento nel 2004. Il Giappone invece si è mantenuto quasi stabilmente intorno al 12,6 per cento.

I dati del 2004 hanno evidenziato uno storico sorpasso: il primo mercato di destinazione delle nostre esportazioni tra i paesi dell'area è divenuto quello cinese. L'export italiano verso la Cina, dopo la stasi del 2003, è tornato a crescere con un tasso a due cifre (+15 per cento). Complessivamente nell'ultimo quinquennio la crescita è stata addirittura del 100 per cento. Considerando le componenti di prezzo e quantità emerge che, mentre nel biennio 2000-01 l'aumento è stato fortemente influenzato dalle variazioni dei valori unitari (+10 per cento annuo), nel triennio successivo gli incrementi dei prezzi sono stati notevolmente più contenuti, per cui determinante è risultato l'aumento delle quantità esportate. In particolare, nell'ultimo anno, i prezzi sono cresciuti solo del 2,4 per cento rispetto all'anno precedente, mentre le quantità esportate si sono incrementate del 12 per cento.

I dati dei primi tre mesi del 2005 hanno segnalato una crescita delle esportazioni in valore del 7,2 per cento, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, a fronte, però, di consistenti incrementi nei valori unitari (+14 per cento) e di diminuzioni delle quantità (-6 per cento).

La dinamica delle nostre esportazioni in Cina, pur essendo positiva, si è mantenuta inferiore alla domanda di beni esteri che questo paese è stato capace di creare negli ultimi anni, talché, la quota di mercato a prezzi costanti dell'Italia è passata dall'1 per cento del triennio 2000-02 allo 0,7 per cento del 2004; un andamento declinante, anche se marginalmente meno negativo, emerge dall'analisi delle quote a prezzi correnti (2 decimi di punto in meno).

Un'evoluzione anche più insoddisfacente delle quote di mercato (a prezzi correnti) si è riscontrata per alcuni dei nostri principali concorrenti. La Francia ha perso quattro decimi di punto in cinque anni e la Gran Bretagna ha addirittura quasi dimezzato la sua quota passando dall'1,6 per cento del 2000 allo 0,9 del 2004. Molto bene è invece andata la Germania, la cui quota di mercato è cresciuta nel corso del quinquennio 2000-04 di otto decimi di punto, nonostante la parziale riduzione sperimentata nel 2004 (-0,5); una *performance* favorevole che riflette, oltre alla migliore evoluzione della competitività di costo nei confronti dell'Italia e degli altri partner europei, la specializzazione produttiva dell'industria tedesca (incentrata su beni di investimento e intermedi), più

in linea con le esigenze di approvvigionamento di un'economia, come quella asiatica, in rapido sviluppo.

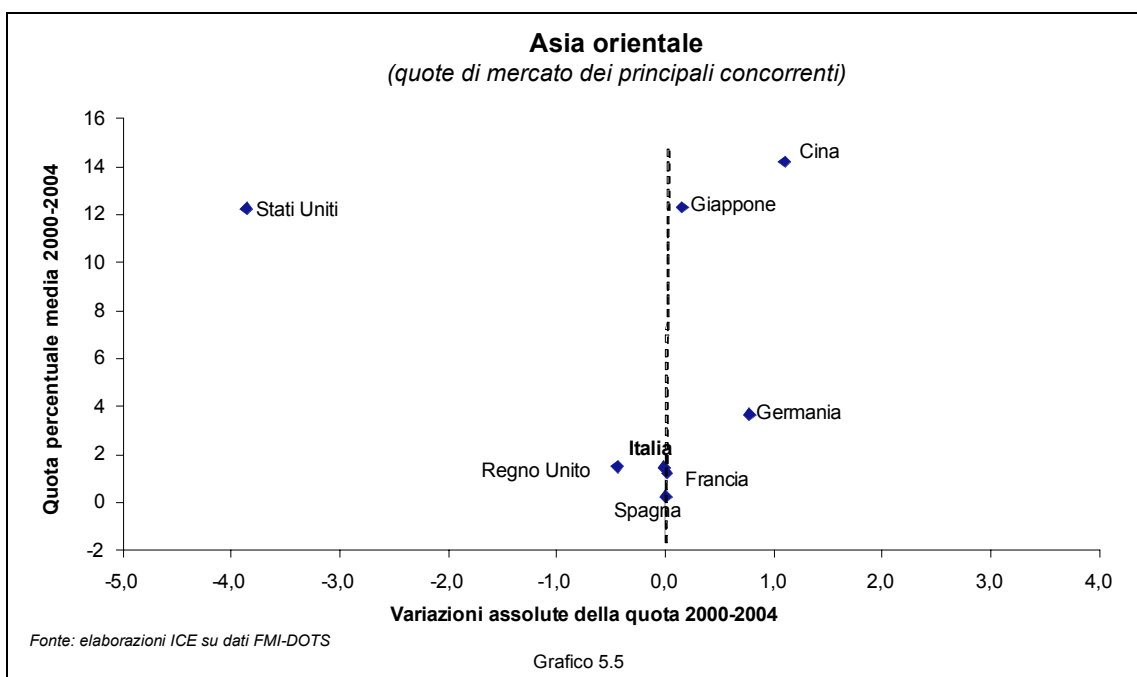
L'andamento complessivo dell'interscambio commerciale fra l'Italia e la Cina viene riassunto dal nostro deficit commerciale, che ha raggiunto e superato nel 2004 i 7 miliardi di euro ed ha evidenziato una forte tendenza alla crescita, come emerge anche dai primi dati del 2005.

Anche il saldo del nostro interscambio di servizi, è risultato essere sempre negativo negli ultimi cinque anni. Nel solo 2004 è più che raddoppiato. Nel dettaglio, è rimasto costante il valore dei nostri crediti, mentre sono aumentati i nostri debiti soprattutto negli ultimi due anni.

Il nostro secondo mercato di sbocco tra i paesi dell'area è il Giappone. Le esportazioni italiane nel mercato nipponico sono rimaste invariate, in valore, attestandosi su un livello che è praticamente fermo dal 2000. Le quantità esportate hanno registrato una flessione, nonostante la ripresa che ha caratterizzato, lo scorso anno, l'economia giapponese, mentre i valori unitari hanno registrato un forte aumento (+6,2 per cento). I dati dei primi tre mesi del 2005 segnalano una crescita del 3,5 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Su questo dato avrebbero nuovamente giocato un ruolo determinante gli incrementi dei prezzi (+8 per cento), piuttosto che l'andamento delle quantità esportate (-5 per cento), rivelatosi persistentemente debole.

Questi risultati trovano conferma nella dinamica della quota di mercato a prezzi costanti, rimasta stabile all'1 per cento dal 2000 al 2003 e scesa allo 0,8 per cento nel 2004.

I nostri principali concorrenti hanno avuto andamenti simili al nostro, ad eccezione della Germania e della Cina, che hanno invece migliorato la loro posizione. Particolarmente negativo è stato nell'ultimo quinquennio la dinamica dell'interscambio in servizi fra l'Italia e il Giappone. Le nostre "esportazioni" di servizi si sono complessivamente ridotte del 60 per cento fra il 2000 e il 2004, ed anche il nostro surplus ne ha risentito perdendo circa il 50 per cento del suo valore per il secondo anno consecutivo.





L'internazionalizzazione produttiva dell'Italia in Asia orientale ha evidenziato dei segnali positivi. Nel dettaglio essa si è concretizzata nella partecipazione, a inizio 2004, a oltre 1300 imprese, un numero in leggera, ma costante crescita nel corso degli ultimi cinque anni. Sostanzialmente invariato è risultato il fatturato delle nostre partecipate, mentre in forte aumento sono stati, a partire dal 2000, gli addetti; tale dinamica ha comportato che si portasse dal 6 al 7 per cento, tra il 2000 e il 2004, la quota di occupati in imprese dell'estremo oriente che vedono partecipazioni dell'Italia sul totale delle partecipazioni italiane nel mondo. In espansione sono risultati gli investimenti produttivi nel settore manifatturiero sia per numero di imprese che per addetti e fatturato.

### 5.6 Asia centrale e meridionale

Il disavanzo commerciale con i paesi dell'Asia centro – meridionale è lievemente peggiorato nel 2004. Le importazioni dall'area sono aumentate del 22 per cento, tornando su un sentiero di crescita dopo la flessione del 2003. Tale variazione è imputabile per metà all'andamento dei flussi provenienti dall'India, che rappresenta il principale fornitore tra quelli dell'area, e per un terzo alla crescita delle importazioni dal Kazakistan, a seguito, in quest'ultimo caso, dell'andamento dei prezzi internazionali di petrolio e gas.

Le esportazioni dell'Italia verso quest'area, anche nel 2004, hanno registrato una *performance* migliore rispetto all'andamento dei flussi verso il mondo, crescendo del 23 per cento e raggiungendo un valore complessivo di 2,4 miliardi di euro.

Il posizionamento relativo delle merci italiane su questo mercato appare piuttosto modesto data una quota in valore del 2 per cento. Negli ultimi cinque anni, tale quota è aumentata di mezzo punto percentuale e gran parte di questo miglioramento appare concentrato nel 2004. La Francia, la Germania e gli Stati Uniti, nel quinquennio, hanno guadagnato circa 1 punto. La Cina ha raggiunto una quota di mercato vicina all'8 per cento, accumulando un incremento di 4 punti percentuali dal 2000. Il peso del Giappone e del Regno Unito sui flussi mondiali si è ridotto di 1 punto in cinque anni, anche se per la quota britannica il trend discendente si è interrotto nel 2004.

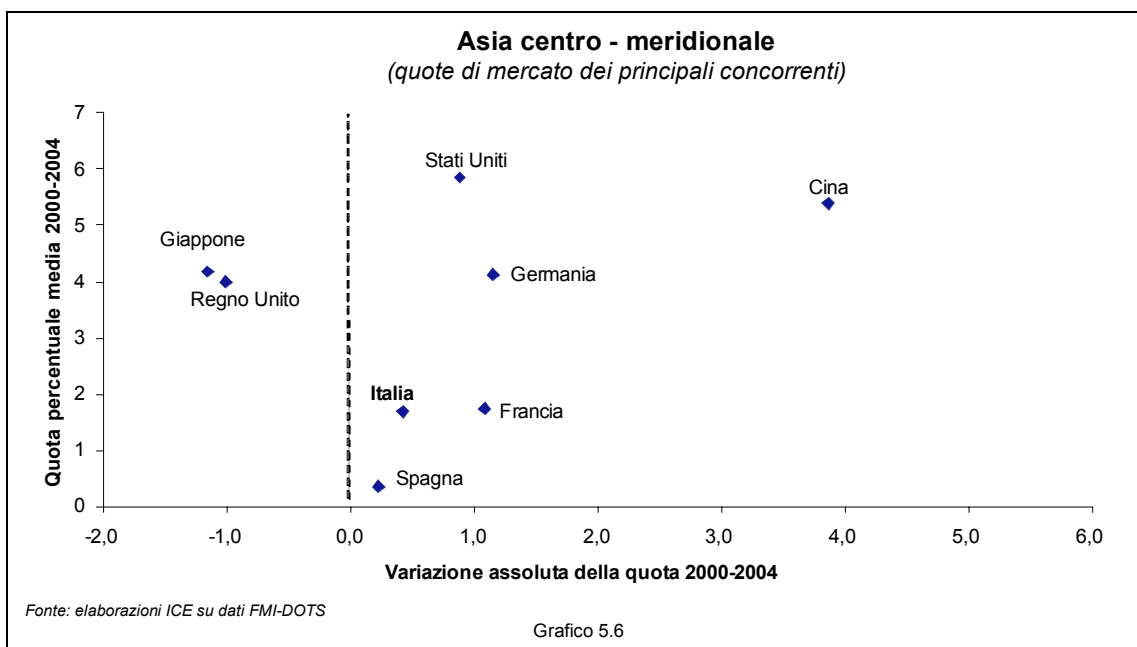
In India, dove si dirige poco più della metà delle esportazioni italiane nell'area, la nostra quota a prezzi correnti è passata dall'1,4 per cento del 2000 all'1,8 nel 2004. Nello stesso periodo la Francia ha quasi raddoppiato la sua quota raggiungendo il 2 per cento e la Germania ha accumulato un incremento di 1 punto. Anche gli Stati Uniti hanno nettamente migliorato il proprio posizionamento sul mercato indiano; in particolare nel solo 2004 la quota in valore è cresciuta di 1 punto e mezzo, dopo un biennio di perdite, ponendo gli Stati Uniti in cima alla graduatoria dei paesi fornitori. La Cina, grazie ad un incremento di 3 punti in cinque anni, ha raggiunto una quota di mercato del 6 per cento.

In Pakistan, la quota dell'Italia si è assestata al 2,4 per cento nel 2004, accumulando un incremento di quasi 1 punto negli ultimi cinque anni. Lievemente inferiore è risultato il guadagno realizzato dalla Germania, mentre la quota francese è aumentata di 1,3 punti. Gli Stati Uniti e la Cina hanno raggiunto una quota del 10 per cento, grazie ad incrementi rispettivamente di 4 e 6 punti accumulati dal 2000 ma in gran parte realizzati nel 2004.

L'interscambio di servizi dell'Italia con l'Asia centrale e meridionale verte sui flussi da e per l'India. Le vendite di servizi agli indiani, dopo un biennio di pronunciata flessione, sono quasi raddoppiate nel 2004, pur mantenendo un'incidenza trascurabile sulle "esportazioni" italiane verso il mondo. Le "importazioni" negli ultimi due anni sono aumentate ma restano ampiamente inferiori ai valori registrati nei primi anni del 2000.

Tra i paesi dell'Asia centrale e meridionale solo l'India ha investito in imprese italiane. Le partecipate sono 10, per un totale di quasi 900 addetti e un fatturato di circa 200 milioni di euro.

Gli investimenti produttivi dell'Italia nell'area, negli ultimi anni, hanno subito un netto ridimensionamento sotto il profilo degli addetti e del fatturato realizzato dalle affiliate, mentre il numero di imprese partecipate è rimasto più o meno invariato (200 circa). Il trend negativo ha interessato prevalentemente le partecipazioni nell'industria manifatturiera locale che stanno progressivamente perdendo peso sugli Ide totali nell'area, a vantaggio degli investimenti nel comparto dei servizi e nell'industria estrattiva. I principali destinatari dei flussi di Ide dall'Italia sono l'India, il Kazakistan e lo Sri Lanka. Per il primo paese, dove sono localizzate il 60 per cento circa delle partecipate locali, si osserva un dimezzamento degli addetti e del fatturato delle affiliate in cinque anni. L'incidenza del Kazakistan è cresciuta considerevolmente nell'arco degli ultimi anni, soprattutto sotto il profilo del valore delle vendite realizzate dalle imprese partecipate.



## 5.7 Medio Oriente

Il saldo commerciale dell'Italia con il Medio Oriente, pur essendo positivo dal 2000, ha registrato durante gli ultimi tre anni un progressivo ridimensionamento che lo ha portato, nel 2004, a scendere al di sotto dei 2 miliardi di euro.

L'andamento delle importazioni italiane è fortemente influenzato dal prezzo del petrolio, poiché questa materia prima costituisce la parte preponderante dei flussi provenienti dall'area. Nel biennio 2000-02, caratterizzato da livelli relativamente contenuti delle quotazioni petrolifere, le importazioni in valore hanno registrato variazioni negative. Dal 2003, in corrispondenza del progressivo aumento del prezzo del greggio, le nostre importazioni dall'area sono aumentate fino a crescere del 15,4 per cento lo scorso anno.

L'aumento dei corsi petroliferi ha avvantaggiato prevalentemente il nostro principale fornitore, l'Arabia Saudita, che ha visto incrementare le sue esportazioni nel nostro paese del 32 per cento in valore e raddoppiare il suo avanzo commerciale.

Leggermente inferiore rispetto alla media dell'area è stata invece la crescita delle importazioni dagli altri due nostri principali fornitori: l'Iran e Israele (ambidue +14 per cento).

Il Medio Oriente rappresenta il mercato di sbocco per circa il 4 per cento delle nostre esportazioni totali. Nell'ultimo quinquennio vi è stata una crescita pressoché continua dell'export italiano verso tutti i paesi mediorientali, ad eccezione dell'Arabia Saudita. Complessivamente l'incremento è stato del 22 per cento e solo nel 2004 del 10 per cento.

Circa il 25 per cento delle vendite italiane in Medio Oriente ha come sbocco finale l'Iran, che per il secondo anno consecutivo è risultato il nostro primo mercato di destinazione, precedendo nell'ordine Emirati Arabi Uniti, Arabia Saudita e Israele. L'export destinato all'Iran è aumentato in valore negli ultimi cinque anni del 150 per cento.

Nel 2004 si è interrotto il trend decrescente delle esportazioni italiane verso Israele (+10 per cento), grazie anche alla robusta ripresa economica del paese. Nell'ultimo quinquennio, l'incidenza di questo paese sulle nostre esportazioni destinate all'area si è quasi dimezzata, passando dal 21 per cento del 2000 al 12 per cento del 2004.

Prosegue quasi inarrestabile la crescita delle esportazioni in valore verso il nostro secondo mercato di destinazione: gli Emirati Arabi Uniti (+11 per cento nel 2004). Mentre si sono ridotte per il secondo anno consecutivo quelle destinate all'Arabia Saudita (-8 per cento).

La crescita delle esportazioni italiane verso l'area mediorientale è risultata inferiore alla crescita della domanda locale di beni esteri traducendosi in una leggera riduzione della nostra posizione nel corso degli ultimi cinque anni (due decimi in meno). Solo nel 2004 vi è stato un leggero miglioramento che ha riportato la quota di mercato a prezzi correnti prossima al 5 per cento.

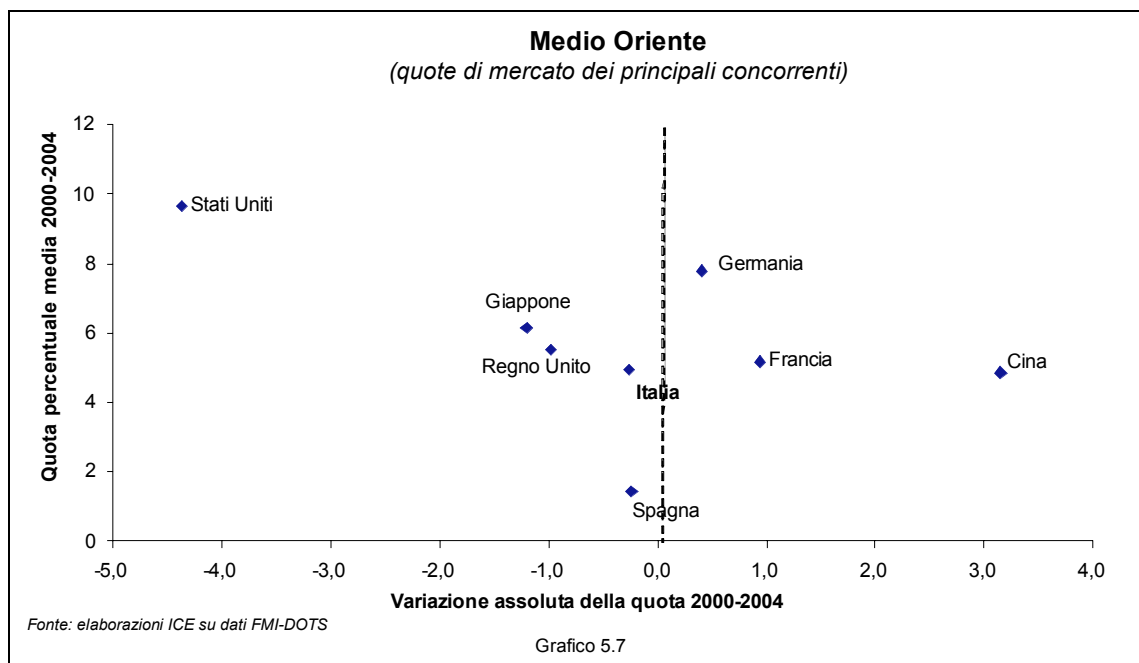
La *performance* della nostra quota di mercato appare negativa se la si confronta con quella di alcuni nostri concorrenti europei. La Germania e la Francia, nel quinquennio 2000-04, hanno migliorato costantemente la loro posizione, incrementandola rispettivamente di 5 e di 9 decimi. Un andamento più simile al nostro lo hanno invece registrato la Spagna e il Regno Unito. Quest'ultimo ha perso circa 1 punto percentuale nell'ultimo quinquennio. Un marcato declino lo hanno subito anche le quote di mercato degli Stati Uniti e del Giappone. Nell'ultimo quinquennio gli Usa hanno perso 4 punti e il Giappone oltre un punto percentuale, venendo abbondantemente sopravanzato in termini di quote di mercato dalla Cina, che ha al contrario visto raddoppiare in soli cinque anni la propria quota dal 3,3 al 6,3 per cento.

L'interscambio di servizi fra l'Italia ed i principali paesi dell'area (Arabia Saudita, Iran e Israele), oltre a non avere la stessa rilevanza in termini di incidenza, non ha avuto la stessa dinamicità dei flussi commerciali. Infatti, esso si è leggermente ridotto durante gli ultimi cinque anni, e solo nel 2004 sembrerebbe esservi stata una inversione di tendenza. Meritevole di rilievo è il dato sul nostro saldo, che nel 2004 è risultato essere positivo per la prima volta negli ultimi cinque anni in tutti e tre i principali paesi dell'area.

Poco dinamici sono stati anche gli investimenti produttivi verso l'area mediorientale. Negli ultimi cinque anni il numero di imprese partecipate dall'Italia si è stabilizzato su livelli alquanto contenuti: al primo gennaio 2004 era possibile contare 170 imprese, di cui solo il 10 per cento appartenenti all'industria manifatturiera. Dopo un calo molto sostenuto registrato dall'inizio del decennio, il numero di addetti e il fatturato delle imprese partecipate da soggetti italiani hanno mostrato negli ultimi due anni segnali di parziale recupero. Vista l'esistenza nell'area di grossi giacimenti petroliferi e vista la

contemporanea massiccia presenza di nostre imprese del settore estrattivo, si può supporre che tali recenti andamenti siano collegati ai forti incrementi del prezzo del petrolio degli ultimi tre anni.

Quantitativamente poco rilevanti risultano gli investimenti produttivi in entrata in Italia dall'area mediorientale, anche se nel corso degli ultimi cinque anni vi è stata una forte crescita sia nel numero di imprese, che negli addetti e nel fatturato.



## 5.8 Africa

Il 70 per cento dell'interscambio commerciale con l'Africa riguarda i paesi della sponda settentrionale.

Il deficit dell'Italia con il nord Africa, determinato integralmente dai conti passivi con Algeria e Libia, si è alleggerito negli ultimi anni scendendo al di sotto degli 8 miliardi di euro.

Il principale mercato di approvvigionamento per i nostri acquisti dall'area è la Libia, per la quale si registra un marcato recupero dei flussi nell'ultimo biennio, probabilmente correlato all'aumento del prezzo dei prodotti energetici, dopo una fase di variazioni negative. Andamenti analoghi si osservano per le importazioni dagli altri fornitori. Si segnala la significativa contrazione dell'incidenza della Libia sull'import dall'area, a vantaggio prevalentemente della Tunisia.

Sul fronte dell'export italiano, anche per l'Africa settentrionale il 2004 ha segnato il ritorno all'incremento dei flussi in valore dopo due anni consecutivi di flessione. I principali esportatori europei che si affacciano sul Mediterraneo hanno migliorato significativamente il proprio posizionamento in questi paesi a scapito del Regno Unito e degli Stati Uniti, con la Germania sostanzialmente ferma intorno ad una quota media del 7,5 per cento. La quota a prezzi correnti dell'Italia ha accumulato un guadagno di 1,2 punti dal 2000, mentre per la Francia e la Spagna si sono registrati incrementi rispettivamente di 2,5 e 2 punti. La Cina ha conquistato spazi crescenti prevalentemente

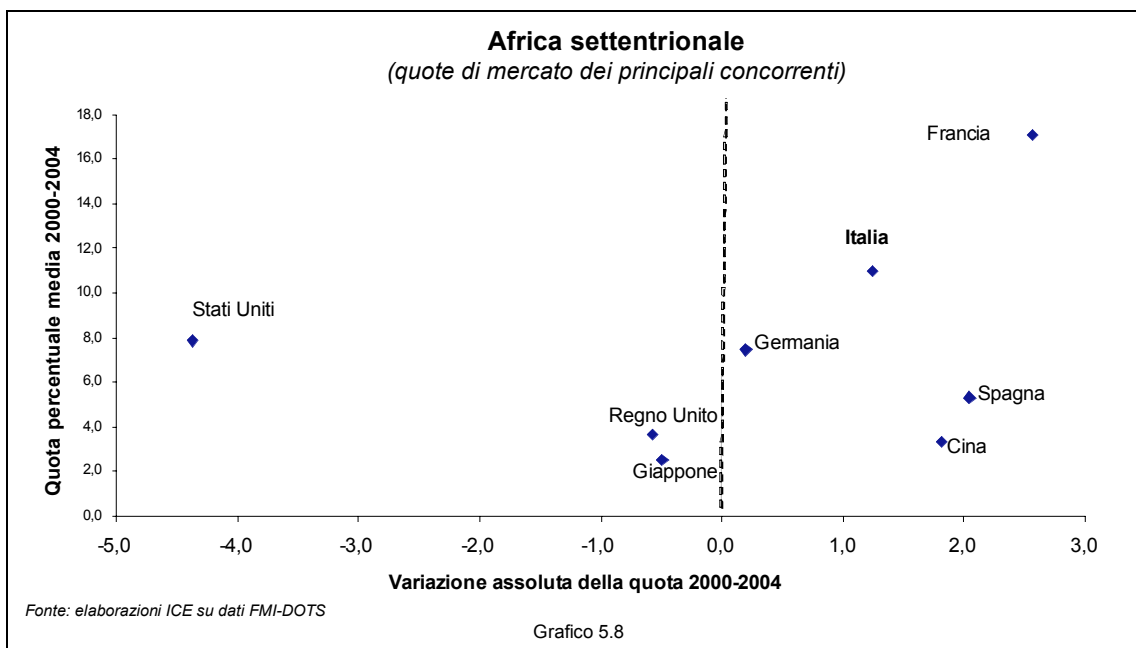
nell'ultimo biennio: solo lo scorso anno la quota cinese è arrivata al 4,6 grazie ad un incremento di 8 decimi.

Un terzo delle esportazioni italiane nell'area è assorbito dalla Tunisia. In questo mercato la quota a prezzi correnti dell'Italia è aumentata di quasi 2 punti nel periodo 2000–04, avvicinandosi al 21 per cento. Solo la Spagna, tra i principali esportatori mondiali, ha registrato un miglioramento di entità simile. La Francia e la Cina hanno ottenuto un incremento di 1 punto, mentre la quota tedesca ha subito una significativa flessione.

I flussi verso la Libia sono cresciuti ininterrottamente nell'ultimo quinquennio ad un tasso medio annuo del 10 per cento. L'Italia è il primo fornitore del mercato libico con una quota che è aumentata di 2,3 punti in cinque anni superando il 28 per cento. La Francia ha registrato un forte ridimensionamento di quota passando dal 7,2 del 2000 al 4,2 del 2004, mentre la Germania ha guadagnato 1 punto. Si segnala la buona performance della Turchia che ha raddoppiato la propria quota in cinque anni toccando il 5 per cento.

In Egitto le esportazioni italiane sono diminuite nel quinquennio pur evidenziando segnali di ripresa nel 2004 con una crescita superiore al 12 per cento. La quota italiana a prezzi correnti, dopo un pronunciato calo nel 2001, si è progressivamente ripresa tornando al 7 per cento. Per Francia e Germania non si riscontrano variazioni di rilievo nell'ultimo quinquennio, mentre Regno Unito e Spagna hanno realizzato consistenti miglioramenti di quota soprattutto nel biennio 2003–04.

Gli scambi commerciali con gli altri paesi africani sono stati caratterizzati per il periodo 2000–04 da una variazione media annua negativa delle importazioni italiane del 3 per cento, a fronte di un corrispondente incremento dell'1,8 per le nostre esportazioni. Ciò nonostante il saldo è rimasto negativo per l'Italia. La nostra quota in valore ha registrato una lieve erosione scendendo al 3 per cento. Molto più consistente è risultata la perdita accumulata dalla Francia che comunque resta il primo fornitore dell'area con una quota media prossima al 9 per cento.



L'interscambio di servizi con il continente africano si è evoluto nel senso di un leggero approfondimento del disavanzo dell'Italia, in virtù di incremento medio annuo del 3 per cento per le nostre "importazioni" a fronte di un trend discendente per le "esportazioni".

Relativamente all'internazionalizzazione produttiva dell'Italia, l'Africa pesa per il 6,5 per cento sul totale delle imprese estere partecipate (all'incirca 960); l'incidenza è molto più modesta in termini di fatturato. La maggior parte degli Ide italiani si concentra nei paesi del Mediterraneo e particolarmente in Tunisia dove risiedono quasi 500 affiliate estere per un totale di oltre 40.000 addetti e un fatturato superiore a 2,5 miliardi di euro.

## 5.9 Oceania

Il continente oceanico negli ultimi cinque anni ha accresciuto le proprie importazioni dal mondo sia in valore che in quantità a ritmi considerevoli. L'interscambio commerciale fra l'Italia e l'Oceania, pur rimanendo di dimensioni assai modeste, ha beneficiato di questa espansione.

Il surplus della bilancia commerciale italiana nel 2004 ha raggiunto e superato il miliardo e mezzo di euro, un livello all'incirca triplo rispetto a cinque anni prima.

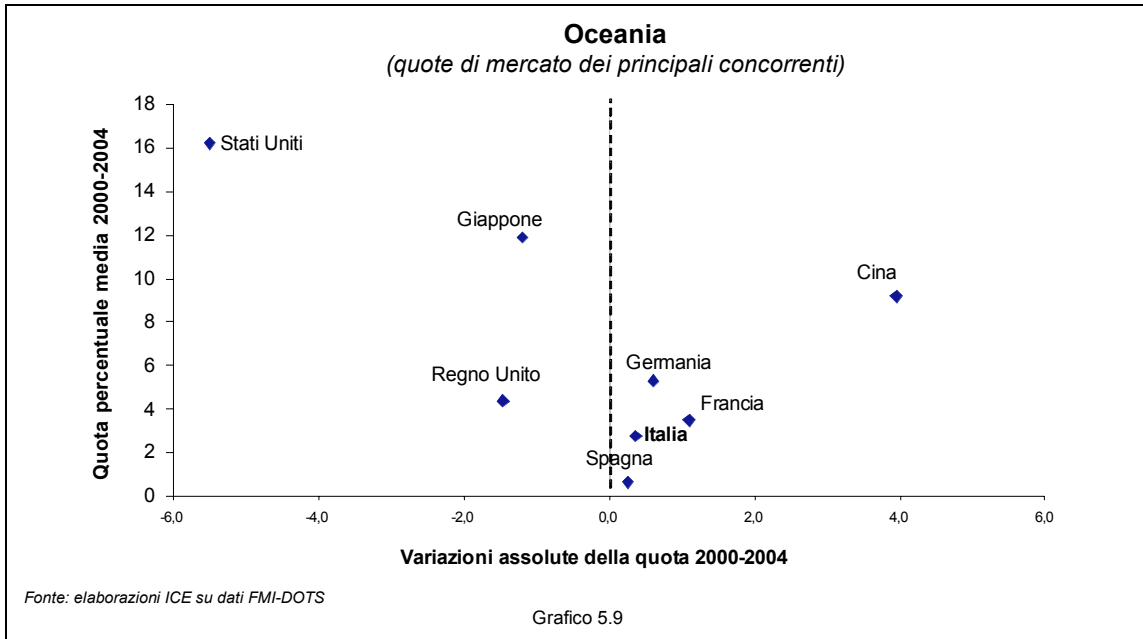
Le esportazioni italiane, per oltre l'80 per cento indirizzate verso il mercato australiano, sono in continua crescita da oltre un decennio. Nel solo 2004 vi è stato un aumento del 10 per cento (come per l'Oceania nel suo insieme).

Questi andamenti si sono tradotti in un miglioramento delle quote di mercato a prezzi correnti: nel complesso degli ultimi cinque anni la nostra posizione è migliorata di 4 decimi di punto; pur perdendo un decimo nel 2004, essa sfiora il 3 per cento.

Migliore rispetto a quella italiana è risultata la *performance* nello stesso periodo sia degli esportatori francesi che di quelli tedeschi. Le loro quote di mercato nell'ultimo quinquennio sono aumentate rispettivamente di 1 punto e di 6 decimi, raggiungendo nel 2004 il 3,9 e il 5,4 per cento. Gli altri nostri principali concorrenti hanno tutti evidenziato, ad eccezione della Cina, dei trend negativi: il Regno Unito ha perso negli ultimi cinque anni 1 punto e mezzo, gli Stati Uniti, che pur servono la porzione maggiore del mercato locale, hanno perso oltre 5 punti percentuali e il Giappone è arretrato di oltre 1 punto. Diverso è stato l'andamento della Cina, che ha migliorato la sua posizione di ben 4 punti percentuali, superando l'11 per cento nel 2004.

Nel 2004, si è verificato un consistente incremento nell'interscambio dei servizi fra l'Italia e il continente oceanico. In particolare, sono più che raddoppiate le nostre vendite di servizi; a seguito di questa evoluzione l'incidenza delle "esportazioni" di servizi verso l'area sul totale mondiale è salita dallo 0,6 all'1,2 per cento. Anche il nostro saldo ne ha notevolmente beneficiato, passando da un deficit di 36 milioni di euro ad un surplus di oltre 500 milioni.

Scarso rilievo ha invece avuto il continente oceanico nel processo di internazionalizzazione produttiva dell'Italia. Gli Ide in Oceania pesano per meno dell'1 per cento sul totale degli investimenti produttivi italiani nel mondo. Nel corso degli ultimi cinque anni le imprese partecipate dall'Italia sono leggermente aumentate, raggiungendo le 150 unità nel 2004. Fra queste oltre il 70 per cento appartiene al settore dei servizi e circa 130 si trovano in Australia.



**Fatturato delle imprese italiane a partecipazione estera per aree e principali paesi**  
(pesi percentuali)

|                                     | 1999           | 2000           | 2001           | 2002           | 2003           |
|-------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Unione Europea</b>               | 56,3           | 52,5           | 53,8           | 52,3           | 52,9           |
| Ue 15                               | 56,1           | 52,4           | 53,6           | 52,2           | 52,7           |
| Francia                             | 16,7           | 15,6           | 16,7           | 14,8           | 14,9           |
| Germania                            | 16,2           | 14,4           | 14,5           | 14,5           | 14,3           |
| Paesi Bassi                         | 6,2            | 5,7            | 5,7            | 5,5            | 5,5            |
| Regno Unito                         | 8,0            | 8,1            | 8,0            | 8,1            | 9,1            |
| Spagna                              | 0,5            | 0,6            | 0,9            | 1,0            | 0,9            |
| Ue 10                               | 0,2            | 0,2            | 0,1            | 0,1            | 0,1            |
| <b>Altri paesi europei</b>          | 5,6            | 4,6            | 4,6            | 5,2            | 5,4            |
| Svizzera                            | 5,0            | 4,0            | 4,0            | 4,7            | 4,8            |
| <b>Africa settentrionale</b>        | 2,1            | 2,2            | 1,9            | 2,2            | 2,3            |
| Libia                               | 2,1            | 2,2            | 1,9            | 2,2            | 2,3            |
| <b>Altri paesi africani</b>         | 0,0            | 0,0            | 0,0            | 0,0            | 0,1            |
| <b>America settentrionale</b>       | 28,7           | 33,8           | 32,5           | 32,7           | 31,9           |
| Stati Uniti                         | 28,3           | 32,8           | 31,5           | 31,7           | 31,0           |
| <b>America centro - meridionale</b> | 0,5            | 0,4            | 0,5            | 0,5            | 0,5            |
| Argentina                           | 0,4            | 0,3            | 0,4            | 0,4            | 0,4            |
| <b>Medio Oriente</b>                | 1,0            | 1,2            | 1,3            | 1,5            | 1,4            |
| Kuwait                              | 0,9            | 1,1            | 1,2            | 1,2            | 1,2            |
| <b>Asia centro - meridionale</b>    | 0,1            | 0,1            | 0,1            | 0,1            | 0,1            |
| <b>Asia orientale</b>               | 5,6            | 5,1            | 5,1            | 5,3            | 5,3            |
| Giappone                            | 4,7            | 4,2            | 4,2            | 4,2            | 4,2            |
| Taiwan                              | 0,2            | 0,3            | 0,4            | 0,4            | 0,5            |
| <b>Oceania</b>                      | 0,1            | 0,1            | 0,1            | 0,2            | 0,2            |
| <b>MONDO</b>                        |                |                |                |                |                |
| Valore in milioni di euro           | <b>267.829</b> | <b>332.174</b> | <b>347.298</b> | <b>351.507</b> | <b>356.845</b> |
| Variazioni percentuali              | -              | <b>24,0</b>    | <b>4,6</b>     | <b>1,2</b>     | <b>1,5</b>     |

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tavola 5.6



**Fatturato delle imprese estere a partecipazione italiana per aree e principali paesi**  
(pesi percentuali)

|                                     | 1999           | 2000           | 2001           | 2002           | 2003           |
|-------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Unione Europea</b>               | 60,8           | 61,0           | 62,4           | 62,1           | 63,3           |
| Ue 15                               | 56,1           | 56,6           | 57,3           | 57,4           | 58,4           |
| <i>Francia</i>                      | 15,6           | 13,9           | 13,5           | 12,9           | 12,7           |
| <i>Germania</i>                     | 12,6           | 11,9           | 12,1           | 12,7           | 13,3           |
| <i>Regno Unito</i>                  | 8,5            | 9,8            | 11,2           | 11,6           | 11,4           |
| <i>Spagna</i>                       | 6,4            | 5,5            | 5,3            | 4,6            | 5,5            |
| Ue 10                               | 4,7            | 4,3            | 5,1            | 4,7            | 5,0            |
| <i>Polonia</i>                      | 1,8            | 1,7            | 2,4            | 2,0            | 2,1            |
| <i>Repubblica Ceca</i>              | 1,0            | 1,0            | 1,1            | 1,1            | 1,1            |
| <b>Altri paesi europei</b>          | 5,5            | 6,4            | 6,0            | 6,6            | 6,4            |
| <i>Romania</i>                      | 0,8            | 0,9            | 0,9            | 1,0            | 1,0            |
| <i>Svizzera</i>                     | 1,9            | 1,8            | 1,8            | 2,1            | 2,0            |
| <i>Turchia</i>                      | 0,9            | 0,9            | 0,9            | 1,0            | 1,0            |
| <b>Africa settentrionale</b>        | 1,4            | 2,1            | 2,6            | 2,6            | 2,6            |
| <i>Tunisia</i>                      | 1,0            | 0,9            | 0,9            | 1,0            | 1,0            |
| <b>Altri paesi africani</b>         | 1,7            | 1,8            | 1,7            | 1,7            | 1,6            |
| <b>America settentrionale</b>       | 11,8           | 11,2           | 9,9            | 9,9            | 9,6            |
| <i>Stati Uniti</i>                  | 10,7           | 10,0           | 8,8            | 8,8            | 8,5            |
| <b>America centro - meridionale</b> | 11,4           | 11,2           | 11,1           | 10,1           | 9,6            |
| <i>Argentina</i>                    | 3,0            | 2,8            | 2,6            | 1,7            | 1,7            |
| <i>Brasile</i>                      | 5,8            | 5,8            | 5,6            | 5,5            | 5,2            |
| <b>Medio Oriente</b>                | 0,6            | 0,4            | 0,4            | 0,4            | 0,4            |
| <b>Asia centro - meridionale</b>    | 1,3            | 0,8            | 0,8            | 0,9            | 0,9            |
| <i>India</i>                        | 0,8            | 0,3            | 0,3            | 0,4            | 0,3            |
| <b>Asia orientale</b>               | 3,8            | 3,6            | 3,7            | 4,1            | 3,9            |
| <i>Cina</i>                         | 0,8            | 0,9            | 1,0            | 1,1            | 1,1            |
| <i>Giappone</i>                     | 0,9            | 0,9            | 0,9            | 1,1            | 1,1            |
| <b>Oceania</b>                      | 1,7            | 1,5            | 1,5            | 1,5            | 1,6            |
| <b>MONDO</b>                        |                |                |                |                |                |
| Valore in milioni di euro           | <b>245.267</b> | <b>267.046</b> | <b>274.716</b> | <b>265.383</b> | <b>265.625</b> |
| Variazioni percentuali              | -              | <b>8,9</b>     | <b>2,9</b>     | <b>-3,4</b>    | <b>0,1</b>     |

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tavola 5.7

## I primi 20 paesi di provenienza delle importazioni italiane

|                  | Posizione in graduatoria | Valori (milioni di euro) | Variazioni | Pesi percentuali |              |
|------------------|--------------------------|--------------------------|------------|------------------|--------------|
|                  |                          |                          |            | 2003             | 2004         |
| 1 Germania       | 1                        | 50.695                   | 6,7        | 18,1             | 18,0         |
| 2 Francia        | 2                        | 30.753                   | 2,7        | 11,4             | 10,9         |
| 3 Paesi Bassi    | 3                        | 16.739                   | 9,0        | 5,8              | 5,9          |
| 4 Spagna         | 4                        | 12.905                   | 1,4        | 4,8              | 4,6          |
| 5 Belgio         | 6                        | 12.540                   | 11,0       | 4,3              | 4,4          |
| 6 Regno Unito    | 5                        | 11.999                   | -5,6       | 4,8              | 4,3          |
| 7 Cina           | 8                        | 11.827                   | 23,8       | 3,6              | 4,2          |
| 8 Stati Uniti    | 7                        | 9.993                    | -2,7       | 3,9              | 3,5          |
| 9 Russia         | 10                       | 9.691                    | 17,8       | 3,1              | 3,4          |
| 10 Svizzera      | 9                        | 9.333                    | 3,1        | 3,4              | 3,3          |
| 11 Austria       | 11                       | 7.269                    | -3,7       | 2,9              | 2,6          |
| 12 Libia         | 13                       | 6.310                    | 20,7       | 2,0              | 2,2          |
| 13 Giappone      | 12                       | 5.520                    | 4,5        | 2,0              | 2,0          |
| 14 Algeria       | 14                       | 4.841                    | 3,4        | 1,8              | 1,7          |
| 15 Irlanda       | 15                       | 4.253                    | 4,2        | 1,6              | 1,5          |
| 16 Romania       | 16                       | 4.041                    | 3,7        | 1,5              | 1,4          |
| 17 Turchia       | 18                       | 3.967                    | 19,0       | 1,3              | 1,4          |
| 18 Svezia        | 17                       | 3.805                    | 7,4        | 1,3              | 1,3          |
| 19 Polonia       | 19                       | 3.520                    | 30,7       | 1,0              | 1,2          |
| 20 Corea del Sud | 20                       | 3.189                    | 23,9       | 1,0              | 1,1          |
| Altri paesi      |                          | 59.028                   | 10,4       | 20,3             | 20,9         |
| <b>MONDO</b>     |                          | <b>282.217</b>           | <b>7,3</b> | <b>100,0</b>     | <b>100,0</b> |

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.8

## I primi 20 paesi di destinazione delle esportazioni italiane

|               | Posizione in graduatoria | Valori (milioni di euro) | Variazioni | Pesi percentuali |              |
|---------------|--------------------------|--------------------------|------------|------------------|--------------|
|               |                          |                          |            | 2003             | 2004         |
| 1 Germania    | 1                        | 38.186                   | 2,6        | 14,1             | 13,6         |
| 2 Francia     | 2                        | 34.624                   | 4,8        | 12,5             | 12,3         |
| 3 Stati Uniti | 3                        | 22.374                   | 1,8        | 8,3              | 8,0          |
| 4 Spagna      | 4                        | 20.244                   | 7,1        | 7,1              | 7,2          |
| 5 Regno Unito | 5                        | 19.400                   | 3,8        | 7,1              | 6,9          |
| 6 Svizzera    | 6                        | 11.772                   | 17,9       | 3,8              | 4,2          |
| 7 Belgio      | 7                        | 6.987                    | -2,8       | 2,7              | 2,5          |
| 8 Austria     | 9                        | 6.763                    | 9,1        | 2,3              | 2,4          |
| 9 Paesi Bassi | 8                        | 6.593                    | 3,2        | 2,4              | 2,3          |
| 10 Grecia     | 10                       | 6.241                    | 7,0        | 2,2              | 2,2          |
| 11 Turchia    | 11                       | 5.696                    | 20,6       | 1,8              | 2,0          |
| 12 Russia     | 16                       | 4.964                    | 29,0       | 1,5              | 1,8          |
| 13 Polonia    | 12                       | 4.929                    | 7,4        | 1,7              | 1,8          |
| 14 Cina       | 15                       | 4.445                    | 15,4       | 1,5              | 1,6          |
| 15 Giappone   | 13                       | 4.334                    | 0,0        | 1,6              | 1,5          |
| 16 Romania    | 14                       | 4.287                    | 10,8       | 1,5              | 1,5          |
| 17 Portogallo | 17                       | 3.285                    | -0,5       | 1,2              | 1,2          |
| 18 Hong Kong  | 19                       | 2.948                    | 9,1        | 1,0              | 1,1          |
| 19 Svezia     | 20                       | 2.827                    | 5,5        | 1,0              | 1,0          |
| 20 Ungheria   | 18                       | 2.672                    | -7,3       | 1,1              | 1,0          |
| Altri paesi   |                          | 67.141                   | 7,5        | 23,6             | 23,9         |
| <b>MONDO</b>  |                          | <b>280.711</b>           | <b>6,1</b> | <b>100,0</b>     | <b>100,0</b> |

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.9

## **L'ITALIA NEI BALCANI: UNA INTERNAZIONALIZZAZIONE DI SISTEMA**

di Michele Capriati, Nicola Coniglio e Gianfranco Viesti\*

*L'area balcanica<sup>1</sup> appare da alcuni anni avviata ad una stabilizzazione macroeconomica e ad una sensibile ripresa. Rimangono evidenti differenze fra i paesi, tanto nei livelli di sviluppo raggiunti (PIL pro capite), quanto nell'ampiezza dei processi di ristrutturazione della base produttiva, privatizzazione e integrazione internazionale. Le prospettive di crescita futura, sebbene realizzabili in orizzonti temporali differenti, e sottoposte a processi di stabilizzazione politica ancora incompleti, appaiono assai positive per l'area nel suo complesso.<sup>2</sup>*

*Le relazioni tra l'Italia e i Balcani sono decisamente interessanti in quanto assai differenti rispetto al modello di internazionalizzazione tipico del nostro paese basato prevalentemente su operazioni di carattere commerciale e una limitata integrazione produttiva. Forse possono essere paragonate solo ai processi di integrazione e internazionalizzazione che avevano avuto luogo nei passati decenni in Argentina e Brasile, come frutto di intensi scambi commerciali, massicci investimenti produttivi (anche con iniziali reti di integrazione multinazionale delle produzioni), presenza bancaria e finanziaria, trasferimenti di tecnologia, mobilità di capitale umano, fittissimi scambi culturali. Con le ovvie differenze di cultura, di dimensione economica, di distanza geografica e di fase storica.*

*Scopo del presente contributo è quello di enfatizzare l'importanza dell'area balcanica non esclusivamente come mercato di sbocco e area di decentramento produttivo ma soprattutto come area nella quale l'Italia ha una internazionalizzazione definibile "di sistema", articolata su intense relazioni economiche e para-economiche: non solo commercio estero e delocalizzazione produttiva, ma anche investimenti diretti manifatturieri per il mercato locale, presenza bancaria e in altri settori del terziario, intensa cooperazione culturale, operazioni di peacekeeping e rilevanti flussi migratori. La presenza di "sistema" del nostro paese nell'area balcanica è assai importante in quanto facilita il processo di internazionalizzazione delle imprese italiane, soprattutto delle piccole e medie, aumentandone efficienza e competitività. La presenza in settori chiave dell'economia consente di abbattere sensibilmente i costi associati al processo di internazionalizzazione rendendo tale opzione accessibile anche ad imprese di dimensioni più modeste.*

*L'area è aperta al commercio, anche se presenta grandissimi deficit commerciali e un'integrazione interna assai modesta. La presenza commerciale italiana è fortissima in tutti i paesi, con l'eccezione della Macedonia (mappa 1). Le quote di mercato italiane nell'area sono quantitativamente rilevanti e allo stesso tempo,*

---

\* Università di Bari.

<sup>1</sup> Nella definizione qui utilizzata l'area balcanica comprende i seguenti paesi: Croazia, Bosnia-Erzegovina, Serbia-Montenegro, Albania, Macedonia, Romania e Bulgaria.

<sup>2</sup> In Romania, Bulgaria e Croazia tali processi sono più avanzati e potranno ulteriormente accelerarsi con l'adesione all'Unione Europea; in situazione intermedia appaiono l'Albania e la Macedonia; più indietro Serbia-Montenegro e Bosnia-Erzegovina. Su questi ultimi due paesi gravano però significative incognite politico-istituzionali: Kosovo, unione fra Serbia e Montenegro, assetto della Bosnia-Erzegovina; incertezze sono presenti anche nella situazione macedone. Tuttavia l'economia della Serbia-Montenegro appare mostrare un potenziale – considerata la storia politica ed economica recente – assai sensibile.

a differenza di quanto accade verso altre aree economiche, in continua crescita. La forte intensità delle relazioni commerciali è spiegata, almeno in parte, dalla compresenza di export per il mercato interno e di operazioni di delocalizzazione della produzione. Come noto, e come documentato nelle precedenti edizioni di questo Rapporto, la delocalizzazione industriale italiana nei Balcani, specie in Romania, Bulgaria e Albania, è relevantissima<sup>3</sup>. Sulla base di stime condotte utilizzando un modello gravitazionale si evidenziano, ad esempio, esportazioni effettive verso la Romania di gran lunga superiori al valore teorico dell'export dato il peso economico dei due paesi (come misurato dai rispettivi PIL) e la distanza tra gli stessi<sup>4</sup>.

Gli investimenti diretti italiani nell'area sono ingenti sebbene non uniformi sia da un punto di vista geografico che settoriale. Sono particolarmente significativi in Albania dove, al 2001, rappresentavano il 48% del totale degli investimenti stranieri nel paese. Si stima che in Albania operino circa 700 società italo-albanesi. Si tratta prevalentemente di piccole e medie imprese, non solo nel settore tessile e calzaturiero, ma anche nell'agroalimentare, nei materiali per l'edilizia, nel commercio e nei servizi. Geograficamente, gli investimenti italiani sono localizzati principalmente fra Durazzo e Tirana.

L'Italia è tra i principali paesi investitori anche in Romania, paese che, tra i sette qui considerati, ha beneficiato dell'influsso di investimenti diretti esteri (IDE) più cospicuo. Tra il 1993 e il 2003, il 6% circa degli IDE affluiti proveniva dal nostro paese. Quote più elevate della nostra si evidenziano per l'Olanda (18%), la Francia (10,3%), la Germania (8,5%) e gli USA (7%). L'ammontare degli IDE italiani in Romania è sicuramente elevato, tuttavia, dato il potenziale economico del paese, sarebbero stati (e sono tuttora) possibili investimenti maggiori, in termini di capitale. Una stima realistica calcola in 4.000 unità la presenza di aziende italiane o di imprenditori italiani espatriati al 2004, con una ricaduta in termini occupazionali di alcune centinaia di migliaia di posti di lavoro creati tra impiego diretto e indotto. La presenza italiana è diffusa su tutto il territorio romeno, anche se manifesta la tendenza a concentrarsi in alcune aree geografiche: a Bucarest e nelle contee del Nord-Ovest e, in particolare, nell'area di Arad e Timisoara dove si calcola una presenza di circa 1.600 aziende italiane e miste. Interessante notare come alla iniziale concentrazione degli investimenti italiani in Romania nei settori labour intensive e nella lavorazione conto terzi, si sono affiancate più recentemente attività in joint venture con produttori locali per la fornitura e l'assemblaggio di parti meccaniche o di beni strumentali.

Gli investitori italiani possiedono il 10% dello stock totale di IDE in Bulgaria. La Germania affianca il nostro paese con una quota simile (10,2%), mentre la Grecia è la prima tra gli investitori esteri con il 14%. La presenza imprenditoriale italiana è rilevante; circa 180 imprese, tra cui le più significative, sono riunite nel Comitato

---

<sup>3</sup> Su questi temi si rimanda a Coniglio N. - Viesti G., *L'integrazione commerciale fra l'Italia e i Balcani*, contributo al capitolo 5 del "Rapporto ICE 2003-2004", non ripetendo, per ovvi motivi, quanto lì contenuto.

<sup>4</sup> Le stime sono state realizzate nel corso di un lavoro di ricerca dell'Istituto di Studi e Documentazione sull'Europa comunitaria e l'Europa orientale (ISDEE) di Trieste e del Centro ricerche per il Mezzogiorno (Cerpem) di Bari, per il Ministero dell'Economia e Finanze, Dipartimento per le Politiche di Sviluppo e Coesione (MEF-DPS), in via di completamento nell'estate 2005. Prime evidenze sono disponibili sul sito del MEF-DPS.

*Consultivo dell'Imprenditoria Italiana in Bulgaria (CCIIB), organismo che nel maggio del 2004 ha assunto la forma legale di associazione senza scopo di lucro.*

*Secondo la Banca Nazionale Croata tra il 1993 e il 2003 l'ammontare totale degli IDE affluiti in Croazia è di circa 9,6 miliardi di dollari. Il principale paese investitore è l'Austria (25%) seguita dalla Germania (20%) e dagli USA (15%). L'Italia si troverebbe solo al sesto posto. Questo dato è evidentemente sottostimato; infatti, è sufficiente considerare che il valore di alcuni investimenti del 2001 o del 2002 già supera ampiamente tale cifra, come è il caso della rilevazione della quota di maggioranza di Zabrebacka Banka da parte di Unicredito Italiano, che ha superato i 600 milioni di Euro. Una stima ICE (Croazia, Rapporto paese 2004) evidenzia che negli ultimi 10 anni sarebbero affluiti da imprese italiane oltre 2,5 miliardi di dollari, cifra che renderebbe l'Italia il primo investitore nel paese. La nostra presenza è forte in diversi settori manifatturieri: ancora, non solo nell'industria tessile (Benetton, Calzedonia e varie PMI in conto terzi), ma anche nella cantieristica navale, nel legno-arredo, nell'agro-alimentare.*

*Decisamente più limitata la nostra presenza in Bosnia-Erzegovina e Macedonia. Nella prima l'Italia rappresenta poco più del 3% dello stock totale di investimenti stranieri, avendo privilegiato sino a questo momento i rapporti commerciali alla presenza diretta. Negli ultimi tempi l'interesse per questo paese sembra cresciuto tanto da posizionare l'Italia, nelle graduatorie provvisorie riferite al 2004, ai primi posti tra gli investitori esteri. In Macedonia, l'Italia è al tredicesimo posto con uno stock di capitale di appena dieci milioni pari all'1,1% del totale. Occorre però considerare che, anche in questo caso, alcuni degli investimenti più importanti sono stati realizzati attraverso filiali e consociate estere di gruppi italiani (per esempio la Duferco) localizzate in paesi come la Svizzera e il Liechtenstein. A partire dallo scorso anno è stato avviato un nuovo programma di privatizzazioni che potrebbe far riprendere il flusso di investimenti esteri nei prossimi anni. In Serbia-Montenegro il processo di privatizzazione è ancora ad uno stadio arretrato. Attualmente solo il 45% del PIL è costituito dal settore privato. Le privatizzazioni hanno subito un'accelerazione solo recentemente. Vi è qualche investimento italiano nel manifatturiero, specie in Vojvodina e nell'industria alimentare.*

*Ma oltre alla presenza italiana in settori industriali è decisamente degno di nota l'interesse di numerosi operatori del nostro paese nei settori delle utilities e nei servizi di pubblica utilità. In questi settori sono protagonisti grandi imprese, come l'Enel, insieme ad operatori più piccoli e Aziende municipalizzate di alcune città italiane medio-grandi. In Albania, l'Enel Power S.p.A. ha vinto l'appalto per l'assistenza tecnica alla società elettrica albanese Kesh, e l'Alcatel Italia che ha effettuato un investimento di 60 milioni di euro nel comparto della telefonia. Di recente, un'importante società italiana ha concluso un accordo con il Governo albanese per un investimento di 30 milioni di dollari USA nel settore dello stoccaggio dei carburanti. Sempre l'Enel, nell'aprile dello scorso anno, in partnership con la compagnia americana Entergy, ha annunciato la messa in atto di un'operazione da 600 milioni di euro per la modernizzazione della centrale termoelettrica di Maritza East III in Bulgaria, e per la successiva gestione dell'impianto e vendita dell'energia prodotta all'ente energetico monopolistico nazionale Nek. L'impresa municipalizzata italiana più attiva in Bulgaria è l'Amga di Udine che ha già ottenuto la concessione per la distribuzione del gas nella città di Dobrich; mentre nel quadro del protocollo d'intesa*

*stipulato di recente tra la Provincia autonoma di Trento e la Regione di Sofia, sta per prendere avvio il progetto di costruzione di nove impianti idroelettrici presso il comune di Svoge, condotto dal gruppo Petrovilla -Trentino Energia.*

*In Croazia la presenza diretta è assai articolata. Operano, infatti, aziende a capitale italiano (al 100% o miste con quote di maggioranza o minoranza) in altri settori chiave dell'economia croata: assicurazioni (Assicurazioni Generali), turismo (varie società soprattutto in Istria e in Dalmazia); Energia (Agip e Edison per l'estrazione di gas in Adriatico), infrastrutture stradali (Coopcostruttori costruisce la più lunga e imporante galleria dell'autostrada Zagabria - Spalato). Appare inoltre interessante la presenza italiana nei mass-media albanesi. La Edisud S.p.A di Bari (editrice de La Gazzetta del Mezzogiorno) ha fondato nel 1993 il quotidiano in lingua albanese Gazeta Shqiptare (il secondo più venduto nel paese) e recentemente ha costituito un network radiofonico. Italiana è anche Telenorba Shqiptare, la terza televisione privata più seguita in Albania.*

*Il settore più rilevante, sia come fattore strategico per una maggiore penetrazione dei nostri operatori nell'area, sia come settore con forti prospettive in questa fase di ristrutturazione e transizione delle economie balcaniche, è quello bancario.*

*Alcuni nostri operatori sono già presenti in maniera estremamente significativa. In Croazia, Unicredito Italiano e Gruppo Intesa BCI controllano le due principali banche, Zagrebacka Banka e Privredna Banka, ovvero quasi il 60% del mercato del credito. In Bosnia-Erzegovina è significativa la presenza di Unicredito Italiano che, attraverso la controllata Zagrebacka Banka, ha acquisito la maggioranza di Universal Banka Sarajevo, giungendo così a gestire una quota del 20% del mercato creditizio e diventando il secondo gruppo bancario del Paese. Unicredito Italiano ha inoltre recentemente acquistato la Bulbank, considerata l'istituto di punta del settore bancario bulgaro, con una quota di mercato del 16% e oltre duemila dipendenti. Tale presenza rappresenta un fattore estremamente importante per lo sviluppo futuro degli investimenti italiani in Bulgaria. Le banche italiane hanno mostrato crescenti segni di interesse per il mercato romeno, causato anche dalla necessità di accompagnare l'azione delle numerosissime aziende italiane che qui operano. Tra le principali banche italiane presenti, ancora l'Unicredito, con Unicredit Romania, che ha 28 filiali, poi Veneto Banca (Banca Italo-Romena); Banca Intesa (in collaborazione con Hypo Vereins Bank Romania); Banca Monte dei Paschi di Siena (in collaborazione con Alpha Bank), Capitalia, Banca Popolare di Vicenza e dell'Emilia Romagna, San Paolo-IMI, Antonveneta. In Serbia-Montenegro, nel 2004 le privatizzazioni hanno riguardato soprattutto il settore bancario. L'italiana Banca Intesa nel febbraio 2005 ha acquistato il 75% più uno della serba Delta Banka (la seconda banca del paese) per 278 milioni di euro. Nonostante la fortissima presenza commerciale e produttiva di nostri operatori, le banche italiane sembrano invece manifestare scarso interesse strategico per la presenza in Albania, dove la nostra presenza è limitata a quella di Capitalia nella Banca italo-albanese.*

*Occorre sottolineare che l'attività di supporto ai nostri operatori fornita dalle Associazioni degli industriali è conseguenza, ma allo stesso tempo causa, della forte intensità delle relazioni economiche con alcuni paesi balcanici. Della Associazione in Bulgaria si è già detto. Da dieci anni è operativa l'Associazione degli Imprenditori*

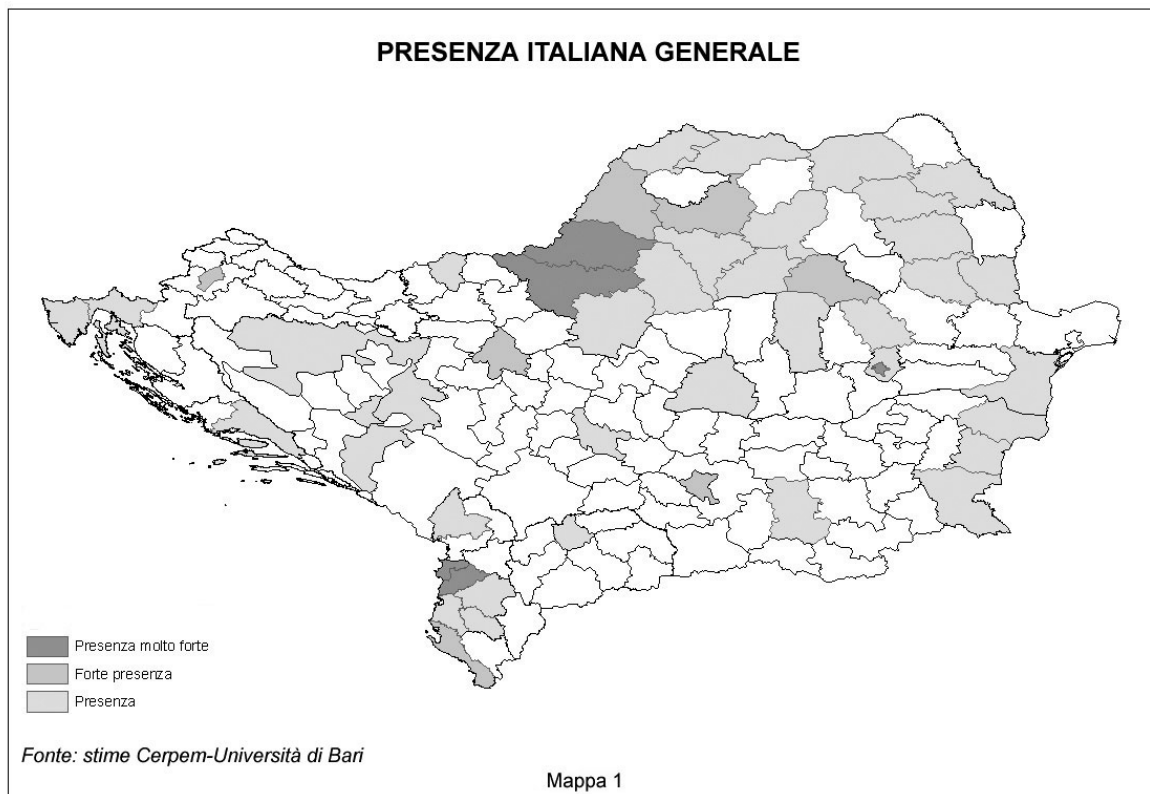
*Italiani Operanti in Albania (AIOA) che è stata fondata nel dicembre 1995. Lo scopo di questa associazione è di promuovere e sviluppare l'attività della comunità imprenditoriale italiana in Albania; di recente ha avviato un interessante progetto per la realizzazione di una grande area attrezzata dove concentrare nuovi investimenti, anche italiani. In Bosnia-Erzegovina un forte contributo al recente interesse dei nostri operatori è venuto dall'Unione degli industriali della Provincia di Vicenza. Nota è l'attività dell'Associazione degli industriali di Treviso in Romania. Considerando le difficoltà competitive del Made in Italy, e i processi di delocalizzazione in corso, tali iniziative appaiono di grande interesse.*

*Oltre agli operatori economici, è presente tra l'Italia e i Balcani una notevole rete culturale. La lingua italiana è piuttosto diffusa nell'area, con punte massime in Albania, ma anche in Serbia. Vi è estrema facilità di comprensione con il romeno. Per molti piccoli imprenditori questo ha rappresentato un fattore assai importante. Vi sono reti molto fitte di cooperazioni fra Università, fra enti locali, fra Regioni. E' intensa l'attività della cooperazione allo sviluppo nazionale e una altrettanto importante, presenza militare italiana di peacekeeping in Bosnia e Kosovo che contribuisce alla stabilità dell'area. In molti paesi dell'area (ma forse con l'eccezione della Croazia) l'Italia è vista con estremo favore, come grande paese amico, dalla maggioranza della popolazione. La presenza di emigrati, specie romeni e albanesi, nel nostro paese è assai intensa; crescente quella di studenti dell'area nelle Università italiane. E tutto questo rafforza notevolmente le prospettive di legami economici e culturali.*

*La presenza italiana nei Balcani è però ancora incompleta. Manca, o è assai modesta, difatti una nostra presenza in settori che, vista la fase di sviluppo e di trasformazione in corso delle economie balcaniche, appaiono decisamente strategici quali telecomunicazioni; trasporti e logistica; turismo. Nel settore delle telecomunicazioni vi è stata una rapida ritirata di importanti operatori nazionali, e oggi gli operatori stranieri, anche greci e ungheresi, hanno presenze dominanti. Nel turismo i nostri investimenti sono assai limitati: pochissimi sull'interessante costa adriatica (specie croata, ma assai meno in Montenegro e Albania); praticamente nulli nelle altrettanto promettenti zone interne, dal lago di Ohrid alle molte zone turistiche bulgare, alle località di montagna di Montenegro e Bosnia; o sulla costa del Mar Nero, meta di flussi di turismo internazionale (ad esempio provenienti dalla Gran Bretagna).*

*In prospettiva appaiono decisamente interessanti le opportunità nel settore dei trasporti e nella logistica: settori tutti da ricostruire vista la bassa integrazione intra-area degli scorsi decenni e le distruzioni causate dagli eventi bellici. Fitta è la rete dei collegamenti marittimi e dei traffici passeggeri e merci in Adriatico, anche se la presenza amatoriale italiana è contenuta, specie in comparazione a quella greca. Sorprendentemente fitta è la rete dei collegamenti aerei, grazie ai collegamenti offerti da compagnie straniere (anche in connessione alla domanda dei lavoratori emigrati e degli imprenditori italiani) e anche da operatori privati italiani; e soprattutto con Romania e Albania. Tuttavia Vienna (e in misura minore Budapest e poi Monaco e Zurigo) sta chiaramente emergendo come hub aereo della regione, con evidente vantaggio per le imprese austriache e tedesche. Grandi opportunità si aprono per la gestione di servizi ferroviari e in genere dei trasporti interni, e della logistica: ma sono tutte da conquistare, anche considerata la relativa debolezza italiana nel settore.*

*Resta dubbio, infine, e aperto alle valutazioni, se alla presenza “di sistema” dell’Italia – che è frutto della sommatoria di iniziative di singoli, pubblici e privati – nell’area corrisponda una “visione di sistema” della nostra politica economica estera. Volta ad esempio ad individuare priorità, nell’interesse italiano e bilaterale, negli interventi delle organizzazioni sopranazionali e multilaterali che hanno ancora un ruolo relevantissimo nell’economia dei Balcani, e verso le quali l’Italia è importante paese donatore.*





## **OPPORTUNITA' PER LE IMPRESE ESPORTATRICI ITALIANE IN BULGARIA E ROMANIA IN VISTA DEL LORO INGRESSO NELLA UE: UN CONFRONTO CON I PRINCIPALI PAESI ENTRATI NEL 2004**

di Andrea Dossena\*

*L'ingresso di Bulgaria e Romania nella UE previsto per il 2007 è destinato a incrementare il grado di integrazione commerciale tra questi paesi e quelli già membri dell'Unione e, in particolare, con l'Italia. Al fine di investigare le opportunità che l'allargamento dell'area di libero scambio comunitaria potrà offrire alle imprese italiane, si sono analizzati nel dettaglio: l'attuale composizione settoriale dei flussi di importazione di Bulgaria e Romania, le caratteristiche delle esportazioni italiane rivolte verso questi paesi e i concorrenti più rilevanti per le nostre imprese. Le indicazioni emerse da questa analisi sono state confrontate con quelle relative ai tre maggiori paesi entrati nella UE nel 2004: Polonia, Repubblica Ceca e Ungheria (Grandi Nuovi UE, di seguito GNU nel testo), per meglio qualificare l'analisi e cercare di trarre alcune indicazioni circa la possibile evoluzione, nel futuro immediato, della struttura degli scambi di Bulgaria e Romania.*

*Nella seconda parte di questo contributo, si è cercato di mettere in luce, con riferimento al prossimo biennio, in quali settori la presenza italiana su questi mercati potrebbe avere margini di crescita ed in quali, viceversa, potrebbe necessitare di strategie di consolidamento e difesa delle posizioni già acquisite.*

### **IMPORTAZIONI DI MANUFATTI**

(valori in milioni di euro e variazioni medie annue a prezzi correnti)

|                       | 2004*   | 1993-96 | 1997-2000 | 2001-04* | 2005-06* |
|-----------------------|---------|---------|-----------|----------|----------|
| <b>Complessive</b>    |         |         |           |          |          |
| Grandi Nuovi UE       | 124.739 | 19,7    | 15,2      | 7,5      | 13,9     |
| Romania               | 18.295  | 24,7    | 16,0      | 14,5     | 15,0     |
| Bulgaria              | 6.498   | 8,9     | 15,1      | 14,3     | 8,4      |
| <b>Dall'Italia</b>    |         |         |           |          |          |
| GNU                   | 10.865  | 28,3    | 10,5      | 9,0      | 16,1     |
| Romania               | 4.431   | 36,8    | 19,1      | 14,0     | 20,4     |
| Bulgaria              | 1.019   | 16,3    | 18,8      | 15,3     | 6,3      |
| <b>Quota Italia**</b> |         |         |           |          |          |
| GNU                   | 8,7     | 2,4     | -1,5      | 0,5      | 0,3      |
| Romania               | 24,2    | 6,9     | 2,5       | -0,5     | 2,3      |
| Bulgaria              | 15,7    | 3,1     | 1,8       | 0,6      | -0,6     |

\* stime e previsioni

\*\* quote a prezzi correnti e variazioni complessive negli intervalli

Tavola 1

*Nel 2004 (tavola 1), le importazioni di manufatti di Romania e Bulgaria sono ammontate, rispettivamente, a più di 18 e 6 miliardi di euro<sup>1</sup>, su livelli più modesti di quelli*

\* Prometeia srl

dei GNU. Tuttavia, a partire dalla metà degli anni novanta la loro crescita è risultata molto sostenuta e, nella prima parte di questo decennio, più dinamica di quella dei paesi GNU. Anche nel biennio 2005-06, le loro prospettive di crescita permangono buone, con tassi medi prossimi o superiori al 10%. Sempre nel 2004, le esportazioni italiane hanno superato i 4 miliardi di euro in Romania e un miliardo di euro in Bulgaria, rappresentando quote sulle importazioni complessive di questi paesi prossime, rispettivamente, al 25 ed al 15%, significativamente superiori a quelle nei paesi GNU. L'analisi storica dei flussi di commercio con l'estero segnala come le imprese italiane abbiano avuto notevoli capacità di penetrazione di questi mercati negli anni successivi alla disgregazione dell'area COMECON, conseguendo importanti guadagni di quote. Negli anni più recenti, nonostante il mantenimento di un buon ritmo di crescita, non sono più riuscite a guadagnare ulteriori posizioni di mercato, confermandosi sui livelli raggiunti a fine anni novanta.

## STRUTTURA SETTORIALE DELLE IMPORTAZIONI DI MANUFATTI

(milioni di euro e composizione percentuale)

|                     |                            | GNU    | %    | Romania | %    | Bulgaria | %    |
|---------------------|----------------------------|--------|------|---------|------|----------|------|
| Beni di consumo     | Largo consumo non alim.    | 1.726  | 1,4  | 299     | 1,6  | 104      | 1,6  |
|                     | Farmaceutica               | 4.421  | 3,5  | 581     | 3,2  | 251      | 3,9  |
|                     | Imballaggi                 | 3.470  | 2,8  | 344     | 1,9  | 149      | 2,3  |
|                     | Tempo libero               | 1.860  | 1,5  | 205     | 1,1  | 75       | 1,2  |
|                     | Alimentare                 | 3.613  | 2,9  | 536     | 2,9  | 228      | 3,5  |
| Made in Italy       | Sist. moda: consumo        | 4.156  | 3,3  | 1.822   | 10,0 | 556      | 8,5  |
|                     | Sist. moda: intermedi      | 4.527  | 3,6  | 2.709   | 14,8 | 883      | 13,6 |
|                     | Mobili ed elettr.          | 1.241  | 1,0  | 222     | 1,2  | 92       | 1,4  |
|                     | Beni vari per la casa      | 2.284  | 1,8  | 344     | 1,9  | 122      | 1,9  |
|                     | Beni per l'edilizia        | 2.264  | 1,8  | 328     | 1,8  | 166      | 2,5  |
| Filiera meccanica   | Intermedi in metallo       | 8.368  | 6,7  | 839     | 4,6  | 267      | 4,1  |
|                     | Meccanica strumentale      | 5.655  | 4,5  | 980     | 5,4  | 364      | 5,6  |
|                     | Meccanica varia            | 10.764 | 8,6  | 1.340   | 7,3  | 359      | 5,5  |
| Beni d'investimento | Elettrotecnica             | 7.476  | 6,0  | 967     | 5,3  | 347      | 5,3  |
|                     | Elettronica                | 19.848 | 15,9 | 1.508   | 8,2  | 514      | 7,9  |
|                     | Auto e moto                | 13.005 | 10,4 | 1.370   | 7,5  | 452      | 7,0  |
|                     | Mezzi trasp. ind. e agric. | 4.033  | 3,2  | 809     | 4,4  | 302      | 4,7  |
|                     | Treni, aerei e navi        | 1.022  | 0,8  | 347     | 1,9  | 76       | 1,2  |
| Beni intermedi      | Commodity                  | 15.460 | 12,4 | 1.426   | 7,8  | 681      | 10,5 |
|                     | Intermedi agricoli         | 609    | 0,5  | 75      | 0,4  | 37       | 0,6  |
|                     | Intermedi chimici          | 2.939  | 2,4  | 378     | 2,1  | 162      | 2,5  |
|                     | Intermedi costruzioni      | 1.407  | 1,1  | 156     | 0,9  | 55       | 0,8  |
|                     | Intermedi vari             | 4.591  | 3,7  | 711     | 3,9  | 257      | 3,9  |

Tavola 2

<sup>1</sup> Per i dati di commercio estero e la classificazione settoriale contenuti in questo contributo si fa riferimento a quelli adottati da ICE e Prometeia per la costruzione della banca dati FIPICE e del modello previsivo per i flussi di commercio estero MOPICE.

**STRUTTURA SETTORIALE DELLE IMPORTAZIONI DI MANUFATTI***(milioni di euro e composizione percentuale)*

|                     | GNU    | %    | Romania | %    | Bulgaria | %    |
|---------------------|--------|------|---------|------|----------|------|
| Beni di consumo     | 11.477 | 9,2  | 1.429   | 7,8  | 580      | 8,9  |
| Made in Italy       | 18.084 | 14,5 | 5.961   | 32,6 | 2.047    | 31,5 |
| Filiera meccanica   | 24.788 | 19,9 | 3.159   | 17,3 | 989      | 15,2 |
| Beni d'investimento | 45.384 | 36,4 | 5.000   | 27,3 | 1.691    | 26,0 |
| Beni intermedi      | 25.006 | 20,0 | 2.746   | 15,0 | 1.191    | 18,3 |

Tavola 2

*L'analisi della composizione settoriale delle importazioni complessive dei diversi mercati mostra alcuni importanti elementi di differenziazione (tavola 2); Romania e Bulgaria mostrano un maggior peso dei flussi in ingresso di merci appartenenti ai settori tradizionali del Made in Italy (in particolare del Sistema moda), a fronte di una minor rilevanza dei settori di beni d'investimento. Questo fatto trova ragione, da un lato, nell'importanza che i processi di delocalizzazione e internazionalizzazione produttiva del comparto tessile-abbigliamento hanno assunto in questi paesi e, dall'altro, nel maggior ritardo di sviluppo del sistema industriale di Bulgaria e Romania rispetto a quello dei paesi GNU; queste caratteristiche sono amplificate nel caso delle importazioni dall'Italia (tavola 3). La combinazione della struttura delle importazioni complessive e di quella dei flussi dall'Italia si traduce in una distribuzione delle quote delle imprese esportatrici italiane piuttosto sbilanciata (tavola 4): nei settori del Made in Italy queste risultano, a fronte del 15% circa nei paesi GNU, oltre il 40% in Romania e prossime al 25% in Bulgaria (in quest'ultimo paese hanno però registrato un calo molto forte negli ultimi anni); altre punte di eccellenza della penetrazione italiana sono rappresentate dai comparti della meccanica (varia e strumentale), con quote superiori al 20% nei due paesi e quasi doppie rispetto agli stessi settori nei paesi GNU. Con particolare riferimento agli ultimi anni, sono inoltre da segnalare i consistenti guadagni di quote da parte delle imprese italiane nei Mezzi di trasporto per industria e agricoltura e, in controtendenza rispetto all'aggregato del Sistema casa, nei Mobili ed elettrodomestici in Romania e nell'Elettronica e negli Imballaggi in Bulgaria, mentre la presenza italiana nei paesi GNU appare generalmente più stabile, segnalandone la maggior maturità.*

**STRUTTURA SETTORIALE DELLE IMPORTAZIONI DALL'ITALIA***(milioni di euro e composizione percentuale)*

|                     |                            | GNU   | %    | Romania | %    | Bulgaria | %    |
|---------------------|----------------------------|-------|------|---------|------|----------|------|
| Beni di consumo     | Largo consumo non alim.    | 100   | 0,9  | 16      | 0,4  | 9        | 0,8  |
|                     | Farmaceutica               | 158   | 1,5  | 15      | 0,3  | 5        | 0,5  |
|                     | Imballaggi                 | 302   | 2,8  | 71      | 1,6  | 20       | 2,0  |
|                     | Tempo libero               | 158   | 1,5  | 46      | 1,0  | 11       | 1,1  |
|                     | Alimentare                 | 208   | 1,9  | 29      | 0,7  | 15       | 1,5  |
| Made in Italy       | Sist. moda: consumo        | 575   | 5,3  | 1.085   | 24,5 | 136      | 13,4 |
|                     | Sist. moda: intermedi      | 909   | 8,4  | 1.193   | 26,9 | 232      | 22,8 |
|                     | Mobili ed elettr.          | 423   | 3,9  | 91      | 2,1  | 42       | 4,1  |
|                     | Beni vari per la casa      | 354   | 3,3  | 87      | 2,0  | 25       | 2,5  |
|                     | Beni per l'edilizia        | 418   | 3,8  | 128     | 2,9  | 37       | 3,6  |
| Filiera meccanica   | Intermedi in metallo       | 802   | 7,4  | 209     | 4,7  | 51       | 5,0  |
|                     | Meccanica strumentale      | 863   | 7,9  | 315     | 7,1  | 96       | 9,4  |
|                     | Meccanica varia            | 1.326 | 12,2 | 342     | 7,7  | 74       | 7,2  |
| Beni d'investimento | Elettrotecnica             | 493   | 4,5  | 129     | 2,9  | 42       | 4,1  |
|                     | Elettronica                | 1.304 | 12,0 | 60      | 1,3  | 40       | 3,9  |
|                     | Auto e moto                | 952   | 8,8  | 73      | 1,7  | 59       | 5,8  |
|                     | Mezzi trasp. ind. e agric. | 279   | 2,6  | 122     | 2,8  | 28       | 2,7  |
|                     | Treni, aerei e navi        | 4     | 0,0  | 1       | 0,0  | 0        | 0,0  |
| Beni intermedi      | Commodity                  | 770   | 7,1  | 276     | 6,2  | 53       | 5,2  |
|                     | Intermedi agricoli         | 25    | 0,2  | 4       | 0,1  | 5        | 0,5  |
|                     | Intermedi chimici          | 185   | 1,7  | 54      | 1,2  | 16       | 1,6  |
|                     | Intermedi costruzioni      | 68    | 0,6  | 22      | 0,5  | 7        | 0,6  |
|                     | Intermedi vari             | 189   | 1,7  | 64      | 1,4  | 16       | 1,6  |

Tavola 3

**STRUTTURA SETTORIALE DELLE IMPORTAZIONI DALL'ITALIA***(milioni di euro e composizione percentuale)*

|                     | GNU   | %    | Romania | %    | Bulgaria | %    |
|---------------------|-------|------|---------|------|----------|------|
| Beni di consumo     | 718   | 6,6  | 148     | 3,3  | 44       | 4,4  |
| Made in Italy       | 2.886 | 26,6 | 2.613   | 59,0 | 487      | 47,8 |
| Filiera meccanica   | 2.991 | 27,5 | 865     | 19,5 | 221      | 21,7 |
| Beni d'investimento | 3.032 | 27,9 | 385     | 8,7  | 169      | 16,6 |
| Beni intermedi      | 1.238 | 11,4 | 421     | 9,5  | 97       | 9,5  |

Tavola 3

**QUOTA ITALIANA SULLE IMPORTAZIONI DI MANUFATTI***(quota a prezzi correnti e variazioni 2000-04)*

|                            |                            | GNU  | var. | Romania | var. | Bulgaria | var.  |
|----------------------------|----------------------------|------|------|---------|------|----------|-------|
| <i>Beni di consumo</i>     | Largo consumo non alim.    | 5,8  | -0,9 | 5,5     | -1,3 | 8,2      | -2,9  |
|                            | Farmaceutica               | 3,6  | 0,0  | 2,5     | -0,3 | 2,0      | -0,1  |
|                            | Imballaggi                 | 8,7  | 0,1  | 20,6    | 1,4  | 13,4     | 3,0   |
|                            | Tempo libero               | 8,5  | 1,0  | 22,3    | 2,3  | 14,6     | -0,6  |
| <i>Made in Italy</i>       | Alimentare                 | 5,8  | 0,5  | 5,5     | -0,4 | 6,6      | -0,9  |
|                            | Sist. moda: consumo        | 13,8 | -1,6 | 59,6    | 0,3  | 24,5     | -13,8 |
|                            | Sist. moda: intermedi      | 20,1 | 4,9  | 44,0    | 0,5  | 26,3     | 0,8   |
|                            | Mobili ed elettr.          | 34,1 | -4,9 | 41,0    | 4,0  | 45,7     | -3,8  |
|                            | Beni vari per la casa      | 15,5 | 0,3  | 25,2    | 2,0  | 20,5     | 0,8   |
| <i>Filiera meccanica</i>   | Beni per l'edilizia        | 18,5 | -4,8 | 38,9    | -2,7 | 22,1     | -7,8  |
|                            | Intermedi in metallo       | 9,6  | 0,6  | 24,8    | 5,4  | 19,2     | -4,6  |
|                            | Meccanica strumentale      | 15,3 | 3,1  | 32,1    | 2,7  | 26,4     | 3,1   |
| <i>Beni d'investimento</i> | Meccanica varia            | 12,3 | 2,3  | 25,5    | 2,1  | 20,5     | 6,2   |
|                            | Elettrotecnica             | 6,6  | 1,6  | 13,4    | 0,7  | 12,1     | 1,3   |
|                            | Elettronica                | 6,6  | 2,5  | 4,0     | -6,5 | 7,8      | 3,2   |
|                            | Auto e moto                | 7,3  | -2,5 | 5,3     | -0,9 | 13,1     | 1,9   |
|                            | Mezzi trasp. ind. e agric. | 6,9  | -0,8 | 15,1    | 3,4  | 9,2      | 0,0   |
| <i>Beni intermedi</i>      | Treni, aerei e navi        | 0,4  | 0,1  | 0,2     | 0,2  | 0,0      | 0,0   |
|                            | Commodity                  | 5,0  | 0,6  | 19,4    | -2,6 | 7,8      | 2,0   |
|                            | Intermedi agricoli         | 4,2  | -0,3 | 5,2     | 1,5  | 13,5     | -1,5  |
|                            | Intermedi chimici          | 6,3  | 0,3  | 14,4    | 0,2  | 10,0     | 2,7   |
|                            | Intermedi costruzioni      | 4,8  | 0,3  | 14,1    | 1,3  | 12,0     | 0,9   |
|                            | Intermedi vari             | 4,1  | 0,2  | 9,0     | 1,4  | 6,3      | -0,2  |

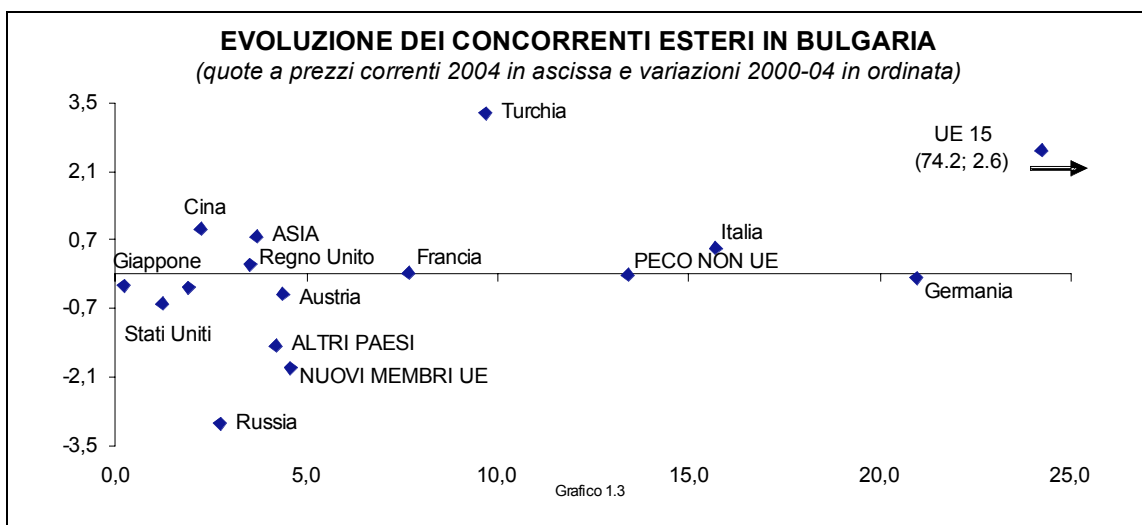
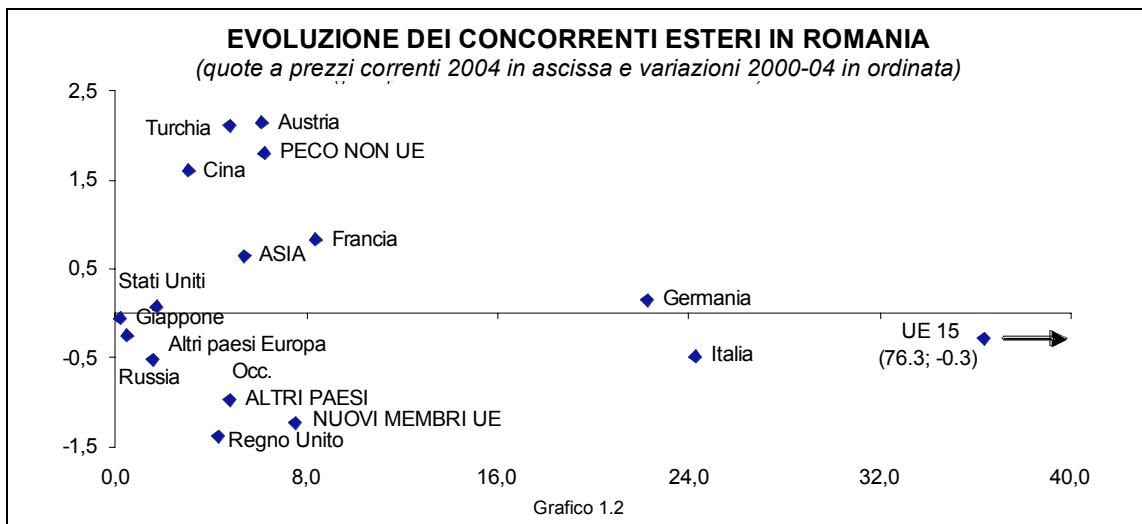
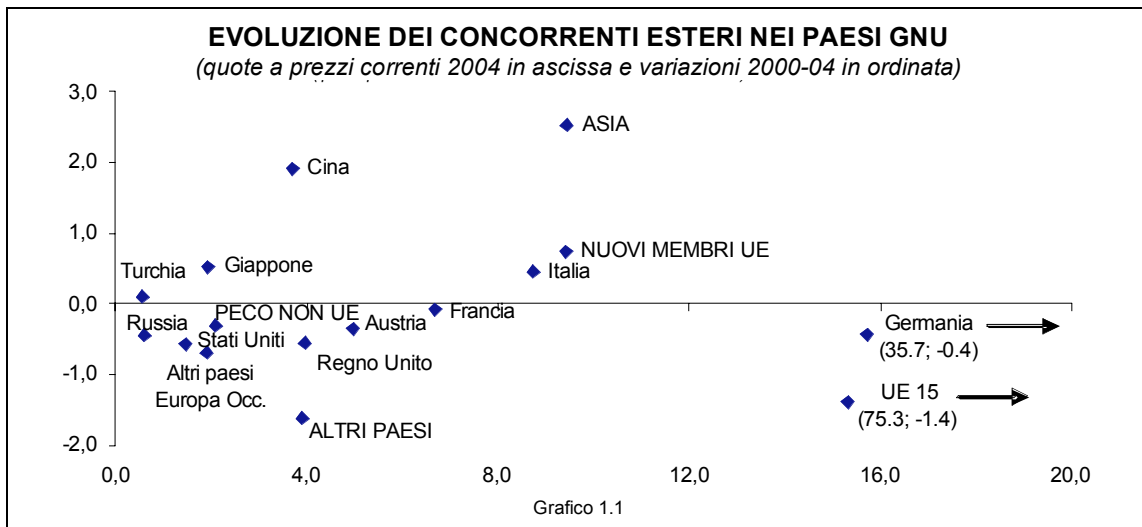
Tavola 4

**QUOTA ITALIANA SULLE IMPORTAZIONI DI MANUFATTI***(quota a prezzi correnti e variazioni 2000-2004)*

|                     | GNU  | var. | Romania | var. | Bulgaria | var. |
|---------------------|------|------|---------|------|----------|------|
| Beni di consumo     | 6,3  | -0,3 | 10,3    | -0,8 | 7,7      | -0,3 |
| Made in Italy       | 16,0 | -0,3 | 43,8    | -1,3 | 23,8     | -3,2 |
| Filiera meccanica   | 12,1 | 2,1  | 27,4    | 1,4  | 22,3     | 2,1  |
| Beni d'investimento | 6,7  | 0,5  | 7,7     | -2,1 | 10,0     | 1,7  |
| Beni intermedi      | 5,0  | 0,5  | 15,3    | -2,0 | 8,2      | 1,4  |

Tavola 4

*Se la composizione settoriale delle importazioni dall'Italia di Romania e Bulgaria sta velocemente mutando, di pari passo probabilmente con le strutture industriali di questi paesi, altrettanto sta avvenendo nella composizione dei principali competitori. Sia nei due mercati candidati all'ingresso nella UE nel 2007 sia nei paesi GNU i flussi provenienti dall'Unione Europea a 15 coprono circa i tre quarti delle importazioni complessive (tavola 5). All'interno di questi, Germania e Italia rivestono il ruolo predominante. Tra gli altri esportatori, nei paesi GNU assumono un maggior peso i flussi provenienti dai nuovi membri dell'Unione e dai paesi asiatici, mentre su tutti i mercati considerati gli Stati Uniti ricoprono posizioni marginali. Peculiarità dei mercati di Romania e Bulgaria è la maggior rilevanza delle merci provenienti dagli altri paesi dell'Europa Centro orientale non appartenenti all'UE, in particolare dalla Russia e, soprattutto in Bulgaria, dalla Turchia. Nel considerare questo dato occorre segnalare come, da diversi anni, molte imprese di paesi dell'Europa occidentale, compresa l'Italia, abbiano avviato progetti di delocalizzazione produttiva in Turchia, sfruttando la favorevole posizione geografica di questo paese sia per i mercati dell'Europa orientale sia per quelli asiatici. Un altro segnale di questo processo emerge dalla ricomposizione delle quote detenute dai diversi esportatori in Romania e Bulgaria, dove proprio la Turchia appare il paese con le migliori performance esportative degli ultimi anni (grafico 1.1, grafico 1.2 e grafico 1.3). Le dinamiche di ricomposizione delle quote tra i vari esportatori segnalano anche altri fenomeni: i paesi asiatici, guidati dalla Cina, stanno accrescendo la loro presenza sia nei paesi GNU sia in Romania, sostituendosi rispettivamente a quelli della UE a 15 e ai nuovi membri UE, mentre, al contrario, in Bulgaria le merci provenienti dalla UE a 15 stanno sostituendo quelle dell'Est europeo e della Russia in particolare. L'Italia figura come maggior esportatore in Romania ed al secondo posto in Bulgaria e nei paesi GNU, preceduta in entrambi i casi dalla Germania.*



**PRINCIPALI CONCORRENTI ESTERI NEL 2004**  
(composizione percentuale delle importazioni a prezzi correnti)

|                            | GNU  | Romania | Bulgaria |
|----------------------------|------|---------|----------|
| <b>Unione Europea a 15</b> | 75,3 | 76,3    | 74,2     |
| - Germania                 | 35,7 | 22,2    | 20,9     |
| - Francia                  | 6,7  | 8,3     | 7,7      |
| - Austria                  | 5,0  | 6,1     | 4,3      |
| - Regno Unito              | 3,9  | 4,2     | 3,5      |
| <b>Nuovi membri UE</b>     | 9,4  | 7,5     | 4,6      |
| <b>Europa C.Or. non UE</b> | 2,1  | 6,2     | 13,4     |
| - Russia                   | 0,6  | 0,4     | 2,7      |
| - Turchia                  | 0,5  | 4,8     | 9,7      |
| <b>Asia</b>                | 9,4  | 5,3     | 3,7      |
| - Cina                     | 3,7  | 3,0     | 2,2      |
| - Giappone                 | 1,9  | 0,2     | 0,2      |
| <b>Altri paesi</b>         | 3,9  | 4,7     | 4,2      |
| - Altri Europa Occ.        | 1,9  | 1,5     | 1,9      |
| - Stati Uniti              | 1,4  | 1,7     | 1,2      |
| <b>Per confronto:</b>      |      |         |          |
| - Italia                   | 8,7  | 24,2    | 15,7     |

Tavola 5



## ITALIA - GERMANIA: UN CONFRONTO DEI SETTORI VINCENTI

(quote sulle importazioni in euro correnti nel 2004 e variazioni 2000-04)

I settori a maggior penetrazione tedesca...

| Settori                  | Aggregato               | quota | var   |
|--------------------------|-------------------------|-------|-------|
| <b>Grandi Nuovi UE</b>   |                         |       |       |
| Carrozzerie e rimorchi   | Mezzi per ind. e agric. | 80,0  | 20,7  |
| Organi di trasmissione   | Intermedi in metallo    | 64,1  | 1,5   |
| Serrature ferramenta     | Intermedi in metallo    | 64,1  | 3,0   |
| Prodotti petroliferi     | Commodity               | 61,8  | 17,9  |
| Manuf. in plastica       | Intermedi vari          | 58,0  | 2,4   |
| Pompe e compressori      | Meccanica varia         | 57,0  | 1,3   |
| Macch. mat. plastiche    | Mecc. strumentale       | 56,7  | 10,1  |
| Viterie e bullonerie     | Intermedi in metallo    | 56,5  | -0,8  |
| Componentistica          | Meccanica varia         | 55,8  | 4,1   |
| Motori non elettr.       | Meccanica varia         | 55,5  | -1,4  |
|                          | Totale manufatti        | 35,7  | -0,4  |
| <b>Romania</b>           |                         |       |       |
| Carrozzerie e rimorchi   | Mezzi per ind. e agric. | 66,6  | -5,0  |
| Materiale rotabile       | Treni, Aerei e Navi     | 65,2  | 12,9  |
| Elettrotecn. ferrotranv. | Elettrotecnica          | 63,9  | -0,6  |
| Macch. per imballaggio   | Mecc. strumentale       | 56,6  | 10,1  |
| Fili e cavi              | Elettrotecnica          | 54,7  | -1,0  |
| Altra cine-foto-ottica   | Tempo libero            | 52,9  | 5,2   |
| Automobili               | Automobili e motocicli  | 51,4  | 9,6   |
| Mezzi comm. e industr.   | Mezzi per ind. e agric. | 49,1  | 10,7  |
| Fibre chimiche           | Commodity               | 47,1  | -3,7  |
| Porte e finestre         | Beni per l'edilizia     | 46,8  | 38,0  |
|                          | Totale manufatti        | 22,2  | 0,2   |
| <b>Bulgaria</b>          |                         |       |       |
| Materiale rotabile       | Treni, Aerei e Navi     | 72,1  | 32,9  |
| Macch. mat. plastiche    | Mecc. strumentale       | 60,3  | 17,7  |
| Carrozzerie e rimorchi   | Mezzi per ind. e agric. | 59,8  | 1,6   |
| Macch. Cartotecniche     | Mecc. strumentale       | 59,5  | 27,3  |
| Organi di trasmissione   | Intermedi in metallo    | 57,9  | -0,1  |
| Carrelli ind. semoventi  | Mezzi per ind. e agric. | 56,3  | 3,0   |
| Macch. mov. terra        | Mezzi per ind. e agric. | 52,1  | 13,3  |
| Lampade                  | Elettrotecnica          | 50,3  | 23,6  |
| Altra cine-foto-ottica   | Tempo libero            | 49,3  | -10,4 |
| Trattrici                | Mezzi per ind. e agric. | 47,9  | 17,9  |
|                          | Totale manufatti        | 20,9  | -0,1  |

Tavola 6.1

## ITALIA - GERMANIA: UN CONFRONTO DEI SETTORI VINCENTI

(quote sulle importazioni in euro correnti nel 2004 e variazioni 2000-04)

| Settori                  | ...e italiana             |       |       |
|--------------------------|---------------------------|-------|-------|
|                          | Aggregato                 | quota | var   |
| <b>Grandi Nuovi UE</b>   |                           |       |       |
| Pasta                    | Alimentare                | 64,3  | -6,8  |
| Macch. pelli e concia    | Mecc. strumentale         | 59,6  | -5,0  |
| Piastrelle               | Beni per l'edilizia       | 50,9  | -0,4  |
| Industria laniera        | S. moda: intermedi        | 49,9  | 13,5  |
| Elettrodom. bianchi      | S. casa: mobili e elettr. | 47,6  | -3,9  |
| Riso                     | Alimentare                | 44,3  | -18,8 |
| Marmo e pietre affini    | Beni per l'edilizia       | 41,2  | -10,3 |
| Pelli e concia           | S. moda: intermedi        | 35,3  | 5,8   |
| Calzat. da passeggio     | S. moda: consumo          | 34,7  | -2,3  |
| Oreficeria e gioielleria | S. moda: consumo          | 34,7  | -5,9  |
|                          | Totale manufatti          | 8,7   | 0,5   |
| <b>Romania</b>           |                           |       |       |
| Macch. pelli e concia    | Mecc. strumentale         | 88,2  | -6,2  |
| Componentistica          | Meccanica varia           | 87,8  | -9,4  |
| Calzat. da passeggio     | S. moda: consumo          | 87,7  | -2,4  |
| Mobili per cucina        | S. casa: mobili e elettr. | 85,7  | 7,3   |
| Pelli e concia           | S. moda: intermedi        | 82,9  | -5,5  |
| Pasta                    | Alimentare                | 77,6  | 34,0  |
| Industria serica         | S. moda: intermedi        | 74,1  | 22,1  |
| Ceramiche sanitarie      | Beni per l'edilizia       | 62,8  | -12,6 |
| App. per riscaldamento   | Beni per l'edilizia       | 61,4  | 11,4  |
| Abbigliamento            | S. moda: consumo          | 58,2  | -0,2  |
|                          | Totale manufatti          | 24,2  | -0,5  |
| <b>Bulgaria</b>          |                           |       |       |
| Elettrotecn. ferrotranv. | Elettrotecnica            | 94,0  | 53,5  |
| Pelli e concia           | S. moda: intermedi        | 91,5  | 2,5   |
| Macch. pelli e concia    | Mecc. strumentale         | 85,8  | -5,0  |
| Mobili per cucina        | S. casa: mobili e elettr. | 84,8  | 15,2  |
| Calzat. da passeggio     | S. moda: consumo          | 75,6  | -6,1  |
| Industria serica         | S. moda: intermedi        | 61,6  | 4,5   |
| Macch. per metallurgia   | Mecc. strumentale         | 61,5  | 54,7  |
| Lenti e montature        | S. moda: consumo          | 61,4  | 9,0   |
| Fornaci e bruciatori     | Meccanica varia           | 60,7  | 44,0  |
| Mobili camera sogg.      | S. casa: mobili e elettr. | 58,0  | -7,8  |
|                          | Totale manufatti          | 15,7  | 0,6   |

Tavola 6.2

*Alla luce delle evidenze emerse da quest'analisi, si sono analizzate le posizioni di leadership di Germania ed Italia sui diversi mercati con un elevato dettaglio settoriale, mettendone in luce l'evoluzione negli anni più recenti. Dall'analisi dei dati emerge in modo evidente la diversa specializzazione produttiva: la Germania primeggia infatti nei settori legati a tutta la filiera meccanica, dagli Intermedi in metallo fino ai Mezzi di trasporto e all'Elettrotecnica (tavola 6.1), mentre per l'Italia si segnala la grande rilevanza dei settori più tradizionali (Sistema moda, Sistema casa e Alimentare) ed in alcune nicchie della Meccanica, come le Macchine per l'industria conciaria (tavola 6.2). Se in generale le posizioni tedesche sembrano aver subito in modo minore l'erosione di quote rispetto ai concorrenti esteri, per l'Italia va segnalata la peculiarità della Bulgaria, dove alcune delle posizioni di leadership dei nostri produttori si sono caratterizzate per una forte crescita negli ultimi anni e hanno riguardato prevalentemente settori della Meccanica. In generale, comunque, la maggior omogeneità settoriale delle esportazioni tedesche può consentire maggiori sinergie tra imprese, soprattutto per quanto riguarda la creazione delle strutture necessarie a garantire i servizi pre e post vendita (assistenza, ricambi, ecc.), che assumono una grande rilevanza tra i fattori competitivi dell'industria meccanica. Queste sinergie appaiono invece più difficili per l'Italia, in quanto l'elevato grado di differenziazione settoriale delle esportazioni, oltre che concorrenti esteri diversi in ogni settore, richiede un altrettanto variegato insieme di strategie e strutture commerciali e distributive.*

*Unendo alle informazioni sulla composizione settoriale delle esportazioni italiane nei mercati di Bulgaria e Romania quelle relative alla crescita attesa di questi per il biennio 2005-06 si è cercato di mettere in luce gli spazi che gli esportatori italiani potrebbero avere per una maggior presenza su questi mercati. L'individuazione di tali opportunità è stata ottenuta cercando eventuali "spazi settoriali" e "geografici", oltre che considerando la crescita prevista delle importazioni nei diversi mercati e la propensione media all'export delle imprese italiane che operano nel settore. Alla base di questa metodologia vi è l'ipotesi che i risultati conseguiti dalle imprese italiane in un dato mercato dipendano da condizioni endogene al mercato stesso (come la tipologia delle strutture commerciali e la composizione della domanda interna, ma anche l'eventuale riconoscimento qualitativo del Made in Italy o la presenza di unità produttive a proprietà italiana) e dall'intensità dell'attività commerciale sviluppata dalle imprese italiane. Con riferimento ad un dato settore in un particolare paese, utilizzando i dati di commercio estero se ne è stimata la "penetrabilità" attraverso le quote detenute dalle imprese italiane nel paese in settori simili a quello considerato (gli spazi settoriali) e quelle nel settore preso in esame in paesi vicini a quello di riferimento (gli spazi geografici). A fronte di un'elevata differenza tra queste quote e quella detenuta dalle imprese italiane nel settore e nel paese analizzati, è possibile ipotizzare che attraverso l'intensificazione dell'attività commerciale sarebbero realizzabili buoni risultati sia in termini di crescita delle esportazioni italiane sia di raggiungimento di maggiori quote di mercato.*

### OPPORTUNITA' DI CRESCITA PER LE IMPRESE ITALIANE

| settore               | aggregato               | spazi<br>settoriali(1) | spazi<br>geografici(2) | crescita<br>mercato(3) |
|-----------------------|-------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| <b>Romania</b>        |                         |                        |                        |                        |
| Piastrelle            | Beni per l'edilizia     | 11.0                   | 23.0                   | 41.5                   |
| Fili e cavi           | Elettrotecnica          | 8.0                    | 1.9                    | 25.5                   |
| Strumenti di misura   | Meccanica varia         | 12.2                   | -4.4                   | 7.6                    |
| Carrozz. e rimorchi   | Mezzi per ind. e agric. | 10.8                   | -3.6                   | 15.7                   |
| Automobili            | Auto e moto             | 3.3                    | 2.2                    | 30.2                   |
| <b>Bulgaria</b>       |                         |                        |                        |                        |
| Calzetteria           | Moda beni di consumo    | 16.8                   | 26.9                   | 14.3                   |
| Macch. mat. plastiche | Meccanica strument.     | 17.3                   | 1.8                    | 14.9                   |
| Elettrod. bianchi     | Mobili e elettrod.      | 5.9                    | 7.7                    | 11.0                   |
| Fili e cavi           | Elettrotecnica          | 6.8                    | 2.0                    | 51.5                   |
| Tubi in acciaio       | Intermedi metallo       | 4.4                    | 2.5                    | 19.2                   |
| Maglieria intima      | Moda consumo            | 11.3                   | -4.6                   | 8.1                    |

(1) Differenza tra la quota italiana nel paese nell'aggregato e quella nel settore

(2) Differenza tra la quota italiana nel settore nei paesi GNU e quella nel paese

(3) Tasso m. a. import a prezzi costanti del settore nel paese nel biennio 2005-'06

Tavola 7

### CONCORRENTI NEI SETTORI OPPORTUNITA'

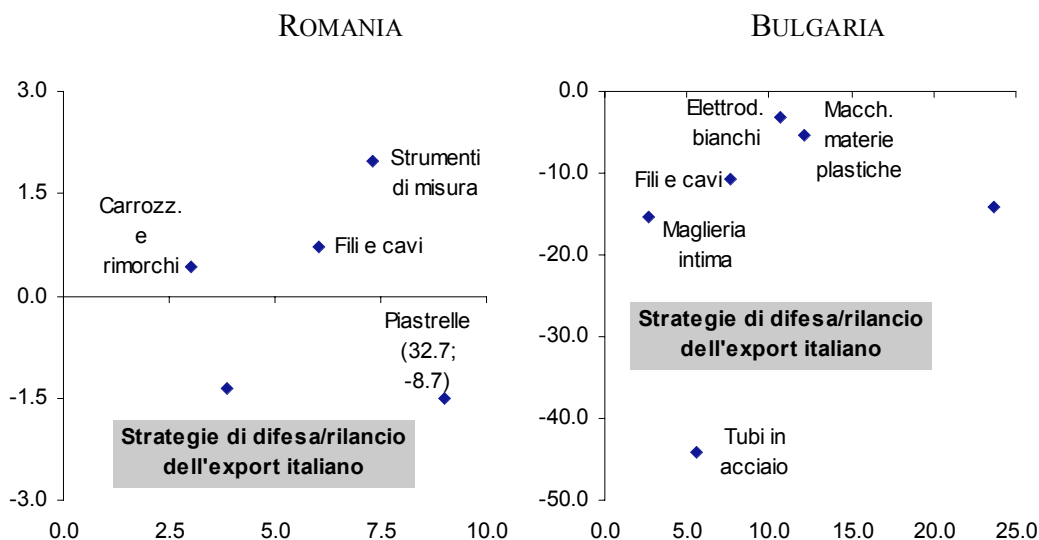
(quote a prezzi correnti nel 2004 e variazioni 2000-04)

| settore               | Italia       |       | 1° competitore |           | 2° competitore |           | 3° competitore |           |
|-----------------------|--------------|-------|----------------|-----------|----------------|-----------|----------------|-----------|
| <b>Romania</b>        | quota e var. |       |                |           |                |           |                |           |
| Piastrelle            | 27.9         | -8.7  | Spagna         | 62.4 12.0 | Turchia        | 3.5 2.3   | Ungheria       | 1.8 -2.9  |
| Fili e cavi           | 5.4          | 0.7   | Germania       | 54.7 -1.0 | Austria        | 20.1 -1.7 | Spagna         | 4.9 4.4   |
| Strumenti di misura   | 13.3         | 2.0   | Germania       | 30.9 -2.6 | Francia        | 10.4 2.1  | Austria        | 8.5 2.0   |
| Carrozz. e rimorchi   | 4.3          | 0.4   | Germania       | 66.6 -5.0 | Austria        | 8.7 4.8   | Olanda         | 7.8 1.7   |
| Automobili            | 2.0          | -1.4  | Germania       | 51.4 9.6  | Francia        | 14.0 6.5  | Turchia        | 9.8 -2.0  |
| <b>Bulgaria</b>       |              |       |                |           |                |           |                |           |
| Calzetteria           | 7.7          | -14.2 | Grecia         | 79.4 22.0 | Cina           | 9.5 -9.7  | Germania       | 2.1 1.3   |
| Macch. mat. plastiche | 9.1          | -5.3  | Germania       | 60.3 17.7 | Svizzera       | 13.7 11.7 | Austria        | 6.0 -23.9 |
| Elettrod. bianchi     | 39.9         | -3.1  | Turchia        | 25.0 12.1 | Grecia         | 10.5 1.8  | Slovenia       | 9.8 -0.8  |
| Fili e cavi           | 5.3          | -10.8 | Turchia        | 69.2 37.6 | Germania       | 7.6 -6.8  | Grecia         | 5.4 2.1   |
| Tubi in acciaio       | 14.8         | -44.2 | Germania       | 19.5 3.0  | Romania        | 15.9 11.3 | Austria        | 13.6 11.2 |
| Maglieria intima      | 13.2         | -15.4 | Grecia         | 61.8 26.5 | Turchia        | 12.0 3.2  | Austria        | 5.9 4.9   |

Tavola 8

Da quest'analisi sono emerse alcune interessanti opportunità per le imprese esportatrici italiane in Romania e Bulgaria (tavola 7). Nel primo caso, a parte le Piastrelle, i settori con buone prospettive di crescita non appartengono al tradizionale Made in Italy, ma prevalentemente alla filiera elettromeccanica ed a quella dei mezzi di trasporto. In generale, le opportunità appaiono maggiormente determinate dagli spazi settoriali, segnalando il successo degli sforzi commerciali realizzati dalle imprese italiane negli aggregati settoriali di riferimento, mentre sono minori gli spazi geografici, in quanto la quota italiana nei paesi GNU può considerarsi più matura e già soggetta a fenomeni di erosione da parte di nuovi competitori. In Bulgaria, invece, le opportunità sono equamente divise tra settori tradizionali del Made in Italy e settori della filiera elettromeccanica, con questi ultimi in particolare caratterizzati da ottime prospettive di crescita nel prossimo biennio. Anche in questo paese le opportunità appaiono più legate agli spazi settoriali che a quelli geografici, per motivazioni riconducibili a quelle adottate per la Romania. Per meglio specificare queste opportunità, per i settori emersi come più promettenti si sono analizzate le performance delle imprese italiane e dei principali concorrenti negli ultimi anni (tavola 8). Il quadro che ne emerge è molto diverso nei due paesi: mentre in Romania la tenuta delle quote da parte degli esportatori italiani appare più solida, in grado di resistere alla crescita di alcuni nuovi competitori, come Francia, Austria e Spagna (quest'ultima risulta però vincente nelle Piastrelle), in Bulgaria le imprese italiane stanno sperimentando nei settori considerati notevoli difficoltà nel mantenere le posizioni acquisite, pressate prevalentemente dalla Germania e dalla Turchia nella meccanica e dalla Grecia nel Sistema moda. Le possibilità di intercettare la crescita attesa per le importazioni di beni di questi settori appaiono quindi molto diverse nei due paesi, suggerendo l'ipotesi di adottare strategie competitive tra loro differenti. Per Automobili e Piastrelle in Romania e per tutti i settori segnalati come opportunità in Bulgaria, più che intensificare le azioni commerciali si tratterebbe di procedere ad una loro ridefinizione, alla luce delle difficoltà accusate negli ultimi anni nel reggere la concorrenza di altri paesi e del fatto che, come segnalato dall'esistenza di spazi settoriali, in settori simili le imprese italiane sono riuscite a difendere ed incrementare la penetrazione in questi mercati. Per questi settori, le opportunità vanno quindi interpretate non tanto come opportunità di conquista di nuovi spazi ma come possibilità di rilancio della presenza italiana, favorite anche dalle buone prospettive di crescita dei mercati. Negli altri settori segnalati come opportunità in Romania, invece, la maggior tenuta delle quote italiane negli ultimi anni suggerisce come attraverso l'adozione di adeguate azioni commerciali si potrebbe incrementare il grado di penetrazione delle merci italiane (grafico 2.1 e grafico 2.2) sfruttando gli spazi settoriali e geografici evidenziati.

**OPPORTUNITA' E STRATEGIE PER LE IMPRESE ITALIANE**  
(indice opportunità\* in ascissa e variazioni % 2000-04 in ordinata)



\* indice opportunità = (spazio settor. + spazio geograf.) \* (crescita mercato + propensione export)/100

Grafico 2.1

Grafico 2.2

*Strategie per il sostegno e il rilancio della presenza italiana potrebbero essere adottate anche nei confronti di quei settori in cui l'Italia possiede già elevate quote di mercato (anche con riferimento alle corrispondenti quote in settori analoghi e paesi vicini) e che si caratterizzano per buone prospettive di crescita in Romania e Bulgaria. Utilizzando una metodologia del tutto simile a quella presentata per l'individuazione dei settori opportunità, si è quindi verificata l'eventuale presenza, nei due paesi, di posizioni di vertice delle imprese italiane. In entrambi i casi, sono emersi soprattutto settori tradizionali del Made in Italy, della Meccanica ed alcune peculiarità, come le Imbarcazioni da diporto in Romania e le Commodity in Bulgaria (tavola 9). Analizzando nel dettaglio i diversi settori, in Romania, a parte il caso delle Imbarcazioni da diporto (in cui gli italiani hanno scalzato gli Stati Uniti dalla posizione di primo esportatore) e dell'Abbigliamento, le quote italiane stanno accusando più o meno intensamente la concorrenza portata da altri paesi europei, in particolare dalla Germania e, seppur in misura minore, da Francia e Turchia. Situazione in parte opposta in Bulgaria, dove, a parte la vincente concorrenza portata da Grecia e Turchia nelle Calzature da passeggio (sia nei confronti dell'Italia sia della Cina), le posizioni italiane di vertice sono state raggiunte dagli esportatori negli anni più recenti, riuscendo a sostituirsi ai precedenti paesi leader: la Germania nella Meccanica, la Cina nella Ceramica per il consumo e nella Biancheria e camiceria e la Slovenia nelle Macchine per la metallurgia (tavola 10).*

### SETTORI IN CUI CONSOLIDARE LA PRESENZA ITALIANA

| settore                     | aggregato                 | quota Italia<br>2004 | propensione<br>export (1) | crescita<br>mercato(2) |
|-----------------------------|---------------------------|----------------------|---------------------------|------------------------|
| <b>Romania</b>              |                           |                      |                           |                        |
| Componentistica             | Meccanica varia           | 87,8                 | 35,0                      | 33,5                   |
| Pelli e concia              | Moda intermedi            | 82,9                 | 64,7                      | 12,7                   |
| Macch. concerie pelletteria | Mecc. strumentale         | 88,2                 | 30,3                      | 13,7                   |
| Imbarcazioni da diporto     | Tempo libero              | 63,8                 | 97,2                      | 27,4                   |
| Calzature da passeggio      | Moda consumo              | 87,7                 | 57,0                      | 24,4                   |
| Abbigliamento               | Moda consumo              | 58,2                 | 34,6                      | 23,4                   |
| Rubinetti e valvole         | Beni per l'edilizia       | 43,3                 | 97,5                      | 12,3                   |
| <b>Bulgaria</b>             |                           |                      |                           |                        |
| Pelli e concia              | Moda intermedi            | 91,5                 | 64,7                      | 13,8                   |
| Calzature da passeggio      | Moda consumo              | 75,6                 | 57,0                      | 9,1                    |
| Macchine per metallurgia    | Mecc. strumentale         | 61,5                 | 20,2                      | 59,5                   |
| Fornaci e bruciatori        | Meccanica varia           | 60,7                 | 70,7                      | 21,0                   |
| Biancheria e camiceria      | Moda consumo              | 48,4                 | 46,7                      | 5,6                    |
| Fibre chimiche              | Commodity                 | 23,5                 | 78,5                      | 6,0                    |
| Ceramica per consumo        | Casa: manufatti va-<br>ri | 23,6                 | 35,7                      | 10,9                   |

(1) Media del rapporto export/produzione Italia nel triennio 2002-04

(2) Tasso m. a. import a prezzi costanti del settore nel paese nel biennio 2005-'06

Tavola 9

*In Romania, dunque, l'Italia può contare su una posizione di grande vantaggio, anche se negli ultimi anni stanno emergendo alcuni segnali di difficoltà nel mantenere le quote di importazioni acquisite. In questo paese, inoltre, potrebbero avere effetti molto rilevanti i prossimi sviluppi degli accordi commerciali nel settore tessile, che hanno avuto un peso rilevante durante gli anni novanta nel guidare il processo di penetrazione del mercato da parte delle imprese italiane. Tuttavia, di fronte all'incertezza in questi settori, si può puntare, in prospettiva, sullo sviluppo della presenza italiana in alcuni comparti, prevalentemente della Meccanica, nei quali potrebbero aprirsi concrete possibilità di crescita delle esportazioni italiane. Nel caso della Bulgaria, invece, appare più rilevante il forte processo di ricomposizione delle importazioni del paese, legato ai probabili effetti di un rinnovamento del sistema industriale. In questa delicata fase, le imprese italiane hanno, da un lato, subito la crescente concorrenza delle produzioni provenienti da paesi emergenti come la Turchia e le politiche di internazionalizzazione adottate da molte imprese europee ma, dall'altro, hanno anche mostrato ottime capacità di crescita in comparti meno tradizionalmente coperti dalle aziende italiane, sfruttando sia l'espansione della domanda bulgara sia il deterioramento delle posizioni di vantaggio dei precedenti leader. In Bulgaria appare quindi cruciale adottare azioni in grado sia di difendere i tanti punti di forza delle esportazioni italiane sia, in particolare, di saper anticipare le trasformazioni in atto nel paese per poter cogliere tutte le opportunità che si potrebbero presentare.*

**CONCORRENTI NEI SETTORI DA CONSOLIDARE***(quote a prezzi correnti nel 2004 e variazioni 2000-04)*

| settore                 | Italia  |      | 1° competitore |      | 2° competitore |           | 3° competitore |      |          |     |      |
|-------------------------|---------|------|----------------|------|----------------|-----------|----------------|------|----------|-----|------|
|                         | quota e | var. | quota e        | var. | quota e        | var.      | quota e        | var. |          |     |      |
| <b>Romania</b>          |         |      |                |      |                |           |                |      |          |     |      |
| Componentistica         | 87,8    | -9,4 | Turchia        | 6,8  | 6,4            | Germania  | 2,2            | 0,6  | Francia  | 1,9 | 1,6  |
| Pelli e concia          | 82,9    | -5,5 | Germania       | 7,2  | 3,2            | Olanda    | 3,5            | 1,2  | Ungheria | 1,4 | -0,5 |
| Macch. conc. e pellett. | 88,2    | -6,2 | Germania       | 9,6  | 5,3            | Francia   | 1,4            | 1,0  | Austria  | 0,5 | 0,1  |
| Imbarcaz. da diporto    | 63,8    | 60,4 | UK             | 15,3 | -0,1           | Germania  | 13,2           | 11,3 | USA      | 7,8 | 49,0 |
| Calzature passeggio     | 87,7    | -2,4 | Francia        | 3,0  | 2,0            | Spagna    | 2,3            | 2,0  | Cina     | 2,0 | -2,2 |
| Abbigliamento           | 58,2    | -0,2 | Cina           | 14,1 | 9,3            | UK        | 11,0           | 12,9 | Spagna   | 5,2 | 5,1  |
| Rubinetti e valvole     | 43,3    | 12,4 | Francia        | 19,6 | 16,2           | Germania  | 14,0           | 0,0  | Austria  | 6,0 | -1,3 |
| <b>Bulgaria</b>         |         |      |                |      |                |           |                |      |          |     |      |
| Pelli e concia          | 91,5    | 2,5  | Turchia        | 3,3  | 0,7            | Germania  | 2,5            | 1,1  | Grecia   | 1,7 | 1,7  |
| Calzature passeggio     | 75,6    | -6,1 | Grecia         | 8,1  | 7,4            | Turchia   | 4,9            | 4,2  | Cina     | 3,9 | -2,9 |
| Macch. metallurgia      | 61,5    | 54,7 | Spagna         | 12,7 | -9,3           | Finlandia | 7,6            | 3,4  | Slovenia | 6,8 | 33,7 |
| Fornaci e bruciatori    | 60,7    | 44,0 | Germania       | 20,7 | 31,1           | Grecia    | 10,0           | 2,6  | Turchia  | 2,8 | 1,9  |
| Biancheria camiceria    | 48,4    | 28,2 | Grecia         | 18,6 | 3,2            | Francia   | 15,3           | -7,4 | Cina     | 5,4 | 12,8 |
| Fibre chimiche          | 23,5    | 10,3 | Germania       | 31,3 | -6,1           | Turchia   | 13,9           | 3,8  | Grecia   | 9,8 | 0,8  |
| Ceramica consumo        | 23,6    | 11,4 | Cina           | 37,9 | 36,3           | Germania  | 18,0           | 13,2 | UK       | 9,5 | 7,8  |

Tavola 10



## 6. I SETTORI\*

### *Sintesi*

Il peggioramento del saldo *merci* (passato da +1,6 a -1,5 miliardi di euro nella valutazione fob-cif) è dipeso essenzialmente dal dilatarsi del disavanzo energetico, che ha superato i 30 miliardi di euro. L'avanzo manifatturiero, dopo un biennio di contrazione, è invece tornato a crescere, pur a fronte di una dinamica delle esportazioni (+6,4 per cento) più lenta rispetto a quella delle importazioni (+7,1 per cento).

Un'evoluzione positiva hanno avuto i *servizi*, per i quali il disavanzo del 2003 (2,4 miliardi di euro) si è rovesciato in un attivo di circa 1,5 miliardi. A fronte di una complessiva invarianza dei "debiti", la crescita dei "crediti" (+6,5 per cento) ha riflesso incrementi nella maggior parte dei paesi (con le rilevanti eccezioni di Germania, Svizzera e Giappone) e dei comparti, tra i quali si distinguono i trasporti, i viaggi e l'insieme dei servizi alle imprese; nei viaggi, l'aumento delle entrate risulta legato alle spese in Italia dei turisti statunitensi, per i quali l'euro forte non ha evidentemente costituito un ostacolo. Resta comunque elevato il passivo nei trasporti e, tra i servizi alle imprese, nel *leasing* operativo.

Nell'ambito dell'industria, è proseguita la tendenza ad una riduzione degli attivi nei settori di specializzazione, con l'eccezione dei *prodotti per l'edilizia* e, soprattutto, dei *prodotti meccanici*, per i quali sono stati confermati i segnali di ripresa del 2003. Il contributo positivo offerto dalla meccanica ha consentito di compensare il peggioramento che ha interessato i comparti tradizionalmente deficitari della nostra manifattura come l'industria *chimica* (soprattutto a causa di un forte innalzamento del disavanzo nei *prodotti di base*), quella *elettronica* e quella *automobilistica*; in questi tre settori i passivi commerciali hanno raggiunto nuovi livelli record.

Per quanto riguarda l'interscambio complessivo di *manufatti*, la forza della valuta europea ha solo parzialmente contenuto la dinamica delle importazioni in valore, il cui prezzo medio è tornato a crescere anche in conseguenza delle pressioni provenienti dai rialzi delle quotazioni del petrolio e dei metalli di base in un contesto di domanda mondiale in forte accelerazione. Anche sul fronte delle esportazioni la componente nominale della crescita è stata preponderante (+4,5 per cento); dopo due anni di flessione, nel 2004 sono aumentate anche le esportazioni in volume (+1,7 per cento<sup>1</sup>), a fronte tuttavia di una crescita mondiale molto più sostenuta. Mentre il comportamento dei prezzi, sia a livello aggregato sia nei singoli comparti manifatturieri, è stato sostanzialmente simile per i mercati Ue e per quelli extra Ue<sup>2</sup>, le due aree di destinazione sono nettamente distinte dal punto di vista delle esportazioni in volume, in discesa verso i 25 partner dell'Unione (-0,7 per cento), in deciso aumento rispetto al resto dei mercati (+5,3 per cento).

In linea generale si può notare che nel medio periodo i *valori medi unitari delle esportazioni* italiane sono cresciuti generalmente di più di quanto non siano cresciuti i

---

\* Redatto da Chiara Bonassi e Alessia Proietti – ICE Area Studi, Ricerche e Statistiche – con la supervisione di Sergio de Nardis, ISAE.

<sup>1</sup> Questo dato va considerato provvisorio. Si veda la nota 8 del capitolo 4 di questo stesso rapporto

<sup>2</sup> Il valore medio unitario delle esportazioni di manufatti è cresciuto del 4,8 per cento nei confronti dei mercati Ue e del 4,2 per cento nei confronti dei mercati extra Ue.

*prezzi alla produzione*<sup>3</sup>. Tenendo conto del fatto che in un periodo di rafforzamento del valore esterno della moneta e di crescenti pressioni competitive dei produttori a basso costo sarebbe piuttosto anomalo adottare strategie di prezzo volte all'innalzamento dei margini unitari di profitto, l'andamento osservato nei valori unitari<sup>4</sup>, nella misura in cui questi ultimi approssimano i prezzi delle esportazioni, potrebbe essere stato determinato da effetti di composizione del paniere dei beni esportati. Sostanzialmente, le imprese del *made in italy*, pressate dalla concorrenza di prezzo esercitata dai paesi emergenti in alcuni segmenti di domanda, si starebbero ricollocando più o meno volontariamente su fasce di mercato a maggior contenuto qualitativo. E' presumibile anche che questo innalzamento degli standard qualitativi sia un fenomeno relativamente più intenso nel mercato estero di quanto non lo sia sul mercato interno.

Nel confronto internazionale, la quota di mercato dell'Italia, a prezzi correnti, sulle esportazioni mondiali di manufatti si è confermata per il quarto anno consecutivo al 4,6 per cento, nonostante un leggero arretramento nei settori di specializzazione (tessile e abbigliamento, cuoio e calzature, sistema casa-arredo, meccanica); al mantenimento della quota hanno concorso, oltre alla buona performance nell'alimentare e nei derivati petroliferi, una decisa crescita nel settore metallurgico, settore che si è confermato anche nel 2004 tra i più dinamici a livello mondiale.

La quota di mercato dell'Italia sulle esportazioni dell'area dell'euro, sempre limitatamente all'interscambio di manufatti, è apparsa invece in recupero (dal 12,8 al 13 per cento), sebbene in un'ottica di medio periodo si sia comunque ridotta.

#### Quote di mercato dell'Italia sulle importazioni di manufatti

|                                       | 1997       | 1998       | 1999       | 2000       | 2001       | 2002       | 2003       | 2004       |
|---------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Unione europea 25                     | 7,6        | 7,4        | 7,2        | 6,8        | 6,8        | 6,7        | 6,6        | 6,5        |
| Europa centro-orientale               | 14,0       | 14,4       | 15,6       | 15,9       | 15,4       | 15,5       | 14,4       | 13,8       |
| Altri paesi europei                   | 9,6        | 9,2        | 8,6        | 8,6        | 9,5        | 9,2        | 9,9        | 10,5       |
| Medio Oriente e Africa settentrionale | 9,8        | 9,4        | 9,2        | 9,3        | 9,6        | 9,6        | 9,4        | 9,2        |
| Altri paesi africani                  | 5,7        | 6,9        | 4,8        | 5,0        | 5,0        | 5,1        | 4,6        | 4,3        |
| America settentrionale                | 2,2        | 2,3        | 2,2        | 2,1        | 2,2        | 2,2        | 2,1        | 2,1        |
| America centro-meridionale            | 3,4        | 3,3        | 3,0        | 2,7        | 2,6        | 2,5        | 2,4        | 2,6        |
| Asia centrale                         | 4,5        | 5,5        | 4,6        | 3,9        | 4,4        | 4,1        | 3,9        | 3,8        |
| Asia orientale                        | 1,8        | 1,5        | 1,4        | 1,3        | 1,5        | 1,5        | 1,4        | 1,3        |
| Oceania                               | 2,7        | 2,8        | 2,7        | 2,6        | 2,9        | 3,0        | 3,0        | 3,0        |
| <b>Totale</b>                         | <b>5,0</b> | <b>5,1</b> | <b>4,8</b> | <b>4,4</b> | <b>4,6</b> | <b>4,6</b> | <b>4,6</b> | <b>4,6</b> |
| <i>UEM</i>                            | 7,9        | 7,6        | 7,4        | 7,0        | 6,9        | 6,8        | 6,5        | 6,5        |

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

Tavola 6.1

Tra il 2001 ed il 2003, cioè nel periodo di massimo apprezzamento dell'euro, gli investimenti diretti dell'Italia nelle industrie manifatturiere estere sono rimasti praticamente invariati, ma nel loro ambito è salito il peso (in termini di fatturato delle imprese partecipate) dei settori della moda. Poiché negli stessi settori (più precisamente nel tessile e nel cuoio-calzature) è contemporaneamente scesa la quota delle esportazioni italiane, è

<sup>3</sup> Questo fenomeno è sistematicamente più evidente nei settori della moda.

<sup>4</sup> 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.

possibile che si sia verificato un certo processo di sostituzione tra IDE e vendite all'estero; si può d'altra parte presumere che, dato il contesto concorrenziale estremamente sfavorevole al *made in italy*, la crescita degli investimenti oltre confine abbia impedito che le esportazioni subissero un calo ancora maggiore di quello che si è verificato.

Per quanto riguarda gli IDE in entrata<sup>5</sup>, si osserva una tendenza ad una loro crescita nei servizi (in particolare nelle *utilities* e nel commercio all'ingrosso), a scapito di quelli nell'elettronica.

---

<sup>5</sup> A questo proposito si veda il contributo "*Internazionalizzazione passiva e attrattività*" nel capitolo 4 di questo stesso rapporto.

### Il commercio estero dell'Italia per settori

(valori in milioni di euro)

| Settori ATECO  | 2004           | peso %       | var. % dei valori 2003-04 | 2004           | peso %       | var. % dei valori 2003-04 | 2003         | 2004          |
|--|----------------|--------------|---------------------------|----------------|--------------|---------------------------|--------------|---------------|
| PRODOTTI AGRICOLI, DELL'ALLEVAMENTO E DELLA PESCA        | 3.763          | 1,3          | -9,2                      | 9.166          | 3,2          | -1,4                      | -5.148       | -5.404        |
| PRODOTTI DELL'INDUSTRIA ESTRATTIVA                       | 779            | 0,3          | 13,5                      | 31.506         | 11,2         | 14,7                      | -26.771      | -30.727       |
| <i>Prodotti energetici</i>                               | 285            | 0,1          | 11,3                      | 29.377         | 10,4         | 14,7                      | -25.366      | -29.092       |
| PRODOTTI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA                   | 270.780        | 96,5         | 6,4                       | 233.504        | 82,7         | 7,1                       | 36.451       | 37.276        |
| Alimentari, bevande e tabacco                            | 15.525         | 5,5          | 4,2                       | 19.360         | 6,9          | 3,7                       | -3.768       | -3.835        |
| Prodotti tessili e dell'abbigliamento                    | 25.958         | 9,2          | -1,1                      | 14.441         | 5,1          | 4,2                       | 12.385       | 11.517        |
| <i>Tessili</i>   | 14.574         | 5,2          | -1,5                      | 6.930          | 2,5          | 1,1                       | 7.944        | 7.644         |
| <i>Abbigliamento</i>                                     | 11.384         | 4,1          | -0,6                      | 7.511          | 2,7          | 7,1                       | 4.441        | 3.873         |
| Calzature e prodotti in pelle e cuoio                    | 12.479         | 4,4          | -1,7                      | 6.124          | 2,2          | -1,5                      | 6.479        | 6.355         |
| <i>Calzature</i>   | 7.241          | 2,6          | -3,3                      | 3.377          | 1,2          | 0,0                       | 4.115        | 3.864         |
| Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)           | 1.359          | 0,5          | 2,5                       | 3.461          | 1,2          | 2,1                       | -2.064       | -2.102        |
| Prodotti in carta, stampa, editoria                      | 6.136          | 2,2          | 2,0                       | 6.246          | 2,2          | -0,4                      | -255         | -110          |
| Prodotti petroliferi raffinati                           | 6.266          | 2,2          | 16,7                      | 4.704          | 1,7          | -0,7                      | 636          | 1.563         |
| Prodotti chimici e farmaceutici                          | 27.172         | 9,7          | 4,3                       | 38.064         | 13,5         | 6,3                       | -9.766       | -10.892       |
| <i>Prodotti chimici di base</i>                          | 9.151          | 3,3          | 10,7                      | 17.530         | 6,2          | 10,0                      | -7.660       | -8.379        |
| <i>Prodotti farmaceutici e medicinali</i>                | 9.525          | 3,4          | -2,2                      | 11.349         | 4,0          | 5,4                       | -1.028       | -1.824        |
| Prodotti in gomma e plastica                             | 10.526         | 3,8          | 6,9                       | 5.943          | 2,1          | 6,8                       | 4.279        | 4.583         |
| Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia | 8.977          | 3,2          | 3,1                       | 2.992          | 1,1          | 3,8                       | 5.830        | 5.986         |
| Metalli e prodotti in metallo                            | 26.990         | 9,6          | 23,3                      | 29.357         | 10,4         | 22,1                      | -2.145       | -2.367        |
| <i>Prodotti della siderurgia</i>                         | 11.080         | 3,9          | 42,4                      | 13.917         | 4,9          | 36,4                      | -2.427       | -2.838        |
| <i>Metalli non ferrosi</i>                               | 3.804          | 1,4          | 17,9                      | 10.980         | 3,9          | 13,8                      | -6.421       | -7.176        |
| <i>Prodotti finali in metallo</i>                        | 12.106         | 4,3          | 11,2                      | 4.460          | 1,6          | 6,5                       | 6.703        | 7.647         |
| Macchine e apparecchi meccanici                          | 57.334         | 20,4         | 7,5                       | 20.947         | 7,4          | 5,2                       | 33.424       | 36.387        |
| <i>Macchine industriali di impiego generale</i>          | 25.927         | 9,2          | 10,7                      | 11.521         | 4,1          | 7,7                       | 12.734       | 14.407        |
| <i>Meccanica strumentale</i>                             | 23.693         | 8,4          | 6,3                       | 7.461          | 2,6          | 2,2                       | 14.994       | 16.232        |
| <i>Apparecchi per uso domestico</i>                      | 7.099          | 2,5          | 2,0                       | 1.697          | 0,6          | 4,6                       | 5.338        | 5.402         |
| Prodotti ICT, apparecchi elettrici e di precisione       | 25.545         | 9,1          | 7,5                       | 37.100         | 13,1         | 10,4                      | -9.839       | -11.554       |
| <i>Prodotti ICT</i>                                      | 9.014          | 3,2          | 3,6                       | 21.410         | 7,6          | 14,6                      | -9.985       | -12.396       |
| <i>Apparecchi e materiali elettrici</i>                  | 9.897          | 3,5          | 11,9                      | 7.764          | 2,8          | 4,8                       | 1.436        | 2.134         |
| <i>Strumenti medicali e di precisione</i>                | 6.634          | 2,4          | 6,8                       | 7.927          | 2,8          | 5,7                       | -1.290       | -1.293        |
| Mezzi di trasporto                                       | 31.436         | 11,2         | 7,8                       | 40.140         | 14,2         | 3,1                       | -9.766       | -8.703        |
| <i>Autoveicoli e parti</i>                               | 22.536         | 8,0          | 5,9                       | 34.051         | 12,1         | 4,4                       | -11.352      | -11.515       |
| <i>Altri mezzi di trasporto</i>                          | 8.901          | 3,2          | 12,7                      | 6.089          | 2,2          | -3,5                      | 1.585        | 2.812         |
| Altri manufatti  | 15.076         | 5,4          | -0,9                      | 4.629          | 1,6          | 10,4                      | 11.021       | 10.447        |
| <i>Mobili</i>  | 8.709          | 3,1          | 0,2                       | 1.282          | 0,5          | 16,0                      | 7.583        | 7.426         |
| <i>Gioielleria e oreficeria</i>                          | 3.916          | 1,4          | -0,6                      | 905            | 0,3          | 13,5                      | 3.144        | 3.011         |
| ALTRI PRODOTTI   | 5.370          | 1,9          | 2,4                       | 8.028          | 2,8          | -1,6                      | -2.914       | -2.659        |
| <b>TOTALE</b>  | <b>280.692</b> | <b>100,0</b> | <b>6,1</b>                | <b>282.205</b> | <b>100,0</b> | <b>7,3</b>                | <b>1.618</b> | <b>-1.513</b> |

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.2

## Esportazioni mondiali e quota di mercato dell'Italia per settori

|  | INCIDENZA SULLE<br>ESPORTAZIONI<br>MONDIALI |              | QUOTE DI MERCATO<br>DELL'ITALIA |            | QUOTE DI MERCATO<br>DELL'ITALIA SULLE<br>ESPORTAZIONI DEL-<br>L'UEM |             |
|--|---|--------------|---------------------------------|------------|---|-------------|
|  | 2003  | 2004         | 2003                            | 2004       | 2003  | 2004        |
| PRODOTTI AGRICOLI  | 2,7   | 2,4          | 2,5                             | 2,2        | 8,1   | 7,8         |
| PRODOTTI DELLE MINIERE e DELLE CAVE                      | 7,2   | 7,7          | 0,2                             | 0,1        | 2,7   | 3,4         |
| PRODOTTI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA                   | 86,1  | 84,9         | 4,6                             | 4,6        | 12,8  | 13,0        |
| Prodotti dell'industria alimentare, bevande              | 5,2   | 4,9          | 4,5                             | 4,6        | 10,3  | 10,7        |
| Prodotti tessili e dell'abbigliamento                    | 5,6   | 5,2          | 7,4                             | 7,2        | 28,5  | 28,7        |
| <i>Prodotti tessili, articoli della maglieria</i>        | 2,8   | 2,6          | 8,3                             | 8,2        | 28,4  | 28,9        |
| <i>Articoli di abbigliamento</i>                         | 2,8   | 2,6          | 6,4                             | 6,3        | 28,6  | 28,5        |
| Calzature, cuoio e prodotti in cuoio                     | 1,3   | 1,2          | 15,1                            | 14,8       | 44,2  | 44,0        |
| <i>Calzature</i>   | 0,8   | 0,7          | 15,2                            | 15,0       | 42,8  | 42,4        |
| Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)           | 1,0   | 1,0          | 2,2                             | 2,1        | 7,6   | 7,3         |
| Carta e articoli in carta, prodotti della stampa         | 2,5   | 2,3          | 3,8                             | 3,9        | 8,4   | 8,7         |
| Prodotti petroliferi raffinati                           | 2,5   | 2,8          | 3,3                             | 3,2        | 11,8  | 11,9        |
| Prodotti chimici e farmaceutici                          | 10,5  | 10,5         | 3,7                             | 3,5        | 8,0   | 7,8         |
| <i>Prodotti chimici di base</i>                          | 4,6   | 4,8          | 2,5                             | 2,4        | 6,3   | 6,4         |
| <i>Prodotti farmaceutici e medicinali</i>                | 3,0   | 3,0          | 5,0                             | 4,6        | 9,0   | 8,1         |
| Prodotti in gomma e plastica                             | 2,4   | 2,3          | 6,4                             | 6,5        | 15,2  | 15,5        |
| Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia | 1,2   | 1,1          | 11,6                            | 11,4       | 24,1  | 24,3        |
| Metalli e prodotti in metallo                            | 7,0   | 7,8          | 4,9                             | 5,0        | 13,8  | 14,7        |
| <i>Prodotti della metallurgia</i>                        | 4,9   | 5,7          | 3,5                             | 3,7        | 11,0  | 12,2        |
| <i>Prodotti in metallo</i>                               | 2,1   | 2,1          | 8,0                             | 8,3        | 18,8  | 19,8        |
| Macchine e apparecchi meccanici, elettrodomestici        | 8,4   | 8,4          | 10,0                            | 9,8        | 23,0  | 23,1        |
| <i>Macchine industriali di impiego generale</i>          | 3,9   | 3,9          | 9,4                             | 9,5        | 21,1  | 21,5        |
| <i>Meccanica strumentale</i>                             | 3,6   | 3,6          | 9,8                             | 9,5        | 22,7  | 22,7        |
| <i>Apparecchi per uso domestico</i>                      | 0,8   | 0,8          | 14,0                            | 13,6       | 34,4  | 34,3        |
| Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione     | 21,5  | 21,4         | 1,7                             | 1,7        | 7,1   | 7,3         |
| <i>Prodotti ICT</i>                                      | 14,1  | 14,0         | 1,0                             | 0,9        | 4,7   | 4,9         |
| <i>Apparecchi e materiali elettrici</i>                  | 4,0   | 3,9          | 3,5                             | 3,6        | 11,1  | 11,5        |
| <i>Strumenti medicali e di precisione</i>                | 3,5   | 3,5          | 2,8                             | 2,7        | 8,9   | 8,7         |
| Mezzi di trasporto                                       | 13,9  | 13,2         | 3,3                             | 3,4        | 7,5   | 7,8         |
| <i>Autoveicoli e parti</i>                               | 10,3  | 9,9          | 3,3                             | 3,3        | 7,2   | 7,3         |
| <i>Altri mezzi di trasporto</i>                          | 3,6   | 3,3          | 3,5                             | 3,8        | 8,5   | 9,4         |
| Altri manufatti  | 3,0   | 2,8          | 8,1                             | 7,8        | 28,9  | 29,1        |
| <i>Mobili</i>  | 1,0   | 1,0          | 13,7                            | 13,2       | 37,0  | 37,3        |
| <i>Gioielleria e oreficeria</i>                          | 0,8   | 0,8          | 7,6                             | 6,8        | 34,6  | 32,8        |
| ALTRI PRODOTTI   | 4,0   | 4,9          | 2,8                             | 2,2        | 5,8   | 4,0         |
| <b>TOTALE</b>  | <b>100,0</b>                                | <b>100,0</b> | <b>4,2</b>                      | <b>4,0</b> | <b>12,2</b>   | <b>12,0</b> |

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

Tavola 6.3

### Quantità e prezzi dell'interscambio per settori

(variazioni percentuali, tra il 2003 e il 2004, per esportazioni e importazioni; indici in base 2000 per quantità e prezzi relativi)

| Settori ATECO   | ESPORTAZIONI |        | IMPORTAZIONI |        | QUANTITÀ<br>RELATIVE <sup>(1)</sup> |       | RAGIONI<br>DI SCAMBIO <sup>(2)</sup> |       |
|---|--------------|--------|--------------|--------|-------------------------------------|-------|--------------------------------------|-------|
|   | quantità     | prezzi | quantità     | prezzi | 2003                                | 2004  | 2003                                 | 2004  |
| PRODOTTI AGRICOLI,  | -7,8         | -0,9   | -3,5         | 2,2    | 84,1                                | 80,4  | 128,1                                | 124,2 |
| PRODOTTI DELL'INDUSTRIA<br>ESTRATTIVA                       | 8,4          | 5,4    | 5,2          | 9,5    | 114,7                               | 118,1 | 127,3                                | 122,5 |
| PRODOTTI DELL'INDUSTRIA<br>MANIFATTURIERA                   | 1,7          | 4,5    | 2,6          | 4,3    | 96,4                                | 95,5  | 103,0                                | 103,2 |
| Alimentari, bevande e tabacco                               | 1,9          | 2,3    | 2,0          | 1,6    | 98,1                                | 98,0  | 107,7                                | 108,4 |
| Prodotti tessili e dell'abbigliamento                       | -5,5         | 4,6    | 2,1          | 2,0    | 78,6                                | 72,7  | 112,9                                | 115,7 |
| Calzature e prodotti in pelle e cuoio                       | -5,5         | 4,0    | 0,8          | -2,1   | 74,3                                | 69,6  | 112,7                                | 119,8 |
| <i>Calzature</i>  | -8,9         | 6,3    | 0,7          | -0,7   | 66,8                                | 60,4  | 111,3                                | 119,1 |
| Prodotti in legno e sughero<br>(esclusi i mobili)           | -2,8         | 5,5    | 0,5          | 1,4    | 82,1                                | 79,4  | 105,4                                | 109,6 |
| Prodotti in carta, stampa, editoria                         | 1,3          | 0,6    | 1,4          | -1,7   | 105,9                               | 105,8 | 110,2                                | 112,7 |
| Prodotti petroliferi raffinati                              | -1,1         | 18,4   | -11,8        | 12,8   | 105,9                               | 118,8 | 111,1                                | 116,6 |
| Prodotti chimici e farmaceutici                             | 1,4          | 2,8    | 2,1          | 4,1    | 107,0                               | 106,2 | 93,6                                 | 92,5  |
| <i>Prodotti chimici di base</i>                             | 4,7          | 5,6    | 4,0          | 5,8    | 100,2                               | 100,8 | 100,6                                | 100,4 |
| <i>Prodotti farmaceutici e medicinali</i>                   | -4,4         | 2,3    | 3,8          | 1,4    | 115,5                               | 106,5 | 73,2                                 | 73,8  |
| Prodotti in gomma e plastica                                | 4,6          | 2,4    | 5,7          | 1,1    | 99,6                                | 98,6  | 100,2                                | 101,4 |
| Vetro, ceramica e materiali non<br>metallici per l'edilizia | 2,2          | 0,9    | 4,5          | -0,4   | 92,2                                | 90,2  | 97,6                                 | 98,9  |
| <i>Piastrelle ceramiche</i>                                 | 3,6          | 1,2    | 32,3         | -3,5   | 77,7                                | 60,8  | 109,7                                | 115,0 |
| Metalli e prodotti in metallo                               | 11,0         | 10,8   | 3,6          | 17,7   | 111,4                               | 119,4 | 101,2                                | 95,3  |
| <i>Tubi in ferro e in acciaio</i>                           | 15,9         | 14,7   | 0,4          | 14,7   | 95,3                                | 110,0 | 93,4                                 | 93,4  |
| Macchine e apparecchi meccanici                             | 3,3          | 4,2    | 1,0          | 4,3    | 103,7                               | 106,0 | 102,0                                | 101,9 |
| <i>Macchine agricole</i>                                    | 2,1          | 3,0    | -1,1         | 1,9    | 88,0                                | 90,9  | 96,9                                 | 97,9  |
| <i>Apparecchi per uso domestico</i>                         | 1,1          | 0,9    | 5,5          | -1,1   | 83,0                                | 79,5  | 97,7                                 | 99,7  |
| Prodotti ICT, apparecchi elettrici<br>e di precisione       | 1,2          | 6,0    | 6,9          | 3,3    | 96,3                                | 91,2  | 106,5                                | 109,3 |
| <i>Componentistica elettronica</i>                          | 12,8         | 15,0   | -4,3         | 9,4    | 85,8                                | 101,2 | 95,4                                 | 100,3 |
| <i>Apparecchi di illuminazione</i>                          | -6,9         | 7,4    | 4,2          | -0,8   | 79,9                                | 71,4  | 108,8                                | 117,8 |
| Mezzi di trasporto  | 5,4          | 2,2    | 1,3          | 1,8    | 88,7                                | 92,4  | 98,1                                 | 98,5  |
| <i>Autoveicoli</i>  | -0,1         | 2,6    | 3,9          | 1,1    | 82,9                                | 79,7  | 99,0                                 | 100,5 |
| Altri manufatti   | -4,1         | 3,5    | 9,8          | 0,5    | 89,3                                | 78,0  | 96,5                                 | 99,3  |
| <i>Mobili</i>   | -1,1         | 1,3    | 13,3         | 2,3    | 88,7                                | 77,4  | 94,6                                 | 93,8  |
| <b>TOTALE</b>   | 1,7          | 4,3    | 2,6          | 4,8    | 96,5                                | 95,7  | 103,9                                | 103,4 |

(1) Rapporti percentuali tra gli indici delle quantità esportate ed importate

(2) Rapporti percentuali tra gli indici dei valori medi unitari all'esportazione e all'importazione

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

**Distribuzione per settore di attività economica del fatturato  
delle imprese a partecipazione italiana**  
(valori percentuali)

|  | 1999         | 2000         | 2001         | 2002         | 2003         |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Industria estrattiva                             | 2,5          | 5,1          | 5,4          | 5,4          | 5,4          |
| Industria manifatturiera                         | 57,5         | 54,8         | 54,6         | 56,1         | 56,6         |
| Alimentari, bevande e tabacco                    | 11,5         | 9,1          | 6,5          | 7,0          | 6,9          |
| Tessili e maglieria                              | 1,4          | 1,4          | 1,4          | 1,4          | 2,1          |
| Abbigliamento                                    | 1,7          | 1,7          | 1,8          | 1,9          | 1,8          |
| Pelli, cuoio, calzature e pelletteria            | 0,5          | 0,5          | 0,5          | 0,5          | 0,5          |
| Legno e prodotti in legno                        | 0,4          | 0,4          | 0,4          | 0,4          | 0,4          |
| Carta, derivati, stampa e editoria               | 4,8          | 4,5          | 3,7          | 3,7          | 3,8          |
| Derivati del petrolio e altri combustibili       | 1,6          | 3,9          | 3,7          | 3,9          | 3,9          |
| Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali | 3,1          | 2,7          | 2,5          | 2,5          | 2,5          |
| Articoli in gomma e materie plastiche            | 1,8          | 1,7          | 1,7          | 1,8          | 1,8          |
| Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica       | 2,3          | 2,3          | 4,9          | 4,5          | 4,3          |
| Metallo e prodotti derivati                      | 4,3          | 4,6          | 4,4          | 4,5          | 4,5          |
| Macchine e apparecchi meccanici                  | 7,6          | 7,1          | 7,1          | 7,4          | 7,1          |
| Macchine e apparecchiature elettriche e ottiche  | 6,4          | 5,8          | 5,7          | 5,5          | 5,3          |
| Autoveicoli                                      | 8,1          | 7,5          | 7,8          | 7,9          | 8,3          |
| Altri mezzi di trasporto                         | 1,4          | 1,1          | 2,1          | 2,6          | 2,6          |
| Mobili e altre industrie manifatturiere          | 0,6          | 0,6          | 0,6          | 0,6          | 0,7          |
| Energia, gas e acqua                             | 0,7          | 0,8          | 0,7          | 0,8          | 1,8          |
| Costruzioni                                      | 1,3          | 1,3          | 1,2          | 1,9          | 1,6          |
| Commercio all'ingrosso                           | 27,2         | 27,3         | 25,7         | 26,4         | 25,7         |
| Logistica e trasporti                            | 1,5          | 1,3          | 1,3          | 1,4          | 1,5          |
| Servizi di telecomunicazione e di informatica    | 7,6          | 7,7          | 9,2          | 6,0          | 5,7          |
| Altri servizi professionali                      | 1,6          | 1,7          | 1,9          | 1,9          | 1,7          |
| <b>Totale (miliardi di euro)</b>                 | <b>245,3</b> | <b>267,0</b> | <b>274,7</b> | <b>265,4</b> | <b>265,6</b> |
| var %  | -            | 8,9          | 2,9          | -3,4         | 0,1          |

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tavola 6.5

**Distribuzione per settore di attività economica del fatturato  
delle imprese a partecipazione estera**  
(valori percentuali)

|   | 1999         | 2000         | 2001         | 2002         | 2003         |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Industria estrattiva                                    | 0,1          | 0,1          | 0,1          | 0,1          | 0,1          |
| Industria manifatturiera                                | 58,0         | 58,9         | 57,5         | 55,2         | 53,0         |
| <i>Alimentari, bevande e tabacco</i>                    | 5,5          | 4,2          | 4,0          | 4,0          | 4,4          |
| <i>Tessili e maglieria</i>                              | 0,5          | 0,4          | 0,4          | 0,4          | 0,3          |
| <i>Abbigliamento</i>                                    | 0,3          | 0,3          | 0,3          | 0,2          | 0,3          |
| <i>Pelli, cuoio, calzature e pelletteria</i>            | 0,3          | 0,3          | 0,3          | 0,3          | 0,3          |
| <i>Legno e prodotti in legno</i>                        | 0,0          | 0,0          | 0,0          | 0,0          | 0,0          |
| <i>Carta, derivati, stampa e editoria</i>               | 2,4          | 2,2          | 2,2          | 2,2          | 2,2          |
| <i>Derivati del petrolio e altri combustibili</i>       | 5,2          | 5,2          | 4,9          | 4,9          | 3,6          |
| <i>Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali</i> | 12,1         | 11,0         | 10,8         | 10,7         | 10,7         |
| <i>Articoli in gomma e materie plastiche</i>            | 2,6          | 2,3          | 2,1          | 2,3          | 2,3          |
| <i>Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica</i>       | 1,9          | 1,7          | 1,8          | 1,7          | 1,7          |
| <i>Metallo e prodotti derivati</i>                      | 4,5          | 4,5          | 4,3          | 4,2          | 4,1          |
| <i>Macchine e apparecchi meccanici</i>                  | 7,4          | 6,7          | 6,6          | 6,5          | 6,4          |
| <i>Macchine e apparecchiature elettriche e ottiche</i>  | 10,5         | 8,8          | 8,5          | 7,1          | 6,7          |
| <i>Autoveicoli</i>                                      | 3,9          | 10,4         | 10,0         | 9,4          | 8,5          |
| <i>Altri mezzi di trasporto</i>                         | 0,2          | 0,2          | 0,5          | 0,6          | 0,8          |
| <i>Mobili e altre industrie manifatturiere</i>          | 0,6          | 0,7          | 0,6          | 0,7          | 0,7          |
| Energia, gas e acqua                                    | 0,5          | 0,6          | 1,8          | 2,4          | 3,4          |
| Costruzioni   | 0,4          | 0,3          | 0,5          | 0,6          | 0,6          |
| Commercio all'ingrosso                                  | 30,0         | 27,6         | 26,8         | 27,5         | 29,8         |
| Logistica e trasporti                                   | 3,5          | 3,4          | 3,7          | 3,9          | 4,0          |
| Servizi di telecomunicazione e di informatica           | 4,3          | 6,1          | 6,4          | 7,0          | 5,7          |
| Altri servizi professionali                             | 3,1          | 3,0          | 3,2          | 3,2          | 3,4          |
| <b>Totale (miliardi di euro)</b>                        | <b>267,8</b> | <b>332,2</b> | <b>347,3</b> | <b>351,5</b> | <b>356,8</b> |
| var %   | -            | 24,0         | 4,5          | 1,2          | 1,5          |

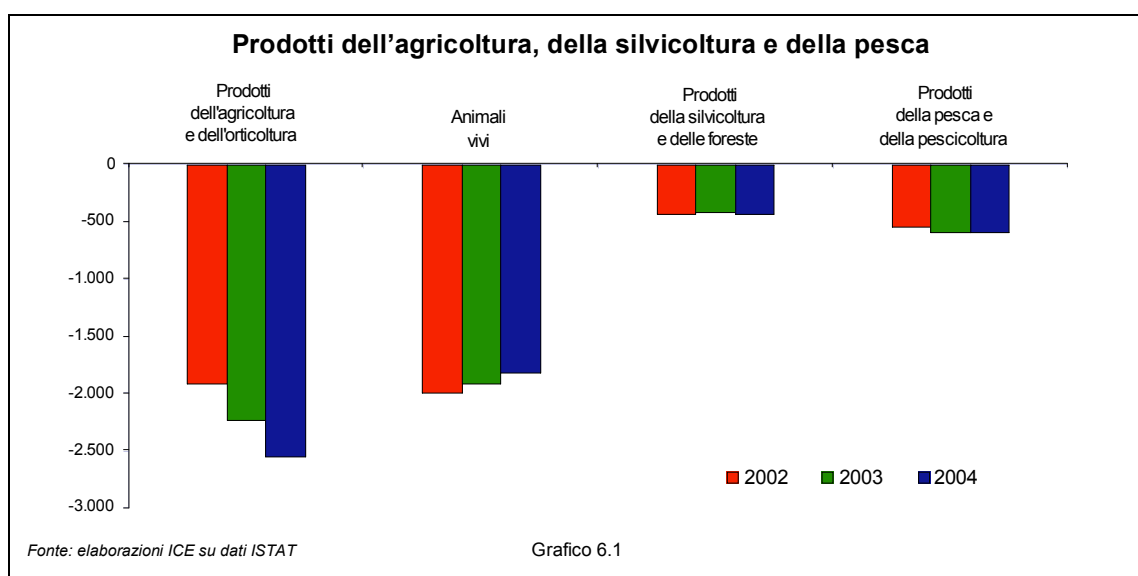
Fonte: Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tavola 6.6



### Prodotti agro-alimentari

La bilancia commerciale del settore *agro-alimentare* si è chiusa con un ampliamento del disavanzo che, a fine 2004, ha nuovamente superato la soglia dei 9 miliardi di euro; sia i prodotti freschi che quelli trasformati hanno contribuito all'ampliamento del deficit. Il disavanzo di *prodotti agricoli di base* ha raggiunto un nuovo massimo (5,4 miliardi): la diminuzione a prezzi correnti di entrambi i flussi d'interscambio, a fronte di minime variazioni nella ragione di scambio, trova origine in sensibili movimenti dei volumi scambiati (le quantità esportate si sono infatti ridotte di 7,8 punti percentuali mentre quelle importate sono diminuite del 3,5 per cento).



Oltre il 90 per cento delle esportazioni del comparto è rappresentato dai prodotti *ortofrutticoli*, venduti per oltre l'80 per cento ai venticinque partner dell'Unione; tra i prodotti agricoli di base gli ortofrutticoli presentano la minore incidenza del disavanzo in rapporto all'interscambio commerciale. Tuttavia questo indicatore, che nel 2001 aveva raggiunto il suo valore minimo, è cresciuto per il terzo anno consecutivo; nel giro di un triennio i prezzi all'esportazione di questi prodotti sono aumentati del 30 per cento, mentre quelli all'importazione sono addirittura diminuiti, contribuendo, peraltro, al contenimento dell'inflazione interna. E' probabile che questa forbice tra i valori unitari di vendita sia alla base della tendenziale caduta delle esportazioni.

### Quote di mercato dell'Italia sulle importazioni di prodotti agricoli

|                                       | 1997       | 1998       | 1999       | 2000       | 2001       | 2002       | 2003       | 2004       |
|---------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Unione europea 25                     | 4,1        | 4,1        | 4,4        | 4,3        | 4,5        | 4,3        | 4,2        | 3,8        |
| Europa centro-orientale               | 6,5        | 6,1        | 4,6        | 5,5        | 6,0        | 7,4        | 7,9        | 5,4        |
| Altri paesi europei                   | 6,0        | 6,1        | 6,9        | 6,2        | 7,6        | 7,1        | 6,7        | 6,4        |
| Medio Oriente e Africa settentrionale | 0,8        | 1,2        | 1,1        | 1,0        | 1,2        | 1,2        | 1,3        | 1,3        |
| Altri paesi africani                  | 0,8        | 0,8        | 1,1        | 0,6        | 0,6        | 0,5        | 0,6        | 0,6        |
| America settentrionale                | 0,3        | 0,3        | 0,3        | 0,3        | 0,3        | 0,3        | 0,3        | 0,3        |
| America centro-meridionale            | 0,2        | 0,2        | 0,2        | 0,3        | 0,2        | 0,2        | 0,2        | 0,3        |
| Asia centrale                         | 0,1        | 0,1        | 0,1        | 0,2        | 0,3        | 0,5        | 0,6        | 0,8        |
| Asia orientale                        | 0,1        | 0,1        | 0,1        | 0,1        | 0,1        | 0,1        | 0,1        | 0,1        |
| Oceania                               | 0,4        | 0,6        | 0,5        | 0,4        | 0,4        | 0,8        | 0,8        | 1,4        |
| <b>Totale</b>                         | <b>2,3</b> | <b>2,5</b> | <b>2,5</b> | <b>2,3</b> | <b>2,5</b> | <b>2,5</b> | <b>2,5</b> | <b>2,2</b> |
| <b>UEM</b>                            | <b>4,3</b> | <b>4,3</b> | <b>4,5</b> | <b>4,3</b> | <b>4,5</b> | <b>4,4</b> | <b>4,2</b> | <b>3,9</b> |

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

Sebbene le esportazioni di *prodotti alimentari e delle bevande* siano aumentate più delle importazioni, il disavanzo commerciale per un effetto di scala si è ampliato nel corso del 2004; l'effetto del differenziale di crescita dei due flussi, tuttavia, si ravvisa nel rapporto tra deficit e totale dell'interscambio che è nuovamente migliorato. Le vendite estere del settore *alimentare e delle bevande* sono aumentate, seppure in misura inferiore all'intero comparto manifatturiero, in tutte le maggiori aree di destinazione dei nostri beni. La quota di mercato mondiale dell'Italia si è nuovamente incrementata (portandosi al 4,6 per cento), grazie soprattutto alla buona *performance* di alcuni dei prodotti tipici del *made in italy* e nonostante una sfavorevole composizione della domanda mondiale, che si è orientata verso i settori in cui l'Italia ha un posizionamento relativamente peggiore.

#### Quote di mercato dell'Italia sulle importazioni di prodotti alimentari e bevande

|                                       | 1997       | 1998       | 1999       | 2000       | 2001       | 2002       | 2003       | 2004       |
|---------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Unione europea 25                     | 5,5        | 5,5        | 5,9        | 5,7        | 5,7        | 5,9        | 5,8        | 5,9        |
| Europa centro-orientale               | 4,8        | 4,8        | 4,8        | 4,9        | 4,3        | 5,2        | 5,3        | 5,2        |
| Altri paesi europei                   | 7,9        | 8,4        | 8,8        | 8,9        | 9,6        | 9,5        | 9,9        | 10,6       |
| Medio Oriente e Africa settentrionale | 4,0        | 4,1        | 4,0        | 4,0        | 3,8        | 3,8        | 3,4        | 2,7        |
| Altri paesi africani                  | 3,5        | 4,9        | 4,5        | 4,7        | 4,9        | 5,4        | 5,2        | 4,6        |
| America settentrionale                | 4,2        | 4,0        | 3,9        | 3,9        | 4,0        | 4,3        | 4,4        | 4,6        |
| America centro-meridionale            | 1,3        | 1,2        | 1,2        | 1,3        | 1,2        | 1,2        | 1,1        | 1,1        |
| Asia centrale                         | 0,6        | 0,7        | 0,4        | 0,7        | 0,6        | 0,6        | 0,7        | 1,0        |
| Asia orientale                        | 0,7        | 0,9        | 0,8        | 0,8        | 0,8        | 0,9        | 0,9        | 1,0        |
| Oceania                               | 3,4        | 3,8        | 3,7        | 3,5        | 3,4        | 3,6        | 3,6        | 3,8        |
| <b>Totale</b>                         | <b>3,9</b> | <b>4,2</b> | <b>4,3</b> | <b>4,1</b> | <b>4,1</b> | <b>4,4</b> | <b>4,5</b> | <b>4,6</b> |
| UEM                                   | 5,6        | 5,6        | 6,1        | 5,9        | 5,7        | 5,9        | 5,8        | 6,0        |

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

Tavola 6.8

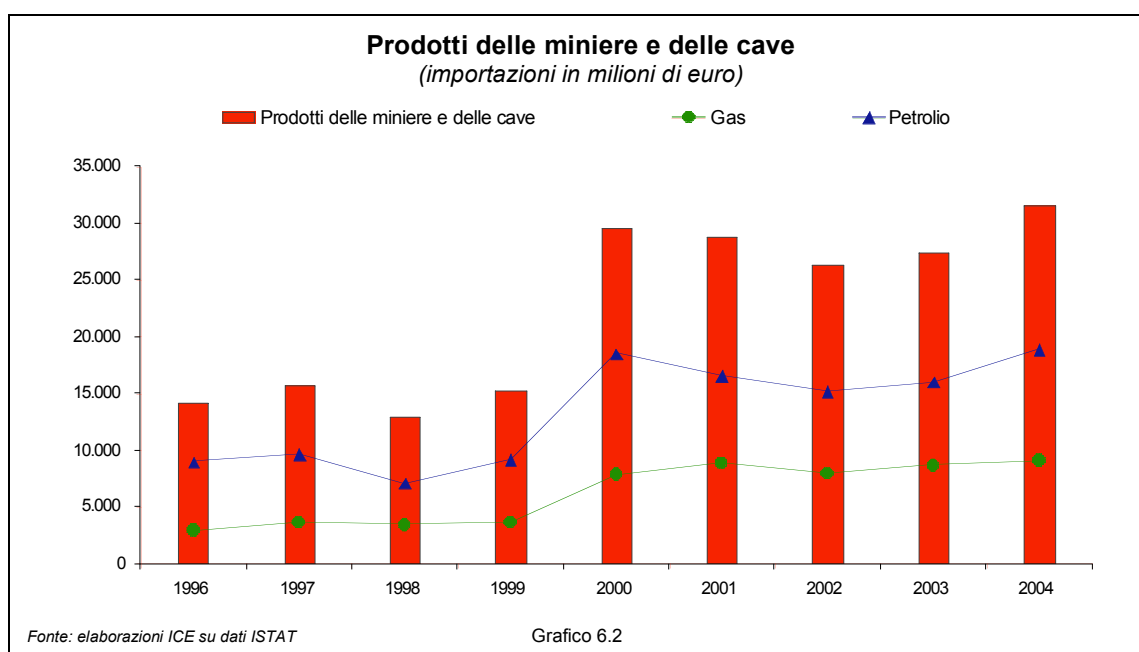
Le esportazioni di *vino* sono cresciute di oltre il 5 per cento, a fronte di una riduzione del valore medio unitario di vendita di poco inferiore. Agli Stati Uniti e alla Germania è destinato oltre la metà del vino esportato dall'Italia. Dopo la lieve flessione registrata nel 2003, la quota di mercato italiana sulle esportazioni mondiali di *vino* è tornata a crescere portandosi al 20,1 per cento; il guadagno si è prodotto per intero al di fuori dell'Unione europea, dove sia l'Italia sia la Francia hanno ceduto parte della loro quota a favore dei produttori australiani e americani; nei mercati dell'Ue a 15 hanno registrato un nuovo successo anche i vini della Repubblica sudafricana, la cui quota (5,8 per cento) è raddoppiata nel giro di un quinquennio. A riflesso di questi andamenti nell'area europea, oltre che delle difficoltà registrate nel mercato nordamericano, la quota di mercato mondiale della Francia, leader del settore, si è ridotta di oltre 3 punti percentuali.

Il settore agro-alimentare è uno dei maggiormente attivi nel campo degli investimenti diretti all'estero. Tutti gli indicatori, confrontati con il totale nazionale, indicano una propensione all'internazionalizzazione produttiva superiore al peso che il settore detiene sulle esportazioni di beni; in particolare modo spicca per importanza il numero degli addetti impiegati nelle partecipate estere (circa 120.000 unità) che, pur a fronte di una riduzione del numero delle partecipate, è secondo solo a quelle dei prodotti del sistema moda.

### ***Prodotti delle miniere e delle cave***

Il disavanzo dei *prodotti dell'industria estrattiva* ha superato alla fine del 2004 la soglia dei 30 miliardi di euro, segnando un peggioramento rispetto al 2003 pari a circa 4 miliardi. Le importazioni sono aumentate soprattutto a causa dell'innalzamento delle quotazioni del greggio, che ha parzialmente limitato gli effetti che sarebbero potuti derivare dall'apprezzamento dell'euro. Nel caso specifico del *petrolio*, la componente nominale (+14,3 per cento) della crescita è stata prevalente; le importazioni in volume sono salite infatti solo del 2,9 per cento.

I principali paesi da cui l'Italia acquista materie prime energetiche sono la Russia, la Libia e l'Algeria: tale graduatoria è rimasta praticamente immutata per tutto l'ultimo decennio, ad eccezione del 2001 che ha visto l'Algeria scavalcare la Libia. I principali paesi che soddisfano la domanda nazionale di *petrolio* sono la Libia, con una quota di mercato pari al 27,6 per cento, seguita dalla Russia (19,7 per cento) e dall'Arabia Saudita (13,3 per cento). Seppure in misura inferiore anche l'approvvigionamento dall'estero di *gas* è cresciuto (+4,8 per cento) e l'Algeria se ne è confermata primo fornitore, seguita dalla Russia.

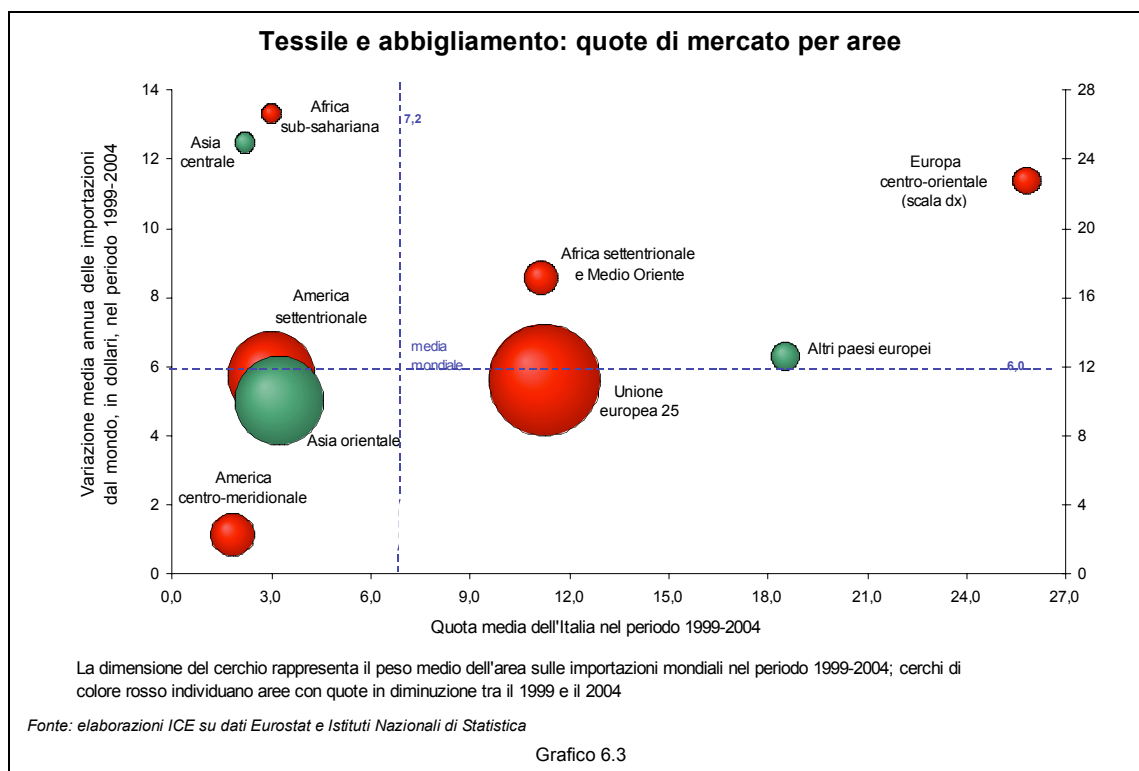


A livello mondiale la leadership del settore si conferma appartenere all'Arabia Saudita (10,6 per cento), nonostante l'anno scorso il suo grado di penetrazione sui mercati mondiali si sia ridotto di 2,7 punti percentuali. Anche la Norvegia e il Canada, rispettivamente secondo e terzo esportatore mondiale, hanno subito una contrazione delle proprie quote di mercato, mentre la Russia ha guadagnato terreno, passando dal 5,8 al 6,5 per cento.

### ***Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento***

Nel corso del 2004 l'avanzo del settore, in flessione ormai dal 2001, si è ulteriormente ridotto, toccando il livello più basso dell'ultimo decennio; la riduzione delle

esportazioni, a fronte di una crescita del valore medio unitario delle vendite estere, ha riguardato entrambi i comparti. Le riduzioni più sensibili delle vendite estere sono state sperimentate nei confronti dell'Europa centro-orientale e dell'Unione europea.



### Prodotti tessili, articoli della maglieria

A seguito della riduzione delle esportazioni (-1,5 per cento) e della crescita delle importazioni (+1,1 per cento), il saldo attivo del settore è diminuito, passando da 7,9 a 7,6 miliardi di euro; si tratta della terza contrazione consecutiva. Il risultato del 2004 ha riflesso la *performance* negativa nei mercati dell'Ue, a fronte di un miglioramento dell'avanzo al di fuori dell'Unione. Nel caso dei mercati europei si è verificata una diminuzione delle esportazioni a prezzi costanti in tutti i principali comparti, in particolare nei *tessuti a maglia* e negli *articoli di maglieria*, in presenza di un aumento dei valori medi unitari che ha riguardato quasi tutti i prodotti ad eccezione dei *filati di fibre tessili*. Al contrario, i volumi di esportazione diretti ai paesi extra-Ue si sono contratti solo per le merci che sembrano soffrire maggiormente la competizione diretta dei paesi asiatici (la *maglieria*); le quantità vendute all'estero sono invece aumentate nei comparti a maggiore contenuto qualitativo come i *filati di fibre tessili* e i *tessuti*.

Gli Stati Uniti si sono confermati nel 2004 uno dei mercati di sbocco principali; le esportazioni in valore verso questo paese si sono leggermente ridotte rispetto all'anno precedente (-0,1 per cento). In particolare, un andamento negativo ha caratterizzato i prodotti destinati al consumo finale (-10,2 per cento per gli *articoli di maglieria* e -32,1 per cento per i *tessuti a maglia*); tali flessioni sono state, però, quasi completamente controbilanciate dalla tenuta, attribuibile verosimilmente ad un minore grado di sostituibilità con i prodotti dei concorrenti rispetto alle merci a valle della catena produttiva, dei

*filati di fibre tessili*. Al contrario, le esportazioni di *articoli di maglieria* sono cresciute (+10,7 per cento) verso la Russia, che rappresenta un mercato di interessante per il *made in italy*, tenuto conto del miglioramento del tenore di vita e dell'incremento della capacità di spesa di questa economia. Le esportazioni italiane verso la Cina sono aumentate dell'8,8 per cento; l'aumento non è valso, però, a contenere il deficit commerciale verso questo paese, risultato ancora in aumento lo scorso anno. L'incremento delle vendite italiane nell'economia asiatica ha riguardato principalmente i semilavorati, come i *tessuti* (+14,3 per cento); le esportazioni di *filati* sono invece rimaste pressoché stabili (+0,1 per cento).

Dal lato delle importazioni, sono diminuite tanto quelle provenienti dall'Ue 15 (-5,2 per cento), quanto soprattutto quelle dall'Europa centro-orientale (-18,6 per cento). Con riferimento a quest'ultima area, la Romania ha perso nel 2004 quote di mercato italiano nei tessuti e nei prodotti finiti (*tessuti a maglia e articoli in maglia*), lasciando il passo a paesi quali la Cina, la Turchia e l'India<sup>6</sup>. In significativo rialzo sono invece risultati gli acquisti provenienti dalla Bulgaria, in particolare nel comparto dei *filati* la cui penetrazione è più che raddoppiata nel 2004 ed è quasi triplicata rispetto a due anni prima. Tra i partner Ue, la Germania e la Francia si sono confermati, lo scorso anno, i principali esportatori del settore nel nostro paese, pur in presenza di un ridimensionamento delle vendite (-9,8 per cento nel caso della Francia).

#### Quote di mercato dell'Italia sulle importazioni di prodotti tessili

|                                       | 1997       | 1998       | 1999       | 2000       | 2001       | 2002       | 2003       | 2004       |
|---------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Unione europea 25                     | 16,4       | 16,1       | 15,9       | 16,0       | 15,3       | 14,7       | 13,9       | 13,5       |
| Europa centro-orientale               | 22,3       | 23,8       | 24,9       | 26,5       | 28,2       | 28,6       | 27,3       | 26,3       |
| Altri paesi europei                   | 16,0       | 16,4       | 15,8       | 16,2       | 17,7       | 17,0       | 17,6       | 19,7       |
| Medio Oriente e Africa settentrionale | 9,9        | 10,8       | 10,6       | 10,3       | 11,6       | 11,8       | 11,7       | 11,5       |
| Altri paesi africani                  | 4,0        | 3,9        | 3,6        | 3,0        | 2,9        | 2,5        | 2,0        | 1,7        |
| America settentrionale                | 4,5        | 4,3        | 3,9        | 3,8        | 3,7        | 3,1        | 3,1        | 3,0        |
| America centro-meridionale            | 3,8        | 3,7        | 2,4        | 2,1        | 2,0        | 1,6        | 1,6        | 1,7        |
| Asia centrale                         | 1,2        | 1,1        | 1,1        | 1,3        | 2,1        | 2,5        | 2,8        | 2,4        |
| Asia orientale                        | 3,3        | 2,8        | 2,4        | 2,6        | 3,0        | 2,8        | 3,0        | 3,0        |
| Oceania                               | 3,3        | 3,5        | 3,0        | 2,7        | 3,0        | 2,9        | 3,0        | 3,0        |
| <b>Totale</b>                         | <b>9,2</b> | <b>9,5</b> | <b>8,8</b> | <b>8,4</b> | <b>8,7</b> | <b>8,3</b> | <b>8,3</b> | <b>8,2</b> |
| <i>UEM</i>                            | 18,0       | 17,6       | 17,5       | 17,6       | 16,5       | 15,7       | 14,6       | 14,2       |

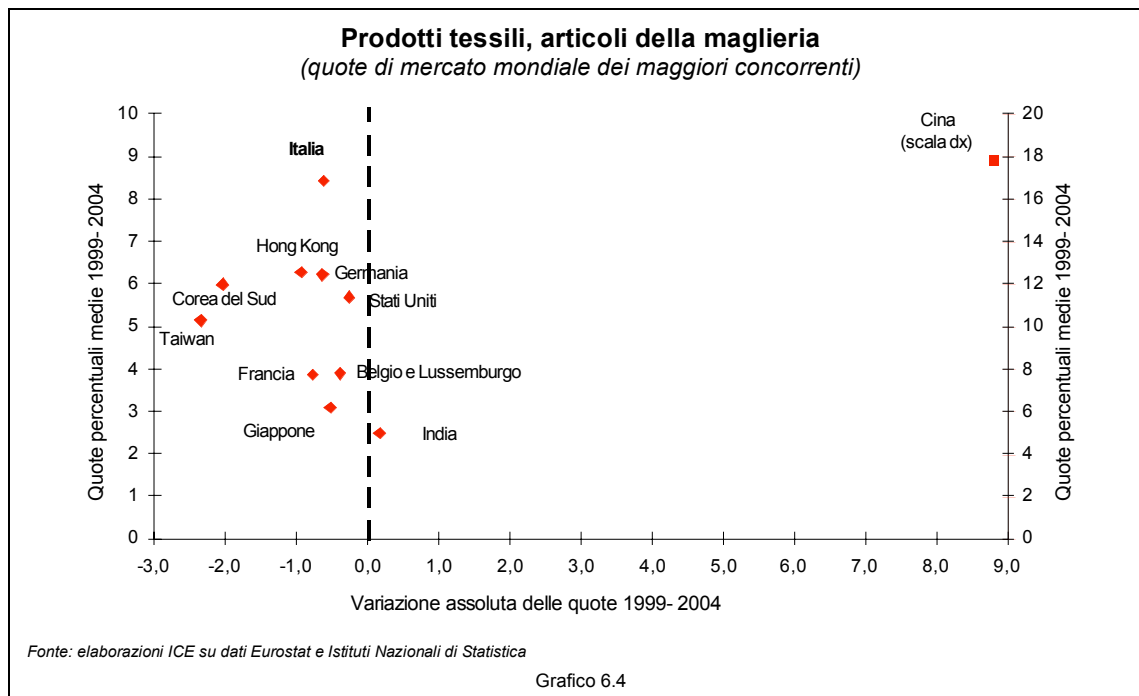
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti Nazionali di Statistica

Tavola 6.9

Nel 2004 è proseguito il processo di ridimensionamento della quota dell'Italia nei mercati internazionali, in atto, salvo temporanee interruzioni, dal 1999. Nonostante la flessione verificatasi negli ultimi anni, l'Italia continua a costituire il secondo esportatore mondiale dopo la Cina. La contrazione della posizione italiana sottende la perdita di terreno del nostro paese nelle produzioni che si collocano più a valle nel processo produttivo. Al contrario, l'Italia ha ampliato la propria quota di mercato nei semilavorati, in particolare nel comparto dei *filati di fibre tessili* e nei *tessuti*. Anche altri paesi europei quali Francia e Germania risentono delle aggressive politiche di prezzo delle merci asiatiche provenienti da Cina, India e Pakistan. Le previsioni future sono condizionate dagli sviluppi conseguenti al venire meno, dal gennaio 2005, dell'Accordo Multifibre. L'impatto previsto è di un ulteriore calo delle quote di mercato dei paesi europei, impu-

<sup>6</sup> A questo proposito si veda il contributo nel terzo capitolo "La liberalizzazione del Tessile-Abbigliamento: impatti e strategie".

tabile alla rimozione delle residue restrizioni alle esportazioni dei prodotti del tessile-abbigliamento da parte dei paesi emergenti.

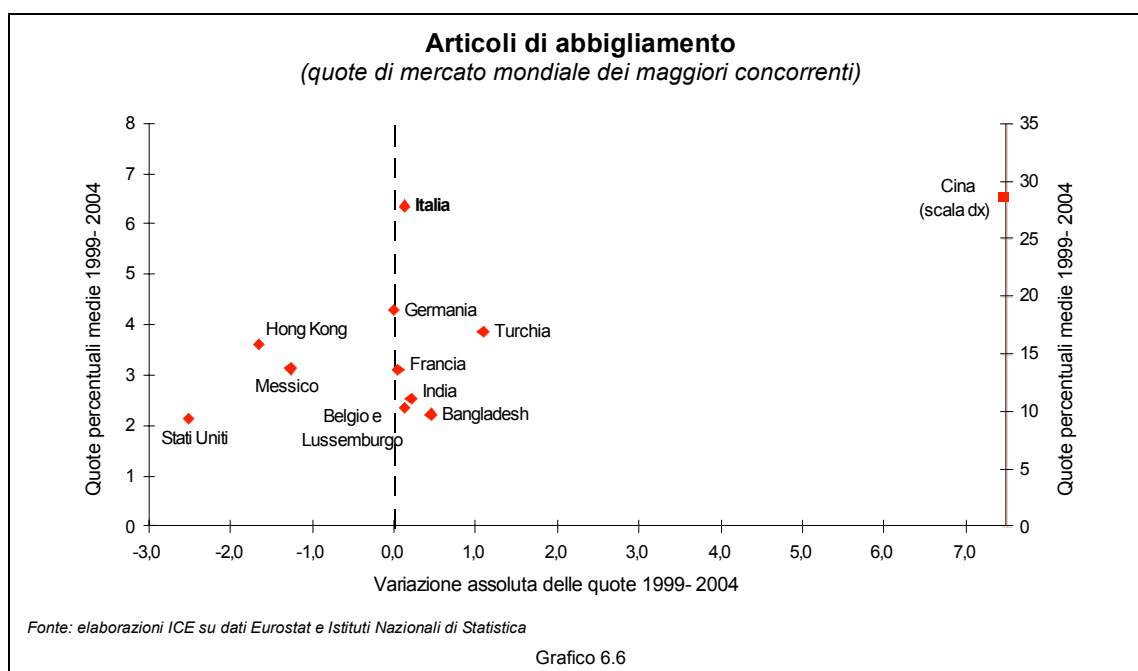


Per quel che concerne gli investimenti diretti, il fatturato complessivo delle imprese a partecipazione italiana ha mostrato un andamento stabile negli ultimi anni, ad eccezione del 2004 quando si è registrato un forte incremento (+50 per cento), nonostante una sostanziale stasi nel numero di partecipazioni. In termini di fatturato, le partecipazioni italiane nel tessile presentano un peso relativamente contenuto rispetto agli altri comparti del manifatturiero poiché, come in altri settori tradizionali, il processo di delocalizzazione produttiva coinvolge essenzialmente imprese di piccole dimensioni. Per quanto riguarda invece le partecipazioni estere in Italia, il settore, come gli altri comparti tradizionali del *made in italy*, presenta un'incidenza marginale rispetto alle dimensioni dell'industria nazionale, non solo in termini di fatturato, ma anche di numero e di occupati.

### Articoli di abbigliamento

E' proseguita, lo scorso anno, la contrazione dell'avanzo commerciale, in atto ormai da un decennio. Il ridimensionamento (3,8 miliardi di euro contro i 4,4 nel 2003) ha risentito soprattutto di un'accelerazione delle importazioni. Dall'altro lato, anche le esportazioni si sono ridotte, per il secondo anno consecutivo, in conseguenza di un calo dei volumi, tanto sui mercati europei quanto al di fuori dell'area Ue, che ha più che compensato l'incremento dei valori unitari. A livello disaggregato è emersa una situazione relativamente meno sfavorevole per gli *articoli di abbigliamento in tessuto*, i cui flussi di esportazioni si sono mantenuti nel complesso pressoché costanti; ciò è stato anche consentito da un aumento dei valori medi unitari nei mercati extra Ue che ha più che controbilanciato la contrazione delle quantità (+5,4 per cento e -4,2 per cento rispettivamente). Nonostante l'evoluzione meno negativa, questo comparto ha continuato a es-

sere notevolmente esposto agli attacchi dalla concorrenza straniera, risultando l'unico a registrare un incremento dei volumi importati in Italia, in particolare dai concorrenti europei.



Anche le tendenze di medio periodo mettono in luce le difficoltà del settore in termini di quote di mercato non solo a livello mondiale (da 6,8 per cento nel 1997 a 6,3 per cento nel 2004) ma anche rispetto alle esportazioni dei paesi che aderiscono all'euro (da 30,3 per cento nel 1997 a 28,5 per cento nel 2004).

I principali mercati di sbocco sono stati ancora gli Stati Uniti, che hanno però registrato un calo della presenza delle merci italiane, la Germania, che al pari del paese nordamericano ha ridotto le sue importazioni dal nostro paese, e la Francia in cui invece l'Italia ha leggermente aumentato le vendite in valore assoluto pur subendo un'ulteriore erosione di quota (dal 9,7 al 9,2 per cento tra il 2003 ed il 2004). Si è evidenziata anche una crescita di importanza della Russia, che costituisce un mercato interessante soprattutto per la presenza di una ristretta fascia di popolazione che presenta una capacità di acquisto considerevole e un orientamento delle preferenze verso le fasce qualitative elevate del *made in italy*.

Le importazioni sono provenute principalmente dalla Cina, dalla Romania e dalla Tunisia, anche se quest'ultima si distanzia notevolmente dai primi due paesi. Merita di essere sottolineata la differente dinamica delle merci provenienti dai due principali fornitori: mentre le importazioni dalla Cina sono risultate in netta ascesa, quelle provenienti dal paese dell'Europa centro-orientale sono diminuite sensibilmente lo scorso anno, probabilmente anche in conseguenza di un fenomeno di spiazzamento ad opera di nuovi competitori nella fascia qualitativa meno pregiata.

### Quote di mercato dell'Italia sulle importazioni di articoli di abbigliamento

|                                       | 1997       | 1998       | 1999       | 2000       | 2001       | 2002       | 2003       | 2004       |
|---------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Unione europea 25                     | 9,2        | 8,8        | 8,4        | 8,1        | 8,2        | 8,2        | 7,7        | 7,5        |
| Europa centro-orientale               | 18,1       | 23,8       | 24,9       | 24,3       | 26,6       | 28,5       | 23,4       | 19,5       |
| Altri paesi europei                   | 16,6       | 17,0       | 16,3       | 16,4       | 19,1       | 19,0       | 23,0       | 24,8       |
| Medio Oriente e Africa settentrionale | 16,1       | 15,6       | 12,5       | 11,6       | 11,6       | 11,3       | 9,9        | 9,0        |
| Altri paesi africani                  | 4,0        | 4,2        | 4,1        | 3,7        | 4,4        | 4,3        | 3,8        | 3,2        |
| America settentrionale                | 3,1        | 3,1        | 2,9        | 2,7        | 2,9        | 2,7        | 2,6        | 2,6        |
| America centro-meridionale            | 1,6        | 1,8        | 1,5        | 1,4        | 1,8        | 1,9        | 2,1        | 2,1        |
| Asia centrale                         | 2,8        | 2,4        | 2,4        | 3,9        | 5,8        | 5,2        | 3,5        | 2,9        |
| Asia orientale                        | 5,8        | 5,2        | 4,0        | 3,6        | 4,0        | 4,0        | 4,1        | 3,8        |
| Oceania                               | 3,3        | 3,5        | 3,1        | 2,6        | 2,7        | 2,6        | 2,5        | 2,2        |
| <b>Totale</b>                         | <b>6,8</b> | <b>6,8</b> | <b>6,2</b> | <b>5,8</b> | <b>6,3</b> | <b>6,4</b> | <b>6,4</b> | <b>6,3</b> |
| <i>UEM</i>                            | 9,5        | 9,0        | 8,7        | 8,4        | 8,4        | 8,5        | 8,0        | 7,8        |

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

Tavola 6.10

Tra i principali concorrenti dell'Italia, quelli che continuano a migliorare la propria performance sono Cina, Turchia e India, mentre Francia e Germania mantengono sostanzialmente inalterata la propria quota di mercato. L'Italia, pur in difficoltà nel difendere la propria posizione nei mercati internazionali, mantiene un certo margine di distanza rispetto agli altri competitori europei confermando la propria specializzazione settoriale.

Analizzando il processo di delocalizzazione all'estero delle imprese italiane, il settore dell'abbigliamento, come quello del tessile, pesa relativamente poco in termini di fatturato, mentre se si considera il numero di partecipazioni si evince un contributo maggiore sul totale delle attività delocalizzate. Inoltre, tra il 1999 ed il 2002 il settore ha mostrato un andamento in crescita del fatturato, mentre tra il 2002 ed il 2003, anche se il numero di investimenti e di occupati sono aumentati, il fatturato delle imprese italiane localizzate all'estero ha subito una contrazione. Dal lato degli investimenti in entrata, emerge che il contributo dell'abbigliamento sul totale di beni e servizi è molto più basso rispetto agli investimenti in uscita. Inoltre, soprattutto in termini di addetti e di numero di imprese a partecipazione estera, il settore presenta un'incidenza inferiore anche rispetto al tessile.

### *Calzature, cuoio e prodotti in cuoio*

Anche nel 2004 è proseguito l'andamento negativo delle esportazioni che hanno registrato una diminuzione in valore (-1,7 per cento) maggiore di quella delle importazioni (-1,5 per cento). La riduzione dell'avanzo commerciale settoriale, che ha raggiunto il valore più basso degli ultimi anni, è principalmente legata all'andamento dell'interscambio di *calzature*: in questo comparto, a fronte di importazioni pressoché stazionarie, i valori esportati hanno subito una diminuzione (-3,3 per cento), in conseguenza di un forte calo dei volumi (-8,9 per cento) che ha più che compensato l'aumento dei prezzi di vendita (+6,3 per cento).

Negli altri comparti si rilevano *performance* differenti dei prodotti intermedi da un lato, e dei beni finali dall'altro. In particolare, mentre il *cuoio* è stato caratterizzato da una riduzione dei volumi venduti e del livello dei prezzi, un'evoluzione migliore è stata riscontrata per le esportazioni dei *prodotti in pelle*, aumentate sia per un innalzamento dei valori medi unitari sia per una crescita delle quantità.



Nel complesso, la contrazione delle vendite estere è imputabile interamente ad una riduzione delle quantità esportate, particolarmente accentuata sui mercati dell'Unione europea (-10,6 per cento); i prezzi di vendita sono invece generalmente aumentati. Il peculiare comportamento simmetrico dei valori medi unitari e delle quantità non è un fenomeno dell'ultimo anno, ma ha teso a caratterizzare l'evoluzione delle esportazioni di questo settore nell'arco di un periodo piuttosto lungo: nel giro di un quinquennio infatti i due indici hanno subito variazioni, in aumento l'uno, in diminuzione l'altro, nell'ordine del 30 per cento. Risulta difficile conciliare l'evidenza di un andamento persistentemente crescente dei prezzi praticati dai venditori italiani sui mercati esteri con i segnali di forte difficoltà competitiva evidenziati dal settore (e testimoniati dalla perdurante flessione delle quantità), se non ipotizzando che la composizione dei nostri esportatori sia andata modificandosi, sotto l'urto della pressione concorrenziale esercitata dai paesi a basso costo del lavoro e accentuata negli ultimi due anni dal deciso apprezzamento della moneta unica, con un orientamento delle produzioni verso fasce di mercato a contenuto qualitativo e a valore aggiunto più alto.

Per quanto riguarda le principali destinazioni geografiche delle esportazioni italiane, gli Stati Uniti hanno continuato a rappresentare il mercato di sbocco nazionale più importante, seguito da Germania e Francia. Con riferimento alla Cina, si può osservare che le nostre esportazioni verso quell'economia, benché ancora piuttosto contenute, sono cresciute in misura notevole (+10,8 per cento), soprattutto nel comparto dei semilavorati. Un'indicazione che il paese asiatico, già primo mercato di destinazione dei macchinari per la lavorazione del cuoio in cui l'Italia è leader incontrastata, può rappresentare, oltre che un agguerrito concorrente, un'opportunità di crescita rilevante per le aziende italiane della filiera produttiva del settore. Dal punto di vista delle importazioni, la Cina si è confermata un partner commerciale molto importante, secondo solo alla Romania, che è apparsa peraltro in ripiegamento nel ruolo di fornitore: gli acquisti italiani dall'economia asiatica sono infatti cresciuti considerevolmente nel 2004 (+14 per cento), mentre quelle dal paese dell'Europa centro-orientale hanno subito una brusca frenata (-8 per cento).

#### Quote di mercato dell'Italia sulle importazioni di calzature e prodotti in cuoio

|                                       | 1997        | 1998        | 1999        | 2000        | 2001        | 2002        | 2003        | 2004        |
|---------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Unione europea 25                     | 22,3        | 22,1        | 20,8        | 19,5        | 19,0        | 17,9        | 17,1        | 16,0        |
| Europa centro-orientale               | 47,2        | 54,1        | 60,5        | 56,6        | 56,4        | 52,9        | 53,9        | 49,1        |
| Altri paesi europei                   | 40,8        | 37,5        | 34,4        | 39,8        | 45,6        | 39,9        | 43,0        | 50,8        |
| Medio Oriente e Africa settentrionale | 26,3        | 26,1        | 25,0        | 23,5        | 23,9        | 21,0        | 19,2        | 18,3        |
| Altri paesi africani                  | 8,9         | 10,4        | 8,9         | 8,1         | 8,1         | 7,8         | 7,1         | 5,0         |
| America settentrionale                | 8,6         | 8,6         | 8,9         | 9,4         | 9,3         | 8,4         | 8,2         | 8,4         |
| America centro-meridionale            | 2,8         | 3,4         | 3,1         | 3,3         | 4,2         | 4,3         | 3,7         | 3,1         |
| Asia centrale                         | 20,0        | 17,5        | 13,8        | 15,3        | 23,6        | 17,6        | 9,6         | 12,3        |
| Asia orientale                        | 6,7         | 6,0         | 5,9         | 7,1         | 7,3         | 7,0         | 7,2         | 7,3         |
| Oceania                               | 8,9         | 10,3        | 8,3         | 7,7         | 7,4         | 6,8         | 6,4         | 5,9         |
| <b>Totale</b>                         | <b>15,7</b> | <b>16,1</b> | <b>15,3</b> | <b>15,2</b> | <b>15,7</b> | <b>15,2</b> | <b>15,1</b> | <b>14,8</b> |
| <i>UEM</i>                            | 22,8        | 22,3        | 21,0        | 19,4        | 18,5        | 17,4        | 16,4        | 15,9        |

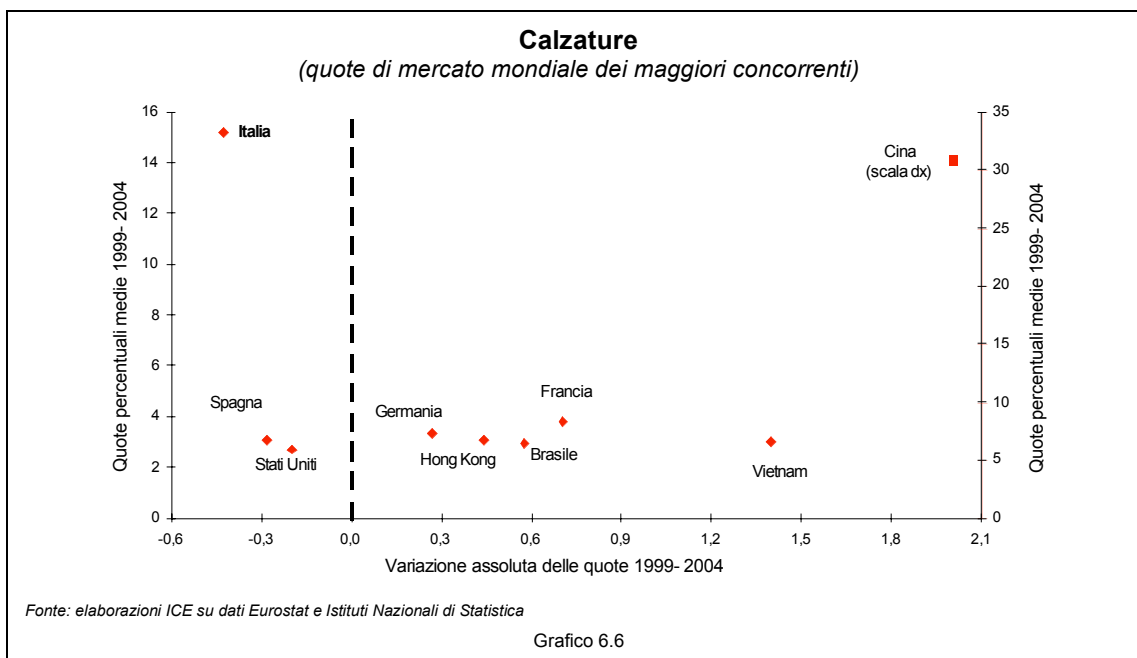
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti Nazionali di Statistica

Tavola 6.11

A fronte di una domanda settoriale crescente, la quota di mercato dell'Italia è diminuita (da 15,1 a 14,8) a vantaggio dei principali concorrenti, tra cui la Cina, la cui quota, pari al 30,7 nel 2003, è salita al 31,8 per cento lo scorso anno sul totale delle

esportazioni mondiali. La flessione italiana è in gran parte imputabile al comparto *calzaturiero*, le cui esportazioni in dollari sono aumentate rispetto al 2003, ma in misura inferiore alle esportazioni mondiali. Contrariamente all'Italia, la Francia è stata in grado di aumentare la propria quota di mercato. Queste evoluzioni consentono di osservare che l'Italia non è soltanto particolarmente esposta all'aggressività dei paesi emergenti, ma che deve difendersi anche alla capacità competitiva dei vicini dell'area euro, in grado di accrescere la propria presenza sul mercato mondiale probabilmente grazie ad una maggiore diversificazione dei propri prodotti rispetto a quelli provenienti dai paesi asiatici e a un migliore andamento dei costi unitari di produzione. Una nota positiva è invece rappresentata dal miglioramento della performance nazionale nel comparto degli *articoli di pelletteria*, che ha registrato un aumento della quota di mercato; in queste produzioni, l'Italia rappresenta il terzo esportatore mondiale dopo Cina e Francia.

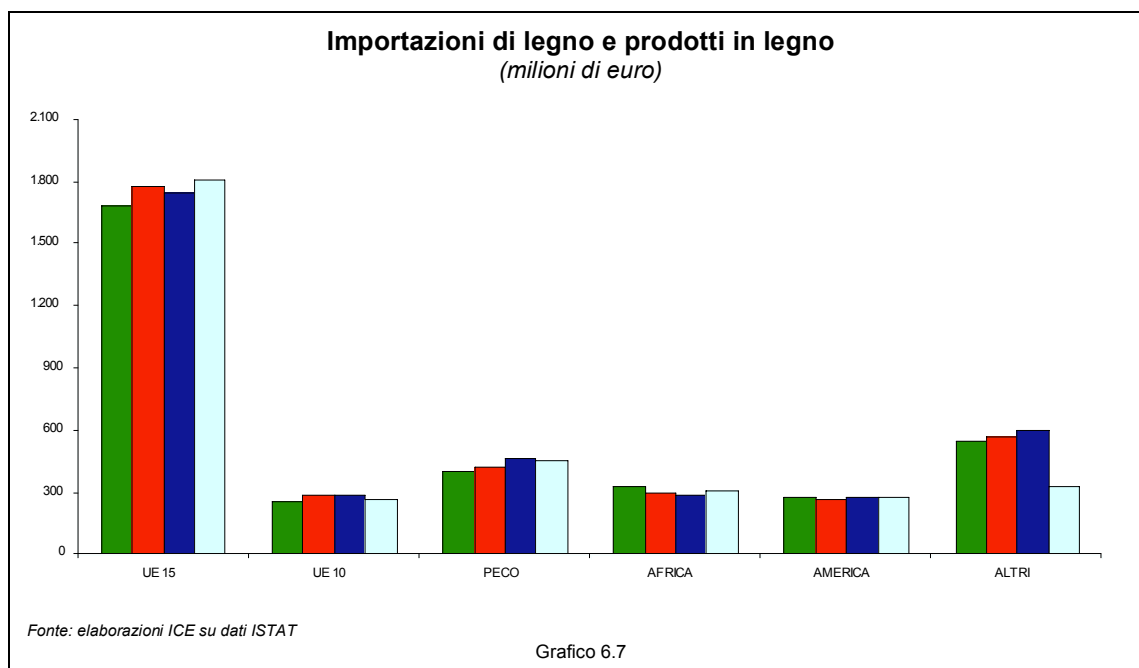
Per quanto riguarda l'attività di investimento all'estero, tra i settori tradizionali quello calzaturiero pesa poco in termini di fatturato, come si evince dalla tavola 6.5. Tuttavia, se si considera la numerosità delle imprese estere a partecipazione italiana, il suo contributo sul totale settoriale è maggiore. A riflesso delle spinte alla delocalizzazione fattesi più intense sotto la pressione competitiva dei paesi emergenti, a partire dall'inizio del 2000 il numero di imprese italiane che hanno investito all'estero è aumentato dell'8,7 per cento. Un'analisi della presenza di imprese estere in Italia evidenzia che, se da un lato il fatturato rimane pressoché costante nel periodo considerato, l'incidenza relativa agli addetti e al numero di imprese è aumentata, evidenziando, anche nel caso degli investitori esteri, una propensione verso imprese di piccola dimensione.



### **Prodotti in legno e sughero**

Nel 2004 il disavanzo si è leggermente ampliato, come nel precedente biennio, arrivando a 2,1 miliardi di euro. L'ulteriore deterioramento è dipeso soprattutto dai *pannelli* e dalla *falegnameria per l'edilizia*, mentre non ha coinvolto il comparto a più

spiccato disavanzo che è quello dei semilavorati. L'ampliamento del passivo settoriale, in presenza di un innalzamento della ragione di scambio, è avvenuto a causa di una contrazione dei volumi esportati, mentre le quantità acquistate dall'estero hanno registrato una crescita, sebbene contenuta. L'aumento delle importazioni (provenienti principalmente dall'Unione europea) ha riguardato soprattutto l'Austria, primo fornitore, che anche quest'anno ha mostrato un rafforzamento della sua posizione sul mercato italiano.



L'andamento negativo delle esportazioni si riflette nel deterioramento della quota di mercato dell'Italia, che perde terreno soprattutto nel confronto con i concorrenti dell'Uem (dal 7,6 al 7,3 per cento nel corso del 2004). La capacità di penetrazione delle nostre esportazioni ha continuato a diminuire nei principali mercati di sbocco: in Germania, l'erosione della quota di mercato è cominciata nel 2001 (dal 4,5 al 3,4 per cento), in Francia è passata nello stesso periodo dal 5,6 al 4,9 per cento, mentre negli Stati Uniti, dove era già molto bassa, è scesa ulteriormente.

#### Quote di mercato dell'Italia sulle importazioni di prodotti in legno e sughero

|                                       | 1997       | 1998       | 1999       | 2000       | 2001       | 2002       | 2003       | 2004       |
|---------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Unione europea 25                     | 3,6        | 3,6        | 3,6        | 3,5        | 3,6        | 3,3        | 3,0        | 2,9        |
| Europa centro-orientale               | 8,5        | 12,3       | 15,0       | 17,0       | 15,3       | 14,8       | 15,0       | 15,4       |
| Altri paesi europei                   | 5,6        | 5,9        | 5,8        | 6,6        | 5,5        | 5,7        | 5,4        | 4,9        |
| Medio Oriente e Africa settentrionale | 6,0        | 6,3        | 6,6        | 6,3        | 8,2        | 8,4        | 10,3       | 9,2        |
| Altri paesi africani                  | 3,1        | 2,9        | 3,0        | 3,3        | 4,6        | 5,7        | 4,5        | 4,5        |
| America settentrionale                | 0,7        | 0,7        | 0,6        | 0,7        | 0,8        | 0,8        | 0,7        | 0,6        |
| America centro-meridionale            | 1,1        | 1,0        | 1,3        | 1,0        | 0,9        | 0,9        | 0,9        | 0,7        |
| Asia centrale                         | 10,1       | 11,0       | 10,0       | 10,3       | 14,9       | 10,9       | 8,6        | 6,6        |
| Asia orientale                        | 0,7        | 1,0        | 1,0        | 0,9        | 0,9        | 0,9        | 0,7        | 0,7        |
| Oceania                               | 0,9        | 1,2        | 0,9        | 0,7        | 0,8        | 1,1        | 1,0        | 0,9        |
| <b>Totale</b>                         | <b>2,2</b> | <b>2,5</b> | <b>2,3</b> | <b>2,3</b> | <b>2,4</b> | <b>2,3</b> | <b>2,2</b> | <b>2,1</b> |
| <b>UEM</b>                            | <b>3,9</b> | <b>4,0</b> | <b>4,0</b> | <b>3,8</b> | <b>3,9</b> | <b>3,7</b> | <b>3,3</b> | <b>3,3</b> |

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

Quasi il venti per cento delle esportazioni mondiali provengono dal Canada, che però ha visto ridurre la sua quota di mercato a partire dalla fine degli anni novanta; al contrario la Cina, in seconda posizione, ha assistito ad un incremento superiore al 50 per cento della sua penetrazione sui mercati mondiali. Nello stesso periodo ha migliorato la propria *performance* anche la Germania (al terzo posto), a scapito di Stati Uniti, Svezia e Austria (rispettivamente in quarta, quinta e sesta posizione).

### **Carta e articoli in carta, prodotti della stampa**

Un incremento delle esportazioni del 2 per cento ed una lieve diminuzione delle importazioni (-0,4 per cento) hanno prodotto una riduzione del disavanzo commerciale del settore che ha raggiunto il suo livello minimo (-110 milioni di euro) dal 1997 ad oggi. Il saldo negativo del settore è imputabile al comparto della *pasta da carta, carta e cartone* di cui l'Italia è tradizionalmente importatrice netta, prevalentemente da Germania, Svezia e Francia, benché nell'ultimo anno si sia registrata una flessione del disavanzo. Gli altri comparti presentano una situazione di avanzo commerciale anche se con andamenti diversi: mentre per gli *articoli di carta e cartone* e per gli *altri articoli di stampa* il saldo è in crescita, *libri, giornali ed altri stampati* rivelano un calo.

Rispetto al 2003, le ragioni di scambio sono migliorate, non solo a causa di un aumento dei prezzi all'esportazione, ma anche in seguito ad una diminuzione dei valori medi unitari delle merci importate, comune solamente ad altri due settori (*cuoio e prodotti in cuoio, minerali non metalliferi*). I volumi esportati hanno ripreso ad aumentare dopo 2 anni di variazioni negative, grazie prevalentemente a quanto è avvenuto sui mercati extra-UE. D'altra parte, nel medio periodo all'interno dell'Unione europea le esportazioni a prezzi costanti hanno sempre mantenuto un andamento in crescita. Un segnale positivo si registra anche in riferimento alla quota di mercato dell'Italia, che è cresciuta sia rispetto ai paesi dell'area dell'euro, sia rispetto ai concorrenti mondiali. La maggiore competitività del settore si è anche accompagnata ad un lieve incremento della profittabilità delle vendite all'estero (+0,1 per cento). Tra i principali mercati di sbocco per questo settore ci sono Francia e Regno Unito, nei confronti dei quali il saldo è positivo, mentre con Germania e Stati Uniti l'interscambio commerciale è intenso ma caratterizzato da una posizione di deficit commerciale per l'Italia.

### **Quote di mercato dell'Italia sulle importazioni di prodotti in carta, stampa, editoria**

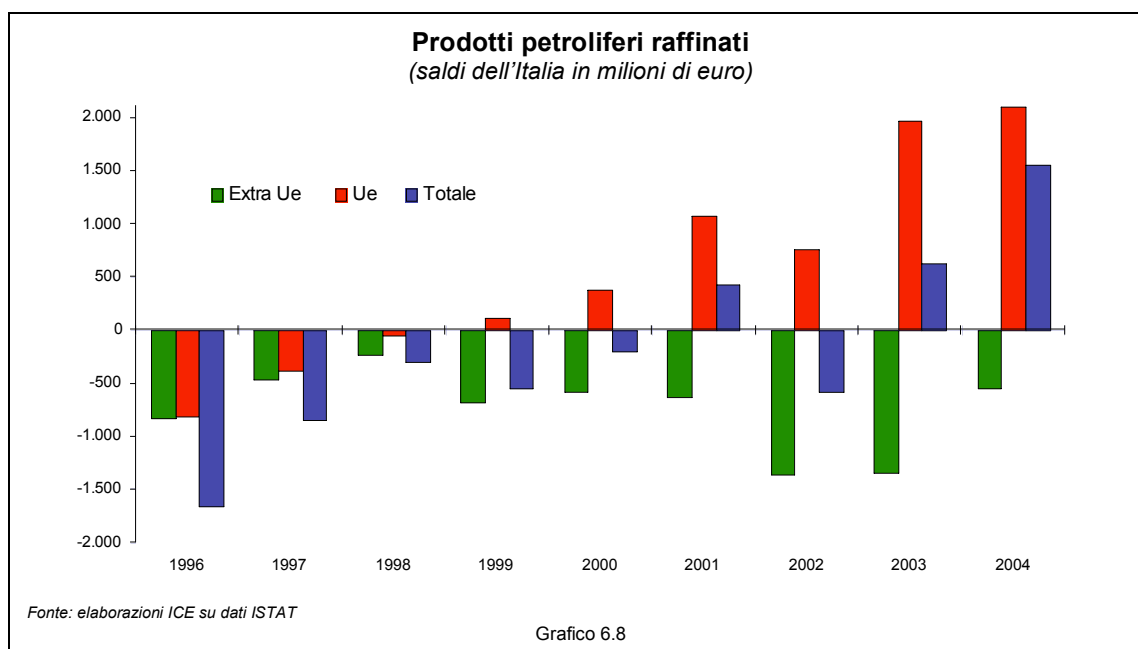
|                                       | 1997       | 1998       | 1999       | 2000       | 2001       | 2002       | 2003       | 2004       |
|---------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Unione europea 25                     | 5,5        | 5,4        | 5,3        | 5,3        | 5,4        | 5,5        | 5,5        | 5,7        |
| Europa centro-orientale               | 9,7        | 9,7        | 9,9        | 9,9        | 10,1       | 9,5        | 9,7        | 9,3        |
| Altri paesi europei                   | 4,7        | 4,8        | 4,6        | 4,6        | 5,0        | 5,4        | 5,6        | 5,7        |
| Medio Oriente e Africa settentrionale | 6,7        | 6,9        | 7,2        | 8,0        | 7,1        | 6,8        | 6,2        | 7,1        |
| Altri paesi africani                  | 2,5        | 2,7        | 2,3        | 2,4        | 2,8        | 3,3        | 3,2        | 2,9        |
| America settentrionale                | 1,0        | 1,1        | 1,2        | 1,2        | 1,1        | 1,1        | 1,1        | 1,0        |
| America centro-meridionale            | 1,3        | 1,5        | 1,1        | 1,2        | 1,3        | 1,3        | 1,2        | 1,1        |
| Asia centrale                         | 2,2        | 1,6        | 1,6        | 1,6        | 1,8        | 1,5        | 1,3        | 1,2        |
| Asia orientale                        | 0,6        | 0,5        | 0,5        | 0,5        | 0,6        | 0,7        | 0,7        | 0,7        |
| Oceania                               | 2,5        | 2,5        | 2,2        | 2,8        | 2,5        | 2,5        | 2,5        | 1,9        |
| <b>Totale</b>                         | <b>3,7</b> | <b>3,7</b> | <b>3,6</b> | <b>3,4</b> | <b>3,6</b> | <b>3,7</b> | <b>3,8</b> | <b>3,9</b> |
| <i>UEM</i>                            | 6,1        | 5,9        | 5,8        | 5,7        | 5,9        | 6,0        | 6,0        | 6,3        |

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

Sia il fatturato sia gli addetti occupati nelle imprese estere a partecipazione italiana sono aumentati in misura maggiore rispetto ad altri settori. Se si confrontano le diverse strategie di internazionalizzazione delle imprese italiane, il settore ha un peso maggiore in termini di fatturato delle attività all'estero rispetto alle esportazioni (3,8 per cento e 2,2 per cento rispettivamente).

### **Prodotti petroliferi e raffinati**

Nel 2004, l'avanzo del settore è più che raddoppiato (passando da 636 milioni a 1,6 miliardi di euro), grazie ad un forte incremento delle esportazioni (+16,7 per cento) che si è accompagnato ad un contenuto calo dei flussi di importazione (-0,7 per cento). Il risultato dello scorso anno ha quindi confermato l'inversione di tendenza verificatasi all'inizio di questo decennio rispetto agli andamenti degli anni novanta, quando l'industria dei *prodotti petroliferi e raffinati* tendeva a caratterizzarsi per una posizione persistentemente deficitaria.



La dinamica particolarmente vivace dell'interscambio del settore, dovuta ad una domanda energetica sempre più elevata, non è stata tuttavia pienamente sfruttata dai nostri esportatori che hanno visto flettere la quota di mercato di ben tre punti percentuali in un solo anno. Da segnalare, in particolare, il calo delle esportazioni dell'Italia sulle importazioni dell'Ue e dei paesi dell'Europa centro-orientale (dal 5,2 al 4,4 per cento e dall'11,4 al 10,6 per cento rispettivamente). La caduta complessivamente registrata nel 2004 ha comunque lasciato la quota italiana su livelli sostanzialmente superiori a quelli detenuti nel 1997 sia nei confronti dei produttori dell'Ue, sia rispetto agli altri concorrenti mondiali.

Il comparto determinante per l'andamento dell'intero settore è rappresentato dai *prodotti petroliferi e raffinati*, le cui esportazioni sono aumentate per effetto della considerevole crescita dei valori medi unitari, in particolare sui mercati europei, mentre le quantità sono diminuite. Anche dal lato delle importazioni si è assistito ad una contrazione dei volumi, da un lato, e ad un forte innalzamento dei prezzi dall'altro. Complessivamente, a fronte dei rialzi dei prezzi all'export e all'import, la ragione di scambio

dell'Italia nel settore è risultata in aumento. La crescita dei valori medi unitari è stata ovviamente causata dall'andamento del prezzo del petrolio, in forte rialzo nel corso del 2004; come avvenuto altre volte in passato, i produttori nazionali ed esteri sono riusciti ad ampliare i propri margini di profitto in presenza di corsi della materia prima crescenti. Le esportazioni sono aumentate in misura significativa in alcuni paesi al di fuori dell'Unione, in particolare verso gli Stati Uniti (+24,6 per cento) e verso alcuni paesi dell'Africa Settentrionale (Libia, Marocco e Tunisia) da cui l'Italia acquista il petrolio e verso cui ri-esporta prodotti energetici raffinati. Dall'altro lato le importazioni del settore provengono principalmente da Libia, Russia e Algeria, ma il loro andamento nel corso del 2004 è stato differente: infatti i primi due paesi hanno registrato un aumento delle loro esportazioni verso il nostro mercato, mentre gli acquisti dall'Algeria sono diminuiti. Inoltre, è da registrare la pesante contrazione delle importazioni da alcuni paesi dell'area medio-orientale (Iran, Iraq e Siria) e dalla Norvegia.

#### Quote di mercato dell'Italia sulle importazioni di prodotti energetici raffinati

|                                       | 1997       | 1998       | 1999       | 2000       | 2001       | 2002       | 2003       | 2004       |
|---------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Unione europea 25                     | 3,4        | 3,7        | 3,6        | 3,9        | 4,3        | 4,2        | 5,2        | 4,4        |
| Europa centro-orientale               | 16,3       | 16,3       | 20,1       | 15,0       | 13,7       | 13,1       | 11,4       | 10,6       |
| Altri paesi europei                   | 8,8        | 8,2        | 7,9        | 11,0       | 7,5        | 8,9        | 9,9        | 12,4       |
| Medio Oriente e Africa settentrionale | 35,3       | 40,6       | 34,0       | 38,4       | 39,6       | 35,0       | 36,5       | 40,1       |
| Altri paesi africani                  | 9,4        | 7,3        | 5,7        | 5,0        | 7,3        | 8,3        | 5,2        | 4,2        |
| America settentrionale                | 0,7        | 0,7        | 0,8        | 1,6        | 1,7        | 1,9        | 1,8        | 1,8        |
| America centro-meridionale            | 3,7        | 4,1        | 2,7        | 0,6        | 0,7        | 0,7        | 0,7        | 0,4        |
| Asia centrale                         | 10,4       | 4,4        | 4,3        | 3,1        | 3,5        | 3,7        | 1,4        | 1,3        |
| Asia orientale                        | 0,3        | 0,1        | 0,2        | 0,2        | 0,2        | 0,2        | 0,3        | 0,3        |
| Oceania                               | 0,1        | 0,0        | 0,0        | 0,3        | 0,0        | 0,0        | 0,0        | 0,3        |
| <b>Totale</b>                         | <b>2,8</b> | <b>3,1</b> | <b>2,7</b> | <b>3,0</b> | <b>3,1</b> | <b>2,9</b> | <b>3,3</b> | <b>3,2</b> |
| <i>UEM</i>                            | 2,7        | 3,3        | 3,3        | 3,2        | 4,1        | 3,7        | 4,8        | 4,2        |

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

Tavola 6.14

Nell'ambito del processo di delocalizzazione delle imprese italiane il settore registra segnali di espansione per quanto riguarda il fatturato; rispetto a quest'ultimo infatti, dal 1999 al 2003, il peso del settore è aumentato all'incirca del 144 per cento, mentre è diminuito per quanto riguarda il numero di imprese estere partecipate e gli addetti.

#### *Prodotti chimici e farmaceutici*

Il disavanzo commerciale del settore si è ulteriormente ampliato nel 2004 (portandosi a 10,9 miliardi di euro, 1,1 in più rispetto del 2003), confermando una tendenza al peggioramento che si protrae dalla metà degli anni novanta. Il nuovo incremento del passivo ha riflesso tanto un deterioramento dei prezzi relativi, quanto una dinamica dei volumi di importazione superiore alle esportazioni. L'allargamento del saldo negativo è stato principalmente dovuto ai *prodotti farmaceutici e medicinali*, mentre l'interscambio nella *chimica di base*, pur in lieve miglioramento, ha continuato a contribuire per tre quarti al deficit complessivo del settore. La difficoltà competitiva di questa industria è confermata dall'erosione della profittabilità delle vendite all'estero registrata negli ultimi cinque anni; una debolezza strutturale probabilmente legata anche alle inadeguate dimensioni delle unità produttive che non consentono di sfruttare a pieno le economie di scala che tendono a contraddistinguere le tecniche produttive in questo settore.

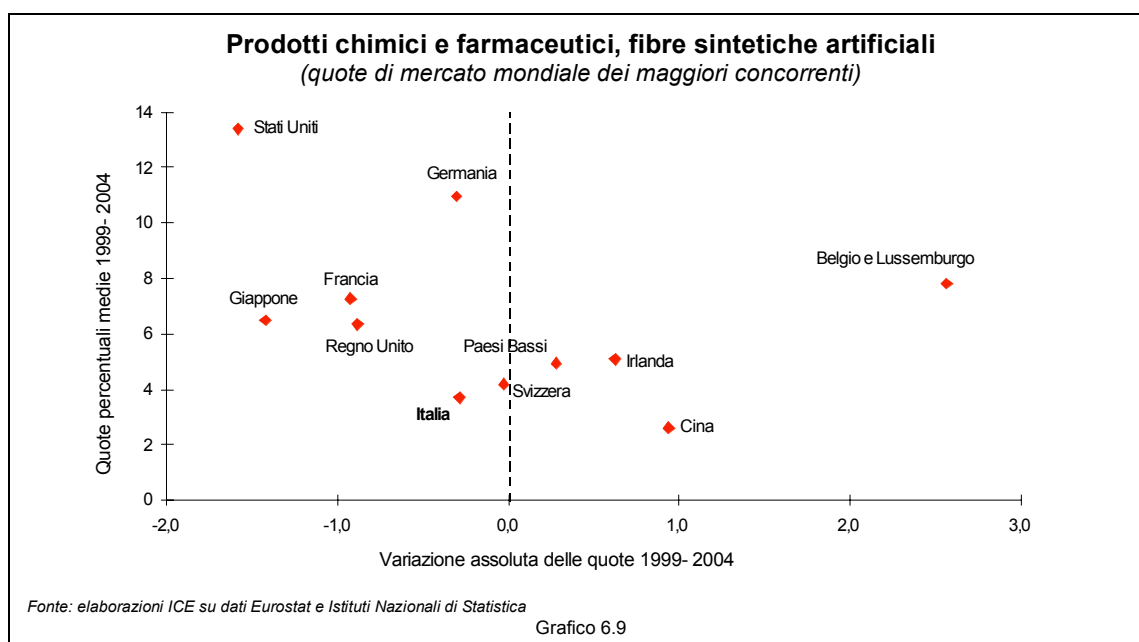
## Quote di mercato dell'Italia sulle importazioni di prodotti chimici e farmaceutici

|                                       | 1997       | 1998       | 1999       | 2000       | 2001       | 2002       | 2003       | 2004       |
|---------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Unione europea 25                     | 4,7        | 4,4        | 4,6        | 4,8        | 4,9        | 4,7        | 4,4        | 4,1        |
| Europa centro-orientale               | 7,4        | 7,8        | 8,5        | 8,7        | 7,7        | 7,7        | 7,2        | 7,3        |
| Altri paesi europei                   | 8,5        | 8,3        | 7,7        | 7,1        | 6,7        | 7,5        | 8,4        | 10,2       |
| Medio Oriente e Africa settentrionale | 7,5        | 7,5        | 7,8        | 7,9        | 7,8        | 7,8        | 7,4        | 7,3        |
| Altri paesi africani                  | 3,4        | 3,3        | 3,5        | 3,7        | 3,7        | 3,6        | 3,1        | 3,0        |
| America settentrionale                | 2,2        | 2,4        | 2,4        | 2,6        | 2,0        | 2,0        | 1,9        | 1,7        |
| America centro-meridionale            | 1,5        | 1,5        | 1,5        | 1,5        | 1,5        | 1,6        | 1,6        | 1,6        |
| Asia centrale                         | 3,0        | 3,0        | 3,4        | 3,6        | 4,0        | 4,0        | 3,3        | 3,2        |
| Asia orientale                        | 1,2        | 1,3        | 1,2        | 1,1        | 1,2        | 1,2        | 1,2        | 1,1        |
| Oceania                               | 1,5        | 1,7        | 2,4        | 2,2        | 3,0        | 3,0        | 3,9        | 3,1        |
| <b>Totale</b>                         | <b>3,8</b> | <b>3,8</b> | <b>3,8</b> | <b>3,8</b> | <b>3,8</b> | <b>3,8</b> | <b>3,7</b> | <b>3,5</b> |
| <i>UEM</i>                            | 4,7        | 4,4        | 4,7        | 4,9        | 5,1        | 4,8        | 4,3        | 4,0        |

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

Tavola 6.15

La *performance* complessivamente negativa delle nostre esportazioni sui mercati esteri (la quota di mercato è scesa al 3,5 dal 3,7 per cento) è risultata alquanto differenziata nelle principali aree di sbocco. Si è, in particolare, riscontrata una situazione migliore sui mercati extra-Ue, dove le vendite sono peraltro aumentate più degli acquisti, mentre i beni esportati nei paesi europei hanno subito una netta contrazione. In particolare, nella *chimica di base* si è verificato un significativo recupero delle esportazioni (+10,7 per cento), grazie soprattutto alla positiva dinamica dei volumi nei mercati di destinazione extra europei. Andamenti sfavorevoli, specialmente nei mercati europei, si sono invece registrati nelle vendite dei *prodotti farmaceutici e medicinali*, dove le quantità esportate sono scese di circa tredici punti percentuali, a fronte di una crescita dei valori medi unitari che non ha compensato tale declino. Nell'insieme, il nostro paese ha perso sostanziali quote sui mercati mondiali, passando, tra il 1997 ed il 2004, dal 9,2 al 7,8 per cento rispetto alle esportazioni dell'area UEM, e dal 3,8 al 3,5 per cento relativamente alle esportazioni mondiali. Se nel primo caso ha contribuito soprattutto la flessione della *farmaceutica*, nel secondo la flessione della quota è da attribuire principalmente ai *prodotti chimici*, nonostante il rialzo delle vendite sperimentato lo scorso anno.



Le merci italiane sono state destinate soprattutto verso Francia, Germania, Spagna, Regno Unito e Stati Uniti. La crescita delle importazioni è dipesa da un aumento delle quantità, ma principalmente da un considerevole rialzo dei valori medi unitari, in particolare per *i prodotti chimici di base*, dopo due anni di sostanziale stabilità dei prezzi. I paesi che hanno beneficiato di una dinamica positiva della domanda nazionale del settore sono stati soprattutto Francia, Germania e Paesi Bassi, che hanno aumentato la propria quota sul mercato italiano a discapito di Regno Unito e Irlanda.

Il processo di internazionalizzazione produttiva tende a coinvolgere questo settore in misura relativamente maggiore rispetto alla media dell'industria italiana, anche per le caratteristiche tecnologiche che lo contraddistinguono. La presenza di imprese relativamente grandi rispetto alla dimensione media delle imprese italiane si riflette in un peso del settore in termini di numero di addetti comparativamente più elevato, tenuto conto della quantità di investimenti nazionali all'estero. Le tendenze di medio periodo mostrano che il contributo di questa industria all'internazionalizzazione dell'apparato produttivo italiano è aumentato, tra il 1999 e il 2003, come numero di imprese partecipate e come numero di occupati, mentre nello stesso arco temporale l'incidenza del fatturato ha teso a diminuire. Una contrazione del fatturato si rileva anche per quanto riguarda gli investimenti in entrata nel settore; tale evoluzione si accompagna, contrariamente al caso degli investimenti all'estero, anche a una riduzione del numero relativo di imprese italiane partecipate e degli addetti in esse impiegati.

### ***Prodotti in gomma e plastica***

Il saldo della bilancia commerciale si è mantenuto decisamente positivo, pari a 4,6 miliardi di euro rispetto ai 4,3 del 2003 poiché, nonostante sia stato rilevato un incremento delle importazioni, le vendite all'estero sono aumentate. Infatti, l'ultimo anno ha rappresentato il picco più alto del saldo di tutto il decennio, caratterizzato da un andamento in costante crescita fatta eccezione per il 2003. All'ampliamento dell'avanzo hanno contribuito soprattutto gli scambi nel comparto degli *articoli in materie plastiche*, che presenta un attivo commerciale in crescita prevalentemente verso i suoi maggiori partner commerciali europei, ovvero Francia e Germania. Lo stesso andamento in crescita delle esportazioni da un lato e delle importazioni dall'altro nasconde in realtà dinamiche differenti. Mentre le ragioni di scambio si sono ridotte, le esportazioni a prezzi costanti sono aumentate in misura maggiore delle quantità di merci acquistate dall'estero, a conferma di una minore competitività di queste ultime misurata come rapporto tra prezzi alla produzione e valori medi unitari delle importazioni. Inoltre, nell'ultimo anno, la propensione all'export del settore, calcolata sia a prezzi correnti che a prezzi costanti ha registrato una variazione positiva, non come risultante di un fenomeno temporaneo ma come un processo in atto a partire dal 2000.

L'andamento positivo del settore si evidenzia anche dal fatto che nell'ultimo quadriennio i margini di profitto dei produttori italiani sulle vendite all'estero continuano a crescere (+2,2 per cento).



## Quote di mercato dell'Italia sulle importazioni di prodotti in gomma e plastica

|                                       | 1997       | 1998       | 1999       | 2000       | 2001       | 2002       | 2003       | 2004       |
|---------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Unione europea 25                     | 11,1       | 10,7       | 10,6       | 10,5       | 10,4       | 10,2       | 9,8        | 10,2       |
| Europa centro-orientale               | 12,2       | 12,6       | 13,4       | 13,1       | 13,4       | 12,4       | 12,6       | 12,4       |
| Altri paesi europei                   | 9,5        | 10,0       | 9,7        | 10,3       | 10,4       | 9,7        | 10,0       | 9,9        |
| Medio Oriente e Africa settentrionale | 10,8       | 11,3       | 11,1       | 10,3       | 10,4       | 11,4       | 11,2       | 10,7       |
| Altri paesi africani                  | 6,1        | 5,9        | 5,8        | 6,1        | 6,1        | 6,0        | 5,7        | 5,3        |
| America settentrionale                | 1,6        | 1,7        | 1,6        | 1,6        | 1,6        | 1,5        | 1,6        | 1,6        |
| America centro-meridionale            | 2,0        | 1,7        | 1,4        | 1,4        | 1,5        | 1,4        | 1,3        | 1,4        |
| Asia centrale                         | 4,4        | 5,2        | 4,0        | 3,7        | 3,2        | 3,3        | 3,0        | 3,2        |
| Asia orientale                        | 1,6        | 1,4        | 1,2        | 1,3        | 1,3        | 1,3        | 1,3        | 1,2        |
| Oceania                               | 2,9        | 2,8        | 2,8        | 2,8        | 2,6        | 2,9        | 3,1        | 3,2        |
| <b>Totale</b>                         | <b>6,9</b> | <b>7,0</b> | <b>6,6</b> | <b>6,2</b> | <b>6,3</b> | <b>6,3</b> | <b>6,4</b> | <b>6,5</b> |
| <i>UEM</i>                            | 11,8       | 11,4       | 11,2       | 11,2       | 10,9       | 10,8       | 10,5       | 11,0       |

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

Tavola 6.16

La quota di mercato dell'Italia del settore è aumentata nell'ultimo anno, sia rispetto alle esportazioni dell'area Uem, sia rispetto a quelle mondiali, ma se si considera la sua evoluzione su un periodo più lungo emerge che il nostro paese ha perso terreno nei confronti dei suoi partner europei, soprattutto nei confronti della Germania, primo esportatore mondiale del settore, mentre ha migliorato il suo posizionamento rispetto agli altri *competitors*. Infatti, a parte la Cina, gli altri principali produttori mondiali hanno perso quote di mercato tra il 1997 ed il 2004, tra cui Stati Uniti e Giappone. Tuttavia, anche nell'ultimo anno l'Italia sta riducendo la propria quota di mercato su alcuni dei suoi principali mercati di sbocco: se in Francia è rimasta costante (16 per cento), in Germania e Regno Unito è diminuita (da 10,4 per cento a 10,2 per cento, e da 8 per cento a 7,8 per cento tra il 2003 ed il 2004), mentre in Spagna è aumentata, passando da 16,1 per cento a 16,6 per cento.

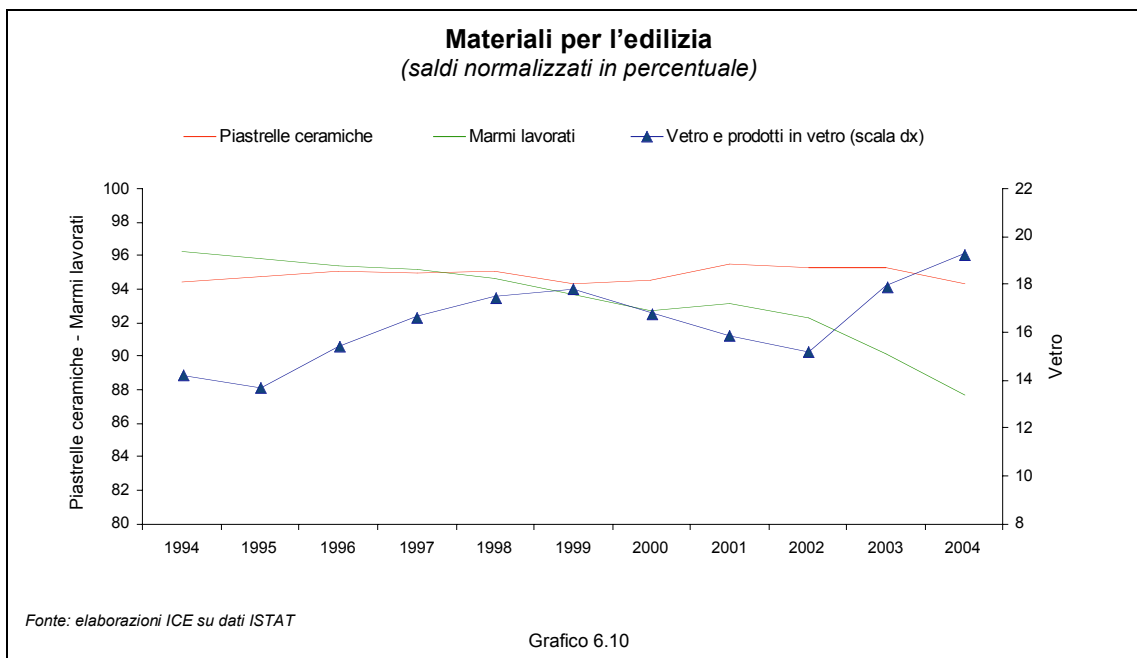
Il peso del settore si è mantenuto costante negli ultimi anni relativamente agli investimenti sia in entrata sia in uscita, ma conta maggiormente sul totale di merci e servizi nel primo caso, sia in termini di fatturato, sia di addetti e di numero di imprese estere.

### *Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia*

L'avanzo del settore ha registrato un aumento lo scorso anno, riportandosi su un valore leggermente superiore a quello del 1999. Il miglioramento della bilancia commerciale ha risentito della crescita delle quantità esportate (+2,2 per cento), tornate sui livelli precedenti al 2003, e di un leggero rialzo dei valori medi unitari (+0,9 per cento).

Sia i volumi di vendita, sia i prezzi all'export sono aumentati soprattutto sui mercati extra-Ue. Il 2004 sembra segnalare dunque una reazione nei mercati extra europei alle difficoltà riscontrate dai produttori italiani nel difendere la competitività delle merci non solo a elevata sostituibilità, ma anche quelle in cui l'Italia si distingue per il livello qualitativo. Infatti, dopo una consistente contrazione delle quantità vendute dell'anno precedente, l'anno scorso i comparti del *vetro e prodotti in vetro, pietre da taglio o da costruzione e piastrelle in ceramica* hanno ripreso a crescere; in particolare nel caso delle *piastrelle* la dinamica delle esportazioni si è rivelata relativamente vivace (+6 per cento in quantità).

Anche nell'area Ue i volumi di vendita hanno mostrato segnali di recupero in quasi tutti i comparti, con qualche eccezione come nelle *pietre da taglio o da costruzione* in cui la *performance* è rimasta negativa.



Nonostante il recupero delle vendite all'estero, la quota di mercato dell'Italia ha continuato a ridursi. Il ridimensionamento è in corso dal 1997, sia rispetto al totale delle esportazioni mondiali, sia rispetto a quelle dei paesi dell'area dell'euro (rispettivamente del 12,3 per cento e dell'8,3 per cento). L'Italia continua comunque a detenere una specializzazione molto elevata in questo settore e, soprattutto, nelle *piastrelle in ceramica* di cui si è confermata, lo scorso anno, il primo esportatore mondiale, davanti a Spagna e Cina; in quest'ultimo comparto la quota di mercato appare in lento declino a vantaggio dei produttori a basso costo di Cina, Brasile e Turchia.

I principali mercati di sbocco delle merci italiane sono stati Germania, Francia ed in particolare Stati Uniti, che hanno contribuito notevolmente al recupero delle esportazioni del settore e in particolare nel comparto delle *piastrelle in ceramica*. Infatti, i produttori nazionali di questo comparto hanno investito molto sul mercato americano, intensificando il processo di commercializzazione e distribuzione dei prodotti. Inoltre, buone opportunità di crescita si sono riscontrate anche nei paesi dell'Europa centro-orientale, in particolare in Russia, dove, pur trattandosi di dimensioni ancora contenute in valore assoluto, il miglioramento dei redditi ha innalzato la domanda delle merci italiane.

Dal lato delle importazioni, le quantità importate sono aumentate anche per i comparti caratterizzati da una forte specializzazione italiana (*vetro e prodotti in vetro, pietre da taglio o da costruzione e piastrelle in ceramica*); ciò si è accompagnato a una generale tendenza calante dei valori medi unitari.

**Quote di mercato dell'Italia sulle importazioni  
di vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia**

|                                       | 1997        | 1998        | 1999        | 2000        | 2001        | 2002        | 2003        | 2004        |
|---------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Unione europea 25                     | 17,4        | 16,9        | 16,9        | 16,0        | 15,4        | 15,1        | 14,5        | 14,7        |
| Europa centro-orientale               | 26,3        | 27,5        | 27,4        | 26,2        | 28,0        | 27,3        | 24,9        | 22,7        |
| Altri paesi europei                   | 17,1        | 16,6        | 16,3        | 16,7        | 17,1        | 15,8        | 15,5        | 16,0        |
| Medio Oriente e Africa settentrionale | 25,1        | 25,0        | 23,1        | 24,2        | 23,7        | 22,1        | 20,5        | 17,3        |
| Altri paesi africani                  | 11,1        | 11,0        | 10,2        | 10,0        | 9,9         | 9,3         | 8,3         | 7,9         |
| America settentrionale                | 8,9         | 10,1        | 9,7         | 9,9         | 10,1        | 10,5        | 10,5        | 10,8        |
| America centro-meridionale            | 5,4         | 6,0         | 5,0         | 4,1         | 4,6         | 4,3         | 3,8         | 3,9         |
| Asia centrale                         | 6,1         | 7,9         | 6,3         | 5,6         | 6,7         | 6,9         | 6,7         | 5,2         |
| Asia orientale                        | 6,8         | 5,7         | 4,5         | 3,6         | 3,6         | 3,2         | 2,9         | 2,5         |
| Oceania                               | 15,9        | 15,5        | 13,8        | 13,6        | 11,3        | 12,6        | 11,4        | 10,7        |
| <b>Totale</b>                         | <b>13,0</b> | <b>13,4</b> | <b>12,8</b> | <b>12,0</b> | <b>12,1</b> | <b>11,9</b> | <b>11,6</b> | <b>11,4</b> |
| <i>UEM</i>                            | <i>18,4</i> | <i>17,9</i> | <i>17,9</i> | <i>17,0</i> | <i>16,0</i> | <i>15,9</i> | <i>15,2</i> | <i>15,5</i> |

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

Tavola 6.17

Con riferimento agli investimenti diretti esteri, nel 2003 sia il numero di addetti sia il fatturato delle imprese estere partecipate da italiani è diminuito. Nonostante questo ridimensionamento, la partecipazione italiana risultava, in termini di fatturato e di addetti, notevolmente superiore a quella del 1999, in rapporto a quanto sperimentato dagli altri settori; il peso relativo in termini di numero di investimenti italiani all'estero è rimasto, invece, più stabile nel corso del tempo.

### ***Metalli e prodotti in metallo***

Il disavanzo del settore si è nuovamente ampliato nel 2004 (attestandosi a 2,4 miliardi di euro) a seguito di una crescita delle importazioni che ha più che compensato una dinamica pur positiva delle esportazioni. Il deterioramento ha riguardato i comparti dei *prodotti della siderurgia* e dei *metalli non ferrosi*, in cui il nostro paese registra un passivo strutturale. Sulla marcata accelerazione degli acquisti dall'estero in valore (+22,1 per cento) hanno inciso tanto la componente delle quantità, quanto quella dei prezzi (+17,7 per cento), sospinti al rialzo sui mercati mondiali dalla forte pressione della domanda cinese e, in particolare nella siderurgia, di quella americana. L'impennata più forte delle importazioni (+43 per cento) si è avuta nel comparto dei *tubi in ferro e in acciaio*; i mercati di provenienza sono stati soprattutto i paesi asiatici e alcuni paesi dell'Europa centro-orientale, tra cui la Russia.

La crescita dei prezzi dei metalli a livello mondiale si è riverberata sui valori medi unitari all'esportazione dell'Italia, contribuendo a sostenere la dinamica delle nostre vendite all'estero (+23,3 per cento rispetto al 2003). I principali paesi verso cui si sono diretti i nostri prodotti sono stati Francia, Germania, Spagna e Stati Uniti. L'incremento delle vendite nell'economia tedesca ha consentito di contenere il disavanzo che l'Italia registra nei confronti di questo paese. Grazie a questi sviluppi la nostra economia ha potuto incrementare la propria quota sui mercati internazionali (collocatasi quasi al 5 per cento), confermandosi il quinto esportatore mondiale del settore. Il miglioramento è avvenuto nei confronti tanto dei paesi dell'Ue (la quota rispetto alle esportazioni di quest'area si è commisurata al 14,7 per cento; essa era al 14 per cento nel 2000), quanto degli altri concorrenti mondiali (5 per cento contro il 4,5 di quattro anni prima).

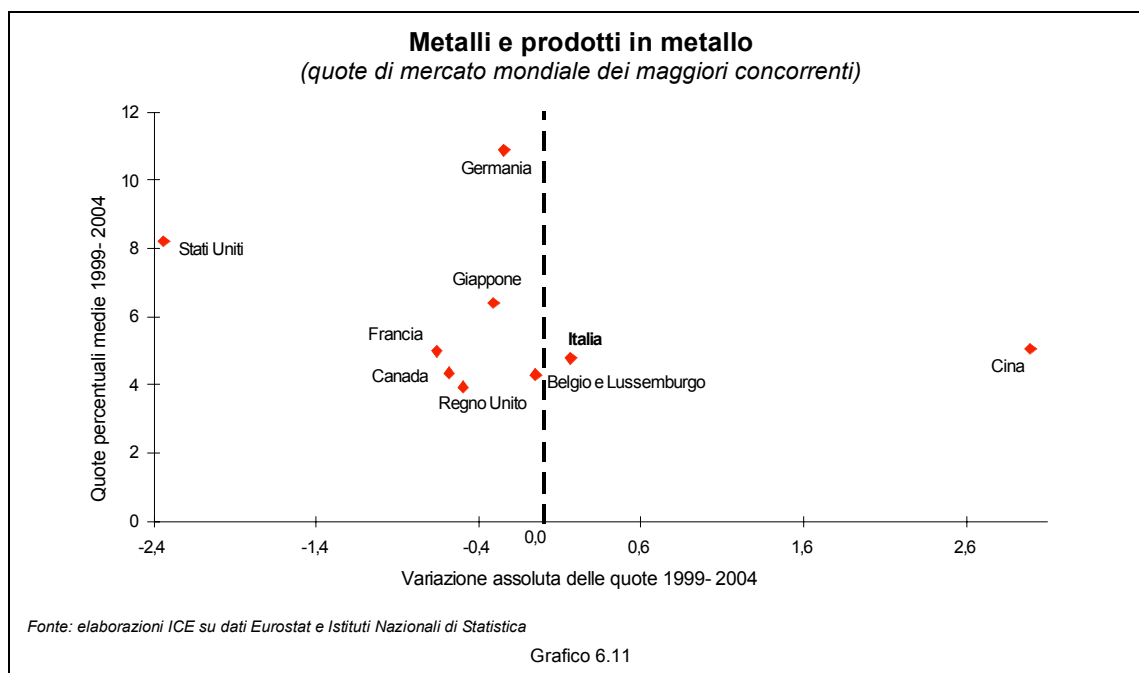
## Quote di mercato dell'Italia sulle importazioni di metallo e prodotti in metallo

|                                       | 1997       | 1998       | 1999       | 2000       | 2001       | 2002       | 2003       | 2004       |
|---------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Unione europea 25                     | 7,8        | 7,6        | 7,8        | 7,5        | 7,6        | 7,4        | 7,5        | 7,9        |
| Europa centro-orientale               | 21,1       | 19,7       | 20,0       | 22,0       | 21,9       | 23,3       | 22,1       | 21,8       |
| Altri paesi europei                   | 8,8        | 7,8        | 8,3        | 7,0        | 6,8        | 7,8        | 8,3        | 9,1        |
| Medio Oriente e Africa settentrionale | 14,7       | 14,2       | 13,4       | 13,3       | 13,4       | 14,4       | 13,1       | 13,7       |
| Altri paesi africani                  | 7,5        | 5,4        | 5,7        | 5,1        | 5,7        | 5,3        | 5,8        | 5,2        |
| America settentrionale                | 1,5        | 1,4        | 1,2        | 1,4        | 1,6        | 1,6        | 1,5        | 1,6        |
| America centro-meridionale            | 2,4        | 2,5        | 2,2        | 1,9        | 2,1        | 2,3        | 2,3        | 2,4        |
| Asia centrale                         | 4,7        | 4,6        | 3,0        | 3,1        | 3,1        | 3,1        | 2,7        | 2,9        |
| Asia orientale                        | 0,7        | 0,6        | 0,6        | 0,5        | 0,7        | 0,7        | 0,7        | 0,7        |
| Oceania                               | 2,1        | 1,8        | 1,9        | 2,0        | 2,0        | 2,0        | 2,1        | 2,1        |
| <b>Totale</b>                         | <b>4,8</b> | <b>5,0</b> | <b>4,8</b> | <b>4,5</b> | <b>4,9</b> | <b>4,9</b> | <b>4,9</b> | <b>5,0</b> |
| <i>UEM</i>                            | 8,0        | 8,0        | 8,1        | 7,8        | 7,9        | 7,8        | 7,7        | 8,1        |

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

Tavola 6.18

La *performance* positiva dell'Italia è evidenziata anche dal fatto che le altre principali economie, come Germania, Stati Uniti e Giappone, hanno sperimentato una diminuzione di quote. E' proseguita, invece, a ritmi molto rapidi l'espansione sui mercati mondiali dei prodotti cinesi, la cui quota è quasi raddoppiata rispetto ai livelli della seconda metà degli anni novanta.



Tra il 1999 ed il 2003 gli investimenti italiani sono aumentati sia in valore assoluto sia rispetto alla media degli altri settori, in particolare per quanto riguarda il numero di occupati.

Il fatto che si registri un impiego di addetti tra i più elevati, mentre il numero delle partecipate italiane si mantenga attorno alla media rispetto agli altri settori mette in luce la presenza di investimenti orientati allo sfruttamento di economie di scala.

Per quanto riguarda le imprese estere localizzate in Italia, il loro peso settoriale è rimasto inferiore, in termini di addetti, rispetto agli investimenti italiani all'estero; la dimensione delle partecipazioni in entrata è risultata invece relativamente più consistente in termini di numero di imprese e di valore del fatturato.

**Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici**

Il saldo attivo del settore è nuovamente aumentato nel 2004 (di 3 miliardi di euro), contribuendo in misura decisiva, come negli anni passati, alla formazione dell'avanzo manifatturiero. Le esportazioni, cresciute del 7,5 per cento rispetto all'anno precedente, hanno avuto una dinamica superiore a quella media dell'intero comparto industriale; si è ridotto, al contrario, il peso della meccanica sul totale dei beni importati, nonostante una crescita in termini assoluti del valore degli acquisti dall'estero. Dal punto di vista dei mercati di destinazione, le vendite all'estero dell'Italia, superiori ai 57 miliardi di euro, hanno mostrato variazioni di segno positivo verso tutti i partner europei, con la sola eccezione dei dieci nuovi paesi membri. In questo come in altri settori, sono apparse in ripresa le vendite verso i paesi dell'America centro-meridionale; in quest'area negli ultimi anni l'insoddisfacente evoluzione delle esportazioni dell'Italia era stata influenzata, oltre che dai problemi di competitività legati all'apprezzamento dell'euro, dalla debolezza della domanda dei paesi del Mercosur che sembrano ora avere superato la fase di difficoltà legata alle crisi di Brasile e Argentina.

Pur confermandosi quarto esportatore mondiale del settore, l'Italia ha sperimentato una *performance* non del tutto soddisfacente sui mercati internazionali: la nostra quota è infatti passata dal 10 per cento nel 2003 al 9,8 per cento nell'anno appena trascorso. Ha inciso sfavorevolmente la diminuzione di oltre due punti percentuali del peso dei paesi dell'area dell'euro (nostro principale mercato di sbocco) sulle importazioni mondiali del settore, conseguente alla stagnazione dell'attività industriale del vecchio continente; un ridimensionamento che ha influito sul contenimento delle quote di tutti i maggiori concorrenti europei. L'indebolimento del nostro posizionamento nel mercato mondiale ha risentito anche delle perdite subite nei mercati americano e asiatico. In quest'ultimo caso la crescita delle esportazioni italiane verso l'Asia orientale è stata significativa (+6,4 per cento), ma inferiore alla dinamica molto sostenuta degli acquisti dall'estero dell'area. La Cina, pur risultando ancora il secondo importatore mondiale di macchine e prodotti meccanici, ha sperimentato, un rallentamento delle importazioni; gli altissimi ritmi di crescita della domanda asiatica sono stati quindi sostenuti dalle altre economie dell'Estremo Oriente.

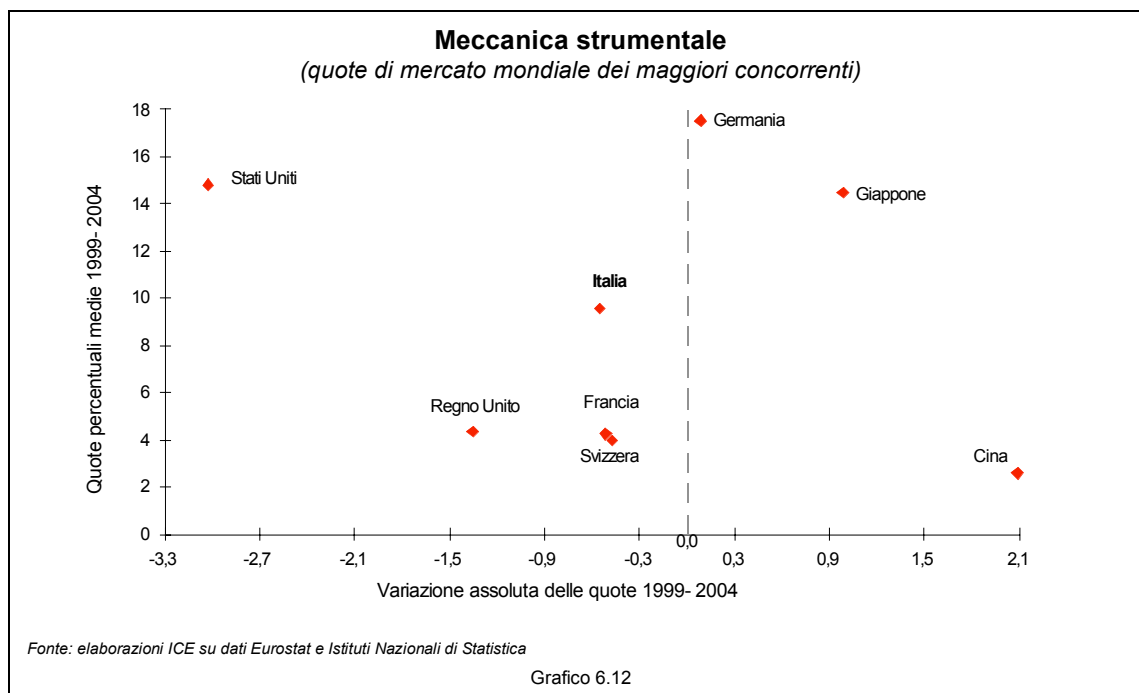
**Quote di mercato dell'Italia sulle importazioni di macchine ed apparecchi meccanici**

|                                       | 1997        | 1998        | 1999        | 2000        | 2001        | 2002        | 2003        | 2004        |
|---------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Unione europea 25                     | 14,7        | 14,3        | 14,6        | 13,8        | 13,7        | 13,7        | 13,7        | 13,9        |
| Europa centro-orientale               | 20,6        | 19,0        | 20,0        | 19,5        | 19,7        | 19,3        | 18,6        | 19,3        |
| Altri paesi europei                   | 15,0        | 14,6        | 13,3        | 14,3        | 13,8        | 13,2        | 14,0        | 14,5        |
| Medio Oriente e Africa settentrionale | 17,5        | 17,8        | 18,2        | 18,3        | 19,3        | 18,8        | 19,6        | 18,7        |
| Altri paesi africani                  | 9,5         | 8,5         | 9,0         | 9,1         | 10,0        | 9,4         | 10,2        | 10,2        |
| America settentrionale                | 4,6         | 4,8         | 4,6         | 4,5         | 4,6         | 4,5         | 4,6         | 4,5         |
| America centro-meridionale            | 9,3         | 8,8         | 8,5         | 7,7         | 7,2         | 6,9         | 7,2         | 6,9         |
| Asia centrale                         | 10,2        | 11,5        | 9,9         | 10,0        | 11,6        | 10,3        | 11,1        | 10,5        |
| Asia orientale                        | 4,8         | 4,1         | 3,6         | 3,2         | 4,1         | 4,1         | 3,9         | 3,5         |
| Oceania                               | 5,9         | 6,6         | 6,6         | 6,6         | 7,3         | 8,0         | 7,5         | 7,8         |
| <b>Totale</b>                         | <b>10,3</b> | <b>10,4</b> | <b>10,1</b> | <b>9,2</b>  | <b>9,7</b>  | <b>9,7</b>  | <b>10,0</b> | <b>9,8</b>  |
| <b>UEM</b>                            | <b>15,2</b> | <b>14,6</b> | <b>15,1</b> | <b>14,1</b> | <b>13,8</b> | <b>13,8</b> | <b>13,7</b> | <b>14,0</b> |

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

La *performance* complessiva delle esportazioni italiane di questo settore è stata alquanto differenziata nei vari comparti. In particolare un andamento favorevole ha continuato a caratterizzare la quota di mercato delle esportazioni di *macchine industriali di impiego generale*, tornata sul livello medio della fine degli anni novanta. Nel corso del 2004 le esportazioni di prodotti di questo comparto sono cresciute, seppure a ritmi diversi, nei confronti di tutte le aree di destinazione; benché questo sia uno dei settori a maggiore vantaggio comparato delle esportazioni italiane, a fine 2004 l'Italia si è trovata in una situazione di disavanzo nei confronti dei paesi dell'Asia orientale, circostanza già sperimentata nell'interscambio di apparecchi per uso domestico.

A fronte di una crescita delle esportazioni del 6,3 per cento nel comparto della *meccanica strumentale*, le importazioni sono aumentate del 2,2 per cento. L'interscambio di questi prodotti ha così contribuito per oltre 16 miliardi di euro, contro i 15 dell'anno precedente, al saldo merci complessivo dell'Italia. Le vendite sono state particolarmente dinamiche nei confronti dei paesi europei non facenti parte dell'Unione e di quelli dell'Asia centrale. Nel confronto internazionale, tuttavia, la quota di mercato italiana si è ridotta (dal 9,8 per cento del 2003 al 9,5 per cento del 2004); il deterioramento della quota di questo comparto, in cui più forte è stato il contributo dell'Asia orientale alla crescita della domanda mondiale, ha determinato in larga parte la riduzione complessiva della quota aggregata settoriale.



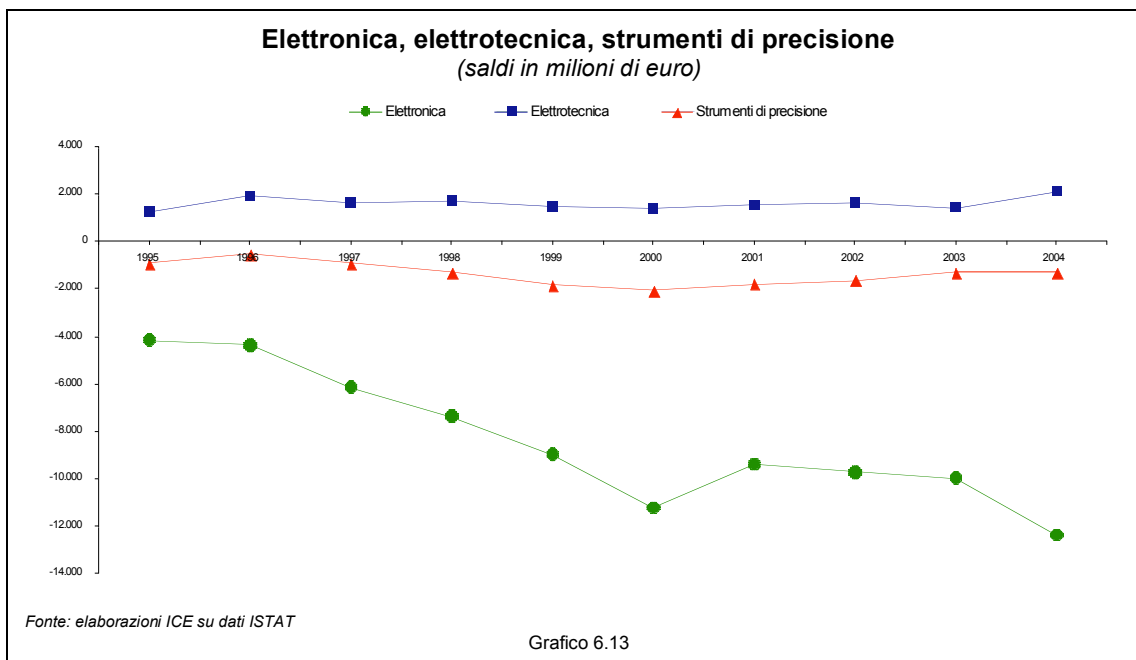
Nel corso del 2004 si è nuovamente ridotto il contributo al saldo positivo della meccanica derivante dall'interscambio di *elettrodomestici*, sebbene questo resti decisamente superiore al peso che il comparto detiene sul totale dell'export; è stata la diversa dinamica dei due flussi d'interscambio a produrre la nuova riduzione del saldo normalizzato, sulla scia di una tendenza ormai in atto da molti anni. Tra i vari comparti della meccanica, quello degli apparecchi per uso domestico è il più esposto alla competitività di prezzo esercitata dai paesi a basso costo del lavoro; la Cina è in assoluto il primo e-

sportatore mondiale. La quota dell'Italia, passata dal 14 al 13,6 per cento, si è ridotta per il terzo anno consecutivo.

Sotto il profilo dell'internazionalizzazione produttiva, le imprese della meccanica hanno accelerato negli ultimi anni i processi multinazionali. Il numero di partecipate all'estero è ormai superiore alle 750 unità; nel confronto con il totale nazionale, tuttavia, né questo indicatore, né quello sul fatturato delle partecipate, né quello sugli addetti impiegati all'estero, sono paragonabili al peso del settore sul totale delle esportazioni italiane. Sotto il profilo della tipologia degli investitori, la meccanica continua a essere caratterizzata da una quota significativa di piccole e medie imprese.

### *Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione*

Il tradizionale disavanzo del settore ha superato nel 2004 gli 11 miliardi di euro "appaiano" quello degli autoveicoli e "bilanciando" quello positivo dei prodotti tessili e dell'abbigliamento. Il sensibile peggioramento del disavanzo è dovuto soprattutto alla ripresa delle importazioni che, dopo un triennio di variazioni negative, sono tornate a crescere, sperimentando un ritmo di incremento (10,4 per cento) superiore a quello del comparto manifatturiero; questa circostanza si è verificata anche sul fronte delle esportazioni, la cui dinamica (7,5 per cento) si è però mantenuta inferiore a quella degli acquisti.



La vivacità dell'interscambio settoriale dell'Italia si inserisce in un contesto di ripresa degli scambi di questi prodotti ben più ampio: dopo un triennio caratterizzato da tassi di crescita inferiori a quelli medi del comparto manifatturiero, la dinamica degli scambi mondiali di *prodotti elettrici ed elettronici* è stata nel 2004 sostanzialmente in linea con quella del totale dei beni manufatti. Nel medio periodo si può ragionevolmente supporre che la più contenuta espansione dei traffici in questa tipologia di prodotti sia

da ricondursi, almeno in parte, alla diminuzione dei valori medi unitari dei prodotti scambiati, 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.

**Quote di mercato dell'Italia sulle importazioni  
di prodotti elettronici, elettrotecnici e strumenti di precisione**

|                                       | 1997       | 1998       | 1999       | 2000       | 2001       | 2002       | 2003       | 2004       |
|---------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Unione europea 25                     | 4,0        | 3,7        | 3,5        | 3,0        | 3,1        | 3,1        | 3,0        | 3,0        |
| Europa centro-orientale               | 6,0        | 5,4        | 6,2        | 6,3        | 5,6        | 5,6        | 5,0        | 5,0        |
| Altri paesi europei                   | 5,0        | 5,0        | 4,6        | 4,7        | 6,1        | 4,9        | 5,0        | 5,1        |
| Medio Oriente e Africa settentrionale | 5,0        | 5,2        | 4,7        | 4,4        | 4,9        | 5,3        | 4,8        | 4,3        |
| Altri paesi africani                  | 3,8        | 3,5        | 3,4        | 3,2        | 3,9        | 4,1        | 2,7        | 2,5        |
| America settentrionale                | 0,7        | 0,7        | 0,6        | 0,7        | 0,7        | 0,7        | 0,7        | 0,7        |
| America centro-meridionale            | 1,6        | 1,5        | 1,3        | 1,0        | 1,2        | 0,8        | 0,9        | 1,0        |
| Asia centrale                         | 2,6        | 2,2        | 2,1        | 2,5        | 2,6        | 2,3        | 2,1        | 2,0        |
| Asia orientale                        | 0,6        | 0,6        | 0,5        | 0,5        | 0,6        | 0,6        | 0,5        | 0,5        |
| Oceania                               | 1,0        | 1,0        | 0,9        | 1,0        | 1,1        | 1,0        | 1,1        | 1,2        |
| <b>Totale</b>                         | <b>2,1</b> | <b>2,1</b> | <b>1,9</b> | <b>1,6</b> | <b>1,9</b> | <b>1,7</b> | <b>1,7</b> | <b>1,7</b> |
| <i>UEM</i>                            | 4,3        | 4,0        | 3,7        | 3,3        | 3,2        | 3,1        | 3,0        | 3,1        |

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

Tavola 6.20

La quota di mercato a prezzi correnti dell'Italia nel comparto dei prodotti di *Information and Communication Technology* (ICT) e degli apparecchi elettrici e di precisione si è mantenuta per il terzo anno consecutivo sul valore dell'1,7 per cento. Per quanto riguarda gli altri paesi, la Cina, che già nel 2003 aveva scavalcato gli Stati Uniti divenendo il primo esportatore mondiale di questi prodotti, ha ulteriormente ampliato il distacco nei confronti dell'economia americana. E' presumibile che l'intensa crescita dei paesi del Sud-Est asiatico sia dovuta almeno in parte alla presenza di grandi multinazionali americane che operano attraverso questi mercati.

La situazione di maggior disavanzo dell'Italia si concentra nei prodotti di *Information and Communication Technology*; gli scambi con i tradizionali partner dell'Unione europea, da cui provengono i due terzi dei prodotti importati, contribuiscono per oltre 10 miliardi di euro a questo disavanzo. Nel corso del 2004 è cresciuto del 30 per cento il valore delle importazioni dall'Asia orientale. L'inversione del saldo nei confronti dei nuovi paesi membri dell'Ue, positivo fino allo scorso anno, ha contribuito al peggioramento del saldo.

La bilancia commerciale dell'*elettrotecnica* è in attivo nei confronti di tutte le aree di destinazione, con la sola eccezione dell'Asia orientale. Le esportazioni di *apparecchi e materiali elettrici* sono aumentate dell'11,9 per cento, a fronte di una crescita degli acquisti (+4,8 per cento) sensibilmente inferiore; l'avanzo ha così superato i 2,1 miliardi di euro. I principali mercati di sbocco delle vendite estere di questi prodotti sono la Germania e la Francia; mentre tuttavia con quest'ultima il saldo commerciale è positivo, gli acquisti dalla Germania superano nettamente le vendite. Nel confronto con i principali concorrenti l'Italia, insieme alla Germania che è leader del settore, è stato l'unico tra i grandi esportatori europei ad aver accresciuto la propria quota sulle esportazioni mondiali di questo comparto.



Nel corso del 2004 il disavanzo commerciale del comparto degli *strumenti medici e di precisione* non ha subito variazioni di rilievo (1,2 miliardi di euro); tuttavia, a fronte di una crescita delle esportazioni (+6,8 per cento) più ampia di quella delle importazioni (+5,7 per cento), il rapporto tra l'avanzo commerciale del comparto sul totale dell'interscambio, pur rimanendo negativo, è nuovamente migliorato. La quota di mercato italiana si è ridotta di un decimo di punto, portandosi al 2,7 per cento; diversamente da quanto accaduto negli altri comparti del settore, il deterioramento della quota si è verificato anche nel confronto con i concorrenti dell'area dell'euro ed è almeno in parte riconducibile alle perdite sostenute nel comparto degli *strumenti ottici e delle attrezzature fotografiche*. All'interno di questo comparto sono compresi anche i prodotti dell'*occhialeria* nelle cui esportazioni l'Italia è leader e per i quali si è avuto nel corso del 2004 un ulteriore miglioramento della quota a prezzi correnti (passata dal 28,5 al 28,8 per cento).

I processi d'internazionalizzazione produttiva del settore delle *macchine e apparecchiature elettriche* hanno avuto negli anni appena trascorsi una decisa accelerazione, sia in termini di numero delle partecipate estere, sia in termini di addetti. A fronte tuttavia di un numero di partecipate sostanzialmente in linea con la sua importanza sul totale delle esportazioni italiane, il settore impiega all'estero un numero di addetti simile a quello di settori, come quello della meccanica, che tradizionalmente risultano essere molto più importanti per l'Italia dal punto di vista dei flussi commerciali; appare tuttavia in controtendenza il dato sul fatturato estero delle partecipate, costantemente in riduzione sia in termini assoluti che nel confronto con il dato aggregato.

### Mezzi di trasporto

Il disavanzo commerciale del settore, pari a circa 8,7 miliardi di euro nel 2004, si è ridotto di oltre un miliardo rispetto al picco negativo registrato nel 2003. Le esportazioni, cresciute del 7,8 per cento, sono state particolarmente dinamiche nei confronti dell'America Latina e dei nuovi membri dell'Unione europea. Per il secondo anno consecutivo le importazioni di *autoveicoli e parti*, che è il comparto a maggior disavanzo commerciale, sono aumentate meno delle esportazioni, facendo sì che il livello del deficit di bilancia commerciale (11,5 miliardi) rimanesse sostanzialmente invariato.

#### Quote di mercato dell'Italia sulle importazioni di autoveicoli e parti

|                                       | 1997       | 1998       | 1999       | 2000       | 2001       | 2002       | 2003       | 2004       |
|---------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Unione europea 25                     | 6,2        | 6,0        | 5,9        | 6,0        | 5,7        | 5,2        | 5,3        | 5,1        |
| Europa centro-orientale               | 5,9        | 5,9        | 6,4        | 6,0        | 4,8        | 5,6        | 5,3        | 4,8        |
| Altri paesi europei                   | 5,6        | 5,4        | 5,1        | 6,4        | 7,7        | 6,9        | 6,8        | 6,1        |
| Medio Oriente e Africa settentrionale | 3,6        | 3,2        | 3,2        | 3,2        | 3,1        | 3,0        | 2,9        | 2,9        |
| Altri paesi africani                  | 3,8        | 4,0        | 4,6        | 4,4        | 3,8        | 3,5        | 3,3        | 2,9        |
| America settentrionale                | 0,5        | 0,5        | 0,4        | 0,4        | 0,4        | 0,5        | 0,6        | 0,7        |
| America centro-meridionale            | 3,5        | 3,5        | 2,7        | 1,7        | 1,7        | 1,4        | 1,3        | 1,6        |
| Asia centrale                         | 4,0        | 5,0        | 4,9        | 3,4        | 3,3        | 2,8        | 2,4        | 2,1        |
| Asia orientale                        | 1,9        | 1,8        | 1,9        | 1,6        | 1,6        | 1,5        | 1,5        | 1,6        |
| Oceania                               | 0,8        | 0,9        | 1,0        | 0,9        | 1,4        | 1,7        | 1,4        | 1,4        |
| <b>Totale</b>                         | <b>3,6</b> | <b>3,7</b> | <b>3,4</b> | <b>3,3</b> | <b>3,2</b> | <b>3,0</b> | <b>3,3</b> | <b>3,3</b> |
| UEM                                   | 6,3        | 6,1        | 6,0        | 6,1        | 5,8        | 5,4        | 5,4        | 5,2        |

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

La quota settoriale dell'Italia è passata dal 3,3 per cento del 2003 al 3,4 per cento del 2004; a questo risultato si è giunti grazie alla buona *performance* delle vendite estere degli *altri mezzi di trasporto*. Il miglioramento della quota aggregata è avvenuto soprattutto nel confronto con i maggiori concorrenti dell'area dell'euro.

#### Quote di mercato dell'Italia sulle importazioni degli altri mezzi di trasporto

|                                       | 1997       | 1998       | 1999       | 2000       | 2001       | 2002       | 2003       | 2004       |
|---------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Unione europea 25                     | 4,6        | 4,5        | 3,9        | 4,3        | 4,0        | 4,4        | 3,9        | 4,4        |
| Europa centro-orientale               | 3,0        | 2,6        | 5,9        | 11,2       | 9,4        | 5,8        | 3,7        | 5,4        |
| Altri paesi europei                   | 7,0        | 6,1        | 4,5        | 3,3        | 9,6        | 8,5        | 12,8       | 11,3       |
| Medio Oriente e Africa settentrionale | 0,6        | 0,4        | 0,3        | 0,6        | 0,5        | 0,5        | 1,5        | 1,1        |
| Altri paesi africani                  | 6,8        | 17,8       | 1,3        | 4,2        | 1,2        | 1,8        | 0,8        | 0,7        |
| America settentrionale                | 3,8        | 6,0        | 5,8        | 4,0        | 3,5        | 5,9        | 4,2        | 3,8        |
| America centro-meridionale            | 2,6        | 1,5        | 4,1        | 7,6        | 5,8        | 7,6        | 6,6        | 8,9        |
| Asia centrale                         | 1,2        | 15,6       | 13,7       | 1,0        | 0,8        | 1,0        | 0,4        | 0,7        |
| Asia orientale                        | 0,8        | 0,7        | 0,4        | 0,7        | 0,7        | 2,1        | 0,9        | 1,0        |
| Oceania                               | 0,8        | 1,1        | 0,5        | 0,9        | 1,2        | 0,6        | 1,4        | 2,3        |
| <b>Totale</b>                         | <b>3,1</b> | <b>3,9</b> | <b>3,4</b> | <b>3,8</b> | <b>3,2</b> | <b>4,0</b> | <b>3,5</b> | <b>3,8</b> |
| <i>UEM</i>                            | <i>4,0</i> | <i>4,0</i> | <i>3,4</i> | <i>3,8</i> | <i>3,6</i> | <i>4,1</i> | <i>3,3</i> | <i>3,9</i> |

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

Tavola 6.22

Quello dei mezzi di trasporto è, tra i settori manifatturieri, uno dei maggiormente coinvolti nei processi di internazionalizzazione produttiva. Il numero di addetti impiegati nelle partecipate estere supera le centomila unità; dopo aver raggiunto a fine 2002 il suo valore massimo, questo numero si è tuttavia leggermente ridotto, a fronte di un fatturato estero che invece è cresciuto costantemente, sia in termini assoluti sia in relazione a quello degli altri settori di attività economica.

#### Mobili

Dal 2002 continua il declino dell'attivo settoriale, che l'anno scorso si è ulteriormente ridotto (da 7,6 a 7,4 miliardi di euro) raggiungendo il livello più basso dell'ultimo quadriennio: infatti, a fronte di un lieve recupero delle esportazioni, le importazioni sono sensibilmente aumentate (+16 per cento). La variazione positiva delle vendite estere è dipesa dalla crescita dei valori medi unitari che ha controbilanciato la contrazione dei volumi, mentre quella delle importazioni è dovuta principalmente all'incremento delle quantità, soprattutto dai paesi extra-Ue.

#### Quote di mercato dell'Italia sulle importazioni di mobili

|                                       | 1997        | 1998        | 1999        | 2000        | 2001        | 2002        | 2003        | 2004        |
|---------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Unione europea 25                     | 24,5        | 22,9        | 21,4        | 20,5        | 20,0        | 19,0        | 17,9        | 17,3        |
| Europa centro-orientale               | 52,0        | 53,5        | 54,7        | 57,2        | 58,3        | 59,0        | 58,1        | 59,0        |
| Altri paesi europei                   | 19,6        | 18,8        | 18,4        | 17,5        | 18,5        | 16,2        | 15,5        | 15,4        |
| Medio Oriente e Africa settentrionale | 38,2        | 35,8        | 36,0        | 33,5        | 35,4        | 32,0        | 27,0        | 25,8        |
| Altri paesi africani                  | 18,8        | 23,1        | 19,4        | 19,2        | 22,2        | 20,2        | 18,1        | 15,4        |
| America settentrionale                | 8,0         | 7,1         | 6,5         | 6,9         | 7,0         | 6,4         | 5,7         | 4,8         |
| America centro-meridionale            | 7,8         | 8,1         | 7,4         | 5,7         | 6,1         | 6,0         | 4,8         | 4,7         |
| Asia centrale                         | 25,2        | 37,6        | 33,0        | 32,1        | 32,0        | 33,7        | 25,5        | 25,1        |
| Asia orientale                        | 9,6         | 7,8         | 6,8         | 6,2         | 6,0         | 6,4         | 6,4         | 5,6         |
| Oceania                               | 14,8        | 13,9        | 12,0        | 11,0        | 10,9        | 9,4         | 8,4         | 7,6         |
| <b>Totale</b>                         | <b>17,8</b> | <b>16,9</b> | <b>15,4</b> | <b>14,4</b> | <b>14,7</b> | <b>14,3</b> | <b>13,7</b> | <b>13,2</b> |
| <i>UEM</i>                            | <i>24,8</i> | <i>22,9</i> | <i>21,7</i> | <i>20,6</i> | <i>19,7</i> | <i>18,5</i> | <i>17,0</i> | <i>16,7</i> |

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

Tavola 6.23

Nel 2004 l'Italia non risulta più il principale esportatore di mobili; è stata infatti superata dalla Cina, che dal 1997 ha più che raddoppiato la propria quota di mercato, passata dal 5,4 al 13,5 per cento. Un andamento opposto è stato rilevato per i prodotti italiani nel corso del medesimo periodo: la quota di mercato dell'Italia è passata dal 17,8 per cento del 1997 al 13,2 per cento del 2004; rispetto ai concorrenti dell'Uem, è scesa dal 42,7 al 37,3 per cento. Perdite consistenti si sono verificate in Germania e Francia, mentre nel Regno Unito è stata conquistata una fetta di mercato considerevole (dal 17,4 al 20,4 per cento).

Nel 2004, anche altri paesi esportatori, come Germania, Canada e Stati Uniti, hanno riscontrato considerevoli difficoltà, soprattutto a causa delle pressioni esercitate dalla concorrenza cinese.

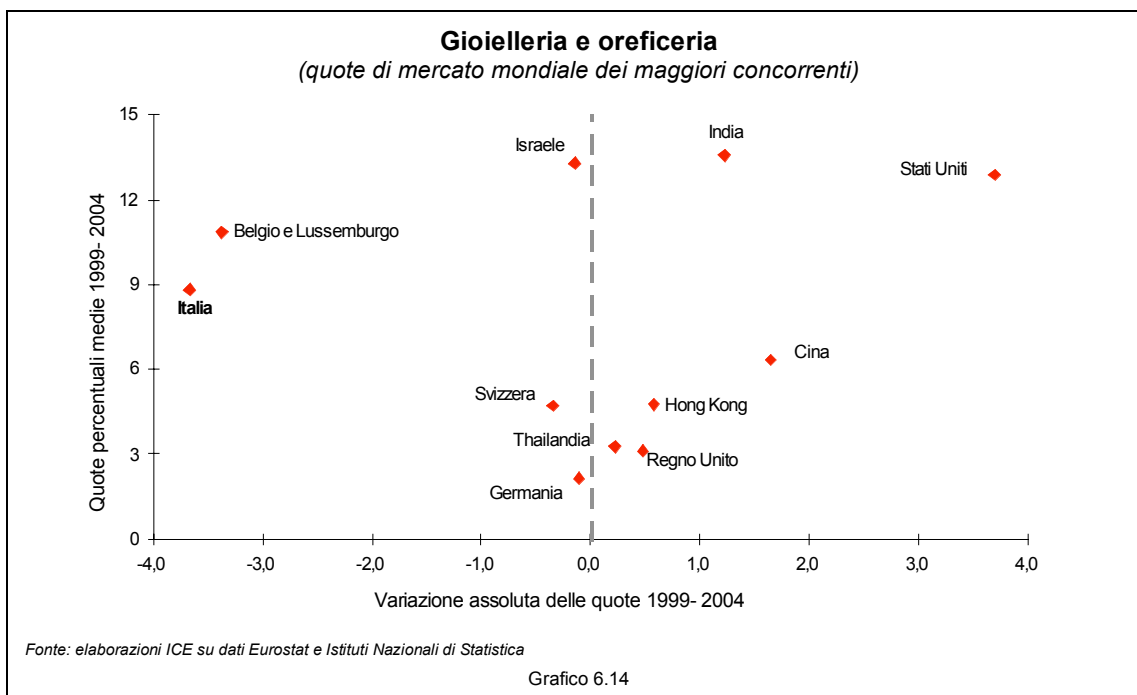
I principali mercati di sbocco del settore rimangono quelli europei, in particolare Francia, Regno Unito e Germania, anche se nei primi due paesi i volumi venduti sono aumentati mentre in Germania sono diminuiti. Al di fuori dell'Ue si distingue il mercato statunitense, benché il 2004 registri un calo rispetto al 2003.

### ***Gioielleria ed altri prodotti dell'industria manifatturiera***

Anche nel 2004 le esportazioni di *gioielleria e orificeria* sono state caratterizzate da un andamento negativo, cominciato a partire dal 2002. Nell'anno appena trascorso il saldo del settore ha toccato il livello più basso dell'ultimo decennio (3 miliardi di euro); il peggioramento del 2004 è avvenuto non solo a causa della riduzione delle esportazioni, ma anche a seguito della crescita (+13,5 per cento) degli acquisti dall'estero, in particolar modo dalla Cina, nei cui confronti l'Italia è importatrice netta.

La flessione delle vendite estere è avvenuta verso i principali mercati europei ma anche, soprattutto, nel mercato statunitense (-18,4 per cento); la riduzione delle esportazioni si accompagna in tutti questi mercati al costante declino della quota di mercato. L'unica nota positiva è l'esito soddisfacente delle vendite italiane di gioielleria in Svizzera (+25,4 per cento). Nel complesso nel 1997 l'Italia era il quarto esportatore mondiale di *gioielleria e orificeria*; l'anno scorso si è classificata al sesto posto, infatti durante questo periodo è stata scavalcata da Stati Uniti (ora terzo esportatore) e Cina, mentre l'India ha mantenuto salda la sua leadership.

Un andamento altrettanto negativo si riscontra anche per gli altri prodotti. Nel comparto degli *strumenti musicali*, ad esempio, la quota di mercato dell'Italia è passata dal 5,3 per cento del 1997 al 4,2 del 2004, a fronte di una decisa crescita della penetrazione delle merci provenienti da alcuni paesi asiatici (Cina e Indonesia). Nel comparto dei *giochi e giocattoli* il nostro paese ha ceduto il passo alla concorrenza di Francia e Spagna, mentre la Cina, al primo posto, distanzia in maniera netta gli altri principali concorrenti (Germania e Stati Uniti). Infine, negli *articoli sportivi* il declino delle esportazioni dell'Italia ha determinato il suo declassamento a sesto esportatore, a causa del sorpasso da parte dell'Austria, che ha registrato insieme alla Francia un miglioramento della sua *performance* sui mercati mondiali; per quanto riguarda gli altri concorrenti, al di là della netta egemonia della Cina, Stati Uniti e Taiwan hanno ridotto sensibilmente la propria quota.



## Servizi

Il rovesciamento del saldo dei servizi verificatosi nel 2004 (da -2,4 a +1,5 miliardi di euro) risulta legato, oltre che ad una diminuzione del disavanzo nei trasporti e ad un allargamento dell'attivo nei viaggi, al miglioramento (da -600 a +1.100 milioni) della bilancia nei servizi professionali e tecnici alle imprese. Le altre categorie di servizi hanno invece mostrato, in generale, un deterioramento della loro posizione deficitaria (particolarmente pesante nel *leasing* operativo), con le rilevanti eccezioni delle comunicazioni e delle royalties e licenze i cui passivi sono scesi a causa, in prevalenza, di un calo delle loro "importazioni".

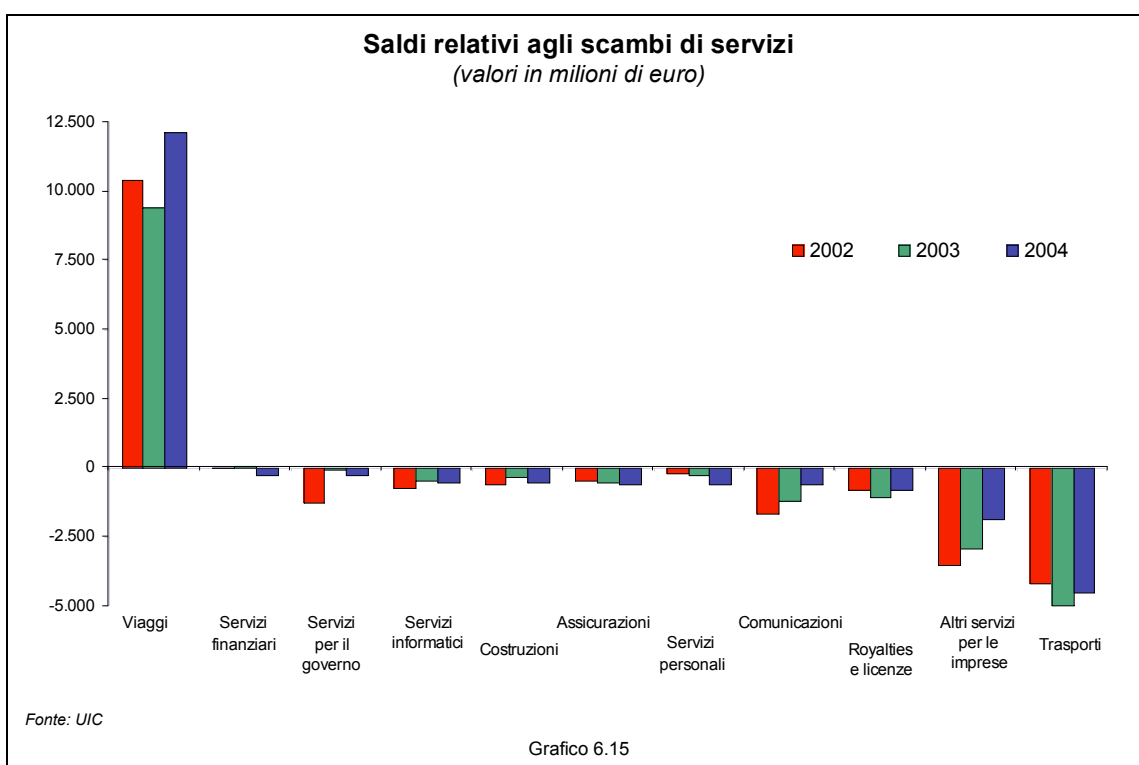
### Il commercio estero dell'Italia di servizi (valori in milioni di euro)

| Settori ATECO              | CREDITI       |              |                           | DEBITI        |              |                           | SALDI         |              |
|----------------------------|---------------|--------------|---------------------------|---------------|--------------|---------------------------|---------------|--------------|
|                            | 2004          | peso %       | var. % dei valori 2003-04 | 2004          | peso %       | var. % dei valori 2003-04 | 2003          | 2004         |
| Trasporti                  | 11.247        | 16,7         | 20,1                      | 15.777        | 23,9         | 10,1                      | -4.968        | -4.530       |
| Viaggi                     | 28.665        | 42,4         | 3,8                       | 16.515        | 25,0         | -9,4                      | 9.386         | 12.150       |
| Assicurazioni              | 1.361         | 2,0          | 33,0                      | 1.972         | 3,0          | 24,4                      | -562          | -611         |
| Comunicazioni              | 1.608         | 2,4          | -3,8                      | 2.234         | 3,4          | -22,3                     | -1.206        | -626         |
| Costruzioni                | 1.643         | 2,4          | -11,0                     | 2.161         | 3,3          | 0,3                       | -309          | -518         |
| Servizi finanziari         | 754           | 1,1          | -4,2                      | 1.030         | 1,6          | 44,7                      | 75            | -276         |
| Servizi informatici        | 473           | 0,7          | 6,3                       | 989           | 1,5          | 5,8                       | -490          | -516         |
| Royalties e licenze        | 616           | 0,9          | 33,0                      | 1.408         | 2,1          | -6,6                      | -1.045        | -792         |
| Altri servizi alle imprese | 19.581        | 29,0         | 5,7                       | 21.438        | 32,5         | 0,0                       | -2.903        | -1.857       |
| Servizi personali          | 600           | 0,9          | -6,0                      | 1.215         | 1,8          | 33,4                      | -273          | -615         |
| Servizi per il governo     | 982           | 1,5          | -4,8                      | 1.261         | 1,9          | 15,4                      | -61           | -279         |
| <b>Totale</b>              | <b>67.530</b> | <b>100,0</b> | <b>6,5</b>                | <b>66.000</b> | <b>100,0</b> | <b>0,3</b>                | <b>-2.357</b> | <b>1.530</b> |

Fonte: elaborazioni ICE su dati UIC

Nei *trasporti e nei viaggi* si è interrotto un andamento negativo che durante il precedente biennio era stato responsabile del peggioramento aggregato; nei viaggi, il recupero del 2004 è avvenuto grazie non tanto alle maggiori entrate da turismo, quanto alle minori spese degli italiani all'estero, che nel 2003 avevano raggiunto il valore record di 18,2 miliardi e che l'anno scorso sono tornate al livello del 2001 (16,5 miliardi).

Dal punto di vista geografico, il saldo dei servizi, da diversi anni positivo, nell'ambito dei principali paesi, con il Giappone e soprattutto con la Germania, è nettamente migliorato (da -1.800 a +400 milioni) proprio nei confronti di questi ultimi, a riflesso di una notevole crescita, malgrado l'euro forte, delle loro spese turistiche in Italia.



## **UN'ANALISI SETTORIALE COMPARATA DELLA FRAMMENTAZIONE INTERNAZIONALE DELLA PRODUZIONE VERSO LA ROMANIA\***

di Giuseppe De Arcangelis, Luca De Benedictis e Lucia Tajoli\*\*

### **1. Introduzione**

*Questo contributo ha come obiettivo l'analisi della scelta italiana di delocalizzare fasi della produzione manifatturiera verso la Romania. Il lavoro viene svolto utilizzando dati settoriali (a livello di quattro cifre NACE) raccolti dall'Istituto Nazionale di Statistica rumeno (INS) su importazioni temporanee della Romania e relative ri-esportazioni. I principali risultati dell'analisi mostrano che i settori interessati dal traffico di perfezionamento passivo (TPP) sono diversi tra paesi committenti, che le quote dei diversi paesi sul traffico di perfezionamento sono simili alle quote sul traffico totale, ma che non sempre i paesi con le quote di mercato maggiori sono anche i paesi che creano più valore aggiunto attraverso la delocalizzazione produttiva. Di questa tipologia di paesi fa parte anche l'Italia.*

*Gli scambi di perfezionamento, associati alla frammentazione internazionale di un ciclo produttivo, sono divenuti un frequente oggetto di indagine negli ultimi anni (si veda, ad esempio, Feenstra, 1998; Hummels, Ishii e Yi, 2001; Yeats, 2001), avendo assunto una crescente rilevanza in alcuni settori, seppure in modo difforme in termini di caratteristiche e implicazioni sui paesi di origine e di destinazione. La dimensione del fenomeno è in particolar modo rilevante nel caso degli scambi bilaterali tra Italia e Romania.*

*La Romania, candidata ad entrare nell'Unione Europea nel 2007, dalla metà degli anni '90 in seguito ad accordi di liberalizzazione commerciale, ha notevolmente aumentato i suoi scambi con buona parte dei paesi europei e il traffico di perfezionamento ha assunto una dimensione tale da influenzare in modo sostanziale la struttura del suo modello di specializzazione (Kaminski e Ng, 2004). Con riferimento all'Italia, la Romania è rapidamente divenuta la destinazione privilegiata del traffico di perfezionamento nazionale, dando luogo a un rilevante flusso di esportazioni ed importazioni, di cui una quota consistente è costituita da beni semilavorati esportati temporaneamente in Romania, da cui vengono reimportati una volta perfezionati.*

*La spiegazione della scelta della Romania come destinazione del traffico di perfezionamento italiano non può addursi unicamente alla ridotta distanza geografica, all'assonanza linguistica o a un generico riferimento ai bassi costi di produzione. In tutti i paesi europei, la delocalizzazione di fasi della produzione verso paesi a basso costo del lavoro ha subito una decisa accelerazione in seguito all'integrazione nei mercati internazionali dei paesi dell'ex-blocco sovietico; la scelta dei paesi perfezionatori è tuttavia caratterizzata da una certa varietà tra i diversi committenti. Inoltre, sebbene il vantaggio per le imprese nel delocalizzare all'estero le fasi più intensive in manodopera*

---

\* Gli autori desiderano ringraziare l'Istituto Nazionale di Statistica rumeno (INS) – in particolare, il dott. Lucian Sinigaglia – per aver fornito i dati sul commercio estero della Romania.

\*\* Rispettivamente, Università di Bari, Università di Macerata e Politecnico di Milano.

della produzione<sup>1</sup> risieda in una riduzione complessiva dei costi, il differenziale salariale non è sicuramente l'unica possibile spiegazione del perché il traffico di perfezionamento italiano si concentri soprattutto in un numero limitato di settori. Spiegazioni più articolate della scelta delocalizzativa delle imprese (Deardorff, 2001; Antràs e Helpman, 2004; Swenson, 2005) possono fornire utili indicazioni iniziali, ma una disamina adeguata del fenomeno necessita di un confronto tra la struttura dei flussi commerciali bilaterali Italia-Romania e le analoghe strutture degli altri paesi europei. In particolare, questo contributo fornisce una descrizione delle caratteristiche dei paesi committenti legate alla specificità settoriale del traffico di perfezionamento che ogni diverso paese ha nei confronti della Romania. Vedremo in seguito una delle principali caratteristiche risulta essere la specializzazione produttiva del paese committente piuttosto che quella del paese ricevente.

## 2. Il Traffico di Perfezionamento in Romania: dati e problemi di misurazione

Un aspetto rilevante dell'analisi è l'utilizzazione di dati sul traffico di perfezionamento di fonte rumena piuttosto che di dati forniti da Eurostat (un confronto tra le due diverse fonti è riportato nella Figura 1). Questa scelta è motivata da diverse considerazioni. In primo luogo, i dati dell'Istituto Nazionale di Statistica rumeno (INS) sono dati "alla dogana" uniformemente raccolti rispetto ai partner commerciali, mentre i dati Eurostat sono ottenuti alle dogane dei paesi dell'UE (fino al 2004), per ognuna delle quali potrebbe sorgere un diverso errore di misurazione sistematico al mutare del paese in cui il dato viene rilevato.

In secondo luogo, le importazioni ed esportazioni temporanee godono di un favorevole regime fiscale in Romania. Questo incentiva le imprese estere a riportare effettivamente l'attività di perfezionamento; tale incentivo invece non incide nella raccolta delle statistiche da parte di Eurostat. Dai dati forniti da Bruxelles si evince una forte riduzione del peso del perfezionamento da parte dei paesi dell'UE15 verso i paesi dell'Europa centrale e orientale (PECO). Questo fenomeno non è ascrivibile tanto ad un effettivo declino dei flussi, quanto piuttosto ad un effetto statistico di mancata rilevazione del TPP nei dati Eurostat. A partire dal 1997, con l'abolizione dei dazi nei flussi commerciali tra l'UE15 e buona parte dei PECO, le imprese dell'UE15 hanno visto ridursi l'incentivo a registrare le esportazioni temporanee in uscita e le relative reimportazioni come tali. Ciò porta al verificarsi di una equiparazione dei flussi di perfezionamento e dei flussi di scambio definitivi dal punto di vista della classificazione statistica (cfr. Baldone et. al., 2002).

Infine, a supporto della scelta di utilizzare i dati del paese che effettua traffico di perfezionamento attivo (piuttosto che passivo) è bene notare come la US International Trade Commission nel rilevare l'ammontare del traffico di perfezionamento USA-Messico associato alla crescente rilevanza post-NAFTA delle maquilladoras messicane, ricorra all'utilizzo di dati di fonte messicana piuttosto che a dati statunitensi (USITC, 2002). L'incentivo fiscale fornito da parte messicana ne rende più affidabile la rilevazione.

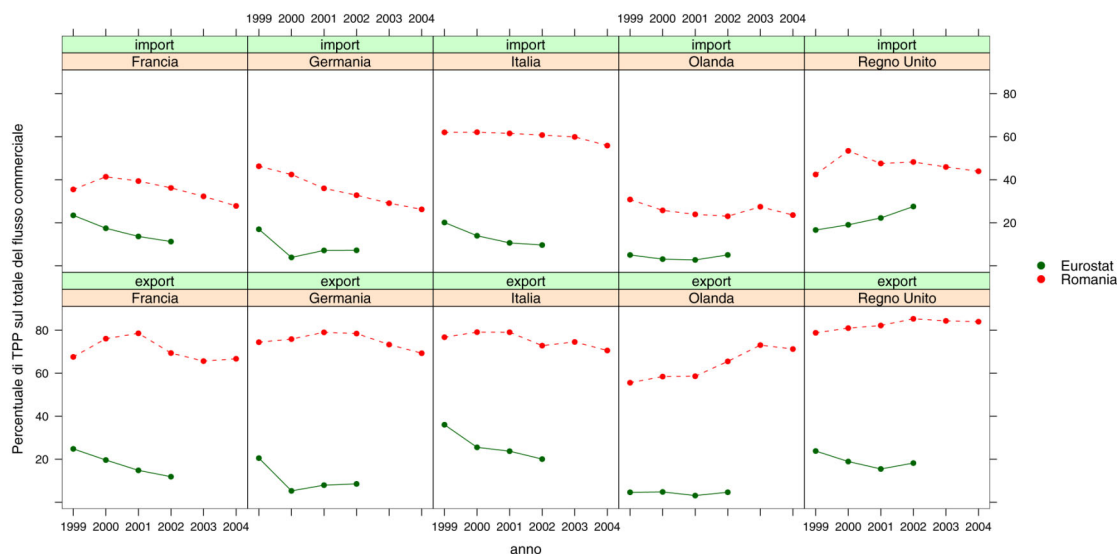
---

<sup>1</sup> Non solo le fasi intensive in manodopera vengono delocalizzate, ma queste sono quelle che sono maggiormente coinvolte nel fenomeno, soprattutto considerando la frammentazione internazionale della produzione tra paesi OCSE e paesi ad uno stadio di industrializzazione meno avanzato.

Nella figura 1 sono state inserite le rilevazioni fornite da Eurostat (in verde) e dalla Romania (in rosso) sul peso del traffico di perfezionamento sul totale delle importazioni e delle esportazioni bilaterali rumene tra il 1999 e il 2004. La disponibilità dei dati rumeni arriva fino al 2004, mentre i dati Eurostat definitivi sul traffico di perfezionamento si fermano al 2002. I paesi considerati sono la Francia, la Germania, l'Italia, l'Olanda e il Regno Unito, ovvero i principali partner commerciali europei (cfr. CNP-INS, 2004). In tutti i casi i dati forniti da Eurostat risultano sostanzialmente inferiori rispetto a quelli rumeni. I primi indicano raramente un peso superiore al 20% sia per le importazioni che per le esportazioni, i secondi indicano invece un livello medio intorno al 40% per le importazioni e al 70% per le esportazioni. La discrepanza tra le due fonti non appare sistematica nè per paese, nè per anno, ma risulta sempre maggiore nel caso delle esportazioni.<sup>2</sup>

Il peso del TPP appare in calo nei dati Eurostat (sia di import che di export), mentre invece mantiene un livello elevato nei dati rumeni, moderatamente decrescente in Germania, tendenzialmente stabile in Italia e addirittura crescente in Olanda e Regno Unito (con differenze tra import e export).

Figura 1 – Un confronto sulla misurazione del Traffico di Perfezionamento della Romania



Nota: I dati fanno riferimento ad importazioni ed esportazioni della Romania con i rispettivi partner.  
Fonte: elaborazioni degli autori su dati INS e Eurostat.

### 3. Il TPP rumeno con i principali partner commerciali europei

I principali partner commerciali della Romania sono i maggiori paesi europei. In particolare, nel 2003 Francia, Germania e Italia complessivamente erano destinatari di oltre il 45 per cento delle esportazioni rumene e da loro provenivano più del 40 per cento delle importazioni.

<sup>2</sup> Le ri-esportazioni rumene sono ovviamente le re-importazioni da parte dei paesi UE. E' logico aspettarsi che il fenomeno dell'under-reporting presso Eurostat sia più intenso nel caso delle re-importazioni verso l'UE piuttosto che per le esportazioni temporanee europee poiché tale dichiarazione spetta non all'impresa europea, bensì all'operatore rumeno alla dogana senza riceverne nessun vantaggio.



La Tavola 1 riporta i flussi commerciali bilaterali nel periodo 1999-2004 e presenta valori percentuali che mettono in risalto l'importanza di ogni paese partner. Risalta la posizione dell'Italia come principale paese sia esportatore che importatore. Questa caratteristica, già nota riguardo ai flussi totali, si ritrova anche nei flussi di scambio temporanei.

Le quote di mercato dei paesi partner non sono molto diverse sia che si guardi ai flussi totali che a quelli temporanei. In particolare, il rango di ogni paese non cambia se si considerano valori totali o temporanei.

Invece, misurando l'attività di outsourcing come la percentuale dei flussi temporanei di commercio sui flussi bilaterali complessivi, l'ordine osservato nelle quote di mercato dei vari partner (risultato simile tra import ed export totale e temporaneo) viene talvolta sovvertito. Considerando le importazioni, l'Italia è il paese la cui percentuale di importazioni temporanee sul totale delle importazioni rumene dall'Italia è più elevata (60 per cento). Dal lato delle esportazioni, invece, le percentuali di export temporaneo di ogni paese di sbocco sulle esportazioni bilaterali sono tutte molto elevate (mai inferiori al 70 per cento) e meno differenti tra i vari paesi di sbocco. In questo caso l'Italia è il secondo paese dopo il Regno Unito (pur essendo il flusso di commercio temporaneo britannico circa 1/3 di quello italiano).

Tavola 1. Esportazioni (FOB) e importazioni (CIF) totali e temporanee della Romania con i principali partner commerciali (dati cumulati 1999-2004 in milioni di euro correnti)

|             | Esportazioni in Romania |                   |            | Importazioni in Romania |                   |            |
|-------------|-------------------------|-------------------|------------|-------------------------|-------------------|------------|
|             | Totali<br>(a)           | Temporanee<br>(b) | %<br>(b/a) | Totali<br>(a)           | Temporanee<br>(b) | %<br>(b/a) |
| Francia     | 6.188                   | 4.346             | 70,2       | 7.242                   | 2.482             | 34,3       |
| %           | 13,6                    | 12,8              |            | 14,4                    | 10,9              |            |
| Germania    | 12.749                  | 9.525             | 74,7       | 16.336                  | 5.507             | 33,7       |
| %           | 28,1                    | 28,1              |            | 32,5                    | 24,2              |            |
| Italia      | 19.005                  | 14.243            | 74,9       | 20.635                  | 12.375            | 60,0       |
| %           | 41,8                    | 42,1              |            | 41,0                    | 54,4              |            |
| Paesi Bassi | 2.717                   | 1.771             | 65,2       | 2.211                   | 560               | 25,3       |
| %           | 6,0                     | 5,2               |            | 4,4                     | 2,5               |            |
| UK          | 4.789                   | 3.987             | 83,2       | 3.885                   | 1.824             | 46,9       |
| %           | 10,5                    | 11,8              |            | 7,7                     | 8,0               |            |
| Totale      | 45.448                  | 33.871            | 74,5       | 50.308                  | 22.748            | 45,2       |
| %           | 100,0                   | 100,0             |            | 100,0                   | 100,0             |            |

Fonte: elaborazioni degli autori su dati INS

La distinzione tra flussi totali e temporanei è determinante per i saldi commerciali. Nonostante le importazioni totali siano superiori alle esportazioni totali, il saldo di bilancia commerciale riferito ai soli flussi temporanei è ampiamente positivo per l'economia rumena. I saldi positivi relativi ai flussi temporanei rappresentano il valore aggiunto creato in Romania (a meno della differente valutazione CIF e FOB di importazioni ed esportazioni). Nel periodo 1999-2004 il valore aggiunto attribuito all'economia rumena (pari a oltre 11 milioni di euro) ammonta a più del doppio del deficit complessivo (4,9 milioni di euro).

Nonostante l'Italia abbia dei flussi consistenti sia in termini di esportazioni che di importazioni – come visto nella Tavola 1 – il contributo del commercio bilaterale dell'Italia alla creazione del valore aggiunto rumeno è meno rilevante rispetto agli altri partner commerciali della Romania. Ciò viene evidenziato da due misure percentuali riportate nella Tavola 2.

In primo luogo, uguagliando a 100 il saldo positivo delle esportazioni nette temporanee rumene, il contributo del commercio bilaterale italiano è pari a 16,8, ovvero la

stessa quota del contributo francese e un valore minore al contributo dell'economia tedesca (36,1) e dell'economia del Regno Unito (19,4).

Una seconda misura considera il "tasso di trasformazione" dell'economia rumena con ognuno dei suoi partner commerciali. Tale tasso è definito come il saldo delle ri-esportazioni nette come percentuale del valore delle importazioni temporanee, ovvero rappresenta il valore aggiunto creato in Romania in relazione alla quantità importata temporaneamente. Per l'economia rumena nel suo complesso il tasso di trasformazione è pari a circa il 33 per cento, ovvero l'incremento di valore che si osserva nelle esportazioni temporanee è pari a circa 1/3 del valore delle importazioni temporanee (si ricorda che permane comunque il problema dell'uniformità di valutazione CIF e FOB per le esportazioni e le importazioni). Tutti i partner europei considerati hanno un tasso di trasformazione superiore alla media eccetto l'Italia, che presenta un valore estremamente basso (13,1 per cento).

Tavola 2. Saldi di flussi totali e temporanei di commercio della Romania con i principali partner europei (dati cumulati 1999-2004 in milioni di euro correnti)

|             | Totale  | Temporanee | Non Temp. | Saldo Temp./ (Imp. Temp.) in % |
|-------------|---------|------------|-----------|--------------------------------|
| Francia     | - 1.054 | 1.864      | - 2.917   | 42,9                           |
| %           |         | 16,8       |           |                                |
| Germania    | - 3.587 | 4.017      | - 7.604   | 42,2                           |
| %           |         | 36,1       |           |                                |
| Italia      | - 1.629 | 1.868      | - 3.497   | 13,1                           |
| %           |         | 16,8       |           |                                |
| Paesi Bassi | 505     | 1.211      | - 705     | 68,4                           |
| %           |         | 10,9       |           |                                |
| UK          | 904     | 2.163      | - 1.259   | 54,3                           |
| %           |         | 19,4       |           |                                |
| Totale      | - 4.860 | 11.123     | - 15.983  | 32,8                           |
| %           |         | 100,0      |           |                                |

Fonte: elaborazioni degli autori su dati INS

Associando questo risultato con l'alto volume delle importazioni temporanee italiane si ha evidenza del fatto che la delocalizzazione da parte dell'Italia riguarda un segmento breve della catena del valore. Il basso tasso di creazione di valore aggiunto dell'economia italiana deve essere messo in evidenza con il modello di specializzazione dell'economia italiana. Si rende necessaria un'analisi settoriale dettagliata del traffico di perfezionamento, cui si rimanda nella sezione successiva.

#### 4. I settori rilevanti per il TPP

L'attività di trasformazione è ora analizzata a livello settoriale, selezionando i settori più importanti sulla base della copertura dell'intero commercio bilaterale. In generale il traffico di perfezionamento interessa significativamente pochi settori: sul totale dei 258 settori manifatturieri NACE a quattro cifre, circa un terzo mostra valori nulli per il traffico di perfezionamento, e il 75 per cento degli scambi temporanei è concentrato in meno di venti categorie. Qui considereremo appunto i primi settori in grado di coprire il 75mo percentile superiore del commercio bilaterale di perfezionamento.

La concentrazione risulta maggiore dal lato delle esportazioni piuttosto che nelle importazioni temporanee: i primi 11 settori di esportazione sono in grado di coprire il 75 per cento del totale, mentre occorrono 17 settori per arrivare ai 3/4 delle importazioni temporanee.

Come messo in evidenza nella Tavola 3, non vi è corrispondenza tra settori di importazione temporanea e di ri-esportazione, in quanto le importazioni rappresentano l'input di beni intermedi e semi-lavorati dell'attività di trasformazione svolta in Romania, mentre le esportazioni costituiscono l'output di questo processo (ad esempio, si importano in Romania "tessuti a maglia" e "cuoio" e si esportano "golf, pullover e articoli in maglia" e "calzature"). Fanno eccezione solamente 8 settori (evidenziati nella Tavola 3) in cui si registrano sia flussi di importazioni temporanee che flussi di ri-esportazioni. Si può notare che si tratta di beni di consumo o di investimento finiti, sui quali in Romania vengono svolte solo alcune fasi di lavorazione.

Tavola 3. Percentuali di traffico di perfezionamento sul relativo flusso commerciale rumeno a livello settoriale (solo settori rilevanti – ovvero relativi al 75mo percentile – sul traffico complessivo e sul traffico bilaterale con Francia, Germania e Italia) (in grassetto corsivo i settori rilevanti sia dal lato delle importazioni che delle esportazioni temporanee)

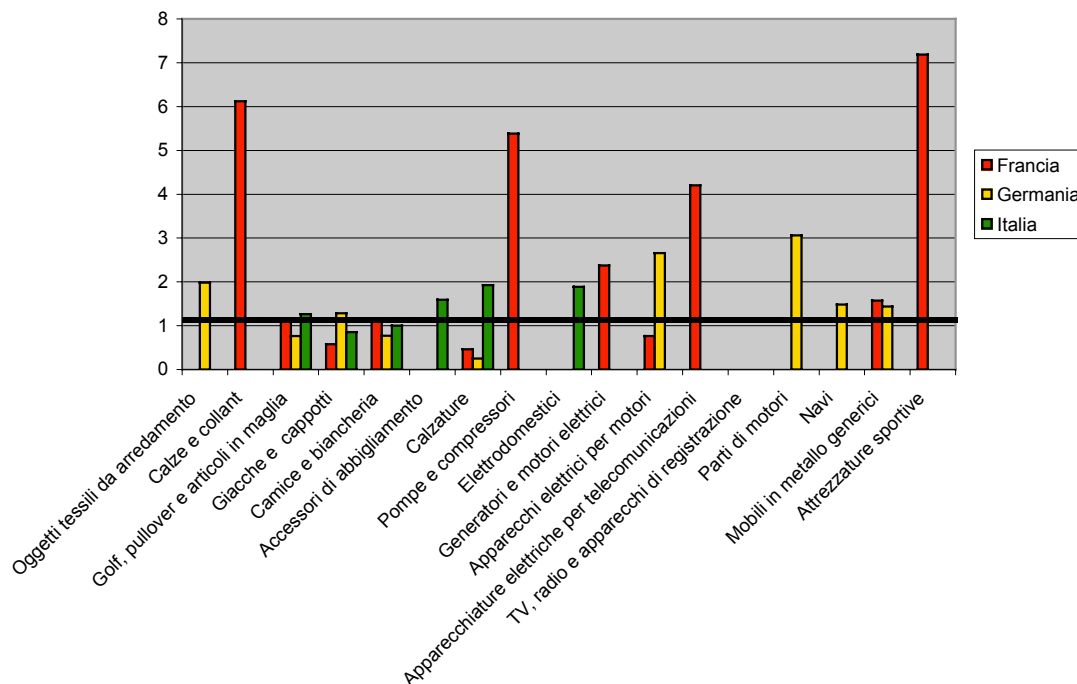
| Importazioni temporanee                           |             | Ri-esportazioni                                  |             |
|---|-------------|--|-------------|
| Filati in seta e fibre artificiali                | 83,7        |  |             |
| Tessili tessuti in fibre naturali (non di cotone) | 99,1        |  |             |
| Tessuti in cotone                                 | 97,8        |  |             |
|   |             | Oggetti tessili da arredamento                   | 72,8        |
| Tessili non tessuti                               | 89,7        |  |             |
| Materiale tessile generico                        | 89,1        |  |             |
| Tessuti a maglia                                  | 96,4        |  |             |
| <b>Calze e collant</b>                            | <b>90,2</b> | <b>Calze e collant</b>                           | <b>94,4</b> |
|   |             | Golf, pullover e articoli in maglia              | 77,5        |
|   |             | Giacche e cappotti                               | 99,4        |
| <b>Camice e biancheria</b>                        | <b>92,1</b> | <b>Camice e biancheria</b>                       | <b>98,0</b> |
| <b>Accessori di abbigliamento</b>                 | <b>97,5</b> | <b>Accessori di abbigliamento</b>                | <b>96,6</b> |
| Cuoio   | 95,0        |  |             |
| Borse e valigeria                                 | 94,3        |  |             |
| <b>Calzature</b>                                  | <b>91,1</b> | <b>Calzature</b>                                 | <b>98,3</b> |
| Pannelli impiallacciati e compensati              | 59,4        |  |             |
| Materie plastiche di base                         | 25,2        |  |             |
| Articoli generici in gomma                        | 47,0        |  |             |
| Nastri e altri prodotti in plastica               | 76,6        |  |             |
| Materiali di base in ferro e acciaio              | 59,3        |  |             |
| Articoli generici in metalli di base              | 54,2        |  |             |
| <b>Pompe e compressori</b>                        | <b>35,1</b> | <b>Pompe e compressori</b>                       | <b>94,6</b> |
|   |             | Elettrodomestici                                 | 87,7        |
| <b>Generatori e motori elettrici</b>              | <b>53,2</b> | <b>Generatori e motori elettrici</b>             | <b>77,4</b> |
| Interruttori elettrici                            | 48,3        |  |             |
| Cavi elettrici isolati                            | 62,8        |  |             |
| <b>Apparecchi elettrici per motori</b>            | <b>73,6</b> | <b>Apparecchi elettrici per motori</b>           | <b>96,4</b> |
| Apparecchi elettrici generici                     | 55,7        |  |             |
| Valvole elettriche e condensatori                 | 71,5        |  |             |
|   |             | Apparecchiature elettriche per telecomunicazioni | 98,6        |
|   |             | TV, radio e apparecchi di registrazione          | 98,1        |
| <b>Parti di motori</b>                            | <b>30,4</b> | <b>Parti di motori</b>                           | <b>81,7</b> |
|   |             | Navi   | 97,3        |
| Biciclette  | 92,5        |  |             |
|   |             | Mobili in metallo generici                       | 38,4        |
|   |             | Attrezzature sportive                            | 97,7        |
| Altri manufatti generici                          | 85,9        |  |             |

Fonte: elaborazioni degli autori su dati INS

Rispetto ai tre principali partner commerciali, l'attività di ri-esportazione risulta variegata e diversa da paese a paese; rispetto agli 11 settori rilevanti per l'intera attività di ri-esportazione, solamente 4 settori risultano in comune tra Francia, Germania e Italia (ovvero sono anche rilevanti nel totale e rientrano nell'insieme di settori che coprono il 75 per cento delle ri-esportazioni di ogni paese): giacche e cappotti, calzature, camice e biancheria, golf pullover e articoli in maglia. Questi potrebbero essere interpretati come i settori in cui la Romania ha un vantaggio comparato comune in alcune fasi della lavorazione rispetto a tutti i suoi tre partner. Si tratta

di beni tradizionali, per i quali alcune fasi della lavorazione sono intensive in manodopera non specializzata.

Grafico 2. Settori in cui l'attività di outsourcing (misurata dal lato delle sole ri-esportazioni) è più intensa tra la Romania e Francia, Germania, Italia



Fonte: elaborazioni degli autori su dati INS

Il Grafico 2 mostra l'intensità relativa di perfezionamento nei vari settori dei tre principali partner della Romania. Essendo calcolato come rapporto tra il peso di un settore nelle ri-esportazioni verso un particolare committente e il peso dello stesso settore nel complesso delle ri-esportazioni rumene, un valore dell'indice superiore a 1 indica la "specializzazione" del paese committente in quel particolare settore. Il grafico evidenzia la diversa propensione al perfezionamento per i tre maggiori paesi UE, in quanto nessun settore mostra una comune specializzazione. L'Italia risulta essere un committente specializzato in quattro settori, e in due di questi (accessori di abbigliamento ed elettrodomestici) non vi è traffico di perfezionamento rilevante da parte di Francia e Germania. Nel settore di perfezionamento di maggiore specializzazione italiana – le calzature – nessuno degli altri paesi appare specializzato.

La Tavola 4 riporta i settori in cui ogni paese sembra avere una maggiore intensità di outsourcing, ovvero in cui l'indice del Grafico 2 supera il valore di 1. I settori sono riportati in ordine decrescente di importanza per ogni partner, mentre le percentuali riportate si riferiscono alle quote di ogni settore nelle ri-esportazioni totali (in modo da avere una dimensione settoriale complessiva di riferimento); i settori in grassetto fanno parte del primo 75mo percentile delle ri-esportazioni totali.

Tavola 4. Settori di maggiore intensità di ri-esportazione (in ordine decrescente per ogni paese) e percentuali relative alle quote di ogni settore nelle esportazioni temporanee totali (in grassetto i primi settori che contribuiscono al primo 75mo percentile in termini di esportazioni temporanee)

| Francia   |       | Germania                               |       | Italia                                     |       |
|---|-------|--|-------|--|-------|
| Attrezzature sportive                                   | 0,4%  | <b>Parti di motori</b>                 | 2,6%  | <b>Calzature</b>                           | 17,0% |
| Calze e collant   | 1,2%  | <b>Apparecchi elettrici per motori</b> | 3,6%  | Elettrodomestici                           | 1,4%  |
| Pompe e compressori                                     | 1,6%  | Oggetti tessili da arredamento         | 1,0%  | <b>Accessori di abbigliamento</b>          | 2,3%  |
| <b>Apparecchiature elettriche per telecomunicazioni</b> | 2,1%  | <b>Navi</b>                            | 2,8%  | <b>Golf, pullover e articoli in maglia</b> | 2,9%  |
| Generatori e motori elettrici                           | 1,6%  | <b>Mobili in metallo generici</b>      | 2,3%  | <b>Camice e biancheria</b>                 | 12,0% |
| <b>Mobili in metallo generici</b>                       | 2,3%  | <b>Giacche e cappotti</b>              | 25,6% |  |       |
| <b>Golf, pullover e articoli in maglia</b>              | 2,9%  |  |       |  |       |
| <b>Camice e biancheria</b>                              | 12,0% |  |       |  |       |

Fonte: elaborazioni degli autori su dati INS

Tenendo conto dei valori assoluti del traffico di perfezionamento, i dati confermano una diversificazione dei tre partner: i valori di ri-esportazione con la Francia sono particolarmente elevati nel settore delle "camice e biancheria", con la Germania in "giacche e cappotti", per l'Italia in "calzature" e "camice e biancheria". Gli alti volumi di traffico non coincidono però necessariamente con l'intensità di specializzazione dei committenti. Ogni partner ha intensità elevate in settori di nicchia altamente country-specific: la Francia in attrezzature sportive, calze e collant, pompe e compressori e generatori e motori elettrici; la Germania in oggetti tessili da arredamento; l'Italia in elettrodomestici.

La non corrispondenza dei settori in cui i tre partner rumeni concentrano importazioni ed esportazioni temporanee evidenzia che l'attività di outsourcing è guidata dalle caratteristiche dei committenti più che da quelle della Romania. Un passo ulteriore è indagare se l'outsourcing è collegato ai vantaggi comparati dei partner commerciali rumeni, a parità di altre condizioni – come l'intensità di capitale dei settori.

Nella Tavola 5 riportiamo i risultati di una regressione tra una misura di outsourcing e le caratteristiche settoriali-nazionali relative ai tre principali partner rumeni – Francia, Germania e Italia. La variabile dipendente è ottenuta dalla moltiplicazione di due misure di outsourcing: (i) la percentuale di flusso commerciale (importazioni ed esportazioni) del settore  $i$  con il paese  $k$  che risulta di natura temporanea; (ii) la percentuale di flusso commerciale temporaneo del settore  $i$  con il paese  $k$  sul totale dei flussi temporanei del paese  $k$ . Pur rappresentando l'intensità di outsourcing del settore, la misura (i) trascura l'importanza del settore nel totale dell'attività di esportazione e importazione temporanea con i vari partner; questo aspetto è invece catturato dalla misura (ii). Si è quindi ritenuto di accorpare le informazioni delle due quote moltiplicandole. Tale misura di outsourcing è regredita sulle seguenti variabili: (a) una misura di vantaggio comparato del paese  $k$  nel settore  $i$  (costruita sulle esportazioni di ogni partner in relazione al mercato europeo), (b) l'intensità di capitale di ogni settore per ogni paese committente ( $K/L$ ), (c) l'intercetta, (d) varie dummy per distinguere l'intercetta a seconda della tipologia del flusso commerciale (importazioni o esportazioni temporanee) e a seconda del paese committente. La variabile dipendente e ( $K/L$ ) sono state trasformate prendendone il logaritmo. La stima è stata effettuata con minimi quadrati ordinari, ma gli errori standard delle stime sono stati corretti per l'eventuale presenza di eteroschedasticità. La forma della regressione è la seguente:

$$\text{Outsourcing}_{i,k} = a_0 + a_1 \text{vantaggio\_comparato}_{i,k} + a_2 (K/L)_{i,k} + \text{dummy} + e_{i,k}$$

I risultati riportati nella Tavola 5 mostrano che l'attività di outsourcing è più intensa in quei settori in cui il paese committente ha un vantaggio comparato maggiore (in riferimento al mercato europeo); invece, l'intensità di capitale di ogni settore non risulta significativa.

In modo analogo, è possibile studiare la relazione tra attività di outsourcing e vantaggio comparato considerando la correlazione semplice tra le due variabili. Sebbene quest'ultima analisi risulti parziale e trascuri l'influenza di tutte le altre possibili variabili, rappresenta comunque una misura di relazione tra i due fenomeni. Tali correlazioni (non inserite nella Tavola 5) confermano la relazione positiva tra settori di maggiore specializzazione e settori in cui l'outsourcing è più elevato, risultando statisticamente significativa solamente per l'Italia.

In conclusione, l'attività di outsourcing risulta complementare al modello di specializzazione dei paesi che fanno traffico di perfezionamento passivo, mentre non sembra presente alcuna relazione con l'intensità di capitale dei settori: le attività di perfezionamento sono guidate dalla specializzazione dei paesi di origine e non avvengono unicamente in settori fortemente intensivi in manodopera.

Tavola 5. Regressione sulle determinanti dell'outsourcing in Romania

| Variabile indipendente    | Variabile dipendente: misura di outsourcing |          |         |       |
|---------------------------|---|----------|---------|-------|
|                           | Coeff                                       | St. err. | T-ratio | Prob  |
| Costante                  | -0.60                                       | 5.14     | -0.117  | 0.906 |
| Vantaggio comparato (K/L) | 2.50*                                       | 1.36     | 1.832   | 0.067 |
| dummy esportazioni        | -0.40                                       | 1.04     | -0.382  | 0.702 |
| dummy per la Francia      | 3.27 **                                     | 0.53     | 6.212   | 0.000 |
| dummy per la Germania     | 0.84  | 0.82     | 1.025   | 0.305 |
|                           | 1.40*                                       | 0.73     | 1.910   | 0.056 |

$R^2$  barrato = 0.193  
 \* = significativo al 10 per cento  
 \*\* = significativo al 5 per cento

## 5. Conclusioni

I settori principali di traffico di perfezionamento sembrano dipendere oltre che dalle caratteristiche del paese perfezionatore e dai suoi vantaggi comparati, anche dalle caratteristiche dei committenti. Questo risultato è in accordo con le conclusioni di Kaminski and Ng, 2004, secondo i quali la specializzazione della Romania non risulta pienamente in linea con la sua dotazione: secondo quanto mostrato in questo contributo, ciò accade anche per via dell'inserimento del paese nei network internazionali della produzione, determinati dalle esigenze dei modelli di specializzazione dei committenti.

L'Italia conferma questa caratteristica, per cui il ricorso al traffico di perfezionamento tende principalmente a difendere i vantaggi comparati italiani esistenti nei settori tradizionali, piuttosto che per rafforzare quei settori più innovativi in cui poter sperare di attivare nuovi vantaggi di commercio. Inoltre, rispetto agli altri committenti europei, nonostante i più alti volumi di traffico attivati, le fasi di lavorazione delocalizzate sono solo parti limitate del processo produttivo.

In Romania la crescita dei salari avrà la principale conseguenza di attenuare il fenomeno dell'outsourcing nei settori labor-intensive, anche se in misura minore nei settori con maggiore creazione di valore aggiunto. È probabile che per l'Italia questo

determinerà una più marcata diminuzione dei vantaggi di dislocazione della produzione in Romania, risiedendo attualmente i suoi vantaggi comparati in settori più labor-intensive e generando minor valore aggiunto (cfr. Tavola 2).

### **Riferimenti bibliografici**

ANTRÀS P. - HELPMAN E. (2004), *Global sourcing*, *Journal of Political Economy*, vol. 112, no. 3.

BALDONE S. - SDOGATI F. - TAJOLI L. (2002), "La posizione dell'Italia nella frammentazione internazionale dei processi produttivi", in *Rapporto ICE 2001-2002*, ICE, Roma.

CNP - INS (2004), *Recent development in Romanian foreign trade and investment flows for the period 1992-2003*, *Pilot study*, *Twinning Project RO2001/IB/ST-01*.

DEARDORFF, A.V. (2001), "Fragmentation across cones", in Arndt, S.W., & Kierzkowski, H. (Eds.), *Fragmentation. New production patterns in the world economy*, Oxford University Press, pp.35-51.

FEENSTRA, R. (1998), "Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 12, pp. 31-50.

HUMMELS, D. - ISHII J. - YI K.-M. (2001), "The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade", *Journal of International Economics*, n. 54, pp. 75-96.

KAMINSKI B. - NG F. (2004), "Romania's integration into European markets: implications for sustainability of the current export boom", *World Bank Policy Research Working Paper 3451*.

SWENSON D.L. (2005), "Overseas assembly and country sourcing choices", *Journal of International Economics*, n. 66.

Usitc (2002), "Industry, Trade and Technology Review", *USITC Publication 3534*, July.

Yeats A.J. (2001), *Just how big is global production sharing?*, in S. W. Arndt e H. Kierzkowski (eds.) *Fragmentation. New production patterns in the world economy*, Oxford University Press.

## **PERFORMANCE E ESPOSIZIONE INTERNAZIONALE DELLE IMPRESE ESPORTATRICI ITALIANE DELLA MECCANICA NEL PERIODO 2001-2004.**

di Paola Anitori\*

### **1. Introduzione.**

*Il triennio 2001-2003 ha rappresentato per l'economia italiana una fase molto delicata in cui, pur in un contesto congiunturale internazionale particolarmente debole, il nostro apparato produttivo ha manifestato una minore efficienza complessiva rispetto ai concorrenti europei. Le note specificità strutturali che già caratterizzavano il sistema delle imprese (eccessiva specializzazione in produzioni a più basso contenuto tecnologico, "nanismo" dimensionale, scarsa internazionalizzazione ecc..) sembrano essersi accentuate in un contesto in cui la concorrenza dei paesi emergenti si afferma lentamente anche sulle produzioni a più alto valore aggiunto. La successiva ripresa del commercio mondiale, che nel 2004 ha rimesso in moto le economie di molti paesi industrializzati, ha avuto nel nostro paese effetti per certi versi contraddittori: la ripresa dell'export è risultata concentrata in specifici comparti dell'offerta specializzata, più precisamente della meccanica<sup>1</sup>, che hanno di fatto bilanciato la deludente performance, in valore e in volumi, dei comparti tradizionali del made in Italy. Le imprese esportatrici della meccanica hanno contribuito, infatti, per oltre un terzo, alla variazione positiva dell'export manifatturiero italiano, facendo da volano al sistema, malgrado l'accelerazione impressa alla dinamica delle importazioni dalle turbolenze dei prezzi dei prodotti energetici e dalla rivalutazione della moneta unica sul dollaro.*

*Nonostante la perdita progressiva di quote di mercato evidenziata complessivamente dal settore negli ultimi anni (Istat-ICE, 2005), in un momento segnato dal declino di competitività delle produzioni tradizionali, la meccanica sembra rappresentare, forse ancor più che in passato, una buona opportunità per il nostro paese di agganciare stabilmente la ripresa. La vivacità mostrata dalle imprese esportatrici di alcuni comparti di punta, immediatamente dopo un periodo di forte caduta dell'attività internazionale, sollecita un approfondimento analitico delle caratteristiche strutturali e delle dinamiche più recenti del settore. In una prospettiva orientata soprattutto ad arricchire il quadro interpretativo dal punto di vista microeconomico, l'obiettivo è di individuare, attraverso lo studio dei comportamenti individuali delle imprese, quegli elementi di regolarità che possono aver contribuito a determinare la positiva performance del settore.*

*L'analisi presentata di seguito – basata sull'integrazione delle informazioni statistiche individuali sulle imprese (di natura strutturale e relative all'interscambio) con quelle desunte dai bilanci civilistici riferiti alle stesse unità - si propone tale finalità, focalizzando l'attenzione su un particolare sottoinsieme di imprese esportatrici della meccanica, le società di capitale, e seguendone le dinamiche e le performance nel periodo 2001-2004 in termini di esposizione internazionale, occupazione, redditività e*

---

\*Ricercatore Istat - Servizio Statistiche del commercio con l'estero - anitori@istat.it. Le opinioni espresse dall'autore sono personali e non rispecchiano necessariamente le posizioni dell'Istituto.

<sup>1</sup> Da questo momento con il termine "meccanica" si intenderà l'insieme dei comparti delle sezioni "Macchine elettriche" e "Apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche" corrispondenti alle sottosezioni DK e DL della classificazione delle attività economiche ATECO 2002.



profittabilità. In particolare, viene esaminata l'evoluzione di un panel chiuso di circa 7.000 imprese, rappresentative di tutti i comparti della meccanica, che costituiscono un nucleo di operatori caratterizzati da una presenza stabile sui mercati esteri e che danno conto di circa i due terzi delle esportazioni del settore.

## **2. Il quadro macroeconomico generale e il commercio internazionale nel periodo 2001-2004.**

La fase di debolezza ciclica che ha caratterizzato il triennio 2001-2003, determinata dal brusco rallentamento dell'economia statunitense a cui ha fatto seguito la battuta d'arresto degli scambi internazionali, si è riflessa in modo rilevante sulle economie di tutti i paesi dell'Unione europea, annullando, di fatto, i benefici acquisiti nella precedente fase espansiva culminata nell'eccezionale performance del 2000. L'intensità e le caratteristiche con cui la debolezza del ciclo mondiale si è manifestata sono state particolarmente rilevanti per l'Italia in cui all'insicura crescita del PIL si sono affiancati una dinamica dei consumi interni particolarmente lenta, un sostanziale ristagno del processo di accumulazione e un andamento del commercio internazionale visibilmente in caduta, soprattutto nei settori che in passato avevano costituito il punto di forza dell'attività sui mercati internazionali (Istat, 2003). Le quote di mercato del nostro paese nei settori più rappresentativi, tanto del made in Italy quanto dell'offerta specializzata, si sono progressivamente ridotte (Istat-ICE, 2005), a conferma della tendenza a una persistente perdita di competitività dovuta all'effetto congiunto di una eccessiva specializzazione del nostro modello produttivo, mal supportato da una certa rigidità nell'orientamento geografico dell'export, e di una minore attrattività in termini di rapporto qualità/prezzo dei nostri prodotti (Istat, 2004).

A livello microeconomico, l'apparato produttivo italiano, oltre ad aver mostrato minore flessibilità rispetto ai partner europei più importanti già nella fase espansiva del ciclo, ha manifestato un'evidente difficoltà a ricomporsi verso produzioni a più elevata tecnologia. La forte asimmetria che caratterizza il sistema delle imprese in quasi tutti i settori vede la prevalenza di aziende di dimensioni medie e medio-piccole che danno conto di una esigua quota dell'export nazionale e si caratterizzano per una scarsa stabilità della loro attività internazionale. Per contro, il 90 per cento delle esportazioni risulta concentrato su poche imprese di grandi dimensioni le quali, però, hanno reagito alla crisi in maniera assai differenziata, mostrando comportamenti disomogenei anche all'interno dei singoli settori produttivi (Anitori, De Gregorio, Monducci, 2005). Nel 2004, la robusta ripresa della domanda internazionale di beni (+5,3 per cento) ha impresso alle esportazioni italiane una discreta accelerazione della quale, tuttavia, si sono avvantaggiati in pochi. Tale accelerazione, infatti, appare, da un lato, bilanciata da una più forte dinamica delle importazioni che ha determinato saldi negativi in molti comparti, dall'altro, fortemente concentrata in specifici settori dell'offerta specializzata che hanno di fatto compensato l'ulteriore contrazione dei comparti manifatturieri tradizionali (tessili e abbigliamento, cuoio, mobili ecc.). In particolare, il maggior contributo positivo alla variazione delle esportazioni manifatturiere tra il 2003 ed il 2004 è stato apportato dai settori della meccanica (tavola 1) che nel complesso hanno contribuito per circa un terzo a fronte di un contributo nullo apportato dai settori del made in Italy.

La meccanica, tuttavia, ha avuto un ruolo rilevante nella performance italiana sui mercati esteri anche nei periodi più critici del quadriennio osservato, seppure con

delle diversità rilevanti da comparto a comparto: nel 2002, ad esempio, all'inizio della fase di forte contrazione della domanda mondiale, gran parte della variazione negativa delle esportazioni manifatturiere è determinata proprio dal mancato sostegno di alcuni specifici comparti della meccanica che sembrano aver immediatamente risentito degli effetti della fase ciclica negativa. Si tratta delle attività delle "Macchine e apparecchi meccanici" il cui contributo negativo è stato pari ad un quarto della variazione complessiva della manifattura e degli "Apparecchi radiotelevisivi e apparecchiature per le comunicazioni" che hanno contribuito alla contrazione dell'export totale per poco meno della metà, mentre hanno mostrato una buona tenuta i comparti delle attività legate alla fabbricazione di apparecchi di precisione (ottica, apparecchi di controllo, medicali ecc.). L'anno successivo, invece, il peggioramento netto della performance manifatturiera italiana è imputabile solo in minima parte alla meccanica che, dunque, mostra nel momento peggiore del ciclo una certa "tenuta" confermata dai positivi risultati del 2004 grazie soprattutto alla dinamicità del comparto delle macchine e apparecchi meccanici e alle macchine elettriche.

#### Contributo alla variazione<sup>(a)</sup> delle esportazioni manifatturiere per settore. Anni 2001-2004

|  | peso<br>dell'export<br>settoriale (b) | 2002 | 2003 | 2004 |
|--|---------------------------------------|------|------|------|
| Contributo alla variazione   |                                       |      |      |      |
| Totale meccanica   | 30,4                                  | -1,3 | -0,4 | 2,3  |
| Macchine e apparecchi meccanici                                      | 20,7                                  | -0,3 | 0,1  | 1,6  |
| Macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici              | 1,0                                   | -0,2 | -0,1 | -0,1 |
| Macchine e apparecchi elettrici n.c.a.                               | 3,5                                   | -0,1 | -0,1 | 0,4  |
| Apparecchi radiotelevisivi e apparecchiature per le comunicazioni    | 2,8                                   | -0,6 | -0,3 | 0,3  |
| Apparecchi medicali, di precisione, di strumenti ottici e di orologi | 2,4                                   | 0,0  | 0,0  | 0,2  |
| Totale "made in Italy"   | 27,7                                  | -0,6 | -1,6 | 0,0  |
| di cui:  |                                       |      |      |      |
| Tessili e abbigliamento  | 10,3                                  | -0,4 | -0,5 | -0,1 |
| Cuoio e prodotti in cuoio  | 5,1                                   | -0,4 | -0,3 | -0,1 |
| Altri prodotti dell'industria manifatturiera                         | 6,2                                   | -0,2 | -0,7 | -0,1 |
| Altri settori manifatturieri (c)                                     | 41,9                                  | 0,4  | -0,6 | 4,1  |
| Totale manifattura   | 100,0                                 | -1,5 | -2,7 | 6,4  |

(a) Il contributo alla variazione è ottenuto per ciascun anno come prodotto tra le variazioni tendenziali settoriali e il peso del settore sul totale della manifattura

(b) Peso medio del settore nel periodo 2001-2004

(c) Il valore del 2004 è imputabile quasi interamente al settore dei metalli e prodotti in metallo e ai prodotti petroliferi raffinati

Fonte: ISTAT - Statistiche del commercio con l'estero; Archivio ASIA

Tavola 1

Queste tendenze sembrano aver accentuato la già spiccata polarizzazione della specializzazione italiana, notoriamente divisa tra i comparti tradizionali del made in Italy e quelli dell'offerta specializzata, enfatizzando l'importanza di questi ultimi forse in virtù della maggiore resistenza che sembrano offrire alle pressioni della concorrenza internazionale, specie se proveniente dai paesi emergenti. Poiché molto si è detto sui segnali di crisi ripetutamente inviati negli ultimi anni dai comparti tradizionali con riferimento sia alle dinamiche aggregate (Onida, 2004), sia alle specificità del mondo delle imprese (Istat, 2005), appare interessante approfondire, in questa sede, qualche aspetto relativo alle imprese esportatrici della meccanica, allo scopo di individuare, attraverso un'analisi dei loro comportamenti individuali, quei punti di forza e di criticità

che possano aiutare a comprendere meglio le dinamiche più recenti della performance del nostro paese sui mercati internazionali.

### 3. Struttura e dinamica delle imprese esportatrici della meccanica.

Nel 2003 l'universo delle imprese esportatrici della meccanica è costituito da circa 22.000 aziende che danno conto di circa un terzo del totale di prodotti manifatturieri esportati dal nostro paese (tavola 2). Tali aziende sono mediamente più grandi delle imprese della manifattura nel suo complesso, mostrano livelli più elevati di produttività sui mercati esteri (misurata dall'export per addetto) e vantano una maggiore export intensity. Tra il 2001 ed il 2003 hanno mostrato una dinamica dell'occupazione più sostenuta, malgrado una certa turbolenza demografica, e variazioni dell'export meno accentuate di quelle dell'intera manifattura; nel 2003, tuttavia, hanno vantato una maggiore "tenuta" generale, mostrando un pieno recupero dei livelli occupazionali del 2001 e contenendo la flessione delle esportazioni molto più efficacemente degli esportatori manifatturieri nel complesso.

**Principali indicatori strutturali delle imprese esportatrici manifatturiere e della meccanica. Anni 2001-2003**

|                          | TOTALE MECCANICA    |        |        | TOTALE MANIFATTURA |         |         |
|--------------------------|---------------------|--------|--------|--------------------|---------|---------|
|                          | 2001                | 2002   | 2003   | 2001               | 2002    | 2003    |
|                          | <i>IMPRESE</i>      |        |        |                    |         |         |
| Numero                   | 22.101              | 21.590 | 22.078 | 97.767             | 98.484  | 98.165  |
| indice (base 2001=100)   | 100,0               | 97,7   | 99,9   | 100,0              | 100,7   | 100,4   |
|                          | <i>ADDETTI</i>      |        |        |                    |         |         |
| Numero (migliaia)        | 872                 | 802    | 875    | 3.274              | 3.075   | 3.254   |
| indice (base 2001=100)   | 100,0               | 92,0   | 100,4  | 100,0              | 93,9    | 99,4    |
| Dimensione media         | 39,4                | 37,1   | 39,6   | 33,5               | 31,2    | 33,1    |
|                          | <i>ESPORTAZIONI</i> |        |        |                    |         |         |
| Valore (milioni di euro) | 66.013              | 63.439 | 62.828 | 227.095            | 223.098 | 218.732 |
| indice (base 2001=100)   | 100,0               | 96,1   | 95,2   | 100,0              | 98,2    | 96,3    |
| variazioni % (a)         | 5,0                 | -3,9   | -1,0   | 6,9                | -1,8    | -2,0    |
| Export per addetto       | 75.732              | 79.126 | 71.787 | 69.356             | 72.564  | 67.226  |
| Export intensity (b)     | 38,5                | 38,0   | ...    | 35,0               | 35,4    | ...     |

(a) Variazioni sul periodo precedente

(b) Rapporto percentuale tra il totale delle esportazioni e il fatturato complessivo.

Fonte: Istat, *Statistiche del commercio con l'estero*; *Archivio statistico delle imprese attive*; *Sistema dei conti economici delle imprese*.

Tavola 2

Entrando nel dettaglio dei comparti che lo compongono, l'universo della meccanica si presenta abbastanza variegato, anche se sostanzialmente manifesta la medesima asimmetria che caratterizza l'intero sistema delle imprese esportatrici italiane: oltre il 65 per cento degli esportatori ha meno di 20 addetti, ma rappresenta appena il 12 per cento degli occupati e meno dell'8 per cento delle esportazioni (tavola 3).

Per contro, solo poco più del 6 per cento degli operatori ha oltre 100 addetti i quali, però, danno conto di circa il 70 per cento dell'export del settore. Le imprese sono localizzate per circa la metà nel Nord Ovest del paese e per un terzo nel Nord est, mentre il restante 15 per cento si divide tra Centro e Sud della penisola. Il core del settore è costituito dal comparto delle "Macchine e apparecchi meccanici" che costituisce circa i due terzi del totale, sia in termini di numerosità e di addetti sia di esportazioni. Un ulteriore 18 per cento è rappresentato dalle imprese del comparto delle macchine elettriche, che in termini di esportazioni danno conto di un più modesto 13 per cento, mentre

*l' 11 per cento è costituito da operatori delle attività relative agli apparecchi medicali, ottici e di precisione che rappresentano circa l'8 per cento dell'export settoriale, e, il restante 5 per cento, dal comparto degli apparecchi radiotelevisivi e apparecchiature per le comunicazioni con una quota di circa l'8 per cento dell'export settoriale.*

**Imprese, addetti e esportazioni dell'universo delle imprese esportatrici della meccanica.  
Anni 2001-2003  
(composizioni percentuali)**

| CLASSE DI ADDETTI,<br>RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE E<br>ATTIVITA' ECONOMICA | IMPRESE |       |       | ADDETTI |       |       | ESPORTAZIONI |       |       |
|---|---------|-------|-------|---------|-------|-------|--------------|-------|-------|
|   | 2001    | 2002  | 2003  | 2001    | 2002  | 2003  | 2001         | 2002  | 2003  |
| <i>Classi di addetti</i>  |         |       |       |         |       |       |              |       |       |
| 1--9  | 44,4    | 47,5  | 43,8  | 4,8     | 5,3   | 4,6   | 3,0          | 3,2   | 2,7   |
| 10--19  | 22,5    | 21,7  | 23,3  | 7,9     | 8,0   | 7,9   | 4,6          | 4,6   | 4,5   |
| 20--99  | 26,5    | 24,9  | 26,3  | 27,6    | 27,7  | 27,4  | 23,5         | 23,2  | 24,0  |
| 100--249  | 4,4     | 3,8   | 4,4   | 16,8    | 15,5  | 16,7  | 17,0         | 17,8  | 18,8  |
| 250 e più   | 2,2     | 2,0   | 2,2   | 42,8    | 43,5  | 43,3  | 51,9         | 51,3  | 50,0  |
| <i>Ripartizioni geografiche</i>   |         |       |       |         |       |       |              |       |       |
| Nord-ovest  | 49,3    | 48,4  | 48,8  | 49,3    | 49,1  | 48,1  | 48,7         | 45,9  | 45,6  |
| Nord-est  | 34,9    | 35,4  | 35,2  | 35,7    | 34,9  | 36,9  | 37,2         | 38,7  | 39,3  |
| Centro  | 11,1    | 11,3  | 11,1  | 10,7    | 11,9  | 11,5  | 11,8         | 13,0  | 13,1  |
| Sud e isole   | 4,6     | 4,9   | 4,9   | 4,2     | 4,0   | 3,5   | 2,4          | 2,4   | 2,1   |
| <i>Attività economica</i>   |         |       |       |         |       |       |              |       |       |
| Macchine e apparecchi meccanici   | 65,7    | 64,8  | 64,6  | 60,9    | 61,4  | 60,7  | 66,4         | 68,7  | 69,0  |
| Macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici                 | 1,3     | 1,5   | 1,6   | 1,7     | 1,4   | 1,5   | 3,2          | 2,3   | 2,3   |
| Macchine e apparecchi elettrici n.c.a.                                  | 17,6    | 17,9  | 17,9  | 17,5    | 17,3  | 17,1  | 11,9         | 12,5  | 12,9  |
| Apparecchi radiotelevisivi e apparecchiature per le comunicazioni       | 5,0     | 5,2   | 5,1   | 10,7    | 10,2  | 10,6  | 11,6         | 9,0   | 8,3   |
| Apparecchi medicali, di precisione, di strumenti ottici e di orologi    | 10,5    | 10,6  | 10,9  | 9,2     | 9,7   | 10,1  | 6,9          | 7,6   | 7,4   |
| Totale  | 100,0   | 100,0 | 100,0 | 100,0   | 100,0 | 100,0 | 100,0        | 100,0 | 100,0 |

Fonte: Istat, *Statistiche del commercio con l'estero*; *Archivio statistico delle imprese attive*.

Tavola 3

*Nel periodo 2001-2003 le imprese hanno mostrato una dinamica abbastanza singolare (tavola 4): la contrazione del numero di operatori verificatasi nel 2002 (-2,3 per cento) è risultata positivamente correlata alla dimensione e concentrata nei soli tre comparti (apparecchi meccanici, radiotelevisivi e strumenti di precisione) che hanno aumentato le esportazioni e, seppure con moderazione, l'occupazione. I restanti comparti (che hanno dimensioni mediamente inferiore rispetto ai precedenti), forse sulla scia di un effetto positivo residuale del 2001, hanno evidenziato un certo aumento del numero di operatori, ma la riduzione drastica dell'occupazione e delle esportazioni lascia già presagire uno stato di difficoltà latente. Sul territorio, infine, sono le imprese del Nord Ovest quelle che mostrano le variazioni negative più consistenti nel numero di esportatori e negli occupati, contemporaneamente ad una variazione negativa dell'export pari all'1 per cento. Nel 2003, nonostante l'acuirsi della fase di debolezza, l'aumento del numero di esportatori (+2,3 per cento) appare abbastanza generalizzato tra le classi dimensionali (ad eccezione della classe dimensionale inferiore) e i comparti.*

**Imprese, addetti ed esportazioni dell'universo delle imprese esportatrici della meccanica.  
Anni 2001-2003**

(variazioni percentuali)

| CLASSE DI ADDETTI, RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE<br>E ATTIVITA' ECONOMICA | IMPRESE |      | ADDETTI |       | ESPORTAZIONI |       |
|--|---------|------|---------|-------|--------------|-------|
|  | 2002    | 2003 | 2002    | 2003  | 2002         | 2003  |
| <i>Classi di addetti</i>   |         |      |         |       |              |       |
| 1--9   | 4,5     | -5,8 | 2,7     | -18,0 | 2,4          | -14,4 |
| 10--19   | -5,9    | 10,1 | -4,1    | -2,2  | 2,8          | -9,1  |
| 20--99   | -8,0    | 7,8  | -5,3    | 2,7   | 2,8          | -5,1  |
| 100--249   | -14,3   | 17,7 | 0,2     | 5,0   | 18,1         | -10,7 |
| 250 e più  | -10,6   | 10,7 | -5,0    | -3,5  | 1,7          | -11,2 |
| <i>Ripartizioni geografiche</i>                                      |         |      |         |       |              |       |
| Nord-ovest   | -4,1    | 3,1  | -9,3    | -1,7  | -1,0         | -8,0  |
| Nord-est   | -1,0    | 1,7  | -0,2    | 0,6   | 11,0         | -12,8 |
| Centro   | -1,0    | 0,6  | 6,4     | -0,3  | 4,2          | -5,3  |
| Sud e isole  | 3,4     | 1,4  | -2,4    | -15,0 | 11,7         | -11,4 |
| <i>Attività economica</i>  |         |      |         |       |              |       |
| Macchine e apparecchi meccanici                                      | -3,7    | 1,9  | -0,6    | -0,5  | 7,3          | -7,8  |
| Macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici              | 12,8    | 3,3  | -32,6   | 1,9   | -13,2        | -8,1  |
| Macchine e apparecchi elettrici n.c.a.                               | -0,6    | 2,1  | 0,5     | 2,9   | 10,8         | -4,9  |
| Apparecchi radiotelevisivi e apparecchiature per le comunicazioni    | 2,0     | 1,8  | -25,7   | -8,4  | -15,3        | -19,3 |
| Apparecchi medicali, di precisione, di strumenti ottici e di orologi | -0,6    | 4,6  | 6,5     | -3,8  | 9,3          | -15,3 |
| Totale   | -2,3    | 2,3  | -3,9    | -1,0  | 4,5          | -9,3  |

Fonte: Istat, *Statistiche del commercio con l'estero*; *Archivio statistico delle imprese attive*.

Tavola 4

*Pur tuttavia, la dinamica dell'occupazione mostra andamenti contraddittori: nelle imprese delle classi da 20 a 249 addetti essa appare sorprendentemente vivace pur in presenza di una consistente riduzione del valore delle esportazioni, mentre nelle classi estreme mostra un andamento pro-ciclico più accentuato specie tra le piccole imprese (-18 per cento). Nel complesso, la contrazione dell'export raggiunge il 9,3 per cento e appare distribuita in tutti i comparti, in ciascuna classe di addetti e in tutte le ripartizioni geografiche.*

**4. La performance economico-finanziaria delle imprese esportatrici della meccanica: un'analisi microeconomica.**

*Queste prime evidenze empiriche posizionano le imprese della meccanica in maniera abbastanza definita rispetto al complesso degli esportatori manifatturieri italiani; pur tuttavia, non chiariscono pienamente le cause della turbolenza che ha caratterizzato alcuni comparti, né i punti di forza che hanno permesso a talune attività di superare meglio di altre la fase congiunturale negativa. La parziale reattività evidenziata nel 2002 dagli operatori dei comparti all'apparenza più solidi, ad esempio, potrebbe dipendere sia dall'uscita dal mercato degli esportatori occasionali, in una sorta di autoselezione che avrebbe lasciato in campo solo le imprese con una attività all'esportazione consolidata e meno sensibile a cambiamenti rapidi, sia da una condizione di maggiore solidità economico-finanziaria che ha permesso loro di affrontare adeguatamente, per lo meno nell'immediato, gli effetti della progressiva debolezza del contesto congiunturale. Al contrario, la diffusa caduta dell'export verificatasi nel 2003, affiancata da dinamiche dell'occupazione e della demografia di impresa molto eterogenee ma sostanzialmente in recupero, potrebbe non dipendere esclusivamente dalla contrazione della domanda mondiale ma anche da elementi strutturali specifici di altra natura.*

*Al fine di individuare più nel dettaglio le relazioni tra dinamica e intensità della presenza sui mercati esteri delle imprese della meccanica, depurando lo studio da effetti spuri che possono dipendere dalla presenza di esportatori occasionali, è stato individuato un panel chiuso di circa 7.000 imprese sempre esportatrici nel periodo 2001-2004, costituite in società di capitale, per le quali si dispone contemporaneamente di informazioni strutturali, di dati di natura economico-finanziaria desunti dai bilanci civilistici e di dati relativi all'interscambio (tavola 5).*

**Imprese, addetti e esportazioni delle imprese della meccanica costituite in società di capitale del panel. Anni 2001-2004**

|   | 2001   | 2002   | 2003   | 2004   |
|---|--------|--------|--------|--------|
| <b>IMPRESE</b>                          |        |        |        |        |
| % sul tot. esportatrici della meccanica | 30,2   | 31,0   | 30,3   | ...    |
| <b>ADDETTI</b>                          |        |        |        |        |
| Numero (migliaia)                       | 380    | 384    | 383    | ...    |
| % sul tot. esportatrici della meccanica | 43,6   | 48,0   | 43,8   | ...    |
| indice                                  | 100,0  | 101,2  | 100,8  | ...    |
| <b>ESPORTAZIONI</b>                     |        |        |        |        |
| Valore (milioni di euro)                | 36.696 | 35.312 | 32.867 | 35.795 |
| % sul tot. esportazioni della meccanica | 55,6   | 55,7   | 52,3   | 56,9   |
| var.% (a)                               | ...    | -3,8   | -6,9   | 8,9    |
| indice                                  | 100,0  | 96,1   | 89,6   | 97,4   |

Fonte: ISTAT Statistiche del commercio con l'estero; Archivio ASIA

Tavola 5

*Le imprese del panel costituiscono un sotto insieme particolare e non casuale di imprese esportatrici<sup>2</sup> che rappresenta un nucleo molto significativo di operatori; esse esprimono circa i due terzi dell'export settoriale e il 43,8 per cento del totale degli occupati, pur costituendo appena il 30 per cento del totale degli esportatori del settore. Fra il 2001 ed il 2004 le imprese del panel hanno visto le esportazioni ridursi del 2,6 per cento contro il 4,6 per cento dell'intero settore, ed hanno mostrato una dinamica occupazionale molto più vivace in ciascuno degli anni osservati, malgrado l'andamento dell'export abbia mostrato nel 2003 una caduta più marcata rispetto a quanto rilevato per il totale settoriale (cfr. tavola 2). Considerando i dati medi di periodo (tavola 6), oltre il 40 per cento delle imprese mostra una quota di fatturato all'export sul totale delle vendite inferiore al 25 per cento, circa un quinto vanta una quota tra il 25 per cento ed il 50 per cento e solo l'8 per cento vanta una quota superiore al 75 per cento. Per contro, nell'intero periodo 2001-2003, il 22 per cento delle imprese del panel ha realizzato vendite sui mercati esteri inferiori ai 500 mila euro, oltre il 54 per cento ha realizzato vendite tra i 500 mila e i 10 milioni di euro, e il residuale 23 per cento esportazioni superiori ai 30 milioni di euro. Più dei tre quarti degli esportatori del panel appartiene ai settori dell'offerta specializzata, il 17 per cento è classificato tra le attività ad alta tecnologia, mentre il restante 6 per cento è diviso tra imprese dell'industria tradizionale o ad elevate economie di scala. La metà delle aziende, inoltre, ha meno di 20 addetti, il 46 per cento ha dimensioni medie (tra i 20 e i 249 addetti) e solo il 3 per cento appartiene alla classe dimensionale con oltre 250 addetti. La struttura del panel riproduce*

<sup>2</sup> E' noto che le società di capitale sono imprese dalle dimensioni mediamente più grandi la cui complessità organizzativa presuppone, di solito, un'attività stabile sui mercati esteri, un'esposizione internazionale maggiore e livelli generali delle performance normalmente più significativi (Istat, 2004).

dunque, anche tra le società di capitale, l'asimmetria osservata precedentemente nell'universo delle imprese esportatrici del settore.

**Evoluzione dei principali indicatori dei risultati economici delle imprese del panel .  
Anni 2001-2003  
(tassi di variazione medi annui)**

| PROPENSIONE ALL'EXPORT,<br>VALORI ESPORTATI, INTENSITA'<br>TECNOLOGICA, DIMENSIONE E<br>RIPARTIZIONE GEOGRAFICA | Numero<br>imprese | Esportazioni | Fatturato   | Valore<br>aggiunto | Margine<br>operativo<br>lordo | Costi       |                        |              |                     |                        |
|---|-------------------|--------------|-------------|--------------------|-------------------------------|-------------|------------------------|--------------|---------------------|------------------------|
|   |                   |              |             |                    |                               | Totale      | Costo<br>del<br>lavoro | Retribuzioni | Acquisto<br>di beni | Acquisto<br>di servizi |
| <i>Propensione all'export nel periodo 2001-2003 (a)</i>   |                   |              |             |                    |                               |             |                        |              |                     |                        |
| fino al 10%   | 1.470             | 5,2          | 0,8         | 1,2                | -3,8                          | 0,7         | 3,7                    | 3,7          | -2,0                | 3,3                    |
| dal 10 al 25%   | 1.382             | 1,1          | 0,7         | 2,2                | -0,9                          | 0,8         | 3,8                    | 4,0          | -0,7                | -0,2                   |
| dal 25 al 50%   | 1.877             | -8,3         | 1,1         | -0,1               | -6,9                          | 1,6         | 4,1                    | 4,2          | 0,4                 | 1,4                    |
| dal 50 al 75%   | 1.418             | -4,7         | -3,1        | -2,5               | -9,0                          | -1,8        | 2,0                    | 1,9          | -4,0                | -3,0                   |
| dal 75 al 90%   | 403               | -1,5         | -0,8        | 0,4                | -5,3                          | 0,2         | 3,8                    | 3,8          | -1,8                | 1,6                    |
| oltre il 90%  | 147               | -11,3        | -11,0       | -11,1              | -33,4                         | -8,1        | 0,4                    | 0,9          | -10,1               | -7,9                   |
| <i>Valori esportati nel periodo 2001-2003</i>   |                   |              |             |                    |                               |             |                        |              |                     |                        |
| fino a 150mila  | 589               | 3,3          | -1,3        | 0,8                | -5,3                          | -0,4        | 3,7                    | 3,9          | -2,5                | 0,0                    |
| da 150 mila a 500 mila  | 894               | 4,3          | 0,3         | 2,8                | -1,2                          | 1,0         | 5,0                    | 4,7          | -1,2                | 0,6                    |
| da 500 mila a 2,5 milioni   | 1.871             | 2,3          | 0,3         | 1,0                | -7,4                          | 1,7         | 5,3                    | 5,4          | -0,8                | 3,0                    |
| da 2,5 milioni a 10 milioni   | 1.782             | -0,1         | -0,7        | -0,9               | -9,1                          | 0,4         | 3,4                    | 3,5          | -1,9                | 2,0                    |
| da 10 milioni a 30 milioni  | 944               | -1,2         | -0,9        | 0,4                | -5,9                          | 0,2         | 3,8                    | 4,3          | -1,7                | 0,3                    |
| oltre 30 milioni  | 617               | -6,8         | -1,6        | -1,4               | -7,3                          | -1,0        | 2,5                    | 2,4          | -2,8                | -1,7                   |
| <i>Classi di intensità tecnologica (b)</i>  |                   |              |             |                    |                               |             |                        |              |                     |                        |
| Alta intensità R&S  | 1.160             | -14,6        | -7,5        | -4,9               | -14,5                         | -6,1        | 2,0                    | 2,2          | -9,5                | -7,8                   |
| Elevate economie di scala   | 219               | -2,2         | 3,9         | 1,6                | -4,8                          | 5,0         | 6,0                    | 5,8          | 4,4                 | 6,7                    |
| Offerta specializzata   | 5.085             | -2,6         | 0,1         | 0,1                | -5,2                          | 0,7         | 3,2                    | 3,2          | -1,0                | 0,8                    |
| Industria tradizionale  | 233               | -5,2         | -1,9        | 0,3                | -2,8                          | -1,9        | 2,9                    | 2,7          | -4,6                | 0,1                    |
| <i>Classi di addetti (b)</i>  |                   |              |             |                    |                               |             |                        |              |                     |                        |
| 1--9  | 1.818             | 8,6          | 6,2         | 6,5                | -3,2                          | 7,2         | 14,1                   | 15,0         | 4,3                 | 9,2                    |
| 10--19  | 1.569             | 1,7          | 0,4         | 1,4                | -5,2                          | 1,8         | 6,1                    | 5,9          | 0,2                 | 1,7                    |
| 20--99  | 2.624             | 0,5          | -0,5        | -0,6               | -8,9                          | 0,6         | 4,4                    | 4,7          | -1,3                | 0,7                    |
| 100--249  | 479               | -3,9         | -1,2        | -0,3               | -7,5                          | 0,0         | 4,0                    | 4,0          | -1,9                | 0,4                    |
| 250 e più   | 207               | -9,2         | -2,2        | -1,7               | -6,5                          | -1,8        | 1,3                    | 1,2          | -3,8                | -2,4                   |
| <i>Ripartizioni geografiche (b)</i>   |                   |              |             |                    |                               |             |                        |              |                     |                        |
| Nord ovest  | 3.359             | -6,9         | -3,5        | -2,7               | -11,3                         | -2,8        | 2,2                    | 2,2          | -5,4                | -3,0                   |
| Nord est  | 2.524             | -5,4         | 1,0         | 0,1                | -5,9                          | 1,6         | 4,1                    | 4,0          | 0,6                 | 1,4                    |
| Centro  | 639               | 1,6          | 2,7         | 5,1                | 6,0                           | 4,2         | 4,5                    | 4,8          | 1,6                 | 4,8                    |
| Sud-isole   | 175               | -9,1         | -4,3        | -1,8               | -11,2                         | -0,7        | 4,1                    | 3,1          | -2,8                | -1,5                   |
| <i>Attività economica</i>   |                   |              |             |                    |                               |             |                        |              |                     |                        |
| Macchine e apparecchi<br>meccanici  | 4.426             | -3,0         | 0,4         | -0,1               | -6,4                          | 1,3         | 3,7                    | 3,7          | -0,4                | 1,5                    |
| Macchine per ufficio, elaboratori<br>e sistemi informatici  | 87                | -17,5        | -16,5       | -25,7              | -92,4                         | -12,7       | -2,7                   | -2,7         | -13,2               | -19,2                  |
| Macchine e apparecchi elettrici<br>n.c.a.   | 1.111             | -0,3         | 0,5         | 1,6                | 0,2                           | 0,4         | 2,4                    | 2,3          | -0,9                | 0,5                    |
| Apparecchi radiotelevisivi e<br>apparecchiature per le<br>comunicazioni   | 324               | -17,9        | -11,7       | -7,7               | -17,0                         | -10,7       | -0,1                   | 0,1          | -15,8               | -13,2                  |
| Apparecchi medicali, di precisio-<br>ne, di strumenti ottici e di orologi                                       | 749               | -6,5         | 1,8         | 1,4                | -4,7                          | 3,3         | 5,3                    | 5,4          | 2,9                 | 1,7                    |
| <b>Totale</b>   | <b>6.697</b>      | <b>-5,2</b>  | <b>-1,2</b> | <b>-0,8</b>        | <b>-7,2</b>                   | <b>-0,4</b> | <b>3,1</b>             | <b>3,2</b>   | <b>-2,3</b>         | <b>-0,5</b>            |

(a) La propensione all'export è calcolata come rapporto fra il totale delle esportazioni e il totale di fatturato e altri ricavi del conto economico nel periodo 2001-2003

(b) Classificazioni riferite al 2001

Fonte: ISTAT - Statistiche del commercio con l'estero; Archivio ASIA; Dati amministrativi

Tavola 6

*Nel complesso la caduta media annua delle vendite all'estero tra il 2001 ed il 2003 (-5,2 per cento) è risultata molto più consistente della riduzione del fatturato*

complessivo (-1,2 per cento) e ha interessato principalmente i segmenti di imprese con maggiore propensione all'export, con oltre 2,5 milioni di fatturato (per le imprese con un valore complessivo delle esportazioni inferiore le variazioni sono, invece, positive) e le attività ad alta intensità di R&S. In aggiunta, ha colpito negativamente il segmento dimensionale medio-grande (oltre 100 addetti), mentre è risultata positiva per le imprese al di sotto di tale soglia le quali, vale la pena sottolineare, costituiscono il 90 per cento del panel. La lieve riduzione del valore aggiunto è invece dovuta alla sostenuta dinamica del costo del lavoro, che è aumentato in modo generalizzato (l'occupazione nello stesso periodo è cresciuta dello 0,8 per cento) compensato solo da una decisa riduzione dei costi di approvvigionamento di beni, dovuti probabilmente alla frenata della domanda, ma non dei servizi che sono scesi esclusivamente nei gruppi che hanno subito una più marcata riduzione del fatturato e delle esportazioni; un andamento analogo è stato osservato con riferimento ai margini operativi.

Questa evidenza fornisce un primo risultato importante: nel panel sono state le imprese esportatrici più grandi (in termini di addetti e valori esportati), più esposte sui mercati internazionali e più "tecnologiche", localizzate nel Nord Ovest e nel Sud della penisola, a subire in pieno gli effetti della fase congiunturale negativa non solo per quanto attiene al mercato estero, ma anche per quanto riguarda il mercato interno, data la forte riduzione riscontrata nel fatturato totale. In aggiunta, a causa dell'eccezionale dinamica dei costi di approvvigionamento per beni e servizi, esse mostrano riduzioni dei margini di profitto particolarmente marcati e anche l'andamento dell'occupazione si mostra al di sotto della media.

Dal punto di vista patrimoniale (tavola 7), la situazione appare più omogenea: la modesta crescita dell'attivo è determinata quasi per intero da un notevole aumento delle immobilizzazioni finanziarie, a scapito degli investimenti fissi (di cui le immobilizzazioni in impianti costituiscono una buona proxy), mentre la netta riduzione delle scorte evidenzia il fatto che ad una produzione sostanzialmente ferma le imprese hanno sopperito vendendo ciò che era stato accumulato in passato in magazzino. Infine, si rileva una riduzione della liquidità disponibile abbastanza generalizzata ma non necessariamente collegata alla contrazione delle vendite, e un aumento dell'indebitamento complessivo - in particolare bancario - che ha interessato solo le imprese più piccole in termini dimensionali e di valore, malgrado esse non abbiano subito la caduta delle esportazioni e del fatturato riscontrata invece tra le aziende più grandi. In tal senso, la correlazione positiva riscontrabile tra i debiti bancari e le classi dimensionali e di valore inferiori, da un lato, e l'incremento delle immobilizzazioni finanziarie, dall'altro, potrebbe suggerire una struttura dell'indebitamento strettamente dipendente dall'aumento degli investimenti non produttivi, che sono cresciuti a ritmi assai più rapidi di quelli in impianti.



**Evoluzione dei principali indicatori patrimoniali delle imprese del panel. Anni 2001-2003**  
(tassi di variazione medi annui)

| EXPORT<br>INTENSITY,<br>ESPORTAZIO-<br>NI,<br>CLASSE TEC-<br>NOLOGICA,<br>CLASSE DI<br>ADDETTI E<br>RIPARTIZIONE<br>GEOGRAFICA | Attivo |                  |           |          |             |           |       | Passivo        |                     |                     |      |        |              |
|--|--------|------------------|-----------|----------|-------------|-----------|-------|----------------|---------------------|---------------------|------|--------|--------------|
|  | Attivo | Immobilizzazioni |           |          |             |           |       | Rima-<br>nenze | Patrimonio<br>netto | Capitale<br>sociale | Tfr  | Debiti |              |
|  |        | Totali           | Materiali | Impianti | Finanziarie | Liquidità |       |                |                     |                     |      | Totali | Ban-<br>cari |
| <i>Propensione all'export nel periodo 2001-2003 (a)</i>  |        |                  |           |          |             |           |       |                |                     |                     |      |        |              |
| fino al 10%  | 1,4    | 1,1              | 3,5       | 0,9      | -6,5        | -2,9      | -38,2 | 1,4            | 5,9                 | 4,8                 | 1,1  | 19,0   |              |
| dal 10 al 25%  | 3,8    | 8,0              | 2,8       | 2,5      | 21,1        | -5,2      | -36,3 | 2,7            | -1,9                | 4,4                 | 4,3  | 9,4    |              |
| dal 25 al 50%  | 1,7    | 2,2              | 2,2       | -0,9     | 3,9         | -5,9      | -38,0 | 6,0            | -1,0                | 4,0                 | -0,1 | 2,0    |              |
| dal 50 al 75%  | -0,3   | -2,3             | -3,6      | -8,0     | 6,9         | 3,6       | -35,5 | 0,4            | 5,5                 | 1,5                 | -1,4 | 4,8    |              |
| dal 75 al 90%  | 1,6    | 5,0              | 5,8       | 0,4      | 5,4         | -1,5      | -37,6 | 0,0            | -3,5                | 4,4                 | 1,8  | -2,5   |              |
| oltre il 90%   | -5,2   | -4,2             | -6,0      | -5,8     | 3,9         | 8,3       | -38,6 | -8,3           | -0,8                | 0,7                 | -5,2 | -4,5   |              |
| <i>Valori esportati nel periodo 2001-2003</i>  |        |                  |           |          |             |           |       |                |                     |                     |      |        |              |
| fino a   |        |                  |           |          |             |           |       |                |                     |                     |      |        |              |
| 150mila  | 2,9    | 3,9              | 4,3       | -10,2    | 8,5         | -6,2      | -38,6 | 3,7            | -14,0               | 8,9                 | 2,2  | 51,5   |              |
| da 150 mila  |        |                  |           |          |             |           |       |                |                     |                     |      |        |              |
| a 500 mila   | 4,8    | 6,4              | 5,6       | 1,6      | 2,6         | 0,7       | -38,9 | 9,5            | -0,1                | 7,5                 | 2,9  | 44,7   |              |
| da 500 mila  |        |                  |           |          |             |           |       |                |                     |                     |      |        |              |
| a 2,5 milioni  | 4,8    | 3,1              | 4,3       | 4,4      | -2,5        | -2,8      | -37,2 | 6,1            | 17,4                | 7,7                 | 4,0  | 36,9   |              |
| da 2,5 milioni   |        |                  |           |          |             |           |       |                |                     |                     |      |        |              |
| a 10 milioni   | 2,9    | 3,4              | 4,0       | -2,9     | 1,0         | -1,0      | -38,0 | 3,8            | -0,6                | 5,8                 | 2,4  | 15,7   |              |
| da 10 milioni  |        |                  |           |          |             |           |       |                |                     |                     |      |        |              |
| a 30 milioni   | 3,7    | 5,1              | 4,4       | -0,8     | 8,3         | 0,6       | -33,7 | 5,9            | -1,1                | 5,4                 | 2,7  | 5,4    |              |
| oltre 30   |        |                  |           |          |             |           |       |                |                     |                     |      |        |              |
| milioni  | -0,4   | 0,0              | -2,4      | -5,6     | 8,9         | -3,6      | -37,2 | 0,4            | 2,3                 | 1,4                 | -1,3 | -1,3   |              |
| <i>Classi di intensità tecnologica (b)</i>   |        |                  |           |          |             |           |       |                |                     |                     |      |        |              |
| Alta intensità   |        |                  |           |          |             |           |       |                |                     |                     |      |        |              |
| R&S  | -2,4   | 0,0              | -5,2      | -9,5     | 24,0        | -9,9      | -41,0 | 2,2            | 7,1                 | 1,8                 | -5,4 | 7,4    |              |
| Elevate  |        |                  |           |          |             |           |       |                |                     |                     |      |        |              |
| economie di  |        |                  |           |          |             |           |       |                |                     |                     |      |        |              |
| scala  | 3,8    | 2,1              | 5,6       | 2,7      | -0,9        | 3,5       | -41,4 | 4,0            | 0,3                 | 6,3                 | 2,8  | 3,2    |              |
| Offerta  |        |                  |           |          |             |           |       |                |                     |                     |      |        |              |
| specializzata  | 1,7    | 1,4              | 1,5       | -1,2     | 7,5         | -0,7      | -35,0 | 1,8            | -0,1                | 3,3                 | 1,3  | 3,6    |              |
| Industria  |        |                  |           |          |             |           |       |                |                     |                     |      |        |              |
| tradizionale   | 1,1    | 0,6              | 3,4       | 1,5      | -0,6        | 3,4       | -41,8 | 3,1            | -7,1                | 6,1                 | -1,6 | 7,1    |              |
| <i>Classi di addetti (b)</i>   |        |                  |           |          |             |           |       |                |                     |                     |      |        |              |
| 1-9  | 8,8    | 11,0             | 9,3       | 5,1      | 33,6        | -1,8      | -36,2 | 17,5           | -3,4                | 14,9                | 6,4  | 68,6   |              |
| 10-19  | 6,3    | 8,7              | 8,5       | 3,5      | 11,2        | -3,8      | -36,6 | 11,5           | -1,9                | 8,8                 | 4,4  | 58,4   |              |
| 20-99  | 3,5    | 6,2              | 4,7       | 0,6      | 12,4        | -0,1      | -36,9 | 5,6            | 4,2                 | 6,7                 | 2,5  | 11,2   |              |
| 100-249  | 1,5    | 1,1              | 0,9       | -0,7     | 1,4         | -1,5      | -38,2 | 2,6            | 0,2                 | 5,0                 | 0,5  | -0,4   |              |
| 250 e più  | -0,9   | -0,8             | -3,3      | -6,6     | 8,6         | -6,7      | -36,4 | -0,6           | 2,1                 | 0,2                 | -1,6 | -2,1   |              |
| <i>Ripartizioni geografiche (b)</i>  |        |                  |           |          |             |           |       |                |                     |                     |      |        |              |
| Nord ovest   | -0,6   | 1,1              | -2,1      | -6,8     | 14,7        | 0,3       | -35,9 | 0,4            | 2,1                 | 1,3                 | -1,4 | 1,2    |              |
| Nordest  | 2,6    | 3,6              | 2,3       | -1,0     | 6,4         | -1,6      | -39,1 | 5,5            | -1,2                | 5,7                 | 1,2  | 8,2    |              |
| Centro   | 2,2    | -3,2             | 2,3       | -0,3     | -1,1        | -7,8      | -37,7 | -0,5           | 12,9                | 5,0                 | 1,6  | 1,3    |              |
| Sud-isole  | 7,2    | -1,6             | 1,4       | -5,2     | -23,6       | -9,6      | -20,1 | 1,6            | -4,3                | 7,8                 | 8,9  | 1,1    |              |
| Totale   | 1,0    | 1,1              | -0,1      | -4,7     | 7,8         | -1,6      | -36,8 | 2,1            | 2,0                 | 3,2                 | 0,2  | 4,2    |              |

(a) La propensione all'export è il rapporto fra il totale delle esportazioni e il totale di fatturato e altri ricavi del conto economico nel periodo 2001-2003

(b) Classificazioni riferite al 2001

Fonte: ISTAT - Statistiche del commercio con l'estero; Archivio ASIA; Dati amministrativi

Tavola 7

**Principali indicatori di performance delle imprese esportatrici del panel  
per attività economica. Anni 2001-2003**

*(Tassi medi annui di variazione)*

|   | Totale | Macchine e<br>apparecchi<br>meccanici | Macchine<br>per ufficio,<br>elaboratori e<br>sistemi<br>informatici | Macchine e<br>apparecchi<br>elettrici<br>n.c.a. | Apparecchi<br>radiotelevisivi<br>e apparecchiature<br>per le<br>comunicazioni | Apparecchi<br>medicali, di<br>precisione, di<br>strumenti ottici<br>e di orologi |
|---|--------|---------------------------------------|---|---|---|--|
| Addetti (a)   | 0,4    | -0,9                                  | -5,1  | -0,1  | -2,3  | 1,7  |
| Esportazioni (a)                                    | -5,2   | -3,0                                  | -17,6   | -0,3  | -17,9   | -6,5   |
| Fatturato (a)                                       | -1,2   | 0,5                                   | -33,0   | 0,9   | -23,4   | 3,5  |
| <i>Indicatori di conto economico (a)</i>            |        |                                       |   |   |   |  |
| export per addetto                                  | -5,5   | -3,7                                  | -13,9   | -0,2  | -16,4   | -7,9   |
| fatturato per addetto                               | -1,6   | -0,4                                  | -12,7   | 0,5   | -9,9  | 0,1  |
| valore aggiunto per addetto                         | -1,2   | -0,9                                  | -22,9   | 1,7   | -5,7  | -0,3   |
| costo del lavoro per dipendente                     | 2,7    | 2,7                                   | 2,8   | 2,5   | 2,3   | 3,4  |
| retribuzioni per dipendente                         | 2,7    | 2,8                                   | 2,9   | 2,4   | 2,5   | 3,5  |
| valore aggiunto su fatturato                        | 0,4    | -0,5                                  | -13,7   | 1,2   | 5,2   | -0,4   |
| <i>Profittabilità</i>                               |        |                                       |   |   |   |  |
| mol su valore aggiunto (b)                          | -4,9   | -4,7                                  | -70,2   | -1,0  | -9,9  | -4,6   |
| <i>Indicatori di stato patrimoniale (a)</i>         |        |                                       |   |   |   |  |
| Indice di rigidità degli impieghi (c)               | 0,1    | -1,2                                  | 12,2  | 2,5   | 0,6   | 7,6  |
| Indice di autonomia finanziaria (d)                 | 1,0    | 0,6                                   | -8,9  | -1,0  | 6,6   | 6,7  |
| Indice del grado di indebitamento (e)               | -1,0   | -0,6                                  | 10,8  | 1,0   | -5,8  | -5,9   |
| Indice di autocopertura delle immobilizzazioni (f)  | 0,9    | 1,8                                   | -17,0   | -3,3  | 5,9   | -0,8   |
| Indice di rotazione del capitale investito (g)      | -2,1   | -1,5                                  | -6,8  | -0,7  | -5,9  | -3,3   |
| <i>Redditività</i>                                  |        |                                       |   |   |   |  |
| Utile su attivo (b)                                 | -1,5   | -1,5                                  | -8,4  | -1,0  | -6,0  | 4,1  |
| ROI (b)   | -1,9   | -1,9                                  | -10,0   | -0,4  | -4,4  | -2,1   |
| ROS (b)   | -2,0   | -2,0                                  | -6,4  | -0,4  | -5,4  | -1,9   |
| <i>Principali voci dello stato patrimoniale (a)</i> |        |                                       |   |   |   |  |
| Attivo  | 1,0    | 2,0                                   | -11,2   | 1,2   | -6,6  | 5,5  |
| immobilizzazioni                                    | 1,1    | 0,8                                   | -1,7  | 3,7   | -6,1  | 13,9   |
| <i>materiali</i>                                    | -0,1   | 3,0                                   | -5,1  | -1,1  | -7,8  | 4,4  |
| <i>impanti</i>                                      | -4,7   | 0,1                                   | -5,7  | -3,2  | -10,7   | 0,7  |
| <i>finanziarie</i>                                  | 7,8    | 1,7                                   | 39,9  | 15,9  | 11,8  | 31,7   |
| <i>partecipazioni</i>                               | 17,1   | 13,4                                  | 70,8  | 19,4  | 15,6  | 34,3   |
| circolante  | 1,0    | 2,6                                   | -9,6  | -0,1  | -7,4  | 2,2  |
| <i>crediti</i>                                      | -17,8  | -24,5                                 | 19,1  | 1,4   | 6,8   | 14,3   |
| <i>disponibilità liquide</i>                        | -1,6   | 1,4                                   | -0,4  | -6,4  | 1,9   | -19,7  |
| <i>rimanenze</i>                                    | -36,8  | -35,2                                 | -40,7   | -37,7   | -41,9   | -39,8  |
| patrimonio netto                                    | 2,1    | 2,7                                   | -18,1   | 0,1   | -0,9  | 12,9   |
| <i>capitale sociale</i>                             | 2,0    | 0,8                                   | 3,0   | -3,1  | 9,6   | -0,8   |
| tfr   | 3,2    | 3,9                                   | -1,6  | 2,3   | -1,5  | 7,0  |
| debiti  | 0,2    | 1,3                                   | -10,6   | 1,8   | -12,0   | 3,4  |
| <i>debiti verso banche</i>                          | 4,2    | 3,6                                   | 14,9  | 3,8   | -0,7  | 12,9   |

(a) Tassi di variazione medi annui sul totale periodo 2001-2003

(b) Differenza percentuale tra i valori dell'indicatore nel 2003 e nel 2001

(c) Rapporto fra immobilizzazioni e capitale investito nel periodo 2001-2003

(d) Rapporto tra patrimonio netto e capitale investito nel periodo 2001-2003

(e) Rapporto tra capitale investito e patrimonio nel periodo 2001-2003

(f) Rapporto tra patrimonio netto e immobilizzazioni nel periodo 2001-2003

(g) Rapporto tra fatturato e capitale investito nel periodo 2001-2003

Fonte: ISTAT, *Statistiche sul commercio con l'estero(1998-2001)*, Archivio Asia 2001

Tavola 8

*Entrando nel dettaglio dei singoli comparti (tavola 8), emerge immediatamente quali di questi sono riusciti a contenere gli effetti congiunturali negativi del biennio 2002-2003; si tratta del comparto delle macchine elettriche, delle macchine e apparecchi meccanici e della meccanica strumentale che, forti di una maggiore stabilità patrimoniale, hanno potuto contare su una gestione economico-finanziaria prudente e probabilmente supportata, data la variazione positiva del fatturato totale, da un'attività sul mercato interno non meno importante di quella sui mercati esteri. I livelli medi di produttività del periodo (export per addetto, fatturato per addetto e valore aggiunto per addetto) sono positivi o in lieve flessione e anche la profittabilità, sebbene negativa a causa della dinamica del costo del lavoro, vanta riduzioni meno marcate di quelle dei comparti in difficoltà. In particolare, si riscontra un aumento dell'occupazione del 3,4*

*per cento nel caso della meccanica strumentale e una sostanzialmente stabilità in quello delle macchine elettriche. Dal punto di vista patrimoniale, questi comparti vantano un incremento del valore dell'attivo e delle immobilizzazioni, specialmente di tipo finanziario, anche se una quota non banale viene destinata all'investimento in impianti (l'eccezione è costituita dal comparto delle macchine elettriche in cui si riscontra invece una riduzione di questi ultimi); esse vantano altresì un aumento della patrimonializzazione, malgrado si rilevi parallelamente un incremento generale dell'indebitamento, specie di tipo bancario, e una riduzione della liquidità. In generale, le variazioni della redditività (misurate attraverso il ROI e il ROS) e degli utili sono negative ma l'ordine di grandezza della variazione è sensibilmente inferiore alla media del panel; a tale riguardo si rileva l'utile positivo vantato dalla meccanica strumentale.*

*L'esposizione internazionale delle imprese del panel mostra un orientamento dell'export basato per lo più sui mercati di prossimità. Verso l'Unione europea viene destinato in ogni comparto del settore oltre il 40 per cento dell'export, nonostante ciascuna attività si caratterizzi per una specifica specializzazione anche su altri mercati, alcuni dei quali molto significativi. In generale, tra il 2001 e il 2003 contrazioni consistenti delle vendite sui mercati internazionali sono avvenute, per ognuna delle attività considerate (ad eccezione della meccanica strumentale che ha aumentato l'export del 4,7 per cento), proprio sul mercato comunitario, probabilmente anche a causa della forte stagnazione della domanda di beni che ha investito l'Unione europea più di altre economie avanzate.*

*I comparti più colpiti sono risultati quelli delle macchine per ufficio e degli apparecchi radiotelevisivi che hanno subito una vera e propria caduta delle esportazioni su questo mercato (rispettivamente -55,5 per cento e -40,9 per cento); in particolare, le attività legate alla vendita di apparecchi radiotelevisivi hanno visto riduzioni nette su praticamente tutti i mercati anche in quelli dove vantavano, come in Asia, una quota di rispetto (31,8 per cento) del proprio export.*

*Le imprese del panel hanno mostrato, in generale, una sofferenza diffusa anche sui mercati nord americani, mentre rispetto a quello asiatico due delle attività "di punta" della meccanica (meccanica strumentale e apparecchi meccanici) hanno esibito una ottima tenuta. Del resto, nel 2004 la ripresa dell'attività internazionale per questi due comparti si è realizzata oltre che sui mercati europei, proprio sui mercati asiatici malgrado questi rappresentino per le produzioni italiane dei concorrenti sempre più agguerriti anche in questo settore. L'alta specializzazione vantata dal comparto delle macchine elettriche, invece, trova conferma negli incrementi delle vendite registrati nel 2004 sia verso l'Asia sia verso il Nord America rispetto ai quali appare in pieno recupero dopo la fase di crisi precedente.*

*In generale, comunque, gli elementi che hanno caratterizzato il recupero del 2004 sono stati il netto ri-orientamento delle esportazioni, da parte di tutte le imprese del panel, al di fuori dell'est europeo e un rapido riposizionamento sui mercati asiatici e nord americani.*

**Esportazioni delle imprese del panel secondo il mercato di destinazione e per attività economica  
anni 2001-2003**

| MERCATI E INDICATORI                              | Macchine e apparecchi meccanici | Macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici | Macchine e apparecchi elettrici n.c.a. | Apparecchi radiotelevisivi e apparecchiature per le comunicazioni | Apparecchi medicali, di precisione, di strumenti ottici e di orologi |
|---|---------------------------------|---|--|---|--|
| <i>Unione Europea</i>                             |                                 |   |  |   |  |
| Quota sull'export del comparto (a)                | 47,3                            | 45,3  | 58,6                                   | 41,2  | 46,4   |
| Variazione % 2001-2003                            | -1,8                            | -55,5   | -2,2                                   | -40,9   | 4,7  |
| Variazione % 2003-2004                            | 13,9                            | 51,5  | 23,9                                   | 18,3  | 12,4   |
| Export intensity (a)                              | 23,0                            | 30,1  | 18,1                                   | 19,4  | 17,1   |
| Peso del comparto sul totale verso l'area (a) (b) | 67,9                            | 3,6   | 14,7                                   | 7,9   | 6,0  |
| Indice di specializzazione (c)                    | 98,6                            | 94,4  | 122,1                                  | 85,8  | 96,6   |
| <i>Europa dell'est</i>                            |                                 |   |  |   |  |
| Quota sull'export del comparto (a)                | 10,3                            | 36,5  | 10,9                                   | 8,1   | 6,2  |
| Variazione % 2001-2003                            | 23,1                            | -27,3   | 32,5                                   | -18,9   | 24,6   |
| Variazione % 2003-2004                            | -25,6                           | -84,4   | -31,2                                  | -57,9   | -28,2  |
| Export intensity (a)                              | 5,0                             | 24,3  | 3,4                                    | 3,8   | 2,3  |
| Peso del comparto sul totale verso l'area (a) (b) | 64,9                            | 12,7  | 12,1                                   | 6,8   | 3,5  |
| Indice di specializzazione (c)                    | 94,3                            | 335,5   | 100,6                                  | 74,0  | 57,3   |
| <i>Asia</i>                                       |                                 |   |  |   |  |
| Quota sull'export del comparto (a)                | 16,7                            | 4,9   | 11,8                                   | 31,8  | 14,4   |
| Variazione % 2001-2003                            | 0,6                             | 70,2  | -15,9                                  | -20,9   | 11,0   |
| Variazione % 2003-2004                            | 16,0                            | -52,8   | 28,5                                   | 12,5  | 0,6  |
| Export intensity (a)                              | 8,1                             | 3,3   | 3,6                                    | 14,9  | 5,3  |
| Peso del comparto sul totale verso l'area (a) (b) | 68,0                            | 1,1   | 8,4                                    | 17,2  | 5,3  |
| Indice di specializzazione (c)                    | 98,8                            | 29,0  | 69,7                                   | 187,9   | 85,2   |
| <i>Nord America</i>                               |                                 |   |  |   |  |
| Quota sull'export del comparto (a)                | 9,6                             | 11,1  | 5,2                                    | 3,4   | 19,4   |
| Variazione % 2001-2003                            | -5,5                            | 12,5  | -16,5                                  | -46,7   | -17,6  |
| Variazione % 2003-2004                            | 1,8                             | 4,2   | 9,4                                    | -8,8  | 13,1   |
| Export intensity (a)                              | 4,7                             | 7,4   | 1,6                                    | 1,6   | 7,1  |
| Peso del comparto sul totale verso l'area (a) (b) | 72,1                            | 4,6   | 6,8                                    | 3,4   | 13,1   |
| Indice di specializzazione (c)                    | 104,8                           | 121,0   | 56,6                                   | 37,3  | 211,7  |
| <i>Altri mercati</i>                              |                                 |   |  |   |  |
| Quota sull'export del comparto (a)                | 16,1                            | 2,2   | 13,5                                   | 15,5  | 13,6   |
| Variazione % 2001-2003                            | -1,2                            | -21,4   | 13,9                                   | -50,2   | 6,7  |
| Variazione % 2003-2004                            | 15,0                            | 37,4  | 11,8                                   | 3,6   | 6,9  |
| Export intensity (a)                              | 7,8                             | 1,5   | 4,2                                    | 7,3   | 5,0  |
| Peso del comparto sul totale verso l'area (a) (b) | 73,6                            | 0,6   | 10,8                                   | 9,5   | 5,6  |
| Indice di specializzazione (c)                    | 106,9                           | 14,8  | 89,6                                   | 103,2   | 90,3   |

(a) Sul totale periodo 2001-2003

(b) Composizione percentuale: export del comparto sul totale esportazioni verso l'area.

(c) L'indice è dato dal rapporto tra la quota di esportazione del comparto i-mo verso il mercato j-mo sul totale delle esportazioni verso il mercato j-mo e il peso dell'export del comparto i-mo sul totale esportato.

Fonte: ISTAT, *Statistiche sul commercio con l'estero(1998-2001)*, Archivio Asia 2001

Tavola 9

## 5. Conclusioni

*Le evidenze empiriche relative alle dinamiche aggregate e individuali che hanno caratterizzato tra il 2001 ed il 2003 il segmento delle imprese esportatrici della meccanica, hanno mostrato la rilevanza di alcuni specifici comparti del settore anche nella fase congiunturale di maggiore debolezza dell'attività internazionale. L'analisi della situazione economico-finanziaria di queste imprese mostra una capacità di tenuta di alcuni comparti anche nelle fasi di maggiore crisi dell'attività internazionale. Tali comparti, individuati nelle attività relative alle macchine elettriche, agli apparecchi mecca-*

nici e alla meccanica di precisione, hanno unito ad una certa solidità patrimoniale una capacità di mantenere livelli accettabili di investimenti produttivi e una gestione caratteristica supportata da un'attività sui mercati interni non meno importante di quella sui mercati internazionali. Pur avendo sopperito al calo generalizzato della domanda mondiale affidandosi massicciamente allo smaltimento delle scorte accumulate nel periodo espansivo precedente il 2002, hanno saputo limitare le perdite sui mercati d'élite rappresentati per il loro tipo di produzioni dai mercati asiatici e nord americani, abbandonando immediatamente quelli meno redditizi (est europeo). Fisiologica è apparsa la perdita sul mercato comunitario verso il quale ogni comparto della meccanica mostra quote di export molto elevate.

I rimanenti comparti hanno evidenziato, invece, tutta la loro sofferenza che ha radici probabilmente in una minore solidità finanziaria (massicci gli investimenti in immobilizzazioni finanziarie a scapito di quelle in impianti), un'eccessiva dipendenza dai mercati di prossimità (Unione europea ed est europeo) e una perdita di competitività dei propri prodotti (computer, apparecchi radiotelevisivi ecc.), dovuta ad una rapidissima evoluzione tecnologica degli stessi che vede il nostro paese in posizioni ancora di retroguardia.

In termini strutturali le imprese esportatrici della meccanica riproducono le note asimmetrie del tessuto produttivo manifatturiero (nanismo dimensionale, alta concentrazione dell'export in poche imprese, rigidità nella specializzazione, alto numero di esportatori occasionali) anche se rispetto al resto delle imprese esportatrici manifatturiere vantano dimensioni medie e livelli di produttività superiori.

### **Bibliografia**

Anitori P, De Gregorio C., Monducci R. (2005) Il sistemi delle imprese esportatrici italiane nella fase di espansione e di successiva caduta delle esportazioni. mimeo, Istat, Roma.

Istat (2003) Rapporto Annuale. La situazione del paese nel 2002. Istat, Roma.

Istat (2004) Rapporto Annuale. La situazione del paese nel 2003. Istat, Roma.

Istat (2005) Rapporto Annuale. La situazione del paese nel 2004. Istat, Roma.

Istat-Ice (2005) Commercio estero e attività internazionale delle imprese Serie Annuari, Roma.

Onida F. (2004) La proiezione internazionale dell'Italia in "Il modello italiano di competitività", Ed. Il Mulino, Milano.

## **IDE E COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA: SOSTITUZIONE O COMPLEMENTARITÀ?**

*Claudio Colacurcio e Anna M. Ferragina*

### **1. Introduzione**

*Vi è una crescente preoccupazione che, a seguito di un sempre più massiccio ricorso delle imprese nazionali ai mercati esteri per i loro investimenti produttivi, le industrie e i lavoratori italiani siano destinati a fronteggiare una diversione di risorse e di occupazione. L'esperienza dei paesi che hanno registrato una forte espansione degli investimenti diretti esteri (IDE) ha dimostrato quanto essi siano un potente strumento per rafforzare e migliorare le performance del paese investitore. Tuttavia, è ancora oggetto di un'ampia letteratura l'analisi dei potenziali effetti di aggiustamento in termini di ridimensionamento delle esportazioni, spiazzamento degli occupati e chiusura di impianti domestici<sup>1</sup>.*

*In questo contributo intendiamo quindi concentrarci sull'impatto reciproco degli stock di IDE all'estero dell'Italia (espressi come addetti e come numero di imprese partecipate) e delle esportazioni e importazioni del paese, impiegando un'analisi gravitazionale settoriale del commercio con i principali partner commerciali. A tale scopo usiamo un dataset a livello di impresa (Reprint) che consente una scomposizione piuttosto dettagliata degli IDE per paesi e per settori. Per sfruttare la ricchezza dei dati a disposizione la tecnica di stima impiegata è un'analisi panel che include tre dimensioni: geografica (68 mercati di sbocco italiani), settoriale (16 settori), temporale (periodo 2001-2003).*

*I nostri risultati confermano per l'Italia quanto già dimostrato in larga parte della letteratura per la maggior parte dei paesi, ossia che internazionalizzazione produttiva e commerciale sono strettamente complementari e tendono a rafforzarsi a vicenda. Ciò suggerisce che diversificare gli strumenti di internazionalizzazione e soprattutto superare la tradizionale debolezza dell'Italia sul fronte degli investimenti può essere un modo per rafforzare anche la quota di mercato internazionale delle esportazioni italiane.*

*L'organizzazione del contributo è la seguente. Nella seconda sezione presentiamo una breve rassegna preliminare della letteratura teorica ed empirica sul nesso fra gli IDE e la performance alle esportazioni. Nella sezione 3 viene svolta un'analisi descrittiva dei fatti stilizzati per tracciare l'evoluzione dei fenomeni di internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane secondo la banca dati ICE-Reprint. La sezione 4 introduce il modello stimato e il dataset. La sezione 5 presenta i risultati econometrici.*

---

<sup>1</sup> Molti studi (Bruno e Falzoni, 2003; Helg e Tajoli, 2002; Barba Navaretti e Castellani, 2004, per citarne alcuni) hanno analizzato l'attività produttiva internazionale delle imprese italiane in relazione agli effetti di crescita complessiva dell'output e di variazione dell'occupazione, mostrando che gli investimenti diretti all'estero rafforzano e non indeboliscono le attività produttive in Italia.

## 2. Breve rassegna della letteratura teorica ed empirica

*Le previsioni della teoria per quanto riguarda gli effetti degli investimenti esteri sul commercio si differenziano a seconda delle ipotesi adottate circa la tipologia di investimento: orizzontale, verticale, ancillare<sup>2</sup>, e le diverse finalità ad essa connesse.*

*In generale gli investimenti di tipo orizzontale sono visti come una minaccia per le esportazioni del paese investitore. Esisterebbe, infatti, un trade-off tra i vantaggi della concentrazione della produzione nel paese di origine e i vantaggi della prossimità ai mercati finali, che si associano agli investimenti diretti e che consentono di risparmiare sui costi di trasporto connessi alle esportazioni (Brainard, 1993). Al contrario, gli investimenti di tipo verticale, in cui le imprese scompongono il processo produttivo per fasi e svolgono attività associate a stadi diversi della catena del valore in paesi diversi, si prevede che alimentino un rilevante flusso di esportazione e di reimportazioni intra-impresa e siano quindi associati ad un intenso flusso di commercio internazionale (le imprese esportano beni intermedi alle filiali estere e reimportano semilavorati) (Helpman and Krugman, 1985). Anche gli investimenti “ancillari” alla produzione non sostituirebbero le esportazioni dell’impresa ma le trasformerebbero in transazioni intra-impresa. Essi possono inoltre avere l’effetto di ridurre l’elasticità della domanda nel mercato di destinazione al prezzo, contribuendo all’aumento del potere di mercato dell’impresa.*

*Questa schematizzazione, seppure utile, non è in grado di cogliere tutti gli effetti articolati connessi alle diverse tipologie di investimento e non consente di stabilire a priori alcuna relazione certa di complementarità o sostituibilità fra esportazioni da un lato e investimenti esteri dall’altro.*

*In primo luogo, qualsiasi categoria di investimento, anche quella di tipo market seeking (IDE orizzontali), che in teoria dovrebbe ridurre le esportazioni della casa madre nello stesso settore, e che viene, infatti, definita “import substituting”, potrebbe essere compensata dall’attivazione di flussi di esportazione nei settori dei beni intermedi, dei beni capitali e dei beni di investimento e in attività produttive ancillari: può quindi avere sia effetti netti di spiazzamento del commercio che di creazione di commercio (Brainard, 1993). In secondo luogo, nel caso di imprese multiprodotto, come la maggior parte delle imprese multinazionali, e di complementarità nella domanda fra i diversi mercati, potrebbe accadere che la presenza della consociata sui mercati esteri favorisca la domanda di nuovi prodotti più adatti al gusto locale. In terzo luogo, andrebbero prese in considerazione le ricadute sulla competitività dell’impresa e le complementarità con altre attività dei clienti e dei fornitori nei paesi di origine le quali potrebbero essere positive (spillover settoriali)<sup>3</sup>. Infine, andrebbe considerata la durata degli investimenti esteri poiché è probabile che dopo una prima fase nella quale aumentano le esportazioni di prodotti intermedi e finali per fornire le consociate estere, queste*

---

<sup>2</sup> L’investimento in attività cosiddette “ancillari” serve a svolgere attività di ricerca e sviluppo per l’adattamento dei beni ai gusti e alle esigenze dei mercati di sbocco, e a offrire servizi di assistenza tecnica e post-vendita e fornitura di parti e pezzi di ricambio ai clienti.

<sup>3</sup> Si veda Lipsey e Weiss (1984) per una descrizione dei molteplici canali attraverso i quali possono generarsi effetti di creazione di commercio diretti e indiretti.

*sviluppano una rete locale di fornitori (local capability) e diventino meno dipendenti dall'impresa madre<sup>4</sup>.*

*Per sottoporre a verifica le diverse ipotesi proposte dalla letteratura teorica, gli effetti sulle esportazioni di diverse tipologie di investimento diretto estero sono stati oggetto di indagine in molteplici lavori empirici che hanno affrontato l'analisi a diversi livelli: paese, settore, impresa, prodotto. I risultati di questi studi sono spesso difficilmente comparabili in quanto fondati non solo su diversi livelli di analisi, ma anche su diversi campioni e diverse variabili come indicatori di IDE. Tuttavia, la generalità dei lavori empirici non ottiene quasi mai come risultato una relazione di sostituibilità ma pone in evidenza semmai una relazione di complementarità fra IDE e commercio internazionale, anche nel caso di investimenti tesi alla produzione per il mercato locale<sup>5</sup>.*

### **3. Alcuni fatti stilizzati sull'evoluzione degli IDE italiani**

*Il paragone con i paesi europei può rappresentare un'utile premessa all'analisi dell'internazionalizzazione produttiva italiana. Viene alla luce come il peso degli investimenti all'estero sull'economia italiana, seppur crescente, è infatti decisamente inferiore a quello dei principali paesi. Il rapporto fra lo stock di IDE e PIL è poco superiore al 16 per cento: Francia e Germania presentano grandezze rispettivamente del 37 e 26 per cento. Nel 2002, le imprese tedesche impiegavano all'estero tramite partecipazioni di controllo circa il 31 per cento della forza lavoro nazionale; per l'Italia lo stesso indicatore è del 18,3.*

*Il quadro generale colloca quindi l'Italia fra i paesi meno coinvolti sul fronte dell'internazionalizzazione produttiva. Nonostante ciò, anche nel nostro paese non mancano riflessioni critiche e richiami per un governo attivo della crescita multinazionale, che tuteli in particolare i livelli di attività entro i confini nazionali. Queste considerazioni sono probabilmente influenzate dal profilo fortemente crescente delle iniziative all'estero e soprattutto dalla concomitanza di un periodo difficile per le nostre esportazioni, in particolare nei settori di specializzazione.*

*Nel giro di dieci anni gli addetti impiegati in partecipazioni manifatturiere rispetto al 1990 è pressoché raddoppiato, con una crescita più accentuata nella seconda metà degli anni novanta. In questo periodo il numero di nuove iniziative è aumentato in maniera costante, coinvolgendo mediamente fra i 44 e gli 88 mila addetti ogni anno. Il carattere nuovo dell'internazionalizzazione produttiva rende in qualche maniera fisiologica la forte crescita riscontrata, tuttavia la sua dinamica può suscitare preoccupazioni fra chi vede in essa una minaccia per le imprese nazionali.*

<sup>4</sup> Esaminando la relazione fra IDE statunitensi in uscita ed esportazioni statunitensi Bergsten et al. (1978) mostrano che esiste una correlazione positiva, ma che questa diminuisce al crescere degli investimenti a causa del processo di apprendimento e di sviluppo di capacità locali che rendono le consociate meno dipendenti dalle imprese madri.

<sup>5</sup> Due lavori soltanto si sono focalizzati per l'Italia sugli effetti sull'export dell'internazionalizzazione produttiva. Mori e Rolli (1989) forniscono un'analisi del nesso tra l'attività di produzione internazionale e le esportazioni con uno studio cross-country sull'Italia e altri undici paesi industrializzati investitori. L'indagine empirica sostiene la maggiore robustezza dell'ipotesi di complementarità seppur con marcate differenze tra aree. In un lavoro recente, Piscitello e Tajoli (2005) hanno utilizzato una stima cross-section applicata agli investimenti e al Traffico di perfezionamento dell'Italia in 11 paesi mostrando una correlazione positiva.



*Ad alimentare i timori di un'internazionalizzazione "distruttiva", sono poi i mutamenti che hanno caratterizzato i tratti identificativi degli investimenti diretti all'estero. Nel corso dell'inseguimento multinazionale da parte del sistema produttivo italiano, lo scenario ha infatti sperimentato profonde trasformazioni, in particolare per quanto riguarda profilo dimensionale degli investitori (con un peso crescente di piccole e medie imprese), settori di attività (coinvolgendo soprattutto i settori tradizionali) e aree di insediamento (in particolare quelle emergenti).*

*Per quanto riguarda gli occupati all'estero la quota delle piccole multinazionali, con un numero di addetti in Italia inferiore a 250, è cresciuta dal 9 al 16 per cento fra il 1995 e il 2003. Allo stesso tempo, i comparti tradizionali sono quelli per cui la quota sugli addetti all'estero è aumentata maggiormente fra il 1995 e il 2003, arrivando a un livello di circa il 23 per cento sulla proiezione all'estero delle imprese italiane. Analogamente è aumentato dal punto di vista geografico il peso delle aree emergenti; la quota sugli addetti all'estero riferita a partecipazioni nell'Europa centro-orientale è passata dal 18 al 25 per cento fra il 1995 e il 2003 (cfr grafici 2-4).*

*La proiezione all'estero sta quindi crescendo in maniera diffusa fra soggetti rimasti fino a pochi anni fa ai margini del circuito internazionale degli investimenti. Il ricorso a forme di internazionalizzazione produttiva sembra inoltre caratterizzarsi per un forte orientamento al contenimento dei costi da parte delle piccole e medie imprese, maggiormente presenti nelle aree meno sviluppate e in settori labour intensive. Differenti sono quindi anche le potenziali ricadute sul sistema produttivo nazionale e soprattutto la percezione dell'internazionalizzazione presso l'opinione pubblica, che necessariamente vede la concorrenza della manodopera a basso costo a scapito di opportunità sul territorio nazionale.*

*A influenzare negativamente il dibattito sull'internazionalizzazione è poi la fase di difficoltà attraversata dalle esportazioni italiane. Confrontando le due modalità, i flussi legati agli investimenti evidenziano una dinamica più sostenuta di quelli commerciali. Fra il 1995 e il 2003 la variazione media annua del fatturato di partecipate estere è stata superiore di quasi due punti percentuali a quella delle esportazioni.*

*Per analizzare l'andamento di esportazioni e investimenti si sono selezionati 68 mercati di sbocco e in prima approssimazione si è confrontato per 16 settori l'andamento delle esportazioni rispetto alla media italiana e il peso degli stessi sull'internazionalizzazione produttiva fra il 2001 e il 2004. Il risultato di questa semplice correlazione sembra delineare una relazione inversa: mediamente a un aumento degli investimenti all'estero corrisponde una diminuzione nel peso del settore sulle esportazioni (grafico 5). Da notare tuttavia, come gli andamenti siano profondamente differenziati fra i diversi settori. In realtà, i risultati dell'analisi econometrica svolta nei paragrafi successivi, mostrano al contrario che, controllando per i settori e altre variabili, lo sforzo multinazionale delle imprese migliora la performance delle esportazioni del settore nel mercato.*

#### **4. Il modello stimato e il dataset utilizzato**

*La relazione fra gli IDE e il commercio estero è difficile da stimare empiricamente. Innanzitutto per i problemi di simultaneità e di endogeneità che essa pone e che ren-*

dono difficile stabilire una relazione causale<sup>6</sup>. Infine, alcuni studi hanno sollevato il problema dell'aggregazione dei dati, sostenendo che la complementarità sarebbe dovuta ad un elevato livello di aggregazione mentre ad un'analisi più disaggregata a prevalere sarebbe l'effetto di sostituzione (Blonigen, 2001).

Nell'analisi svolta si è cercato, per quanto possibile, di tenere conto di queste problematiche. Innanzitutto, si è ipotizzato che l'ambiguità dinamica del nesso tra investimenti diretti e commercio sia ridotta dall'utilizzo di dati di stock piuttosto che di flusso. Per tale motivo si è deciso di adottare come proxy per misurare l'attività di produzione all'estero il numero di consociate estere (la variabile strumentale adoperata in Head e Ries, 2001) e il numero di addetti delle consociate estere (la variabile strumentale adoperata anche in Brainard, 1997), entrambe prese con un ritardo di un periodo. Poiché le variabili di stock sono cumulate nel passato, si può ipotizzare che esse non siano simultanee rispetto alle esportazioni attivate al tempo  $t$  e che queste semmai siano successive al processo di investimento<sup>7</sup>. Lo studio è stato condotto a livello settoriale e non di impresa anche allo scopo di ridurre i problemi di endogeneità<sup>8</sup> e di aggregazione. L'analisi svolta a livello settoriale peraltro ha il vantaggio di cogliere tutte le esternalità tra imprese e settori<sup>9</sup>.

Volgendosi all'analisi econometrica e volendo spiegare le determinanti della distribuzione geografica e settoriale sia del commercio che degli IDE delle imprese italiane abbiamo cercato di individuare alcune determinanti comuni attraverso l'utilizzo di un modello gravitazionale. Si è voluto testare, in particolare, l'ipotesi che la presenza delle imprese italiane in un dato paese e settore in termini di IDE sia correlata positivamente alle esportazioni nello stesso paese ed industria e che quindi IDE e commercio tendono a rinforzarsi reciprocamente.

E' stato stimato un modello gravitazionale "allargato" per le importazioni di 68 mercati partner dell'Italia e per il numero di addetti e di partecipate delle consociate estere operanti in 16 comparti del settore manifatturiero nel periodo 2001-2003. Ciascuna variabile è stata regredita sull'altra in due equazioni con dati panel, controllando per i tradizionali fattori di scala relativa (misurati dal PIL del mercato di sbocco e dell'Italia), di somiglianza economica (misurata dal differenziale nel reddito pro capite), e inoltre per i settori e per alcuni indicatori di prossimità geografica e di regime commerciale. Si sono stimate quindi due equazioni: una per le esportazioni dell'Italia verso i diversi mercati e una per il numero di addetti delle consociate delle imprese multinazionali italiane nei diversi mercati.

<sup>6</sup> La distorsione deriva dal fatto che gli investimenti all'estero non sono esogeni e sono spiegati in larga misura da determinanti comuni al commercio. Le misure di produzione internazionale usate per spiegare l'attività di esportazione rischiano di cogliere quei fattori che hanno influenzato sia gli IDE che le esportazioni, piuttosto che segnalare una vera relazione causale fra le due variabili (si veda in proposito Head e Ries, 2001).

<sup>7</sup> Utilizzando il ritardo nell'equazione degli investimenti si sottopone a verifica l'ipotesi che il livello di investimenti produttivi all'estero scaturisce da esportazioni condotte in periodi precedenti.

<sup>8</sup> E' più probabile infatti riscontrare un'elevata endogeneità nei dati di impresa dato che un'impresa che utilizza tecniche produttive efficienti e produce beni di buona qualità realizza elevati volumi di esportazione e investe di più all'estero.

<sup>9</sup> Questo è quanto mostrato da un lavoro di Lipsey e Weiss (1981) dove non solo le esportazioni intra-firm, ma anche quelle delle imprese concorrenti che operano nella stessa industria risultano stimolate dagli investimenti diretti. Per risultati in parte diversi si veda Grubert e Mutti (1991).

(1)  $(M_{ijkt} - GDP_{jt}) = \beta_0 + \beta_1 (add/part_{jkt-1}) + \beta_2 (GDP_{it} - GDP_{jt}) + \beta_3 (|PCY_{it} - PCY_{jt}|) + \beta_4 EU_t + \beta_5 PTA_t + \beta_6 DIST_{ij} + \beta_7 CLB + \beta_8 CSB + dummy\ settoriali + residuo\ stocastico$

(2)  $add/part_{jkt} = \alpha_0 + \alpha_1 (M_{ijkt-1} - GDP_{jt}) + \alpha_2 (GDP_{it} - GDP_{jt}) + \alpha_3 (|PCY_{it} - PCY_{jt}|) + \alpha_4 EU_t + \alpha_5 PTA_t + \alpha_6 DIST_{ij} + \alpha_7 CLB + \alpha_8 CSB + dummy\ settoriali + residuo\ stocastico$

dove  $i =$  mercato di destinazione,  $j =$  Italia,  $t =$  anni (2001-2003),  $k =$  settori.

Le variabili adoperate sono:

$(M_{ijkt} - GDP_{jt})$  e  $(M_{ijkt-1} - GDP_{jt})$

le importazioni/esportazioni del mercato  $i$  dall'Italia (paese  $j$ ) (esprese in logaritmi) nel settore  $k$  al tempo  $t$  e al tempo  $t-1$ , normalizzate per il reddito dell'Italia per eliminare l'effetto del tasso di cambio sui valori in dollari;

$(GDP_{it} - GDP_{jt})$

il reddito (in logaritmi) del mercato  $i$  normalizzato per il reddito dell'Italia, una misura della dimensione relativa del mercato (fattore di scala);

$(|PCY_{it} - PCY_{jt}|)$

il valore assoluto della differenza logaritmica fra i due redditi pro capite, una misura della dis-somiglianza economica fra i due paesi;

$Add_{jkt-1}$  e  $Part_{jkt-1}$

Rispettivamente il numero di occupati nelle impresa estere controllate da imprese italiane o il numero di controllate stesse nel settore  $k$  al tempo  $t-1$ .

Le restanti variabili sono: dummy per confine di mare e di terra, dummy per accordi commerciali preferenziali e per adesione UE, distanza geografica tra  $i$  e  $j$  ( $DIST_{ij}$ ), dummy settoriali. Queste ultime, come è emerso nella sezione 3, sono utili a individuare gli effetti degli IDE sul commercio a parità di settore e quindi a depurare l'analisi di fattori di simultaneità come l'effetto negativo sulle esportazioni non derivante realmente dagli IDE, ma dall'andamento del settore, il quale risulta correlato sia con gli IDE che con le esportazioni.

L'analisi è stata svolta su un merge fra dati settoriali di esportazione e importazione (fonte Eurostat in dollari USA correnti) e dati a livello di impresa su addetti e numero di partecipate all'estero di imprese italiane (database Reprint, fonte ICE-Politecnico di Milano, indagine 2001-2003). Le altre variabili utilizzate per il modello sono: il PIL (\$ prezzi correnti) e il PIL pro capite (\$ PPP) di fonte IMF-WEO, 2004; i salari, di fonte ILO (Labour database)<sup>10</sup>, convertiti in dollari con dati sul cambio presi dai seguenti siti web: [www.x-rates.com](http://www.x-rates.com), [www.xc.com](http://www.xc.com); la distanza (in linea retta in KM tra le capitali) presa dal sito web [www.wcrl.usda.gov/cec/Java](http://www.wcrl.usda.gov/cec/Java).

Il panel di dati è costruito prendendo 68 principali mercati di sbocco delle esportazioni italiane, 16 settori manifatturieri (alimentare, tessile, abbigliamento, calzature,

<sup>10</sup> A livello mensile per mancanza di dati sui salari orari per molti paesi del campione.

legno e mobili, carta, energia, chimica, gomma, vetro, metalli, meccanica, elettronica, autoveicoli, altri mezzi di trasporti, altri manifatturieri) e il periodo 2001-2003.

### 5. FDI e commercio: complementi o sostituti?

Sul piano delle stime, l'analisi, in prima battuta, è stata effettuata con una stima *cross section* (con correzione per la presenza di eteroschedasticità). Questo tipo di metodologia prevede la stima di una sola costante valida per tutti i paesi. Si è poi tenuto conto della critica mossa ad una larga parte della letteratura gravitazionale da Egger (2002)<sup>11</sup>. Si è adottata quindi sia una stima *panel* con effetti *random*<sup>12</sup> sia una stima *panel* con effetti fissi utilizzando il metodo dei minimi quadrati ordinari con *dummy* (LSDV)<sup>13</sup>.

Nella tabella 1, sono presentati i risultati delle stime *panel*. Esponiamo prima i risultati del modello REM e poi di quello ad effetti fissi.

Nelle stime *panel* delle esportazioni e delle importazioni che utilizzano il REM le variabili sono risultate tutte significative al 99% e con il segno positivo sia usando come proxy degli investimenti in uscita gli addetti che il numero di imprese partecipate, in aggiunta alle variabili del gravity allargato. La presenza di IDE italiani nel settore genera quindi un effetto positivo sui corrispettivi flussi commerciali da e verso il mercato di insediamento. L'analisi condotta a livello di settore permette inoltre di cogliere fattori diversi che alimentano il maggior volume degli scambi. Oltre a un effetto diretto determinato dagli scambi intra-impresa fra filiale estera e casa madre, è possibile per esempio ipotizzare esternalità settoriali. In altre parole la presenza stabile sul territorio può rafforzare i legami internazionali delle imprese, creando opportunità di sviluppo sia dal lato del paese investitore che di quello ricevente. Risulta inoltre che l'elasticità delle importazioni è più elevata di quella delle esportazioni. Questo sembra suggerire che le imprese italiane stanno facendo ampio ricorso alle produzioni localizzate all'estero per poi importare beni di produzione intermedi o finali (IDE in prevalenza verticali).

Le regressioni nel loro complesso hanno un potere esplicativo migliore per l'equazione delle esportazioni che per quella delle importazioni (pari circa all'80% per le prime e a circa il 55% per le seconde), ma il test che sottopone a verifica l'ipotesi che i coefficienti stimati siano tutti congiuntamente uguali a zero viene rigettata in entrambi i casi (test Wald  $\chi^2$ ).

Le equazioni sono state poi nuovamente stimate sotto l'ipotesi di effetti fissi. Infatti, il test di Hausman sconsiglia in tutte le equazioni stimate di usare il procedimento di stima con effetti *random* perché questo fornisce stime inconsistenti. I risultati del FEM differiscono poco da quelli del REM per quanto riguarda la nostra variabile di interes-

<sup>11</sup> In sostanza l'uso di analisi *cross section* può invalidare i risultati perché tali stime non tengono in debito conto gli effetti legati alle coppie paesi e quindi sono affette da inconsistenza e cattiva specificazione.

<sup>12</sup> La prima stima prevede la presenza di "effetti *random*" (REM), ossia di un'intercetta variabile fra unità *cross-section* ma trattata come una variabile stocastica, attribuendo l'eterogeneità delle osservazioni relative a diverse coppie mercato-paese a fattori stocastici. Il modello REM tuttavia sarebbe distorto a causa della correlazione delle variabili esplicative con gli effetti non osservati che sono costanti nel corso del tempo (*time invariant*).

<sup>13</sup> La seconda tipologia di stima consiste nell'introduzione di "effetti fissi", ossia di un'intercetta diversa per tutti i paesi che varia al variare dell'unità *cross-section* considerata (cioè la coppia di paesi tra i quali si verifica il flusso di commercio). In tale stima le peculiarità delle coppie mercato paese sono controllate inserendo *dummy* paese, settore e anno nelle equazioni.

se, la quale, sia espressa in termini di imprese partecipate che di addetti, risulta sempre molto significativa. Cambiano alcuni coefficienti delle altre variabili del gravity, ma solo nell'equazione delle importazioni dove perdono di significatività sia le variabili relative alla scala relativa che alla somiglianza economica.

Le stime sono state anche condotte disaggregando per 4 aree geografiche diverse (paesi in transizione, emergenti, avanzati, in via di sviluppo). Esse (non presentate qui per motivi di spazio ma disponibili su richiesta) confermano i risultati generali e quindi l'esistenza di una correlazione positiva anche rispetto a qualsiasi tipo di partner. Esiste in sostanza un effetto di rinforzo dell'attività produttiva internazionale sia sul commercio con i paesi avanzati che su quello con paesi a maggiore gap di sviluppo.

Si è infine stimata l'equazione inversa che regredisce le partecipate o il loro numero di addetti sulle variabili del gravity e sul commercio<sup>14</sup>. Qui il modello gravitazionale adottato presenta problemi maggiori con risultati diversi a secondo del metodo di stima adottato. È dunque probabile che l'interpretazione dell'occupazione delle consociate e del numero di consociate in funzione di un modello gravitazionale non sia adeguata come sembra suggerire il basso valore dell' $R^2$ . Potrebbe essere state omesse variabili terze che influenzano sia la produzione internazionale sia le importazioni.

Il coefficiente delle importazioni e delle esportazioni è comunque sempre positivo e significativo, confermando la relazione di complementarità. Tuttavia, i segni e la significatività degli altri coefficienti variano a seconda del metodo di stima prescelto. L'effetto delle variabili gravitazionali "classiche" è soddisfacente nella regressione con effetti random, mentre è non significativo nelle stime con effetti fissi. Nella prima, gli IDE sono tanto maggiori quanto più i paesi sono diversi sia in termini di dimensioni che di reddito pro capite, il che è compatibile con il fatto che l'attività di produzione internazionale dell'Italia più che essere determinata da strategie "market seeking" sembra dipendere da differenze nelle remunerazioni dei fattori fra i paesi, quindi da strategie del tipo "cost saving" e "resource seeking".

## 6. Conclusioni

L'evidenza ottenuta dalle stime sugli effetti reciproci di IDE e commercio mostra che le due forme di internazionalizzazione sono correlate in modo robusto. I risultati vengono, infatti, confermati usando diversi metodi di stima (REM ed effetti fissi), diverse tipologie di partner e controllando per diversi settori. Una relazione meno robusta invece viene individuata fra occupati nelle controllate (e numero di imprese controllate) e le esportazioni e importazioni condotte nello stesso settore e mercato. Si può dedurre che un miglioramento delle posizione dell'Italia come investitore è un fattore cruciale per rilanciare le esportazioni nazionali. Viceversa, il recente declino delle quote di mercato dell'Italia non rappresenta un fattore in grado di condizionare il processo di maggiore internazionalizzazione produttiva del paese.

La delocalizzazione può quindi essere uno strumento per il mantenimento della competitività delle imprese. Anche una diminuzione delle esportazioni verso il paese destinatario di un investimento diretto, non necessariamente è una sostituzione, bensì può rappresentare la minimizzazione di una perdita comunque inevitabile. La sfida delle imprese è quindi sapersi rigenerare alla luce delle caratteristiche dei mercati inter-

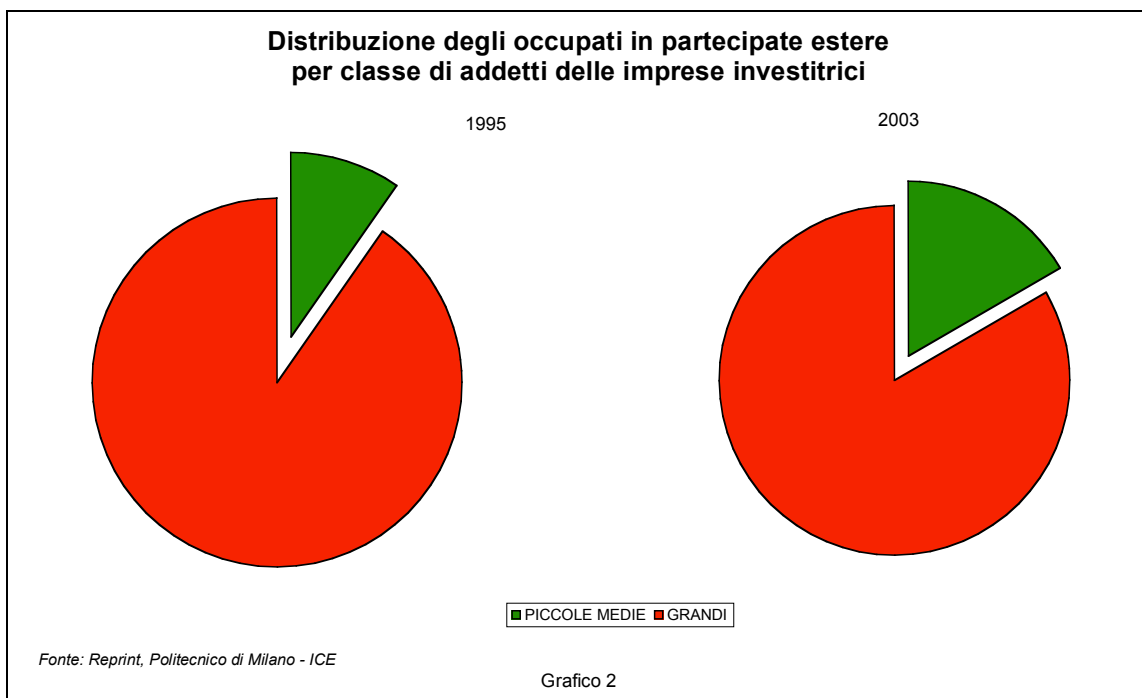
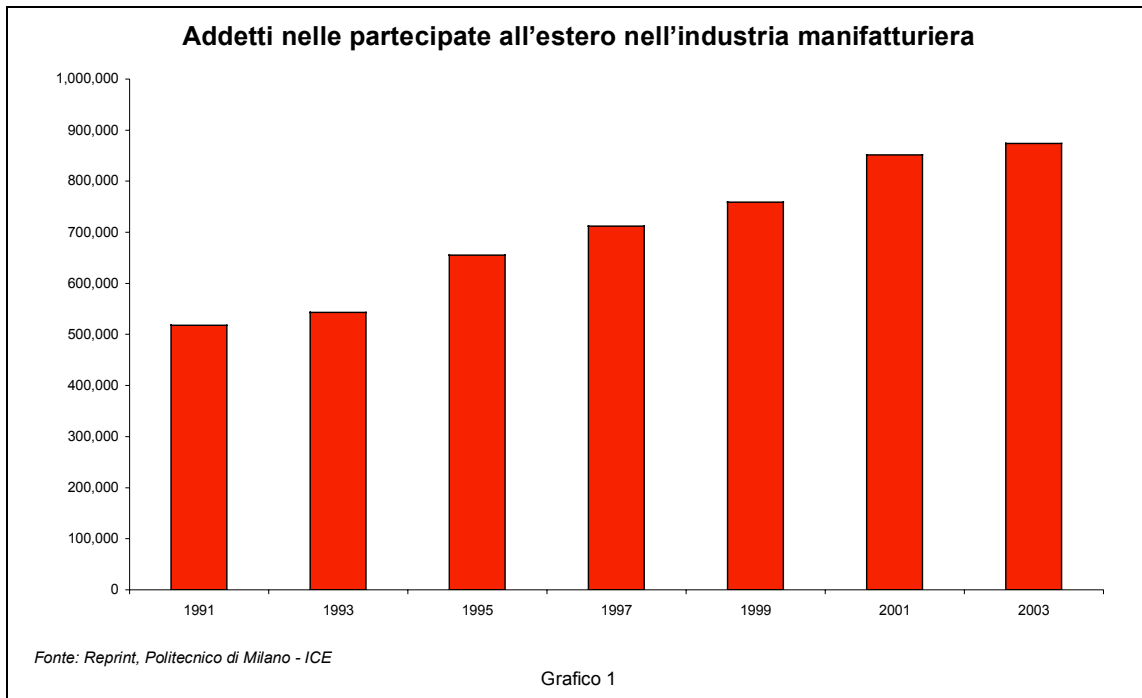
<sup>14</sup> I risultati non sono presentati per motivi di spazio.

nazionali, utilizzando nuovi IDE come strumenti di nuove esportazioni. Poiché il livello di aggregazione dell'analisi consente di cogliere gli spillover settoriali derivanti dalla attività produttiva internazionale, possiamo dedurre che questi effetti sono positivi anche per le esportazioni delle imprese concorrenti o di quelle a monte e a valle. In termini di sistema, una diminuzione delle esportazioni di una singola impresa non pregiudica la nascita di nuove imprese esportatrici che proprio nel servire l'impresa internazionalizzata possono aumentare i flussi totali d'esportazioni. In altre parole, indipendentemente da quella che può essere definita una complementarità "forte" (a livello di impresa investitrice) può esistere una a livello di settore e paese, in cui a seguito di investimenti diretti esteri i legami commerciali vadano intensificandosi.

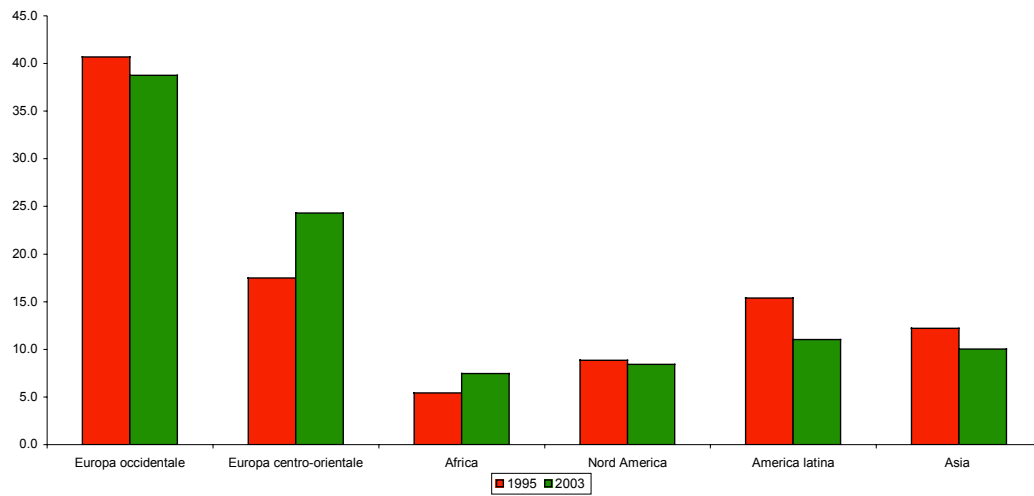
### Riferimenti bibliografici

- Bergsten C. F., Horst T., Moran T. H. (1978), *American Multinationals and American Interests*. Washington DC: The Brookings Institution.
- Blonigen, B. (2001), "In search of substitution between foreign production and exports", *Journal of International Economics*, 53/1, 81-104.
- Brainard, L. (1993), *A simple theory of multinational corporations and trade with a trade-off between proximity and concentration*, NBER Working Paper n. 4269.
- Brainard, L. (1997), "An empirical assessment of the proximity-concentration trade-off between multinational sales and trade", *The American Economic Review*, 87/4, 520- 544.
- Bruno G. and A.M. Falzoni (2003), "Multinational corporations, wages and employment: Do adjustment costs matter?", *Applied Economics*, 35, 1277-1290.
- Castellani, Davide & Navaretti, Giorgio Barba, 2004. "Investments Abroad and Performance at Home: Evidence from Italian Multinationals," *CEPR Discussion Papers 4284*, C.E.P.R. Discussion Papers.
- Di Mauro, F. (2000) "Economic integration between the EU and the CEECs: a sectoral study", *CEPS, Discussion Paper*.
- Egger P. (2002), "An econometric view on estimation of gravity models and the calculation of trade potential", *The World Economy* 25, 297-312.
- Forte R. (2004), *The relationship between foreign direct investment and international trade. Substitution or complementarity? A survey*, CETE working paper, no. 140, University of Porto.
- Grubert, H. e Mutti, J. (1991). *Taxes, tariffs and transfer pricing in multinational corporate decision making*, *The Review of economics and Statistics*, 73, 285-293.
- Head K., Ries J. (2001) "Overseas investment and firm exports", *Review of International Economics*, 9: 108-122.
- Lipsey R. E., Weiss M.Y. (1981), "Foreign production and exports in manufacturing industries", *Review of Economics and Statistics*, 63: 488-494.
- Markusen, J. (2000), *Foreign direct investment and trade*, CIES Policy Discussion Paper 0019
- Mori, A. e V. Rolli (1998), "Investimenti diretti all'estero e commercio: complementi o sostituti?", *Temi di Discussione*, n. 337, Servizio Studi, Banca d'Italia.
- Pfaffermayr, M. (1996), "Foreign outward direct investment and exports in Austrian manufacturing: substitutes or complements?", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 132/3, 501- 522.

*Piscitello e Tajoli (2005), "The Italian model of specialization: which relationship between forms of internationalisation?", paper presentato al convegno del gruppo CNR su Economia Internazionale e sviluppo, "Investimenti diretti esteri, commercio internazionale e competitività", 27-28 Maggio 2005, Università degli Studi di Urbino, Facoltà di Economia.*



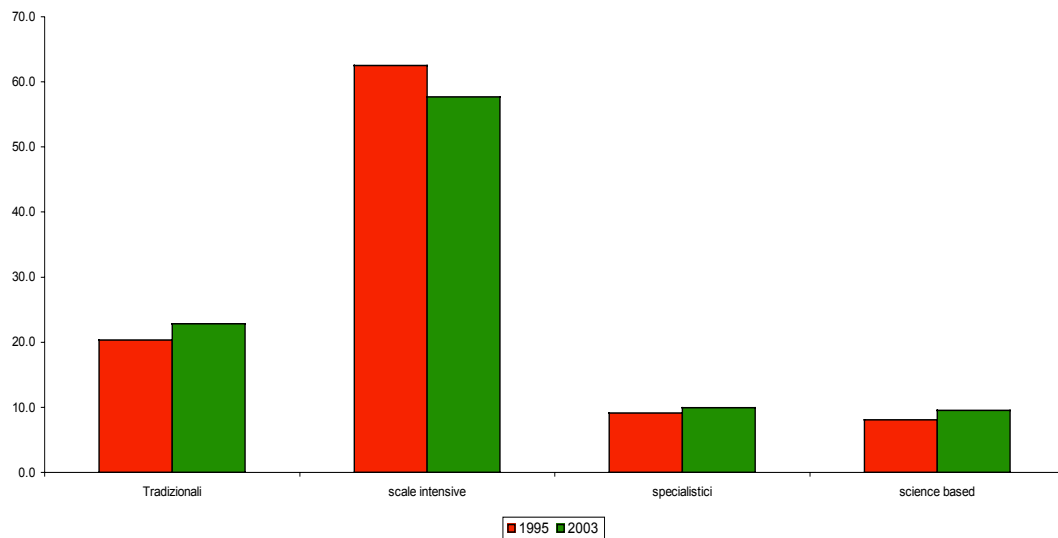
### Distribuzione per Area geografica degli addetti in partecipate manifatturiere all'estero



Fonte: Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Grafico 3

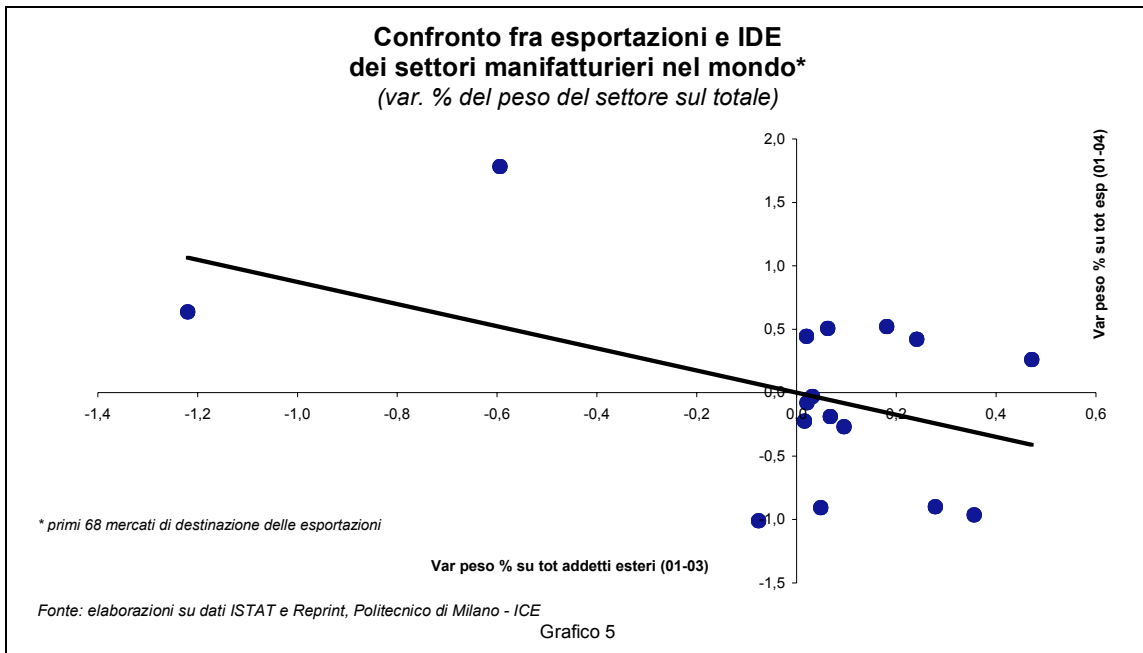
### Distribuzione degli addetti nelle partecipazioni all'estero per macrosettori alla Pavitt



Fonte: Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Grafico 4





| Variabili dipendenti (log)/<br>indipendenti (log)                       | EXPORT <sup>a</sup>  |                                  | IMPORT <sup>a</sup> |                                  | EXPORT <sup>b</sup>  |                                  | IMPORT <sup>b</sup> |                                  |
|---|----------------------|----------------------------------|---------------------|----------------------------------|----------------------|----------------------------------|---------------------|----------------------------------|
|   | Effetti random       | Effetti fissi con<br>dummy (OLS) | Effetti random      | Effetti fissi con<br>dummy (OLS) | Effetti random       | Effetti fissi con<br>dummy (OLS) | Effetti random      | Effetti fissi con<br>dummy (OLS) |
| Metodologia di stima (panel)  |                      |                                  |                     |                                  |                      |                                  |                     |                                  |
| CONST   | -10.45<br>(24.13)*** | 27<br>(3.40)***                  | 14.52<br>(15.5)***  | 11.61<br>(30.23)***              | -10.32<br>(24.50)*** | -4.5<br>(1.46)***                | 15.11<br>(16.26)*** | 6.84<br>(0.85)***                |
| GDP <sub>it</sub> - GDP <sub>it</sub><br>(scala relativa)               | -0.33<br>(14.54)***  | -0.39<br>(2.22)**                | 0.44<br>(9.02)***   | -0.07<br>(0.16)                  | -0.35<br>(15.04)***  | -0.39<br>(2.27)**                | 0.38<br>(7.58)***   | -0.08<br>(0.18)                  |
| [GDPPC <sub>it</sub> - GDPPC <sub>it</sub> ]<br>(somiglianza economica) | -0.47<br>(9.35)***   | -1.44<br>(2.04)**                | -0.46<br>(4.25)***  | -0.89<br>(0.58)                  | -0.5<br>(9.95)***    | -1.48<br>(2.10)**                | -0.56<br>(5.87)***  | -1.01<br>(0.65)                  |
| ADDETTI <sub>t-1</sub>  | 0.08<br>(5.75)***    | 0.1<br>(8.54)***                 | 0.28<br>(9.28)***   | 0.34<br>(14.8)***                |                      |                                  |                     |                                  |
| PARTECIPATE (n.) <sub>t-1</sub>   |                      |                                  |                     |                                  | 0.18<br>(6.58)***    | 0.2<br>(9.52)***                 | 0.56<br>(9.49)***   | 0.59<br>(0.14.11)***             |
| DISTij  | -0.74<br>(17.44)***  | -0.88<br>(2.08)**                | -0.64<br>(6.87)***  | -2.33<br>(2.43)**                | -0.71<br>(16.68)***  | -1.5<br>(4.23)***                | -0.55<br>(5.87)***  | 0.42<br>(0.47)                   |
| CLB (confine terra comune)  | 0.05<br>(0.43)       | -1.05<br>(1.16)                  | 0.52<br>(2.1)**     | -2.16<br>(1.07)                  | 0.04<br>(0.34)       | -1.16<br>(2.36)**                | 0.49<br>(1.97)***   | 1.34<br>(1.22)                   |
| CSB (confine mare comune)   | 0.37<br>(4.64)***    | -0.08<br>(0.12)                  | -0.48<br>(2.7)**    | -3.85<br>(2.51)**                | 0.36<br>(4.49)***    | -0.04<br>(0.12)                  | -0.53<br>(2.97)***  | -1.23<br>(1.86)**                |
| Dummy TAs (accordi<br>comm.)  | -0.15<br>(1.75)*     | -0.44<br>(1.34)                  | -0.28<br>(1.53)     | -1.59<br>(1.92)**                | -0.16<br>(1.93)**    | -0.16<br>(0.18)                  | -0.31<br>(1.67)*    | 0.34<br>(0.58)                   |
| Dummy EU  | -0.07<br>(0.69)      | -0.29<br>(2.36)**                | 0.59<br>(2.48)**    | 0.74<br>(3.90)***                | -0.06<br>(0.58)      | -0.08<br>(0.21)                  | 0.64<br>(2.67)***   | 0.71<br>(0.76)                   |
| Alimentare  | 0.63<br>(2.72)***    | 1.34<br>(5.14)***                | 1.1<br>(2.18)**     | 1.23<br>(4.37)***                | 0.48<br>(2.11)**     | 1.21<br>(4.49)***                | 0.7<br>(1.36)       | 0.8<br>(2.73)**                  |
| Tessile   | 1.55<br>(6.57)***    | 2.22<br>(8.44)***                | 1.04<br>(2.01)**    | 1.08<br>(3.84)***                | 1.4<br>(5.91)***     | 2.01<br>(7.68)***                | 0.57<br>(1.09)      | 0.58<br>(2.0)**                  |
| Abbigliamento   | 0.75<br>(3.18)***    | 1.41<br>(5.21)***                | 0.89<br>(1.72)*     | 0.89<br>(3.10)***                | 0.61<br>(2.60)***    | 1.28<br>(4.62)***                | 0.48<br>(0.91)      | 0.44<br>(1.51)                   |
| Calzature   | 1.27<br>(5.30)***    | 1.92<br>(7.23)                   | 1.3<br>(2.48)**     | 1.25<br>(4.32)***                | 1.18<br>(4.95)***    | 1.86<br>(6.82)***                | 1.03<br>(1.95)**    | 0.96<br>(3.35)***                |
| Legno e mobili  | -0.87<br>(3.49)***   | -0.21<br>(0.81)                  | 0.68<br>(1.25)      | 0.76<br>(2.65)***                | -1.02<br>(4.09)***   | -0.32<br>(1.19)                  | 0.23<br>(0.42)      | 0.32<br>(1.11)                   |
| Carta   | 0.3<br>(1.25)        | 0.93<br>(3.58)***                | -0.07<br>(0.14)     | 0.1<br>(0.34)                    | 0.13<br>(0.54)       | 0.77<br>(2.89)***                | -0.59<br>(1.13)     | -0.48<br>(1.6)                   |
| Energia   | -0.58<br>(2.07)**    | -0.36                            | -0.59               | 0.11                             | -0.61<br>(2.18)**    | -0.45                            | -0.73               | -0.03                            |
| Chimica   | 1.76<br>(7.59)***    | 2.52<br>(9.75)***                | 1.7<br>(3.37)***    | 1.94<br>(7.0)**                  | 1.62<br>(7.0)**      | 2.38<br>(8.96)***                | 1.26<br>(2.46)**    | 1.42<br>(5.01)***                |
| Gomma   | 0.79<br>(3.35)***    | 1.49<br>(5.79)***                | -0.04<br>(0.08)     | 0.03<br>(0.11)                   | 0.66<br>(2.84)***    | 1.38<br>(5.23)***                | -0.42<br>(0.80)     | -0.37<br>(1.34)                  |
| Vetro   | 0.6<br>(2.57)***     | 1.28<br>(4.99)***                | -0.5<br>(0.98)      | -0.45<br>(1.63)*                 | 0.48<br>(2.05)**     | 1.17<br>(4.43)***                | -0.85<br>(1.65)*    | -0.85<br>(3.01)***               |
| Metalli   | 1.54<br>(6.64)***    | 2.3<br>(8.76)***                 | 1.68<br>(3.31)***   | 1.81<br>(6.51)***                | 1.4<br>(6.03)***     | 2.13<br>(7.99)***                | 1.26<br>(2.45)**    | 1.36<br>(4.72)***                |
| Meccanico   | 2.68<br>(11.63)***   | 3.39<br>(13.1)***                | 1.11<br>(2.20)**    | 1.13<br>(4.16)**                 | 2.48<br>(10.72)***   | 3.21<br>(11.94)***               | 0.53<br>(1.04)      | 0.54<br>(1.88)*                  |
| Elettronica   | 1.87<br>(8.04)***    | 2.52<br>(9.73)***                | 1.37<br>(2.71)***   | 1.5<br>(5.39)***                 | 1.74<br>(7.48)***    | 2.42<br>(9.01)***                | 1.01<br>(1.96)**    | 1.16<br>(4.00)***                |
| Autoveicoli   | 1.3<br>(5.23)***     | 1.92<br>(7.19)***                | 0.58<br>(1.08)      | 0.77<br>(2.54)***                | 1.27<br>(5.14)***    | 1.93<br>(7.03)***                | 0.52<br>(0.95)      | 0.75<br>(2.44)**                 |
| Altri maniffatt.  | 1.28<br>(5.39)***    | 1.93<br>(7.38)***                | 0.27<br>(0.52)      | 0.43<br>(1.57)                   | 1.11<br>(4.73)***    | 1.78<br>(6.65)***                | -0.26<br>(0.49)     | -0.16<br>(0.58)                  |
| Wald chi 2  | 2467***              |                                  | 726.1***            |                                  | 2521***              |                                  | 716.7***            |                                  |
| R <sup>2</sup> -within  | 0.001                |                                  | 0                   |                                  | 0.01                 |                                  | 0                   |                                  |
| R <sup>2</sup> -between   | 0.8                  |                                  | 0.58                |                                  | 0.8                  |                                  | 0.57                |                                  |
| R <sup>2</sup> -overall   | 0.8                  |                                  | 0.57                |                                  | 0.8                  |                                  | 0.56                |                                  |
| F (all coeffs)  |                      | 174***                           |                     | 38.39***                         |                      | 197***                           |                     | 88***                            |
| Hausman test <sup>3</sup>   | 36.19***             |                                  | 255***              |                                  | 39.20***             |                                  | 227.1***            |                                  |
| Nobs  | 1915                 |                                  | 1909                |                                  | 1915                 |                                  | 1915                |                                  |
| N. of groups  | 642                  |                                  | 642                 |                                  | 642                  |                                  | 642                 |                                  |
| Obs per group   | 3                    |                                  | 3                   |                                  | 3                    |                                  | 3                   |                                  |

Note:

1) \*\*\* denota un livello di significatività dell'1%; \*\* denota un livello di significatività del 5% e \* denota un livello di significatività dell'10%. Nessuna stella implica non significativo.

2) (a) si riferisce alla stima con numero di addetti fra i regressori; (b) si riferisce alla stima con numero di partecipate fra i regressori

3) H<sub>0</sub> per il test di Hausman test assume che tutti i coefficienti comuni tra FEM e REM non sono statisticamente differenti.

## 7. IL TERRITORIO\*

### *Sintesi*

Il Nord-est ed il Mezzogiorno (malgrado il negativo risultato della Basilicata) sono le aree del paese che hanno mostrato, nel 2004, i più sostenuti tassi di crescita delle esportazioni di merci, recuperando le precedenti diminuzioni sia assolute che relative alla media nazionale; per continuità di incrementi di quota sulle vendite estere dell'Italia, si distinguono l'Emilia-Romagna (anche in termini di contributo delle esportazioni al valore aggiunto) e l'Abruzzo; la quota del Veneto è invece scesa per il secondo anno consecutivo (sebbene sia risalita nella maggiore parte dei settori) e quella della Campania per il terzo.

Nel Nord-ovest, le esportazioni della Lombardia, del Piemonte e della Liguria sono cresciute meno della media nazionale, diversamente da quanto si era verificato nel 2003; nel Centro Italia, al contrario, si osserva una discreta ripresa delle vendite estere della Toscana, dell'Umbria e del Lazio, mentre quelle delle Marche sono aumentate in misura modesta interrompendo una tendenza positiva, in rapporto alle esportazioni italiane, che durava da diversi anni.

Il maggior sostegno alla vivacità delle vendite del Mezzogiorno è stato fornito dalla grande industria a forti economie di scala (siderurgia, sospinta dal dinamismo della domanda estera, in Puglia, mezzi di trasporto in Abruzzo e Campania, petrolchimica in Sicilia e Sardegna), ma anche da un settore "innovativo" e caratterizzato dalla presenza delle multinazionali, come l'elettronica (Abruzzo e Sicilia). Difficoltà si riscontrano invece, oltre che negli autoveicoli per la Basilicata, in diversi comparti di specializzazione (agro-alimentare, abbigliamento, cuoio e calzature, mobili) e quindi in alcuni importanti distretti industriali come Solofra (cuoio) e Barletta (calzature); ne hanno risentito in particolare gli esportatori di minori dimensioni, il cui numero è diminuito soprattutto in Campania.

Nell'elettronica si sta verificando un progressivo spostamento delle quote di esportazione, da regioni nelle quali in precedenza erano largamente concentrate (Lombardia, Piemonte e Lazio) ad altre, sia al Nord (Veneto, Emilia) che al Centro-sud (Toscana, Abruzzo e Sicilia).

Negli ultimi anni, l'apporto dei distretti industriali alle vendite estere del "sistema moda" e del "sistema casa" si è andato indebolendo, in prevalenza a causa dei negativi risultati dei distretti centro-meridionali; d'altra parte, è stabile nella metallurgia e crescente nelle macchine agricole ed industriali (in Lombardia, Veneto, Emilia e, l'anno scorso, Friuli), cioè in settori nei quali l'Italia riesce a mantenere o ad incrementare le proprie elevate quote di mercato mondiale.

Anche nelle "esportazioni" di servizi spicca l'Emilia-Romagna, la cui incidenza sul totale nazionale di settore l'anno scorso è salita molto, a scapito delle altre regioni settentrionali, soprattutto se misurata al netto del turismo.

---

\* Redatto da Paolo Ferrucci - ICE Area Studi, Ricerche e Statistiche - con la supervisione di Gianfranco Viesti, Università di Bari.

Per quanto riguarda gli investimenti diretti all'estero, a fronte di un calo della quota della Lombardia rispetto agli IDE dell'Italia, risulta ascendente il profilo temporale di quelle del Veneto, ancora dell'Emilia-Romagna e, malgrado una flessione nel 2003, delle Marche; in generale, si osserva un certo grado di complementarità tra le esportazioni delle regioni e i loro investimenti oltre confine.

La distribuzione territoriale degli IDE in entrata appare relativamente stabile; l'incidenza del Mezzogiorno è perfino più bassa che sulle esportazioni, ma per l'Abruzzo non è così, e questa circostanza contribuisce certamente a determinare il buon andamento delle esportazioni abruzzesi.

Nel 1° trimestre di quest'anno, la contrazione del valore delle esportazioni italiane rispetto all'autunno del 2004 (-1,4 per cento) è dipesa da andamenti negativi in tutte e quattro le ripartizioni territoriali di cui è disponibile l'aggiornamento dei dati (Nord-ovest, Nord-est, Centro e Sud).

**Esportazioni di merci delle regioni italiane <sup>(1)</sup>**  
(valori in milioni di euro, variazioni sul 2003 e quote in percentuale)

|                                | Quote          |              |              |              |              |              |
|--------------------------------|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|                                | 2004           | 2000         | 2001         | 2002         | 2003         | 2004         |
| <b>Italia Nord Occidentale</b> | <b>113.363</b> | <b>41,3</b>  | <b>41,7</b>  | <b>40,8</b>  | <b>41,8</b>  | <b>41,1</b>  |
|                                | <b>4,4</b>     |              |              |              |              |              |
| Piemonte                       | 30.964         | 11,5         | 11,3         | 11,1         | 11,4         | 11,2         |
|                                | <b>4,2</b>     |              |              |              |              |              |
| Valle d'Aosta                  | 471            | 0,2          | 0,1          | 0,1          | 0,2          | 0,2          |
|                                | <b>19,6</b>    |              |              |              |              |              |
| Lombardia                      | 78.347         | 28,3         | 28,8         | 28,2         | 28,8         | 28,4         |
|                                | <b>4,6</b>     |              |              |              |              |              |
| Liguria                        | 3.580          | 1,3          | 1,5          | 1,4          | 1,4          | 1,3          |
|                                | <b>0,3</b>     |              |              |              |              |              |
| <b>Italia Nord Orientale</b>   | <b>88.313</b>  | <b>31,0</b>  | <b>31,1</b>  | <b>31,8</b>  | <b>31,5</b>  | <b>32,0</b>  |
|                                | <b>7,8</b>     |              |              |              |              |              |
| Trentino-Alto Adige            | 4.971          | 1,7          | 1,6          | 1,7          | 1,8          | 1,8          |
|                                | <b>8,1</b>     |              |              |              |              |              |
| Veneto                         | 39.316         | 14,4         | 14,5         | 14,8         | 14,5         | 14,3         |
|                                | <b>4,2</b>     |              |              |              |              |              |
| Friuli-Venezia Giulia          | 9.836          | 3,4          | 3,4          | 3,4          | 3,2          | 3,6          |
|                                | <b>19,6</b>    |              |              |              |              |              |
| Emilia-Romagna                 | 34.190         | 11,5         | 11,5         | 11,9         | 12,1         | 12,4         |
|                                | <b>9,1</b>     |              |              |              |              |              |
| <b>Italia Centrale</b>         | <b>44.063</b>  | <b>16,7</b>  | <b>16,3</b>  | <b>16,6</b>  | <b>16,0</b>  | <b>16,0</b>  |
|                                | <b>5,7</b>     |              |              |              |              |              |
| Toscana                        | 21.561         | 8,3          | 8,3          | 8,1          | 7,8          | 7,8          |
|                                | <b>6,9</b>     |              |              |              |              |              |
| Umbria                         | 2.595          | 0,9          | 0,9          | 0,9          | 0,9          | 0,9          |
|                                | <b>9,0</b>     |              |              |              |              |              |
| Marche                         | 8.883          | 2,9          | 3,1          | 3,2          | 3,3          | 3,2          |
|                                | <b>2,3</b>     |              |              |              |              |              |
| Lazio                          | 11.024         | 4,6          | 4,1          | 4,4          | 4,0          | 4,0          |
|                                | <b>5,5</b>     |              |              |              |              |              |
| <b>Mezzogiorno</b>             | <b>30.066</b>  | <b>11,0</b>  | <b>10,9</b>  | <b>10,7</b>  | <b>10,6</b>  | <b>10,9</b>  |
|                                | <b>8,9</b>     |              |              |              |              |              |
| <b>Italia Meridionale</b>      | <b>21.682</b>  | <b>8,0</b>   | <b>8,1</b>   | <b>8,1</b>   | <b>7,7</b>   | <b>7,9</b>   |
|                                | <b>7,7</b>     |              |              |              |              |              |
| Abruzzo                        | 6.061          | 2,0          | 2,0          | 2,1          | 2,1          | 2,2          |
|                                | <b>13,4</b>    |              |              |              |              |              |
| Molise                         | 534            | 0,2          | 0,2          | 0,2          | 0,2          | 0,2          |
|                                | <b>3,5</b>     |              |              |              |              |              |
| Campania                       | 7.109          | 3,0          | 3,1          | 3,0          | 2,6          | 2,6          |
|                                | <b>3,8</b>     |              |              |              |              |              |
| Puglia                         | 6.373          | 2,3          | 2,3          | 2,2          | 2,2          | 2,3          |
|                                | <b>13,7</b>    |              |              |              |              |              |
| Basilicata                     | 1.260          | 0,4          | 0,4          | 0,6          | 0,6          | 0,5          |
|                                | <b>-16,9</b>   |              |              |              |              |              |
| Calabria                       | 345            | 0,1          | 0,1          | 0,1          | 0,1          | 0,1          |
|                                | <b>13,7</b>    |              |              |              |              |              |
| <b>Italia Insulare</b>         | <b>8.384</b>   | <b>3,1</b>   | <b>2,8</b>   | <b>2,6</b>   | <b>2,9</b>   | <b>3,0</b>   |
|                                | <b>11,9</b>    |              |              |              |              |              |
| Sicilia                        | 5.541          | 2,1          | 2,0          | 1,9          | 1,9          | 2,0          |
|                                | <b>9,6</b>     |              |              |              |              |              |
| Sardegna                       | 2.843          | 0,9          | 0,8          | 0,8          | 0,9          | 1,0          |
|                                | <b>16,7</b>    |              |              |              |              |              |
| <b>Totale regioni</b>          | <b>275.804</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> |
|                                | <b>6,2</b>     |              |              |              |              |              |

<sup>(1)</sup> Per il 2004, i dati relativi all'interscambio delle regioni con l'Unione Europea comprendono solo i valori rilevati mensilmente; le esportazioni regionali non includono quindi i flussi intracomunitari minori rilevati trimestralmente e annualmente, che confluiscono nella voce "Province diverse e non specificate". Per omogeneità, le variazioni del 2004 sono riferite ai valori del 2003 al netto dei suddetti flussi trimestrali ed annuali, come da comunicato stampa dell'ISTAT diffuso il 16/3/2005, e le quote sono calcolate, diversamente da quanto avviene nell'Annuario statistico che accompagna questo Rapporto, sulla somma delle regioni al netto delle province diverse e non specificate.

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

**Distribuzione regionale degli operatori all'esportazione**  
(quote percentuali)

|                                | 2000         | 2001         | 2002         | 2003         | 2004         |
|--------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>Italia Nord Occidentale</b> | <b>39,2</b>  | <b>39,0</b>  | <b>38,3</b>  | <b>39,1</b>  | <b>39,7</b>  |
| Piemonte                       | 8,5          | 8,2          | 8,4          | 8,5          | 8,4          |
| Valle d'Aosta                  | 0,2          | 0,2          | 0,2          | 0,2          | 0,2          |
| Lombardia                      | 27,9         | 27,9         | 27,2         | 27,9         | 28,8         |
| Liguria                        | 2,7          | 2,6          | 2,6          | 2,5          | 2,3          |
| <b>Italia Nord Orientale</b>   | <b>29,4</b>  | <b>28,8</b>  | <b>29,3</b>  | <b>28,9</b>  | <b>29,1</b>  |
| Trentino-Alto Adige            | 2,3          | 2,3          | 2,3          | 2,3          | 2,2          |
| Veneto                         | 13,7         | 13,2         | 13,6         | 13,5         | 13,6         |
| Friuli-Venezia Giulia          | 3,4          | 3,4          | 3,3          | 3,2          | 3,3          |
| Emilia-Romagna                 | 10,0         | 9,9          | 10,0         | 9,9          | 10,0         |
| <b>Italia Centrale</b>         | <b>19,5</b>  | <b>19,9</b>  | <b>19,8</b>  | <b>19,5</b>  | <b>19,5</b>  |
| Toscana                        | 10,6         | 10,8         | 10,7         | 10,4         | 10,7         |
| Umbria                         | 1,1          | 1,1          | 1,1          | 1,1          | 1,1          |
| Marche                         | 3,7          | 3,8          | 3,8          | 3,8          | 3,8          |
| Lazio                          | 4,1          | 4,2          | 4,2          | 4,2          | 4,0          |
| <b>Mezzogiorno</b>             | <b>12,0</b>  | <b>12,3</b>  | <b>12,6</b>  | <b>12,5</b>  | <b>11,7</b>  |
| <b>Italia Meridionale</b>      | <b>9,4</b>   | <b>9,7</b>   | <b>9,9</b>   | <b>9,7</b>   | <b>9,3</b>   |
| Abruzzo                        | 1,3          | 1,3          | 1,3          | 1,3          | 1,3          |
| Molise                         | 0,1          | 0,2          | 0,2          | 0,2          | 0,2          |
| Campania                       | 4,3          | 4,4          | 4,6          | 4,4          | 4,1          |
| Puglia                         | 3,0          | 3,1          | 3,1          | 3,1          | 3,0          |
| Basilicata                     | 0,2          | 0,2          | 0,2          | 0,2          | 0,2          |
| Calabria                       | 0,5          | 0,5          | 0,5          | 0,5          | 0,5          |
| <b>Italia Insulare</b>         | <b>2,6</b>   | <b>2,7</b>   | <b>2,7</b>   | <b>2,7</b>   | <b>2,4</b>   |
| Sicilia                        | 2,1          | 2,1          | 2,1          | 2,2          | 2,0          |
| Sardegna                       | 0,5          | 0,5          | 0,6          | 0,6          | 0,5          |
| <b>Totale regioni</b>          | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> |

Fonte:elaborazioni su dati ISTAT

Tavola 7.2

**Valore medio di esportazioni per operatore all'esportazione**  
(totale regioni=100)

|                                | 2000         | 2001         | 2002         | 2003         | 2004         |
|--------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>Italia Nord Occidentale</b> | <b>105,3</b> | <b>107,0</b> | <b>106,6</b> | <b>106,8</b> | <b>103,6</b> |
| Piemonte                       | 135,6        | 137,4        | 132,6        | 134,8        | 133,2        |
| Valle d'Aosta                  | 86,7         | 81,1         | 74,2         | 83,7         | 98,9         |
| Lombardia                      | 101,5        | 103,1        | 103,9        | 103,2        | 98,7         |
| Liguria                        | 49,8         | 56,4         | 52,6         | 54,4         | 56,6         |
| <b>Italia Nord Orientale</b>   | <b>105,5</b> | <b>107,9</b> | <b>108,6</b> | <b>109,1</b> | <b>110,2</b> |
| Trentino-Alto Adige            | 72,8         | 71,5         | 71,5         | 75,8         | 81,2         |
| Veneto                         | 104,5        | 110,1        | 109,2        | 108,0        | 105,2        |
| Friuli-Venezia Giulia          | 101,9        | 100,3        | 101,9        | 98,0         | 106,8        |
| Emilia-Romagna                 | 115,5        | 116,0        | 118,7        | 122,1        | 124,6        |
| <b>Italia Centrale</b>         | <b>85,7</b>  | <b>81,8</b>  | <b>83,7</b>  | <b>82,2</b>  | <b>81,8</b>  |
| Toscana                        | 78,6         | 76,7         | 75,7         | 74,3         | 73,4         |
| Umbria                         | 80,9         | 76,7         | 81,3         | 81,2         | 86,9         |
| Marche                         | 79,4         | 81,7         | 83,3         | 88,6         | 85,3         |
| Lazio                          | 110,7        | 96,1         | 105,3        | 96,5         | 99,4         |
| <b>Mezzogiorno</b>             | <b>92,4</b>  | <b>88,7</b>  | <b>85,5</b>  | <b>85,3</b>  | <b>93,0</b>  |
| <b>Italia Meridionale</b>      | <b>85,3</b>  | <b>84,1</b>  | <b>82,1</b>  | <b>79,5</b>  | <b>84,7</b>  |
| Abruzzo                        | 154,2        | 152,7        | 161,7        | 162,1        | 167,2        |
| Molise                         | 127,1        | 124,1        | 127,1        | 131,0        | 124,7        |
| Campania                       | 70,2         | 70,9         | 65,3         | 59,6         | 62,5         |
| Puglia                         | 75,9         | 74,0         | 69,9         | 68,8         | 77,5         |
| Basilicata                     | 221,0        | 208,4        | 251,6        | 270,9        | 230,2        |
| Calabria                       | 25,6         | 21,1         | 21,0         | 21,2         | 24,6         |
| <b>Italia Insulare</b>         | <b>118,3</b> | <b>105,3</b> | <b>98,1</b>  | <b>106,3</b> | <b>124,5</b> |
| Sicilia                        | 102,1        | 92,1         | 86,3         | 90,0         | 102,3        |
| Sardegna                       | 184,0        | 157,7        | 144,3        | 170,2        | 216,0        |
| <b>Totale regioni</b>          | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> |

Fonte:elaborazioni su dati ISTAT

Tavola 7.3

**Propensione ad esportare delle regioni italiane <sup>(1)</sup>**  
(totale regioni=100)

|                                | 2000         | 2001         | 2002         | 2003         | 2004         |
|--------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>Italia Nord Occidentale</b> | <b>106,9</b> | <b>108,8</b> | <b>107,7</b> | <b>110,9</b> | <b>107,8</b> |
| Piemonte                       | 108,6        | 109,3        | 111,6        | 116,5        | 115,1        |
| Valle d'Aosta                  | 108,0        | 97,1         | 84,0         | 94,3         | 104,7        |
| Lombardia                      | 109,5        | 111,4        | 109,1        | 111,8        | 108,0        |
| Liguria                        | 65,7         | 73,7         | 70,3         | 71,4         | 68,5         |
| <b>Italia Nord Orientale</b>   | <b>118,4</b> | <b>120,0</b> | <b>122,6</b> | <b>121,6</b> | <b>124,6</b> |
| Trentino-Alto Adige            | 101,3        | 98,3         | 98,8         | 107,2        | 107,9        |
| Veneto                         | 125,1        | 129,2        | 133,3        | 130,2        | 127,3        |
| Friuli-Venezia Giulia          | 152,3        | 152,5        | 148,7        | 137,9        | 160,9        |
| Emilia-Romagna                 | 106,8        | 107,0        | 109,7        | 111,5        | 116,7        |
| <b>Italia Centrale</b>         | <b>97,2</b>  | <b>92,5</b>  | <b>93,9</b>  | <b>91,4</b>  | <b>90,0</b>  |
| Toscana                        | 119,8        | 117,8        | 117,7        | 114,7        | 114,5        |
| Umbria                         | 62,1         | 60,3         | 63,4         | 63,2         | 66,0         |
| Marche                         | 101,7        | 104,7        | 107,7        | 113,1        | 107,4        |
| Lazio                          | 77,2         | 65,6         | 69,0         | 63,0         | 61,4         |
| <b>Mezzogiorno</b>             | <b>61,2</b>  | <b>60,2</b>  | <b>58,3</b>  | <b>56,5</b>  | <b>59,2</b>  |
| <b>Italia Meridionale</b>      | <b>60,9</b>  | <b>61,6</b>  | <b>59,9</b>  | <b>57,4</b>  | <b>59,3</b>  |
| Abruzzo                        | 93,8         | 96,3         | 98,9         | 99,4         | 108,0        |
| Molise                         | 47,9         | 50,0         | 51,0         | 50,1         | 51,6         |
| Campania                       | 64,0         | 64,6         | 60,3         | 53,4         | 53,5         |
| Puglia                         | 58,6         | 60,4         | 56,5         | 55,5         | 60,9         |
| Basilicata                     | 55,7         | 56,9         | 71,8         | 71,8         | 57,2         |
| Calabria                       | 9,3          | 7,9          | 7,5          | 8,3          | 8,6          |
| <b>Italia Insulare</b>         | <b>62,0</b>  | <b>56,6</b>  | <b>54,0</b>  | <b>54,2</b>  | <b>59,0</b>  |
| Sicilia                        | 60,4         | 57,3         | 55,4         | 52,8         | 56,6         |
| Sardegna                       | 65,7         | 55,0         | 50,8         | 57,3         | 64,4         |
| <b>Totale regioni</b>          | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> |

(1) Rapporto, a prezzi correnti, tra esportazioni di merci e valore aggiunto ai prezzi base nell'agricoltura e nell'industria in senso stretto

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e SVIMEZ

Tavola 7.4

**Distribuzione regionale dei crediti per servizi forniti a non residenti <sup>(1)</sup>**  
(quote percentuali)

|                                      | 2000          | 2001          | 2002          | 2003          | 2004          |
|--------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>Italia Nord Occidentale</b>       | <b>37,6</b>   | <b>37,7</b>   | <b>41,1</b>   | <b>42,5</b>   | <b>40,7</b>   |
| Piemonte                             | 5,1           | 4,4           | 4,9           | 6,6           | 5,5           |
| Valle d'Aosta                        | 0,2           | 0,2           | 0,3           | 0,4           | 0,4           |
| Lombardia                            | 28,7          | 29,2          | 32,3          | 31,5          | 31,5          |
| Liguria                              | 3,7           | 3,8           | 3,5           | 4,0           | 3,2           |
| <b>Italia Nord Orientale</b>         | <b>22,7</b>   | <b>22,7</b>   | <b>23,7</b>   | <b>23,9</b>   | <b>25,7</b>   |
| Trentino-Alto Adige                  | 3,3           | 3,1           | 2,8           | 3,1           | 4,9           |
| Veneto                               | 10,7          | 10,6          | 10,6          | 11,0          | 10,5          |
| Friuli-Venezia Giulia                | 3,8           | 3,9           | 5,1           | 4,9           | 2,9           |
| Emilia-Romagna                       | 4,9           | 5,0           | 5,2           | 4,9           | 7,3           |
| <b>Italia Centrale</b>               | <b>32,5</b>   | <b>32,6</b>   | <b>26,5</b>   | <b>25,5</b>   | <b>25,1</b>   |
| Toscana                              | 8,8           | 8,3           | 8,7           | 7,9           | 7,7           |
| Umbria                               | 0,9           | 0,9           | 0,8           | 0,7           | 0,6           |
| Marche                               | 1,1           | 0,9           | 0,8           | 0,7           | 0,8           |
| Lazio                                | 21,6          | 22,5          | 16,1          | 16,2          | 15,9          |
| <b>Mezzogiorno</b>                   | <b>7,2</b>    | <b>7,1</b>    | <b>8,7</b>    | <b>8,1</b>    | <b>8,6</b>    |
| <b>Italia Meridionale</b>            | <b>4,8</b>    | <b>4,8</b>    | <b>5,3</b>    | <b>5,3</b>    | <b>5,5</b>    |
| Abruzzo                              | 0,5           | 0,6           | 0,6           | 0,6           | 0,6           |
| Molise                               | 0,0           | 0,1           | 0,0           | 0,1           | 0,1           |
| Campania                             | 2,7           | 2,5           | 3,0           | 2,9           | 3,0           |
| Puglia                               | 1,0           | 1,0           | 1,0           | 1,2           | 1,2           |
| Basilicata                           | 0,1           | 0,1           | 0,1           | 0,1           | 0,1           |
| Calabria                             | 0,5           | 0,5           | 0,5           | 0,5           | 0,5           |
| <b>Italia Insulare</b>               | <b>2,4</b>    | <b>2,3</b>    | <b>3,4</b>    | <b>2,8</b>    | <b>3,1</b>    |
| Sicilia                              | 1,4           | 1,3           | 2,4           | 1,6           | 2,1           |
| Sardegna                             | 1,0           | 1,0           | 1,0           | 1,3           | 1,0           |
| <b>Totale regioni (milioni di €)</b> | <b>47.789</b> | <b>51.049</b> | <b>49.457</b> | <b>50.100</b> | <b>51.263</b> |

<sup>1)</sup> Al netto dei trasporti, dei servizi personali e di quelli per il governo

Fonte: elaborazioni su dati UIC

Tavola 7.5

**Fatturato delle imprese estere partecipate per regione della casa madre  
(beni e servizi)  
(quote percentuali)**

|                                      | 1999           | 2000           | 2001           | 2002           | 2003           |
|--------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Italia Nord Occidentale</b>       | <b>62,8</b>    | <b>57,6</b>    | <b>55,9</b>    | <b>55,3</b>    | <b>54,8</b>    |
| Piemonte                             | 30,1           | 28,2           | 27,6           | 27,3           | 26,8           |
| Valle d'Aosta                        | 0,0            | 0,0            | 0,0            | 0,0            | 0,0            |
| Lombardia                            | 32,0           | 29,0           | 27,8           | 27,4           | 27,5           |
| Liguria                              | 0,7            | 0,5            | 0,5            | 0,6            | 0,5            |
| <b>Italia Nord Orientale</b>         | <b>15,1</b>    | <b>14,0</b>    | <b>14,7</b>    | <b>17,0</b>    | <b>17,1</b>    |
| Trentino-Alto Adige                  | 0,4            | 0,4            | 0,4            | 0,4            | 0,5            |
| Veneto                               | 5,9            | 5,7            | 5,9            | 6,4            | 6,4            |
| Friuli-Venezia Giulia                | 1,9            | 1,0            | 1,0            | 1,0            | 1,0            |
| Emilia-Romagna                       | 6,8            | 7,0            | 7,4            | 9,1            | 9,1            |
| <b>Italia Centrale</b>               | <b>21,0</b>    | <b>27,1</b>    | <b>28,0</b>    | <b>26,3</b>    | <b>26,7</b>    |
| Toscana                              | 2,0            | 2,0            | 1,8            | 2,0            | 2,1            |
| Umbria                               | 0,1            | 0,1            | 0,1            | 0,1            | 0,1            |
| Marche                               | 1,5            | 1,7            | 1,9            | 2,3            | 1,9            |
| Lazio                                | 17,4           | 23,4           | 24,2           | 21,9           | 22,6           |
| <b>Mezzogiorno</b>                   | <b>1,1</b>     | <b>1,2</b>     | <b>1,3</b>     | <b>1,4</b>     | <b>1,5</b>     |
| <b>Italia Meridionale</b>            | <b>0,9</b>     | <b>0,9</b>     | <b>1,0</b>     | <b>1,1</b>     | <b>1,1</b>     |
| Abruzzo                              | 0,1            | 0,1            | 0,1            | 0,1            | 0,1            |
| Molise                               | 0,0            | 0,0            | 0,0            | 0,0            | 0,0            |
| Campania                             | 0,5            | 0,5            | 0,5            | 0,6            | 0,6            |
| Puglia                               | 0,2            | 0,2            | 0,3            | 0,3            | 0,3            |
| Basilicata                           | 0,0            | 0,0            | 0,0            | 0,0            | 0,0            |
| Calabria                             | 0,0            | 0,0            | 0,0            | 0,0            | 0,0            |
| <b>Italia Insulare</b>               | <b>0,1</b>     | <b>0,3</b>     | <b>0,3</b>     | <b>0,4</b>     | <b>0,4</b>     |
| Sicilia                              | 0,1            | 0,1            | 0,1            | 0,1            | 0,1            |
| Sardegna                             | 0,1            | 0,2            | 0,2            | 0,3            | 0,4            |
| <b>Totale regioni (milioni di €)</b> | <b>245.267</b> | <b>267.046</b> | <b>274.716</b> | <b>265.383</b> | <b>265.625</b> |

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano-ICE

Tavola 7.6

**Distribuzione regionale degli addetti delle imprese italiane con partecipazioni estere  
(beni e servizi)  
(quote percentuali)**

|                                | 1.1.2000       | 1.1.2001       | 1.1.2002       | 1.1.2003       | 1.1.2004       |
|--------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Italia Nord Occidentale</b> | <b>63,5</b>    | <b>64,7</b>    | <b>64,6</b>    | <b>63,8</b>    | <b>64,2</b>    |
| Piemonte                       | 13,4           | 16,9           | 16,2           | 15,2           | 15,2           |
| Valle d'Aosta                  | 0,3            | 0,3            | 0,3            | 0,3            | 0,3            |
| Lombardia                      | 47,6           | 45,5           | 45,9           | 46,3           | 46,7           |
| Liguria                        | 2,2            | 2,1            | 2,2            | 2,0            | 1,9            |
| <b>Italia Nord Orientale</b>   | <b>16,0</b>    | <b>14,7</b>    | <b>15,0</b>    | <b>15,4</b>    | <b>15,6</b>    |
| Trentino-Alto Adige            | 1,6            | 1,5            | 1,5            | 1,5            | 1,5            |
| Veneto                         | 4,8            | 4,9            | 5,0            | 5,2            | 5,2            |
| Friuli-Venezia Giulia          | 2,6            | 2,3            | 2,2            | 2,3            | 2,3            |
| Emilia-Romagna                 | 6,9            | 6,1            | 6,4            | 6,5            | 6,6            |
| <b>Italia Centrale</b>         | <b>14,4</b>    | <b>13,8</b>    | <b>14,0</b>    | <b>14,3</b>    | <b>13,8</b>    |
| Toscana                        | 3,7            | 3,5            | 3,4            | 3,4            | 3,1            |
| Umbria                         | 0,9            | 0,8            | 0,8            | 0,7            | 0,8            |
| Marche                         | 0,5            | 0,5            | 0,4            | 0,4            | 0,4            |
| Lazio                          | 9,3            | 9,0            | 9,3            | 9,8            | 9,6            |
| <b>Mezzogiorno</b>             | <b>6,0</b>     | <b>6,7</b>     | <b>6,3</b>     | <b>6,5</b>     | <b>6,5</b>     |
| <b>Italia Meridionale</b>      | <b>4,9</b>     | <b>5,9</b>     | <b>5,1</b>     | <b>5,3</b>     | <b>5,2</b>     |
| Abruzzo                        | 2,4            | 2,4            | 2,2            | 2,2            | 2,1            |
| Molise                         | 0,0            | 0,0            | 0,0            | 0,0            | 0,0            |
| Campania                       | 1,2            | 1,5            | 1,2            | 1,3            | 1,4            |
| Puglia                         | 0,9            | 1,1            | 0,9            | 0,9            | 0,8            |
| Basilicata                     | 0,2            | 0,8            | 0,7            | 0,7            | 0,7            |
| Calabria                       | 0,1            | 0,1            | 0,1            | 0,1            | 0,1            |
| <b>Italia Insulare</b>         | <b>1,1</b>     | <b>0,8</b>     | <b>1,2</b>     | <b>1,2</b>     | <b>1,3</b>     |
| Sicilia                        | 0,6            | 0,3            | 0,5            | 0,5            | 0,5            |
| Sardegna                       | 0,5            | 0,5            | 0,7            | 0,7            | 0,8            |
| <b>Totale regioni (unità)</b>  | <b>794.370</b> | <b>911.908</b> | <b>958.471</b> | <b>950.261</b> | <b>938.545</b> |

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano-ICE

Tavola 7.7



### **Piemonte**

Dopo il relativo recupero dell'anno precedente, nel 2004 le esportazioni di merci del Piemonte, pur crescendo in misura discreta (+4,2 per cento), hanno avuto una dinamica meno vivace di quelle nazionali, come era avvenuto ininterrottamente dal 1996 al 2002 per effetto della progressiva delocalizzazione di impianti FIAT.

Sebbene sia leggermente diminuita rispetto al 2003, per il Piemonte risulta invece ascendente, nel medio periodo ed in confronto con la media italiana, la propensione ad esportare, misurata dal rapporto tra vendite all'estero e valore aggiunto (a prezzi correnti e sempre nelle merci).

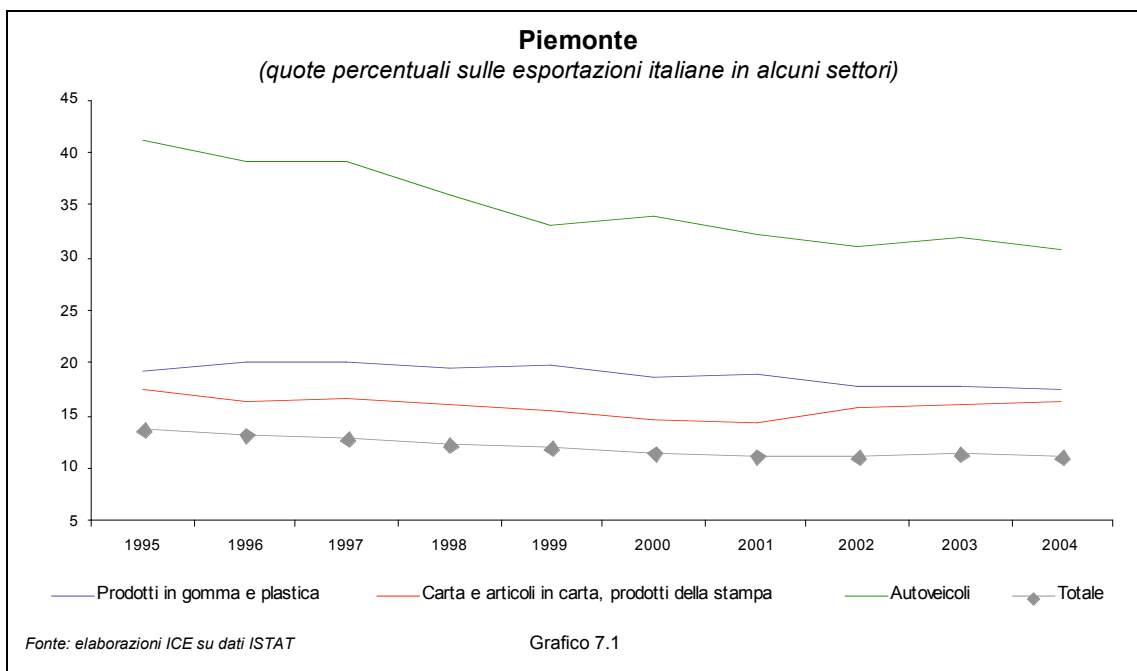
Le esportazioni di autoveicoli sono tornate ad aumentare nell'insieme del mercato mondiale (+2 per cento, con punte notevoli in alcuni paesi, specialmente Polonia, Iran e, per quanto riguarda le parti ed accessori, Turchia, Brasile e Argentina), ma sono di nuovo diminuite in Europa occidentale; la quota settoriale della regione è scesa sotto al 31 per cento (era intorno al 40 per cento verso la metà dello scorso decennio). Anche negli altri settori della metalmeccanica la quota del Piemonte si è ridotta, a riflesso di perdite subite nella maggior parte delle aree.

E' invece proseguito il miglioramento della posizione relativa piemontese in alcuni dei restanti comparti di specializzazione, come i prodotti in carta (grazie ai guadagni ottenuti soprattutto in Nordamerica), gli alimentari e bevande (prevalentemente vini in Europa) ed i prodotti tessili.

In questi ultimi, la quota regionale ha raggiunto il 14,5 per cento, un livello mai toccato prima, con l'importante contributo dei distretti industriali e specialmente di quelli della provincia di Biella; dal 1996, le esportazioni di questa provincia nel settore tessile sono molto cresciute in due tra i maggiori paesi "trasformatori" (Cina e Turchia) ed inoltre in Spagna, Polonia, Bulgaria e Romania, dove risultano consistenti gli investimenti, nello stesso comparto, di industrie del biellese.

Nelle "esportazioni" di servizi (al netto dei trasporti, dei servizi personali e di quelli per il governo), l'incidenza della regione si è ridotta dal 6,6 al 5,5 per cento, perdendo gran parte del guadagno mostrato l'anno prima, a riflesso di variazioni negative riguardanti soprattutto le comunicazioni ed inoltre il turismo, le assicurazioni, i servizi finanziari e informatici (è però cresciuto il valore che si riferisce alle royalties e licenze).

Il grado di internazionalizzazione produttiva del Piemonte, notevole in particolare dal lato degli investimenti diretti in uscita concentrati negli stessi settori di specializzazione commerciale, appare tuttavia decrescente, in termini di quota sul fatturato sia delle imprese estere a partecipazione italiana che di quelle estere in Italia, in parallelo al non favorevole andamento delle esportazioni.

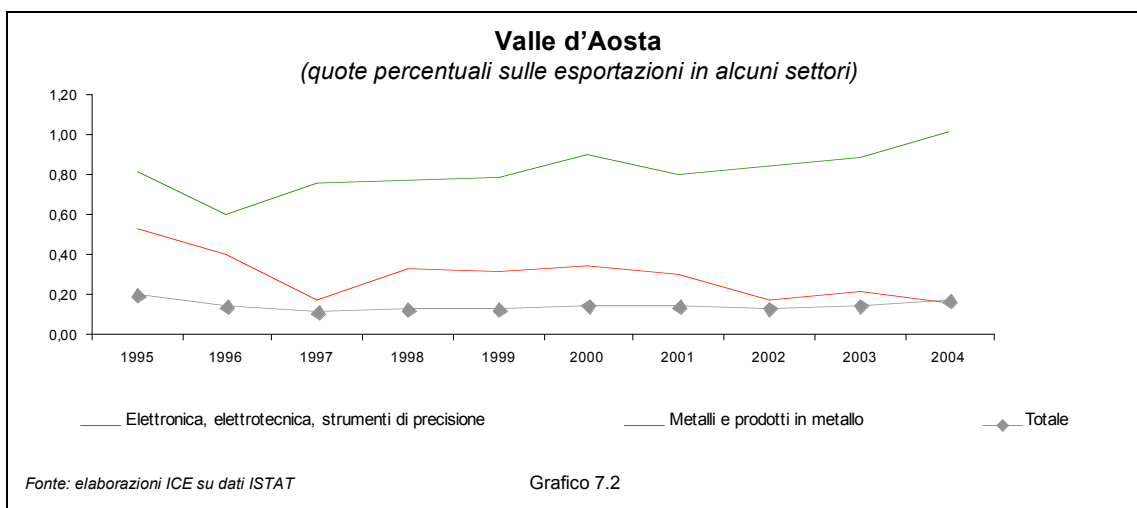


### Valle d'Aosta

Con una crescita del 19,6 per cento, nel 2004 le esportazioni di merci della Valle D'Aosta hanno accentuato il dinamismo mostrato l'anno prima, grazie al loro incremento, in particolare verso l'Unione Europea e la vicina Svizzera, nei prodotti della metallurgia, nei quali la quota della regione sul totale nazionale ha toccato l'1 per cento; sono invece diminuiti i valori relativi agli altri due settori di specializzazione, autoveicoli ed elettronica.

Il contributo delle vendite estere al valore aggiunto regionale è salito tornando sopra alla media italiana.

Al netto del turismo, le "esportazioni" di servizi della Valle d'Aosta sono praticamente nulle, così come i suoi investimenti diretti oltre confine, mentre la quota della regione sugli IDE in Italia è significativa nell'industria metallurgica e nei servizi di telecomunicazione e informatica.



## **Lombardia**

Con un aumento del 4,6 per cento, l'anno scorso le esportazioni di merci della Lombardia sono state meno dinamiche in confronto con la media nazionale, a differenza, come per il Piemonte, di quanto era accaduto nel 2003: la quota della regione rispetto all'Italia è scesa al 28,4 per cento (uno dei livelli più bassi dell'ultimo decennio) e, pur essendo sensibilmente aumentata la percentuale di esportatori lombardi sul totale, è tornato a ridursi anche il contributo delle vendite all'estero al valore aggiunto.

Nel 2004 il valore delle esportazioni lombarde è cresciuto in quasi ogni settore merceologico (soprattutto nella siderurgia sostenuta dalla forte domanda internazionale) ma, a parte i prodotti in gomma e plastica, i prodotti in metallo e la meccanica di precisione, dove è rimasta stazionaria o è leggermente salita, la quota regionale è diminuita in tutte le altre industrie di vantaggio comparato:

- nei prodotti tessili, ha interrotto il recupero del precedente biennio a causa, in prevalenza, di una notevole riduzione nei paesi appena entrati nell'Unione Europea<sup>1</sup>;
- anche nell'elettrotecnica e nell'elettronica si osserva un rovesciamento dei buoni risultati ottenuti, l'anno prima, nei nuovi membri dell'UE;
- nella chimica, la diminuzione in Europa occidentale ha vanificato i progressi mostrati in diverse altre aree;
- nella meccanica, dopo un triennio favorevole, la quota della regione è passata dal 32 al 30,7 per cento, a riflesso del suo pesante calo in America latina e malgrado un sensibile aumento delle esportazioni settoriali nell'Est Europa e nell'Asia centro-meridionale.

Durante i primi anni del decennio, i distretti industriali della Lombardia, numerosi soprattutto nelle province di Bergamo e Brescia, hanno rafforzato il loro già notevole apporto alle esportazioni regionali nei prodotti in metallo e nella meccanica (Brescia), mentre il loro ruolo si è indebolito nel tessile-abbigliamento (Como).

Nei servizi a non residenti, la quota della Lombardia in rapporto all'Italia mostra una tendenza positiva di medio periodo; nel 2004 è stata pari al 31,5 per cento, media di valori intorno al 15 per cento nel turismo ed intorno al 50 per cento negli altri settori.

La posizione della Lombardia in termini di internazionalizzazione produttiva risulta preponderante dal lato degli investimenti diretti in entrata, di cui copre nel complesso quasi la metà del totale nazionale<sup>2</sup>, con punte nell'insieme dei servizi e, tra i settori industriali, negli alimentari, nei prodotti in carta, nella chimica, nei prodotti elettrici ed elettronici.

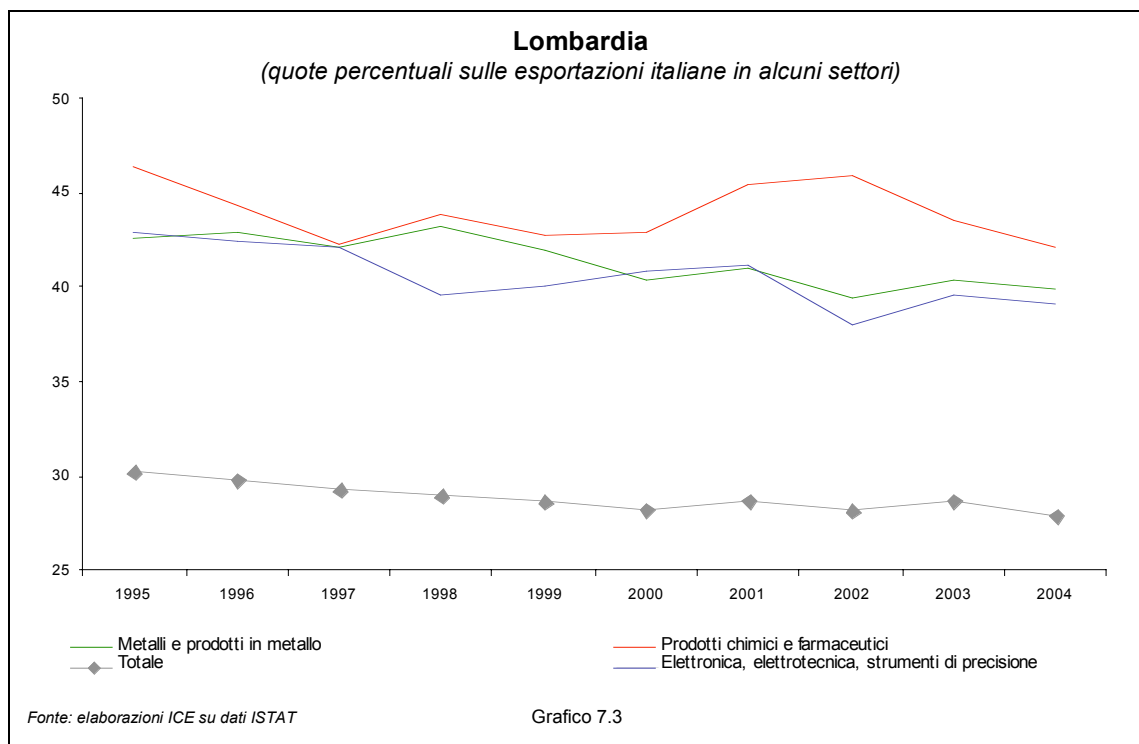
Con riferimento agli IDE in uscita, la quota lombarda sul fatturato delle imprese estere a partecipazione italiana è analoga a quella sulle esportazioni, ma sono maggiori le differenze settoriali ed in alcune industrie (chimica, prodotti elettrici ed elettronici) le percentuali si mantengono abbondantemente sopra al 50 per cento; tra il 2001 ed il 2003

---

<sup>1</sup> Si deve comunque rilevare che tale riduzione è attribuibile, tra l'altro, al fatto che l'anno scorso le esportazioni di prodotti tessili sono state dirottate altrove per la parte legata al traffico di perfezionamento

<sup>2</sup> Ma si ricordi che gli investimenti sono attribuiti alla regione sede della società italiana partecipata, indipendentemente dalla localizzazione degli stabilimenti.

sono nettamente cresciuti i valori riguardanti il comparto della moda (tessile-abbigliamento-cuoio-calzature) ed i prodotti in metallo, mentre negli alimentari e bevande è avvenuto il contrario.

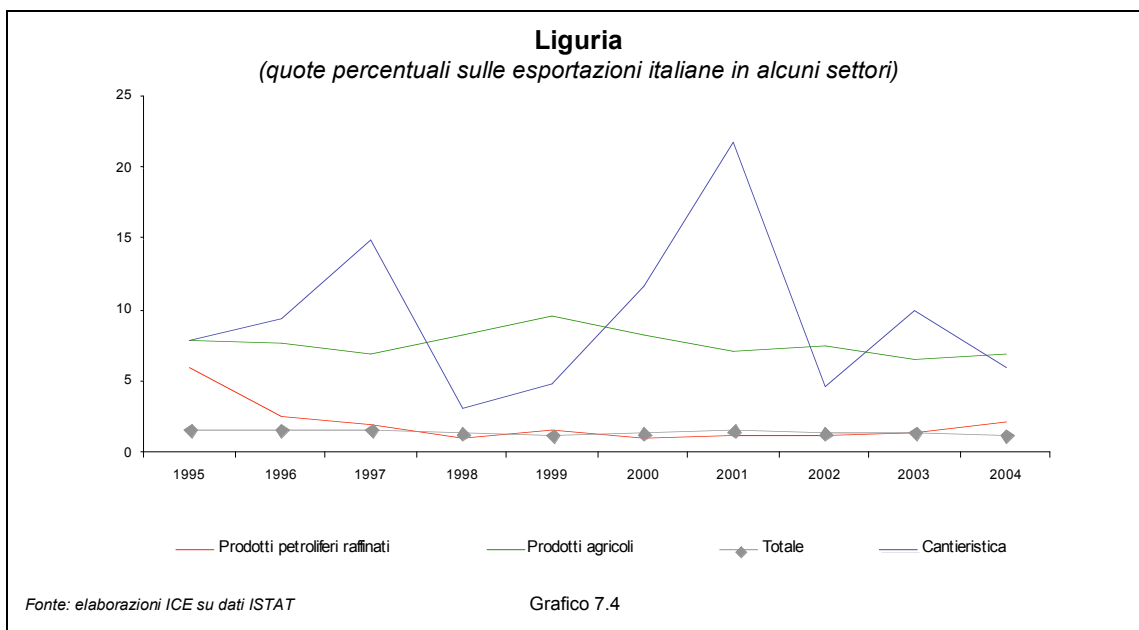


## Liguria

Nel 2004 le esportazioni di merci della Liguria sono rimaste sostanzialmente invariate; dopo il biennio 2000-2001, quando, trainate dalla cantieristica, avevano mostrato una notevole ripresa anche relativamente alla media nazionale, la loro quota ha assunto una tendenza negativa e l'anno scorso è tornata al minimo storico toccato alla fine degli anni novanta (1,3 per cento).

Hanno continuato a contrarsi le esportazioni regionali di prodotti agricoli, peraltro gli unici nei quali la Liguria ha costantemente mantenuto una spiccata specializzazione, e sono diminuite anche quelle dell'industria pesante (cantieristica e siderurgia) di cui al contrario sono nettamente cresciute le vendite all'estero delle altre regioni. Tra le poche note favorevoli, si segnala un incremento delle esportazioni petrolchimiche, legato all'impennata dei corsi della materia prima, ed uno più modesto che si riferisce agli apparecchi elettrici, a parziale recupero di un precedente calo.

Più in generale, gli indicatori di proiezione verso l'estero dell'economia ligure non sono positivi: il numero degli esportatori rimane relativamente elevato ma nel 2004 si è molto ridotto; nell'ambito dell'Italia settentrionale, la regione presenta il minor rapporto tra esportazioni di merci e valore aggiunto; la sua quota nei servizi è anch'essa cedente e quella sul fatturato delle imprese estere a partecipazione italiana è decisamente bassa, soprattutto nell'industria (0,2 per cento). Migliore è la posizione della Liguria per quel che riguarda gli stock di IDE in entrata, concentrati nei trasporti e, tra le merci, nei prodotti per l'edilizia.



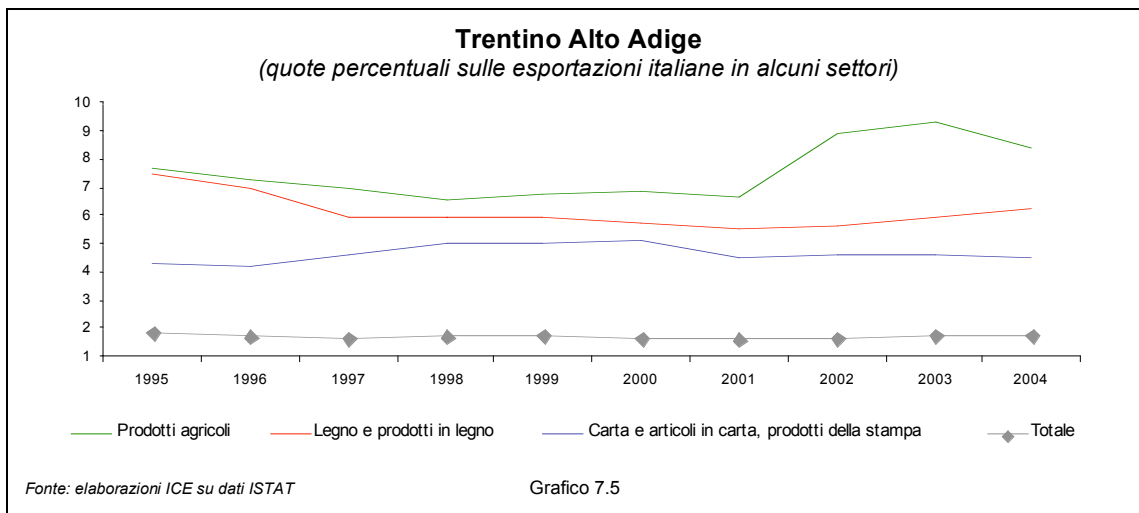
### Trentino-Alto Adige

Il Trentino-Alto Adige è una delle poche regioni ad aver mostrato, negli ultimi anni, continuità di crescita delle proprie esportazioni di merci; l'incremento del 2004 (+8,1 per cento) ha riflesso non tanto i risultati dei settori di tradizionale specializzazione (agro-alimentare, prodotti in legno ed in carta), quanto quelli degli autoveicoli (prevalentemente nell'Unione Europea) e, soprattutto, della meccanica strumentale, dove la quota della regione rispetto all'Italia ha raggiunto il 2 per cento.

L'anno scorso è ulteriormente aumentato (sempre nelle merci) il rapporto tra esportazioni e valore aggiunto, arrivato a superare dell'8 per cento il corrispondente dato nazionale.

Nei servizi forniti a non residenti, la quota del Trentino-Alto Adige è salita dal 3 al 4,9 per cento, grazie al turismo nel quale è passata dal 5 all'8,2 per cento.

Rimane invece modesto il grado di internazionalizzazione produttiva, in particolare dal lato degli investimenti diretti all'estero.



## *Veneto*

Nel 2004 le esportazioni di merci del Veneto, con un aumento del 4,2 per cento a cui ha contribuito la quasi totalità dei prodotti, hanno in buona parte recuperato la flessione del 2003, e tuttavia la loro incidenza su quelle italiane è di nuovo scesa, al 14,3 per cento.

Nei più importanti settori, la quota regionale ha mostrato andamenti differenziati (e spesso con inversione di segno rispetto a quelli dell'anno precedente): positivo nei beni di consumo (meno nei vini) e nel marmo, sostanzialmente stazionario nei prodotti in metallo, nell'elettrotecnica e negli strumenti di precisione, negativo nei prodotti in carta, nella chimica, nei mezzi di trasporto e nella meccanica. Dal punto di vista geografico, la posizione relativa del Veneto è migliorata in diverse aree ma è peggiorata in Europa, specialmente in quella orientale, e nelle Americhe.

Il calo della quota aggregata nel 2004 sembra dunque essere dipeso, almeno in parte, dal fatto che la regione presenta risultati non favorevoli in settori e paesi di maggiore dimensione o più dinamici della media (in riferimento alle esportazioni italiane), mentre quelli positivi sono stati ottenuti per lo più in segmenti di mercato a domanda relativamente debole.

Negli ultimi anni, le esportazioni dei distretti industriali veneti (il 70 per cento di quelle regionali secondo i dati del 1996) hanno mostrato una notevole vivacità in diverse categorie di prodotti, soprattutto calzature ma anche tessuti, occhialeria, mobili e meccanica; in altri settori (abbigliamento, gioielleria, marmo), hanno condiviso le difficoltà, manifestate dall'insieme delle regioni italiane, a fronteggiare la concorrenza internazionale.

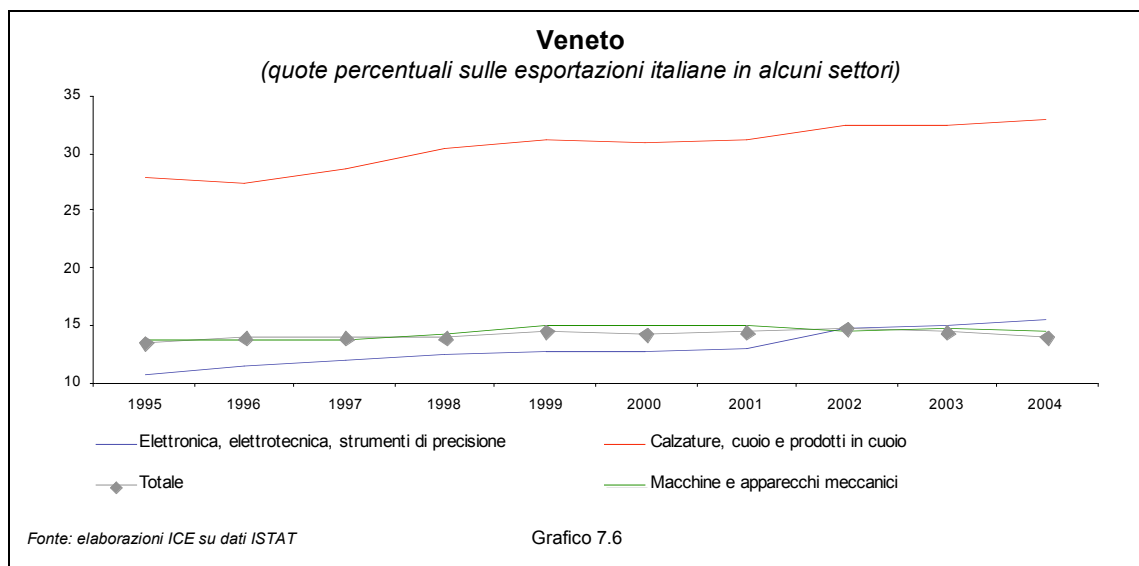
Nei servizi a non residenti, la quota della regione, annullando il netto incremento del 2003, è scesa al 10,5 per cento, a riflesso di perdite subite in ogni comparto tranne che nelle assicurazioni e nei servizi finanziari.

Tra il 2001 e il 2003, l'incidenza del Veneto sul fatturato delle imprese estere a partecipazione italiana è passata dal 5,9 al 6,4 per cento, soprattutto in seguito ad un suo incremento nelle industrie della moda in cui è tornata sopra il 30 per cento: nel settore, particolarmente forte risulta la posizione degli investitori veneti nell'Asia centrale e meridionale (abbigliamento) e nell'Europa orientale, dove nello stesso periodo sono cresciute le quote settoriali di esportazione, già più elevate che in altre aree, segnatamente nei prodotti tessili<sup>3</sup>.

La quota del Veneto sugli addetti delle imprese italiane partecipate dall'estero è ugualmente crescente; l'industria tessile è interessata, ma lo sono relativamente di più quelle dei prodotti in metallo e della meccanica.

---

<sup>3</sup> Anche per il Veneto l'anno scorso le esportazioni di prodotti della moda nei nuovi paesi dell'Unione Europea sono bruscamente diminuite, ma almeno in parte per motivi analoghi a quanto rilevato per la Lombardia (vedi nota 1).



### ***Friuli-Venezia Giulia***

Nel 2004 le esportazioni di merci del Friuli-Venezia Giulia sono cresciute del 20 per cento, cioè molto più della media italiana, compensando largamente le diminuzioni del precedente biennio e arrivando a sfiorare i 10 miliardi di euro; il loro contributo alla formazione del valore aggiunto, già il maggiore tra tutte le regioni italiane, è ulteriormente aumentato, pur in presenza di un diminuito numero di esportatori.

Occorre tener conto del fatto che circa la metà dell'incremento delle esportazioni regionali è dipeso da quello relativo alla cantieristica, per sua natura relativamente occasionale (nello scorso decennio, in effetti, se ne osserva un profilo altalenante).

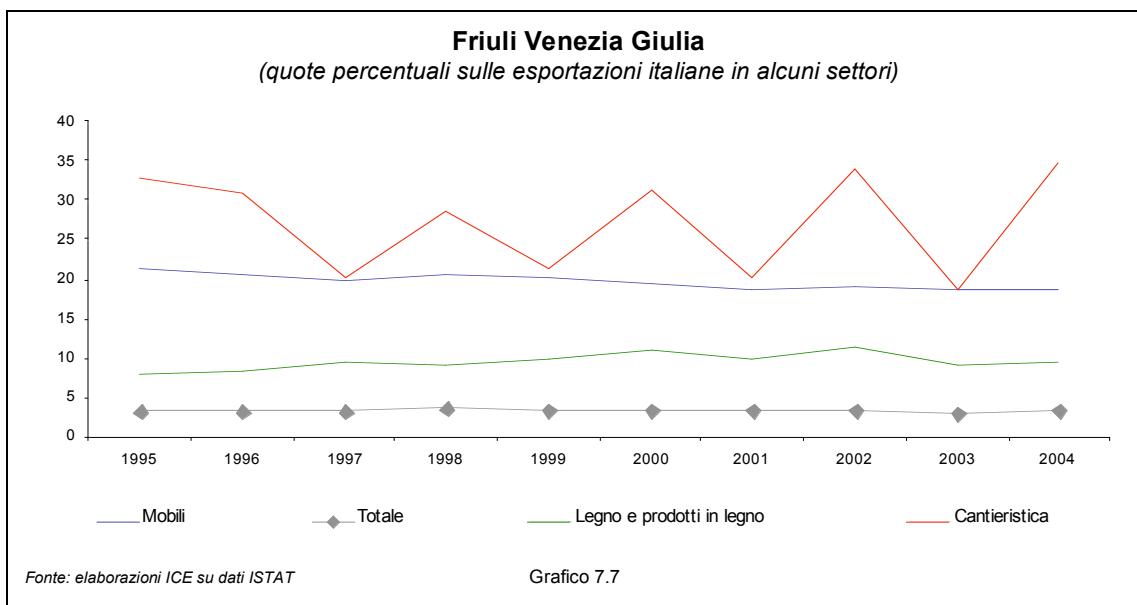
Risultati positivi sono stati tuttavia ottenuti anche nella metalmeccanica, in particolare nella meccanica strumentale dove la quota della regione è tornata sopra il 5 per cento.

Hanno invece mostrato una leggera flessione le vendite estere degli altri prodotti di specializzazione regionale, mobili ed elettrodomestici.

Gli andamenti nella meccanica e nei mobili sono dipesi in buona parte da quelli, altrettanto divergenti, delle esportazioni del distretto industriale di Udine negli stessi settori.

Al contrario che per le merci, nelle "esportazioni" di servizi, l'anno scorso la regione ha subito il risultato percentualmente peggiore di tutte le altre: la sua quota rispetto all'Italia è scesa dal 5 al 3 per cento, in seguito a perdite che hanno riguardato soprattutto le assicurazioni, le costruzioni ed il turismo.

La partecipazione di imprese friulane in attività produttive all'estero, concentrata nel legno e mobilio, è modesta; più consistente risulta il ruolo della regione per quanto riguarda gli IDE in entrata: la sua quota sugli addetti nelle imprese manifatturiere italiane a partecipazione estera è intorno al 3 per cento e supera il 10 per cento nella meccanica (dati del 2003).



### **Emilia-Romagna**

La proiezione economica verso l'estero dell'Emilia-Romagna, che già all'inizio del decennio era diventata la terza regione esportatrice sopravanzando il Piemonte, ha continuato a rafforzarsi: l'anno scorso le esportazioni di merci sono cresciute del 9 per cento, la loro quota rispetto all'Italia è salita al 12,4 per cento ed è notevolmente aumentato il loro contributo al valore aggiunto, mentre nei servizi forniti a non residenti la percentuale della regione è balzata dal 5 (livello del 2003 e, in media, degli anni precedenti) al 7,3 per cento.

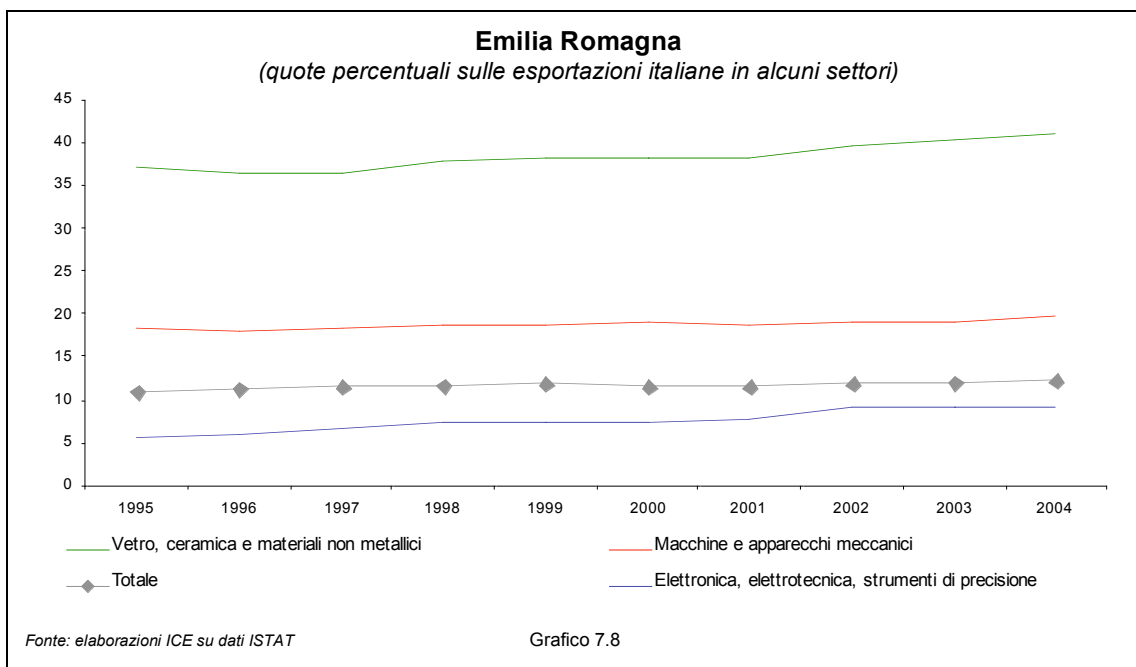
Nelle merci, al guadagno della quota aggregata ha partecipato, nel 2004, la generalità delle aree di destinazione (tranne l'Asia) e dei settori: si distinguono, da una parte l'Europa ed il Nordamerica, dall'altra, tranne la maglieria in crisi da tempo, tutti i comparti di specializzazione (alimentari e bevande, abbigliamento, prodotti per l'edilizia, meccanica, autoveicoli) ed inoltre la chimica ed il settore che comprende l'elettrotecnica, l'elettronica e gli strumenti di precisione; in quest'ultimo la quota della regione si è progressivamente innalzata dal 5,6 per cento del 1994 al 9,2 per cento dell'anno scorso.

Al favorevole profilo temporale delle esportazioni dell'Emilia Romagna hanno contribuito in misura diversa i suoi distretti industriali. Dal 2000, sono cresciute come la media regionale le loro vendite estere nei prodotti alimentari (province di Modena, Parma e Ravenna), e più della media nella meccanica (modenese); d'altra parte, sempre nel modenese, sono diminuite le esportazioni di piastrelle ceramiche e soprattutto di maglieria: tali dinamiche sembrano suggerire i vantaggi della diversificazione settoriale dei distretti, considerando che Sassuolo oltre che piastrelle esporta macchine per produrle, e che Carpi è specializzato solo nella maglieria.

Accompagnando il buon andamento delle esportazioni, nei primi anni del decennio si è elevato il grado di internazionalizzazione produttiva dell'Emilia-Romagna: tra il 2000 ed il 2003, la quota regionale sul fatturato delle imprese estere a partecipazione italiana è salita dal 7 al 9 per cento (sebbene grazie esclusivamente al



settore alimentare), e quella sugli addetti delle imprese nazionali con investimenti esteri dal 6,1 al 6,6 per cento, per effetto di una sua forte crescita nei prodotti della moda e soprattutto nella meccanica.



## Toscana

Dopo un biennio durante il quale, con un calo di oltre il 10 per cento, avevano mostrato uno degli andamenti peggiori tra tutte le regioni, nel 2004 le esportazioni di merci della Toscana sono cresciute del 7 per cento arrestando la discesa della loro quota rispetto all'Italia.

Si è accentuata la diminuzione delle vendite regionali (e della relativa quota) nell'Unione Europea, ma se ne è verificata una netta ripresa nel resto del mondo, dove sono tradizionalmente più orientate a confronto con la media italiana: incrementi percentuali a due cifre delle esportazioni toscane si riscontrano in tutte le aree extra-UE, tranne che in Nordamerica dove comunque sono tornate a crescere (+3 per cento), grazie a buoni risultati (ottenuti tra l'altro quasi solo negli Stati Uniti) nei vini, nelle calzature e nel marmo, e malgrado un nuovo crollo nell'oreficeria.

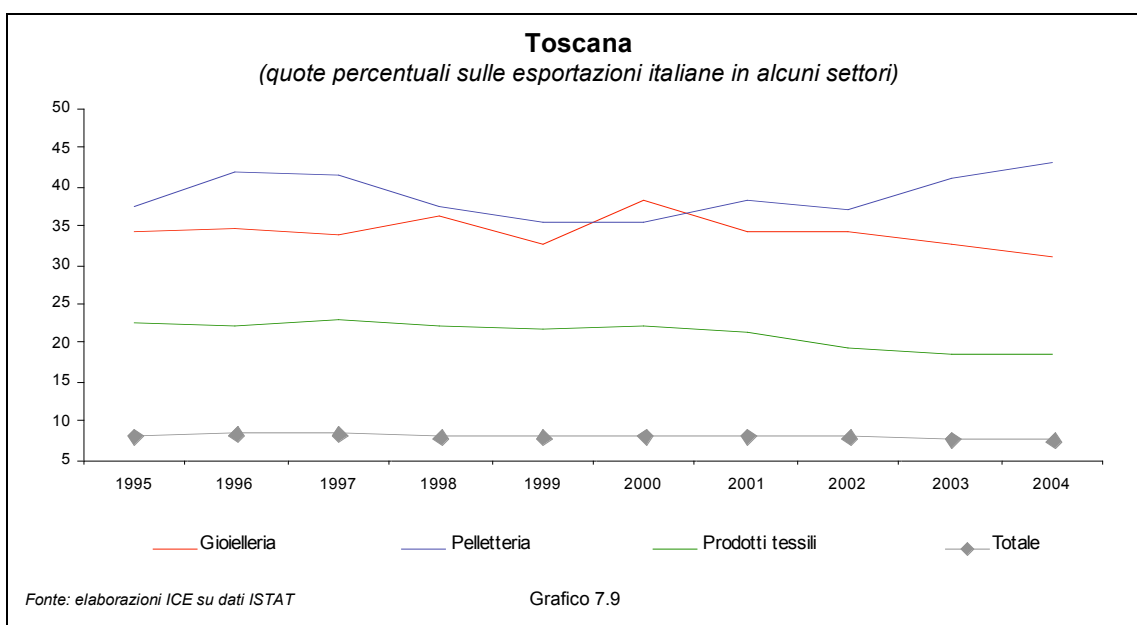
La negativa *performance* dell'oreficeria sul mercato nordamericano si è riflessa in una ulteriore complessiva riduzione delle esportazioni del settore, la cui entità è stata tuttavia attenuata da una loro ripresa in Europa. Le vendite estere della Toscana hanno continuato a diminuire anche nel cuoio conciato e, in misura più lieve, nei prodotti in carta, ma hanno interrotto la loro caduta nel tessile-abbigliamento e sono nettamente cresciute nella pelletteria; d'altra parte, per quanto riguarda i settori diversi da quelli di specializzazione, sono aumentate (in diversi casi anche in termini di quota rispetto all'Italia) nei prodotti chimici, nei prodotti in metallo, nella meccanica, nell'elettrotecnica, nell'elettronica e negli apparecchi medicali.

I distretti industriali della Toscana attraversano una fase delicata, considerando che nei prodotti tessili, nel cuoio, negli indumenti in pelle, nelle calzature e nella

gioielleria, le esportazioni della province in cui sono dislocati (rispettivamente Prato, Pisa, Firenze, Lucca e Arezzo) mostrano una tendenza ancora più negativa di quelle nazionali.

Nei servizi forniti a non residenti, la quota regionale è scesa (sebbene meno che nel 2003) portandosi al 7,7 per cento, per effetto di una diminuzione relativa al turismo non compensata dal pur notevole avanzamento (dal 3 al 9 per cento del dato nazionale) nelle royalties e licenze.

Il grado di internazionalizzazione produttiva della Toscana rimane modesto: l'incidenza della regione sul fatturato delle imprese estere a partecipazione italiana si mantiene nel complesso intorno al 2 per cento, pur in presenza di una discreta crescita nell'industria della moda (tessile-abbigliamento-cuoio-calzature); risulta peraltro decrescente la quota regionale sugli addetti delle imprese italiane partecipate dall'estero nonostante, anche in questo caso, un suo incremento nei prodotti della moda.



## Umbria

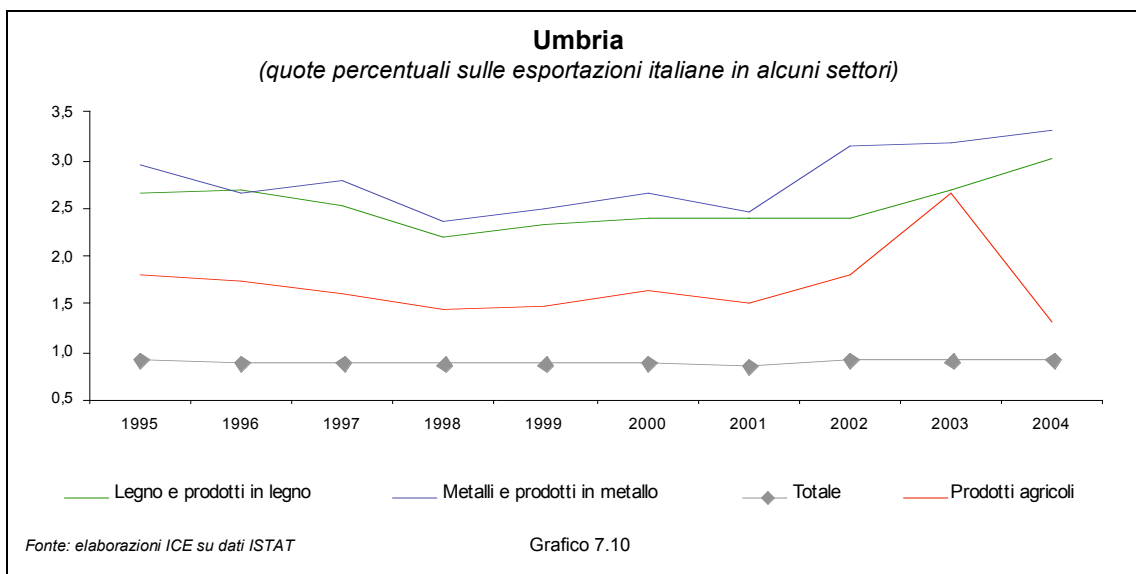
L'aumento realizzato l'anno scorso dalle esportazioni umbre (+9 per cento) è legato a quello della siderurgia (+30 per cento), nella quale la regione ha ulteriormente innalzato la propria quota rispetto all'Italia, soprattutto in America latina dove è passata dal 55 al 63 per cento.

Negli altri settori di specializzazione, una lieve crescita delle vendite all'estero di tessile-abbigliamento e di prodotti in legno è stata compensata da variazioni negative nei prodotti agricoli, nell'olio d'oliva e nei prodotti di minerali non metalliferi.

Insieme con la Liguria ed il Lazio, l'Umbria si distingue, tra le regioni centro-settentrionali, per uno scarso apporto delle esportazioni di merci alla propria economia, apporto che l'anno scorso è rimasto sostanzialmente invariato.

Nei servizi a non residenti, tra cui prevale il turismo, la quota regionale ha mostrato una nuova leggera flessione, malgrado un'impennata delle "esportazioni" di servizi informatici.

Per quanto riguarda gli IDE, se è trascurabile la partecipazione di imprese umbre in attività produttive oltre confine, risulta invece relativamente alta la quota della regione sugli addetti delle imprese italiane con investimenti dall'estero, concentrati nella siderurgia.



## Marche

Pur aumentando, del 2,3 per cento, nel 2004 le esportazioni marchigiane di merci hanno interrotto il guadagno di quota rispetto all'Italia che le aveva caratterizzate dall'inizio del decennio; è del resto diminuito il numero di esportatori, così come il contributo delle loro vendite all'estero al valore aggiunto.

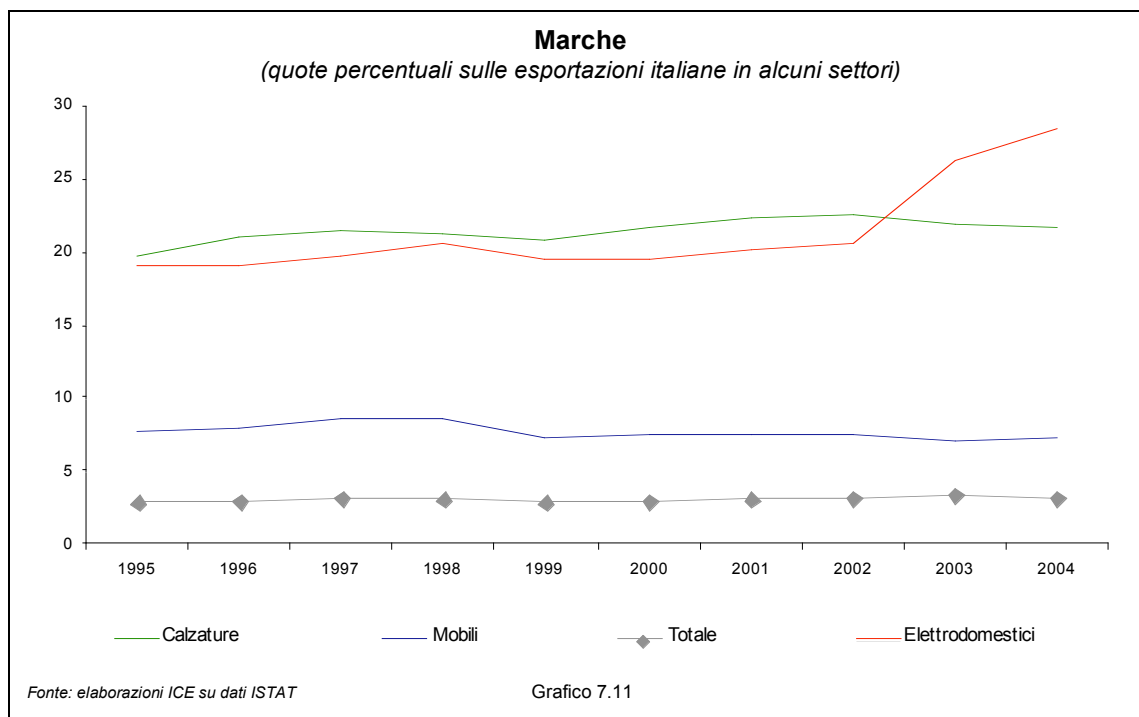
La posizione relativa della regione è leggermente peggiorata in quasi tutte le aree geografiche (con la rilevante eccezione del Nordamerica), anche in Europa centro-orientale dove era molto migliorata negli anni precedenti e dove comunque le Marche conservano netti vantaggi comparati.

Gli andamenti delle quote settoriali appaiono differenziati: se ne è verificata una tenuta nell'abbigliamento, una ripresa nei mobili ed una nuova crescita nella meccanica strumentale e soprattutto negli elettrodomestici, dove ha superato il 28 per cento rafforzando il primato della regione in ambito nazionale; per contro, la quota regionale è scesa nella metallurgia, che nel 2004 si è distinta per la vivacità della domanda internazionale, nella chimica ed inoltre nelle calzature, il comparto in cui le Marche sono tradizionalmente specializzate.

La contrazione riguardante le calzature, in atto dal 2001, è dipesa dalla negativa dinamica, nel settore, delle esportazioni dei distretti industriali marchigiani, che del resto rappresentano la quasi totalità di quelle della regione.

La presenza nelle Marche di investimenti diretti dell'estero, concentrati nel mobilio, resta scarsa. L'attività produttiva oltre confine degli imprenditori marchigiani è invece tutt'altro che trascurabile, almeno nel cuoio-calzature e nella meccanica (dove

prevalgono gli elettrodomestici): per entrambi i settori, l'incidenza regionale sul fatturato delle imprese estere con partecipazioni italiane risultava, nel 2003, di oltre il 10 per cento, con punte ancora superiori in alcune aree ed in particolare nell'Europa orientale; considerando che in tale area le Marche sono specializzate nelle esportazioni degli stessi settori e che queste ultime sono nel complesso tendenzialmente crescenti, si può affermare che è finora esistita una sostanziale complementarietà tra internazionalizzazione produttiva e commerciale della regione<sup>4</sup>.



## Lazio

Con una crescita del 5,5 per cento, nel 2004 le esportazioni di merci del Lazio, relativamente poco importanti per l'economia regionale, hanno in parte recuperato il forte calo dell'anno precedente.

Tale recupero è dipeso in prevalenza da incrementi delle vendite estere in alcuni settori di specializzazione: chimica, dove sono aumentate del 18 per cento, petrolchimica e, in misura minore, industria aerospaziale che nel 2003 aveva mostrato un vero e proprio crollo<sup>5</sup>; discreti risultati hanno riguardato anche i prodotti agro-alimentari e quelli in carta.

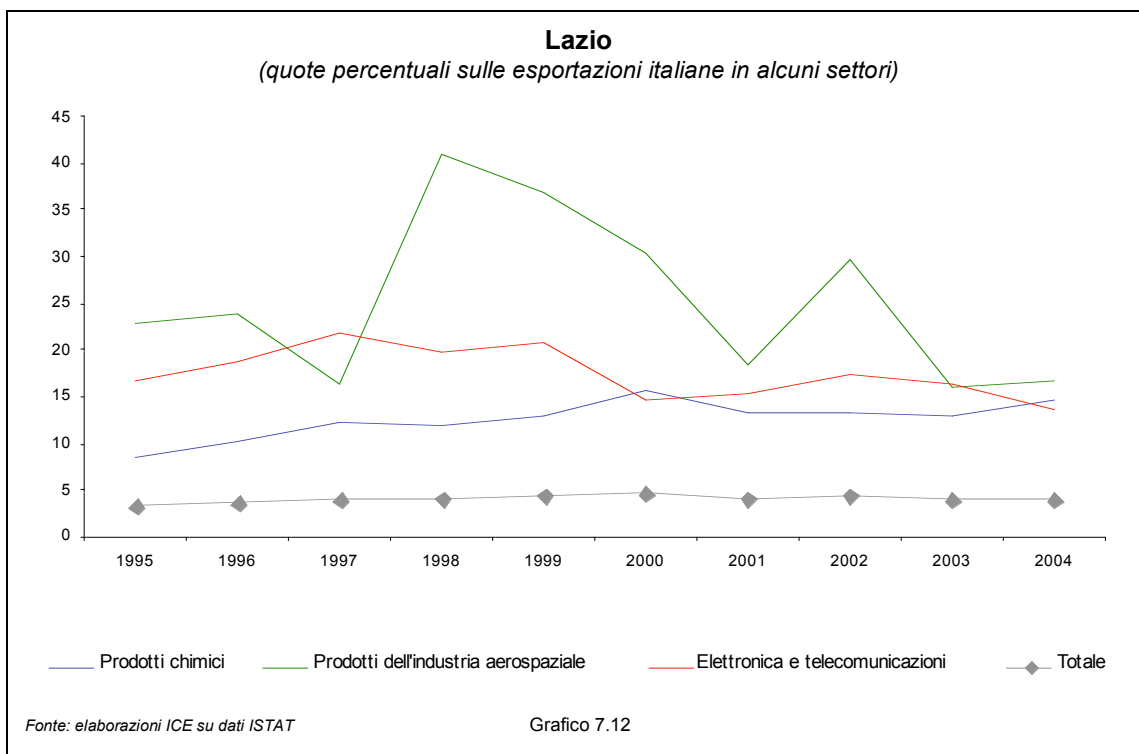
Le esportazioni regionali hanno invece subito una nuova diminuzione nei prodotti elettronici e si sono nettamente ridotte negli autoveicoli, in entrambi i casi soprattutto in Unione Europea.

<sup>4</sup> Per un approfondimento, si può vedere il contributo al Rapporto ICE del 2004, dal titolo "Il processo di delocalizzazione estera nella industria delle calzature: il caso delle Marche" (G. Conti, M. Cucculelli e M. Paradisi).

<sup>5</sup> Le esportazioni di questo settore, dipendenti da ordinativi di grande valore unitario, sono caratterizzate, come avviene per la cantieristica, da una forte discontinuità.

Nei servizi a non residenti, che per il Lazio rivestono un'importanza molto maggiore delle esportazioni di merci, la quota regionale è scesa sotto il 16 per cento, a causa di sensibili perdite nelle assicurazioni, nei servizi informatici, in quelli legali e nelle royalties e licenze, non compensate dai guadagni ottenuti in altri settori (turismo, costruzioni, comunicazioni e servizi finanziari).

La posizione del Lazio è decisamente buona in riferimento al grado di internazionalizzazione produttiva. L'incidenza della regione sul fatturato delle imprese estere a partecipazione italiana supera il 20 per cento (dati del 2003), grazie in particolare al contributo di due settori, estrazione e lavorazione del petrolio e servizi di telecomunicazione, in cui le imprese laziali hanno una presenza quasi esclusiva (quote molto elevate detengono inoltre nell'industria aerospaziale e nelle *utilities*); gli investimenti in entrata risultano più distribuiti, ma nell'ambito dei comparti industriali prevalgono la chimica, la meccanica e gli alimentari e bevande, questi ultimi in forte crescita.



### ***Note sull'internazionalizzazione del sistema produttivo laziale nell'ultimo decennio\****

*Il Lazio, con il 4 per cento delle esportazioni nazionali nel 2004, è la sesta regione esportatrice italiana, dopo Lombardia, Veneto, Emilia Romagna, Piemonte e Toscana, una posizione modesta se si considera che produce quasi il 10 per cento del PIL nazionale. L'anno scorso le imprese esportatrici del Lazio sono risultate poco più di 6.800 (pari al 4 per cento dell'Italia).*

*Lo scarso grado di integrazione dell'economia laziale con i mercati esteri emerge considerando la bassa propensione ad esportare (rapporto tra le esportazioni di merci e il valore aggiunto ai prezzi base) che si è ulteriormente ridotta negli ultimi quattro anni assestandosi intorno al 62 per cento della media nazionale. La causa principale è la ridotta incidenza del settore industriale nell'economia regionale, prevalentemente legata ai servizi amministrativi, e la netta prevalenza delle esportazioni di servizi su quelle di merci (16 per cento del totale nazionale che pone la regione al secondo posto dopo la Lombardia).*

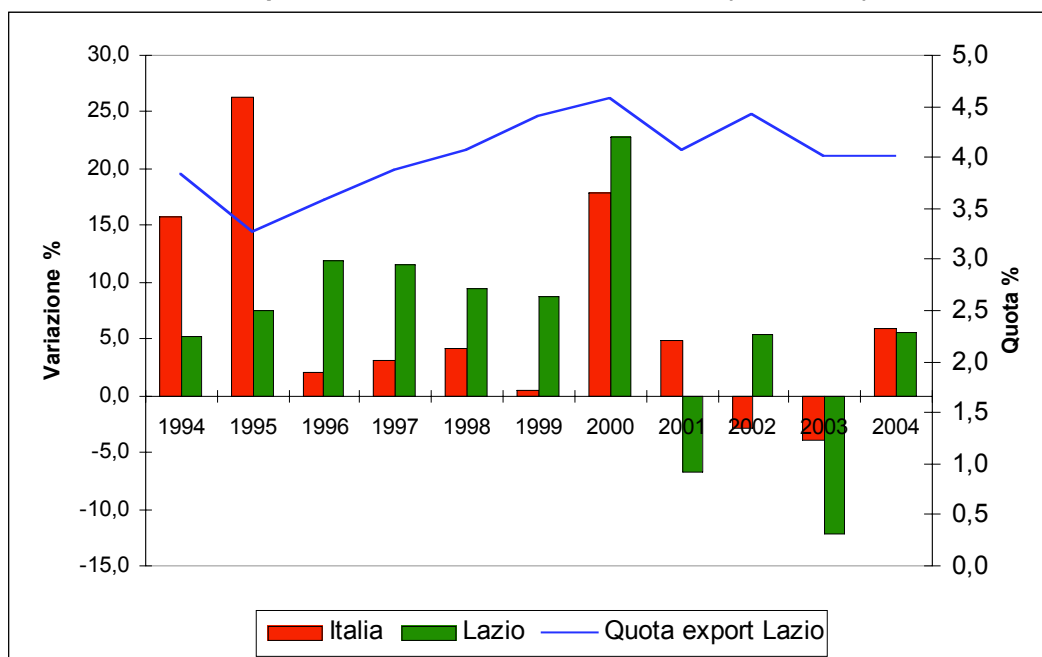
*L'industria manifatturiera regionale presenta una duplice natura. Da un lato, è composta da imprese che producono beni di consumo finali orientati verso il mercato locale e che, per tale ragione, godono di una posizione relativamente protetta nel bacino di consumo dell'area metropolitana di Roma. Dall'altro lato, una quota sempre più rilevante del valore aggiunto industriale della regione può essere ricondotta allo sviluppo di aziende operative in comparti industriali ad elevato contenuto tecnologico che hanno consolidato la loro presenza sui mercati esteri. Queste imprese possono, a loro volta, essere classificate in due categorie principali. Da una parte, imprese di piccole e medie dimensioni, sviluppatesi negli anni Settanta su sollecitazione della committenza della Pubblica amministrazione e degli altri enti pubblici, attive soprattutto nelle branche industriali ad elevato contenuto tecnologico (elettronica, telecomunicazioni, elettromeccanica); dall'altra, imprese di dimensioni più grandi, spesso legate a gruppi multinazionali esterni alla regione, attive soprattutto nel comparto chimico-farmaceutico e in quello dei mezzi di trasporto, che si sono insediate negli anni Sessanta sul territorio laziale per avvantaggiarsi degli incentivi della Cassa del Mezzogiorno e che hanno mantenuto la loro localizzazione anche dopo il venire meno di questi ultimi. Lo sviluppo di queste imprese, strettamente dipendente dalla capacità competitiva sui mercati esteri, ha favorito una crescita continua delle esportazioni laziali e permesso una certa internazionalizzazione del sistema produttivo manifatturiero, che tuttavia resta ancora limitata e caratterizzata da elementi di debolezza.*

*Come si evince dal Grafico 1, l'andamento delle esportazioni nel periodo in esame è risultato assai favorevole dal 1995 al 2000 mentre è stato nel complesso negativo negli ultimi quattro anni. Anche per il Lazio, come per l'intera economia nazionale, il 2000 ha rappresentato un anno di particolare crescita delle esportazioni (+23 per cento). La stagnazione che si è abbattuta sull'Italia nel 2002*

\* Redatto da Anna Ferragina ed estratto da una ricerca svolta da A. Ferragina e Giulia Nunziante nell'ambito del progetto: "La competitività del sistema imprenditoriale del Lazio: capacità di integrare produzione, ricerca, innovazione, formazione", CEIS, Università di Roma Tor Vergata, Committente FILAS SpA.

si è manifestata con anticipo nel Lazio con una drastica riduzione delle esportazioni nel 2001, interrotta nel 2002 ma poi ripresa nel 2003 con un calo di oltre il 12,2 per cento solo parzialmente recuperato nel 2004. In seguito a tale dinamica, nell'ultimo decennio la quota di export del Lazio sul totale nazionale è prima progressivamente aumentata, passando dal 3,3 per cento del 1995 al 4,6 nel 2000, per poi tendenzialmente abbassarsi fino al 4 per cento del 2004.

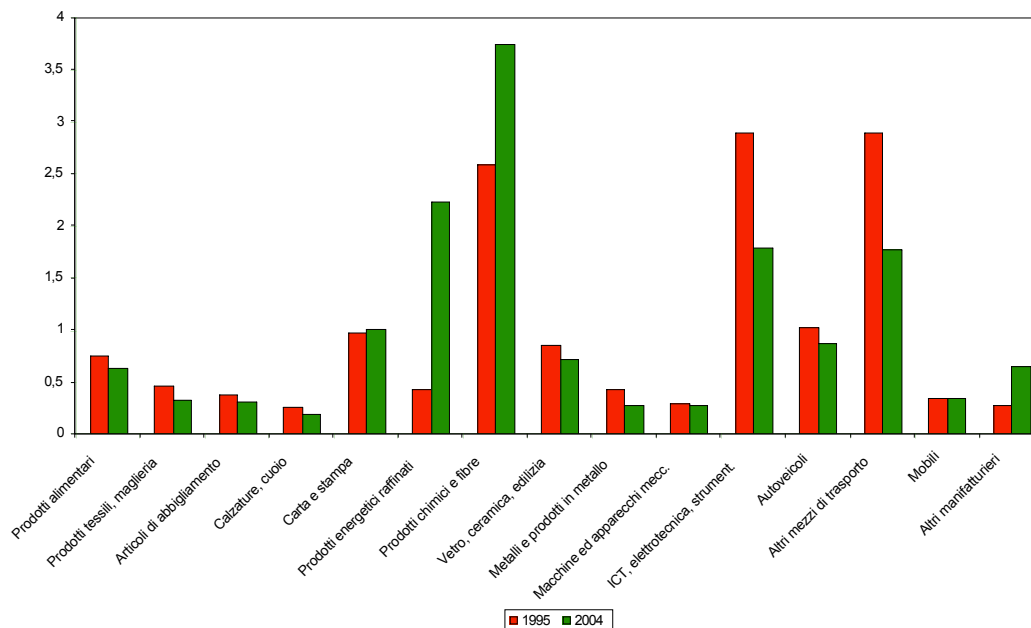
**Grafico 1. Evoluzione delle esportazioni italiane e del Lazio e quota delle esportazioni laziali sul totale dell'Italia (1994-2004)**



Fonte: elaborazione su dati Istat

Utilizzando un indice basato sulle strutture settoriali relative (graf. 2)<sup>5</sup>, emerge chiaramente che il modello di specializzazione internazionale della regione si discosta da quello italiano. Il Lazio è specializzato nei prodotti chimici e farmaceutici, nei petroliferi raffinati, nei mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli, nell'elettronica (indice di specializzazione relativa superiore a 1), mentre ha una forte despecializzazione nei settori tipici del made in Italy (tessile, abbigliamento, cuoio e prodotti in cuoio, macchine e apparecchi meccanici).

<sup>5</sup> L'indice di specializzazione settoriale delle esportazioni è stato calcolato rapportando la quota delle esportazioni settoriali del Lazio a quella dell'Italia. Un indice maggiore (minore) di 1 denota una specializzazione (despecializzazione) in quel settore rispetto all'Italia.

**Grafico 2. Indice di specializzazione relativa delle esportazioni del Lazio (1995 e 2004)**

Fonte: elaborazione su dati Istat

*Non si configura per il Lazio l'“inefficienza dinamica” tipica del modello di specializzazione nazionale, poiché la regione si posiziona proprio nei settori trainanti del commercio mondiale e ad elevato contenuto tecnologico.*

*La concentrazione delle esportazioni laziali in poche industrie e principalmente nei tre settori citati ha creato indubbiamente problemi all'intero sistema esportativo nelle fasi di debole domanda internazionale negli stessi comparti: il risultato negativo delle esportazioni degli ultimi anni è dipeso, infatti, soprattutto dall'andamento riguardante l'industria aerospaziale, che ha subito un crollo nel 2003, e dalla crisi del settore ICT dove è proseguito fino al 2003 il declino mostrato a partire dal 2001.*

*D'altra parte però, la concentrazione in questi settori ha creato un vantaggio comparato dinamico durevole che potrà essere sfruttato in futuro, a patto che venga opportunamente incentivata la capacità della regione di dare vita ad un tessuto più fitto di medie imprese e quindi ad una proiezione internazionale anche da parte delle imprese locali e non solo di quelle multinazionali.*

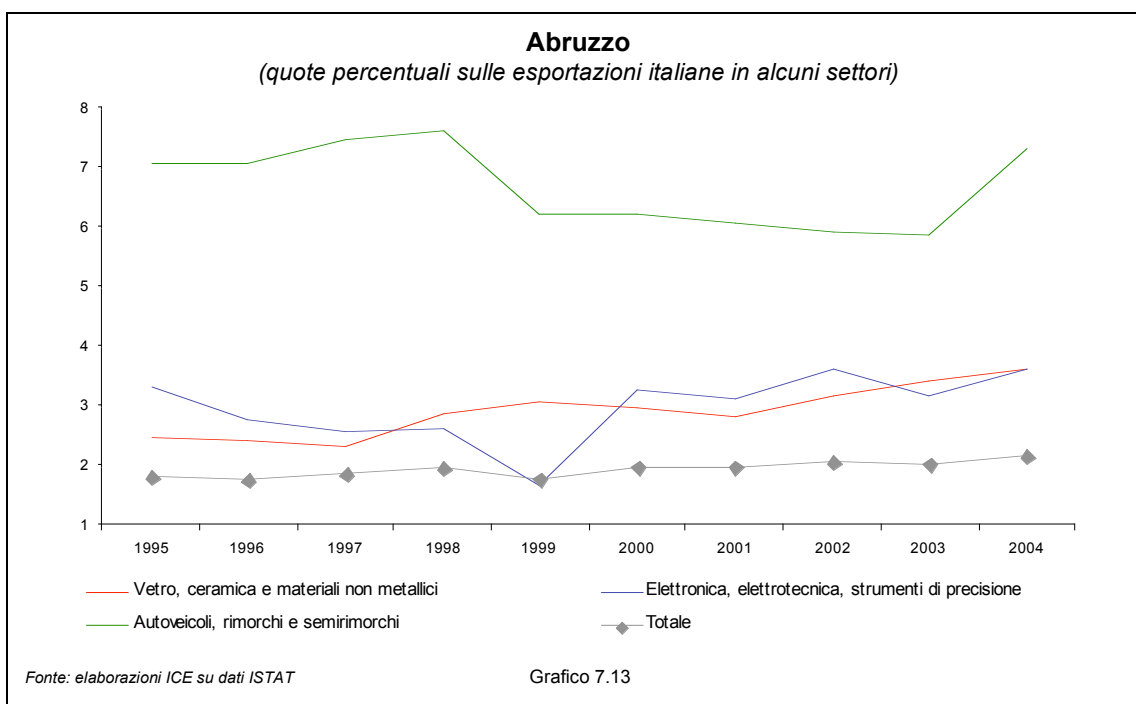


## Abruzzo

La vivacità delle esportazioni abruzzesi di merci nel 2004 (+13,4 per cento) si è riflessa in un nuovo aumento sia della loro quota rispetto all'Italia, che dal 1999 è progressivamente salita fino al 2,2 per cento, sia del loro contributo al valore aggiunto regionale, contributo che l'anno scorso è stato superiore alla media italiana ed identico a quello riguardante la Lombardia.

Al contrario di quanto si era verificato nel 2003, sono nettamente cresciute, in particolare negli Stati Uniti, le vendite all'estero di componentistica elettronica, la cui incidenza sulle esportazioni nazionali ha oltrepassato il 17 per cento, ed hanno mostrato una notevole accelerazione quelle di autoveicoli, recuperando quasi del tutto il calo in termini di quota subito nei 5 anni precedenti.

La regione è andata acquisendo vantaggi comparati in un'industria importante come le macchine per la produzione di energia, in cui la sua quota è rimasta sopra al 3 per cento nonostante un lieve calo nel 2004.



Con riguardo agli altri settori di specializzazione, la posizione relativa dell'Abruzzo ha continuato a migliorare nei prodotti di minerali non metalliferi mentre è tornata a peggiorare nell'abbigliamento, in seguito a dinamiche contrapposte dei due settori sul mercato dell'Unione Europea.

L'apporto dei pochi distretti industriali abruzzesi alle esportazioni regionali è decrescente, in particolare nella pelletteria in cui sono specializzati quelli della provincia di Teramo.

Nelle "esportazioni" di servizi, la quota dell'Abruzzo in rapporto all'Italia, nettamente più bassa che nelle merci, è stazionaria da qualche anno sullo 0,6 per cento.

In riferimento agli IDE, se il contributo abruzzese ad attività produttive oltre confine è quasi inesistente, la quota della regione sugli addetti delle imprese italiane con partecipazioni estere è invece la più elevata nell'ambito del Mezzogiorno, mantenendosi

sopra il 3 per cento nel complesso dell'industria manifatturiera (sebbene abbia mostrato, nei primi anni del decennio, una tendenza decrescente); mezzi di trasporto, elettronica e materiali per l'edilizia sono i settori più rappresentati, gli stessi (a parte l'abbigliamento) nei quali sono specializzate le esportazioni regionali.

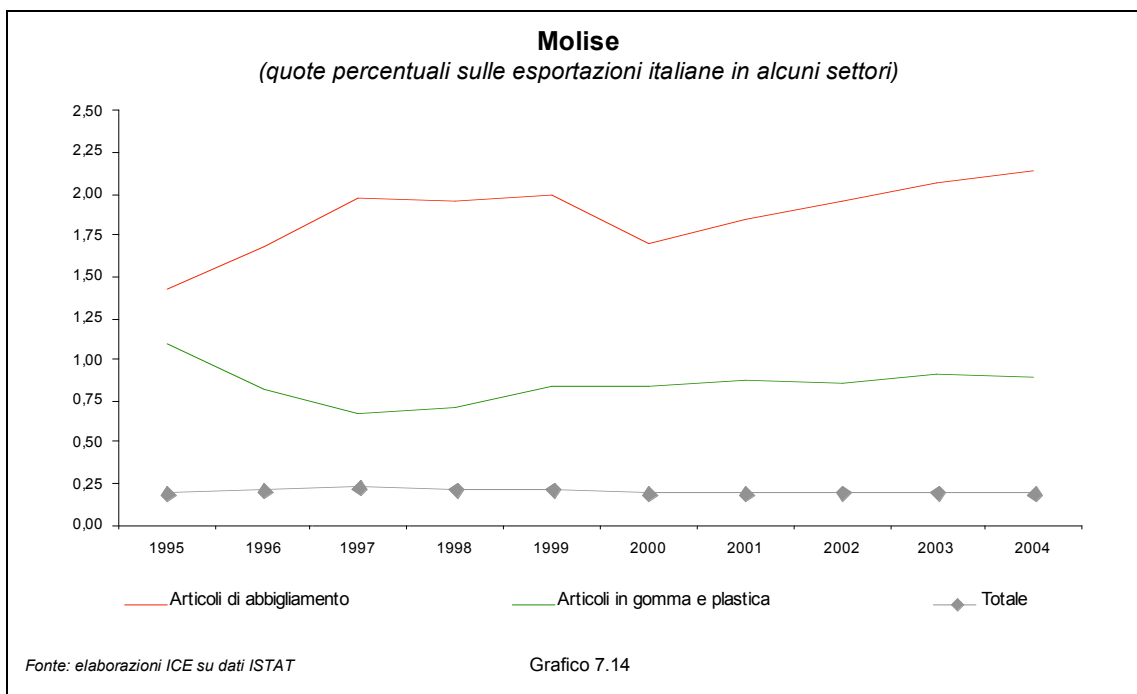
### **Molise**

Il Molise resta una delle regioni meno integrate nell'economia internazionale.

Le sue esportazioni di merci, che nel 2004 sono cresciute del 3,5 per cento dopo essere diminuite del 6 per cento nel 2003, continuano a contribuire in misura limitata (circa la metà della media nazionale) al valore aggiunto; la loro entità è apprezzabile, oltre che nell'abbigliamento (l'unico settore dove la quota regionale rispetto all'Italia è insieme significativa e crescente, con una punta del 2,8 per cento raggiunta in Asia orientale), solo nei prodotti in plastica ed in alcuni comparti dell'industria chimica; in questi ultimi le vendite estere del Molise si sono però nuovamente ridotte.

L'anno scorso non sono mancati incrementi anche notevoli delle esportazioni in alcuni settori, come i tessuti, la pelletteria ed i mobili, che per la regione risultano però marginali.

D'altra parte, per quanto riguarda le forme meno tradizionali di proiezione economica esterna (servizi a non residenti, investimenti diretti), il ruolo del Molise è ancora trascurabile.



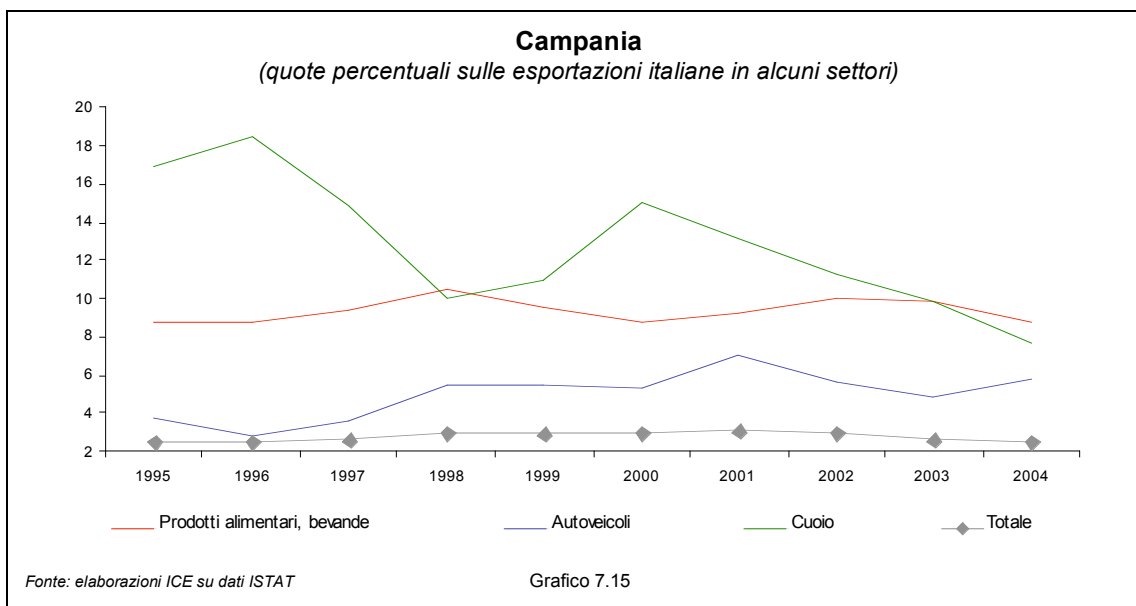
### **Campania**

Dopo aver subito un netto calo (complessivamente di quasi il 20 per cento) nel precedente biennio, l'anno scorso le esportazioni di merci della Campania hanno mostrato segni di ripresa; la loro crescita aggregata (+3,8 per cento) è dipesa quasi per

intero da quella ottenuta in Europa, poiché in altre importanti aree, come l’Africa, le Americhe e l’Asia orientale, si sono ancora riscontrate variazioni negative (la quota della regione rispetto all’Italia è risalita nell’Unione Europea ma ha continuato a diminuire nell’insieme dei paesi extra-UE).

Il numero di esportatori campani, relativamente più alto di quello delle altre regioni, si è di nuovo fortemente ridotto, a riflesso del fatto che, pure dal punto di vista settoriale, si sono verificate dinamiche divergenti delle loro vendite: ad un netto recupero nei mezzi di trasporto (sia autoveicoli che velivoli) ad elevate economie di scala, si è contrapposta una ulteriore pesante contrazione, anche e soprattutto in Europa, nei comparti di specializzazione a maggiore numerosità di imprese, cioè agro-alimentare (in particolare sughi di pomodoro e prodotti lattiero-caseari), cuoio ed abbigliamento.

La situazione dei settori tradizionali nella regione è forse complessivamente meno grave di quanto appaia nel distretto industriale di Solofra, la cui crisi è tuttavia da tenere presente perché si tratta dell’unica realtà distrettuale campana di dimensioni significative: le sue vendite all’estero di cuoio conciato (approssimate da quelle della provincia di Avellino con le quali, secondo i dati del 1996, coincidono), si sono ridotte in 4 anni di circa il 60 per cento, da 503 a 210 milioni di euro, a causa di continue variazioni negative nei loro principali mercati, particolarmente in alcuni asiatici (Corea, Hong Kong e Cina) che invece hanno aumentato le loro importazioni dal mondo e dove peraltro le esportazioni italiane del settore hanno tenuto.



Nei servizi a non residenti, la posizione della Campania è migliore che nelle esportazioni di merci: l’anno scorso la sua quota in rapporto all’Italia (3 per cento), nettamente la più alta tra quelle delle regioni meridionali, è salita grazie ai guadagni ottenuti nei servizi non finanziari alle imprese e malgrado un calo nelle costruzioni e nel turismo.

La Campania presenta anche un discreto grado di internazionalizzazione produttiva: la sua quota sul fatturato delle imprese estere a partecipazione italiana è apprezzabile (e crescente) sia nel settore logistica e trasporti che nelle “macchine elettriche” (elettrotecnica, elettronica, strumenti di precisione), dove nel 2003 ha

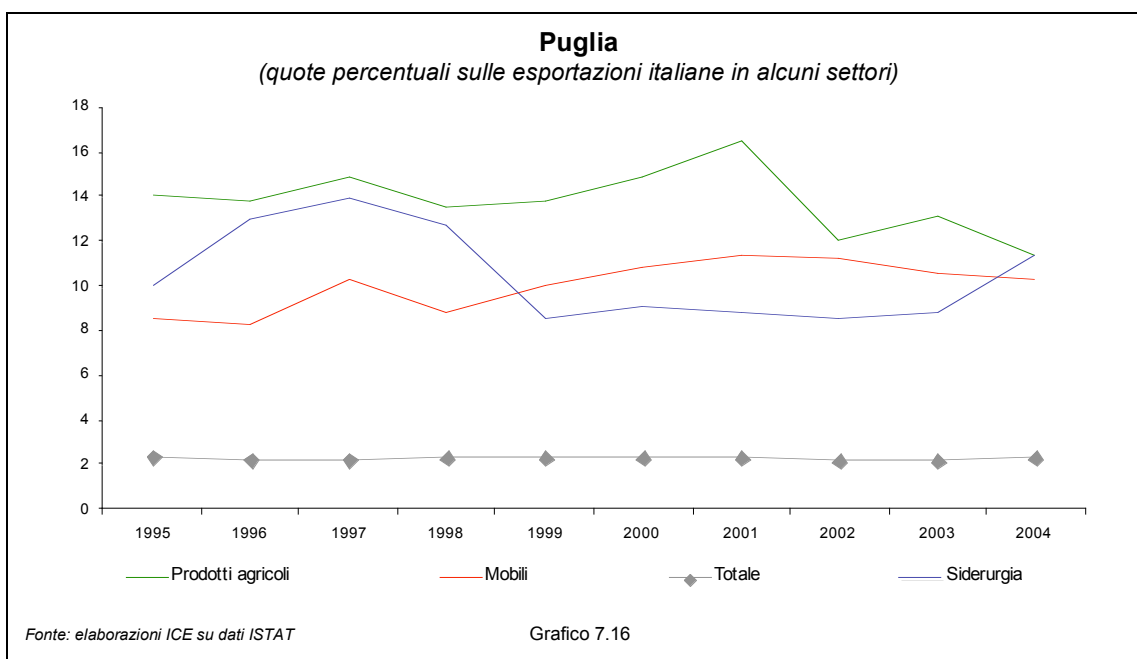
raggiunto rispettivamente l'8,6 per cento ed il 3,8 per cento; gli IDE in entrata sono complessivamente più consistenti e risultano, in termini di addetti delle imprese partecipate dall'estero, meglio distribuiti (nei servizi, logistica e telecomunicazioni-informatica, nell'industria alimentari, prodotti in metallo, "macchine elettriche" e mezzi di trasporto).

### **Puglia**

Con una crescita del 13,7 per cento, l'anno scorso le esportazioni di merci della Puglia hanno compensato i decrementi del 2002 e del 2003; la loro quota in rapporto all'Italia è tornata al 2,3 per cento ed è salito (rimanendo però limitato) anche il loro contributo alla formazione del valore aggiunto regionale.

Tuttavia, come è avvenuto per la Campania e per altre regioni meridionali, è diminuito il numero di esportatori, conseguenza del fatto che la ripresa delle vendite all'estero ha interessato quasi soltanto la grande industria, nel caso specifico soprattutto la siderurgia e, in misura minore, la chimica ed i mezzi di trasporto; nell'ambito dei tradizionali settori in cui la Puglia detiene vantaggi comparati, a fronte di un buon andamento delle esportazioni di olio d'oliva si sono ridotte quelle di prodotti agricoli, calzature e mobili.

Ancora analogamente alla Campania, ed al contrario della media italiana, la dinamica delle vendite pugliesi è stata assai più favorevole nell'Unione Europea, dove sono cresciute del 19 per cento (grazie ad un'impennata nella siderurgia e malgrado una diminuzione nelle calzature), che nel resto del mondo (+5 per cento); molto negativa (-30 per cento) è risultata la loro variazione in Nordafrica, l'area in cui la regione è maggiormente specializzata. In Nordamerica hanno di nuovo mostrato una secca contrazione le esportazioni di mobili, confermando l'ipotesi che le imprese del settore stiano rifornendo il mercato americano direttamente dalle proprie filiali estere. Nell'Europa centro-orientale, diversamente che nel resto del mondo, sono cadute le vendite di pelli interrompendo una tendenza positiva che in pochi anni ne aveva moltiplicato il valore.



Nelle calzature, le esportazioni del distretto industriale di Barletta (approssimate da quelle della provincia di Bari) sono decrescenti; la loro quota rispetto alla Puglia negli ultimi anni è però risalita (fino al 48 per cento), e rispetto all'Italia è sostanzialmente stabile; discreti successi si sono riscontrati, nello scorso triennio, sul mercato francese ed anche, in termini di quota, su quello tedesco.

Nelle “esportazioni” di servizi, in particolare al netto del turismo, la Puglia è relativamente debole, così come nelle modalità di internazionalizzazione produttiva: la sua posizione risulta marginale per quanto riguarda sia gli IDE in entrata, concentrati nei mezzi di trasporto e nei prodotti in gomma e plastica, sia quelli in uscita, di entità significativa solo nei mobili. A proposito di questi ultimi, si deve comunque tener conto del fatto che non vengono rilevate le forme “leggere” di investimento (commercializzazione, etc.), che per la Puglia hanno qualche rilevanza soprattutto nei Balcani.

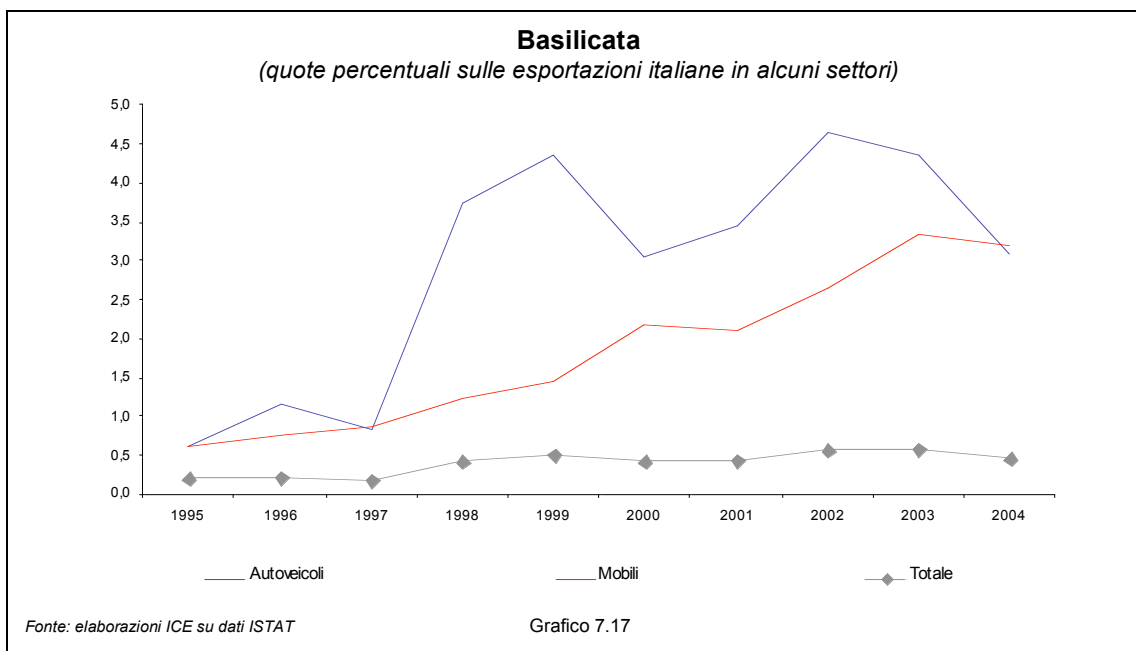
### **Basilicata**

Nel 2004, le esportazioni di merci della Basilicata hanno subito una contrazione del 17 per cento, ed è molto diminuito il loro contributo al valore aggiunto regionale.

Risultati seccamente negativi si riscontrano sia negli autoveicoli, soprattutto sul mercato dell'Unione Europea, che nel petrolio; si è inoltre verificata una flessione delle vendite estere di mobili, che in precedenza avevano invece mostrato continui e consistenti progressi.

Aumenti delle esportazioni hanno interessato solo alcuni prodotti che per la regione sono secondari, tra cui parti di autoveicoli, chimica di base, farmaceutica, cuoio e prodotti in carta.

Sia nei servizi a non residenti che negli investimenti diretti all'estero la quota della Basilicata rispetto all'Italia è insignificante, mentre con riguardo agli IDE in entrata ha recentemente toccato un livello notevole, il 5,6 per cento in termini di addetti delle imprese coinvolte, nei mezzi di trasporto.

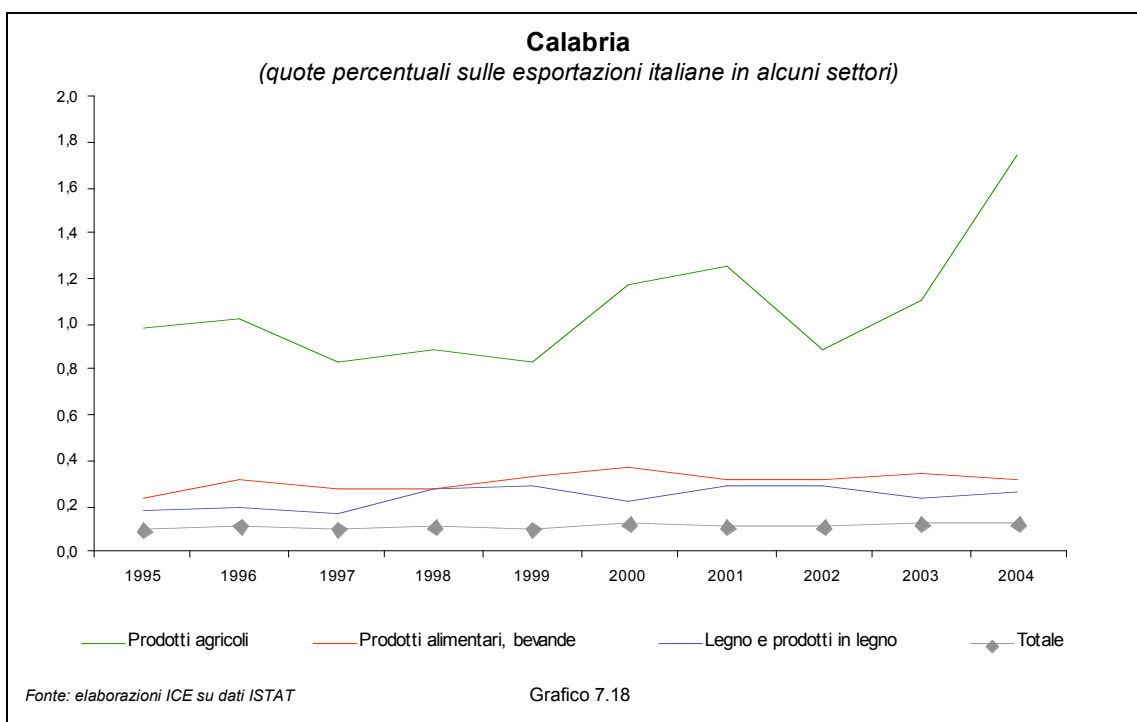


## Calabria

Sebbene abbiano mostrato, l'anno scorso, una dinamica decisamente buona (+14 per cento), le esportazioni calabresi di merci presentano ancora un valore (meno di 350 milioni di euro) che è il più basso tra tutte le regioni italiane, ed il loro contributo alla crescita dell'economia regionale risulta sempre assai scarso.

Tra i settori di specializzazione, a fronte di una sostanziale stazionarietà nei prodotti dell'industria alimentare e nella chimica, le vendite estere sono aumentate nei prodotti agricoli ed anche negli articoli in gomma; nell'ambito degli altri settori, buoni risultati si riscontrano nei prodotti tessili e, sul mercato dell'Asia orientale, negli apparecchi radio-televisivi.

Nei servizi a non residenti, la quota della regione in rapporto all'Italia è significativa solo nel turismo e, per quanto riguarda gli investimenti diretti all'estero, lo è solo nell'industria del legno in Europa centro-orientale; come avviene per tutte le regioni meridionali, risultano relativamente più consistenti gli IDE dall'estero, che nel caso della Calabria sono concentrati nei servizi di logistica e trasporto.



## Sicilia

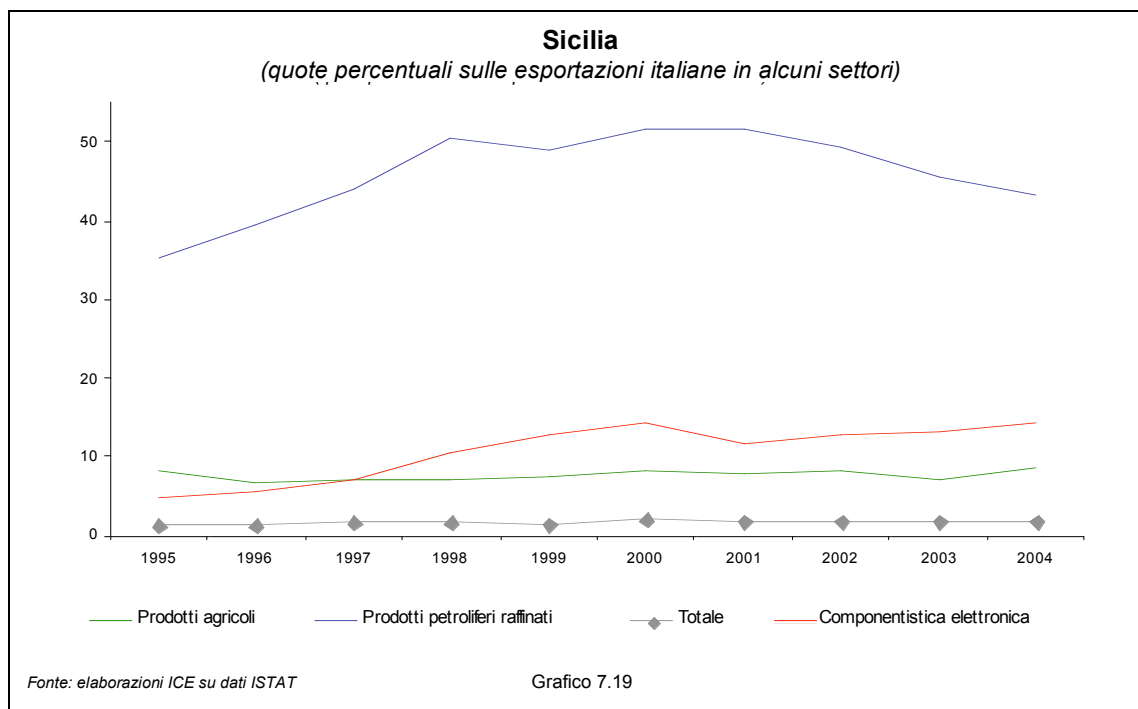
Nel 2004, le esportazioni siciliane di merci sono cresciute di quasi il 10 per cento, e la loro quota in rapporto all'Italia è risalita al 2 per cento, in presenza tuttavia di un diminuito numero di esportatori.

Determinante, per la crescita aggregata, è stato il contributo delle vendite estere di petrolchimica, di cui la regione è di gran lunga la principale esportatrice, soprattutto nei paesi vicini produttori della materia prima (Medio Oriente ed Africa); tra gli altri settori di specializzazione, a fronte di un forte calo relativo alla cantieristica, hanno mostrato notevoli incrementi le esportazioni di componentistica elettronica (particolarmente in

Asia orientale, sempre di più area di paesi assemblatori in cui la Sicilia ha da diverso tempo una netta specializzazione settoriale, e nell'Africa sub-sahariana), di prodotti agricoli (in Nordafrica) e di vini,; nell'ambito degli altri settori, vanno rilevati gli aumenti negli autoveicoli, specialmente in Europa, e nei prodotti farmaceutici.

Nei servizi a non residenti, la quota della Sicilia rispetto all'Italia è passata, l'anno scorso, dall'1,6 al 2,1 per cento, esclusivamente grazie alla sua ascesa nel turismo.

Per quanto riguarda l'internazionalizzazione produttiva, tra il 2001 e il 2003 gli investimenti diretti all'estero della regione, nell'insieme molto contenuti, si sono azzerati nell'industria petrolchimica e si sono ridotti nelle imprese di servizi, mentre hanno raggiunto una pur minima consistenza nei prodotti della moda e nell'elettronica; d'altra parte, proprio in quest'ultimo settore, dove la Sicilia è sempre più specializzata nelle sue esportazioni, risultano molto cresciuti gli IDE nella regione, tanto che nel 2003 vi risulta impiegata circa la metà degli addetti di imprese siciliane con investimenti dall'estero.



## Sardegna

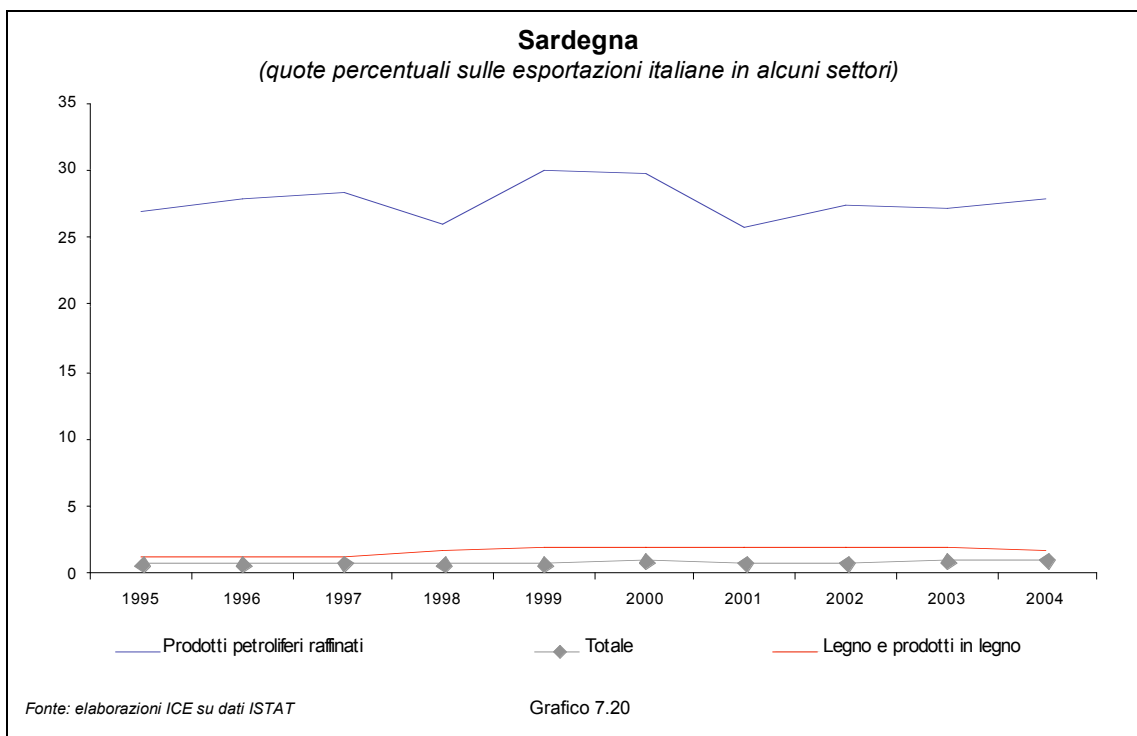
L'anno scorso, come il precedente, la Sardegna è stata particolarmente favorita dall'impennata, almeno in termini nominali, della domanda internazionale di derivati del petrolio, nei quali è specializzata anche più della Sicilia: in effetti, la notevole crescita delle sue esportazioni complessive di merci (+17 per cento) è interamente attribuibile a quella di prodotti petrolchimici (petrolio raffinato e chimica di base).

Per il resto, ad aumenti delle vendite estere nell'industria estrattiva e nei prodotti in metallo si sono contrapposte diminuzioni riguardanti i formaggi ed il sughero (sono cresciute le esportazioni di vino, il cui valore resta però estremamente modesto).

In seguito a queste dinamiche, positive nei settori dove prevale la grande industria e generalmente negative in quelli tradizionali, si è ridotto anche per la Sardegna il numero di esportatori, in analogia con quanto avvenuto in Campania, Puglia e Sicilia.

Nelle “esportazioni” di servizi, la quota delle regione in rapporto all’Italia è scesa tornando al suo livello medio riscontrato fino al 2002 (1 per cento), per effetto di perdite relative al turismo, alle costruzioni ed ai servizi informatici.

Rispetto alla maggior parte delle regioni meridionali, il grado di internazionalizzazione produttiva della Sardegna è elevato e crescente, dal lato sia degli investimenti diretti in uscita che di quelli in entrata: questi ultimi risultano concentrati nell’industria dei metalli e nei servizi di logistica e trasporto, mentre i primi sono consistenti nell’importante settore telecomunicazioni e informatica, dove nel 2003 la quota regionale sul fatturato delle imprese estere a partecipazione italiana ha superato il 5 per cento.





### ***Il Mezzogiorno e il bacino del Mediterraneo\****

*La collocazione geografica del Mezzogiorno d'Italia al centro del mar Mediterraneo, snodo fondamentale dei traffici internazionali di merci, fornisce un'opportunità di sviluppo alle regioni meridionali sotto un duplice profilo.*

*Da un lato, queste sono in condizione di proiettarsi nelle nuove rotte dell'interscambio mondiale diventando una piattaforma logistica di riferimento per i traffici commerciali; in tal senso, segnali positivi provengono dalla crescente movimentazione di merci che sta interessando i porti di Napoli, Taranto e Gioia Tauro.*

*Inoltre, per il Mezzogiorno si profila la possibilità di sfruttare il fattore prossimità geografica per sviluppare relazioni commerciali e produttive privilegiate con i paesi che si affacciano sul Mediterraneo<sup>1</sup>, considerando che molti di questi stanno attraversando una fase di sostenuta crescita economica. È il caso, ad esempio, della Turchia, della Tunisia e della Slovenia che, tra l'altro, insieme alla Libia e ad Israele, rappresentano i principali mercati di sbocco, tra quelli dell'area, per le esportazioni del Mezzogiorno.*

*I dati sull'interscambio commerciale rivelano che i partner mediterranei hanno assunto nel tempo un'incidenza crescente sulle esportazioni del Mezzogiorno, a scapito di mercati tradizionali, come l'Ue 15, o di sbocchi più lontani, come il continente americano e i paesi dell'Asia centrale e orientale. Nel decennio 1995 – 2004, le esportazioni del Mezzogiorno verso i paesi mediterranei sono aumentate annualmente ad un tasso medio del 9%, a fronte di una crescita media annua del 6% per i flussi verso il mondo. Nel 2004, il bacino del Mediterraneo ha assorbito quasi il 14% dei flussi di merci esportate dalle regioni meridionali e insulari.*

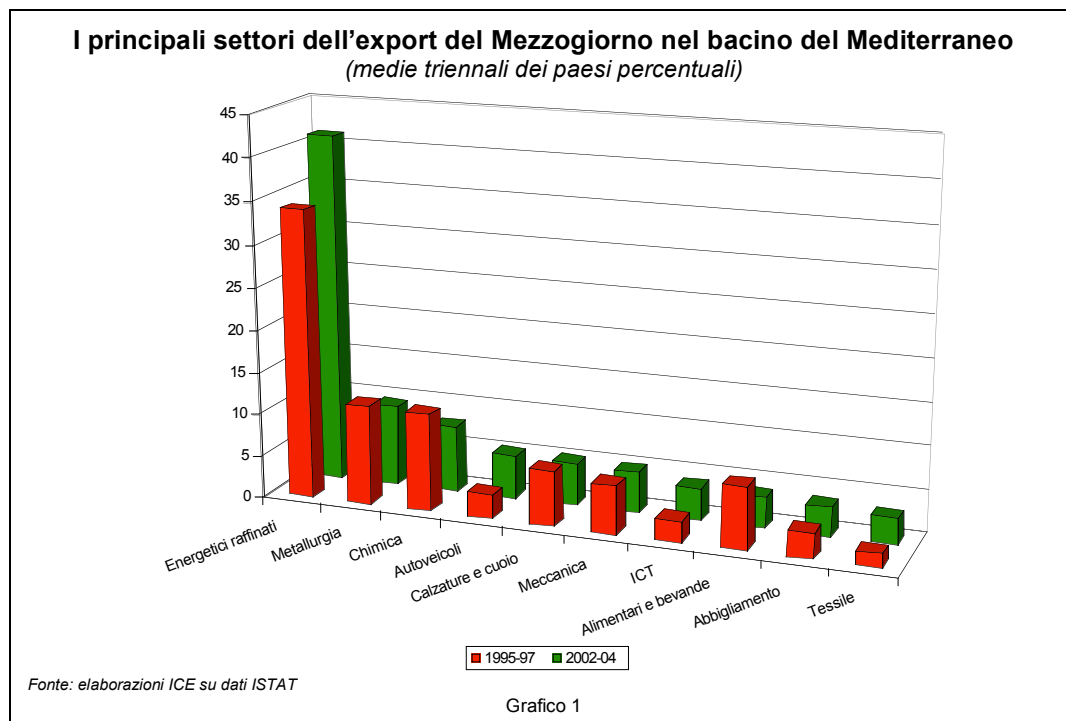
*Le relazioni commerciali dei paesi mediterranei con il Mezzogiorno si sono sviluppate a ritmi maggiori rispetto all'interscambio con il centro - nord. L'incidenza del Mezzogiorno sulle esportazioni italiane verso il bacino del Mediterraneo è cresciuta costantemente nell'ultimo decennio attestandosi al 17% nel 2004, a fronte di una quota dell'11% sul mercato mondiale.*

*Il 60% delle esportazioni del Mezzogiorno verso i vicini del Mediterraneo ha origine dall'Italia insulare. In effetti, la principale componente di questi flussi è il petrolio raffinato in Sicilia e Sardegna che viene venduto prevalentemente alla Turchia e alla Tunisia. La Puglia e la Campania, con una crescita media annua ben al di sotto della media, hanno perso peso nella distribuzione regionale dell'export verso il Mediterraneo, soprattutto a causa del ridimensionamento dei flussi di calzature. Al contrario, l'Abruzzo e la Basilicata, cui si deve la crescita*

\* Redatto da Roberta Mosca

<sup>1</sup> I paesi del Mediterraneo considerati in questo riquadro sono: Albania, Algeria, Bosnia e Erzegovina, Ceuta e Melilla, Cipro, Croazia, Egitto, Macedonia, Gibilterra, Giordania, Israele, Libano, Libia, Malta, Marocco, Serbia e Montenegro, Siria, Slovenia, Territori palestinesi, Tunisia, Turchia.

sostenuta delle vendite di autoveicoli, stanno progressivamente assumendo un ruolo di primo piano nell'interscambio commerciale con questi partner.



Nei flussi aggregati verso il Mediterraneo si è nettamente ridimensionato il peso di uno dei comparti di punta del modello di specializzazione del Mezzogiorno, cioè gli alimentari e le bevande. Per questo settore si osserva una variazione media annua negativa del 6%, alla quale hanno contribuito prevalentemente i flussi dalla Campania e dalla Sardegna. Il peso di quest'ultima regione sulle esportazioni settoriali del Mezzogiorno si è più che dimezzato in un decennio a vantaggio soprattutto della Puglia.

I prodotti del tessile – abbigliamento rappresentano una parte significativa degli scambi tra il Mezzogiorno e i paesi del Mediterraneo. La loro incidenza sui flussi aggregati è tendenzialmente aumentata, grazie ad una crescita media annua con tassi a due cifre. Quasi il 90% delle esportazioni di tessuti e articoli di abbigliamento dell'Italia meridionale e insulare parte dalla Campania, dalla Puglia e, in misura minore, dall'Abruzzo. Nelle esportazioni di prodotti tessili emerge la posizione di rilievo della Campania, da cui ha origine oltre un terzo dei relativi flussi, e la diminuzione dell'importanza relativa dell'Abruzzo. Negli articoli di abbigliamento la Puglia ha conquistato il primato nel 2004 sottraendolo alla Campania.

Nel bacino del Mediterraneo, il Mezzogiorno sembra aver retto bene l'impatto della concorrenza dei paesi emergenti. In un contesto caratterizzato dal marcato arretramento dei principali esportatori dell'Unione Europea (ad eccezione della Spagna) e dalla contestuale espansione della Russia e della Cina, il posizionamento relativo dei prodotti provenienti dal Mezzogiorno nell'ultimo decennio è rimasto sostanzialmente invariato (tavola 1). Dopo la lieve flessione registrata alla fine degli anni Novanta, infatti, la quota a prezzi correnti si è ripresa tornando

*l'anno scorso al livello del 1995. Contestualmente il calo della quota delle regioni centrali e settentrionali ha determinato l'andamento negativo della quota italiana aggregata.*

**Quote sulle esportazioni mondiali nel bacino del Mediterraneo**  
(a prezzi correnti)

|              | 1995        | 1996        | 1997        | 1998        | 1999        | 2000        | 2001        | 2002        | 2003        | 2004        |
|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Italia       | 13,5        | 12,9        | 11,6        | 11,3        | 10,3        | 10,3        | 11,0        | 10,7        | 10,8        | 10,1        |
| Centro Nord  | 11,8        | 11,2        | 10,0        | 9,8         | 8,8         | 8,4         | 9,2         | 8,9         | 8,9         | 8,4         |
| Mezzogiorno  | 1,7         | 1,7         | 1,5         | 1,4         | 1,4         | 1,9         | 1,8         | 1,7         | 1,8         | 1,7         |
| Francia      | 9,8         | 9,6         | 9,4         | 10,1        | 11,4        | 10,0        | 10,0        | 9,9         | 9,8         | 9,2         |
| Germania     | 13,4        | 13,5        | 13,1        | 13,1        | 12,4        | 11,3        | 11,0        | 11,4        | 11,9        | 11,9        |
| Spagna       | 3,3         | 3,2         | 3,3         | 3,4         | 3,4         | 3,6         | 3,4         | 3,6         | 3,8         | 3,9         |
| <b>Ue 15</b> | <b>56,8</b> | <b>57,5</b> | <b>56,4</b> | <b>56,5</b> | <b>56,8</b> | <b>54,5</b> | <b>52,6</b> | <b>53,3</b> | <b>53,7</b> | <b>51,6</b> |
| <b>Ue 10</b> | <b>2,6</b>  | <b>2,8</b>  | <b>2,8</b>  | <b>3,0</b>  | <b>2,8</b>  | <b>2,8</b>  | <b>3,3</b>  | <b>3,6</b>  | <b>3,6</b>  | <b>3,7</b>  |
| Russia       | 2,5         | 2,5         | 3,0         | 2,7         | 2,7         | 4,5         | 3,9         | 4,2         | 5,6         | 6,0         |
| Turchia      | 1,5         | 1,4         | 1,4         | 1,9         | 1,7         | 1,4         | 1,7         | 1,8         | 1,9         | 1,9         |
| Cina         | 1,2         | 1,1         | 1,3         | 1,6         | 2,0         | 2,3         | 2,5         | 2,9         | 3,5         | 4,0         |

Fonte: elaborazioni su dati FMI e ISTAT (per Italia, Centro Nord e Mezzogiorno)

Tavola 1

## ***Qualità del sistema imprenditoriale e riposizionamento competitivo dei distretti del tessile-abbigliamento<sup>1</sup>***

### ***Il quadro internazionale***

*La tendenza negativa che si manifesta da circa un decennio nella quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali, è parte di un processo più ampio che riguarda l'accentuarsi della trasformazione nella divisione internazionale del lavoro. Tra il 1993 e il 2004, la quota delle economie avanzate sulle esportazioni mondiali di merci è passata dall'80% al 70%, a vantaggio dei paesi emergenti. Nel 2004 la quota di mercato dell'Italia sul commercio mondiale, valutata a prezzi costanti (1995), è scesa al 2,9% (era 3,1 nel 2003).*

*Una delle spiegazioni principali di questa tendenza negativa è da individuarsi nel modello di specializzazione dell'Italia che continua a risentire di una scarsa presenza nelle produzioni ad alto contenuto tecnologico, meno sensibili alla competizione dei nuovi concorrenti, la cui domanda internazionale cresce più rapidamente. L'attività produttiva e le esportazioni si sono ridimensionate in particolare nei comparti tradizionali, in cui si concentra l'industria italiana e che sono più esposti alla concorrenza dei paesi emergenti. Emblematico, per diverse ragioni, è il caso del settore tessile, abbigliamento, pelli e calzature (tavola 1).*

*La situazione della filiera produttiva del tessile-abbigliamento-moda, che resta uno dei pilastri del Made in Italy, è destinata a peggiorare anche per la recente scadenza dell'Agreement on Textiles and Clothing (ATC). I numerosi studi empirici e le stime sugli effetti dell'abolizione del sistema di limiti all'importazione di prodotti tessili e dell'abbigliamento, prevedono una consistente perdita di quote di mercato per i produttori dei paesi industrializzati. Per l'Italia, la previsione è particolarmente negativa<sup>2</sup> in considerazione del peso del comparto sull'occupazione manifatturiera nazionale: si prevede, nel medio periodo una contrazione della produzione del 5 per cento nel tessile e del 4,5 per cento nell'abbigliamento. Nelle trenta categorie di prodotti liberalizzati dal primo gennaio del 2005 sono, infatti, inclusi molti articoli particolarmente sensibili per il sistema moda italiano. In questo nuovo scenario, la preoccupazione maggiore è rappresentata dalla Cina, la quale, da sola, detiene il 17% del mercato mondiale, percentuale che, secondo stime recenti della Banca Mondiale, potrà salire al 45% dopo la fine dell'ATC. A beneficiare dell'abbattimento delle quote all'importazione saranno, oltre alla Cina, l'India e il Pakistan<sup>3</sup>.*

*Il vantaggio competitivo dei prodotti italiani in questo comparto si sta rapidamente affievolendo. Qualità, cura del design, uso di tecnologie avanzate e controllo dei costi attraverso un accentuato ricorso al decentramento produttivo, sono stati in passato gli elementi strategici vincenti per il comparto tessile-*

<sup>1</sup> Redatto da Daniela Federici e Francesco Ferrante, Università di Cassino.

<sup>2</sup> Institut Français de la Mode (2004), Study on the Implications of the 2005 Trade Liberalization in the Textile and Clothing Sector, study commissioned by the Commission of the European Communities, tender n. Enter/02/04.

<sup>3</sup> Nordas H.K., 2004, The Global Textile and Clothing Industry post the Agreement on Textiles and Clothing, WTO Discussion Paper n. 5.

*abbigliamento. L'accesso alle tecnologie di settore ed un'efficace e tempestiva adozione delle ICT, in paesi con un costo del lavoro pari ad un decimo di quello nazionale, ha reso la sfida sui mercati internazionali improponibile, quantomeno per le produzioni di fascia medio-bassa. A ciò si aggiunga che, dai più recenti studi empirici, emerge la presenza di una distanza enorme tra le tecnologie di nuova generazione e il tradizionale background delle imprese distrettuali; dato al quale si associa<sup>4</sup>, in negativo, una minore propensione alla spesa in attività innovative delle imprese tessili e dell'abbigliamento rispetto alla media delle imprese manifatturiere.*

*La pressione competitiva internazionale e il processo di aggiustamento strutturale che coinvolge l'Europa e, soprattutto, l'Italia determinano la necessità di un ripensamento del rapporto tra dimensione locale e dimensione globale, nodo cruciale dell'evoluzione del sistema dei distretti e cioè il rapporto tra conoscenza tacita, che viene dall'esperienza diretta di imprenditori e lavoratori e conoscenza codificata, che permette di uscire dallo spazio angusto del sistema locale e consente di accedere alle reti globali e di utilizzarne i linguaggi. La semplice prossimità geografica e la specializzazione per fasi che caratterizzano i distretti italiani non sono più condizioni sufficienti per competere.*

*Le simulazioni sugli effetti della penetrazione commerciale dei nuovi paesi concorrenti, suggeriscono che a fronte degli effetti negativi di breve-termine, nel medio-lungo termine vi sono potenziali benefici legati alla crescita dei redditi in questi paesi e all'aumento della domanda mondiale di prodotti di fascia alta. La perdita di pezzi significativi del sistema di subfornitura nelle produzioni a bassa qualità può essere almeno in parte compensata dal recupero di spazi di mercato nei segmenti alti, attraverso processi di riorganizzazione e riqualificazione delle imprese del comparto centrati sulla crescita dimensionale e l'internazionalizzazione, sia commerciale sia produttiva, anche in forme non equity. La possibilità di occupare tali spazi di mercato e di sfruttare le opportunità che si presenteranno è però condizionata dalle strategie di riqualificazione organizzativa e tecnologica che il comparto sarà in grado di implementare sin dai prossimi mesi.*

*La realizzazione di queste strategie trova un limite nel capitale umano, soprattutto di natura imprenditoriale, di cui sono dotate le piccole e medie imprese subfornitrici all'interno dei sistemi locali di produzione. E' noto che il tipo di competenze richieste agli imprenditori muta nelle varie fasi dello sviluppo economico in funzione della caratteristica e della complessità dell'ambiente tecnologico e competitivo (Schultz, 1990). Il successo e la capacità di tenuta congiunturale mostrati in passato dai sistemi locali di PMI vanno collocati all'interno di un ambiente profondamente diverso da quello attuale, nel quale le caratteristiche individuali dell'imprenditore in termini di esperienza, intuito personale, avversione al rischio, alertness e capacità di adattamento interstiziale, risultavano premianti a confronto col possesso di solide competenze tecniche e culturali. Il modello imprenditoriale così schematicamente rappresentato svolgeva egregiamente la propria funzione allocativa in presenza di tempi di maturazione dei prodotti e delle tecnologie relativamente lunghi e di due efficaci valvole di compensazione, costituite, rispettiva-*

<sup>4</sup> ISTAT, 2003, Indagine sulle imprese innovatrici.

mente, dal tasso di cambio e dal ricorso al sommerso. I cambiamenti intercorsi nel contesto competitivo (soprattutto nella tecnologia e nei mercati) hanno fatto emergere la carenza di una cultura d'impresa di tipo adattivo, schiacciata sulla gestione del presente e limitata dalla dimensione familiare della gestione aziendale.

Il crescente grado di complessità tecnologica ed organizzativa e di volatilità del contesto ambientale si sono tradotti in una maggiore richiesta di competenze imprenditoriali e manageriali basate su saperi e linguaggi codificati, acquisibili dal titolare della funzione imprenditoriale solo attraverso livelli secondari e terziari di istruzione formale. L'eventuale ricorso sostitutivo alla delega di funzioni manageriali ha trovato e trova tuttora un limite nel presupporre il possesso, da parte del delegante, di adeguate capacità di supervisione e di controllo sulle procedure e gli atti posti in essere dal delegato. Questo spiega anche il legame che si riscontra in generale tra livello di scolarizzazione degli imprenditori e domanda di capitale umano nell'impresa: bassi livelli di scolarizzazione degli imprenditori si traducono generalmente in una ridotta domanda di risorse umane qualificate destinate alla gestione aziendale.

#### **Stile manageriale e capitale umano imprenditoriale: il Distretto dell'Abbigliamento della Valle del Liri (DAVL)**

Il distretto localizzato attorno al bacino idrografico del fiume Liri è specializzato nel settore delle confezioni di articoli di vestiario ed accessori e comprendeva, alla data del 2001, 194 aziende attive per un totale di 2000 addetti con una dimensione media di dieci addetti ed un fatturato 130 milioni di euro. Dati più recenti forniti dalla Camera di Commercio, riferiti al numero di aziende attive, pari a 147 (-24,2% rispetto al 2001), segnalano una significativa contrazione del settore non quantificabile, però, in termini di addetti e fatturato.

Le aziende localizzate nel distretto sono specializzate nella confezione di capi di abbigliamento esterni, quali indumenti da lavoro, biancheria personale, abbigliamento sportivo, realizzati utilizzando materiali non di propria produzione. L'area distrettuale abbraccia anche produzioni di articoli di maglieria. Le aziende distrettuali destinano una rilevante parte della produzione o alla commercializzazione su mercati locali o alle imprese clienti per le quali viene effettuata la lavorazione in conto terzi. La propensione media all'export, del 20%, risulta molto inferiore a quella degli altri distretti italiani del tessile abbigliamento.

Il DAVL presenta i caratteri di debolezza tipici dei distretti specializzati nelle produzioni soggette a forte pressione concorrenziale, attuale e potenziale, dei nuovi concorrenti internazionali: un'elevata frammentazione produttiva associata alla netta prevalenza di attività di subfornitura proiettate su un raggio regionale, solo marginalmente orientate al mercato finale; rapporti di forte dipendenza economica dalla committenza; scarsa consapevolezza del proprio posizionamento strategico.

Ciò si è tradotto in questi anni, ancora prima della data fatidica del primo gennaio 2005, in una bassa capacità endogena di adattamento del sistema produttivo locale agli stimoli del mercato e alla nuova concorrenza internazionale. Si tratta, evidentemente di tratti condivisi con altri contesti produttivi su scala nazionale.

*Nel complesso, sul piano della dotazione di risorse imprenditoriale, le indagini<sup>5</sup> sul campo svolte tra il 1998 ed il 2001, i cui principali risultati sono stati riportati in Ferrante (2005), palesano la presenza di un tessuto produttivo in cui prevalgono aziende non imprenditoriali, cioè caratterizzate da stili gestionali inadeguati ad un confronto dinamico col mercato e da una ridotta propensione al cambiamento.*

*Nell'ambito delle indagini svolte, i dati relativi all'allocazione del tempo di lavoro tra attività a diverso contenuto imprenditoriale, si sono rivelati affidabili rivelatori del "talento" allocativo degli imprenditori e un fattore centrale per spiegare le differenze di strategie e di performance tra aziende. Ciò è riconducibile sia al legame diretto esistente tra stile imprenditoriale e performance aziendale sia al collegamento indiretto che passa attraverso l'effetto di tale stile sulle decisioni relative alla selezione e gestione delle altre risorse umane. I dati riportati nelle tavole 2-8 mostrano inequivocabilmente il legame virtuoso tra quota di tempo destinata ad attività a maggiore contenuto imprenditoriale, qualità delle strategie e performance<sup>6</sup>.*

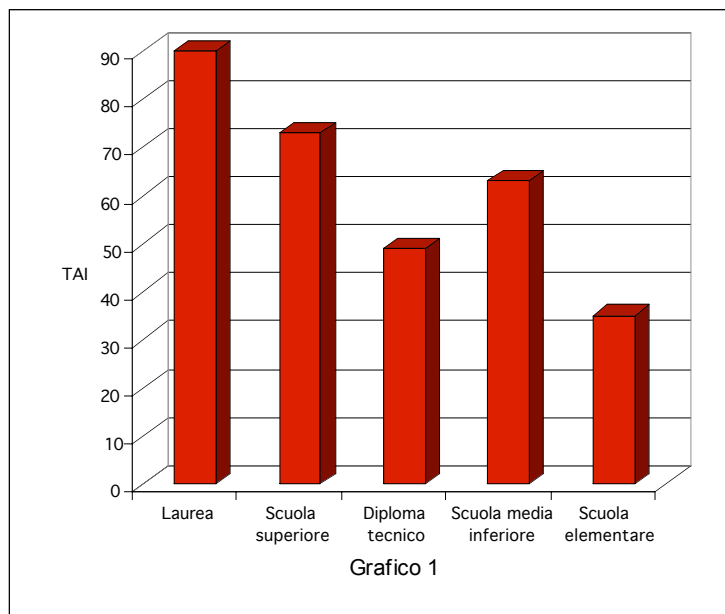
*Il tratto distintivo essenziale dello stile gestionale ed organizzativo che spiega questi risultati è la tendenza a sovrapporre più funzioni in capo al titolare e l'assenza di deleghe formalizzate o anche solo informali al personale dipendente di alcune delle funzioni. Ne consegue che il titolare d'impresa utilizza, in media, una quota elevata del proprio tempo in attività operative non strettamente manageriali/imprenditoriali. Due sono gli elementi che favoriscono il prevalere di questo modello organizzativo accentrato e despecializzato. In primo luogo, il vincolo dimensionale che limita l'opportunità di investire in risorse dedicate. In secondo luogo, una cultura d'impresa intrinsecamente accentratrice, alimentata spesso da bassi livelli di istruzione, in cui prevale il valore dell'esperienza sulla competenza professionale in senso proprio. A questo proposito, la quota di tempo di lavoro destinata ad attività a maggiore contenuto imprenditoriale risulta correlata, in termini statisticamente significativi, al titolo di studio dell'imprenditore (grafico 1). Vi è da rilevare che, l'elevata età media dei titolari ed il peso esercitato dall'esperienza rispetto alla formazione nelle decisioni si traducono in uno scetticismo di fondo rispetto alle novità ed alle opportunità di cambiamento provenienti dall'esterno e quindi in una forte inerzia comportamentale.*

*L'evidenza empirica conferma inoltre la presenza di una relazione tra il livello d'istruzione del titolare dell'azienda e la propensione ad "avvertire" fabbisogni formativi motivati dalla riqualificazione tecnologica, in particolare, la richiesta di personale qualificato sia nell'area della produzione che del marketing. Le imprese i cui titolari possiedono livelli di istruzione più elevati, ai quali si accompagna la frequenza ai corsi di formazione professionale, sono risultate quelle che manifestano le esigenze più pressanti nell'area della produzione (in particolare, tecnici del tessuto e modellisti della confezione), ma anche del marketing.*

<sup>5</sup> Le indagini svolte per conto della CNA e dell'ECIPA di Frosinone (progetto Peplò) sono state realizzate tramite questionari, somministrati da personale qualificato e hanno visto coinvolte nel complesso 56 (40+16) aziende/imprenditori.

<sup>6</sup> I test statistici indicano che, secondo i casi, le differenze tra le medie riferite alla variabile TAI sono significative all'1 per cento e al 5 per cento.

**Istruzione e quota di tempo di lavoro destinata ad attività imprenditoriali/manageriali in senso stretto (TAI) dal titolare**



*Alla luce delle indicazioni emerse dai questionari, il deficit maggiore di risorse umane professionalizzate riguarda le aree destinate allo sviluppo di nuove produzioni e alle innovazioni di processo ad esse collegate. Il vincolo maggiore risiede nel fatto che il titolare di impresa rappresenta lo snodo di tutti i processi di cambiamento e di riqualificazione, non solo sul piano decisionale ma anche su quello della formazione e dell'apprendimento in azienda. Le conseguenze evidenti che ne derivano sono:*

- a) la capacità di innovazione risulta limitata dalla capacità del titolare di recepire gli stimoli, di acquisire le conoscenze necessarie a realizzare i cambiamenti e di utilizzare al meglio le opportunità tecnologiche e di mercato presenti;*
- b) la struttura organizzativa, fortemente accentrata e personalizzata, genera una gerarchia nella gestione delle informazioni che non risulta funzionale ad un'agile ed efficace implementazione dei cambiamenti;*
- c) lo scarso decentramento che ne risulta demotiva, deresponsabilizzando, il personale;*
- d) soprattutto nelle aziende di minori dimensioni, la polivalenza professionale forzata riduce le opportunità di sviluppare risorse dedicate.*

*Dunque, si conferma che la formazione del personale ma, soprattutto, la riqualificazione della presenza imprenditoriale attraverso la formazione degli imprenditori effettivi e potenziali, è un passaggio ineludibile del processo di riorganizzazione e riqualificazione del comparto del tessile-abbigliamento funzionale al suo riposizionamento competitivo nel contesto internazionale.*



**Interscambio Italia - Settore Tessile, Abbigliamento, Accessori moda**  
(variazioni percentuali sull'anno precedente)

|              | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|--------------|------|------|------|------|------|
| Esportazioni | 13,9 | 7,5  | -3,8 | -4,9 | -1,1 |
| Importazioni | 18,9 | 7,5  | 1,1  | -0,1 | 4,1  |

Fonte: ICE 2005

Tavola 1

**Tipo di investimento realizzato TAI**  
(composizione in percentuale)

| Tipo di investimento      | TAI |
|---------------------------|-----|
| Investimento di rimpiazzo | 27  |
| Investimento innovativo   | 68  |

Fonte: Ferrante (2005)

Tavola 2

**Realizzazione analisi di mercato e TAI**

| Comportamento                   | TAI |
|---------------------------------|-----|
| Realizza analisi di mercato     | 94  |
| Non realizza analisi di mercato | 51  |

Fonte: Ferrante (2005)

Tavola 3

**Segmento di qualità servito e TAI**

| Segmento di qualità | TAI |
|---------------------|-----|
| Alto                | 70  |
| Medio               | 57  |

Fonte: Ferrante (2005)

Tavola 4

**Vantaggio competitivo dell'azienda e TAI**

| Tipo di vantaggio                    | TAI |
|--------------------------------------|-----|
| Qualità del prodotto                 | 58  |
| Capacità/competenze delle maestranze | 70  |
| Prezzo contenuto                     | 49  |

Fonte: Ferrante (2005)

Tavola 5

**Potere contrattuale del subfornitore e TAI**

| Meccanismo di fissazione del prezzo della subfornitura          | TAI |
|---|-----|
| a) Fissato dal subfornitore sulla base dei termini di pagamento | 100 |
| b) Contrattato dalle parti sulla base dei termini di pagamento  | 78  |
| c) Fissato dal committente                                      | 47  |

Fonte: Ferrante (2005)

Tavola 6

**Distribuzione dimensionale delle imprese rispetto al TAI**

| Dimensione (addetti) | Quota di imprese (%) | TAI |
|----------------------|----------------------|-----|
| 1-5                  | 18                   | 28  |
| 6-9                  | 20                   | 50  |
| 10-19                | 30                   | 68  |
| 20-50                | 33                   | 71  |

Fonte: Ferrante (2005)

Tavola 7

**Variazione del prezzo dell'output registrato dalle imprese negli ultimi tre anni e TAI**

| Segno della variazione | TAI |
|------------------------|-----|
| =                      | 62  |
| +                      | 80  |
| -                      | 53  |

Fonte: Ferrante (2005)

Tavola 8

### **Riferimenti bibliografici essenziali**

Baumol, W.J. (1968), *Entrepreneurship in Economic Theory*, *American Economic Review*, vol. 58(2), 64-71.

Baumol, W.J. (1990), *Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive*, *Journal of Political Economy*, vol. 98(5), 893-921.

Commissione delle Comunità Europee (2003), *Il dibattito pubblico sul Libro Verde L'imprenditorialità in Europa*, ottobre.

Ferrante F. (2005), *Revealing Entrepreneurial Talent*, in corso di pubblicazione in *Small Business Economics*.

Kihlstrom, R.E. and Laffont J.J. (1979), *A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion*, *Journal of Political Economy*, 87(4), 719-748.

Iyigun, M.F. and Owen A.L. (1999), *Entrepreneurs, Professionals, and Growth*, *Journal of Economic Growth*, 4, June, 213-232.

Kirzner, I.M. (1973), *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago.

Knight, F. H. (1965), *Risk, Uncertainty and Profits*, New York, Harper and Row.

Lucas, R.E. (1978), *On the Size Distribution of Business Firms*, *Bell Journal of Economics*, 9, Autumn, 508-523.

Murphy, K.M., Shleifer A. and Vishny R. (1991), *The Allocation of Talent: Implications for Growth*, *Quarterly Journal of Economics*, 106(2), 503-530.

Nelson, R., and Phelps, E. (1966), *Investment in Humans, Technological Diffusion and Economic Growth*, *American Economic Review*, 61, 69-75.

Schultz, T.W. (1990), *Restoring Economic Equilibrium: Human Capital in the Modernizing Economy*, Basil Blackwell, Cambridge, Mass.

Sen A. (1992), *Inequality Rexamined*, Oxford University Press, Oxford, trad. (1994) *La diseguaglianza*, Il Mulino, Bologna.

Van der Shuis J. and Van Praag C. Mirjam (2004), *Economic Returns to Education for Entrepreneurs: The Development of a Neglected Child in the Family of Economics of Education*, WP presentato in occasione della conferenza *Self-employment and Entrepreneurship*, Stoccolma.

## 8. LE IMPRESE\*

### *Sintesi*

Rispetto ai principali paesi europei, l'Italia è caratterizzata da una forte rilevanza di imprese piccole e medie. La grande impresa impiega circa il 27 per cento degli addetti nell'industria manifatturiera: in Francia e Germania la quota è rispettivamente del 48 e 56 per cento. Una tale struttura si riflette anche dal lato dell'internazionalizzazione.

Nel 2004 il numero degli esportatori ha continuato ad aumentare. Il risultato conferma la tendenza degli ultimi anni, caratterizzati da una crescita degli esportatori pur in presenza di andamenti poco brillanti delle esportazioni. Il maggior dinamismo sembra poter essere attribuito alla categoria della grande impresa, aumentata sia in termini di numerosità che di esportazioni rispettivamente del 10 e 14 per cento. La riduzione della quota delle piccole imprese si inserisce tra l'altro in una tendenza di lungo periodo (1996-2003). Il livello si è attestato nel 2003 intorno al 30 per cento, con una perdita di circa due punti rispetto al 1996 (dal 27,1 al 27,6 per cento per le medie, dal 41 al 42 per cento per le grandi). Al contrario, nell'internazionalizzazione produttiva l'evoluzione degli ultimi anni sembra delineare un vero e proprio sforzo multinazionale delle piccole e medie imprese, tramite una sempre più marcata presenza all'estero: fra il 1996 e gli inizi del 2004 la quota delle grandi imprese sugli addetti nelle partecipate del manifatturiero è scesa dal 90 a circa l'83 per cento. In particolare dopo il 2001, le piccole e medie imprese hanno rappresentato i principali protagonisti della crescita multinazionale, al contrario delle grandi, apparse in ritirata sui mercati internazionali.

Dal punto di vista dei mercati di esportazione le piccole imprese sono contrassegnate da un minor grado di diversificazione. L'Asia e l'America settentrionale (i motori della crescita negli ultimi anni) sono ancora caratterizzate da un sottodimensionamento dei piccoli esportatori, che detengono quote più elevate sulle esportazioni nelle aree vicine. Negli ultimi due anni le piccole e medie imprese hanno aumentato le proprie quote nelle aree a maggiore crescita, soprattutto in Asia orientale, mentre le grandi segnalano una migliore capacità di tenuta in quelle meno dinamiche.

Il commercio all'ingrosso ha un peso rilevante per le imprese più piccole, originarie di circa l'80 per cento delle esportazioni. Confrontando invece le quote della piccola impresa nei settori del manifatturiero, viene alla luce una maggiore concentrazione in quelli tradizionali. Per la media impresa anche la meccanica e il metallo e prodotti in metallo sono fra i principali settori di specializzazione. Le quote delle grandi imprese sono relativamente più elevate nei mezzi di trasporto, chimica e farmaceutica, apparecchiature elettriche. Dal 2000 la grande impresa ha guadagnato quote sulle esportazioni italiane nei comparti del legno e mobili, del tessile e abbigliamento e dell'alimentare, mentre ha perso a favore soprattutto delle medie nell'elettronica.

Dal punto di vista dell'internazionalizzazione produttiva, l'Europa centro orientale (inclusi i paesi dell'allargamento) è l'area di maggior insediamento relativo sia per le piccole che per le medie imprese. Le grandi sembrano invece più orientate verso le aree sviluppate in ragione di un'internazionalizzazione più matura e meno orientata al contenimento dei costi. Il carattere non nuovo della proiezione estera rende ancora maggiormente presenti le grandi imprese in America latina.

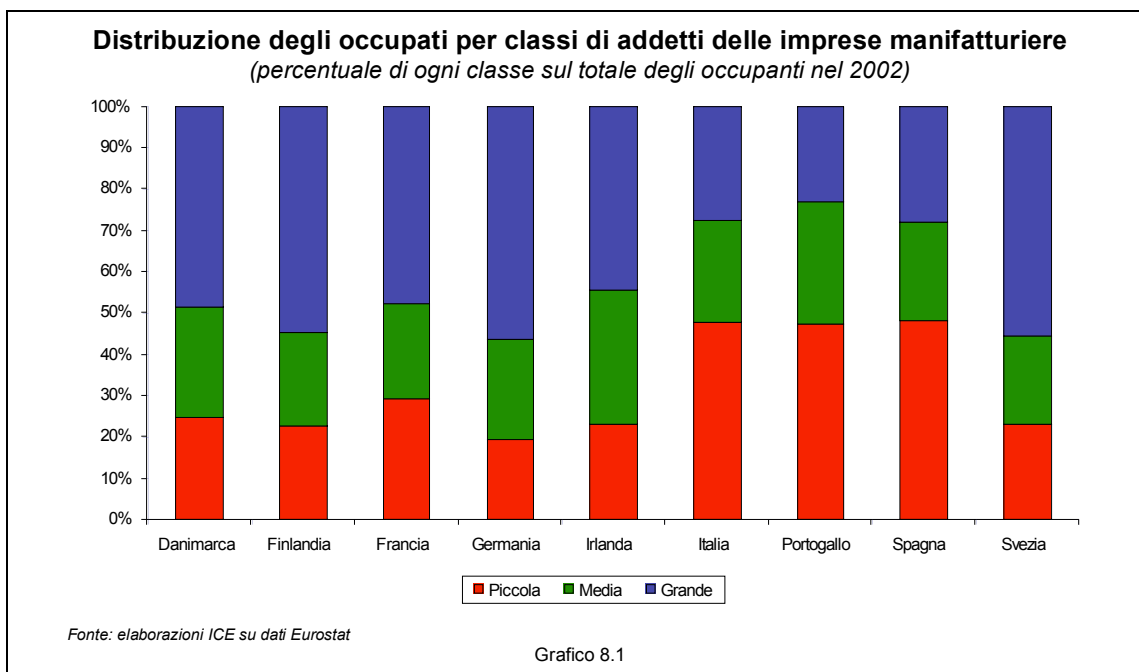
---

\* Redatto da Claudio Colacurcio con la supervisione di Lelio Iapadre, Università dell'Aquila.

Analogamente, l'attività delle piccole e medie imprese è più intensa nei settori *labour intensive*: tessile, abbigliamento, cuoio e calzature in particolare. Le grandi imprese presentano una quota relativa più elevata nel commercio all'ingrosso, a conferma di un'internazionalizzazione maggiormente volta alla prossimità con i mercati finali.

## 8.1 Dimensioni aziendali e forme di internazionalizzazione

La dimensione ridotta delle imprese è un elemento caratterizzante del sistema produttivo italiano. Fra i principali paesi dell'Unione Europea, l'Italia ha una quota di imprese piccole e medie fra le più elevate<sup>1</sup>: circa i tre quarti degli occupati nell'industria manifatturiera sono riconducibili a imprese non grandi. Solo Spagna e Portogallo presentano valori assimilabili. È particolarmente contenuto il ruolo delle grandi imprese, che in Italia impiegano circa il 27 per cento degli addetti nell'industria manifatturiera, rispetto a Francia e Germania, in cui questa grandezza si attesta rispettivamente al 48 e al 56 per cento degli occupati.

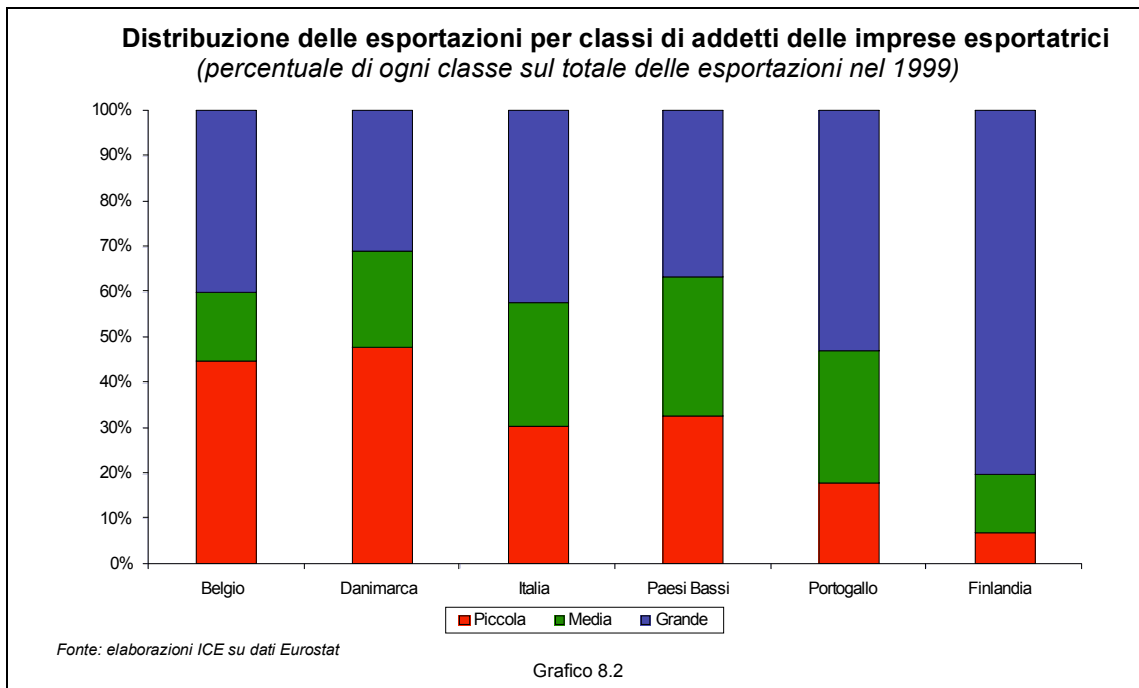


Una tale struttura si riflette anche dal lato della proiezione estera delle imprese e quindi nelle specificità dei modelli di internazionalizzazione dei paesi. Su questo tema Eurostat ha pubblicato agli inizi del 2004 i risultati preliminari di uno studio<sup>2</sup> che confronta la composizione delle esportazioni di alcuni paesi europei per classe dimensionale delle imprese. L'Italia si colloca nel gruppo di paesi per i quali le imprese piccole e medie hanno una quota elevata sul valore delle esportazioni, anche se il divario rispetto alle altre nazioni appare meno evidente che nei dati sulla struttura dell'occupazione. È tuttavia da notare che per l'Italia il peso degli esportatori appartenenti a settori del manifatturiero è di circa il 57 per cento. Gli altri paesi considerati hanno invece una quota di

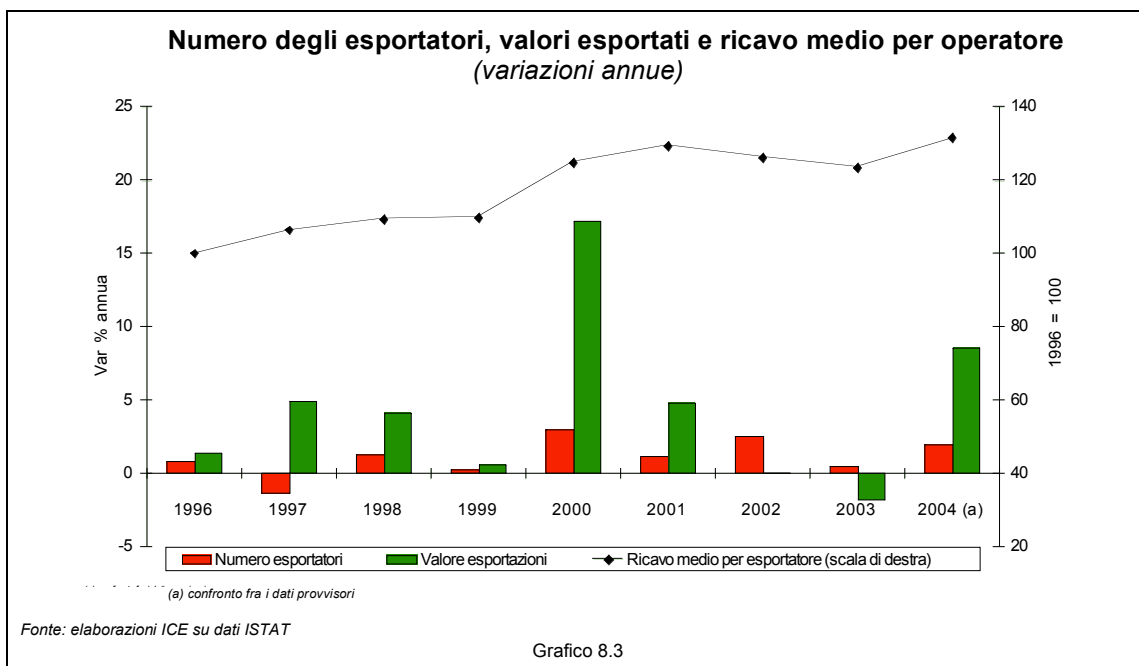
<sup>1</sup> La definizione delle classi di impresa adottata nel capitolo fa riferimento al numero di addetti, rispettivamente: piccola (meno di 50), media (50-249), grande (250 e oltre).

<sup>2</sup> EUROSTAT (2005) *External trade by activities and firm size* Working Papers and Studies, theme 6

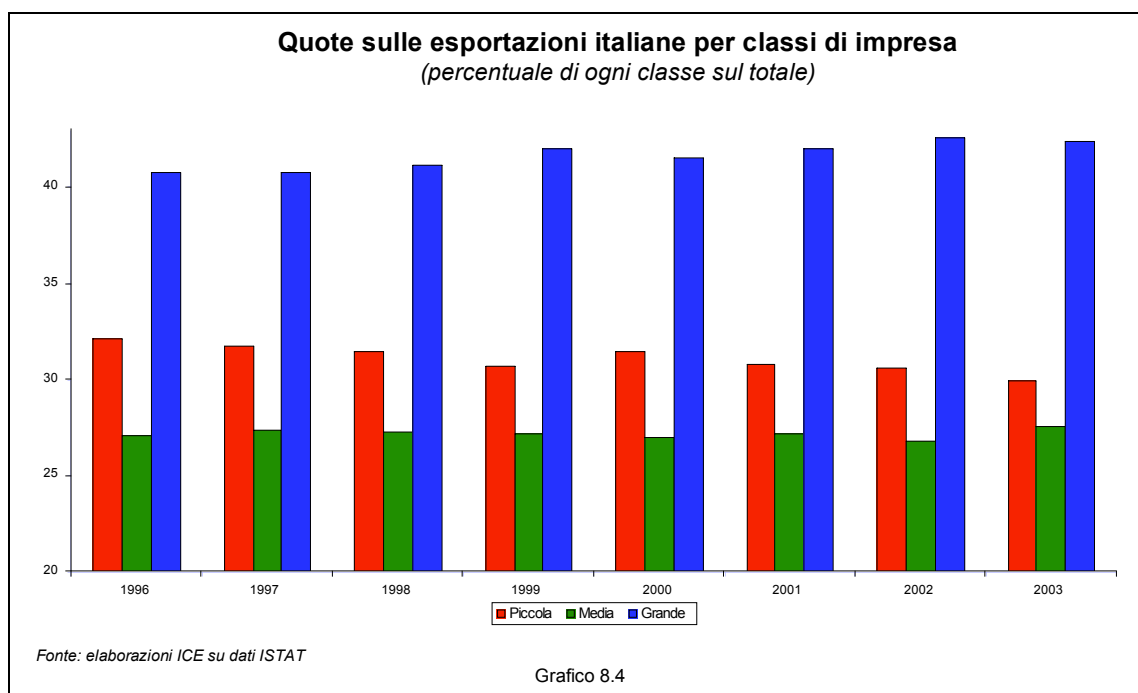
esportatori sempre superiore al 50 per cento nei servizi, per loro natura caratterizzati da dimensioni medie d'impresa più contenute.



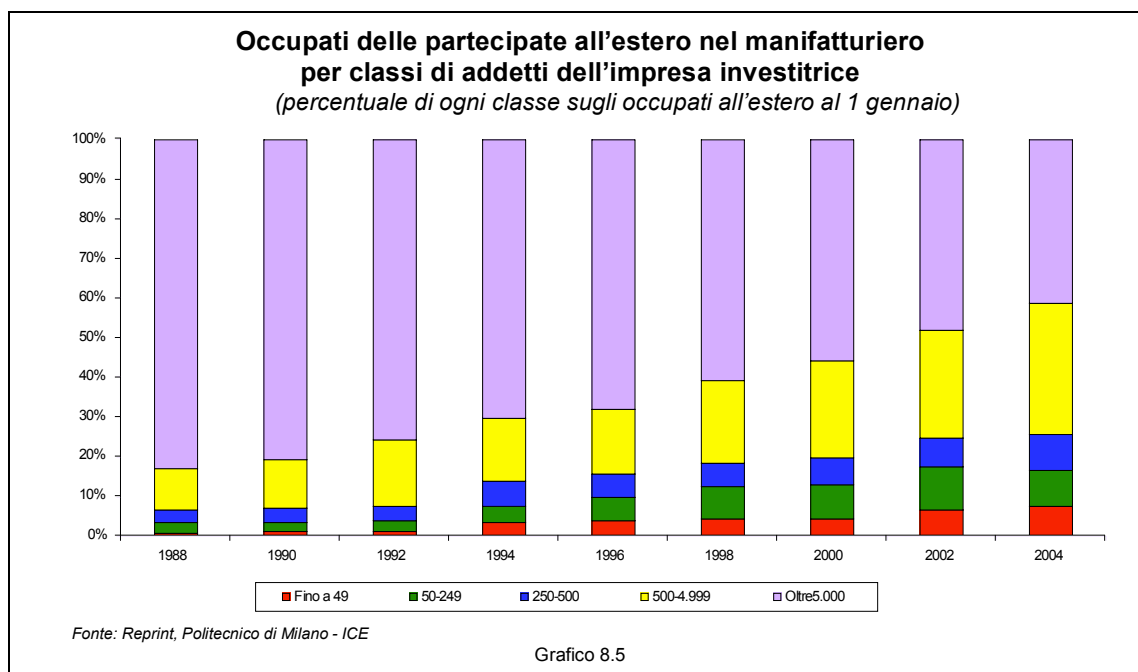
Nel 2004 il numero degli esportatori ha continuato ad aumentare. Questo risultato conferma l'andamento degli ultimi anni, che - ad eccezione del 1997 - sono stati caratterizzati da una crescita costante del numero degli operatori, anche in presenza di una dinamica poco brillante delle esportazioni. La crescita del numero degli esportatori ha inoltre accelerato rispetto al 2003, in ragione probabilmente del traino derivante dalla domanda estera. Il ricavo medio per operatore è cresciuto di quasi il 7 per cento, diversamente dai due anni precedenti.



Dai dati per dimensione del fatturato all'estero è possibile cogliere una prima approssimazione degli andamenti delle diverse classi di impresa nel 2004. I maggiori protagonisti della crescita delle esportazioni sembrano poter essere ricondotti alla categoria della grande impresa, aumentata sia in termini di numerosità che di esportazioni rispettivamente del 10 e del 14 per cento. Gli esportatori più piccoli sembrano invece aver risentito della dinamica poco favorevole dei tradizionali mercati di sbocco e di una specializzazione settoriale particolarmente esposta alla concorrenza dei paesi emergenti. Questi risultati si discostano notevolmente dall'andamento del 2003, che al contrario era stato caratterizzato da un aumento degli operatori più piccoli sia per numerosità che per valori esportati. La dinamica evidenziata nel 2004 dalle classi di fatturato all'estero degli operatori sembra comunque inserirsi in una linea di tendenza abbastanza marcata. Gli ultimi dati disponibili sulle imprese esportatrici dell'industria e dei servizi per classi di addetti segnalano fra il 1996 e il 2003 un arretramento della quota delle piccole imprese sulle esportazioni italiane. Il livello si è attestato nel 2003 intorno al 30 per cento con una perdita di circa due punti percentuali rispetto al 1996 e una flessione più pronunciata dopo il 2000. Se pur con andamenti alterni, la quota della media impresa è nel complesso cresciuta, passando dal 27,1 per cento nel 1996 al 27,6 nel 2003. La quota delle grandi imprese, si è mantenuta pressoché stabile intorno al 41 per cento fino al 1998. Negli anni successivi è cresciuta, arrivando nel 2003 al 42,4 per cento. Al risultato hanno contribuito probabilmente gli andamenti differenziati delle aree e dei settori di specializzazione. In particolare, se la prevalenza dei paesi europei fra i mercati di destinazione è comune alle diverse tipologie di impresa, i piccoli esportatori sono caratterizzati da un grado inferiore di diversificazione. Per le piccole imprese il numero medio di aree all'esportazione è circa 2; lo stesso valore è poco meno di 5 per le medie imprese, circa 6 per le grandi. In altre parole, ai piccoli esportatori è mancata la possibilità di rinforzare la debolezza della domanda europea con la migliore dinamica delle aree più distanti.



Dal punto di vista dell'internazionalizzazione produttiva l'Italia presenta valori inferiori rispetto alla media dei principali paesi europei. Nel 2003 lo stock di investimenti diretti all'estero in percentuale del PIL era del 16 per cento; per Francia, Germania e Spagna tale rapporto è decisamente superiore (rispettivamente 37, 26 e 25 per cento). La prevalenza di imprese piccole e medie nel sistema produttivo italiano ha certamente un ruolo nello spiegare queste differenze. La crescita multinazionale richiede infatti 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. Uno sguardo di lungo periodo evidenzia una crescita della proiezione internazionale delle imprese italiane. Confrontando le due modalità di internazionalizzazione, commerciale e produttiva, quest'ultima ha messo in luce una dinamica più sostenuta: fra il 1995 e il 2003 il fatturato di partecipate estere manifatturiere è cresciuto di circa il 37 per cento, due punti percentuali in più rispetto alle esportazioni. In particolare nel corso degli anni novanta è avvenuto un vero e proprio inseguimento multinazionale, riducendo, anche se solo in parte, il divario rispetto alla media dei paesi industrializzati. Anche dopo il 2001, il debole clima degli investimenti diretti a livello internazionale sembra aver condizionato solo parzialmente la dinamica del fenomeno. Nonostante una diminuzione del fatturato e degli addetti impiegati all'estero<sup>3</sup>, il numero delle imprese partecipate ha continuato a crescere. L'aumento più marcato delle iniziative rispetto agli addetti e al fatturato è peraltro un aspetto caratteristico dell'internazionalizzazione già a partire dalla seconda metà degli anni novanta. La conseguente riduzione del fatturato medio per partecipata si concilia con i cambiamenti nel profilo degli investitori.



<sup>3</sup> Questi risultati dipendono principalmente da un numero limitato di disinvestimenti in partecipazioni minoritarie: osservando le sole partecipazioni di controllo fra il 2002 e il 2004, la variazione del numero di addetti è stata comunque positiva.

I principali protagonisti della crescita multinazionale sono riconducibili al gruppo della piccola e media impresa. Negli ultimi dieci anni il numero di addetti all'estero delle partecipate manifatturiere di piccole imprese è più che quadruplicato, portando la loro quota sugli occupati dal 3,3 al 7,6 per cento. In particolare negli anni successivi al 2000 l'internazionalizzazione produttiva delle piccole imprese ha accelerato la sua crescita, risultando la più dinamica fra le diverse classi. Rilevante è stata anche la crescita delle medie imprese (dal 4,2 al 9,2 per cento). Ancora considerevole in termini assoluti, ma in forte diminuzione, è il peso della grande impresa, che si è ridotto nello stesso periodo di circa 10 punti percentuali.

Rispetto a esportazioni e investimenti diretti esteri le cosiddette forme intermedie raggruppano poi le altre modalità di internazionalizzazione. Al loro interno rientrano tipologie variegata, che vanno dagli accordi di fornitura, alla collaborazione *non equity* fra imprese nazionali ed estere. La complessità del fenomeno consente tuttavia misurazioni solo approssimative. Le peculiarità del modello produttivo italiano richiederebbero invece una maggiore attenzione verso queste forme di internazionalizzazione leggere, più adatte alle specificità di imprese piccole e medie, che realizzano la loro integrazione attraverso lo scambio di prodotti intermedi senza per questo impegnarsi in investimenti diretti all'estero.

Questo genere di iniziative coinvolge ormai un numero rilevante di imprese italiane. Attraverso un campione rappresentativo dell'industria manifatturiera, l'indagine dell'Osservatorio sulle piccole e medie imprese di Capitalia<sup>4</sup> documenta al 2000 una quota di imprese coinvolte in attività leggere di internazionalizzazione intorno al 16 per cento delle imprese esportatrici; a fronte di un'incidenza dell'1,7 per cento delle imprese multinazionali in senso stretto.

In particolare, il rapporto Unioncamere Tagliacarne<sup>5</sup> mette in luce una maggiore importanza relativa delle forme intermedie di internazionalizzazione per le imprese più piccole. Per quelle oltre i 50 addetti il rapporto fra la percentuale di imprese internazionalizzate con accordi *non equity* e quelle multinazionali è circa 11. Lo stesso quoziente è invece superiore a 15 per le imprese piccole e intorno a 40 per quelle al di sotto dei 10 addetti.

Anche per le forme intermedie è possibile individuare un coinvolgimento crescente delle imprese. Attraverso una stima della cosiddetta internazionalizzazione invisibile, l'osservatorio Formez<sup>6</sup> fornisce una misura delle forme leggere, illustrandone tra l'altro la forte rilevanza nei settori a più alta concentrazione di piccole imprese. Partendo dai dati di interscambio provinciali nei comparti del tessile, abbigliamento, cuoio calzature, legno e mobili, sono stati stimati gli addetti impiegati nella lavorazione di prodotti intermedi italiani in Europa orientale, Africa settentrionale, India e Cina. I risultati mostrano come per i settori tradizionali del *Made in Italy* questa misura dell'internazionalizzazione della filiera sia circa raddoppiata fra il 1996 e il 2003.

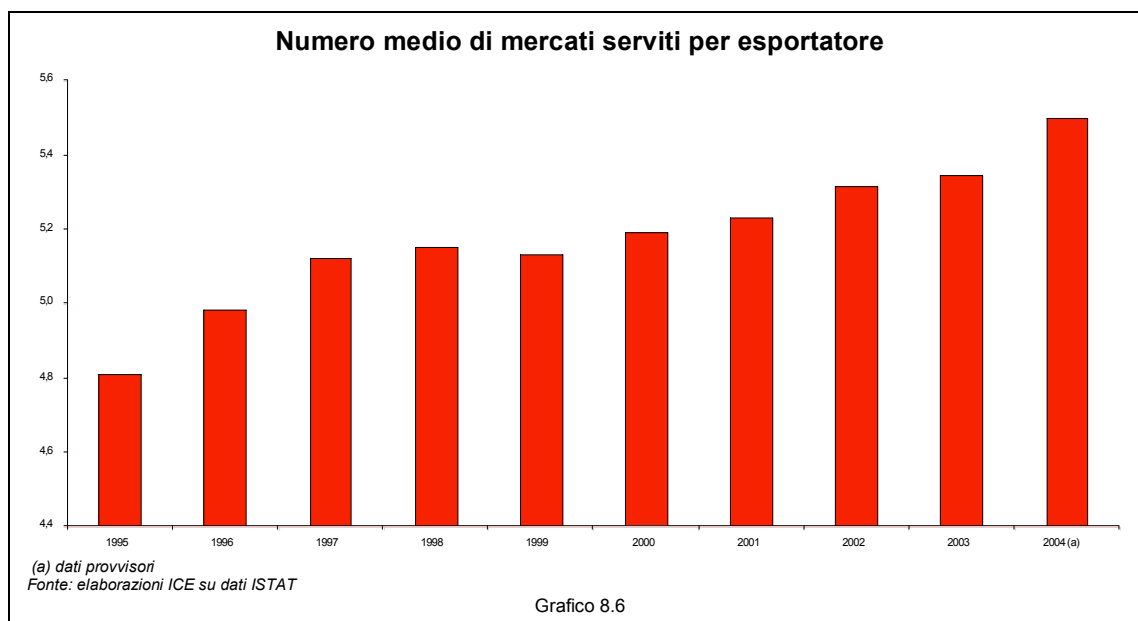
Da una lettura congiunta dei dati si legge quindi un ruolo crescente dei mercati internazionali. Aumenta anche il grado di diversificazione geografica delle attività e quindi in una certa misura la maturità dell'internazionalizzazione. Dal punto di vista delle esportazioni, per esempio, il numero medio di mercati serviti è cresciuto di circa l'8 per cento negli ultimi quattro anni. Analogamente, è passato, da 150 a 155, il numero di paesi in cui le imprese italiane effettuano iniziative di internazionalizzazione della produzione.

<sup>4</sup> CAPITALIA (2002), *Indagine sulle imprese manifatturiere* Ottavo rapporto sull'industria italiana e la politica industriale

<sup>5</sup> UNIONCAMERE (2005), *Le piccole e medie imprese nell'economia italiana* Rapporto 2004

<sup>6</sup> FORMEZ (2004), *La governance dell'internazionalizzazione produttiva* Quaderno n.27





## 8.2 L'internazionalizzazione delle piccole imprese

La categoria della piccola impresa raccoglie oltre il 90 per cento degli esportatori italiani. La dimensione media all'interno della classe è andata riducendosi nel tempo: da 10 a 9 addetti circa fra il 1996 e il 2003. Più che un vero e proprio ridimensionamento all'interno delle imprese, il risultato è probabilmente interpretabile come un segno di migliorata accessibilità dei mercati internazionali e l'ingresso di nuovi esportatori. Al pari di ogni attività d'impresa, anche l'internazionalizzazione ha dei costi fissi che possono costituire un disincentivo per le imprese più piccole. Il progresso tecnologico, la diminuzione delle spese di trasporto e una maggiore apertura delle economie hanno permesso tuttavia una forte riduzione delle risorse necessarie e quindi una maggiore propensione verso i mercati internazionali. Il numero dei piccoli esportatori è infatti costantemente aumentato fra il 1996 e il 2002. Anche nel 2003, un anno di particolare difficoltà per le esportazioni italiane, il loro numero si è mantenuto pressoché stabile.

Negli ultimi anni la quota delle piccole imprese sul valore delle esportazioni è invece diminuita, attestandosi nel 2003 intorno al 30 per cento. All'interno della classe è comunque possibile fare riferimento a una dinamica differenziata fra i due gruppi principali: microimprese (al di sotto dei 10 addetti) e piccole imprese (fra 10 e 49). Nella seconda metà degli anni novanta il peso delle microimprese è cresciuto sensibilmente, a scapito principalmente di quelle con meno di 50 addetti. Queste tendenze sono cambiate dopo il 2000, determinando una flessione della quota delle microimprese (dall'11,2 nel 2000 al 10,2 per cento nel 2003) e una perdita più contenuta per le imprese fra 10 e 49 addetti.

Le piccole imprese stanno invece assumendo un ruolo crescente dal punto di vista dell'internazionalizzazione produttiva. Nel 2004 circa la metà delle imprese multinazionali italiane era riconducibile a questa classe: alle piccole imprese faceva inoltre riferimento poco meno di un quarto delle partecipate estere nel mondo. In particolare negli anni successivi al 2000 la spinta all'internazionalizzazione delle piccole imprese ha accelerato la sua crescita, pur in presenza di una forte flessione degli investimenti di-

retti esteri mondiali. Già dal lato delle esportazioni, l'esperienza dei distretti industriali ha messo in luce la possibilità di prendere parte con successo ai processi di internazionalizzazione commerciale, superando gli ostacoli derivanti dalle dimensioni ridotte tramite i vantaggi del sistema produttivo locale. Da parte di queste stesse imprese sembra ora delinearsi un vero e proprio sforzo multinazionale, attraverso una sempre più marcata internazionalizzazione della produzione.

Analizzando i mercati di destinazione, è possibile cogliere come la distanza e i costi a questa connessi siano fra i principali fattori che condizionano l'internazionalizzazione delle piccole imprese, le quali hanno una presenza più marcata nelle aree vicine. In termini di quota sulle esportazioni italiane, fra le aree sviluppate il livello è in linea al suo valore medio nei paesi europei, mentre è inferiore in America settentrionale. Fra quelle emergenti, la quota è particolarmente elevata in Medio Oriente e nell'Africa settentrionale (per entrambe le aree intorno al 32 per cento), mentre il differenziale con il livello medio, seppure contenuto, è negativo per il continente asiatico. Dal punto di vista delle piccole imprese l'evoluzione del commercio internazionale negli ultimi anni è stata perciò piuttosto sfavorevole. La lontananza dei motori della crescita ha infatti penalizzato maggiormente le piccole imprese, che sono meno presenti su tali mercati. L'orientamento geografico delle esportazioni delle piccole imprese è però in trasformazione e non sembra insensibile ai cambiamenti in corso nel commercio internazionale. L'Asia orientale, in particolare, è l'area dove negli ultimi due anni la loro quota è cresciuta maggiormente.

Anche per quanto riguarda gli insediamenti all'estero, rispetto a un livello medio del 5 per cento, la quota delle piccole imprese sugli addetti all'estero è più elevata in Europa centro-orientale, Africa settentrionale e Medio Oriente. L'Est Europa in particolare è l'area in cui la quota delle piccole è più elevata, il 13 per cento circa degli addetti di imprese italiane, e dove essa è cresciuta maggiormente fra il 2001 e il 2003; la Romania è il paese a maggior presenza relativa di piccole imprese, che impiegano il 40 per cento degli addetti delle partecipate italiane nel paese. La vicinanza geografica e i costi contenuti della manodopera fanno sì che l'area sia ormai una meta privilegiata delle iniziative estere di piccole imprese, soprattutto concentrate nei settori *labour intensive*. Il mantenimento della competitività attraverso un contenimento dei costi è infatti, oltre alla distanza, un aspetto importante alla base dell'internazionalizzazione. Anche in Asia orientale la quota delle piccole imprese sul totale degli addetti è di poco superiore a quella media, mentre è più contenuta nelle aree maggiormente sviluppate, America settentrionale ed Europa occidentale in particolare.

Analizzando le esportazioni per comparto di attività economica, appare che il peso delle piccole imprese è particolarmente elevato nei servizi. Operatori di dimensioni ridotte caratterizzano le esportazioni del commercio all'ingrosso, dove la loro quota è superiore all'80 per cento. La microimpresa in particolare ha un ruolo prevalente con un livello del 45 per cento circa sulle esportazioni italiane, rispetto a un livello medio del 10 per cento. Per quanto riguarda il manifatturiero, i settori a maggiore presenza di piccole imprese sono riconducibili ai comparti tradizionali. La quota delle piccole, pari in media al 22,7 per cento, è superiore al 40 per cento nell'industria del legno e del cuoio e calzature. Quote elevate, sempre superiori al 30 per cento, si riscontrano inoltre nell'industria tessile, mobili, abbigliamento, alimentare e prodotti per l'edilizia. In questi settori la quota delle piccole imprese si è fortemente ridotta negli ultimi due anni, in ragione probabilmente di una loro maggiore esposizione alla concorrenza dei paesi emergenti. Negli altri settori l'unico in cui la quota è cresciuta (di quasi due punti percentuali) è quello delle apparecchiature

elettriche ed elettroniche. Questi andamenti, se da un lato mettono in luce la crisi nei settori di specializzazione, dall'altro segnalano la tradizionale reattività di questa tipologia di impresa ai mutamenti nello scenario internazionale.

I settori tradizionali sono i comparti a maggiore presenza di piccole imprese anche sul fronte dell'internazionalizzazione produttiva. Come per le esportazioni, i settori più rilevanti sono quelli del legno e prodotti in legno, dove la quota delle piccole imprese sugli addetti è superiore al 40 per cento, e quelli del tessile, abbigliamento, cuoio e calzature (con quote fra il 12 e il 20 per cento). Osservando la dinamica degli ultimi due anni, questi settori sono anche i maggiori protagonisti della crescente proiezione internazionale delle piccole imprese: in particolare nel comparto cuoio e calzature esse hanno guadagnato circa un punto percentuale sulla quota degli addetti esteri nel settore. La forte propensione all'internazionalizzazione sembra quindi ribadire lo sforzo delle piccole imprese per il mantenimento della competitività nei propri settori di specializzazione.

### 8.3 L'internazionalizzazione delle medie imprese

Le medie imprese costituiscono circa il 6 per cento degli esportatori italiani e hanno una quota sul valore delle esportazioni del 27,6 per cento. La loro *performance* sui mercati è stata superiore alla media generale: rispetto al 1996 la quota è cresciuta di circa 0,5 punti percentuali. Come per le altre tipologie di impresa è diminuito il numero medio di addetti impiegati: in questo caso è probabile che al calo abbia contribuito la crescita dimensionale delle imprese piccole. È aumentato invece il fatturato medio per esportatore: in termini nominali del 26 per cento, una variazione superiore di quattro punti percentuali rispetto alla media italiana. Più accentuata è stata la crescita dal lato dell'internazionalizzazione produttiva. Negli ultimi dieci anni la quota sugli addetti impiegati all'estero nel manifatturiero è più che raddoppiata, passando dal 4,2 del 1994 al 9,2 per cento del 2004. Soprattutto nella seconda metà degli anni novanta i soggetti di media taglia hanno generato la principale spinta propulsiva all'internazionalizzazione del sistema industriale italiano.

Per quanto riguarda le aree di destinazione, i minori vincoli legati alla dimensione permettono una maggiore diversificazione dei propri mercati e una presenza più marcata anche nelle aree distanti. Oltre che in Europa, la quota delle medie imprese sulle esportazioni italiane è relativamente più elevata in America settentrionale, dove raggiunge il suo livello massimo (29 per cento). Anche rispetto al continente asiatico la distanza sembra giocare un ruolo minore e la quota appare in linea con il suo livello medio. Osservando l'andamento nelle diverse aree, vengono alla luce aspetti peculiari della proiezione estera delle medie imprese rispetto ai cambiamenti nello scenario internazionale. Da un lato, come le grandi, hanno mantenuto la propria posizione nei mercati meno dinamici: in America latina, per esempio, la loro quota è aumentata negli ultimi due anni di 1,5 punti percentuali. Dall'altro, come le piccole, hanno messo in evidenza una capacità di sviluppo nei mercati emergenti: in Asia orientale, per esempio, sono passate dal 26,9 al 27,3 per cento delle esportazioni italiane. Tra i mercati maturi hanno inoltre accresciuto il proprio peso nelle aree più dinamiche: la loro quota in America settentrionale è passata da un livello inferiore a quello medio nel 2001 a uno superiore nel 2003.

Nell'internazionalizzazione produttiva il ruolo delle medie imprese è più rilevante nelle aree emergenti. In particolare raggiunge il suo livello massimo in Europa centro-orientale, con circa un quinto degli addetti impiegati. La quota delle medie im-

prese nell'area è inoltre cresciuta di circa un punto percentuale negli ultimi due anni. Anche sotto il profilo degli insediamenti all'estero, la media impresa sembra essere meno influenzata dai problemi connessi alla distanza dei mercati; in particolare sembra utilizzare maggiormente le opportunità del continente asiatico, dove la sua quota sugli addetti impiegati all'estero è circa del 12 per cento, rispetto a un livello medio dell'8,4. In Asia centrale in particolare raggiunge il suo livello massimo, con il 21 per cento degli addetti impiegati da partecipate italiane. Contenuto è invece il ruolo delle medie imprese nell'Unione Europea e in America settentrionale. La loro quota sugli addetti impiegati è inferiore al 5 per cento, ma l'aumento di questo indicatore negli ultimi due anni è stato rilevante. In sostanza, le medie imprese sembrano diversificare le proprie strategie di internazionalizzazione, privilegiando da un lato obiettivi di mantenimento della competitività, dall'altro accrescendo il proprio peso nelle aree dove le iniziative di internazionalizzazione sono orientate anche a un migliore controllo dei mercati finali.

Rispetto a un livello del 27,6 per cento sulle esportazioni italiane, la quota delle medie imprese nel manifatturiero è superiore di circa 2,5 punti percentuali. Al suo interno, i settori del legno e prodotti in legno, mobili, metallo e prodotti in metallo, cuoio e calzature, prodotti in gomma e plastica presentano una quota delle medie imprese intorno al 40 per cento. Un'incidenza superiore a quella media si registra anche per industria alimentare, prodotti tessili, materiali per l'edilizia, carta e prodotti della stampa, macchine e apparecchi meccanici. L'andamento della quota negli ultimi due anni è stato alquanto differenziato fra i diversi settori di specializzazione. Nei settori tradizionali, esso è stato generalmente negativo, con le eccezioni dell'industria tessile e dei mobili. Il maggiore contributo all'aumento della quota delle medie imprese è provenuto invece dalla meccanica, con una crescita della quota di 0,5 punti percentuali. Le medie imprese hanno inoltre accresciuto di 5 punti percentuali il loro peso nei comparti dell'ICT, elettrotecnica e strumenti di precisione raggiungendo nel 2003 il 26,2 per cento. Pur mantenendosi ancora a un livello inferiore a quello sulle esportazioni totali, il divario rispetto alla media risulta in forte diminuzione e mette in luce un cambiamento importante nel modello di specializzazione.

Rispetto ai settori di specializzazione delle esportazioni, il quadro dell'internazionalizzazione produttiva delle medie imprese presenta qualche differenza. La classe ha un peso più accentuato principalmente nei comparti tradizionali. Rispetto a una quota complessiva sugli addetti dell'8,4 per cento, sono attribuibili alle medie imprese circa la metà degli occupati di partecipazioni italiane nel settore del cuoio e calzature. Analogamente, le industrie del tessile (15 per cento), legno (35 per cento) e abbigliamento (29 per cento) presentano una quota di addetti particolarmente elevata. Fra gli altri settori, la quota è superiore alla media anche nella meccanica e nei prodotti in gomma e plastica. Analizzando la dinamica degli ultimi due anni, la meccanica è anche il comparto in cui la classe ha aumentato maggiormente il proprio peso, che è cresciuto di 3,6 punti percentuali, passando da un livello inferiore alla media a uno decisamente superiore. Riflettendo la dinamica delle esportazioni, è cresciuto anche il peso delle medie imprese nell'ICT, elettrotecnica e strumenti di precisione. In generale, gli andamenti all'interno del manifatturiero e la crescita nelle partecipazioni in filiali commerciali suggeriscono una trasformazione della presenza all'estero delle medie imprese. Analogamente a quanto già rilevato sotto il profilo geografico, la loro internazionalizzazione sembra assumere un carattere più maturo, più equilibrata fra i settori di specializzazione e con un ruolo crescente di servizi destinati a rafforzare la penetrazione dei mercati.

## 8.4 L'internazionalizzazione delle grandi imprese

Alla classe della grande impresa appartiene un numero abbastanza contenuto di esportatori italiani. Nel 2003 erano poco più di 2.000, pari a circa il 60 per cento delle grandi imprese attive. Dalla seconda metà degli anni novanta il loro numero è cresciuto in maniera costante, grazie all'afflusso di imprese appartenenti precedentemente alle classi inferiori<sup>7</sup>. Questo aumento si è abbinato infatti a una diminuzione piuttosto marcata del numero medio di addetti, intorno al 9 per cento fra il 1996 e il 2003.

Particolarmente rilevante è il ruolo della grande impresa nell'internazionalizzazione produttiva: raggruppa il 20 per cento degli investitori italiani e oltre l'80 per cento degli addetti impiegati all'estero. È significativo che alle prime dieci multinazionali italiane sia riconducibile circa il 30 per cento degli addetti in partecipate estere e oltre il 40 per cento del loro fatturato. Gli anni dopo il 2001 sono stati tuttavia caratterizzati da importanti disinvestimenti.

L'elevata diversificazione dei mercati è un elemento centrale dell'internazionalizzazione delle grandi imprese: almeno metà di esse è presente contemporaneamente in tutte le aree, salvo che in Asia centrale, dove ne arriva comunque il 45 per cento. Rispetto a un livello medio del 42,4 per cento, la quota delle grandi imprese è più alta di circa un punto percentuale in America settentrionale e in Asia orientale, nonché in America latina, dove raggiunge il livello massimo del 46,3 per cento, e in Africa settentrionale. È invece particolarmente contenuta negli altri paesi africani e in Medio Oriente. Africa settentrionale e Medio Oriente sono anche le aree dove l'aumento di quota delle grandi imprese è stato più pronunciato negli ultimi due anni. Osservando le altre aree, è possibile distinguere andamenti differenziati, con una maggiore capacità di tenuta nei mercati meno dinamici (America latina e Unione Europea), ma allo stesso tempo una perdita di quota di oltre mezzo punto percentuale in quelli a crescita più sostenuta (Asia orientale e America settentrionale).

Per quanto riguarda l'internazionalizzazione produttiva, emergono diversi aspetti che differenziano la proiezione internazionale delle grandi rispetto alle imprese piccole e medie. In primo luogo, la distanza sembra giocare un ruolo minore. Il peso delle grandi imprese sugli addetti in Europa centro-orientale è relativamente contenuto (67 per cento) rispetto a un livello medio superiore di 20 punti. Come per le esportazioni è invece l'America latina l'area a maggior presenza relativa. Fra le ragioni di questa differenza c'è probabilmente il carattere non nuovo dell'internazionalizzazione delle grandi imprese, che nel corso degli anni ottanta avevano intravisto nell'America centro-meridionale l'area di maggiore opportunità. Un altro elemento caratteristico è il ruolo più rilevante delle aree a maggiore grado di sviluppo. La proiezione internazionale è in sostanza più articolata. La natura strategica degli investimenti diretti non è tanto finalizzata al contenimento dei costi, quanto all'acquisizione di vantaggi competitivi derivanti dalla prossimità ai mercati finali. Rispetto alle altre classi dimensionali, che all'interno dell'Europa privilegiano decisamente l'area centro-orientale, le grandi imprese sono invece maggiormente presenti in Europa occidentale: nei paesi dell'Unione Europea oltre il 90 per cento degli addetti in partecipate estere è infatti riferibile a grandi imprese. Discorso analogo per l'America settentrionale in cui la loro quota sugli occupati è di circa il 93 per cento.

---

<sup>7</sup> Il rapporto Unioncamere-Mediobanca sulle medie imprese industriali ha documentato come la turbolenza, ossia movimenti ascensionali o regressivi fra le diverse tipologie d'impresa, sia andata aumentando negli ultimi anni e in generale abbia riguardato principalmente processi di crescita.

La percentuale delle grandi imprese sulle esportazioni manifatturiere è in media del 47,1 per cento, ma risulta più bassa nei settori tradizionali e in particolare nel tessile, abbigliamento cuoio e calzature, dove non supera il 40 per cento. Nella meccanica la quota è in linea con la media, mentre è decisamente superiore nei mezzi di trasporto, nei prodotti energetici, nella chimica e farmaceutica e nelle apparecchiature elettriche. Quest'ultimo è anche il settore in cui le grandi imprese hanno evidenziato negli ultimi anni la maggiore perdita di quota (6 punti percentuali fra il 2001 e il 2003). Al contrario, esse hanno guadagnato terreno soprattutto nei comparti del legno e mobili, del tessile e abbigliamento e dell'alimentare. Questi risultati mettono in luce una maggiore forza concorrenziale della grande impresa nei settori tradizionali, dovuta alla concentrazione su fasce diverse di mercato e probabilmente alla maggiore abilità nel cogliere anche le opportunità di crescita dei paesi emergenti.

I settori di specializzazione delle esportazioni sono anche quelli in cui le grandi imprese sono più attive sul fronte dell'internazionalizzazione produttiva. Le principali attività sono riferite a mezzi di trasporto, prodotti energetici, apparecchiature elettriche, chimica e farmaceutica. Rispetto alle esportazioni, la proiezione all'estero sotto forma di insediamenti produttivi è inoltre più accentuata nell'industria alimentare e nei materiali per l'edilizia, dove circa il 90 per cento degli addetti all'estero è riconducibile a grandi imprese. La loro presenza all'estero è relativamente più elevata anche nei servizi energetici e di software e telecomunicazioni, in cui a pochi soggetti fa riferimento quasi la totalità delle iniziative estere di imprese italiane. La quota delle grandi imprese è superiore al suo livello medio anche nel commercio all'ingrosso, a riprova di un'internazionalizzazione più orientata a consolidare l'insediamento sui mercati. Gli anni recenti hanno mostrato in generale una diminuzione del peso delle grandi imprese sull'internazionalizzazione del sistema produttivo italiano. In particolare, gli ultimi due anni mettono in evidenza l'arretramento delle grandi imprese nelle partecipazioni della meccanica, in cui la quota sugli addetti all'estero è scesa di oltre 4 punti percentuali.

**Internazionalizzazione commerciale e produttiva delle imprese italiane**  
(valori esportati in milioni di euro)

|                               | 1996    | 1997    | 1998    | 1999    | 2000    | 2001      | 2002      | 2003      | 2003(a) | 2004 (a)  |
|-------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------|-----------|-----------|---------|-----------|
| N. esportatori                | 182.854 | 180.352 | 182.684 | 183.250 | 188.750 | 190.982   | 195.905   | 196.914   | 183.134 | 186.706   |
| Var %                         | 0,9     | -1,4    | 1,3     | 0,3     | 3,0     | 1,2       | 2,6       | 0,5       | -       | 2,0       |
| Valori esportati              | 197.045 | 206.760 | 215.378 | 216.793 | 254.079 | 266.434   | 266.561   | 261.898   | 255.368 | 277.383   |
| Var %                         | 1,4     | 4,9     | 4,2     | 0,7     | 17,2    | 4,9       | 0,0       | -1,7      | -       | 8,6       |
| Numero Partecipate estere (b) | -       | -       | -       | -       | 13.555  | 14.295    | 14.848    | 14.934    | -       | 15.058    |
| Var %                         | -       | -       | -       | -       | -       | 5,5       | 3,9       | 0,6       | -       | 0,8       |
| Addetti all'estero (b)        | -       | -       | -       | -       | 994.350 | 1.083.007 | 1.151.729 | 1.133.805 | -       | 1.108.976 |
| Var %                         | -       | -       | -       | -       | -       | 8,9       | 6,3       | -1,6      | -       | -2,2      |

(a) dati provvisori

(b) dati al 1 gennaio

Fonte: elaborazione ICE su dati ISTAT e Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tavola 8.1

**Esportazioni per classi di impresa e area geografica**  
(valori delle esportazioni in milioni di euro)

|                            | 2001          |               |                |                | 2003          |               |                |                |
|----------------------------|---------------|---------------|----------------|----------------|---------------|---------------|----------------|----------------|
|                            | piccola       | media         | grande         | totale         | piccola       | media         | grande         | totale         |
| <b>VALORI</b>              |               |               |                |                |               |               |                |                |
| Europa                     | 57.194        | 50.858        | 77.097         | 185.149        | 56.178        | 51.769        | 79.100         | 187.047        |
| Africa settentrionale      | 2.290         | 1.617         | 2.803          | 6.710          | 2.038         | 1.598         | 2.773          | 6.409          |
| Altri paesi africani       | 1.343         | 684           | 1.127          | 3.154          | 1.269         | 669           | 1.078          | 3.016          |
| America settentrionale     | 7.593         | 7.317         | 11.654         | 26.564         | 6.483         | 6.832         | 10.217         | 23.532         |
| America centro meridionale | 2.693         | 2.451         | 4.402          | 9.546          | 1.859         | 1.930         | 3.270          | 7.059          |
| Medio Oriente              | 3.183         | 2.477         | 3.597          | 9.257          | 2.960         | 2.517         | 3.783          | 9.260          |
| Asia centrale              | 539           | 538           | 767            | 1.844          | 545           | 552           | 808            | 1.905          |
| Asia orientale             | 5.091         | 4.685         | 7.643          | 17.419         | 5.173         | 4.776         | 7.565          | 17.514         |
| Oceania e altri territori  | 855           | 621           | 1.052          | 2.528          | 1.071         | 817           | 1.261          | 3.149          |
| <b>Mondo</b>               | <b>80.779</b> | <b>71.250</b> | <b>110.144</b> | <b>262.173</b> | <b>77.574</b> | <b>71.459</b> | <b>109.854</b> | <b>258.887</b> |

|                            | 2001        |             |             |            | 2003        |             |             |            |
|----------------------------|-------------|-------------|-------------|------------|-------------|-------------|-------------|------------|
|                            | piccola     | media       | grande      | totale     | piccola     | media       | grande      | totale     |
| <b>QUOTE</b>               |             |             |             |            |             |             |             |            |
| Europa                     | 30,9        | 27,5        | 41,6        | 100        | 30,0        | 27,7        | 42,3        | 100        |
| Africa settentrionale      | 34,1        | 24,1        | 41,8        | 100        | 31,8        | 24,9        | 43,3        | 100        |
| Altri paesi africani       | 42,6        | 21,7        | 35,7        | 100        | 42,1        | 22,2        | 35,7        | 100        |
| America settentrionale     | 28,6        | 27,5        | 43,9        | 100        | 27,5        | 29,0        | 43,4        | 100        |
| America centro meridionale | 28,2        | 25,7        | 46,1        | 100        | 26,3        | 27,3        | 46,3        | 100        |
| Medio Oriente              | 34,4        | 26,8        | 38,9        | 100        | 32,0        | 27,2        | 40,9        | 100        |
| Asia centrale              | 29,2        | 29,2        | 41,6        | 100        | 28,6        | 29,0        | 42,4        | 100        |
| Asia orientale             | 29,2        | 26,9        | 43,9        | 100        | 29,5        | 27,3        | 43,2        | 100        |
| Oceania e altri territori  | 33,8        | 24,6        | 41,6        | 100        | 34,0        | 25,9        | 40,0        | 100        |
| <b>Mondo</b>               | <b>30,8</b> | <b>27,2</b> | <b>42,0</b> | <b>100</b> | <b>30,0</b> | <b>27,6</b> | <b>42,4</b> | <b>100</b> |

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.2

**Quote delle classi di impresa investitrice sugli addetti di partecipate estere  
per aree geografiche**

|                                       | 2001       |            |             |            | 2003       |            |             |            |
|---------------------------------------|------------|------------|-------------|------------|------------|------------|-------------|------------|
|                                       | piccola    | media      | grande      | totale     | piccola    | media      | grande      | totale     |
| Unione Europea (15 paesi)             | 2,9        | 3,5        | 93,6        | 100        | 3,1        | 4,5        | 92,4        | 100        |
| Europa centro-orientale               | 12,0       | 18,8       | 69,2        | 100        | 12,9       | 19,7       | 67,4        | 100        |
| Altri paesi europei                   | 3,2        | 5,1        | 91,7        | 100        | 3,2        | 5,1        | 91,7        | 100        |
| Medio Oriente e Africa settentrionale | 8,9        | 13,5       | 77,7        | 100        | 9,0        | 12,8       | 78,2        | 100        |
| Altri paesi africani                  | 15,1       | 3,0        | 81,9        | 100        | 15,3       | 3,2        | 81,6        | 100        |
| America settentrionale                | 1,6        | 4,1        | 94,3        | 100        | 1,6        | 4,9        | 93,4        | 100        |
| America latina                        | 1,1        | 3,4        | 95,5        | 100        | 1,2        | 4,0        | 94,8        | 100        |
| Asia centrale                         | 3,3        | 22,8       | 73,8        | 100        | 4,4        | 21,6       | 74,0        | 100        |
| Asia orientale                        | 6,1        | 11,2       | 82,7        | 100        | 5,7        | 10,5       | 83,7        | 100        |
| Oceania                               | 0,8        | 3,6        | 95,6        | 100        | 1,0        | 3,8        | 95,2        | 100        |
| <b>Mondo</b>                          | <b>4,9</b> | <b>7,7</b> | <b>87,3</b> | <b>100</b> | <b>5,2</b> | <b>8,4</b> | <b>86,5</b> | <b>100</b> |

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tavola 8.3

### Esportazioni per classe di addetti e attività economica

(valori delle esportazioni in milioni di euro)

|   | 2001          |               |                |                | 2003          |               |                |                |
|---|---------------|---------------|----------------|----------------|---------------|---------------|----------------|----------------|
|   | piccola       | media         | grande         | totale         | piccola       | media         | grande         | totale         |
| <b>Attività manifatturiere</b>  | 54.424        | 66.161        | 105.415        | 226.000        | 50.145        | 66.522        | 103.778        | 220.445        |
| Prodotti dell'industria alimentare, bevande   | 3.740         | 4.032         | 3.917          | 11.689         | 3.697         | 4.129         | 4.466          | 12.292         |
| Prodotti tessili, articoli della maglieria  | 5.029         | 4.448         | 4.054          | 13.531         | 4.389         | 4.268         | 3.962          | 12.618         |
| Articoli di abbigliamento   | 3.424         | 3.220         | 3.871          | 10.515         | 3.084         | 2.853         | 3.951          | 9.889          |
| Calzature, cuoio e prodotti in cuoio  | 5.382         | 4.680         | 2.153          | 12.215         | 4.713         | 4.169         | 2.050          | 10.932         |
| Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)  | 894           | 858           | 99             | 1.851          | 732           | 640           | 208            | 1.580          |
| Carta e articoli in carta, prodotti della stampa  | 1.119         | 1.623         | 2.290          | 5.032          | 1.066         | 1.900         | 2.793          | 5.759          |
| Prodotti energetici raffinati   | 77            | 104           | 4.680          | 4.861          | 25            | 120           | 3.614          | 3.760          |
| Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali  | 5.080         | 5.799         | 11.451         | 22.330         | 4.758         | 5.844         | 12.111         | 22.713         |
| Prodotti in gomma e in materie plastiche  | 2.303         | 4.242         | 3.437          | 9.982          | 2.196         | 4.724         | 3.618          | 10.537         |
| Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia   | 1.999         | 2.245         | 3.322          | 7.566          | 1.727         | 2.170         | 3.399          | 7.295          |
| Prodotti della metallurgia, strutture ed utensili metallici   | 4.841         | 8.522         | 8.841          | 22.204         | 4.914         | 8.749         | 9.092          | 22.754         |
| Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici  | 9.259         | 14.308        | 20.246         | 43.813         | 8.546         | 14.518        | 20.696         | 43.759         |
| Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione  | 3.530         | 4.732         | 14.015         | 22.277         | 3.417         | 5.123         | 11.022         | 19.562         |
| Autoveicoli   | 1.284         | 1.544         | 15.015         | 17.843         | 1.211         | 1.517         | 15.126         | 17.853         |
| Altri mezzi di trasporto  | 699           | 849           | 5.508          | 7.056          | 671           | 1.104         | 4.977          | 6.752          |
| Fabbricazione di mobili   | 2.895         | 2.712         | 1.937          | 7.544          | 2.557         | 2.807         | 2.118          | 7.483          |
| Altre industrie manifatturiere  | 2.869         | 2.243         | 579            | 5.691          | 2.441         | 1.890         | 576            | 4.907          |
| <b>Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazioni di autoveicoli, motocicli e di beni personali e per la casa</b> | 23.603        | 3.370         | 2.000          | 28.973         | 24.654        | 3.917         | 2.410          | 30.983         |
| <b>Altre attività</b>   | 2.752         | 1.718         | 2.731          | 7.201          | 2.775         | 1.019         | 3.665          | 7.460          |
| <b>Totale</b>   | <b>80.779</b> | <b>71.250</b> | <b>110.146</b> | <b>262.175</b> | <b>77.574</b> | <b>71.459</b> | <b>109.854</b> | <b>258.888</b> |

|   | 2001        |             |             |            | 2003        |             |             |            |
|---|-------------|-------------|-------------|------------|-------------|-------------|-------------|------------|
|   | piccola     | media       | grande      | totale     | piccola     | media       | grande      | totale     |
| <b>Attività manifatturiere</b>  | 24,1        | 29,3        | 46,6        | 100        | 22,7        | 30,2        | 47,1        | 100        |
| Prodotti dell'industria alimentare, bevande   | 32,0        | 34,5        | 33,5        | 100        | 30,1        | 33,6        | 36,3        | 100        |
| Prodotti tessili, articoli della maglieria  | 37,2        | 32,9        | 30,0        | 100        | 34,8        | 33,8        | 31,4        | 100        |
| Articoli di abbigliamento   | 32,6        | 30,6        | 36,8        | 100        | 31,2        | 28,9        | 40,0        | 100        |
| Calzature, cuoio e prodotti in cuoio  | 44,1        | 38,3        | 17,6        | 100        | 43,1        | 38,1        | 18,8        | 100        |
| Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)  | 48,3        | 46,4        | 5,3         | 100        | 46,3        | 40,5        | 13,2        | 100        |
| Carta e articoli in carta, prodotti della stampa  | 22,2        | 32,3        | 45,5        | 100        | 18,5        | 33,0        | 48,5        | 100        |
| Prodotti energetici raffinati   | 1,6         | 2,1         | 96,3        | 100        | 0,7         | 3,2         | 96,1        | 100        |
| Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali  | 22,7        | 26,0        | 51,3        | 100        | 20,9        | 25,7        | 53,3        | 100        |
| Prodotti in gomma e in materie plastiche  | 23,1        | 42,5        | 34,4        | 100        | 20,8        | 44,8        | 34,3        | 100        |
| Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia   | 26,4        | 29,7        | 43,9        | 100        | 23,7        | 29,7        | 46,6        | 100        |
| Prodotti della metallurgia, strutture ed utensili metallici   | 21,8        | 38,4        | 39,8        | 100        | 21,6        | 38,5        | 40,0        | 100        |
| Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici  | 21,1        | 32,7        | 46,2        | 100        | 19,5        | 33,2        | 47,3        | 100        |
| Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione  | 15,8        | 21,2        | 62,9        | 100        | 17,5        | 26,2        | 56,3        | 100        |
| Autoveicoli   | 7,2         | 8,7         | 84,2        | 100        | 6,8         | 8,5         | 84,7        | 100        |
| Altri mezzi di trasporto  | 9,9         | 12,0        | 78,1        | 100        | 9,9         | 16,4        | 73,7        | 100        |
| Fabbricazione di mobili   | 38,4        | 35,9        | 25,7        | 100        | 34,2        | 37,5        | 28,3        | 100        |
| Altre industrie manifatturiere  | 50,4        | 39,4        | 10,2        | 100        | 49,7        | 38,5        | 11,7        | 100        |
| <b>Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazioni di autoveicoli, motocicli e di beni personali e per la casa</b> | 81,5        | 11,6        | 6,9         | 100        | 79,6        | 12,6        | 7,8         | 100        |
| <b>Altre attività</b>   | 38,2        | 23,9        | 37,9        | 100        | 37,2        | 13,7        | 49,1        | 100        |
| <b>Totale</b>   | <b>30,8</b> | <b>27,2</b> | <b>42,0</b> | <b>100</b> | <b>30,0</b> | <b>27,6</b> | <b>42,4</b> | <b>100</b> |

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT



**Quote delle classi di impresa investitrice sugli addetti di partecipate estere per settori**

|   | 2001    |       |        |        | 2003    |       |        |        |
|---|---------|-------|--------|--------|---------|-------|--------|--------|
|   | piccola | media | grande | totale | piccola | media | grande | totale |
| Prodotti dell'industria alimentare, bevande                 | 3,6     | 3,6   | 92,8   | 100    | 3,8     | 4,0   | 92,2   | 100    |
| Prodotti tessili, articoli della maglieria                  | 11,7    | 16,4  | 71,9   | 100    | 11,9    | 15,4  | 72,7   | 100    |
| Articoli di abbigliamento                                   | 14,7    | 34,1  | 51,2   | 100    | 14,8    | 34,8  | 50,4   | 100    |
| Calzature, cuoio e prodotti in cuoio                        | 19,0    | 50,8  | 30,2   | 100    | 20,2    | 47,7  | 32,1   | 100    |
| Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)                | 40,4    | 28,8  | 30,8   | 100    | 40,4    | 29,2  | 30,4   | 100    |
| Carta e articoli in carta, prodotti della stampa            | 3,1     | 4,3   | 92,6   | 100    | 3,1     | 4,9   | 92,1   | 100    |
| Prodotti energetici raffinati                               | 0,7     | 1,0   | 98,3   | 100    | 0,8     | 1,1   | 98,2   | 100    |
| Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali            | 4,8     | 7,4   | 87,8   | 100    | 4,7     | 7,3   | 88,0   | 100    |
| Prodotti in gomma e in materie plastiche                    | 7,8     | 12,7  | 79,5   | 100    | 7,0     | 12,5  | 80,4   | 100    |
| Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia     | 1,6     | 6,1   | 92,3   | 100    | 1,7     | 6,5   | 91,9   | 100    |
| Prodotti della metallurgia, strutture ed utensili metallici | 9,3     | 6,2   | 84,5   | 100    | 9,5     | 5,3   | 85,2   | 100    |
| Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici          | 2,8     | 7,6   | 89,6   | 100    | 3,3     | 11,2  | 85,5   | 100    |
| Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione  | 2,9     | 5,3   | 91,8   | 100    | 2,9     | 6,0   | 91,1   | 100    |
| Autoveicoli   | 0,3     | 2,2   | 97,4   | 100    | 0,3     | 2,3   | 97,3   | 100    |
| Altri mezzi di trasporto                                    | 2,3     | 1,6   | 96,1   | 100    | 2,4     | 1,6   | 96,0   | 100    |
| Altri prodotti delle industrie manifatturiere               | 19,4    | 16,6  | 64,0   | 100    | 18,5    | 15,2  | 66,2   | 100    |
| Commercio all'ingrosso                                      | 4,2     | 7,3   | 88,6   | 100    | 4,6     | 8,1   | 87,3   | 100    |
| Costruzioni   | 3,1     | 4,2   | 92,7   | 100    | 2,6     | 3,4   | 94,1   | 100    |
| Energia elettrica, gas e acqua                              | 0,3     | 3,7   | 95,9   | 100    | 0,3     | 3,1   | 96,6   | 100    |
| Industria estrattiva  | 0,2     | 2,0   | 97,8   | 100    | 0,2     | 2,0   | 97,9   | 100    |
| Logistica e trasporti                                       | 18,6    | 22,4  | 59,0   | 100    | 19,6    | 22,7  | 57,6   | 100    |
| Servizi professionali                                       | 3,2     | 3,4   | 93,4   | 100    | 3,9     | 4,6   | 91,5   | 100    |
| Software e servizi di telecomunicazione                     | 0,3     | 0,5   | 99,3   | 100    | 0,4     | 0,9   | 98,7   | 100    |
| Totale  | 4,9     | 7,7   | 87,3   | 100    | 5,2     | 8,4   | 86,5   | 100    |

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tavola 8.5

## **Casi aziendali\***

### **IMA S.p.A.: multinazionale del Packaging**

*L'IMA (Industria Macchine Automatiche S.p.A.) è leader mondiale nella progettazione e produzione di macchine automatiche per il confezionamento di prodotti farmaceutici e di tè. Si articola in sei divisioni, ciascuna responsabile della progettazione, produzione, assistenza pre- e post- vendita del proprio segmento o linea di prodotto.*

*Nata nel 1961 a Bologna come produttrice di macchine automatiche per l'imbustatura del tè, negli anni '70 si è specializzata anche nel confezionamento di prodotti farmaceutici, impiegando a tal fine l'innovativa macchina per la produzione di blister. In quegli anni l'IMA si è trasformata da piccola realtà locale a gruppo multinazionale, attraverso la costituzione di una apposita società per la commercializzazione dei suoi prodotti in tutto il mondo. Negli anni '80, consolidata la leadership nei blister, per garantire la continuità lungo tutta la linea di processo, ha deciso di ampliare la produzione alle riempitrici di capsule, incartatrici (cartoners), riempitrici con liquidi e polveri e macchine di fine linea. Tale espansione è stata caratterizzata dall'acquisizione di alcune aziende, tra cui la CMS, la Zanasi e il Centro Studi Industriali (Cestind), quest'ultimo diventato il nucleo dell'innovazione tecnologica del gruppo IMA. Il processo di internazionalizzazione si è ulteriormente sviluppato con l'apertura di filiali commerciali direttamente nei paesi (Gran Bretagna, Francia, Germania, Stati Uniti e Austria).*

*Negli anni '90, il processo di internazionalizzazione intrapreso dalla IMA è proseguito attraverso una joint venture con la giapponese Omori (produttrice di macchine blisteratrici), e l'acquisizione della Precision Gears, azienda indiana attiva nel mercato asiatico con due unità produttive. L'espansione del gruppo IMA ha interessato anche il territorio nazionale, con l'acquisizione di due imprese specializzate nella produzione di macchine confezionatrici, sterilizzatori ed etichettatrici.*

*Nel 2000 l'IMA ha acquisito la Kilian di Colonia, leader nella costruzione di macchine automatiche per la produzione di compresse. Grazie a questa operazione, il gruppo si è dotato di una base produttiva in Germania, polo strategico nella produzione di macchine per il packaging. Nel 2001 inoltre ha acquisito aziende di nicchia nel settore farmaceutico e cosmetico, con la ICO oleodinamici di Modena e la milanese CO.MA.D.I.S, produttrice di macchine per il riempimento di tubetti.*

*Nel settembre 2004 ha acquistato la società americana Packaging System Holding LLC e con essa la Nova Packaging System LLC, leader mondiale nel settore delle macchine contatrici e controllante di Swiftpack Ltd, in Inghilterra. Tale operazione ha permesso al gruppo di centrare tre importanti obiettivi. In primo luogo, IMA ha allargato ulteriormente la propria offerta nel segmento delle macchine per il confezionamento di capsule e compresse, affiancando alle linee per blister quelle per il riempimento di flaconi, una forma di confezionamento che viene privilegiata in alcuni paesi, tra cui gli Stati Uniti. Inoltre, la vendita delle macchine contatrici prodotte da Nova Packaging è destinata a determinare un trascinamento*

\* Redatto da Elena Redaelli

*namento delle vendite di altri articoli che fanno già parte dell'attuale offerta IMA. Infine, può disporre di un insediamento produttivo anche negli Stati Uniti, mercato che da solo rappresenta più del 50 per cento della produzione mondiale di farmaci e che richiede ai propri fornitori di impianti una maggiore presenza in loco. Oggi il gruppo IMA conta oltre 2.600 dipendenti (di cui circa 1000 all'estero) con un fatturato nel 2004 di 371,1 milioni di euro (quasi il doppio rispetto ai 195 milioni di euro registrati nel 1996) che è realizzato per il 91 per cento su mercati internazionali, dove i principali partner commerciali sono i paesi Ue e l'America del Nord. Ha un'ampia rete commerciale che consiste di 9 filiali con servizi di vendita ed assistenza in Spagna, Portogallo, Francia, Inghilterra, Germania, Austria, Stati Uniti, Cina e Thailandia, uffici di rappresentanza nei paesi dell'Europa centro-orientale e più di 50 agenzie che coprono in totale oltre 70 paesi.*

*Il gruppo si avvale di 12 stabilimenti di produzione: 5 in Italia, 1 in Germania, in Inghilterra e negli Stati Uniti, 2 in India e 2 in Cina, in cui è presente anche con 2 joint ventures, che svolgono attività di assemblaggio di macchine per il settore farmaceutico.*

*L'innovazione tecnologica è sostenuta da una spesa pari al 5-6 per cento del fatturato. In tale percentuale non sono però compresi né i costi per lo sviluppo su ordinazione da parte di specifici clienti (circa il 10-15 per cento del fatturato), né quelli di personalizzazione dei prodotti a catalogo, spese comprese nel costo del venduto, in quanto fatturate ai clienti stessi.*

#### **System S.p.A.: internazionalizzazione nel distretto ceramico modenese**

*Nel panorama internazionale, il distretto di Sassuolo (MO) rappresenta una delle principali realtà economiche per l'industria delle piastrelle ceramiche, essendo leader mondiale del settore con una quota pari circa al 20 per cento.*

*Il distretto include i comuni di Sassuolo, Fiorano Modenese, Formigine e Maranello, e tra i marchi leader del settore si segnalano Marazzi Ceramiche e Iris Ceramica, così come **System** e Barbieri e Tarozzi per l'industria impiantistica.*

*System S.p.A. è nata nel 1969 a Fiorano Modenese, specializzandosi nella produzione di automazioni industriali nel settore ceramico e nella fase di decorazione delle piastrelle, intuendo gli sviluppi che avrebbe avuto, negli anni a seguire, questo processo. La prima macchina serigrafia rotativa risale al 1971, ma l'affermazione di System è dovuta al lancio, nel 1994, di ROTOCOLOR, un sistema di decorazione serigrafica a rulli silicnici volto a ottimizzare l'intero processo di decorazione e diventato presto una tecnologia di riferimento internazionale.*

*L'azienda, stimolata dal successo raggiunto, ha deciso di sfruttare il know-how acquisito negli anni anche in altri settori, allargando i propri orizzonti alla logistica ed all'elettronica.*

*Oggi il gruppo S.p.A. occupa un'area di 82.000 mq, impiega tra Italia e estero oltre 500 persone e si articola in tre divisioni: System Ceramics, System Logistics e System Electronics.*

*La System Ceramics, principale divisione del gruppo, è dotata di un laboratorio chimico-grafico all'avanguardia.*

*La divisione System Logistics, nata nel 1976, si è specializzata nella produzione di sistemi automatici di movimentazione per la gestione del flusso logistico delle merci all'interno di sistemi produttivo-distributivi aziendali. La svolta risale*

al 1987 con la presentazione del primo magazzino automatico, seguito da modelli aggiornati, per le operazioni di stoccaggio, gestione, prelievo e reperimento rapido dei prodotti.

La terza divisione, System Electronics, elabora soluzioni avanzate per il controllo industriale dell'integrazione in fabbrica. Nata per sviluppare software e hardware da integrare nella gamma di prodotti e servizi per l'automazione industriale, attualmente l'offerta comprende anche controllori industriali, moduli di I/O remoto a terminali di interfaccia uomo-macchina, i cui settori di applicazione sono i più svariati. System Electronics ha inoltre realizzato un proprio "Sistema di Qualità", ottenendo il riconoscimento internazionale nel 1996 come "azienda certificata UNI EN ISO 9001".

Il gruppo System ha sfruttato il know-how acquisito nei suoi oltre 30 anni di attività, estendendo la propria presenza anche all'estero, sia per i prodotti finiti che per i ricambi. La Spagna rappresenta il primo mercato cliente della System.

Oggi il gruppo System conta filiali in tutto il mondo: quelle in Spagna, Repubblica Ceca, Turchia, Messico, Brasile e Singapore risalgono agli anni '90; successivamente si sono aggiunte quelle negli USA, Cina (2 centri), Indonesia (3 centri) e Corea del Sud. Nel 2003 sono state inaugurate filiali in Polonia e in Russia, nel 2004 in Vietnam, e l'ultima risale al gennaio 2005, in Argentina. Per l'anno corrente è prevista l'apertura di 3 filiali, in India, Egitto e Thailandia, e per il 2006 in Colombia. Quasi tutte sono anche centri produttivi a livello di incisioni, comprano cioè un semilavorato (il cilindro vergine) e lo incidono trasformandolo in un prodotto finito (il cilindro inciso). Tutte le filiali vendono ricambi e fanno assistenza, mentre in Spagna e in Cina vengono prodotti anche i cilindri vergini per i mercati locali. L'azienda intende ampliare la produzione in Cina per competere sul mercato locale, cercando soprattutto di mantenere il know-how del core business.

Per il 2005 il fatturato è stimato intorno ai 190 milioni di euro, di cui l'80 per cento prodotto all'estero e il 7-8 per cento destinato alle attività di R&S.

### **Piquadro S.p.A.: scelta vincente di delocalizzazione**

La Piquadro è una piccola azienda con sede a Riola di Vergara nel bolognese che si è recentemente ritagliata una propria nicchia sul mercato della pelletteria con un brand dal forte richiamo. Fondata nel 1987, fino al 1998 produceva in conto terzi per aziende italiane di pelletteria di lusso. Nel 1999 ha deciso di entrare sul mercato con una propria linea a marchio Piquadro, affermandosi grazie alla creazione di uno zaino in pelle, diventato il simbolo dell'azienda.

La decisione di crearsi un marchio proprio si è però scontrata con gli alti costi di produzione. Piquadro ha quindi cercato un paese in cui delocalizzare: scartata l'ipotesi dell'Europa dell'Est, ha realizzato nel 2004 una joint venture con una azienda di Hong Kong (nel distretto cinese di Shenzhen) che conta 270 dipendenti e in cui attualmente si concentra l'intera fase di produzione. Tale processo è stato definito come naturale continuazione di un rapporto che durava da ormai 10 anni. La scelta è venuta incontro anche alla necessità di proteggere la creatività dei prodotti dal rischio di contraffazione. Inoltre, la presenza in loco garantisce una maggiore penetrazione commerciale nel mercato cinese, sia per la prossima apertura di due nuovi punti vendita, sia come piattaforma per le esportazioni verso

*i paesi limitrofi. Infatti, circa il 30 per cento di quanto è prodotto in Cina è diretto verso il Giappone.*

*Oggi l'azienda conta 60 dipendenti, 750 punti vendita in tutta Italia e 2 negozi all'estero, uno a Mosca, l'altro a Barcellona. I modelli realizzati sono oltre 250 tra borse, valigie, zaini, marsupi e accessori vari, dai portachiavi ai set da scrivania.*

*L'azienda è in continua evoluzione, registrando dal 1998 una crescita media annua del fatturato pari al 24 per cento. Negli ultimi quattro anni, il fatturato è più che raddoppiato, raggiungendo il valore di 18 milioni di euro (per il 2005 si prevede di raggiungere i 22 milioni di euro), e per il 25 per cento viene realizzato all'estero. Fino a qualche anno fa i mercati internazionali rappresentavano circa il 50 per cento degli sbocchi aziendali. Oggi, non solo continua a crescere la domanda dall'estero, ma sta aumentando notevolmente anche la richiesta italiana, sostenuta da una forte campagna pubblicitaria su tutto il territorio nazionale. La scelta di delocalizzare in Cina, riducendo quindi i costi di produzione, ha consentito di investire più risorse nella ricerca, innovazione e marketing, comparti ai quali è destinato circa il 9-10 per cento del fatturato.*

*Per la fine del 2005 è previsto lo spostamento della sede storica di Riola di Vergara in un nuovo e più grande stabilimento di 8.000 mq, in cui mantenere le fasi di progettazione, marketing, e logistica, concentrando invece la produzione in Cina, già operativa dall'anno scorso. L'obiettivo è creare un'unica centrale di rifornimento per l'intera Europa, puntando sulla rapidità dei tempi di consegna per accrescere il vantaggio competitivo.*

### ***Il settore della meccanica strumentale: il caso Robuschi S.p.A.***

*La Robuschi è un'azienda di medie dimensioni che opera nel settore della meccanica strumentale producendo soffiatori, pompe per vuoto e pompe centrifughe, che hanno svariati campi di applicazione, tra cui gli impianti di depurazione e aspirazione, circolazione dei gas e, inoltre, processi che richiedono un vuoto medio o elevato, quali l'industria alimentare (processi di essiccazione, confezionamento sottovuoto), industria chimica e industria elettronica.*

*Nata a Parma nel 1941 come semplice officina meccanica, si è specializzata nella produzione di pompe e accessori per l'agricoltura. Negli anni '60 ha iniziato la produzione di pompe centrifughe anche per usi industriali, mentre negli anni '80 si è affermata a livello nazionale e sui mercati stranieri.*

*Di fronte ad una domanda estera in continua crescita la Robuschi ha scelto una politica di internazionalizzazione tuttora in pieno sviluppo, che ha determinato negli anni '90 l'apertura delle prime filiali all'estero in Danimarca, Francia, Paesi Bassi e Germania. Quest'ultima rappresenta un mercato particolarmente strategico, in quanto vi si concentrano i maggiori costruttori di pompe, ed era quindi necessaria una presenza in loco per competere con i produttori tedeschi. Nel 2004 si sono aggiunte le filiali in Cina e in USA. In Cina potrebbe essere avviata in futuro anche una parte produttiva. Per il momento la Robuschi si è tutelata nel mercato cinese registrando i propri brevetti e prodotti secondo la legislazione cinese.*

*Oggi la Robuschi esporta in oltre 36 paesi, dove realizza circa il 50 per cento del fatturato, ed è presente sia su tutto il territorio italiano, attraverso un ca-*

*pillare sistema distributivo e con due filiali commerciali a Milano e Padova, sia all'estero con oltre 30 aziende in tutti i continenti.*

*Dalla sua nascita ad oggi l'azienda è in continua crescita, sia in termini di fatturato, che ha raggiunto nel 2004 il valore di oltre 40 milioni di euro, sia nel numero di dipendenti, attualmente oltre 250, da circa 170 del decennio scorso.*

*L'azienda punta principalmente all'innovazione, con investimenti in R&S pari a circa il 3 per cento del fatturato che permettono all'azienda di realizzare periodicamente brevetti, ceduti in passato anche alla Turchia e alla Malaysia e supportati da collaborazioni internazionali di carattere scientifico e tecnico per la realizzazione di prodotti ad alta tecnologia.*

### ***La delocalizzazione nel settore manifatturiero italiano: primi risultati da un'inchiesta ISAE\****

*Nel maggio 2005 l'ISAE ha svolto, nell'ambito della consueta inchiesta semestrale sulle imprese manifatturiere, un'indagine ad hoc riguardante la propensione di tali imprese a delocalizzare almeno parte della propria attività produttiva. Il campione di riferimento è costituito da circa 4.100 aziende, ed è proporzionale all'universo, stratificato per regioni, settori di attività economica e dimensione aziendale, mentre l'universo di riferimento dell'indagine e la lista utilizzata per l'estrazione dei nominativi sono costituiti dalle imprese italiane con almeno 10 addetti contenute nell'archivio ASIA dell'ISTAT. A partire da un campione siffatto, e in seguito a opportune procedure di riproporzionamento all'universo, è dunque possibile trarre alcune utili indicazioni preliminari in relazione a un fenomeno sempre più presente nelle preoccupazioni di economisti e responsabili di politica economica.*

*Le tavole seguenti riportano i risultati così ottenuti con riferimento all'universo delle imprese manifatturiere italiane. In particolare, come si ricava dalla tavola 1, finora il decentramento ha interessato prevalentemente le imprese del Nord-Est, mentre ha investito solo in misura contenuta quelle delle regioni meridionali e insulari. Tuttavia, se si procede a un raffronto tra le risposte di chi ha già decentrato l'attività in passato e chi non lo ha fatto, ma prevede di decentrare nei prossimi 12 mesi, si ricava l'immagine di un fenomeno non solo non trascurabile, ma per il quale non è nemmeno possibile escludere un eventuale aumento nel breve periodo. In primo luogo, infatti, in tutti i casi considerati, compreso quello nazionale, la quota di chi prevede di decentrare nell'arco di un anno è in deciso aumento; in secondo luogo, risalta il dato relativo al Sud e alle isole, dove la percentuale delle imprese che ancora non hanno decentrato ma che prevedono di cominciare a farlo entro un anno è molto superiore a quella relativa al totale delle aziende che hanno decentrato fino ad oggi.*

#### **Imprese manifatturiere che hanno decentrato e che non hanno decentrato ma prevedono di farlo nei prossimi 12 mesi** (percentuali sul totale dello strato)

| Area geografica di appartenenza | Imprese che hanno decentrato all'estero | Imprese che prevedono di decentrare nei prossimi 12 mesi |
|---------------------------------|---|--|
| Nord-Ovest                      | 5,4                                     | 2,6  |
| Nord-Est                        | 8,7                                     | 3,3  |
| Centro                          | 5,3                                     | 2,5  |
| Sud e isole                     | 1,4                                     | 2,3  |
| Totale Italia                   | 6,0                                     | 2,8  |

Tavola 1

*Per quanto riguarda la direzione del decentramento, dai dati dell'inchiesta ISAE (tav. 2) sembrano confermare il ruolo di rilievo ricoperto, soprattutto per le aziende settentrionali, dai paesi dell'Europa orientale, mentre quelle meridionali e insulari hanno negli stati membri dell'Unione Europea i propri interlocutori privilegiati laddove le imprese del centro tendono a decentrare prevalentemente in Cina. A un primo esame, quindi, non sembra emergere una marcata presenza di "vantaggi di prossimità geografica", in base ai quali si tenderebbe a decentrare in*

\* Redatto da Stefano Costa, ISAE

aree non remote rispetto a quella di origine: le aziende delle regioni del Nord-est, che si è visto essere le più propense al decentramento produttivo, sono presenti in larga misura in Cina e India, ma è da rilevare soprattutto il dato relativo alle imprese dell'Italia centrale, che hanno decentrato in larghissima misura in Cina. Il ruolo crescente di quest'ultimo paese risalta ancor più osservando le risposte di chi prevede di decentrare nel prossimo anno (tav. 3): ad eccezione proprio delle aziende dell'Italia centrale, la destinazione cinese diviene quella di gran lunga più citata nelle risposte di tutti gli strati campionari considerati, con particolare riferimento alle imprese ancora "non decentrate" del Nord-ovest – che sembrano ritenere in via di rallentamento la spinta verso la Romania e altre aree non specificate nell'indagine – e alle meridionali e insulari, per le quali si è visto che il fenomeno del decentramento sembra essere percepito in netta crescita.

**Destinazione delle attività decentrate**  
(percentuali sul totale dello strato)

| Area di origine | Destinazione |      |       |      |   |       |
|-----------------|--------------|------|-------|------|---|-------|
|                 | Romania      | Cina | India | UE   | Altri paesi dell'Europa orientale, Albania, Turchia | Altro |
| Nord-Ovest      | 29,7         | 22,8 | 0,9   | 2,3  | 37,9  | 32,0  |
| Nord-Est        | 17,5         | 24,1 | 23,8  | 19,2 | 33,7  | 20,5  |
| Centro          | 38,6         | 51,0 | 11,0  | 0,8  | 19,1  | 9,7   |
| Sud e isole     | 35,3         | 8,9  | 8,9   | 19,1 | 44,8  | 27,3  |

(1) La somma per riga delle percentuali può essere superiore a 100 perché le imprese intervistate potevano indicare fino a tre aree di destinazione.

Tavola 2

**Destinazione delle attività decentrate**  
(percentuale sul totale dello strato)

| Area di origine | Destinazione prevista |      |       |      |  |       |
|-----------------|-----------------------|------|-------|------|--|-------|
|                 | Romania               | Cina | India | UE   | Altri paesi Europa orientale, Albania, Turchia | Altro |
| Nord-Ovest      | 6,0                   | 61,5 | 1,7   | 21,3 | 31,2   | 0,8   |
| Nord-Est        | 28,8                  | 48,9 | 0,7   | 0,0  | 22,4   | 36,6  |
| Centro          | 14,8                  | 10,8 | 5,6   | 0,0  | 14,2   | 71,7  |
| Sud e isole     | 1,4                   | 52,2 | 0,0   | 11,0 | 23,6   | 13,9  |

(1) La somma per riga delle percentuali può essere superiore a 100 perché le imprese intervistate potevano indicare fino a tre aree.

Tavola 3

Indicazioni altrettanto degne di nota possono trarsi da una prima analisi "settoriale" dei risultati dell'inchiesta, e in particolare, ancora una volta, da un confronto tra la situazione attuale e quella prospettica (tavv. 4 e 5). In estrema sintesi, si considerino a titolo di esempio i settori del tessile e abbigliamento e dei prodotti in cuoio, tra i più esposti, com'è ormai noto, alla crescente concorrenza internazionale (resa ancora più acuta dal venire meno, lo scorso gennaio dell'"accordo multifibre"). In entrambi i casi è osservabile finora una decisa prevalenza dell'Europa orientale tra le aree di destinazione, ma il confronto con quanto le imprese che ancora non hanno decentrato si aspettano nell'immediato futuro mostra due circostanze interessanti: anzitutto, il fatto che tutte le percentuali di strato del settore del tessile e abbigliamento figurino costanti o in aumento lascia presumere che chi prevede di decentrare nel prossimo anno ritenga di farlo in più aree rispetto a quanto sinora avvenuto; in secondo luogo, le imprese dovrebbero tendere a decentrare in misura molto più marcata proprio in Cina e India, ovvero nei paesi che originano le maggiori preoccupazioni per la contendibilità del tes-



*sile e del calzaturiero italiani. Una sorte solo in parte diversa sembra attendere le imprese del comparto della chimica, in relazione alle quali, a fronte dell'attuale situazione caratterizzata dalla prevalenza di un decentramento verso i paesi della UE e verso le altre aree non esplicitate nell'indagine, sembra profilarsi una prossima attività di decentramento rivolta molto più massicciamente verso la Cina, anche a scapito delle destinazioni attualmente più perseguite.*

**Destinazione delle attività decentrate per settore di attività economica**  
(percentuali sul totale dello strato)

| Settori   | Ha decentrato | Area di destinazione* |      |       |       |   |       |
|---|---------------|-----------------------|------|-------|-------|---|-------|
|   |               | Romania               | Cina | India | UE    | Altri paesi dell'Europa orientale, Albania, Turchia | Altro |
| Alimentari, bevande e tabacco   | 2,1           | 0,0                   | 0,0  | 0,0   | 0,0   | 80,0  | 20,0  |
| Tessili e abbigliamento   | 14,7          | 34,2                  | 4,8  | 3,0   | 0,0   | 51,4  | 29,0  |
| Industrie conciarie, fabbricazione di prodotti in cuoio, pelle e similari                   | 15,1          | 74,3                  | 20,9 | 10,3  | 0,0   | 21,8  | 10,0  |
| Ind. del legno e prodotti in legno  | 2,2           | 29,9                  | 0,0  | 0,0   | 0,0   | 0,0   | 70,1  |
| Fabbricazione di pasta-carta, carta e cartone, prodotti di carta, stampa ed editoria        | 1,6           | 84,4                  | 0,0  | 0,0   | 0,0   | 0,0   | 15,6  |
| Fabbricazione di coke, raffinerie di petrolio, trattamento dei combustibili nucleari        | 1,4           | 0,0                   | 0,0  | 0,0   | 100,0 | 0,0   | 0,0   |
| Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali  | 0,5           | 21,5                  | 0,0  | 0,0   | 24,7  | 0,0   | 78,5  |
| Articoli in gomma e materie plastiche   | 5,6           | 6,5                   | 53,0 | 0,0   | 40,6  | 6,5   | 66,4  |
| Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi                                      | 0,5           | 29,9                  | 29,3 | 0,0   | 0,0   | 22,0  | 48,1  |
| Metallurgia, prodotti in metallo  | 3,4           | 10,3                  | 37,7 | 0,0   | 6,6   | 24,2  | 22,3  |
| Fabbricazione, installazione, riparazione e manutenzione di macchine e apparecchi meccanici | 7,3           | 6,1                   | 32,2 | 32,4  | 32,1  | 20,9  | 29,5  |
| Macchine elettriche e apparecchiature elettriche, elettroniche e ottiche                    | 13,8          | 19,8                  | 61,9 | 30,7  | 7,5   | 36,8  | 0,0   |
| Mezzi di trasporto  | 4,3           | 26,3                  | 11,9 | 11,9  | 6,6   | 75,0  | 0,0   |
| Mobili, altre industrie manifatturiere  | 8,4           | 25,5                  | 18,9 | 0,0   | 0,0   | 19,6  | 36,6  |

\* La somma per riga delle percentuali può essere superiore a 100 perché alle imprese intervistate potevano indicare fino a tre aree.

Tavola 4

**Destinazione delle attività che si prevede di decentrare nei prossimi 12 mesi, per settore di attività economica**  
(percentuali sul totale dello strato)

| Settori  | Prevede di decentrare | Area di destinazione prevista* |      |       |      |   |       |
|--|-----------------------|--------------------------------|------|-------|------|---|-------|
|  |                       | Romania                        | Cina | India | UE   | Altri paesi dell'Europa orientale, Albania, Turchia | Altro |
| Alimentari, bevande e tabacco  | 1,9                   | 76,3                           | 0,0  | 0,0   | 0,0  | 90,6  | 2,7   |
| Tessili e abbigliamento  | 3,7                   | 42,6                           | 90,2 | 6,0   | 0,0  | 51,4  | 37,6  |
| Industrie conciarie, fabbricazione di prodotti in cuoio, pelle e similari                  | 2,1                   | 28,1                           | 47,5 | 24,5  | 0,0  | 0,0   | 41,7  |
| Ind. del legno e prodotti in legno   | 0,6                   | 18,7                           | 0,0  | 0,0   | 0,0  | 0,0   | 81,3  |
| Fabbricazione di pasta-carta, carta e cartone, prodotti di carta, stampa ed editoria       | 0,2                   | 0,0                            | 30,2 | 0,0   | 0,0  | 69,8  | 30,2  |
| Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali   | 6,3                   | 1,6                            | 72,3 | 0,0   | 14,8 | 11,3  | 3,1   |
| Articoli in gomma e materie plastiche  | 0,2                   | 0,0                            | 0,0  | 0,0   | 0,0  | 0,0   | 100,0 |
| Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi                                     | 5,3                   | 0,0                            | 85,9 | 0,0   | 0,0  | 0,0   | 14,1  |
| Metallurgia, prodotti in metallo   | 2,8                   | 12,1                           | 18,1 | 0,0   | 37,3 | 18,9  | 13,6  |
| Fabbricazione, installazione riparazione e manutenzione di macchine e apparecchi meccanici | 3,7                   | 7,3                            | 23,7 | 0,0   | 0,0  | 8,0   | 60,9  |
| Macchine elettriche e apparecchiature elettriche, elettroniche e ottiche                   | 3,5                   | 4,6                            | 38,9 | 0,0   | 9,6  | 67,3  | 7,2   |
| Mobili, altre industrie manifatturiere   | 1,7                   | 0,0                            | 75,7 | 8,3   | 0,0  | 0,0   | 16,0  |

\* La somma per riga delle percentuali può essere superiore a 100 perché le imprese intervistate potevano indicare fino a tre aree.

Tavola 5

*Un ultimo insieme di considerazioni, relativamente ai primi risultati dell'inchiesta ISAE, è suggerito dall'esame dei principali canali attraverso i quali è stato finanziato il decentramento produttivo delle aziende manifatturiere italiane (tav. 6). A tale proposito, oltre la prevalenza generalizzata del ricorso al capitale proprio, coerente del resto con la tradizionale struttura finanziaria delle imprese italiane, una indicazione di massima che si può trarre da tale analisi è che sembra profilarsi una certa correlazione positiva, soprattutto per settori quali il tessile e abbigliamento, tra la misura del ricorso al finanziamento bancario e il decentramento verso le aree, come l'Europa orientale, nelle quali sono più presenti le filiali estere delle banche italiane. Ma qui, più ancora che in altre questioni, sono necessarie analisi ulteriori e più approfondite.*

#### Modalità di finanziamento del decentramento

| Settori  | Capitale proprio | Finanziamento bancario | Altre forme | Non risponde |
|--|------------------|------------------------|-------------|--------------|
| Alimentari, bevande e tabacco  | 87,5             | 12,5                   | 0,0         | 0,0          |
| Tessili e abbigliamento  | 68,8             | 21,6                   | 7,5         | 2,0          |
| Ind. conciarie, fabbricazione di prodotti in cuoio, pelle e similari                       | 54,9             | 26,0                   | 17,3        | 1,7          |
| Industria del legno e prodotti in legno  | 70,1             | 0,0                    | 29,9        | 0,0          |
| Fabbricazione di pasta-carta, carta e cartone, prodotti di carta, stampa ed editoria       | 84,4             | 15,6                   | 0,0         | 0,0          |
| Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali   | 100,0            | 0,0                    | 0,0         | 0,0          |
| Articoli in gomma e materie plastiche  | 100,0            | 0,0                    | 0,0         | 0,0          |
| Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi                                     | 81,1             | 18,9                   | 0,0         | 0,0          |
| Metallurgia, prodotti in metallo   | 55,6             | 6,7                    | 0,0         | 37,7         |
| Fabbricazione, installazione riparazione e manutenzione di macchine e apparecchi meccanici | 71,8             | 13,6                   | 9,8         | 4,8          |
| Macchine elettriche e apparecchiature elettriche, elettroniche e ottiche                   | 87,5             | 9,4                    | 3,1         | 0,0          |
| Mezzi di trasporto   | 86,9             | 0,0                    | 0,0         | 13,1         |
| Mobili, altre industrie manifatturiere   | 100,0            | 0,0                    | 0,0         | 0,0          |

Tavola 6

## **MUTAMENTI NEL NUMERO E NELLA COMPOSIZIONE DELLE IMPRESE ESPORTATRICI DEL MADE IN ITALY SECONDO L'INCHIESTA TRIMESTRALE DELL'ISAE**

*di Sergio de Nardis e Carmine Pappalardo \**

### **1. Introduzione**

*Il made-in-Italy legato al sistema moda (tessile-abbigliamento-prodotti in pelle e cuoio-calzature) sta attraversando, da alcuni anni, notevoli difficoltà competitive. Esse si sono manifestate sotto la spinta di molteplici sollecitazioni succedutesi nel quadro esterno nel corso dell'ultimo decennio: rientro della lira dall'overshooting di svalutazione del 1993-95, cambio fisso e moneta unica nell'UEM a partire dal 1998-99; deprezzamento del dollaro e delle valute ad esso collegate dal 2002; crescente pressione competitiva delle economie emergenti, divenuta nella fase recente vieppiù aspra con l'adesione della Cina alla WTO e l'eliminazione, dallo scorso gennaio, delle residue barriere protettive garantite dall'accordo Multifibre.*

*Potranno questi cambiamenti – e in particolare il manifestarsi di una piena concorrenza da parte dei competitori a basso costo – spingere a una modifica del modello di specializzazione che ha contraddistinto, in modo atipico, la nostra economia nel novero dei paesi industrializzati? E', evidentemente, troppo presto per dirlo, essendo le evidenze ancora parziali e insufficienti per stilare una diagnosi sugli sviluppi futuri. Tuttavia, alcune tendenze manifestatesi nella seconda metà degli anni novanta e accentuatesi all'inizio di questo decennio suggeriscono fenomeni di selezione e di riorganizzazione (all'apparenza più subiti che attivamente perseguiti) all'interno dei settori coinvolti dalle nuove pressioni competitive. In particolare, l'erosione della quota di mercato in valore – relativamente più marcata nel tessile e nel cuoio-calzature, meno severa nell'abbigliamento – ha sotteso rilevanti arretramenti sul fronte dei volumi esportati, in presenza, però, di politiche di prezzo praticate dai produttori italiani nei paesi di destinazione in deciso contrasto con l'emergere di un ambiente esterno fattosi più aspro, per le penalizzazioni del cambio e il maggiore protagonismo dei concorrenti a basso costo. Tali andamenti porterebbero a supporre che lo spiazzamento competitivo abbia riguardato principalmente gli esportatori italiani appartenenti ai segmenti “meno pregiati”, risparmiando, in parte, i produttori a più elevato valore unitario, i quali avrebbero continuato a beneficiare di una sorta di barriera qualitativa a protezione dalle pressioni degli esportatori dei paesi emergenti. Circostanza che avrebbe, peraltro, dotato le imprese esportatrici di un potere di mercato tale da spingerle a difendere o a ricostituire i margini unitari di profitto all'estero, piuttosto che all'interno: nel tessile-abbigliamento-calzature, i valori medi unitari all'export sono aumentati negli ultimi anni notevolmente più dei prezzi alla produzione praticati nel mercato nazionale; un fenomeno che rispecchierebbe, da un lato, una componente qualitativa conseguente a modifiche del paniere di beni venduti all'estero e, dall'altro, una componente effettiva di prezzo connessa all'accrescimento del mark-up operato sui mercati internazionali.*

---

\* ISAE - Istituto di Studi e Analisi Economica

*E' possibile trovare qualche riscontro di tutto ciò nelle modifiche di composizione degli esportatori italiani? Per cercare indicazioni in questa direzione, utilizziamo in quanto segue le informazioni desumibili dai dati individuali dell'inchiesta (trimestrale) dell'ISAE presso le imprese industriali che effettuano attività di esportazione. Analizziamo, in particolare, la variazione nel tempo (tra il primo trimestre 1998 e il primo trimestre 2005) della numerosità delle imprese esportatrici e la modifica di composizione di tali unità sulla base di alcune modalità (localizzazione geografica nelle ripartizioni italiane, dimensione in termini di addetti, politica di prezzo all'export in rapporto a quelli praticati sul mercato interno, quota di fatturato venduto all'estero) utili a porre in luce il tipo di cambiamenti intervenuti, dal punto di vista dell'inchiesta ISAE, nel corso degli ultimi anni.*

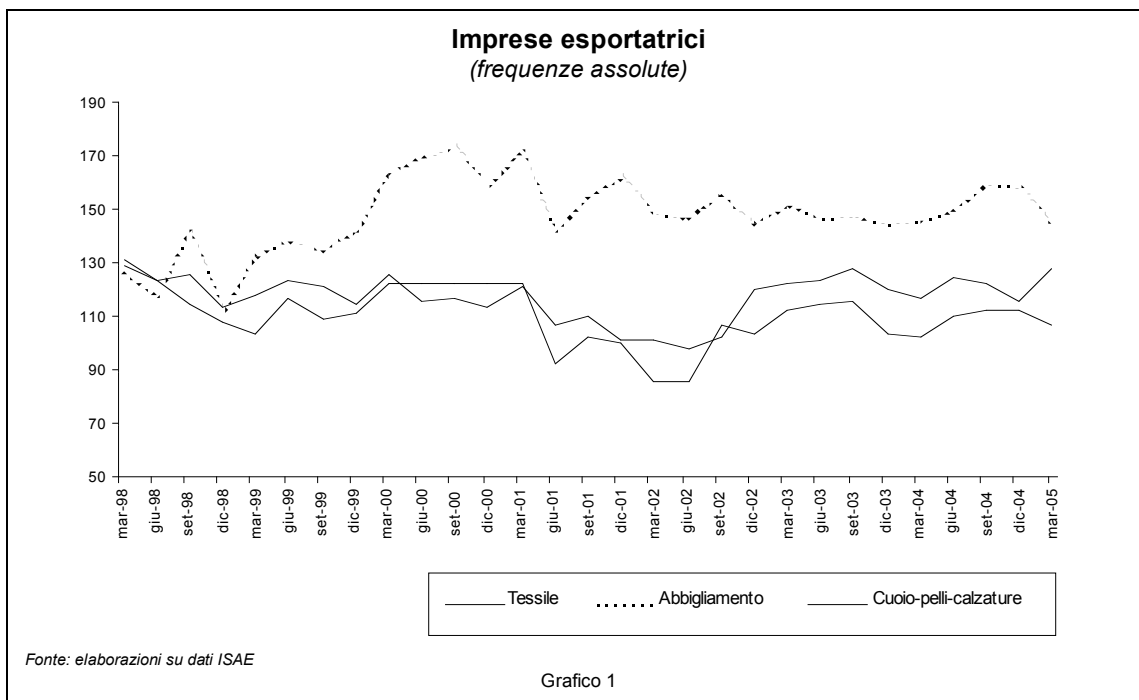
## **2. Il campione dell'inchiesta ISAE**

*Prima di procedere nell'analisi è opportuno richiamare brevemente le caratteristiche essenziali del campione utilizzato. L'indagine dell'ISAE presso le imprese esportatrici è condotta su base trimestrale presso un campione di imprese della manifattura industriale italiana. Nell'ambito del panel di 4.000 interviste, l'identificazione degli esportatori avviene con riferimento alla variabile "quota di fatturato all'esportazione", attraverso cui si rileva l'incidenza, sul fatturato complessivamente realizzato dall'impresa in ciascun trimestre, della parte di produzione venduta all'estero. In media, la quota delle imprese che dichiarano di vendere all'estero almeno parte della propria produzione è pari a circa la metà del numero complessivo di interviste. Data la struttura dell'indagine, è possibile costruire un campione di unità esportatrici in ciascun trimestre e, successivamente, una serie storica di cross-section lungo un orizzonte temporale particolarmente ampio. Tale dataset è aperto all'ingresso di nuove imprese esportatrici e, allo stesso tempo, consente di rilevare la definitiva/temporanea interruzione di tale attività da parte di ogni impresa che, almeno per una volta, risulti essere entrata nel campione di analisi. In questo contributo, la base di dati è stata costruita considerando le attività di esportazione di ogni singola impresa a partire dal primo trimestre del 1998. Tra il primo trimestre di quell'anno e il primo del 2005, sono state rilevate complessivamente 2.830 unità produttive. Le informazioni di base desumibili dal campione permettono inoltre di caratterizzare le unità esportatrici sulla base della localizzazione geografica, della dimensione e della quota di fatturato esportato, oltre che di indagare su alcune tipologie di comportamento (nel seguito si utilizzano le risposte degli intervistati circa le politiche di prezzo adottate). Con riferimento alla struttura campionaria dei settori della manifattura industriale, le imprese esportatrici del tessile e del cuoio-pelli-calzature rappresentano, rispettivamente, il 5,9 per cento e il 6,6 per cento del totale delle imprese esportatrici, quelle dell'abbigliamento circa l'8,2 per cento.*

## **3. Numerosità e modifiche di composizione delle imprese esportatrici del made-in-italy.**

*Il punto di partenza dell'analisi è costituito dall'esame dell'andamento del numero di imprese, appartenenti ai tre settori, che hanno dichiarato di avere effettuato attività di esportazione nei ventinove trimestri compresi tra l'inizio del 1998 e l'inizio*

del 2005. Il grafico 1 evidenzia un comportamento alquanto diversificato, nel campione ISAE, tra gli esportatori del cuoio-pelli-calzature e del tessile, da un lato, e quelli dell'abbigliamento, dall'altro. A partire dal primo trimestre del 1998, il numero di quest'ultimi ha teso ad aumentare fino all'ultima parte del 2000, periodo in cui il precedente ciclo espansivo internazionale ha raggiunto un massimo. Successivamente, le aziende esportatrici dell'abbigliamento si sono leggermente ridotte, per poi rimanere, dopo il 2001, sostanzialmente stabili, pur tra oscillazioni da un trimestre all'altro. Al contrario, le imprese del cuoio-pelli-calzature e quelle del tessile hanno mostrato difficoltà di tenuta più consistenti. Il loro numero nel campione ISAE ha infatti teso a ridursi in misura significativa fino al secondo trimestre del 2002. In seguito, in corrispondenza della graduale ripresa dei traffici mondiali, si è verificato un recupero, relativamente più consistente per gli esportatori del cuoio-pelli-calzature; il numero di unità esportatrici del tessile, pur in ripresa dopo il 2002, risultava, invece, all'inizio del 2005 ancora inferiore a quello di sette anni prima.



Queste dinamiche sottendono alcune modifiche di composizione evidenziate dalle frequenze percentuali riportate nelle tavole 1-3. Per quanto riguarda il settore del cuoio-pelli-calzature (tavola 1), tra il primo trimestre del 1998 e il primo del 2005, è cresciuto maggiormente il numero di aziende localizzate nel Nord Ovest, è rimasto relativamente stabile quello delle imprese situate nel Centro e nel Nord Est (in questo caso con una temporanea flessione nel secondo trimestre del 2002), sono diminuite, in particolare dal 2002, quelle del Mezzogiorno.

Per quel che concerne la dimensione delle imprese in termini di addetti, si nota nell'arco di tempo considerato, un incremento consistente di unità piccole (con un numero di addetti compreso tra 1 e 49), a scapito sia di quelle medie (tra i 50 e i 249 addetti), sia di quelle grandi (con 250 occupati e più). Le piccole imprese arrivano a rappresentare, all'inizio del 2005, quasi il 72 per cento delle aziende esportatrici di questo settore; esse erano circa il 57 per cento nel primo trimestre del 1998.

*Alcune informazioni interessanti si evincono dalle politiche di prezzo perseguite nel periodo più recente. Successivamente al 2002, nella fase di deprezzamento del dollaro e di acutizzazione della competizione delle economie emergenti, è aumentata notevolmente (dal 10,5 al 22,4 per cento) la quota di aziende che hanno spuntato sui mercati esteri prezzi più elevati di quelli praticati sull'interno. E' al contempo cresciuta – in misura, però, meno accentuata – anche la percentuale di aziende che segnalano, per presumibili difficoltà competitive, prezzi di vendita all'estero inferiori a quelli interni. La rilevanza quantitativa di queste ultime (6 per cento all'inizio del 2005) rimane comunque molto più bassa rispetto alle aziende che mostrano la possibilità di esercitare all'estero un potere di mercato superiore a quello praticato nei confini nazionali (22,4 per cento, come detto). Un'evoluzione che, nel complesso, aiuta a qualificare l'evidenza macroeconomica che si ricava dall'evoluzione dei valori medi unitari all'esportazione in rapporto ai prezzi alla produzione: le informazioni del campione ISAE indicano che tra il secondo trimestre del 2002 e il primo del 2005, la consistenza numerica delle unità esportatrici del settore cuoio-pelli-calzature ha teso ad aumentare (da circa 100 a quasi 130); in questo processo, l'incidenza degli esportatori in grado di vendere a prezzi più elevati rispetto a quelli fissati sul mercato interno è cresciuta, riportandosi su valori analoghi a quelli che caratterizzavano l'inizio del 1998 (quando essa era pari al 22 per cento), in un contesto competitivo, però, molto meno vincolante di quello sperimentato negli ultimi anni.*

*Infine, la distribuzione per dimensione della quota di fatturato estero mostra un incremento della percentuale di aziende a più bassa propensione a esportare (vendite all'estero inferiori al 40 per cento del totale). Ha conosciuto un rialzo, di dimensione minore, anche la percentuale delle aziende caratterizzate da una più elevata frazione di produzione destinata ai mercati esteri (fatturato venduto all'estero superiore al 70 per cento del totale). Sono, invece, nettamente diminuite le imprese con un fatturato relativo all'esportazione di dimensioni medie (compreso tra il 41 per cento e il 70 per cento del fatturato totale).*

*In definitiva, la composizione degli esportatori del cuoio-pelli-calzature ha teso modificarsi, tra la fine degli anni novanta e l'inizio del 2005, nel senso di una diminuzione relativa delle imprese del Sud, di un aumento marcato delle aziende piccole, di una crescita, soprattutto dopo il 2002, della percentuale di quelle dotate di un potere di mercato nei paesi di destinazione delle loro vendite superiore a quello esercitato all'interno, di un incremento delle imprese a bassa propensione a esportare.*

*Tendenze parzialmente simili presenta il tessile (tavola 2), l'altro settore del made-in-Italy che ha sperimentato notevoli difficoltà nei mercati internazionali. Anche in questo caso, infatti, si è assistito a una crescita dell'importanza relativa delle imprese esportatrici con meno di 50 addetti. Tale dinamica si è concretizzata soprattutto tra il 1998 e il 2002; successivamente si è verificata una relativa stabilizzazione, in corrispondenza di una percentuale che sfiora il 62 per cento (all'inizio del 1998, la quota delle piccole aziende esportatrici era pari a circa il 53 per cento). Nel contempo è scesa la percentuale di unità esportatrici di medie dimensioni.*

*Un'ulteriore analogia con le dinamiche riscontrate nel cuoio-pelli-calzature si manifesta nelle politiche di prezzo perseguite dalle imprese del tessile. Dopo il 2002, la percentuale di esportatori che hanno praticato prezzi più elevati all'estero che sul mercato interno ha teso a crescere (raggiungendo il 22 per cento, contro il 15 per cento del secondo trimestre del 2002), riavvicinandosi ai livelli molto elevati di inizio 1998. In questo caso, però, all'aumento relativo del numero di aziende con potere di mercato si è accompagnata la diminuzione di quelle che hanno collocato i prezzi all'estero al di*

è accompagnata la diminuzione di quelle che hanno collocato i prezzi all'estero al di sotto di quelli interni.

Queste evoluzioni si associano a un incremento piuttosto consistente della percentuale di imprese con bassa quota di fatturato all'export, che si porta all'inizio del 2005 oltre il 50 per cento. E' rimasto, invece, sostanzialmente stabile il peso delle aziende ad alta propensione all'esportazione.

Sotto il profilo territoriale, anche nel caso del tessile si è manifestata una certa erosione degli esportatori del Sud (soprattutto fino al 2002, successivamente si è verificato un parziale recupero). Sono invece aumentati (principalmente tra il 1998 e il 2002) gli esportatori del Centro, pari al 32,7 per cento all'inizio del 2005 (erano il 27,5 per cento nel 1998 e hanno raggiunto una percentuale del 42 per cento nel 2002).

Sinteticamente, la composizione degli esportatori del tessile si è, quindi, modificata nella direzione di un peso più elevato delle piccole imprese, di un aumento relativo di quelle localizzate al Centro (a fronte di un calo, rispetto al 1998, della percentuale relativa alle meridionali), di un incremento, dopo il 2002, dei produttori che praticano prezzi più alti all'estero che all'interno e di una crescita delle aziende con quota di prodotti esportati inferiore al 40 per cento del fatturato totale.

Infine, per quanto riguarda le imprese esportatrici dell'abbigliamento (tavola 3) si conferma, anche in questo caso, il ridimensionamento relativo di quelle collocate nel Mezzogiorno, a fronte di un aumento delle aziende del Centro e del Nord-Est, e la tendenziale crescita delle unità esportatrici di piccole dimensioni, che a inizio 2005 rappresentano circa il 67 per cento del totale (61,4 per cento all'inizio del 1998).

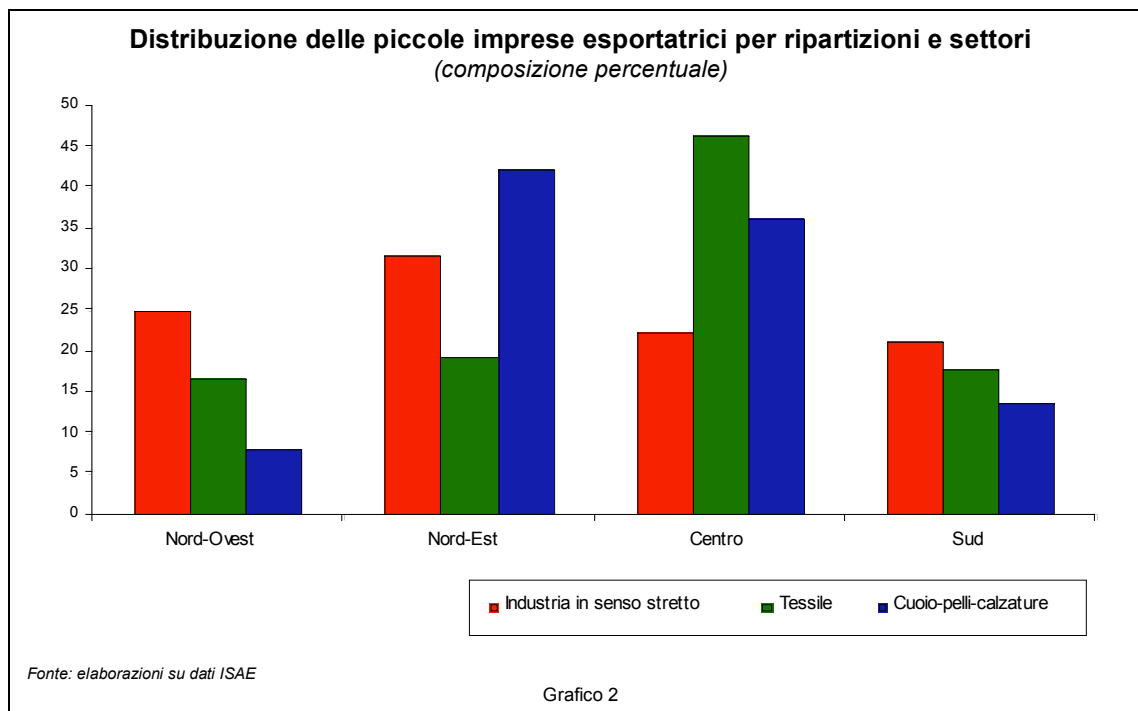
Diversamente, invece, dal tessile e dal cuoio-pelli-calzature, nel settore dell'abbigliamento si è verificata una diminuzione della quota di imprese che hanno collocato i prezzi all'esportazione sopra quelli interni (tra il 2002 e il 2005, dal 26 al 18 per cento circa); in questo settore si è notevolmente ampliata (al 77 per cento) la percentuale di aziende che ha teso a mantenere i prezzi praticati all'estero più bassi di quelli fissati sul mercato interno.

#### **4. Un approfondimento delle dinamiche nei settori del cuoio-pelli-calzature e del tessile**

In questa sezione si esaminano in maggiore dettaglio alcuni elementi evidenziati nel precedente paragrafo. Come si è visto, tra gli esportatori dei comparti del tessile e del cuoio-pelli-calzature, hanno assunto un peso crescente quelli di piccola dimensione e, a partire dal 2002, le imprese che hanno fissato prezzi all'esportazione superiori a quelli praticati sul mercato interno; quest'ultima evoluzione è avvenuta in un quadro di domanda mondiale divenuta più dinamica di quella interna, ma anche di accresciute pressioni competitive.

Per quanto riguarda le piccole imprese (sotto i 50 addetti), il fenomeno dell'aumento del numero degli esportatori appartenenti a questa classe dimensionale ha in effetti riguardato, nel periodo compreso tra il primo trimestre del 1998 e il primo del 2005, l'intero comparto industriale italiano (a fine periodo la quota di unità minori aveva superato il 55 per cento del totale). Tuttavia, nelle ripartizioni di principale localizzazione (Nord-Est e Centro), l'evoluzione riscontrata nei settori del tessile e del cuoio-pelli-calzature è risultata più accentuata rispetto a quanto verificato a livello di intera industria (grafico 2). L'avvio di una profonda recessione del settore industriale

all'inizio del 2001 aveva portato a un sostanziale cambiamento nella composizione di tali settori. Al deterioramento del ciclo produttivo si era, infatti, accompagnata una flessione dei volumi esportati di tali prodotti e, soprattutto, una drastica riduzione del numero delle imprese esportatrici.

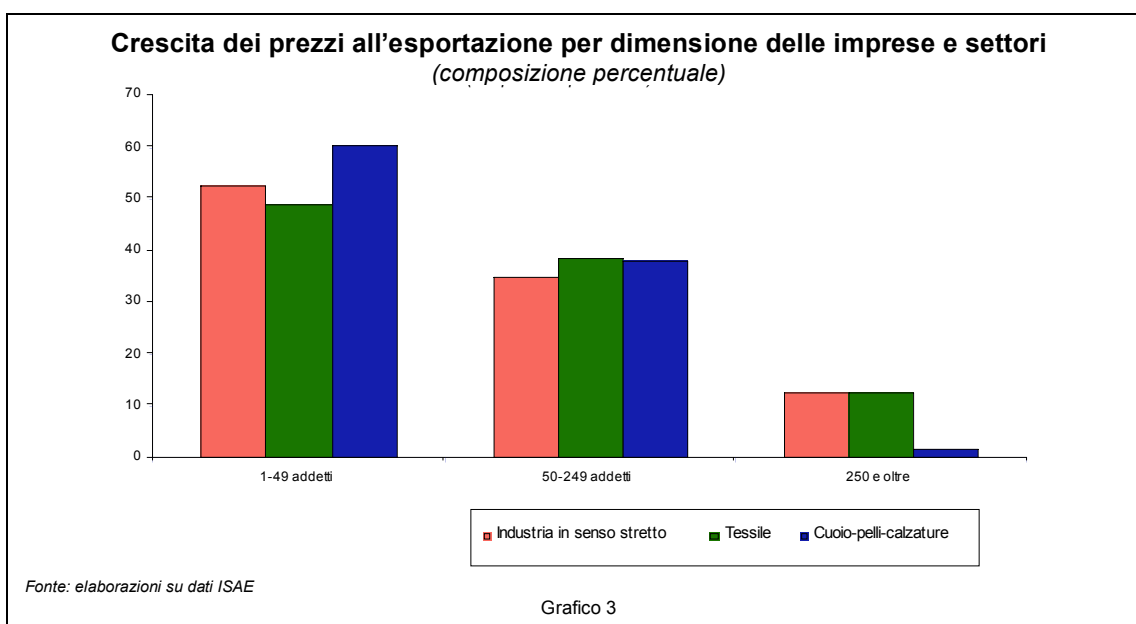


L'aumento dei prezzi all'esportazione oltre il livello di quelli praticati sul mercato nazionale ha contraddistinto le piccole imprese del cuoio-pelli-calzature, in misura più accentuata di quanto registrato per le corrispondenti imprese del tessile e del settore industriale nel complesso (grafico 3). Con incidenze inferiori, il rialzo dei prezzi sui mercati esteri di destinazione ha invece riguardato in misura pressoché analoga le imprese di media dimensione dei due importanti comparti del made-in-Italy (circa il 38 per cento) e, con una frequenza lievemente più contenuta, le corrispondenti imprese dell'industria in senso stretto. Tra quelle di grandi dimensioni, la tendenza a praticare più elevati prezzi di vendita all'estero (rispetto al mercato domestico) si è ulteriormente ridotta, risultando pari al 12 per cento per le imprese del tessile e del settore industriale nel suo insieme. Soltanto il 2 per cento delle grandi imprese del cuoio e delle calzature ha, invece, adottato tale politica, mettendo in luce una maggior propensione a mantenere invariato il rapporto tra i prezzi. Tale fenomeno sembrerebbe riflettere la sempre più bassa incidenza delle imprese di maggiori dimensioni in questo specifico comparto (passate dal 6 per cento del 1998 a circa il 2 per cento nel primo trimestre del 2005).

Tenuto conto di ciò e delle dinamiche descritte nel paragrafo precedente, la crescente presenza di esportatori con dimensioni più contenute si configura come un elemento caratterizzante la fase di forti difficoltà che le nostre produzioni hanno incontrato, almeno nell'ultimo biennio, nel fronteggiare le più forti pressioni competitive che hanno caratterizzato gli scambi commerciali con l'estero. Da un lato, tale fenomeno potrebbe avere portato alla progressiva esclusione dai mercati esteri di quelle produzioni nazionali incentrate su fattori di competitività dei prezzi e/o dei costi



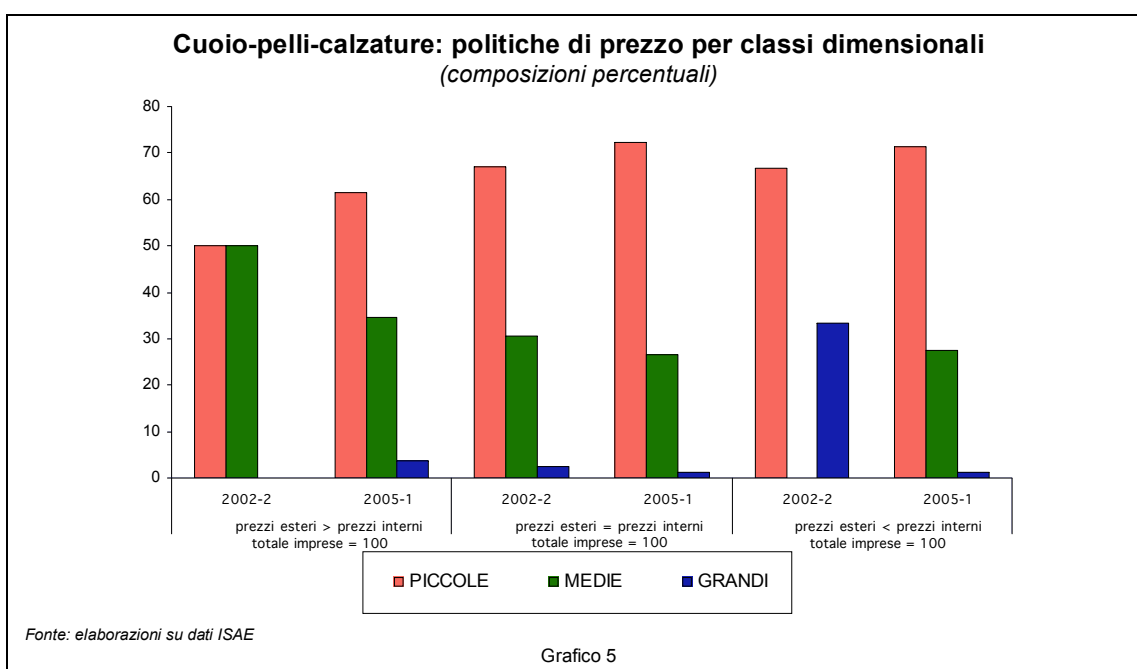
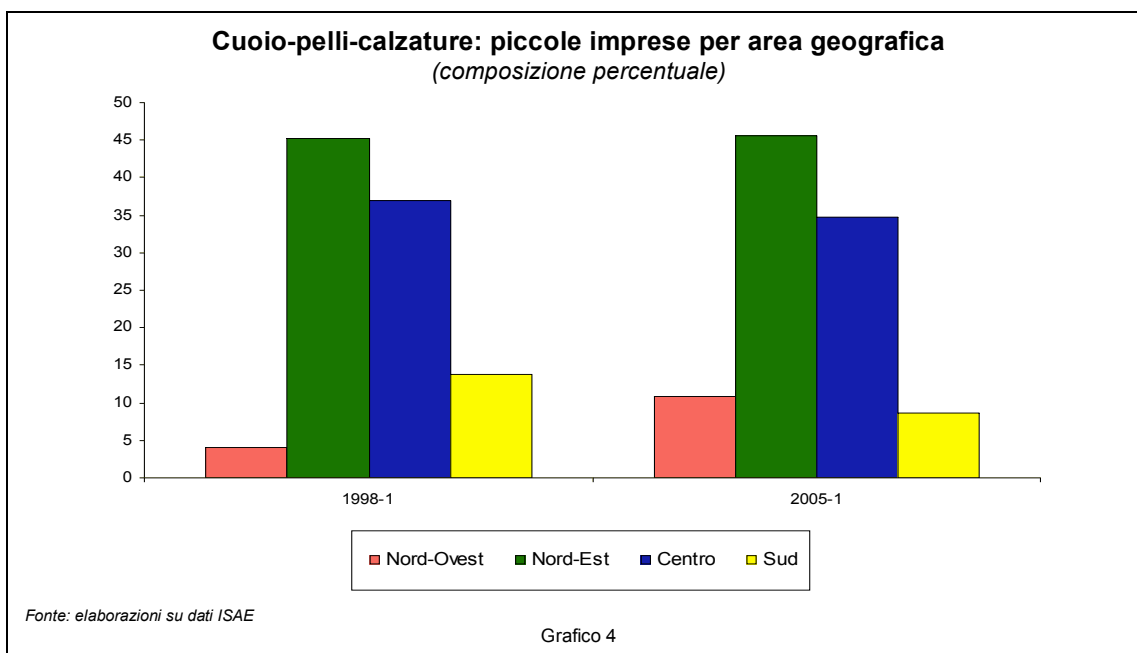
e, quindi, sfavorite dal deprezzamento del cambio del dollaro nei confronti dell'euro e spiazzate dall'emergere dei nuovi concorrenti. Allo stesso tempo, l'evidenza di una risalita dei prezzi all'esportazione (rispetto a quelli del mercato nazionale) potrebbe sottendere una graduale selezione delle esportazioni italiane di prodotti del tessile e del cuoio-pelli-calzature verso produzioni a più elevati valori medi unitari, realizzate da imprese a maggior potere di mercato, in grado di controllare i prezzi sui mercati di destinazione.



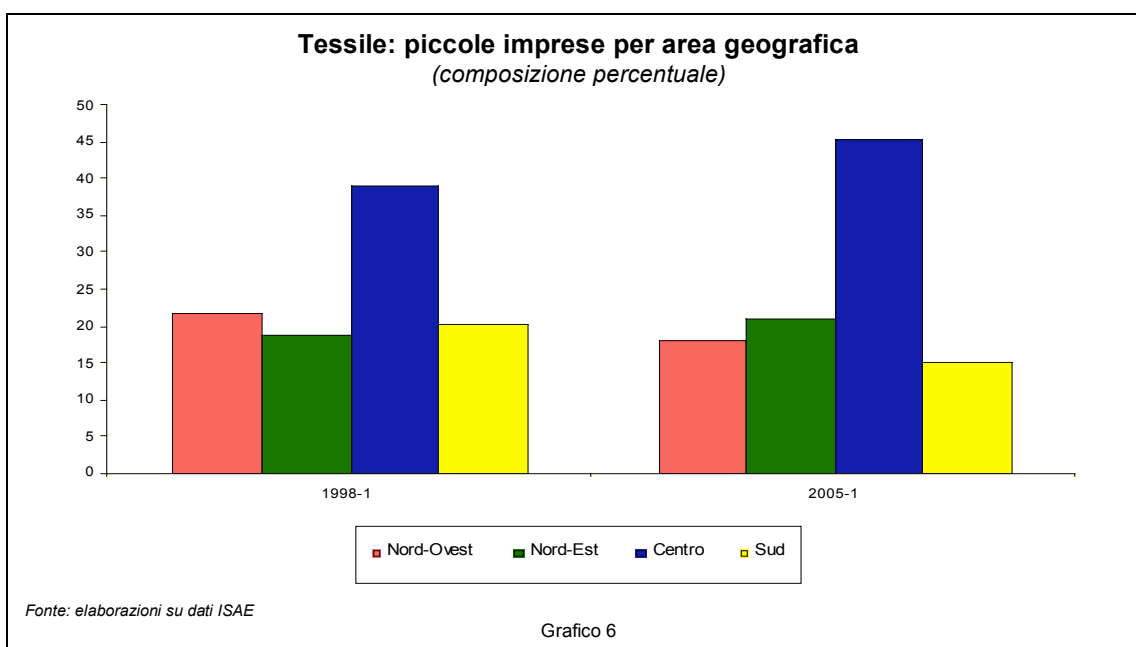
Esaminando più da vicino alcuni incroci tra le varie modalità utilizzate nella presente analisi (dimensione, localizzazione, politica di prezzo, quota di fatturato esportata), si osserva che nel comparto del cuoio e delle calzature, la flessione del numero di esportatori, accentuando l'importanza relativa delle classi dimensionali più piccole, si è anche riflessa in una più elevata localizzazione di tali unità produttive nelle regioni del Centro-Nord del paese (grafico 4). Tra il primo trimestre del 1998 e il primo del 2005, tale evoluzione è stata soprattutto dovuta alla crescita della quota delle piccole imprese attive nel Nord-Ovest (passata dal 4 al 10 per cento). Sulla base dei dati campionari, tale dinamica si è accompagnata alla significativa contrazione del peso degli esportatori di piccole dimensioni residenti nel Sud (diminuito di 5 punti percentuali).

Il differente graduarsi delle politiche di prezzo all'esportazione avrebbe risentito in misura rilevante dello spostamento della distribuzione delle imprese verso dimensioni aziendali più contenute. Le decisioni attuate dalle piccole imprese esportatrici hanno fortemente condizionato le politiche di prezzo messe in atto dall'intero comparto (grafico 5). Tra il secondo trimestre 2002 e il primo del 2005, il peso delle unità esportatrici di piccole dimensioni, che hanno fissato sui mercati esteri di destinazione prezzi di vendita più elevati di quelli praticati sull'interno, è aumentato di circa 10 punti percentuali. Tali imprese rappresentano oltre il 60 per cento di quelle che attuano tali politiche di prezzo. La quota delle piccole imprese è risultata in aumento, sia pure in misura più contenuta, anche con riferimento alle decisioni volte a mantenere invariato il rapporto tra i prezzi dei beni esportati e quelli venduti sul

mercato domestico. Gli esportatori di piccole dimensioni di questo comparto avrebbero, dunque, messo in atto tipologie di controllo dei prezzi dei beni esportati differenziate in funzione delle convenienze e opportunità che di volta in volta si sono determinate sui mercati di sbocco. Tali comportamenti di prezzo, fortemente eterogenei, sono stati posti in essere da imprese caratterizzate da una elevata concentrazione, in termini di localizzazione, in alcune regioni del Centro e del Nord-Est. La distinzione tra produzioni ad alti valori unitari, realizzate presumibilmente da piccole imprese con maggior potere di mercato, e quelle a più basso contenuto qualitativo non è pertanto agevole poiché si tratta di comportamenti differenziati posti in essere, in larga parte, da esportatori appartenenti alla stessa classe dimensionale e area territoriale.



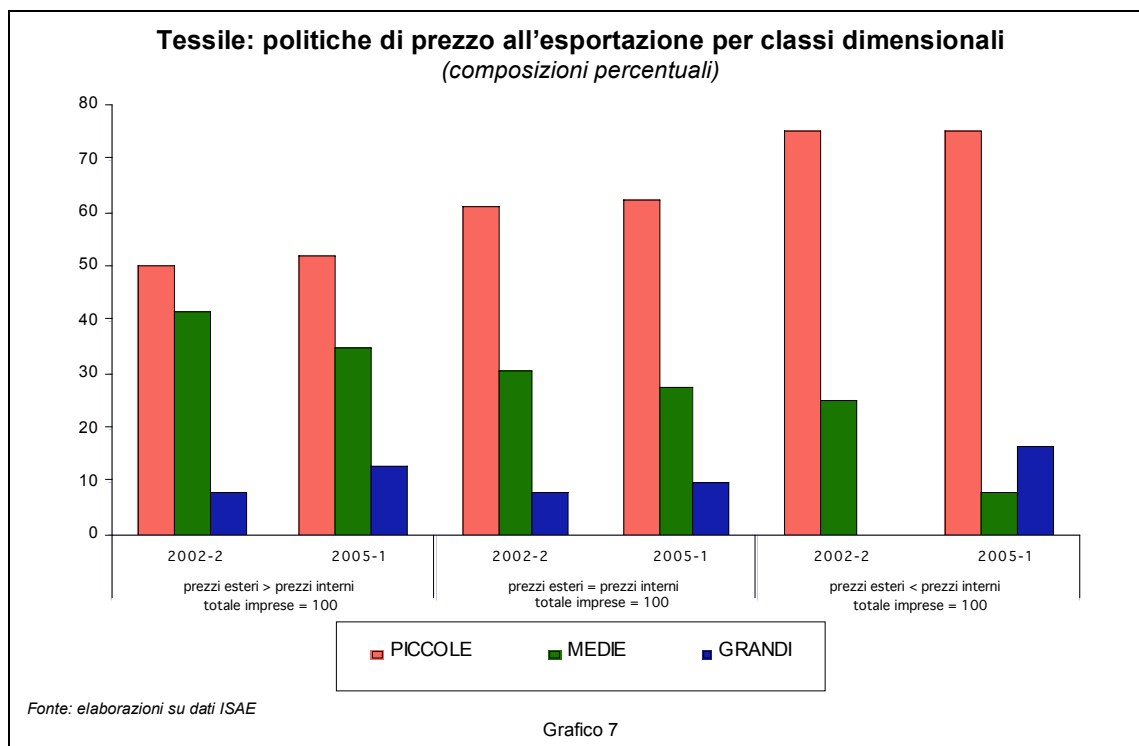
*Nell'industria tessile, la riduzione del numero delle imprese esportatrici, interessando tutte le classi dimensionali, ha portato a una perdita di importanza delle imprese di media dimensione e a una maggiore incidenza delle classi dimensionali estreme. Tale settore è, pertanto, fortemente polarizzato tra piccole e grandi imprese e ciò potrebbe aver portato a una maggiore diversificazione di politiche di prezzo all'esportazione. Su base geografica, le unità produttive con meno di 50 addetti sono risultate essenzialmente attive nelle regioni del Centro (grafico 6) mentre la localizzazione di quelle medie e grandi è, al contrario, prevalente nelle regioni dell'Italia settentrionale e, per una parte non trascurabile, anche nel Sud del paese. Tra il primo trimestre del 1998 e l'inizio del 2005, l'incidenza delle piccole imprese nelle regioni del Centro si è ulteriormente accresciuta (dal 39 al 45 per cento) e così quella delle medie e grandi aziende soprattutto nel Nord-Ovest.*



*Nelle decisioni sui prezzi all'esportazione adottate in tale settore (grafico 7), nel periodo temporale compreso tra il secondo trimestre del 2002 e il primo del 2005, l'aumento della percentuale di imprese che hanno praticato prezzi più elevati all'estero rispetto al mercato interno è stata soprattutto dovuta alle imprese di piccola dimensione (risultate pari al 52 per cento alla fine del periodo) e a quelle con 250 addetti e oltre (passate a oltre il 16 per cento). Nello stesso periodo, è cresciuta l'importanza relativa delle sole imprese di grandi dimensioni che hanno scelto di operare una diminuzione dei prezzi all'estero al di sotto di quelli interni, a fronte di una stazionarietà di quelle piccole e di una riduzione delle medie.*

*Si sono dunque evidenziati due differenti comportamenti che attengono alle strategie di prezzo sui mercati esteri di destinazione poste in essere da tipologie di imprese fortemente diversificate. Le piccole imprese che hanno teso al mantenimento di una stazionarietà della relazione tra prezzi all'export e prezzi interni sono risultate, per oltre il 40 per cento, localizzate nelle regioni del Centro e, per un ulteriore 15 per cento, nel Nord-Est del paese. Per contro, gli esportatori di grandi dimensioni hanno mostrato un comportamento fortemente differenziato su base territoriale. Da un lato, le imprese che hanno adottato misure di rialzo dei prezzi dei beni esportati risultano in*

*larga parte localizzate nell'Italia settentrionale (per oltre l'85 per cento). Si tratterebbe di unità con maggiore potere di mercato e con produzioni a più elevato contenuto qualitativo. Al contrario, le grandi imprese che hanno praticato prezzi all'esportazione inferiori a quelli del mercato nazionale, operano in prevalenza nel Sud del paese. Si tratterebbe, in questo caso, di quelle produzioni del comparto a minor contenuto qualitativo e maggiormente esposte all'acuirsi dei fattori di competizione relativi al livello dei costi e/o dei prezzi di vendita.*



*Tali valutazioni forniscono ulteriori indicazioni per l'analisi relativa alla crescita della percentuale di imprese con propensione all'esportazione più contenuta (inferiore al 40 per cento). Tra la metà del 2002 e il primo trimestre del 2005, nel cuoio-pelli-calzature la maggiore importanza relativa delle imprese con bassa incidenza del valore delle vendite all'estero è di nuovo attribuibile alla crescente dinamica delle aziende di piccola dimensione, aumentate dal 63 per cento al 67 per cento. Un notevole aumento ha invece riguardato la percentuale delle piccole imprese che hanno realizzato tra il 40 e il 70 per cento del proprio fatturato all'esportazione. Una riduzione ha invece interessato la quota delle piccole imprese appartenenti alla classe di fatturato esportato più elevata. A fronte di tali comportamenti, la propensione media all'esportazione delle piccole imprese è passata dal 17 al 13 per cento. Tale contrazione rifletterebbe, probabilmente, la diminuzione della domanda estera di tali produzioni nazionali realizzatasi in concomitanza con la crescita dei valori unitari all'esportazione. E' invece rimasta sostanzialmente stabile (85 per cento) la propensione media all'export registrata per le grandi imprese del settore.*

*Anche nel tessile, l'incidenza delle piccole imprese si è riflessa in un aumento dell'importanza relativa della frequenza della prima classe di fatturato all'esportazione. Si tratta di evidenze coerenti con la graduazione dei prezzi all'esportazione osservati in precedenza. Analogamente a quanto si è verificato nel*

*cuoio-pelli-calzature, per le aziende piccole, il maggior valore del rapporto tra prezzi esteri e quelli praticati sul mercato interno si è riflesso in una minore domanda estera e, presumibilmente, in un ridimensionamento della quota del fatturato medio conseguito sui mercati di destinazione. E' invece aumentata la percentuale delle imprese con oltre 250 addetti nelle classi di fatturato a maggiore propensione all'esportazione. In tal modo, il rialzo dei prezzi esteri attuato da parte delle grandi imprese del Nord-Ovest e del Nord-Est si sarebbe riflesso in un mantenimento del valore delle vendite e della domanda estera e, di conseguenza, in una espansione della quota di fatturato esportato. L'aumento è risultato particolarmente importante per gli esportatori che vendono all'estero tra il 40 e il 70 per cento della propria produzione complessiva, la cui propensione media all'esportazione è aumentata dal 48 al 52 per cento. Questa è invece risultata stazionaria in corrispondenza della prima classe di fatturato (rispetto al secondo trimestre del 2002) e di poco superiore al 16 per cento. Si tratta, tuttavia, di un valore relativamente elevato, considerando che la quota di imprese appartenenti alla prima classe di fatturato all'export è pari a circa la metà del totale delle imprese del settore. La propensione media del primo quartile, costruito rispetto all'aliquota di fatturato esportato e che include il 27 per cento delle imprese, è infatti risultata largamente inferiore e pari al 7,2 per cento. Nell'ambito dell'insieme di imprese con una bassa propensione all'esportazione, le performance meno soddisfacenti sono state osservate per le piccole e medie imprese del Nord-Est mentre, risultati più positivi (con propensioni all'esportazione vicine al 20 per cento), sono stati registrati dalle piccole imprese del Centro e dalle unità produttive di più grandi dimensioni localizzate nel Nord del paese.*

## **5. Conclusioni**

*L'esame dei dati individuali del campione delle imprese industriali esportatrici, intervistate nell'inchiesta trimestrale dell'ISAE, consente di avere qualche interessante indicazione sul comportamento degli operatori del made-in-Italy nel periodo di marcato deterioramento competitivo sperimentato negli ultimi anni. L'attenzione è stata concentrata sugli esportatori dei settori del cuoio-pelli-calzature, del tessile e dell'abbigliamento, nell'arco di tempo compreso tra il primo trimestre del 1998 e il primo del 2005.*

*Dall'analisi del campione ISAE è emersa un'evoluzione differenziata dell'abbigliamento, da un lato, e del cuoio-pelli-calzature e del tessile, dall'altro. Mentre il numero degli esportatori del primo settore, pur tra oscillazioni, sembra avere sostanzialmente retto nell'arco di tempo considerato, difficoltà di tenuta maggiori si sono evidenziate negli altri due comparti produttivi, in particolare nella fase compresa tra l'inizio del 1998 e la metà del 2002. Il successivo recupero, in concomitanza con la ripresa degli scambi internazionali, ha riportato, nel cuoio-pelli-calzature, la popolazione del campione ISAE di inizio 2005 in prossimità dei livelli del primo trimestre 1998, sotto quei valori nel tessile.*

*Accanto a queste tendenze generali sono state individuate alcune peculiarità che possono contribuire a qualificare meglio gli andamenti osservati a livello aggregato tanto nelle quantità esportate, quanto nei prezzi praticati sui mercati esteri. Esse sono sinteticamente indicate di seguito.*

- *Nell'arco di tempo esaminato si è verificata una tendenziale diminuzione, nei tre settori, della quota di aziende esportatrici localizzate nel*

Mezzogiorno; tale flessione è stata più pronunciata nel cuoio-pelli-calzature e nell'abbigliamento. A fronte del ridimensionamento del peso, nel campione ISAE, degli esportatori del Sud si è manifestato, tra il 1998 e il 2005, un rialzo relativo del Centro per quanto riguarda il tessile e (soprattutto) l'abbigliamento, del Nord Est nell'abbigliamento e del Nord Ovest nel cuoio-pelli-calzature.

- Si è nel contempo evidenziato, nei dati ISAE, un aumento, diffuso ai tre settori, delle unità esportatrici di piccole dimensioni (con meno di 50 addetti). L'incremento è stato significativo nell'industria del cuoio, pelli e calzature e nel tessile, meno marcato nell'abbigliamento. In generale, si è assistito a una contemporanea riduzione delle imprese di dimensioni medie (tra i 50 e 250 addetti); questo fenomeno ha teso a caratterizzare soprattutto il comparto del cuoio-pelli-calzature.

- Dopo il 2002 – in concomitanza con l'accelerazione del commercio mondiale e nonostante l'apprezzamento dell'euro e l'acutizzarsi della pressione concorrenziale delle economie emergenti a basso costo del lavoro – è aumentata la percentuale di aziende che hanno praticato prezzi sui mercati internazionali superiori a quelli sul mercato nazionale nei settori del tessile e, ancor più, del cuoio-pelli-calzature; tale fenomeno non ha invece riguardato l'abbigliamento, dove è, invece, cresciuta la quota di esportatori che hanno mantenuto allineati prezzi esteri e interni.

- Incrociando le varie modalità impiegate nell'analisi emergono, dunque, gli indizi di alcuni andamenti, non del tutto scontati, nei due principali settori in crisi del made-in-Italy. Il processo di selezione degli esportatori italiani verificatosi negli ultimi anni sembra avere rafforzato il peso delle piccole imprese esportatrici, dotate di potere di mercato nei paesi di destinazione e localizzate in misura sempre minore al Sud. Queste imprese, che pur hanno praticato prezzi all'estero più elevati di quelli interni, hanno "popolato" in misura crescente la classe di fatturato all'esportazione (in rapporto al totale) più bassa (inferiore al 40 per cento). Un simile processo avrebbe coinvolto soprattutto il comparto del cuoio-pelli-calzature; esso è, però, riscontrabile, pur con qualche importante variante (per esempio, un maggior ruolo, che nel cuoio-calzature, delle imprese di grande dimensione), anche nel settore tessile.

**Industria del cuoio-pelli-calzature**  
(frequenze assolute; incidenze percentuali)

|                                   | 1998.1 | 2002.2 | 2005.1 |
|-----------------------------------|--------|--------|--------|
| Numero di esportatori             | 129    | 98     | 128    |
| <b>Ripartizione</b>               |        |        |        |
| Nord-Ovest                        | 7.8    | 10.2   | 12.5   |
| Nord-Est                          | 46.5   | 43.9   | 47.7   |
| Centro                            | 31.0   | 30.6   | 29.7   |
| Sud                               | 14.7   | 15.3   | 10.2   |
| Totale                            | 100    | 100    | 100    |
| <b>Dimensione</b>                 |        |        |        |
| 1-49                              | 56.6   | 66.3   | 71.9   |
| 50-249                            | 38.8   | 30.6   | 26.6   |
| 250 e oltre                       | 4.7    | 3.1    | 1.6    |
| Totale                            | 100    | 100    | 100    |
| <b>Politica di prezzo</b>         |        |        |        |
| Prezzi export > prezzi interni    | 22.0   | 10.5   | 22.4   |
| Prezzi export = prezzi interni    | 11.4   | 3.2    | 6.0    |
| Prezzi export < prezzi interni    | 66.7   | 86.3   | 71.6   |
| Totale                            | 100    | 100    | 100    |
| <b>Fatturato all'esportazione</b> |        |        |        |
| Basso (<40%)                      | 41.9   | 53.1   | 48.4   |
| Medio (40-70%)                    | 22.5   | 15.3   | 12.5   |
| Alto (> 70%)                      | 35.7   | 31.6   | 39.1   |
| Totale                            | 100    | 100    | 100    |

Fonte: Elaborazioni su dati ISAE

Tavola 1

**Industria tessile**  
(frequenze assolute; incidenze percentuali)

|                                       | 1998.1 | 2002.2 | 2005.1 |
|---------------------------------------|--------|--------|--------|
| Numero di esportatori                 | 131    | 86     | 107    |
| <b>Ripartizione</b>                   |        |        |        |
| Nord-Ovest                            | 26.7   | 18.6   | 27.1   |
| Nord-Est                              | 22.9   | 25.6   | 21.5   |
| Centro                                | 27.5   | 41.9   | 32.7   |
| Sud                                   | 22.9   | 14.0   | 18.7   |
| Totale                                | 100    | 100    | 100    |
| <b>Dimensione</b>                     |        |        |        |
| 1-49                                  | 52.7   | 62.8   | 61.7   |
| 50-249                                | 35.1   | 30.2   | 27.1   |
| 250 e oltre                           | 12.2   | 7.0    | 11.2   |
| Totale                                | 100    | 100    | 100    |
| <b>Politica di prezzo</b>             |        |        |        |
| Prezzi <i>export</i> > prezzi interni | 29.7   | 14.6   | 22.1   |
| Prezzi <i>export</i> = prezzi interni | 10.2   | 9.8    | 11.5   |
| Prezzi <i>export</i> < prezzi interni | 60.2   | 75.6   | 66.3   |
| Totale                                | 100    | 100    | 100    |
| <b>Fatturato all'esportazione</b>     |        |        |        |
| Basso (<40%)                          | 46.6   | 38.4   | 53.3   |
| Medio (40-70%)                        | 30.5   | 32.6   | 24.3   |
| Alto (> 70%)                          | 22.9   | 29.1   | 22.4   |
| Totale                                | 100    | 100    | 100    |

Fonte: Elaborazioni su dati ISAE

Tavola 2

**Industria dell'abbigliamento**  
(frequenze assolute; incidenze percentuali)

|                                       | 1998.1 | 2002.2 | 2005.1 |
|---------------------------------------|--------|--------|--------|
| Numero di esportatori                 | 127    | 149    | 145    |
| <b>Ripartizione</b>                   |        |        |        |
| Nord-Ovest                            | 25.2   | 21.5   | 22.1   |
| Nord-Est                              | 26.8   | 31.5   | 32.4   |
| Centro                                | 22.0   | 32.2   | 31.7   |
| Sud                                   | 26.0   | 14.8   | 13.8   |
| Totale                                | 100    | 100    | 100    |
| <b>Dimensione</b>                     |        |        |        |
| 1-49                                  | 61.4   | 71.1   | 66.9   |
| 50-249                                | 31.5   | 23.5   | 29.0   |
| 250 e oltre                           | 7.1    | 5.4    | 4.1    |
| Totale                                | 100    | 100    | 100    |
| <b>Politica di prezzo</b>             |        |        |        |
| Prezzi <i>export</i> > prezzi interni | 24.8   | 26.4   | 17.7   |
| Prezzi <i>export</i> = prezzi interni | 8.0    | 6.9    | 5.0    |
| Prezzi <i>export</i> < prezzi interni | 67.2   | 66.7   | 77.3   |
| Totale                                | 100    | 100    | 100    |
| <b>Fatturato all'esportazione</b>     |        |        |        |
| Basso (<40%)                          | 55.1   | 61.7   | 58.6   |
| Medio (40-70%)                        | 23.6   | 19.5   | 22.8   |
| Alto (> 70%)                          | 21.3   | 18.8   | 18.6   |
| Totale                                | 100    | 100    | 100    |

Fonte: Elaborazioni su dati ISAE

Tavola 3





## 9. STRUMENTI DI SOSTEGNO PUBBLICO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE \*

### *Sintesi*

In attesa di più incisivi progetti di riforma circa la Cabina di Regia per il sostegno all'internazionalizzazione, l'intervento pubblico in materia continua a poggiare sul ruolo guida del Ministero Attività Produttive (MAP) per l'attività promozionale in senso lato (servizi reali) e del Ministero dell'Economia (coadiuvato da MAP e Ministero Affari Esteri) per il sostegno finanziario e assicurativo al credito all'esportazione e agli investimenti diretti all'estero.

Per la parte dei servizi reali offerti all'estero è in lento avanzamento il progetto degli sportelli unici ICE – Ambasciate - Consolati, così come sul territorio nazionale gli sportelli unici regionali a cui fanno capo ICE, Enti Regioni, Agenzie di sviluppo regionali, Camere di Commercio in Italia.

Il sostegno finanziario pubblico all'internazionalizzazione viene assicurato dall'intervento congiunto di SIMEST (cui si affianca FINEST per l'area del Triveneto) e SACE. Il credito agevolato all'esportazione (ex legge Ossola, oggi D.Lgs 143/98) continua a rappresentare il maggior intervento finanziario di SIMEST e FINEST, sotto forma di contributo in conto interessi per agevolare il costo del credito a fronte di dilazioni di pagamento per l'importatore. Il 2004 ha visto un prolungato e sensibile calo degli smobilizzi del credito fornitore (all'esportatore), che per due terzi affluisce alle PMI, mentre si sono mantenuti relativamente stabili i finanziamenti su credito acquirente (alla banca locale dell'importatore), caratterizzati da importi unitari maggiori e relativo peso preponderante delle imprese di maggiori dimensioni (oltre 250 addetti). Fra gli altri principali interventi di SIMEST, il 2004 ha visto consolidarsi sia il finanziamento a tasso agevolato dei programmi di penetrazione commerciale (principalmente uffici di rappresentanza, filiali di vendita, depositi), sia l'ingresso di SIMEST e FINEST come soci temporanei in operazioni di investimento diretto e *joint venture* sui mercati extra-UE. Quest'ultimo intervento è stato potenziato dai cosiddetti fonti di *venture capital* destinati a paesi e aree di particolare rilevanza come Mediterraneo, Balcani, Russia, Cina.

L'azione della SACE, trasformata dal 1° gennaio 2004 da ente di diritto pubblico in società per azioni a capitale pubblico, ha riflesso – come quella della principali analoghe *Export Credit Agencies* degli altri paesi – i mutati scenari sui mercati globali. Soprattutto il venir rapidamente meno dei rischi a garanzia sovrana (dopo la crisi del debito degli anni novanta) rispetto a quelli commerciali, e una crescente concorrenza di operatori privati nell'offerta di prodotti finanziari sofisticati a copertura del rischio hanno indotto un allargamento dei servizi offerti. Pur mantenendo la propria funzione di assicuratore dei rischi “non di mercato” a condizioni di premio e durata regolate dal *Consensus* OCSE, dal maggio 2004 la società separata SACE BT è entrata nel campo dell'assicurazione su crediti a breve termine (18 mesi). Vigilata dall'ISVAP e abilitata ad agire anche nel mercato domestico garantisce (a condizioni di mercato, con margini

---

\* Redatto da Alessandra D'Intinosante e Orietta Maizza del Ministero delle Attività Produttive, Claudio Colacurcio dell'ICE, Fabio Pizzino di Unioncamere e da Sergio Sgambato di Assocamerestero, con la supervisione di Fabrizio Onida dell'Università Bocconi, che ha inoltre curato la sintesi del capitolo. L'attribuzione agli autori delle rispettive parti è indicata da specifiche note.

di utile assicurativo) operazioni regolate con scadenza a breve e verso paesi OCSE, seguendo un modello già operante nei maggiori paesi europei. Sono stati inoltre introdotti una più ampia operatività nelle garanzie su credito acquirente a medio – lungo termine (convenzioni quadro con banche estere) e una maggiore gamma di servizi destinati alle PMI.

Nel campo dei servizi reali, la spesa promozionale erogata dall'ICE ha visto un lieve aumento nel 2004, con una crescita di fondi e programmi, sia da parte del MAP, sia con il concorso di altri ministeri (Agricoltura, Ambiente) ed enti (Regioni e Camere di Commercio). Fiere, mostre autonome e attività connesse hanno continuato ad assorbire la maggior parte della spesa del programma promozionale. La destinazione di tale spesa per mercati ha visto salire alcune aree più distanti (in particolare la Cina divenuto il terzo mercato di destinazione), ma anche il peso dell'Europa centro-orientale, a scapito principalmente di Ue 15 e America latina.

La ripartizione della spesa promozionale per settori continua a essere caratterizzata da una forte discrepanza rispetto alla composizione settoriale delle esportazioni. Più dei due terzi, rispetto al 30 per cento delle esportazioni, va in settori tradizionali (tessile, abbigliamento, pelli e calzature, sistema casa, agroalimentare e gioielleria), mentre meccanica, elettronica e chimica-farmaceutica assorbono circa il 25 per cento della spesa promozionale, pur contribuendo a generare quasi il 50 per cento delle esportazioni. Tale differenza riflette l'elevato peso delle PMI nei settori tradizionali oltre che un consolidato modello di relazione tra ICE, MAP e le diverse associazioni di categoria.

Accanto all'attività promozionale che assorbe la parte di gran lunga maggiore dei costi per servizi reali, l'ICE ha continuato a operare sui fronti dell'assistenza personalizzata alle imprese, dell'informazione e della formazione. L'assistenza personalizzata, quasi esclusivamente erogata dagli uffici esteri con il contributo del personale dipendente locale genera ricavi limitati, circa il 5 per cento dei contributi di finanziamento ricevuti. La domanda di tali servizi da parte delle imprese clienti resta ancora molto orientata a strumenti informativi semplici (assistenza per eventi promozionali, organizzazione di incontri d'affari, elenchi nominativi personalizzati).

Il servizio di informazione, ormai basato sul sistema a rete SINCE, è stato ulteriormente potenziato, registrando 5.200 connessioni giornaliere, in crescita del 15 per cento rispetto al 2003. Un significativo sviluppo è stato anche registrato dalle attività di formazione, rivolta sia ai giovani (corsi specialistici su commercio estero, borse di studio, progetti di ricerca) sia a imprenditori e *manager* provenienti da mercati emergenti ed economie in transizione.

## 9.1 L'indirizzo e il coordinamento<sup>1</sup>

Nell'attuale assetto istituzionale il ruolo di indirizzo e coordinamento delle politiche promozionali e di sostegno all'internazionalizzazione è attribuito all'amministrazione statale e, in particolare, all'Area Internazionalizzazione del Ministero delle Attività Produttive.

La funzione di indirizzo è esercitata innanzi tutto mediante l'emanazione annuale, da parte del Ministro, delle "Linee di indirizzo per l'attività promozionale", attraverso

---

<sup>1</sup> Redatto da Orietta Maizza – Ministero delle Attività Produttive, Direzione Generale per la Promozione degli Scambi

so le quali si fornisce il quadro di riferimento, le indicazioni strategiche, metodologiche e di priorità geografico/settoriali per le istituzioni e i soggetti pubblici e privati che operano in favore dell'internazionalizzazione. Tale funzione è accompagnata da attività e strumenti di coordinamento a disposizione del Ministero. Tra questi sono diventati sempre più rilevanti gli strumenti di partenariato con le Associazioni di categoria, con le Regioni, con il sistema camerale, universitario e fieristico, mediante i quali si co-finanziano al 50 per cento progetti congiunti.

In risposta alle difficoltà che il *Made in Italy* sta attraversando sia sotto il profilo della penetrazione dei mercati, sia sotto quella della tutela delle sue specificità, la legge Finanziaria per il 2004 e quella per il 2005 hanno previsto fondi e strumenti straordinari di intervento.

Sul versante promozionale sono in corso campagne straordinarie con protagonisti paesi e aree: nel 2004 la Cina (Programma "Marco Polo" al quale sono stati destinati 12 milioni di euro) e nel 2005 la Russia (Programma "Ciao Russia"). Nel 2006 le aree focus saranno NAFTA e Brasile. Inoltre, sono in corso anche azioni di rafforzamento delle attività di formazione rivolte a Mediterraneo ed Europa centro-orientale in collaborazione con la Scuola Superiore del Ministero dell'Economia e Finanze.

Per quanto riguarda l'assistenza e consulenza legale relativa alla tutela e alla prevenzione della contraffazione è stata prevista la creazione di specifici *desk* all'estero, che saranno inseriti all'interno degli Sportelli Unici all'estero. Nel contempo, diverse azioni a livello nazionale e comunitario stanno riguardando la creazione di marchi di origine e di "qualità" a tutela delle produzioni italiane.

A tali sforzi straordinari si accompagna una politica di riforma dell'assetto a sostegno dell'internazionalizzazione che prende il via dalla recente approvazione della Legge 56/2005 (cfr. Box).

## **Recenti misure a sostegno dell'internazionalizzazione: la legge 31 marzo 2005, n. 56<sup>1</sup>**

*La legge 31 marzo 2005 n. 56 denominata “Misure per l'internazionalizzazione delle imprese, nonché delega al Governo per il riordino degli enti operanti nel medesimo settore” è la maggiore innovazione normativa nel settore dell'internazionalizzazione dopo l'emanazione del decreto legislativo n. 143 del 1998.*

*L'ultima riforma aveva a suo tempo notevolmente rinnovato l'assetto del sistema creando, da un lato, la V Commissione CIPE per il coordinamento della politica commerciale con l'estero (c.d. Cabina di regia), e dall'altro avviando il processo di decentramento amministrativo verso le Regioni e specializzando le funzioni delle diverse “Agenzie” (ICE, SACE, Simest).*

*Con la nuova legge, approvata dopo quattro anni dalla sua prima presentazione come schema di Disegno di legge, vengono apportate le seguenti importanti innovazioni:*

- i. rinnovo della **delega al Governo** ad emanare uno o più decreti legislativi per il riordino degli enti operanti nel settore dell'internazionalizzazione delle imprese (la delega originaria è contenuta nella legge 29 luglio 2003, n. 229).*
- ii. previsione della costituzione degli **Sportelli Unici all'estero**, finalizzati a dare maggiore efficacia e sinergia all'azione dei soggetti operanti all'estero per il sostegno all'internazionalizzazione, per la tutela del made in Italy e per la promozione all'estero, degli interessi economici, turistici, culturali e di valorizzazione degli interessi delle comunità di affari di origine italiana.*

*Gli Sportelli Unici all'estero, anche detti “Sportelli Italia”, svolgeranno, in coerenza con le Linee di indirizzo dell'attività promozionale del MAP e sulla base delle indicazioni formulate d'intesa con il MAE:*

- funzioni di orientamento, assistenza e consulenza alle imprese e agli operatori italiani ed esteri, per quanto riguarda questi ultimi in riferimento alle opportunità di investimento in Italia.*
- il coordinamento delle attività promozionali realizzate in loco da enti pubblici e privati.*

*All'attività degli Sportelli Unici all'estero, svolta in raccordo con le rappresentanze diplomatiche e consolari, partecipano innanzi tutto gli enti che hanno una presenza nel Paese (ICE, ENIT, Camere di commercio italiane all'estero), inoltre è prevista la partecipazione di Sviluppo Italia per l'attrazione degli investimenti e quella di altri enti e istituzioni nazionali, regionali e di soggetti privati (sistemi fieristici, istituti di credito ecc.).*

*La costituzione degli Sportelli Unici verrà realizzata prioritariamente nelle sedi (Paesi o aree) di maggiore interesse economico, commerciale e imprenditoriale, tenendo conto anche delle aree di libero scambio e di integrazione economica.*

<sup>1</sup> Redatto da Orietta Maizza – Ministero delle Attività Produttive, Direzione Generale per la Promozione degli Scambi

iii. *Valorizzazione degli strumenti operativi di coordinamento dell'attività promozionale individuati nell'ambito degli Accordi di partenariato con le Associazioni di categoria, le Regioni, il sistema camerale, il sistema universitario (in particolare all'Accordo-quadro MAP-ICE con le Università in materia di internazionalizzazione è dedicato uno specifico articolo) ed il sistema fieristico. A tali strumenti vengono destinati quote di fondi per gli anni 2004 e 2005 aggiuntivi rispetto alle fonti normalmente utilizzate (Programma promozionale ICE, fondi Ministero Attività Produttive ecc.).*

### **Gli strumenti promozionali gestiti dal Ministero delle Attività Produttive**

*Gli strumenti "tradizionali" a favore di Enti, Istituti, Associazioni e Consorzi multiregionali (legge 1083/54; L. 83/89 e L. 394/81 art. 10) e a favore delle Camere di commercio italiane all'estero (L. 518/70)*

Il decreto legislativo 143/98 ha finalizzato tutti gli strumenti in questione verso il sostegno dei progetti promozionali (superando il concetto di contributo al bilancio di tali enti), accomunandoli sotto il cappello di interventi in favore di enti non a scopo di lucro, di rilievo nazionale e che operano in favore delle imprese loro associate in particolare PMI.

Pertanto, i contributi – in percentuale differenziata a seconda dello strumento e delle disponibilità finanziarie annuali - vengono, oggi, concessi a fronte di progetti relativi ad azioni promozionali, quali organizzazione o partecipazione a fiere internazionali, mostre, *workshop*, seminari; organizzazione di missioni di operatori; azioni promopubblicitarie. L'erogazione del contributo a valere sui progetti è subordinata all'effettiva realizzazione e rendicontazione di tali attività.

Sebbene definiti "tradizionali", tali strumenti sono gestiti introducendo man mano semplificazioni, razionalizzazioni e innovazioni anche riguardo le finalità ultime da incentivare. Tra le modifiche intervenute nel corso degli anni merita di essere menzionato il criterio di "preferenzialità" per i progetti realizzati congiuntamente da almeno due dei soggetti in questione o in collaborazione con l'ICE. A tali progetti, una volta approvati dal Ministero, è garantita l'aliquota massima di contribuzione spettante, nonché la possibilità di richiedere un anticipo. Tale nuova opportunità non sembra ancora adeguatamente sfruttata da tutti i potenziali beneficiari. Nel 2004 sono stati approvati come preferenziali solo 2 progetti per la L. 83/89 e 2 per la L. 1083/54.

#### **Programmi promozionali approvati 2004** (valori in euro)

|  | n. soggetti<br>proponenti | n. progetti<br>approvati | importo<br>approvato | valore medio<br>dei progetti | Stanziamen-<br>to pubblico |
|--|---------------------------|--------------------------|----------------------|------------------------------|----------------------------|
| L. 1083/54 Enti, Istituti, Associazioni                              | 65                        | 203                      | 34.776.637           | 171.313                      | 12.011.486                 |
| L. 83/89 Consorzi multiregionali                                     | 67                        | 256                      | 16.057.494           | 62.724                       | 3.350.132                  |
| L. 83/89 Consorzi monoregionali - Regioni a statuto speciale         | 7                         | 42                       | 698.669              | 16.634                       | 191.180                    |
| L. 394/81 art. 10 Consorzi multiregionali agroalimentari e turistici | 14                        | 55                       | 1.485.049            | 27.000                       | 563.038                    |
| L.518/70 Camere di commercio italiane all'estero                     | 66                        | 343                      | 34.396.021           | 100.280                      | 10.322.370                 |
| <b>Totale</b>  | <b>219</b>                | <b>899</b>               | <b>87.413.870</b>    | <b>97.235</b>                | <b>26.438.206</b>          |

Fonte: Ministero Attività Produttive

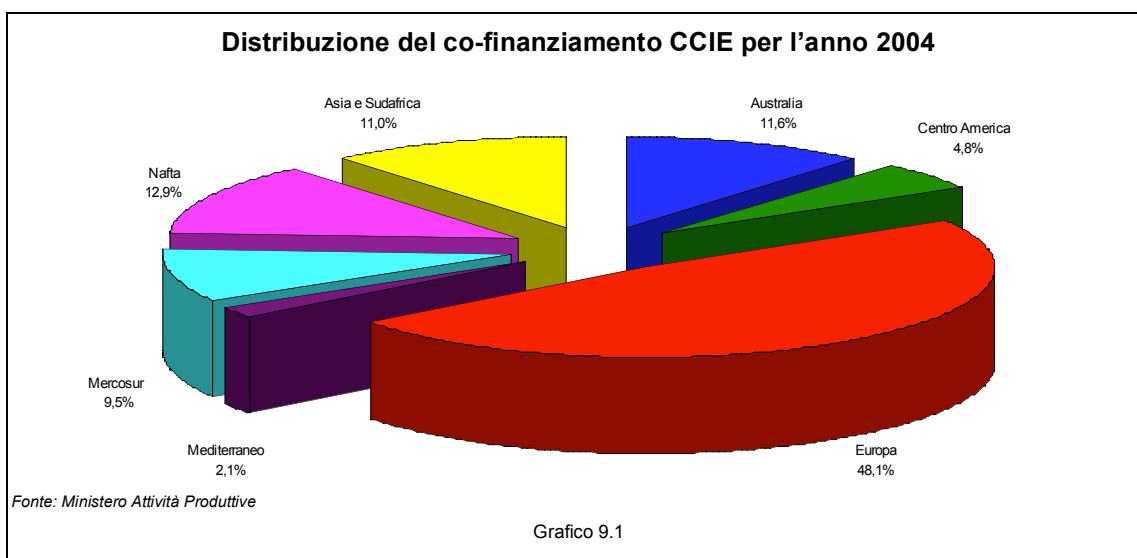
Tavola 9.1

Nel corso del tempo la capacità progettuale dei proponenti ha dimostrato una notevole crescita, sebbene a velocità differenziata tra le varie categorie di soggetti. Nel 2004 sono stati approvati complessivamente 899 progetti proposti nell'ambito dei programmi promozionali di 219 soggetti. I progetti di maggiore entità sono presentati dalle Associazioni di categoria e dalle Camere di commercio italiane all'estero, mentre i consorzi dimostrano complessivamente una maggiore debolezza. E' necessario precisare che in generale il Ministero gestisce i fondi per i consorzi multi-regionali e, solo transitoriamente, gli stanziamenti per due Regioni a Statuto Speciale per le quali non è stato ancora effettuato il relativo trasferimento di fondi. I consorzi mono-regionali che hanno presentato domanda, peraltro, hanno sede nella sola Regione Sicilia e nessuna domanda è pervenuta per quanto riguarda la Valle d'Aosta.

Nell'ambito della L. 1083/54 sono compresi i programmi di 9 Camere miste in Italia che hanno presentato 14 progetti per un valore di 620.000 euro. La Tavola 9.1 non contempla la quota parte dei fondi destinati al sostegno diretto delle attività promozionali nell'ambito degli Accordi di settore con le Associazioni di categoria che negli ultimi anni si sono attestati annualmente intorno ai 2,5 milioni di euro.

In merito ai rapporti con le Camere di Commercio italiane all'estero oltre alla concessione dei contributi per il co-finanziamento dei programmi promozionali, il Ministero concede il riconoscimento ufficiale di Camera di commercio italiana all'estero (pre-condizione per ottenere i contributi stessi). Le CCIE riconosciute ufficialmente sono diventate 67 agli inizi del 2005 con il riconoscimento della Camera di Commercio italiana a Bucarest.

Nel corso degli anni, i fondi destinati alle CCIE sono tendenzialmente aumentati, pur a fronte delle ridotte disponibilità complessive degli stanziamenti per questi strumenti. Tali fondi hanno, peraltro, accresciuto la capacità di spesa promozionale delle Camere che con il tempo hanno efficacemente sviluppato progetti "speciali" ai quali viene riconosciuto il contributo massimo spettante, nonché la possibilità di ottenere un anticipo. Tale progettazione "speciale" comprende progetti di Area (realizzati da più Camere) e progetti "prioritari" (quelli che rispondono in pieno alle priorità individuate dalle Linee di indirizzo per l'attività promozionale). Nel corso del 2004 la progettazione "speciale" ha rappresentato il 10 per cento del totale e in particolare sono stati approvati 12 Progetti d'Area e 12 prioritari.



**Stanziamenti e contributi alle CCIE: 2002- 2005**  
(valori in euro)

|                    | 2002      | 2003      | 2004       | 2005       |
|--------------------|-----------|-----------|------------|------------|
| Stanziamiento      | 8.806.000 | 9.896.867 | 10.322.370 | 10.300.000 |
| Contributi erogati | 8.800.476 | 9.896.860 | 10.322.370 | n.d.       |

Fonte: Ministero Attività Produttive

Tavola 9.2

*Gli strumenti “innovativi”*

Nel filone brevemente identificato come “innovativo” si vuole ricomprendere le esperienze in corso relativamente alla selezione e finanziamento di progetti che per la tipologia di proponenti o di attività stanno “battendo” nuove strade per la promozione del nostro sistema economico. Si tratta di esperienze “pilota” in diversi settori che vanno dalla collaborazione Università/imprese nel campo dell’internazionalizzazione, al sostegno dello sviluppo internazionale del nostro sistema fieristico, fino all’elaborazione di strumenti di sostegno che fungano da “ponte” tra attività promozionali (es. studi di mercato) e fasi di insediamento e radicamento sui mercati esteri (studi di fattibilità finanziati al 75 per cento al fine di stimolare l’aggregazione di imprese verso investimenti collettivi).

Nello specifico sono da menzionare i progetti selezionati con la prima attuazione dell’Accordo-quadro MAP-ICE-Conferenza dei Rettori delle Università Italiane (CRUI) per lo sviluppo della collaborazione tra imprese e mondo accademico e della ricerca nel campo dell’internazionalizzazione. Da tale Accordo, siglato nel 2001, è scaturito un bando a fine 2003 per il quale sono stati presentati 107 progetti a fronte di uno stanziamento giunto complessivamente a 3 milioni di euro. Tale somma ha consentito al Comitato di valutazione di selezionare 27 progetti per l’attuazione 2003/2004, dei quali 9 riguardano progetti di formazione, 10 riguardano progetti di ricerca applicata/innovazione e 8 di trasferimento tecnologico. In base all’area geografica, la ripartizione riflette i nuovi scenari dell’export, con la Cina e il Brasile al primo posto con 8 progetti ciascuno, seguiti dai Paesi dell’Est Europa (Area Balcani 7, Romania 2, Bulgaria 1, Russia 4) e dal Mediterraneo.

Un secondo bando per l’attuazione 2005/2006 sarà emanato entro la fine dell’anno potendo beneficiare anche dei fondi, pari a 2,6 milioni di euro, espressamente destinati a questo scopo dall’art. 4 della L. 56/2005.

Un’esperienza analoga alla precedente è attualmente in corso per la selezione e il finanziamento di progetti per l’internazionalizzazione del sistema fieristico. A seguito dell’Accordo con le Associazioni fieristiche, infatti, è stato emanato un bando ancora non concluso, ma per il quale si prevede un’analogo ampia risposta.

Una tipologia differente di interventi, come accennato, è, invece, quella avviata dal Ministero e l’ICE, con le due misure volte a finanziare il 75 per cento di studi di fattibilità connessi con:

- a. investimenti collettivi di PMI per la realizzazione di insediamenti promozionali, commerciali o produttivi all’estero;
- b. progetti di collaborazione tra Università/Parchi scientifici/Centri di ricerca e imprese finalizzati ad acquisire “conoscenza” e tecnologie mediante l’implementazione di brevetti, ingegnerizzazione di prodotti, creazione di *joint-venture* e di *start up*.

Il bando relativo alle due misure si è appena concluso facendo registrare più di 400 progetti presentati (di cui 360 sulla misura a) e 70 sulla misura b)), di molto superiore alle possibilità di finanziamento, dal momento che i fondi attualmente a disposizione per le due misure ammontano rispettivamente a 2 milioni e 1 milione di euro.

*Gli strumenti di sostegno alla collaborazione economica bilaterale e multilaterale (L. 212/92 e L. 84/01)*

Per lo sviluppo delle relazioni economiche bilaterali e multilaterali gli strumenti in questione hanno garantito negli anni la possibilità di sostegno diretto a progetti specifici di collaborazione con partner stranieri.

La legge 212/92 che disciplinava il sostegno alla collaborazione originariamente con i Paesi dell'Europa centro-orientale e poi estesa a tutti i Paesi del Mediterraneo coinvolti nel Processo di Barcellona ha come finalità il sostegno alla transizione a un'economia di mercato dei Paesi in questione e l'avvicinamento all'Europa. I progetti finanziabili dal MAP in questo ambito riguardano l'assistenza tecnica ai Governi, la formazione, gli studi di fattibilità nel campo delle infrastrutture e i trasporti, per la costituzione di *joint venture* o lo sviluppo di collaborazioni industriali, il trasferimento tecnologico ecc. Le risorse a disposizione per il 2004, pari a poco più di 4 milioni di euro come nel 2003, hanno consentito di finanziare 19 progetti, già approvati nel 2003 ma non finanziati per carenza di fondi. In base ai Paesi di destinazione alla Romania sono rivolti 3 progetti, a Egitto, Repubblica Ceca, Slovacchia, Bulgaria, Ucraina, Croazia 2 progetti rispettivamente, mentre a Polonia, Georgia e Russia è orientato 1 progetto ciascuno. La legge finanziaria per il 2005 non ha rifinanziato tale strumento per cui non saranno effettuati bandi per l'anno in corso.

La legge 84/2001, approvata per garantire la partecipazione italiana al processo di stabilizzazione, ricostruzione e sviluppo economico della area balcanica, ha consentito di finanziare a oggi 55 progetti promossi dai vari enti sulle diverse linee di attività per un valore complessivo di circa 24 milioni di euro. L'attività nel 2004 si è sostanziata prevalentemente nel monitoraggio dell'andamento di tali progetti tutti avviati.

## **9.2 Il sistema di sostegno finanziario<sup>2</sup>**

### **9.2.1 I servizi finanziari offerti da SIMEST**

Istituita come società per azioni nel 1990, SIMEST SpA è controllata dal Ministero delle Attività Produttive e partecipata da banche, associazioni imprenditoriali e di categoria. Il sostegno offerto alle imprese nella loro attività all'estero è articolato in strumenti finanziari che riguardano entrambe le modalità di internazionalizzazione, commerciale e produttiva. Nei paragrafi successivi, sono analizzati i principali servizi offerti da SIMEST, la loro struttura e dinamica nel 2004.

---

<sup>2</sup> Redatto da Alessandra D'Intinosante, Ministero delle Attività Produttive – D.G. Politiche di Internazionalizzazione. Le elaborazioni statistiche e i grafici sono stati curati da Fabio Giorgio, Ministero delle Attività Produttive – D.G. Politiche di Internazionalizzazione.



## Finanziamenti agevolati alle imprese: numero operazioni e importo 2002-2004

| Interventi                                       | Numero operazioni |             |             | Importo (valori in milioni di euro) |              |              |
|--|-------------------|-------------|-------------|-------------------------------------|--------------|--------------|
|  | 2002              | 2003        | 2004        | 2002                                | 2003         | 2004         |
| Partecipazione a gare internazionali             | 19                | 17          | 14          | 3                                   | 3            | 2            |
| Programmi di penetrazione commerciale            | 186               | 188         | 181         | 213                                 | 211          | 195          |
| Credito all'esportazione                         | 136               | 112         | 104         | 3.415                               | 2.699        | 1.840        |
| Investimenti all'estero                          | 78                | 84          | 115         | 265                                 | 171          | 268          |
| Studi di fattibilità e assistenza tecnica        | 79                | 99          | 101         | 20                                  | 21           | 24           |
| <b>TOTALE</b>                                    | <b>498</b>        | <b>500</b>  | <b>515</b>  | <b>3.916</b>                        | <b>3.105</b> | <b>2.328</b> |
| -----<br><i>Distribuzione percentuale</i>        |                   |             |             |                                     |              |              |
| <i>Partecipazione a gare internazionali</i>      | <i>3,8</i>        | <i>3,4</i>  | <i>2,7</i>  | <i>0,1</i>                          | <i>0,1</i>   | <i>0,1</i>   |
| <i>Programmi di penetrazione commerciale</i>     | <i>37,3</i>       | <i>37,6</i> | <i>35,1</i> | <i>5,4</i>                          | <i>6,8</i>   | <i>8,4</i>   |
| <i>Credito all'esportazione</i>                  | <i>27,3</i>       | <i>22,4</i> | <i>20,2</i> | <i>87,2</i>                         | <i>86,9</i>  | <i>79,0</i>  |
| <i>Investimenti all'estero</i>                   | <i>15,7</i>       | <i>16,8</i> | <i>22,3</i> | <i>6,8</i>                          | <i>5,5</i>   | <i>11,5</i>  |
| <i>Studi di fattibilità e assistenza tecnica</i> | <i>15,9</i>       | <i>19,8</i> | <i>19,6</i> | <i>0,5</i>                          | <i>0,7</i>   | <i>1,0</i>   |

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico MAP su dati Simest

Tavola 9.3

*L'agevolazione finanziaria del credito all'esportazione*

La finalità perseguita da tale forma agevolativa, disciplinata dal D. Lgs. 143/98, è di consentire alle imprese esportatrici italiane di offrire alla controparte estera dilazioni di pagamento a condizioni competitive<sup>3</sup>. 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 2004 l'attività agevolativa ha riguardato 104 operazioni, per un credito capitale dilazionato di 1.840 milioni di euro. Si è confermata la dinamica negativa già mostrata nel 2003, con contrazioni significative degli importi del credito agevolato (-32 per cento), che hanno toccato il livello minimo a partire dal 1997. A differenza dell'anno precedente, tuttavia, la riduzione ha interessato esclusivamente la componente degli smobilizzi, mentre gli interventi posti in essere sotto forma di finanziamenti hanno mostrato un trend positivo. Il fenomeno descritto risulta, tra l'altro, legato all'esclusione dall'agevolazione dei semilavorati siderurgici, che costituivano una componente importante delle esportazioni agevolabili, e alla riduzione della durata dei contratti oggetto di intervento, introdotta al fine di evitare la formazione di giacenze di fondi inutilizzati.

<sup>3</sup> 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. In tal caso, la SIMEST effettua un intervento - cosiddetto di stabilizzazione - nei confronti della banca finanziatrice, assicurando, nel corso del finanziamento, la copertura dell'eventuale differenza tra il costo della raccolta a breve e il tasso agevolato posto a carico del beneficiario del finanziamento. L'intervento descritto si esplica in prevalenza su finanziamenti di importo rilevante, concessi dalle banche ad acquirenti esteri di impianti e infrastrutture.

**Crediti agevolati all'esportazione: distribuzione per tipo di operazioni**  
(milioni di euro e variazioni percentuali sull'anno precedente)

| TIPO<br>DI OPERAZIONI | 2002                 |                                 | 2003                 |                                 | 2004                 |                                 |
|-----------------------|----------------------|---------------------------------|----------------------|---------------------------------|----------------------|---------------------------------|
|                       | numero<br>operazioni | credito capitale<br>dilazionato | numero<br>operazioni | credito capitale<br>dilazionato | numero<br>operazioni | credito capitale<br>dilazionato |
| Smobilizzi            | 107                  | 2.424                           | 88                   | 2.100                           | 71                   | 1.229                           |
|                       | 59,7                 | 56,8                            | -17,8                | -13,4                           | -19,3                | -41,5                           |
| Finanziamenti         | 29                   | 991                             | 24                   | 598                             | 33                   | 610                             |
|                       | 93,3                 | 222,8                           | -17,2                | -39,6                           | 37,5                 | 2,0                             |
| TOTALE                | 136                  | 3.415                           | 112                  | 2.699                           | 104                  | 1.840                           |
|                       | 65,9                 | 84,3                            | -17,6                | -21,0                           | -7,1                 | -31,8                           |

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico MAP su dati Simest

Tavola 9.4

### Smobilizzi

Nel 2004 le aree di maggiore operatività del programma agevolativo sono state l'America e l'Asia, in cui si sono concentrati rispettivamente il 42 e il 25 per cento del totale degli importi agevolati. Il peso relativo dell'America si è significativamente incrementato rispetto agli anni precedenti, grazie all'ampio utilizzo dell'agevolazione da parte degli esportatori italiani operanti negli Stati Uniti, paese che da solo ha rappresentato il 35 per cento del complessivo credito capitale dilazionato. Al contrario, si è notevolmente ridotta l'importanza dei paesi europei, soprattutto a causa della drastica contrazione degli interventi riferiti alla Turchia, che fino al 2003 era uno dei principali mercati di destinazione delle forniture agevolate.

**Crediti agevolati all'esportazione - smobilizzi: distribuzione per aree geografiche**  
(importi in milioni di euro)

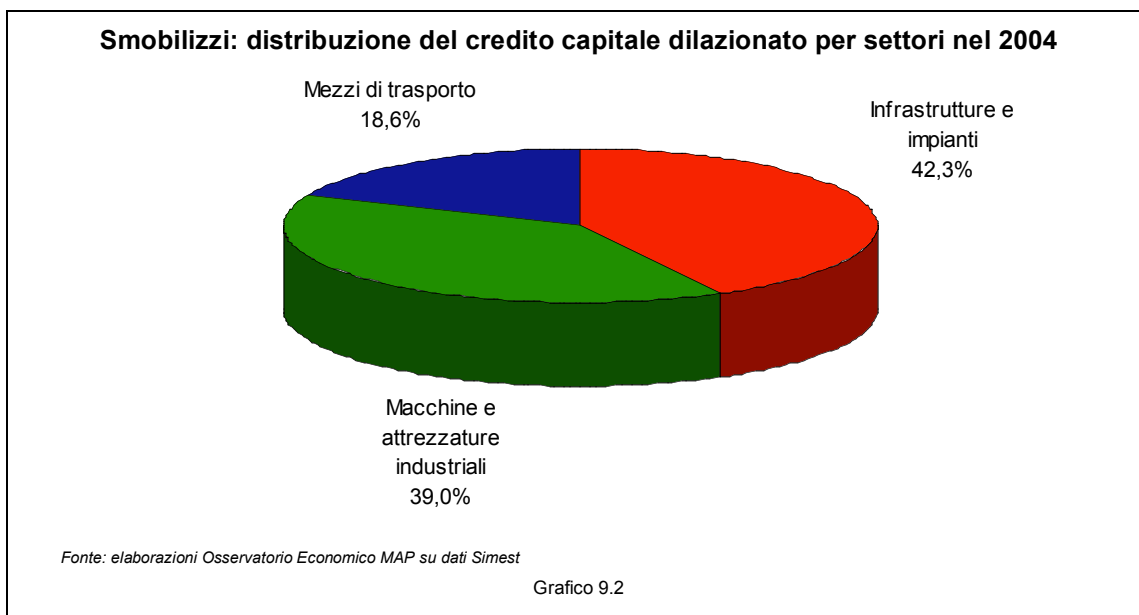
| AREE e PAESI                  | 2002                 |       |         |       | 2003                 |       |         |       | 2004                 |       |         |       |
|-------------------------------|----------------------|-------|---------|-------|----------------------|-------|---------|-------|----------------------|-------|---------|-------|
|                               | numero<br>operazioni | %     | importo | %     | numero<br>operazioni | %     | importo | %     | numero<br>operazioni | %     | importo | %     |
| Europa                        | 60                   | 56,1  | 1.125   | 46,4  | 33                   | 37,5  | 827     | 39,4  | 20                   | 28,2  | 283     | 23,0  |
| Unione Europea a 15           | 7                    | 6,5   | 593     | 24,5  | 3                    | 3,4   | 133     | 6,3   | 4                    | 5,6   | 233     | 19,0  |
| Europa centro-orientale       | 8                    | 7,5   | 27      | 1,2   | 13                   | 14,8  | 21      | 1,0   | 7                    | 9,9   | 17      | 1,4   |
| Altri paesi europei           | 45                   | 42,1  | 503     | 20,8  | 17                   | 19,3  | 672     | 32,0  | 9                    | 12,7  | 32      | 2,6   |
| Africa                        | 3                    | 2,8   | 14      | 0,6   | 8                    | 9,1   | 171     | 8,2   | 3                    | 4,2   | 42      | 3,4   |
| Africa settentrionale         | 3                    | 2,8   | 14      | 0,6   | 6                    | 6,8   | 25      | 1,2   | 1                    | 1,4   | 14      | 1,2   |
| Altri paesi africani          | 0                    | 0,0   | 0       | 0,0   | 2                    | 2,3   | 145     | 6,9   | 2                    | 2,8   | 28      | 2,3   |
| America                       | 22                   | 20,6  | 660     | 27,2  | 20                   | 22,7  | 212     | 10,1  | 18                   | 25,4  | 516     | 42,0  |
| America settentrionale        | 4                    | 3,7   | 263     | 10,9  | 7                    | 8,0   | 187     | 8,9   | 3                    | 4,2   | 425     | 34,6  |
| America centro<br>meridionale | 18                   | 16,8  | 396     | 16,4  | 13                   | 14,8  | 25      | 1,2   | 15                   | 21,1  | 91      | 7,4   |
| Asia                          | 21                   | 19,6  | 573     | 23,6  | 24                   | 27,3  | 600     | 28,6  | 28                   | 39,4  | 308     | 25,1  |
| Medio oriente                 | 7                    | 6,5   | 30      | 1,3   | 14                   | 15,9  | 101     | 4,8   | 19                   | 26,8  | 124     | 10,1  |
| Asia centrale                 | 3                    | 2,8   | 3       | 0,1   | 0                    | 0,0   | 0       | 0,0   | 1                    | 1,4   | 60      | 4,9   |
| Asia orientale                | 11                   | 10,3  | 539     | 22,2  | 10                   | 11,4  | 498     | 23,8  | 8                    | 11,3  | 123     | 10,0  |
| Diversi extra U.E. (*)        | 1                    | 0,9   | 51      | 2,1   | 3                    | 3,4   | 288     | 13,7  | 2                    | 2,8   | 78      | 6,4   |
| MONDO                         | 107                  | 100,0 | 2.424   | 100,0 | 88                   | 100,0 | 2.100   | 100,0 | 71                   | 100,0 | 1.229   | 100,0 |

(\*) Si tratta di agevolazioni concesse a società di trading, per le quali non è possibile individuare l'area di destinazione delle esportazioni.

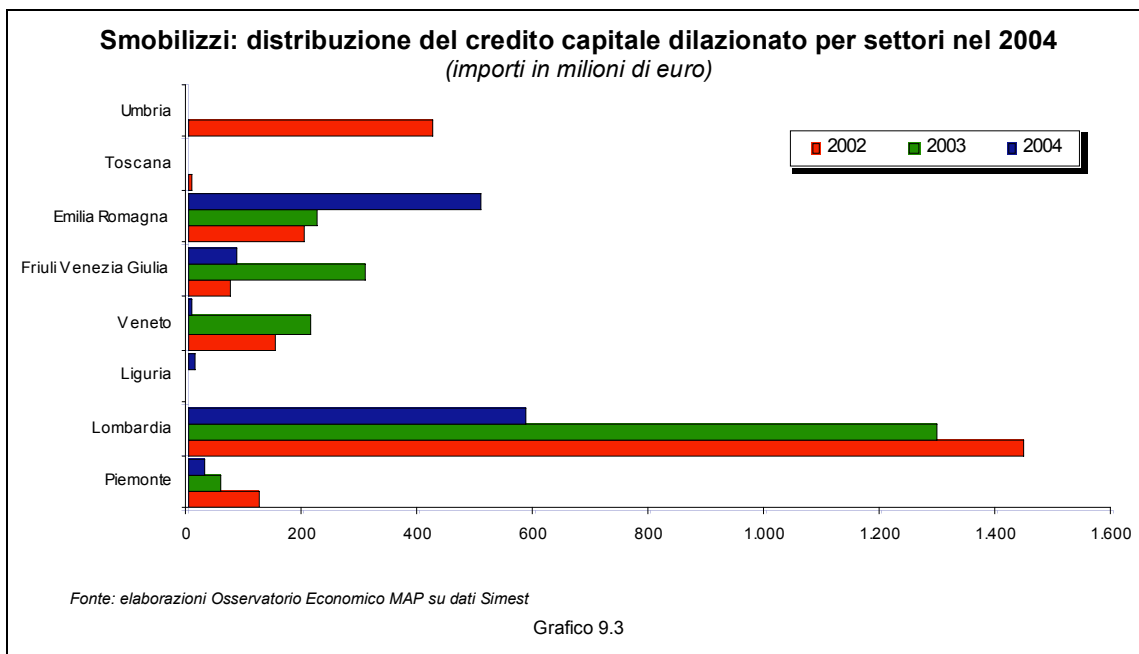
Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico MAP su dati Simest

Tavola 9.5

Il comparto che ha maggiormente beneficiato dell'agevolazione è stato quello degli impianti industriali, che insieme alle infrastrutture ha pesato per il 42 per cento del credito capitale dilazionato concesso.



Anche nello scorso anno, a eccezione della Toscana, il ricorso allo smobilizzo è stato limitato a poche regioni dell'Italia settentrionale. La Lombardia si è collocata al primo posto sia per numero che importo degli interventi, in netta flessione tuttavia rispetto ai valori degli anni precedenti. Da segnalare anche la significativa contrazione degli interventi agevolativi registrata in Veneto. Al contrario, è raddoppiato l'importo del credito agevolato concesso a imprese dell'Emilia Romagna.



L'analisi per classi dimensionali evidenzia, per la prima volta nel 2004, la prevalenza delle piccole e medie imprese, con riferimento non solo al numero degli interventi, ma anche agli importi agevolati.

**Crediti agevolati all'esportazione - smobilizzi: distribuzione per dimensioni aziendali**  
(in percentuale)

| CLASSI DI DIMENSIONE AZIENDALE | numero operazioni |              |              | credito capitale dilazionato |              |              |
|--------------------------------|-------------------|--------------|--------------|------------------------------|--------------|--------------|
|                                | 2002              | 2003         | 2004         | 2002                         | 2003         | 2004         |
| Piccole e Medie <sup>(1)</sup> | 43,9              | 46,6         | 60,6         | 36,0                         | 36,1         | 64,5         |
| Grandi                         | 56,1              | 53,4         | 39,4         | 64,0                         | 63,9         | 35,5         |
| <b>TOTALE</b>                  | <b>100,0</b>      | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b>                 | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> |

<sup>(1)</sup> 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

### Finanziamenti

La distribuzione geografica e settoriale delle agevolazioni concesse sotto forma di finanziamenti è influenzata dalla concentrazione degli interventi su un numero limitato di operazioni di importo unitario consistente, che comporta un'elevata variabilità di anno in anno. Nel 2004 gli interventi agevolativi sotto forma di finanziamenti sono stati 33, per un valore complessivo superiore ai 610 milioni di euro. Di essi, circa un terzo ha riguardato l'Europa centro-orientale: in tale area, l'utilizzo del programma agevolativo è stato particolarmente intenso in Russia, in netta crescita rispetto agli anni precedenti. La più elevata operatività è stata registrata in Asia, con interventi di importo rilevante in Iran; all'interno dell'area, significativo è stato anche il numero di finanziamenti in Asia orientale.

**Crediti agevolati all'esportazione - finanziamenti: distribuzione per aree geografiche**  
(importi in milioni di euro)

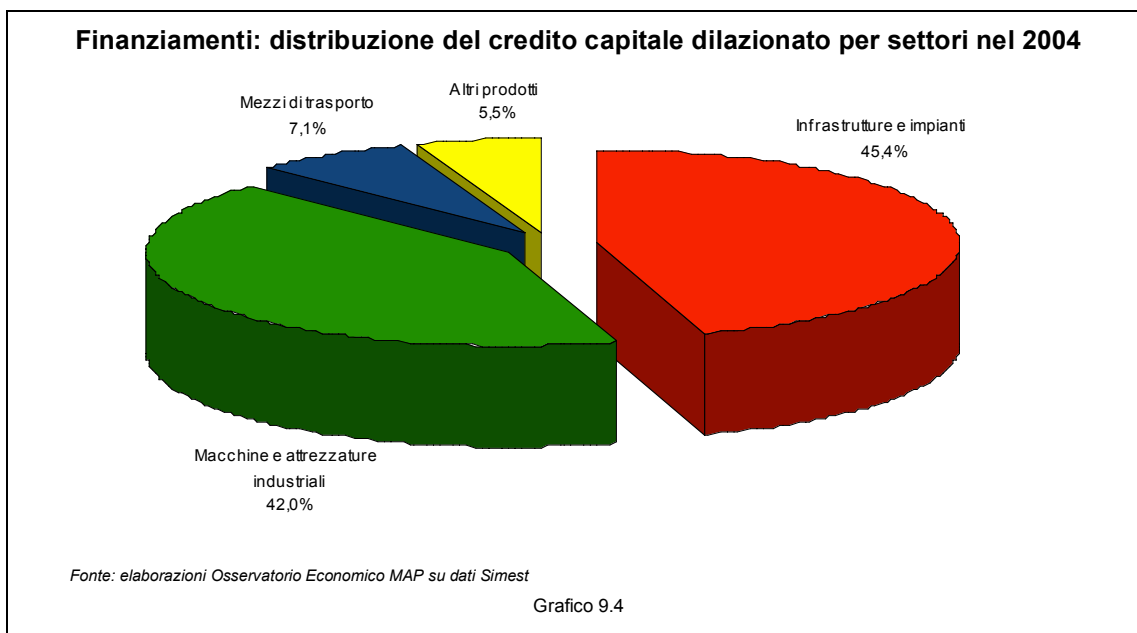
| AREE e PAESI               | 2002              |              |            |              | 2003              |              |            |              | 2004              |              |            |              |
|----------------------------|-------------------|--------------|------------|--------------|-------------------|--------------|------------|--------------|-------------------|--------------|------------|--------------|
|                            | numero operazioni | %            | importo    | %            | numero operazioni | %            | importo    | %            | numero operazioni | %            | importo    | %            |
| Europa                     | 10                | 34,5         | 85         | 8,6          | 15                | 62,5         | 278        | 46,5         | 20                | 60,6         | 202        | 33,2         |
| Unione Europea a 15        | 1                 | 3,4          | 1          | 0,2          | 0                 | 0,0          | 0          | 0,0          | 0                 | 0,0          | 0          | 0,0          |
| Europa centro orientale    | 7                 | 24,1         | 73         | 7,4          | 13                | 54,2         | 66         | 11,1         | 20                | 60,6         | 202        | 33,2         |
| Altri paesi europei        | 2                 | 6,9          | 10         | 1,1          | 2                 | 8,3          | 211        | 35,4         | 0                 | 0,0          | 0          | 0,0          |
| Africa                     | 6                 | 20,7         | 48         | 4,8          | 5                 | 20,8         | 135        | 22,6         | 1                 | 3,0          | 1          | 0,2          |
| Africa settentrionale      | 6                 | 20,7         | 48         | 4,8          | 5                 | 20,8         | 135        | 22,6         | 1                 | 3,0          | 1          | 0,2          |
| America                    | 9                 | 31,0         | 589        | 59,5         | 3                 | 12,5         | 6          | 1,0          | 2                 | 6,1          | 25         | 4,2          |
| America settentrionale     | 1                 | 3,4          | 1          | 0,1          | 0                 | 0,0          | 0          | 0,0          | 0                 | 0,0          | 0          | 0,0          |
| America centro meridionale | 8                 | 27,6         | 588        | 59,4         | 3                 | 12,5         | 6          | 1,0          | 2                 | 6,1          | 25         | 4,2          |
| Asia                       | 4                 | 13,8         | 267        | 27,0         | 1                 | 4,2          | 178        | 29,9         | 10                | 30,3         | 380        | 62,3         |
| Medio oriente              | 1                 | 3,4          | 231        | 23,4         | 1                 | 4,2          | 178        | 29,9         | 4                 | 12,1         | 334        | 54,8         |
| Asia orientale             | 3                 | 10,3         | 36         | 3,7          | 0                 | 0,0          | 0          | 0,0          | 6                 | 18,2         | 45         | 7,5          |
| <b>MONDO</b>               | <b>29</b>         | <b>100,0</b> | <b>990</b> | <b>100,0</b> | <b>24</b>         | <b>100,0</b> | <b>598</b> | <b>100,0</b> | <b>33</b>         | <b>100,0</b> | <b>610</b> | <b>100,0</b> |

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico MAP su dati Simest

Tavola 9.7

Tra i settori destinatari dell'agevolazione si è confermato prioritario quello relativo alle infrastrutture e agli impianti, con un'incidenza superiore al 45 per cento del totale, seguito dalle macchine e attrezzature industriali, con una quota di poco inferiore.

Nell'anno appena trascorso, Liguria, Lombardia e Friuli Venezia Giulia sono le regioni che hanno beneficiato in misura maggiore dei finanziamenti agevolati, con oltre il 70 per cento degli importi; nel mezzogiorno la Campania risulta la regione maggiormente coinvolta.



Date le caratteristiche delle esportazioni oggetto di agevolazione (vedi nota 3), anche nel 2004 è risultato predominante l'utilizzo dello strumento da parte delle grandi imprese.

**Crediti agevolati all'esportazione - finanziamenti:  
distribuzione per dimensioni aziendali  
(in percentuale)**

| CLASSI DI<br>DIMENSIONE AZIENDALE | numero operazioni |              |              | credito capitale dilazionato |              |              |
|-----------------------------------|-------------------|--------------|--------------|------------------------------|--------------|--------------|
|                                   | 2002              | 2003         | 2004         | 2002                         | 2003         | 2004         |
| Piccole e Medie <sup>(1)</sup>    | 31,0              | 37,5         | 21,2         | 12,7                         | 8,0          | 7,2          |
| Grandi                            | 58,6              | 58,3         | 78,8         | 75,8                         | 91,6         | 92,8         |
| Altri <sup>(2)</sup>              | 10,3              | 4,2          | 0,0          | 11,5                         | 0,4          | 0,0          |
| <b>TOTALE</b>                     | <b>100,0</b>      | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b>                 | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> |

<sup>(1)</sup> 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").

<sup>(2)</sup> Crediti "open" o imprese non classificabili

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico MAP su dati Simest

Tavola 9.8

*I finanziamenti agevolati per i programmi di penetrazione commerciale*

La legge n. 394/81 all'art. 2 prevede la possibilità, per le imprese che intendano realizzare programmi di penetrazione commerciale in Paesi non appartenenti all'Unione Europea, di accedere a un finanziamento a tasso agevolato<sup>4</sup> a copertura delle spese sostenute a tale scopo. I programmi di penetrazione commerciale devono avere come obiettivo la realizzazione di un insediamento durevole, cioè la costituzione di una presenza stabile e qualificata dell'impresa nel paese di destinazione del programma (es. uffici di rappresentanza all'estero, filiali di vendita, centri di assistenza ai clienti, magazzini, depositi e sale espositive, ecc.).

<sup>4</sup> Il tasso agevolato è fissato in misura pari al 40 per cento del tasso di riferimento variabile stabilito per le operazioni di credito all'esportazione con raccolta sul mercato interno.

Nel corso del 2004 l'attività agevolativa ha registrato una lieve contrazione rispetto ai livelli del biennio precedente, imputabile essenzialmente all'introduzione di criteri di valutazione delle imprese beneficiarie più severi e limiti al finanziamento più stringenti: i programmi ammessi sono stati pari a 181, per un importo complessivo di 195 milioni di euro.

**Finanziamenti per programmi di penetrazione commerciale:  
distribuzione per area geografica  
(importi in milioni di euro)**

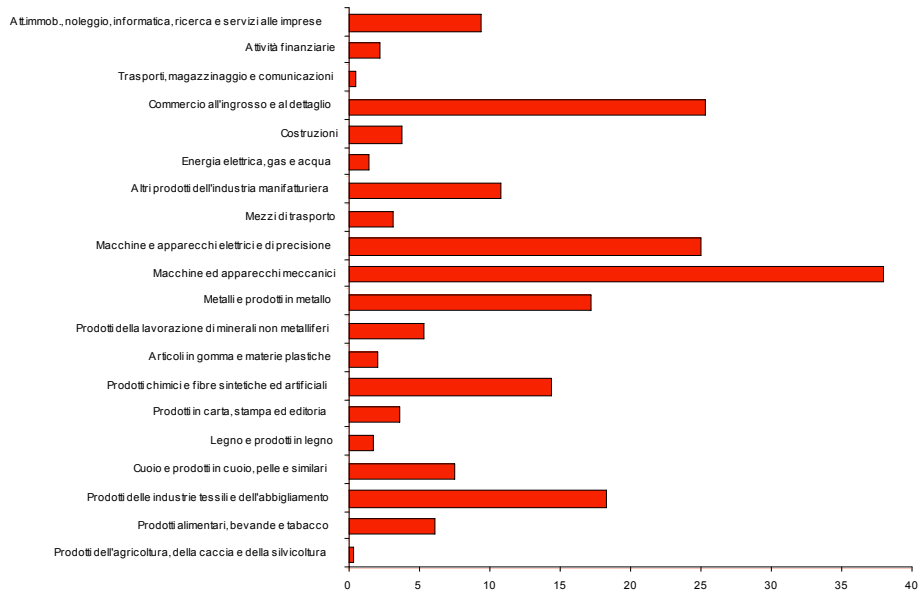
| AREE e PAESI               | 2002              |            |            |            | 2003              |            |            |            | 2004              |            |            |            |
|----------------------------|-------------------|------------|------------|------------|-------------------|------------|------------|------------|-------------------|------------|------------|------------|
|                            | numero operazioni | %          | importo    | %          | numero operazioni | %          | importo    | %          | numero operazioni | %          | importo    | %          |
| Europa (*)                 | 51                | 27,4       | 48,8       | 22,9       | 74                | 39,4       | 72,3       | 34,3       | 74                | 40,9       | 70,5       | 36,2       |
| Europa centro orientale    | 48                | 25,8       | 44,0       | 20,7       | 71                | 37,8       | 69,4       | 33,0       | 70                | 38,7       | 67,4       | 34,6       |
| Altri paesi europei        | 3                 | 1,6        | 4,8        | 2,3        | 3                 | 1,6        | 2,9        | 1,4        | 4                 | 2,2        | 3,1        | 1,6        |
| Africa                     | 6                 | 3,2        | 4,9        | 2,3        | 5                 | 2,7        | 4,0        | 1,9        | 5                 | 2,8        | 4,0        | 2,1        |
| Africa settentrionale      | 4                 | 2,2        | 2,8        | 1,3        | 3                 | 1,6        | 3,0        | 1,4        | 3                 | 1,7        | 2,3        | 1,2        |
| Altri paesi africani       | 2                 | 1,1        | 2,1        | 1,0        | 2                 | 1,1        | 1,0        | 0,5        | 2                 | 1,1        | 1,7        | 0,9        |
| America                    | 91                | 48,9       | 119,9      | 56,3       | 86                | 45,7       | 106,6      | 50,6       | 67                | 37,0       | 75,3       | 38,6       |
| America settentrionale     | 71                | 38,2       | 99,6       | 46,8       | 65                | 34,6       | 80,5       | 38,2       | 55                | 30,4       | 66,4       | 34,1       |
| America centro meridionale | 20                | 10,8       | 20,3       | 9,5        | 21                | 11,2       | 26         | 12,4       | 12                | 6,6        | 8,9        | 4,6        |
| Asia                       | 37                | 19,9       | 37,4       | 17,6       | 22                | 11,7       | 25,6       | 12,2       | 33                | 18,2       | 42,1       | 21,6       |
| Medio oriente              | 3                 | 1,6        | 3,0        | 1,4        | 3                 | 1,6        | 3,0        | 1,4        | 7                 | 3,9        | 8,0        | 4,1        |
| Asia centrale              | 6                 | 3,2        | 7,0        | 3,3        | 1                 | 0,5        | 2,1        | 1,0        | 3                 | 1,7        | 5,2        | 2,7        |
| Asia orientale             | 28                | 15,1       | 27,4       | 12,9       | 18                | 9,6        | 20,5       | 9,7        | 23                | 12,7       | 28,9       | 14,8       |
| Oceania                    | 1                 | 0,5        | 2,0        | 0,9        | 1                 | 0,5        | 2,1        | 1,0        | 2                 | 1,1        | 3,3        | 1,7        |
| <b>MONDO</b>               | <b>186</b>        | <b>100</b> | <b>213</b> | <b>100</b> | <b>188</b>        | <b>100</b> | <b>211</b> | <b>100</b> | <b>181</b>        | <b>100</b> | <b>195</b> | <b>100</b> |

(\*) 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

**Finanziamenti per programmi di penetrazione commerciale  
distribuzione degli importi per settori nel 2004  
(valori in milioni di euro)**



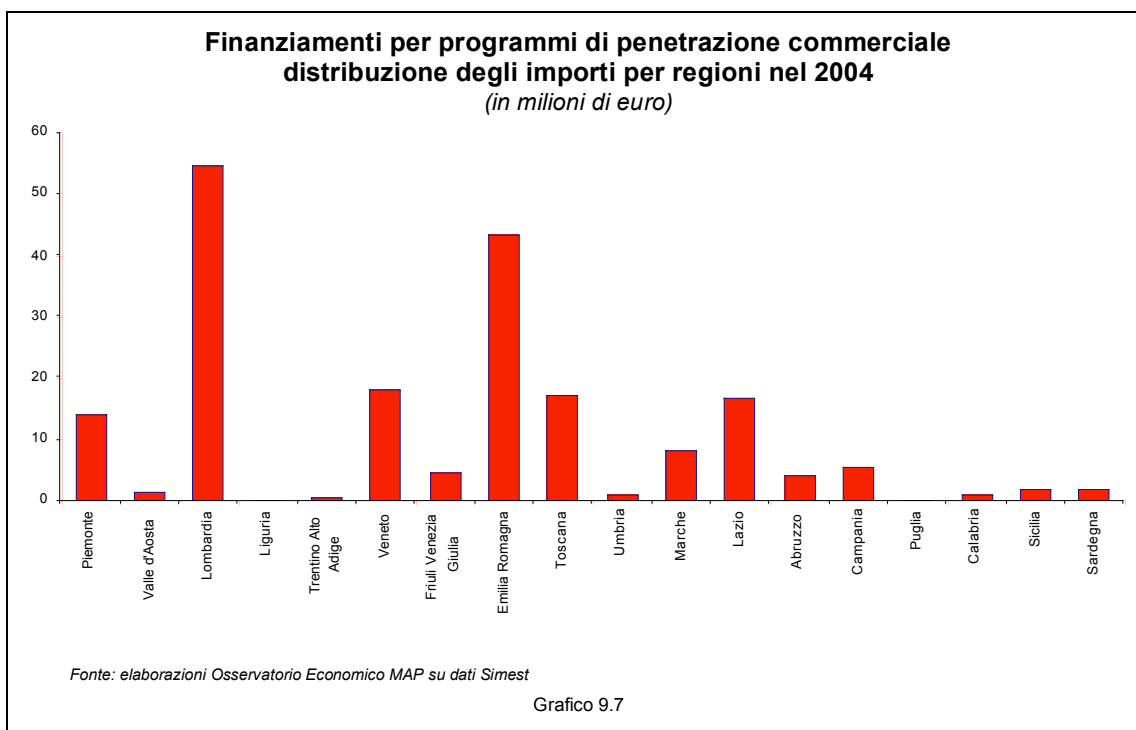
Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico MAP su dati Simest

Grafico 9.6

Le aree di maggior interesse per le imprese beneficiarie sono state l'Europa centro-orientale, con Russia e Romania ai primi posti, e l'America settentrionale, la quale, pur interessata da un *trend* discendente rispetto agli anni precedenti, ha continuato ad attrarre un notevole numero di iniziative, destinate quasi esclusivamente al mercato statunitense.

I principali settori di operatività delle imprese ammesse al finanziamento agevolato risultano essere quello delle macchine e apparecchi meccanici e del commercio all'ingrosso e al dettaglio; significativa anche l'incidenza del comparto macchine e apparecchi elettrici e di precisione e del tessile/abbigliamento.

A livello territoriale, le regioni settentrionali si sono confermate ancora una volta le più attive nell'utilizzo dell'agevolazione; buona tuttavia anche la diffusione dello strumento tra le imprese dell'Italia centrale.



L'83 per cento del numero e il 75 per cento dell'ammontare dei finanziamenti concessi è stato destinato alle piccole e medie imprese.

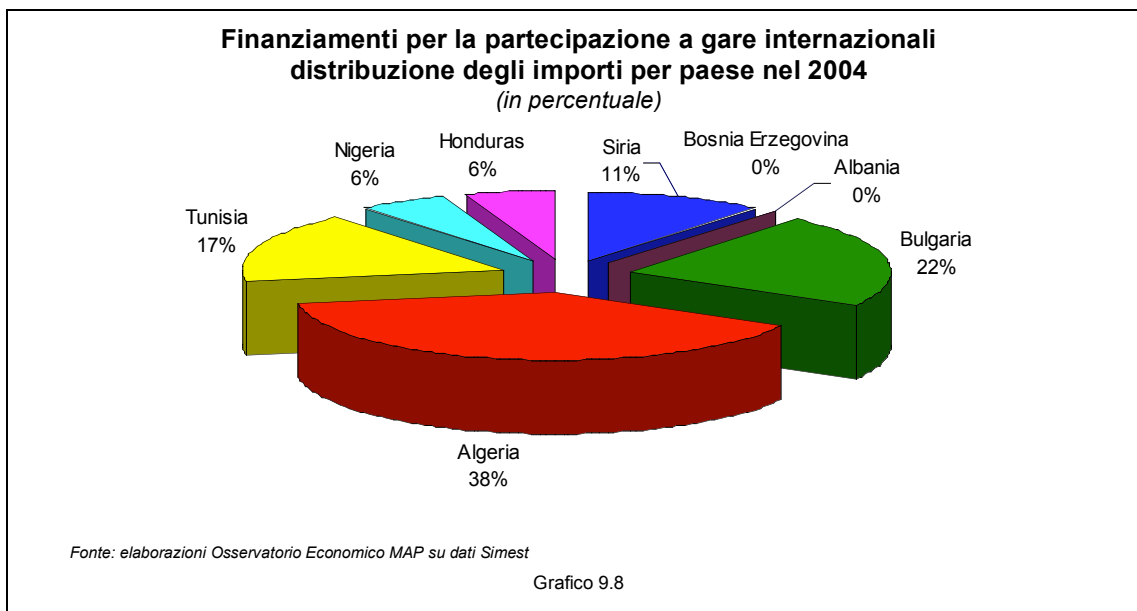
#### *I finanziamenti agevolati per la partecipazione a gare internazionali*

La legge 304/90 prevede la possibilità per le imprese di beneficiare di un finanziamento a tasso agevolato<sup>5</sup> a copertura delle spese da sostenere per la predisposizione delle offerte di partecipazione a gare internazionali<sup>6</sup>.

<sup>5</sup> Il tasso agevolato è fissato in misura pari al 40 per cento del tasso di riferimento variabile stabilito per le operazioni di credito all'esportazione con raccolta sul mercato interno.

<sup>6</sup> Sono considerate internazionali le gare indette in Paesi non appartenenti all'Unione Europea (ivi incluse le gare riservate a imprese italiane e quelle indette da organismi europei per commesse da realizzare in paesi non appartenenti all'Unione Europea). Il limite massimo del finanziamento è determinato in rapporto al valore della commessa secondo parametri percentuali decrescenti, applicati a scaglioni. Sono inoltre fissati dei massimali in relazione all'importo ottenibile per ciascuna gara e all'esposizione complessiva di

Il ricorso a tale agevolazione da parte delle imprese italiane è sempre stato molto limitato e i dati del 2004 confermano il *trend* discendente già registrato nel 2003, con 14 operazioni ammesse a finanziamento per un importo di 1,8 milioni di euro. Di esse, la metà si riferisce a gare internazionali realizzate in Algeria.



Inoltre nel corso del 2004 si sono rilevate le seguenti dinamiche:

- i settori delle costruzioni e dei servizi alle imprese sono risultati prevalenti;
- 10 operazioni su 14 hanno riguardato imprese con sede in Emilia Romagna;
- le grandi imprese sono risultate le principali utilizzatrici dello strumento, con un'incidenza superiore al 70 per cento sia in termini di numero che di importo delle operazioni.

#### *I finanziamenti agevolati per gli studi di pre-fattibilità e fattibilità*

Il D. Lgs. 143 del 31 marzo 1998 prevede la concessione di finanziamenti a tasso agevolato<sup>7</sup> per la realizzazione di studi di prefattibilità e di fattibilità, connessi all'aggiudicazione di commesse il cui corrispettivo consista nei proventi derivanti dalla gestione dell'opera realizzata, oppure collegati a esportazioni o investimenti italiani all'estero, in Paesi non appartenenti all'Unione Europea.

Nel 2004 si è ulteriormente incrementato, rispetto agli anni precedenti, il ricorso degli operatori a tale strumento agevolativo: la SIMEST ha accolto 87 domande di finanziamento, per un totale di oltre 18 milioni di euro. La ripartizione geografica delle operazioni mostra una netta prevalenza dell'Europa centro-orientale come area di destinazione degli studi ammessi al finanziamento. Romania, Cina e Russia risultano ancora una volta i paesi di maggior interesse per gli operatori italiani. I settori interessati dagli studi di prefattibilità e fattibilità agevolati sono molteplici: nel 2004 al primo posto si è

ciascuna impresa verso il Fondo. Vengono anche previste ipotesi particolari per le imprese che costituiscono *joint-venture*, associazioni temporanee di imprese (ATI) o fanno parte di un gruppo.

<sup>7</sup> Tali finanziamenti sono caratterizzati da un tasso di interesse particolarmente agevolato, pari al 25 per cento del tasso di riferimento applicabile alle operazioni di credito all'esportazione effettuate con raccolta all'interno a tassi variabili, vigente alla data di stipula del contratto di finanziamento.



collocato il comparto dei servizi alle imprese, ma seguono, a breve distanza, le macchine e apparecchi meccanici, le macchine e apparecchi elettrici e di precisione e il settore delle costruzioni. Le imprese beneficiarie sono per la maggior parte settentrionali, ma negli ultimi anni è aumentata in misura significativa la presenza di operatori dell'Italia centrale e meridionale. L'incidenza delle imprese di dimensione medio-piccola è risultata elevata sia con riferimento al numero (82 per cento del totale) che all'importo degli studi ammessi a finanziamento (74 per cento).

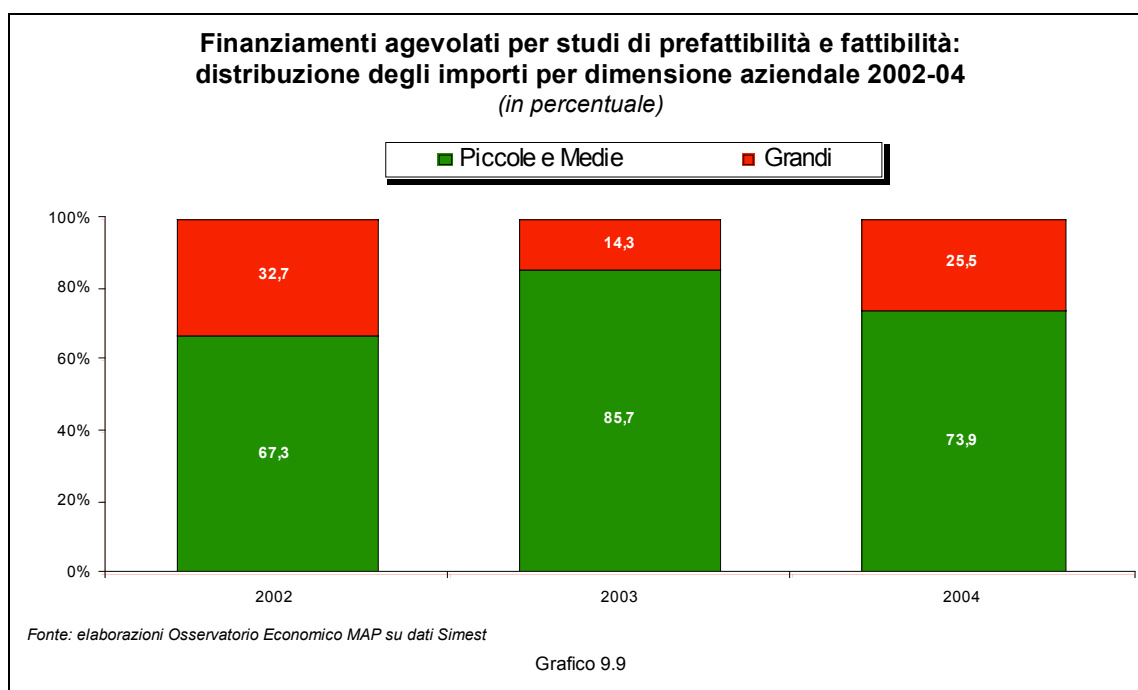
**Finanziamenti agevolati per studi di prefattibilità e fattibilità:  
distribuzione per area geografica  
(importi in milioni di euro)**

| AREE e PAESI               | 2002              |              |             |              | 2003              |              |             |              | 2004              |              |             |              |
|----------------------------|-------------------|--------------|-------------|--------------|-------------------|--------------|-------------|--------------|-------------------|--------------|-------------|--------------|
|                            | numero operazioni | %            | importo     | %            | numero operazioni | %            | importo     | %            | numero operazioni | %            | importo     | %            |
| Europa (*)                 | 26                | 50,0         | 4,7         | 42,7         | 42                | 53,2         | 7,8         | 50,6         | 51                | 58,6         | 10,3        | 56,0         |
| Europa centro-orientale    | 26                | 50,0         | 4,7         | 42,7         | 40                | 50,6         | 7,5         | 48,7         | 51                | 58,6         | 10,3        | 56,0         |
| Altri paesi europei        | 0                 | 0,0          | 0,0         | 0,0          | 0                 | 0,0          | 0,0         | 0,0          | 0                 | 0,0          | 0,0         | 0,0          |
| Africa                     | 4                 | 7,7          | 1,0         | 9,1          | 5                 | 6,3          | 1,1         | 7,1          | 8                 | 9,2          | 1,4         | 7,6          |
| Africa settentrionale      | 3                 | 5,8          | 0,8         | 7,3          | 3                 | 3,8          | 0,6         | 3,9          | 7                 | 8,0          | 1,3         | 7,1          |
| Altri paesi africani       | 1                 | 1,9          | 0,2         | 1,8          | 2                 | 2,5          | 0,5         | 3,2          | 1                 | 1,1          | 0,1         | 0,5          |
| America                    | 14                | 26,9         | 3,3         | 30,0         | 18                | 22,8         | 3,8         | 24,7         | 14                | 16,1         | 3,2         | 17,4         |
| America settentrionale     | 6                 | 11,5         | 1,4         | 12,7         | 8                 | 10,1         | 1,1         | 7,1          | 6                 | 6,9          | 1,5         | 8,2          |
| America centro meridionale | 8                 | 15,4         | 1,9         | 17,3         | 10                | 12,7         | 2,7         | 17,5         | 8                 | 9,2          | 1,7         | 9,2          |
| Asia                       | 6                 | 11,5         | 1,5         | 13,6         | 14                | 17,7         | 2,7         | 17,5         | 14                | 16,1         | 3,5         | 19,0         |
| Medio oriente              | 1                 | 1,9          | 0,3         | 2,7          | 4                 | 5,1          | 0,7         | 4,5          | 1                 | 1,1          | 0,3         | 1,6          |
| Asia centrale              | -                 | -            | -           | -            | 1                 | 1,3          | 0,2         | 1,3          | 2                 | 2,3          | 0,6         | 3,3          |
| Asia orientale             | 5                 | 9,6          | 1,2         | 10,9         | 9                 | 11,4         | 1,8         | 11,7         | 11                | 12,6         | 2,6         | 14,1         |
| Oceania                    | 2                 | 3,8          | 0,5         | 4,5          | 0                 | 0,0          | 0,0         | 0,0          | 0                 | 0,0          | 0,0         | 0,0          |
| <b>MONDO</b>               | <b>52</b>         | <b>100,0</b> | <b>11,0</b> | <b>100,0</b> | <b>79</b>         | <b>100,0</b> | <b>15,4</b> | <b>100,0</b> | <b>87</b>         | <b>100,0</b> | <b>18,4</b> | <b>100,0</b> |

(\*) I paesi membri dell'Unione Europea non rientrano tra i destinatari delle operazioni oggetto di agevolazioni.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico MAP su dati Simest

Tavola 9.10



### I finanziamenti agevolati per i programmi di assistenza tecnica

Un altro strumento previsto dal citato D. Lgs. 143/98 riguarda la concessione di finanziamenti a tasso agevolato per la realizzazione di programmi di assistenza tecnica, collegati a esportazioni o investimenti italiani all'estero, in Paesi non appartenenti all'Unione Europea<sup>8</sup>.

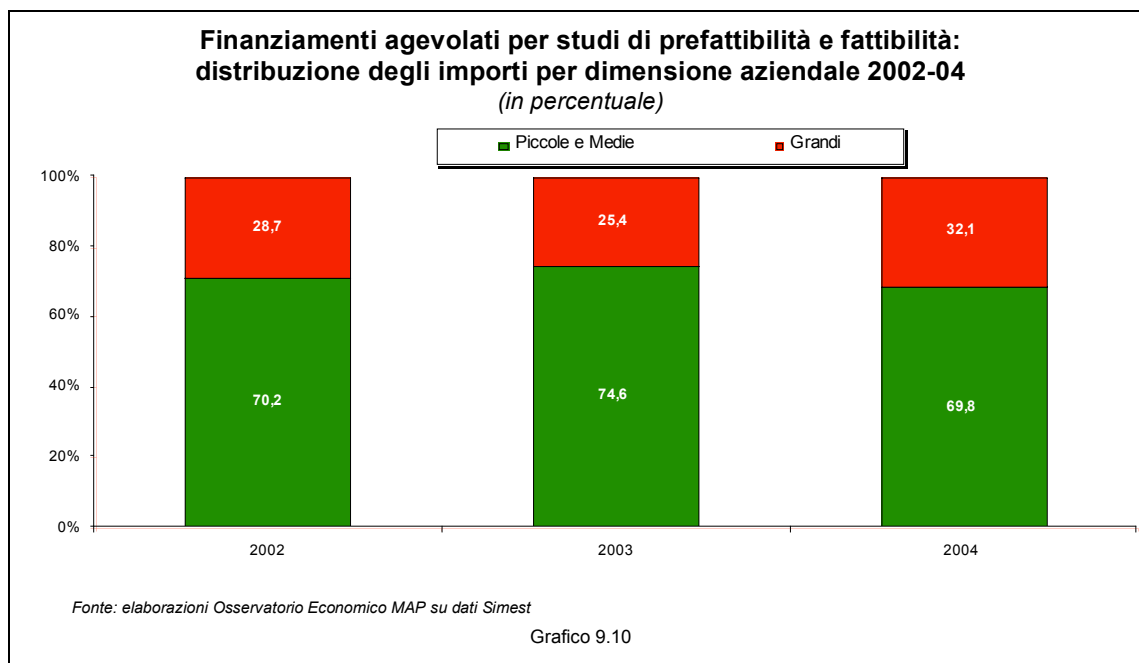
#### Finanziamenti agevolati per programmi di assistenza tecnica: distribuzione per aree geografiche (importi in milioni di euro)

| AREE e PAESI               | 2002              |       |         |       | 2003              |       |         |       | 2004              |       |         |       |
|----------------------------|-------------------|-------|---------|-------|-------------------|-------|---------|-------|-------------------|-------|---------|-------|
|                            | numero operazioni | %     | importo | %     | numero operazioni | %     | importo | %     | numero operazioni | %     | importo | %     |
| Europa (*)                 | 12                | 44,4  | 4,5     | 47,9  | 16                | 80,0  | 4,6     | 78,0  | 8                 | 57,1  | 3,0     | 56,6  |
| Europa centro orientale    | 11                | 40,7  | 4,0     | 42,6  | 16                | 80,0  | 4,6     | 78,0  | 8                 | 57,1  | 3,0     | 56,6  |
| Altri paesi europei        | 1                 | 3,7   | 0,5     | 5,3   | -                 | -     | -       | -     | 0                 | 0,0   | 0,0     | 0,0   |
| Africa                     | 6                 | 22,2  | 2,0     | 21,3  | 2                 | 10,0  | 0,2     | 3,4   | 2                 | 14,3  | 0,8     | 15,1  |
| Africa settentrionale      | 5                 | 18,5  | 1,6     | 17,0  | 1                 | 5,0   | 0,0     | 0,0   | 1                 | 7,1   | 0,4     | 7,5   |
| Altri paesi africani       | 1                 | 3,7   | 0,4     | 4,3   | 1                 | 5,0   | 0,2     | 3,4   | 1                 | 7,1   | 0,4     | 7,5   |
| America                    | 4                 | 14,8  | 1,3     | 13,8  | 0                 | 0,0   | 0,0     | 0,0   | 0                 | 0,0   | 0,0     | 0,0   |
| America settentrionale     | 1                 | 3,7   | 0,1     | 1,1   | 0                 | 0,0   | 0,0     | 0,0   | 0                 | 0,0   | 0,0     | 0,0   |
| America centro meridionale | 3                 | 11,1  | 1,2     | 12,8  | 0                 | 0,0   | 0,0     | 0,0   | 0                 | 0,0   | 0,0     | 0,0   |
| Asia                       | 3                 | 11,1  | 0,7     | 7,4   | 2                 | 10,0  | 1,0     | 16,9  | 4                 | 28,6  | 1,5     | 28,3  |
| Medio oriente              | 0                 | 0,0   | 0,0     | 0,0   | 1                 | 5,0   | 0,5     | 8,5   | 1                 | 7,1   | 0,0     | 0,0   |
| Asia centrale              | 0                 | 0,0   | 0,0     | 0,0   | 0                 | 0,0   | 0,0     | 0,0   | 1                 | 7,1   | 0,5     | 9,4   |
| Asia orientale             | 3                 | 11,1  | 0,7     | 7,4   | 1                 | 5,0   | 0,5     | 8,5   | 2                 | 14,3  | 1,0     | 18,9  |
| Oceania                    | 2                 | 7,4   | 0,9     | 9,6   | 0                 | 0,0   | 0,0     | 0,0   | -                 | 0,0   | 0,0     | 0,0   |
| MONDO                      | 27                | 100,0 | 9,4     | 100,0 | 20                | 100,0 | 5,9     | 100,0 | 14                | 100,0 | 5,3     | 100,0 |

(\*) I paesi membri dell'Unione Europea non rientrano tra i destinatari delle operazioni oggetto di agevolazioni.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico MAP su dati Simest

Tavola 9.11



<sup>8</sup> Anche in questo caso, il tasso agevolato è pari al 25 per cento del tasso di riferimento applicabile alle operazioni di credito all'esportazione effettuate con raccolta all'interno a tassi variabili, vigente alla data di stipula del contratto di finanziamento.

Nel 2004 il numero dei programmi di assistenza tecnica ammessi al finanziamento si è ridotto rispetto al biennio precedente, scendendo a 14, per un valore finanziario di poco più di 5 milioni di euro. Anche in questo caso l'Europa centro-orientale si è collocata al primo posto per numero e valore dei programmi accolti. Ben 8 operazioni hanno riguardato il settore del tessile e abbigliamento, che nel 2004 ha superato il comparto dei metalli e prodotti in metallo e delle macchine e apparecchi meccanici con finanziamenti superiori a 2 milioni di euro. Per il terzo anno consecutivo la Toscana si è confermata la principale regione utilizzatrice del programma agevolativo; significativa anche la presenza dell'Emilia Romagna. Ancora una volta, gli operatori che hanno fatto ricorso al finanziamento agevolato risultano appartenere per la gran parte alla classe dimensionale delle piccole e medie imprese.

### *Il sostegno pubblico agli investimenti all'estero*

Il principale strumento di promozione degli investimenti delle imprese italiane in paesi non appartenenti all'Unione Europea è senz'altro la legge 100 del 24 aprile 1990: tale norma prevede la possibilità che la SIMEST acquisisca quote di minoranza<sup>9</sup> del capitale di rischio delle imprese estere partecipate da imprese italiane (art. 2), e conceda a queste ultime finanziamenti agevolati<sup>10</sup> - sotto forma di contributi agli interessi - per l'acquisto delle partecipazioni in imprese estere (art. 4). Accanto alla legge 100/90 si pone la legge 19/91, che con modalità analoghe promuove gli investimenti delle imprese del Triveneto nei paesi dell'Europa centro-orientale.

Negli ultimi anni, al fine di potenziare l'azione di tali strumenti agevolativi, si è proceduto all'istituzione di nuovi fondi a carattere rotativo, i cd. fondi di "*venture capital*", finalizzati a sostenere gli investimenti delle imprese italiane in aree geografiche ritenute strategiche per lo sviluppo del nostro sistema Paese: Balcani, Mediterraneo, Medio oriente, Africa sub-sahariana, Cina, Russia e paesi caucasici. L'intervento consiste nell'acquisizione, da parte della SIMEST e/o della FINEST, di quote del capitale di rischio - in imprese da costituire o già costituite nelle aree citate - aggiuntive rispetto a quelle acquisite ai sensi delle leggi 100/90 e 19/91, fino al raggiungimento del 49 per cento del capitale dell'impresa partecipata e senza necessità di alcuna garanzia da parte dell'imprenditore.

Recentemente, inoltre, si è sentita l'esigenza di adottare un diverso *modus operandi*, imperniato sul governo "attivo" dell'internazionalizzazione delle imprese, finalizzato a promuovere forme di internazionalizzazione che valorizzino il tessuto produttivo italiano, prevedendo il mantenimento in Italia delle attività a più elevato valore aggiunto (ricerca, sviluppo, progettazione, direzione commerciale, ecc.)<sup>11</sup>.

---

<sup>9</sup> L'assunzione di partecipazioni della SIMEST non può essere superiore al 25 per cento del capitale di rischio della società estera e può essere detenuta per un periodo massimo di otto anni. Entro questo termine SIMEST dovrà procedere alla cessione delle sue quote ai valori di mercato.

<sup>10</sup> Il finanziamento agevolato può essere concesso nei limiti del 90 per cento della quota complessiva di partecipazione italiana ed entro il 51 per cento del capitale della società estera partecipata.

<sup>11</sup> A tal fine, il D.L. 14 marzo 2005, n. 35 ("Disposizioni urgenti nell'ambito del Piano di azione per lo sviluppo economico, sociale e territoriale"), convertito con legge 14 maggio 2005, n. 80, ha da un lato rafforzato le agevolazioni a favore delle suddette forme di internazionalizzazione "a somma positiva" (elevando il limite massimo di intervento della SIMEST dal 25 al 49 cento), dall'altro escluso dai benefici delle leggi agevolative quelle imprese che non prevedano il mantenimento sul territorio nazionale delle attività di ricerca, sviluppo, direzione commerciale, nonché di una parte sostanziale dell'attività produttive.

### La legge 100/90 e la legge 19/91

Nel 2004 la SIMEST ha approvato 78 progetti di partecipazione in società estere, per un valore di oltre 49 milioni di euro. L'Europa centro-orientale e l'Asia orientale si sono confermate le principali aree di destinazione degli investimenti oggetto di agevolazione, sia con riferimento al numero che al valore delle partecipazioni approvate. Quasi la metà dei progetti ha riguardato, infatti, investimenti in Europa centro-orientale, con la Romania principale paese di destinazione. Le operazioni in Asia orientale sono riferite tutte a investimenti diretti in Cina: si tratta di 16 partecipazioni approvate per un valore di 14 milioni di euro. Rispetto agli anni precedenti, si è confermata la perdita di rilevanza del continente americano, mentre, dopo un debole 2003, è tornato a crescere il numero e il valore dei progetti di partecipazione in Africa. Le imprese che hanno maggiormente beneficiato dell'intervento della SIMEST risultano operare nei settori dell'elettromeccanico/meccanico e del tessile/abbigliamento, avere sede nelle regioni dell'Italia settentrionale e appartenere alla classe dimensionale delle piccole e medie imprese.

#### Agevolazioni per gli investimenti all'estero (legge 100/90) - partecipazioni approvate: distribuzione per aree geografiche (importi in milioni di euro)

| AREE e PAESI               | 2002              |              |             |              | 2003              |              |             |              | 2004              |             |             |             |
|----------------------------|-------------------|--------------|-------------|--------------|-------------------|--------------|-------------|--------------|-------------------|-------------|-------------|-------------|
|                            | numero operazioni | %            | importo     | %            | numero operazioni | %            | importo     | %            | numero operazioni | %           | importo     | %           |
| Europa (*)                 | 40                | 44,4         | 19,4        | 42,3         | 41                | 59,4         | 25,2        | 54,0         | 40                | 51,3        | 19,7        | 39,8        |
| Europa centro-orientale    | 37                | 41,1         | 17,4        | 37,9         | 41                | 59,4         | 25,2        | 54,0         | 37                | 47,4        | 18,8        | 38,0        |
| Altri paesi europei        | 3                 | 3,3          | 2,0         | 4,4          | 0                 | 0,0          | 0,0         | 0,0          | 3                 | 3,8         | 0,9         | 1,8         |
| Africa                     | 10                | 11,1         | 4,8         | 10,4         | 3                 | 4,3          | 0,7         | 1,5          | 11                | 14,1        | 10,5        | 21,3        |
| Africa settentrionale      | 10                | 11,1         | 4,8         | 10,4         | 3                 | 4,3          | 0,7         | 1,5          | 8                 | 10,3        | 6,2         | 12,5        |
| Altri paesi africani       | 0                 | 0,0          | 0,0         | 0,0          | 0                 | 0,0          | 0,0         | 0,0          | 3                 | 3,8         | 4,4         | 8,8         |
| America                    | 25                | 27,8         | 16,2        | 35,2         | 11                | 15,9         | 7,5         | 16,0         | 6                 | 7,7         | 3,6         | 7,2         |
| America settentrionale     | 10                | 11,1         | 10,0        | 21,8         | 6                 | 8,7          | 2,2         | 4,7          | 3                 | 3,8         | 2,3         | 4,7         |
| America centro meridionale | 15                | 16,7         | 6,2         | 13,5         | 5                 | 7,2          | 5,3         | 11,3         | 3                 | 3,8         | 1,2         | 2,5         |
| Asia                       | 15                | 16,7         | 5,6         | 12,1         | 14                | 20,3         | 13,3        | 28,4         | 20                | 25,6        | 15,7        | 31,6        |
| Medio oriente              | 0                 | 0,0          | 0,0         | 0,0          | 2                 | 2,9          | 0,5         | 1,0          | 4                 | 5,1         | 1,6         | 3,3         |
| Asia centrale              | 1                 | 1,1          | 0,2         | 0,4          | 0                 | 0,0          | 0,0         | 0,0          | 0                 | 0,0         | 0,0         | 0,0         |
| Asia orientale             | 14                | 15,6         | 5,4         | 11,7         | 12                | 17,4         | 12,8        | 27,5         | 16                | 20,5        | 14,0        | 28,3        |
| Altri (**)                 | 0                 | 0,0          | 0,0         | 0,0          | 0                 | 0,0          | 0,0         | 0,0          | 1                 | 1,3         | 0,0         | 0,1         |
| <b>MONDO</b>               | <b>90</b>         | <b>100,0</b> | <b>46,0</b> | <b>100,0</b> | <b>69</b>         | <b>100,0</b> | <b>46,7</b> | <b>100,0</b> | <b>78</b>         | <b>98,7</b> | <b>49,5</b> | <b>99,9</b> |

(\*) I paesi membri dell'Unione Europea non rientrano tra i destinatari delle operazioni oggetto di agevolazioni.

(\*\*) Trattasi di partecipazioni in società, italiane o estere, aventi finalità strumentali correlate al perseguimento degli obiettivi di promozione e sviluppo da parte di imprese italiane di iniziative di investimento e collaborazione commerciale ed industriale all'estero.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico MAP su dati Simest

Tavola 9.12

Per quanto riguarda l'intervento della FINEST, nel 2004 sono stati approvati 47 progetti di partecipazione in società estere, per un valore di circa 14 milioni di euro. Gli interventi di importo più consistente sono previsti in Polonia, Romania e Croazia. Analogamente alla legge 100/90, il settore di intervento predominante è stato l'elettromeccanico/meccanico. Beneficiarie dell'intervento della FINEST sono risultate per la maggior parte le piccole e medie imprese, con un'incidenza significativa sia sul numero che sul valore delle partecipazioni approvate.



**Agevolazioni per gli investimenti all'estero (leggi 100/90 e 19/91)**  
**distribuzione dei finanziamenti agevolati per aree geografiche**  
*(importi in milioni di euro)*

| AREE e PAESI               | 2002              |              |              |              | 2003              |              |              |              | 2004              |              |              |              |
|----------------------------|-------------------|--------------|--------------|--------------|-------------------|--------------|--------------|--------------|-------------------|--------------|--------------|--------------|
|                            | numero operazioni | %            | importo      | %            | numero operazioni | %            | importo      | %            | numero operazioni | %            | importo      | %            |
| Europa (*)                 | 53                | 67,9         | 200,9        | 75,9         | 53                | 63,1         | 95,5         | 55,7         | 100               | 87,0         | 211,0        | 78,7         |
| Europa centro orientale    | 49                | 62,8         | 153,5        | 58,0         | 52                | 61,9         | 95,0         | 55,4         | 99                | 86,1         | 210,3        | 78,4         |
| Altri paesi europei        | 4                 | 5,1          | 47,4         | 17,9         | 1                 | 1,2          | 0,5          | 0,3          | 1                 | 0,9          | 0,7          | 0,3          |
| Africa                     | 4                 | 5,1          | 12,9         | 4,9          | 5                 | 6,0          | 9,0          | 5,3          | 1                 | 0,9          | 6,5          | 2,4          |
| Africa settentrionale      | 4                 | 5,1          | 12,9         | 4,9          | 5                 | 6,0          | 9,0          | 5,3          | 1                 | 0,9          | 6,5          | 2,4          |
| America                    | 9                 | 11,5         | 26,1         | 9,9          | 14                | 16,7         | 53,3         | 31,1         | 8                 | 7,0          | 30,9         | 11,5         |
| America settentrionale     | 2                 | 2,6          | 14,1         | 5,3          | 6                 | 7,1          | 35,2         | 20,5         | 4                 | 3,5          | 13,7         | 5,1          |
| America centro meridionale | 7                 | 9,0          | 12,0         | 4,5          | 8                 | 9,5          | 18,1         | 10,6         | 4                 | 3,5          | 17,2         | 6,4          |
| Asia                       | 11                | 14,1         | 24,1         | 9,1          | 12                | 14,3         | 13,6         | 7,9          | 6                 | 5,2          | 19,8         | 7,4          |
| Medio oriente              | 0                 | 0,0          | 0,0          | 0,0          | 1                 | 1,2          | 0,1          | 0,1          | 0                 | 0,0          | 0,0          | 0,0          |
| Asia centrale              | 4                 | 5,1          | 14,0         | 5,3          | 1                 | 1,2          | 5,1          | 3,0          | 0                 | 0,0          | 0,0          | 0,0          |
| Asia orientale             | 7                 | 9,0          | 10,1         | 3,8          | 10                | 11,9         | 8,4          | 4,9          | 6                 | 5,2          | 19,8         | 7,4          |
| Oceania                    | 1                 | 1,3          | 0,7          | 0,3          | 0                 | 0,0          | 0,0          | 0,0          | 0                 | 0,0          | 0,0          | 0,0          |
| <b>MONDO</b>               | <b>78</b>         | <b>100,0</b> | <b>264,7</b> | <b>100,0</b> | <b>84</b>         | <b>100,0</b> | <b>171,4</b> | <b>100,0</b> | <b>115</b>        | <b>100,0</b> | <b>268,2</b> | <b>100,0</b> |

(\*) I paesi membri dell'Unione Europea non rientrano tra i destinatari delle operazioni oggetto di agevolazioni.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico MAP su dati Simest

Tavola 9.13

Con riferimento ai finanziamenti agevolati concessi per l'acquisizione, da parte dell'impresa italiana, della quota di partecipazione nella società estera (art.4 L. 100/90 e L. 19/91), il 2004 è stato caratterizzato da un netto aumento, rispetto al biennio precedente, del numero dei finanziamenti concessi. E' stata, inoltre, ampiamente recuperata la flessione che nel 2003 aveva interessato l'ammontare del credito capitale dilazionato, con contributi agli interessi erogati su un importo di poco superiore ai 268 milioni di euro. La gran parte delle iniziative finanziate ha riguardato investimenti nei paesi dell'Europa centro-orientale. Gli importi del credito capitale dilazionato sono stati particolarmente con-

sistenti in Polonia, Slovenia e Russia. I settori della meccanica strumentale e del credito si sono confermati i principali beneficiari dei finanziamenti agevolati. Le imprese più attive nell'utilizzo dell'agevolazione sono state quelle dell'Italia nord orientale. Le piccole e medie imprese hanno rappresentato circa il 61 per cento del numero delle operazioni ma solo il 19 per cento del credito capitale dilazionato.

### I fondi di "venture capital"

| Denominazione                           | Importo              | Paesi beneficiari  |
|---|----------------------|--|
| Fondo Repubblica Federale di Jugoslavia | 40,3 milioni di euro | Albania, Bosnia-Erzegovina, Macedonia, Stato di Serbia – Montenegro, Romania e Bulgaria*   |
| Fondo Russia e Ucraina                  | 70,0 milioni di euro | Federazione Russa, Ucraina, Moldavia, Armenia, Azerbaijan e Georgia  |
| Fondo Balcani SIMEST                    | 13,7 milioni di euro | Albania, Bosnia-Erzegovina, Bulgaria, Croazia, Macedonia, Romania, Stato di Serbia – Montenegro  |
| Fondo Balcani FINEST                    | 8,2 milioni di euro  |  |
| Fondo Cina                              | 40,3 milioni di euro | Repubblica Popolare Cinese   |
| Fondo Mediterraneo                      | 64,1 milioni di euro | Algeria, Egitto, Giordania**, Israele, Iraq, Libano, Libia**, Marocco, Palestina, Siria, Tunisia, Turchia, i paesi confinanti con l'Iraq (a patto che l'oggetto sociale della partecipata preveda un'attività rivolta prevalentemente verso tale paese), i restanti paesi dell'Africa, compresi quelli insulari. *** |

\* L'allargamento a Bulgaria e Romania è divenuto operativo a partire dal giugno 2005.

\*\* Ancorché dalle definizioni dei precedenti decreti ministeriali l'inclusione della Libia e della Giordania sembrasse già evidente, un decreto ministeriale del giugno 2005 ha esplicitamente confermato tale ipotesi.

\*\*\* Sono in via di completamento le procedure per l'allargamento del Fondo ai paesi colpiti dallo *tsunami*: Indonesia, Malaysia, Maldive, Sri Lanka e Thailandia.

Tali fondi sono divenuti pienamente operativi a partire dal mese di febbraio 2004 e i dati del primo anno di operatività mostrano già un rilevante interesse degli operatori verso tale strumento, derivante dal ridotto costo della partecipazione acquisita a valere sui fondi<sup>12</sup> e dall'assenza dell'obbligo, per l'imprenditore, di prestare garanzia per il riacquisto della quota.

I progetti di partecipazione approvati sono stati 73 per un valore complessivo di circa 73 milioni di euro. Ben 33 progetti hanno riguardato l'area balcanica, con un impegno finanziario di circa 13 milioni di euro. Significativo è anche l'ammontare dei fondi impegnati per il finanziamento delle iniziative di investimento in Russia. La Cina è stata peraltro il paese destinatario dell'ammontare più rilevante di risorse: poco più di 29 milioni di euro, destinati a finanziare 20 progetti di investimento.

<sup>12</sup> L'impresa deve infatti corrispondere al Fondo, sulla partecipazione acquisita a valere sul Fondo medesimo, un corrispettivo fisso quale remunerazione forfettaria a fronte della cessione, da parte del Fondo, dei diritti di godimento delle azioni o quote. Tale remunerazione è pari al tasso di riferimento BCE più un punto percentuale (attualmente il 3 per cento annuo), a fronte di un costo della partecipazione di SIMEST e FINEST - ai sensi delle leggi 100/90 e 19/91 - pari all'Euribor più un margine generalmente compreso tra l'1,50 e il 2 per cento (attualmente circa il 6-7 per cento annuo).

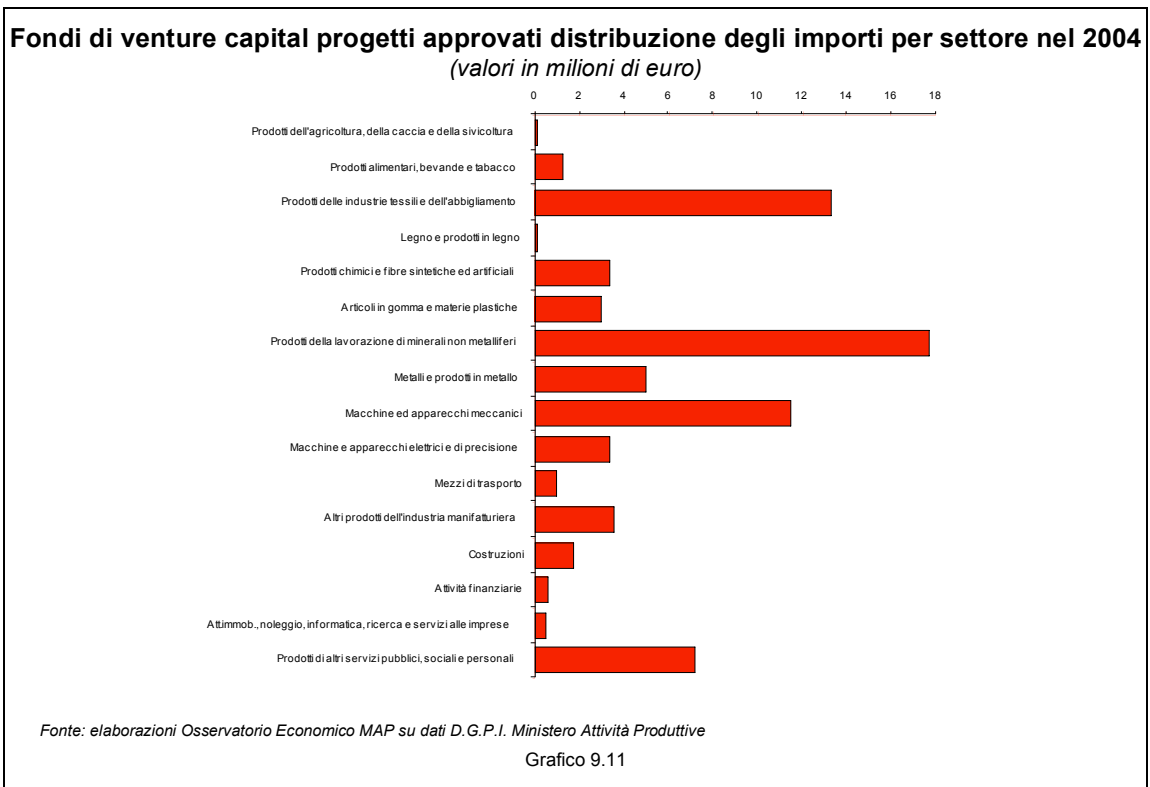
**Fondi di "venture capital" - progetti approvati nel 2004**

| FONDI                  | 2004              |                           |                           |                           |
|------------------------|-------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|
|                        | numero operazioni | distribuzione percentuale | importo (milioni di euro) | distribuzione percentuale |
| Fondo Russia e Ucraina | 9                 | 12,3                      | 23,0                      | 31,6                      |
| Fondo Cina             | 20                | 27,4                      | 29,3                      | 40,2                      |
| Fondo Mediterraneo     | 9                 | 12,3                      | 7,4                       | 10,2                      |
| Fondo ex Jugoslavia    | 2                 | 2,7                       | 0,4                       | 0,5                       |
| Fondo Balcani          | 33                | 45,2                      | 12,7                      | 17,4                      |
| <b>TOTALE</b>          | <b>73</b>         | <b>100,0</b>              | <b>72,7</b>               | <b>100,0</b>              |

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico MAP su dati D.G.P.I. Ministero Attività Produttive

Tavola 9.14

Il settore della lavorazione di minerali non metalliferi, il tessile/abbigliamento e l'industria meccanica sono i comparti ai quali si riferisce il maggior ammontare di risorse impegnate.

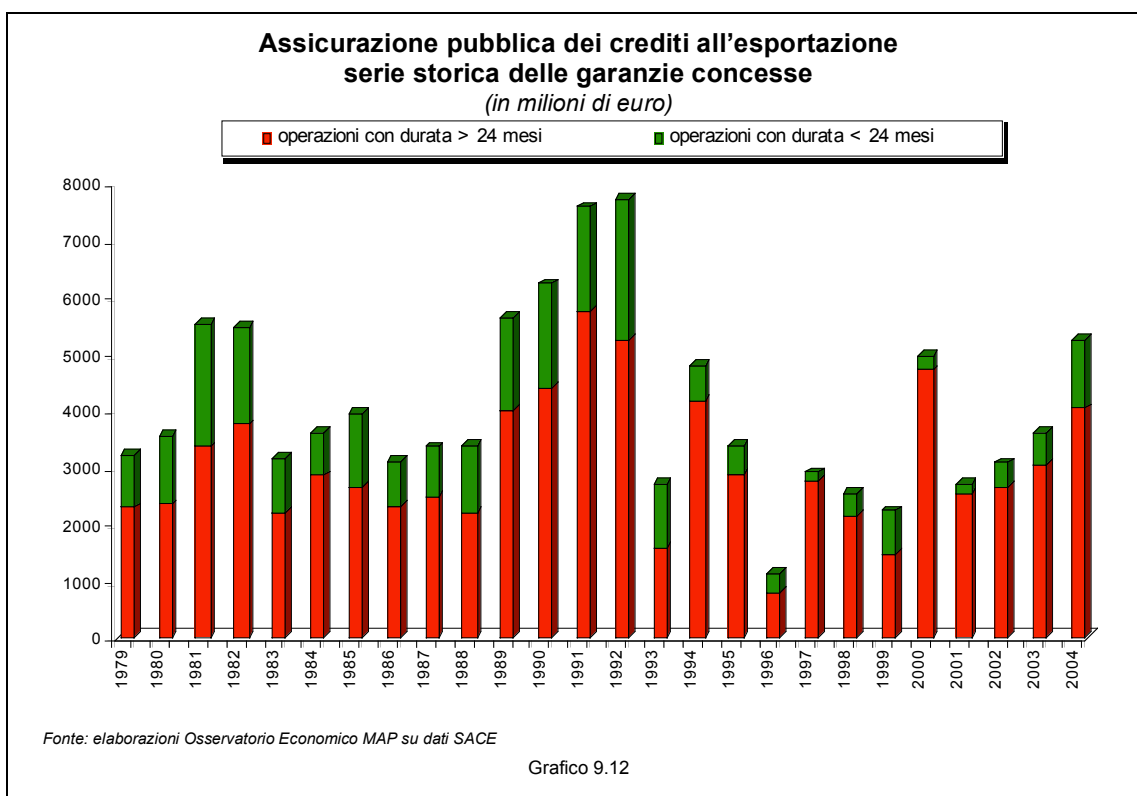


Le imprese che hanno maggiormente beneficiato del ricorso ai fondi sono localizzate in Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna. Per quanto riguarda la classe dimensionale, circa la metà dei progetti approvati si riferisce a piccole e medie imprese, per un valore pari a un quinto delle risorse complessivamente impegnate.

### 9.2.2 Gli strumenti gestiti da SACE

#### *L'assicurazione pubblica dei crediti all'esportazione*

Con effetto dal 1 gennaio 2004 la SACE, inizialmente istituita come ente di diritto pubblico con il decreto legislativo 143/1998, è stata trasformata in società per azioni, in attuazione di quanto disposto dal D.L. n. 269 del 30 settembre 2003. La trasformazione è stata attuata con la finalità di conseguire una maggiore solidità patrimoniale, una piena autonomia gestionale e finanziaria e, soprattutto, un ampliamento degli strumenti e dei mercati assicurabili. Tali condizioni sono apparse indispensabili per fronteggiare il contesto di più intensa concorrenza venutosi a delineare negli ultimi anni per effetto di molteplici fattori, tra cui i più rilevanti sono: l'ingresso, nel mercato italiano, di concorrenti stranieri<sup>13</sup>; il crescente ricorso di imprese italiane a *Export Credit Agencies* (ECAs) estere; l'offerta, da parte del sistema bancario, di prodotti in concorrenza con quelli tradizionali di *export credit*.



La SACE SpA continua a svolgere le medesime funzioni di garanzia e assicurazione pubblica dei crediti all'esportazione contro i rischi cd. "non di mercato", ossia relativi a operazioni verso paesi non OCSE o comunque di durata superiore a 24 mesi<sup>14</sup>.

<sup>13</sup> Ci si riferisce, in particolare, alle acquisizioni di Viscontea da parte della francese COFACE, SIAC da parte di Euler Hermes e SIC da parte di Atradius.

<sup>14</sup> 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*.



La trasformazione, tuttavia, ha reso possibile estendere l'attività di assicurazione anche ai rischi cd. "di mercato", garantendo operazioni regolate con scadenza inferiore ai 24 mesi verso paesi OCSE. A tal fine, il 1 giugno 2004 è stata costituita SACE BT SpA, società di cui SACE SpA è attualmente azionista unico<sup>15</sup>.

Nel 2004 il valore delle garanzie assicurative concesse da SACE è stato di poco superiore a 5.257 milioni di euro, realizzando un significativo incremento rispetto all'anno precedente (45 per cento). Anche il numero delle operazioni si è incrementato rispetto al 2003 (16 per cento), portandosi a 918. Si tratta dei volumi di attività più elevati a partire dal 1998, anno della prima riforma a opera del D.Lgs. 143/98.

L'analisi della tipologia di rischio relativa agli impegni assunti mostra una netta crescita, rispetto agli anni precedenti, della domanda di copertura del rischio privato, proveniente soprattutto dalle controparti private e "banking", e soddisfatta, oltre che con i prodotti tradizionali, anche con il ricorso a nuovi prodotti assicurativi. Al contrario, presentano un *trend* decrescente le domande per la copertura da rischio politico/sovrano.

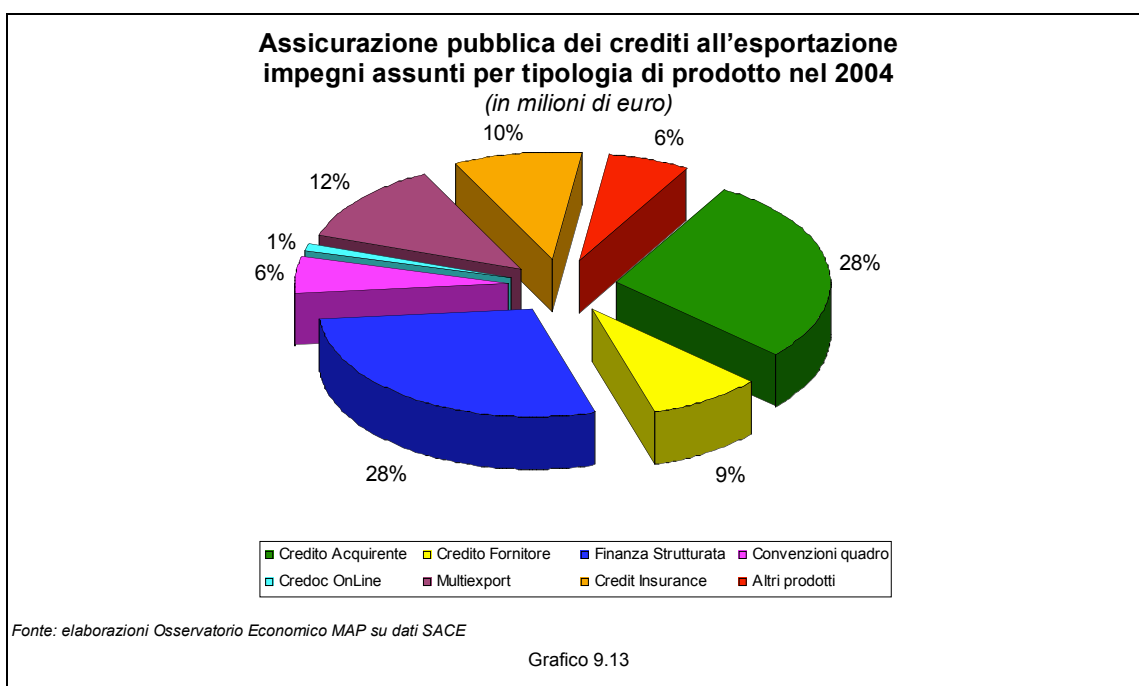
**Assicurazione pubblica dei crediti all'esportazione:  
composizione degli impegni assunti per tipologia di rischio**  
(Distribuzione percentuale)

| Tipologia di rischio            | 2002  | 2003         | 2004         |
|---------------------------------|---|--------------|--------------|
| Rischio del Credito             | 84,5  | 79,1         | 90,4         |
| Politico                        | 2,8   | 0,6          | 0,5          |
| Sovrano                         | 29,6  | 32,9         | 14,3         |
| Privato                         | 52,2  | 45,6         | 75,6         |
| Rischio Investimenti all'Estero | 10,3  | 10,4         | 0,0          |
| Rischi Accessori                | 5,2   | 10,5         | 9,6          |
| <b>TOTALE</b>                   | <b>100,0</b>  | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> |
|                                 | <i>di cui Totale Rischio Sovrano / Politico (*)</i> |              |              |
|                                 | 42,6  | 43,9         | 14,9         |

(\*) Il totale è dato dalla somma del rischio del credito politico, del rischio del credito sovrano e e del rischio investimenti all'estero

Fonte: SACE

Tavola 9.15



<sup>15</sup> L'ingresso di soci privati in SACE BT è possibile fino al 70 per cento del capitale sociale.

Con riferimento alla tipologia di prodotti assicurativi, nel 2004 i prodotti che hanno generato volumi più consistenti sono state le operazioni di credito acquirente e di finanza strutturata, con un'incidenza di ciascuna pari al 28 per cento sul totale complessivo. La polizza "multiexport", destinata alle imprese che esportano con dilazioni di pagamento a breve termine verso un numero limitato di controparti abituali, ha rappresentato il 12 per cento degli impegni assunti, mentre il 10 per cento dei volumi assicurati è stato originato da prodotti di *credit insurance*, introdotti per la prima volta nel corso del 2004 con la finalità di assicurare le banche per il credito erogato a imprese, in prevalenza piccole e medie, con alta vocazione all'export.

La distribuzione geografica degli interventi assicurativi mostra, ancora una volta nel 2004, la predominanza dell'Asia e dell'Europa come aree di destinazione delle operazioni assicurate, con un'incidenza rispettivamente del 44 e del 39 per cento sul totale. Il peso relativo delle due aree si è accentuato rispetto all'anno precedente, sia con riferimento agli impegni assunti sul breve termine (significativi gli incrementi delle garanzie in Russia e in Iran) che per quanto riguarda il medio-lungo termine (soprattutto grazie a un'importante operazione di finanza strutturata in Qatar). Si è ridotto, al contrario, il volume delle garanzie in Africa e in America, con una contrazione più accentuata degli impegni a medio lungo termine in entrambi i casi.

**Assicurazione pubblica dei crediti all'esportazione:  
distribuzione delle garanzie concesse per aree geografiche**

| AREE e PAESI                 | 2002            |                           | 2003            |                           | 2004            |                           |
|------------------------------|-----------------|---------------------------|-----------------|---------------------------|-----------------|---------------------------|
|                              | milioni di euro | distribuzione percentuale | milioni di euro | distribuzione percentuale | milioni di euro | distribuzione percentuale |
| Europa                       | 354,7           | 12,3                      | 1.040,0         | 30,4                      | 1.587,1         | 38,7                      |
| Unione Europea a 15          | 52,2            | 1,8                       | 82,3            | 2,4                       | 407,7           | 9,9                       |
| Europa centro-orientale      | 158,8           | 5,5                       | 639,9           | 18,7                      | 489,4           | 11,9                      |
| Altri paesi europei          | 143,7           | 5,0                       | 317,8           | 9,3                       | 690,0           | 16,8                      |
| Africa                       | 491,5           | 17,1                      | 329,6           | 9,6                       | 130,0           | 3,2                       |
| Africa settentrionale        | 181,5           | 6,3                       | 309,0           | 9,0                       | 129,2           | 3,2                       |
| Altri paesi africani         | 310,0           | 10,8                      | 20,6            | 0,6                       | 0,8             | 0,0                       |
| America                      | 781,0           | 27,2                      | 541,0           | 15,8                      | 261,2           | 6,4                       |
| America settentrionale       | 3,5             | 0,1                       | 0,2             | 0,0                       | 30,6            | 0,7                       |
| America centro meridionale   | 777,5           | 27,1                      | 540,7           | 15,8                      | 230,6           | 5,6                       |
| Asia                         | 938,2           | 32,7                      | 1.107,7         | 32,4                      | 1.822,1         | 44,5                      |
| Medio oriente                | 835,7           | 29,1                      | 1.015,4         | 29,7                      | 1.607,6         | 39,2                      |
| Asia centrale                | 12,9            | 0,4                       | 13,7            | 0,4                       | 90,3            | 2,2                       |
| Asia orientale               | 89,7            | 3,1                       | 78,6            | 2,3                       | 124,2           | 3,0                       |
| Oceania                      | 0,0             | 0,0                       | 50,0            | 1,5                       | 0,8             | 0,0                       |
| Paesi vari <sup>(*)</sup>    | 308,2           | 10,7                      | 352,4           | 10,3                      | 297,0           | 7,2                       |
| <b>MONDO <sup>(**)</sup></b> | <b>2.873,5</b>  | <b>100,0</b>              | <b>3.420,7</b>  | <b>100,0</b>              | <b>4.098,2</b>  | <b>100,0</b>              |

(\*) I "Paesi vari" includono le Convenzioni Quadro

(\*\*) Il totale, relativo al 2003, non comprende 207 milioni di euro relativi a polizze globali/multiexport che portano l'ammontare degli impegni a 3.627,7 milioni di euro. Mentre il totale del 2004 non comprende 637 milioni di euro relativi a polizze mul

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico MAP su dati SACE

Tavola 9.16

Sul piano della composizione merceologica, nel 2004 il settore prevalente si è confermato quello della produzione e distribuzione di energia, gas e acqua; al secondo posto si è collocato il comparto delle macchine e apparecchi meccanici, seguito dai mezzi di trasporto. Per quanto riguarda la classe dimensionale, le piccole e medie imprese hanno rappresentato il 70 per cento dei clienti serviti.

## ***L'evoluzione delle attività di assicurazione del credito all'esportazione<sup>1</sup>***

### ▪ Premessa

*Il sistema dell'assicurazione del credito commerciale verso l'estero ha iniziato a prendere forma nella prima metà del 1900. L'obiettivo dei governi era quello di sostenere lo sviluppo economico dei diversi paesi, ed in particolare la loro crescita in termini di export di beni e servizi, attraverso l'assicurazione dei crediti commerciali delle imprese nazionali in paesi ad alto rischio di insolvenza. A partire dalla seconda metà del novecento l'intervento delle Agenzie del Credito all'Esportazione (ECA) assume un rilievo strategico nella politica industriale di molti paesi avanzati finanziandone una quota significativa di esportazioni.*

### ▪ Scenario attuale:

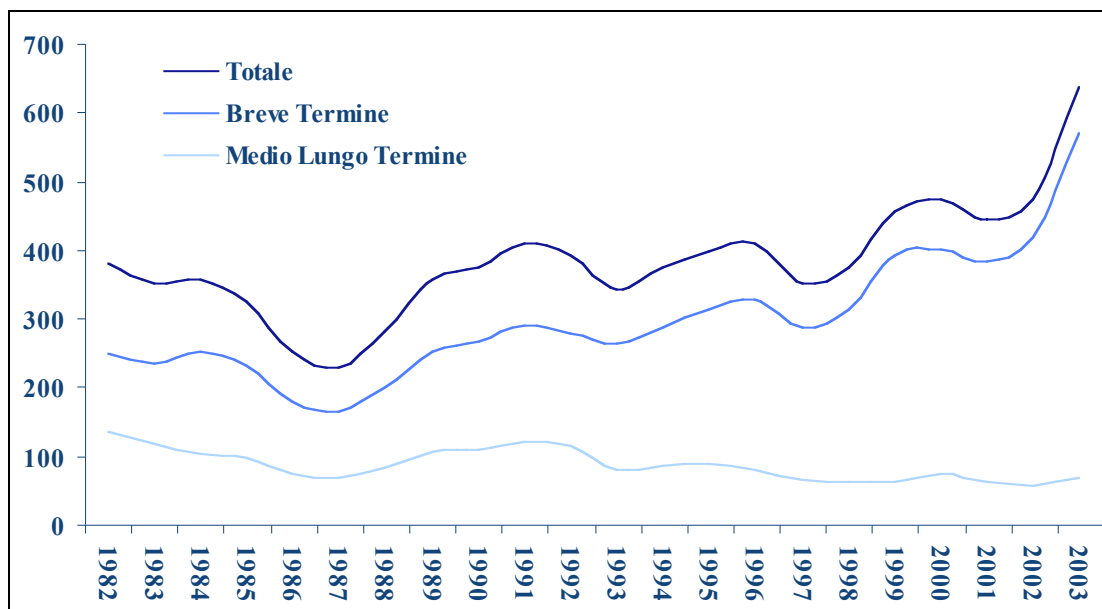
*Oggi lo scenario di riferimento del sistema del credito commerciale verso l'estero è cambiato in modo significativo:*

- *la globalizzazione degli investimenti, l'espansione del commercio mondiale e i crescenti afflussi di capitale nei paesi in via di sviluppo hanno profondamente modificato il modo di operare delle agenzie di credito all'esportazione. Molte imprese oggi commerciano attraverso network di produzione internazionali in cui ciascuna impresa multinazionale produce componenti del bene finale in controllate localizzate in molti paesi. Questo tipo di evoluzione della catena produttiva ha ridotto la richiesta dei prodotti tradizionali di credito all'esportazione, inducendo una modificazione nell'offerta assicurativa delle varie agenzie.*
- *Inoltre, la richiesta di assicurazione con garanzia sovrana – un tempo la principale forma assicurativa - è progressivamente diminuita. A fronte di una crescente richiesta di garanzie commerciali con debitori privati – imprese e banche - si sono affermati nel mondo assicurativo numerosi operatori privati che operano con strumenti finanziari sofisticati.*
- *L'evoluzione del mercato dei capitali ha giocato in questo senso un ruolo rilevante. Dopo la crisi del debito degli anni novanta, le banche finanziano sempre meno direttamente i governi dei paesi emergenti, che tendono ad approvvigionarsi direttamente sul mercato dei capitali attraverso l'emissione di obbligazioni. Questa tendenza è vera anche a livello delle grandi multinazionali con la raccolta attraverso l'emissione di azioni e titoli di debito. Sono così cresciuti gli investimenti diretti e quelli di portafoglio. Si è quindi ampliato il numero di operatori sul mercato, intensificando il livello di concorrenza: da un lato i prodotti finanziari sono diventati più complessi, grazie ai progressi fatti nel campo delle opzioni, del credit default swap e dei prodotti derivati; dall'altro sono emersi nuovi concorrenti, come i gestori di portafoglio specializzati e gli assicuratori privati del credito all'esportazione a breve termine o in qualche caso del rischio politico a medio lungo termine.*

<sup>1</sup> Redatto da Alessandra Lanza, Direttore Ufficio Studi della SACE.

- *Gradualmente è cambiata la struttura del business tipico delle ECA. L'andamento dell'attività dei membri dell'Unione di Berna<sup>2</sup> negli ultimi vent'anni evidenzia un marcato spostamento del business verso il breve termine: nel 2004 il 90% dei nuovi impegni delle ECA riguardava la copertura di crediti commerciali a breve termine, contro il 65% nel 1982. Nel periodo 1982-2004 il volume dei crediti a breve termine assicurati è cresciuto mediamente del 4,8% annuo, a fronte di una flessione nel segmento del medio-lungo termine del 2,1%. Fino alla fine degli anni ottanta i due mercati mostravano un andamento pressoché parallelo, che si è progressivamente divaricato a partire dai primi anni novanta. Oggi è quindi il volume di affari realizzato sul breve termine che determina la crescita dimensionale delle ECA e la loro affermazione sul mercato.*

**Nuove Garanzie, membri Unione di Berna: 1982-2003 (miliardi dollari)**



Fonte: Unione di Berna, 2004

Scenari futuri:

- *In seguito ai profondi cambiamenti avvenuti nell'ultimo ventennio a livello internazionale le ECA sono chiamate a ridefinire il proprio ruolo operando in diretta competizione con i player privati. Si trovano infatti a competere su mercati globali, devono acquisire nuove capacità, spostare la propria attenzione sul rischio commerciale, aumentando – attraverso un processo di diversificazione - il numero delle posizioni di rischio assunte. Questo implica l'acquisizione di strumenti di monitoraggio del portafoglio più complessi e la continua immissione sul mercato di nuovi prodotti che siano in grado di rispondere più efficacemente alle mutate esigenze di mercato. Alcune ECA hanno intrapreso già da tempo il*

<sup>2</sup> L'Unione di Berna è un'associazione internazionale di categoria che ha sede a Londra e riunisce i principali assicuratori - sia pubblici che privati - del credito all'esportazione. Gli obiettivi dell'organizzazione sono la creazione di un forum per promuovere principi e regole comuni, lo scambio di informazioni e la promozione della cooperazione fra i membri.

*processo di ridefinizione del proprio ruolo attraverso la diversificazione delle attività e proponendosi come operatori globali (Coface, Euler Hermes, Atradius). Altre stanno seguendo la stessa strada, seppure con qualche ritardo (Cesce, Sace, Ondd). Altre ancora rimangono legate ad un ruolo più tradizionale (Ecgd, US Eximbank).*

- In particolare, Sace ha scelto di rilanciare il proprio ruolo di riferimento il tessuto economico italiano che - basato sulla piccola e media impresa - necessita della presenza di un protagonista a capitale pubblico che opera con criteri privatistici nell'assicurazione del credito all'esportazione a sostegno dei processi di internazionalizzazione delle imprese italiane.*
- Nel 2004 Sace è stata trasformata in società per azioni. Il cambiamento è stata la risposta diretta ai grandi mutamenti in atto nel sistema finanziario internazionale che hanno interessato anche il mondo del credito all'esportazione. Sotto il profilo gestionale è stata attivata una riorganizzazione che ha investito le strutture, i processi operativi, il modello e le priorità di business dell'azienda, allo scopo di conseguire obiettivi di crescita e di soddisfazione del cliente. In particolare è stato approvato il piano industriale che introduce un nuovo modello produttivo organizzato in cinque linee di business; è stata data priorità al sostegno alle piccole e medie imprese; è stata arricchita l'offerta di prodotti e servizi personalizzati destinati alle grandi imprese. Sace sta lavorando al ribilanciamento del proprio portafoglio, che era tradizionalmente e in coerenza con la propria missione concentrato verso paesi in cui l'offerta privata era più limitata. Una maggiore diversificazione del portafoglio sarà resa possibile dall'ampliamento delle geografie di destinazione e dall'introduzione di nuovi prodotti come il financial credit insurance e i nuovi prodotti assicurativo finanziari che avranno un rischio sottostante Italia.*
- Al fine di essere presente nel segmento del breve termine (ovvero entro 12/24 mesi) per i rischi marketable e non marketable, il 27 maggio 2004 è stata costituita Sace Bt S.p.a.. Essa opera sotto la vigilanza dell'ISVAP ed è abilitata ad agire anche sul mercato domestico.*
- SACE e SACE BT operano nell'assicurazione dei crediti in una logica di gruppo con l'obiettivo di fornire un'assistenza completa alle imprese italiane per tutte le loro esigenze commerciali e di esportazione, a prescindere dalla geografia di destinazione (mercato domestico o estero) e dalla durata dell'operazione (breve termine o medio-lungo termine).*

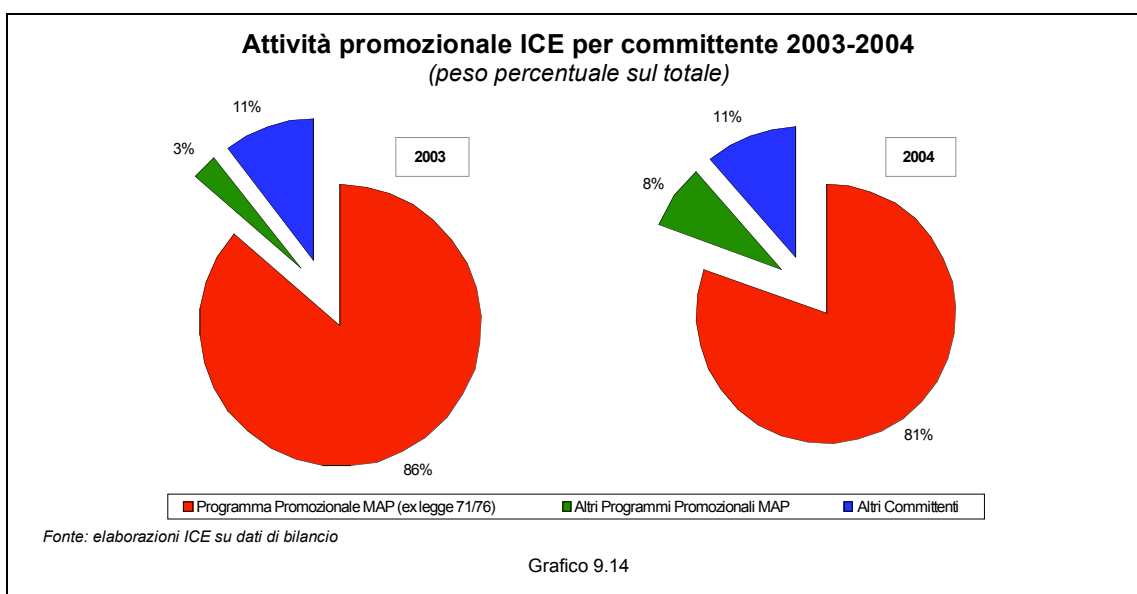
## 9.3 I servizi reali

### 9.3.1 I servizi reali offerti dall'ICE<sup>15</sup>

L'Istituto Nazionale per il Commercio Estero (ICE) promuove lo sviluppo degli scambi commerciali con gli altri paesi, favorendo la proiezione internazionale delle imprese italiane. In quest'ottica è possibile articolare l'attività di sostegno secondo quattro funzioni principali: a) organizzazione di eventi promozionali e collaborazione industriale, b) assistenza personalizzata alle imprese c) monitoraggio e diffusione di informazioni sui mercati esteri, d) attività di formazione per l'internazionalizzazione. Per ognuna verranno di seguito analizzate le principali caratteristiche e gli aspetti salienti nel corso dell'attività del 2004.

#### Promozione

Dopo un anno di contenimento, nel 2004 la spesa promozionale complessiva è cresciuta rispetto all'anno precedente di circa il 3 per cento, riportandosi su valori in linea con quelli del 2002. Articolata tuttavia è stata la dinamica delle fonti di finanziamento. Al finanziamento della spesa promozionale dell'Istituto contribuiscono infatti canali diversi. Circa l'80 per cento dipende dal piano annuale di finanziamento del Ministero delle Attività Produttive: questa voce ha sperimentato nel 2004 una riduzione di quasi il 4 per cento. La quota restante è attribuibile a contributi diversi, che comprendono principalmente le attività di promozione agroalimentare attuate in collaborazione con il Ministero delle Politiche Agricole, l'utilizzo di fondi promozionali straordinari del MAP, le commesse di altri enti pubblici e gli interventi finanziati autonomamente dalle regioni. Queste voci sono cresciute rispetto al 2003, aumentando il proprio peso sulla spesa complessiva dal 14 per cento al 20 per cento. In particolare sono aumentati del 9 per cento gli interventi commissionati da altri enti e da 3 a 8 milioni di euro gli stanziamenti del MAP diversi dal piano annuale. All'interno di questo gruppo hanno contribuito principalmente i fondi messi a disposizione nella finanziaria 2004 per il programma straordinario di promozione del *Made in Italy*.



<sup>15</sup> Redatto da Claudio Colacurcio

Le linee direttrici dell'attività promozionale hanno ribadito le tendenze degli ultimi anni, con una programmazione per paesi e settori prioritari. Per quanto riguarda il primo aspetto, sono stati considerati i mercati di Cina, Russia, Stati Uniti, le aree dei Balcani e del Mediterraneo. Per quanto riguarda il secondo aspetto, le iniziative promosse hanno interessato principalmente i comparti tradizionali del *Made in Italy* (sistema moda-persona-tempo libero, sistema casa-ufficio, meccanica, agroalimentare).

La programmazione dell'attività ha ulteriormente esteso l'impegno destinato agli Accordi di Programma con le Regioni, agli Accordi di settore con le associazioni imprenditoriali e all'accordo con il sistema camerale<sup>16</sup>. Nell'attività con le regioni l'ICE si è posto come ente coordinatore, favorendo l'elaborazione di progetti interregionali, promovendo le azioni rivolte ai distretti industriali e rafforzando le attività di marketing territoriale per l'attrazione di investimenti. Nell'ambito della collaborazione con le associazioni di categoria e il sistema camerale il coordinamento dell'Istituto è stato indirizzato a stimolare la complementarietà e la compatibilità con le politiche del piano nazionale.

Sono proseguiti i progetti speciali dedicati a sistemi merceologici a cui si sono affiancati i progetti speciali a carattere geografico rivolti al Mediterraneo e ai Balcani. E' continuata inoltre la campagna di promozione dei beni di consumo e dei prodotti agroalimentari sotto il comune marchio Life in I Style, quella in favore dei prodotti con il marchio del distributore (*private label*) e del *franchising*. In sintonia con le Linee Direttrici, sono stati attivati progetti legati a grandi eventi, quali, a esempio, gli interventi realizzati in occasione del 450° anniversario della fondazione della città di San Paolo o in occasione dei Giochi Olimpici di Atene.

E' possibile delineare un quadro complessivo dell'azione promozionale, attraverso le caratteristiche della spesa finanziata dal MAP, che nel complesso raggruppa poco meno del 90 per cento del totale della spesa.

#### Attività promozionale ICE - MAP per tipologia di iniziativa 2002 -2004

(valori in migliaia di euro e pesi percentuali)

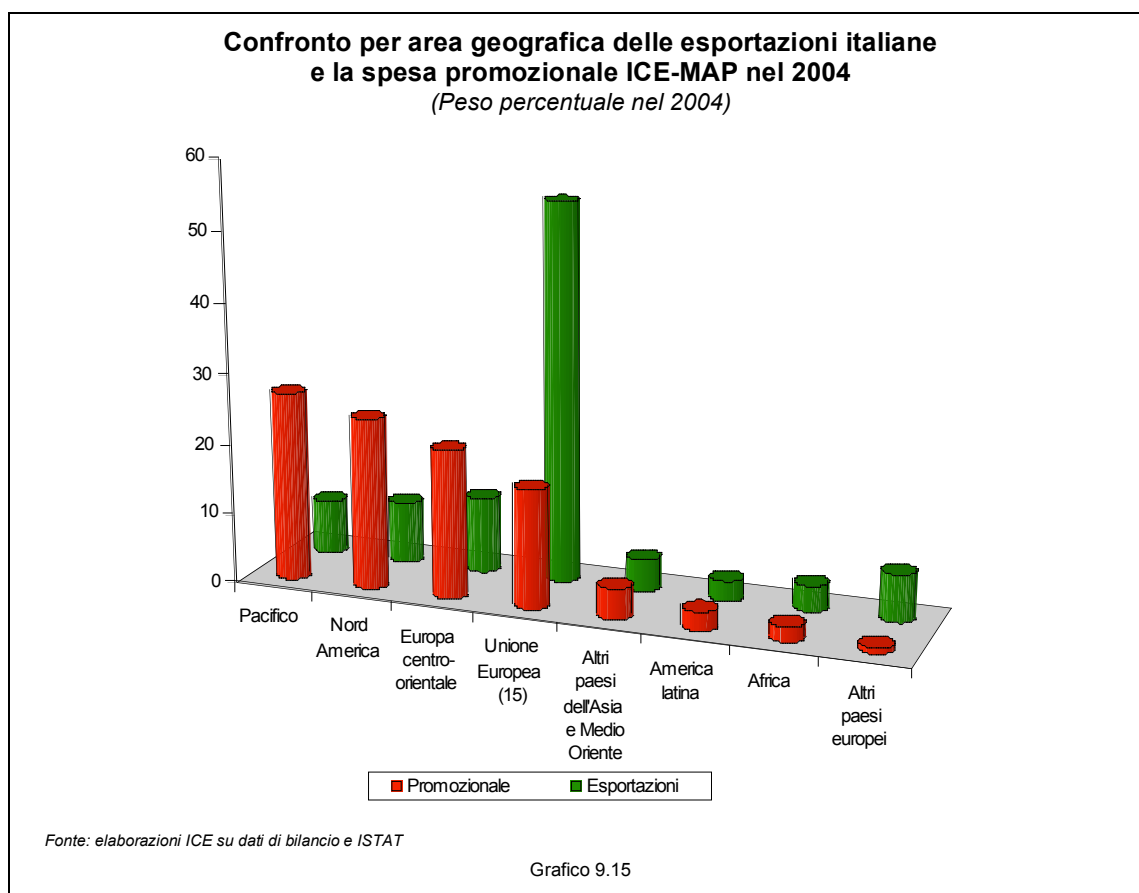
| TIPOLOGIE   | 2002          | 2003          | 2004          | 2002       | 2003       | 2004       |
|---|---------------|---------------|---------------|------------|------------|------------|
| Mostre Autonome                                   | 7.229         | 5.325         | 7.291         | 8,1        | 6,3        | 8,4        |
| Partecipazioni Collettive a Fiere                 | 33.178        | 29.762        | 32.792        | 37,2       | 35,0       | 37,6       |
| Uffici informazioni (punti Italia) a fiere estere | 5.411         | 5.435         | 4.635         | 6,1        | 6,4        | 5,3        |
| Campagne pubblicitarie                            | 893           | 2.030         | 1.686         | 1,0        | 2,4        | 1,9        |
| Newsletter, Cataloghi, Insetti Speciali, Cd Rom   | 1.640         | 1.427         | 1.375         | 1,8        | 1,7        | 1,6        |
| Azioni di comunicazione varie                     | 9.663         | 7.260         | 5.454         | 10,8       | 8,5        | 6,3        |
| Sfilate di moda e iniziative d'immagine           | 3.352         | 3.868         | 2.665         | 3,8        | 4,5        | 3,1        |
| Giornate gastronomiche e degustazioni             | 1.230         | 1.167         | 507           | 1,4        | 1,4        | 0,6        |
| Giornate Tecnologiche, Seminari, Convegni         | 5.036         | 4.610         | 3.845         | 5,6        | 5,4        | 4,4        |
| Corsi di formazione                               | 4.078         | 3.469         | 3.689         | 4,6        | 4,1        | 4,2        |
| Indagini di mercato                               | 2.086         | 2.548         | 1.932         | 2,3        | 3,0        | 2,2        |
| Missioni in Italia                                | 4.097         | 3.746         | 3.307         | 4,6        | 4,4        | 3,8        |
| Missioni all'estero                               | 423           | 488           | 459           | 0,5        | 0,6        | 0,5        |
| Azioni presso la rete distributiva                | 708           | 1.846         | 3.139         | 0,8        | 2,2        | 3,6        |
| Attrazione investimenti esteri in Italia          | 1.520         | 1.162         | 844           | 1,7        | 1,4        | 1,0        |
| Cooperazione e collaborazione industriale         | 1.262         | 1.658         | 1.239         | 1,4        | 1,9        | 1,4        |
| Altre iniziative                                  | 6.755         | 8.867         | 12.399        | 7,6        | 10,4       | 14,2       |
| <b>Totale</b>                                     | <b>89.210</b> | <b>85.078</b> | <b>87.258</b> | <b>100</b> | <b>100</b> | <b>100</b> |

Fonte: elaborazioni ICE su dati di bilancio

Tavola 9.17

<sup>16</sup> Accordi e Convenzioni sono ormai in vigore con tutte le Regioni e Province autonome. Negli Accordi di Settore sono state stipulate 20 nuove Intese operative, a seguire le 15 del 2003.

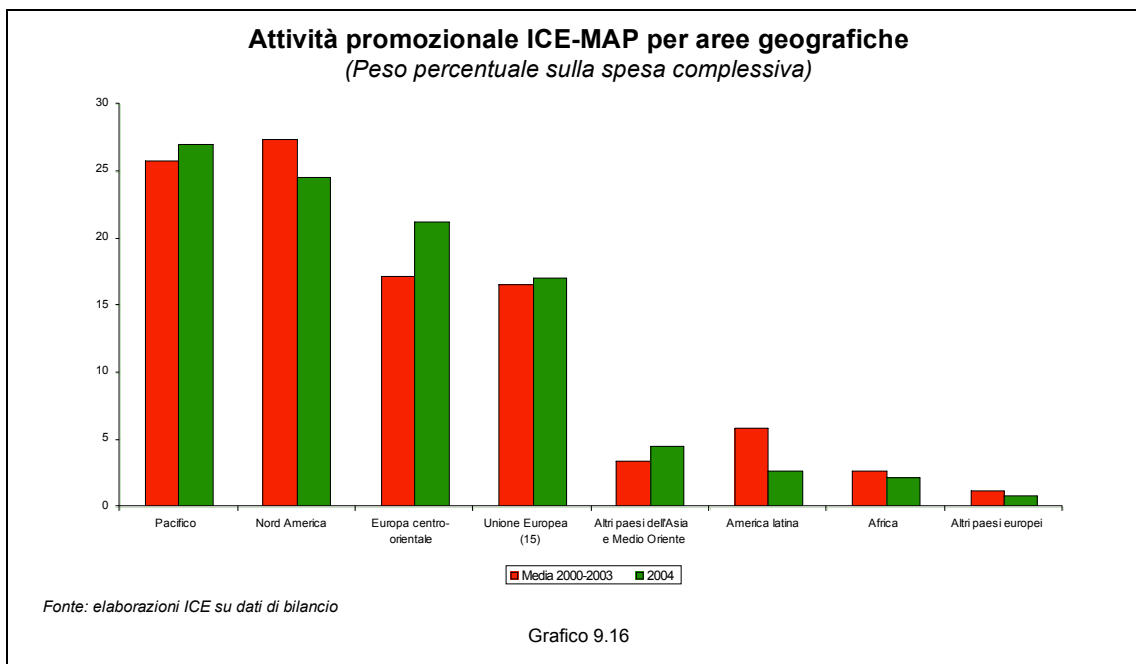
Analizzando questa componente per tipologia di spesa, la quota maggiore è stata destinata agli strumenti promozionali espositivi, che comprendono le partecipazioni collettive, le mostre autonome e gli uffici Informazioni a Fiere Estere (cosiddetti Punti Italia). Complessivamente, le tre tipologie hanno fatto registrare una spesa pari a 44 milioni di euro, il 53 per cento della spesa complessiva, un valore in crescita rispetto all'anno precedente. Fra le altre tipologie promozionali, rilevante, anche se in diminuzione negli ultimi anni, rimane il peso delle azioni di comunicazione. In particolare, circa l'11 per cento dell'investimento promozionale è stato destinato a campagne pubblicitarie, azioni di comunicazione e conferenze stampa, *newsletter*, cataloghi, inserti speciali, repertori su CD ROM e siti web. L'organizzazione di seminari, convegni e *workshop* ha richiesto un investimento di circa 4 milioni di euro mentre per la realizzazione di missioni di operatori esteri in Italia (che prevedono, in genere, visite a fiere, a distretti industriali e incontri con aziende di settore), è stata registrata una spesa del 4 per cento sul totale. Per i corsi di formazione è stato speso un importo pari a circa 4 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. Fra le voci minori, sono diminuite rispetto all'anno precedente gli investimenti per la realizzazione di indagini di mercato e per l'attrazione degli investimenti dall'estero.



La distribuzione geografica della spesa segnala in primo luogo un maggior peso delle aree più distanti rispetto alla distribuzione delle esportazioni. Questa caratteristica



è d'altro canto giustificata dalla finalità dell'intervento pubblico viste le maggiori difficoltà di accesso per le imprese a questi mercati. La dinamica degli anni recenti mette inoltre in luce un cambiamento nelle graduatoria delle principali aree di intervento e in particolare la crescita delle iniziative verso mercati emergenti.



Gli investimenti verso i paesi dell'Asia orientale e dell'Oceania, hanno infatti superato i flussi destinati all'America Settentrionale. All'interno dell'area è poi cresciuto il peso della Cina (terzo paese per investimenti promozionali), a scapito principalmente del Giappone. A seguito degli interventi sul mercato cinese, l'area è divenuta il primo mercato di destinazione con oltre 20 milioni di euro. Il principale sistema merceologico dell'azione promozionale è stato quello della meccanica ed elettronica, che ha impiegato circa un terzo dei fondi complessivi. E' invece diminuita la quota dell'America settentrionale che rimane comunque la seconda area di intervento con una spesa di oltre 18 milioni di euro. Gli Stati Uniti in particolare sono il principale paese di destinazione degli investimenti promozionali (15,7 milioni di euro nel 2004). Fra i sistemi merceologici il 65 per cento delle risorse è stato destinato alla moda persona e tempo libero e alla promozione agroalimentare.

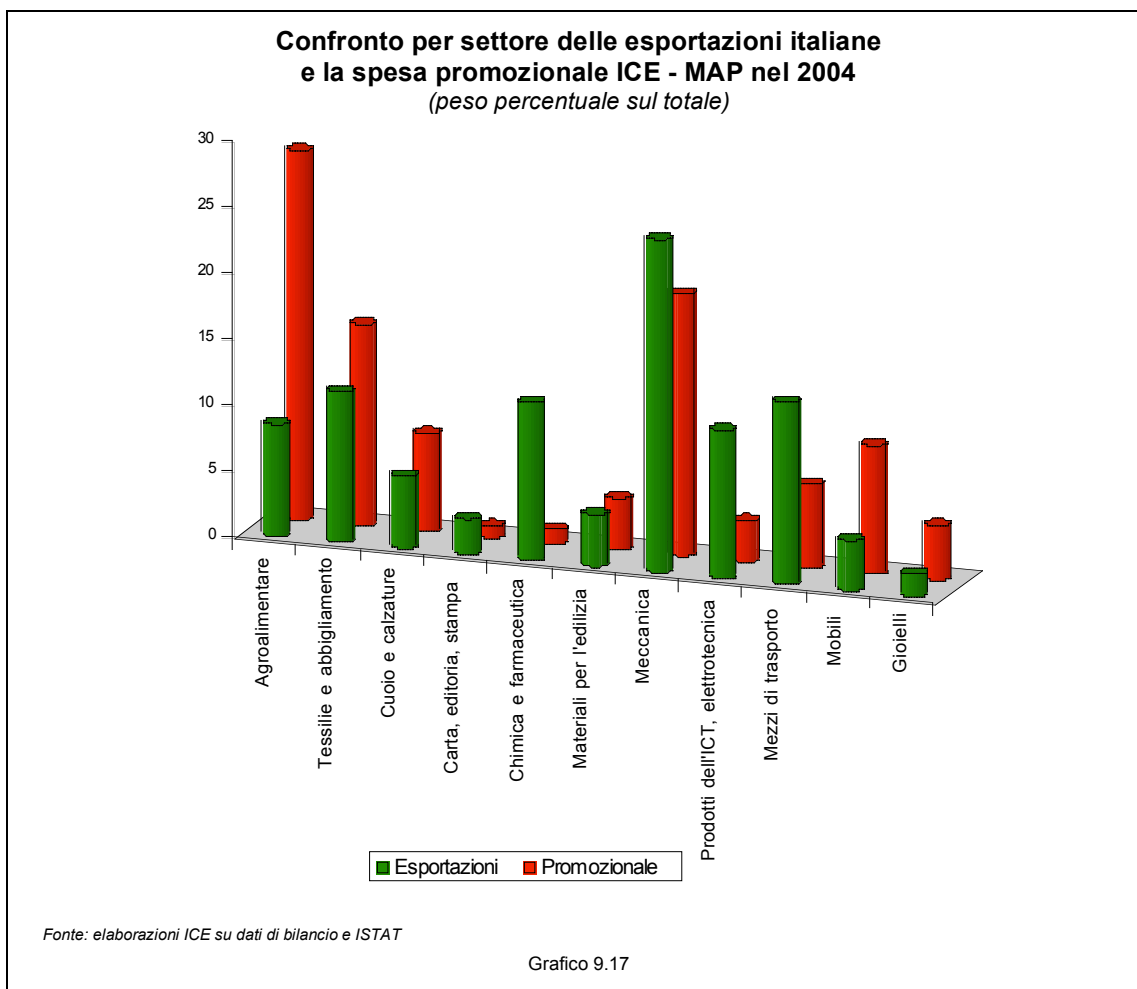
Un discorso analogo vale per i paesi dell'Europa centro-orientale rispetto a quelli dell'Ue(15). La quota di risorse destinate ai paesi dell'Est Europa è cresciuta sensibilmente nell'ultimo anno, attestandosi al 18 per cento della spesa complessiva. I principali interventi hanno riguardato il mercato russo (12,7 milioni di euro, secondo paese destinatario di investimenti promozionali), mentre fra i sistemi merceologici il 37 per cento è stato destinato ai comparti casa e ufficio. I paesi dell'Unione Europea prima dell'allargamento sono invece caratterizzati da un andamento meno vivace fra il 2000 e il 2004. In particolare nell'ultimo anno hanno assorbito il 14,4 per cento delle risorse, rispetto al 16,7 per cento del 2003. Francia, Germania, Regno Unito e Spagna sono stati i principali paesi destinatari. Come per il Nord America, la spesa si è concentrata maggiormente sui comparti della moda, persona e tempo libero e quelli dell'agro-

alimentare. Questi ultimi in particolare hanno assorbito quasi il 50 per cento delle risorse.

Il peso delle altre aree (America centro meridionale, Africa, Altri Europa, Altri Asia) è nel complesso diminuito, passando dall'11 per cento a meno del 9 per cento. All'interno di questo gruppo, gli altri paesi asiatici (che comprende l'India e vari paesi del Medio Oriente) sono quelli per cui la quota è cresciuta maggiormente. Si sono invece pressoché dimezzate le risorse verso l'America Latina, concentrate per circa il 55 per cento nei comparti della meccanica e dell'elettronica. Sono rimasti su valori contenuti e in leggera diminuzione rispetto alla media degli ultimi anni gli investimenti promozionali nell'area africana e negli altri paesi europei, prevalentemente verso Turchia e Norvegia.

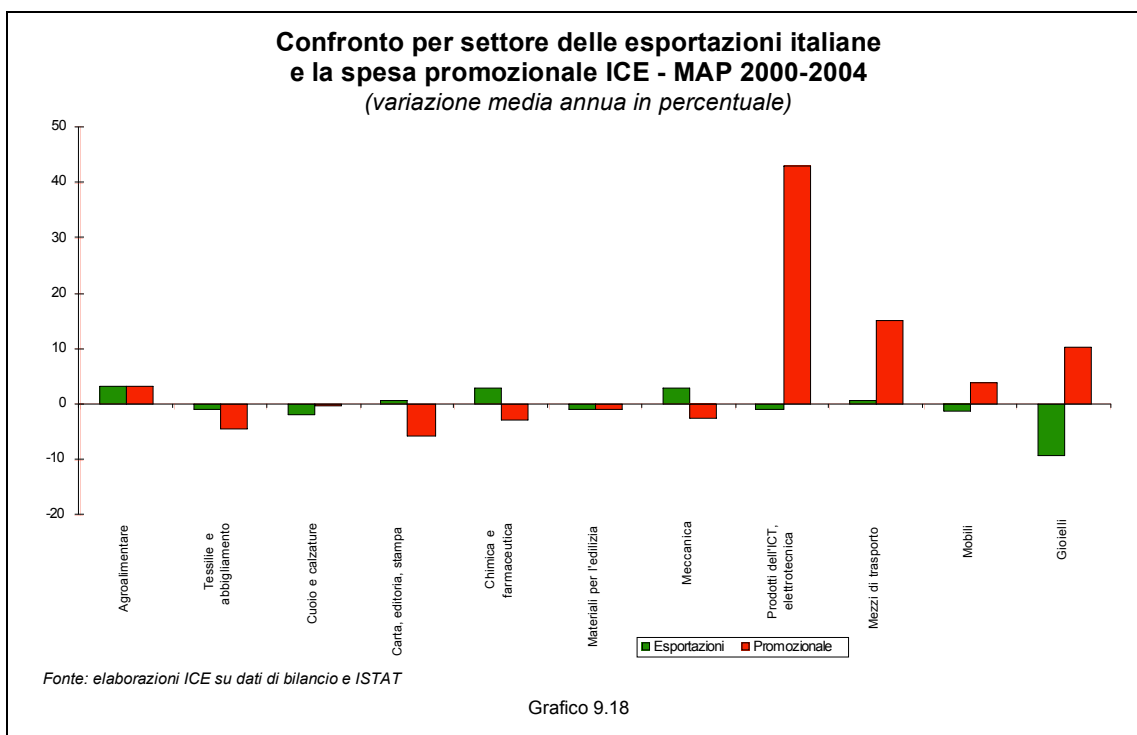
Pressoché stabile rimane invece la quota di spesa per iniziative che per loro natura non sono attribuibili a una specifica area geografica, come, a esempio, le missioni in Italia di operatori esteri, i corsi di formazione o le iniziative multimediali.

La fotografia per settori dell'attività promozionale dell'istituto mette in luce nel 2004 una crescita delle iniziative plurisettoriali e nei servizi. Questo andamento ha riportato la componente non manifatturiera su valori analoghi a quelli dei primi anni dopo il 2000. Più in generale risponde alle evoluzioni recenti delle linee direttrici della promozione pubblica, che hanno ribadito un approccio del sostegno, meno vincolato alla logica settoriale e aperta ai comparti del terziario.

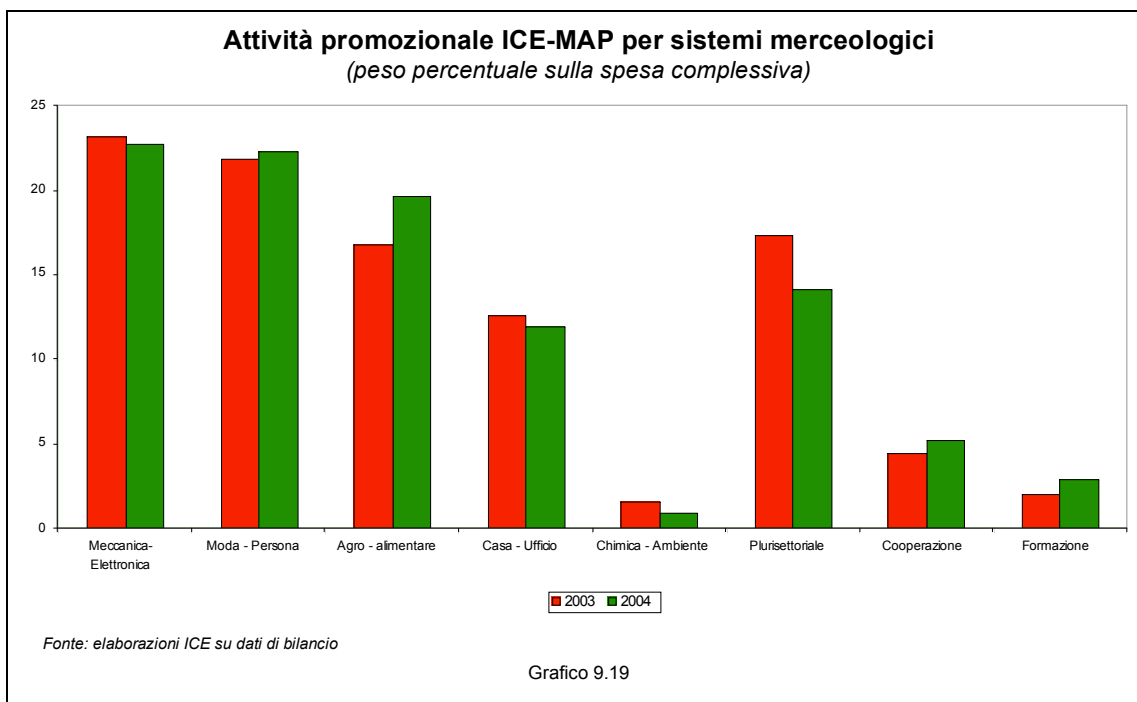


Fra i settori del manifatturiero, l'attività promozionale sembra orientata principalmente verso comparti tradizionali e settori a maggior presenza relativa di piccole e medie imprese. Ad agroalimentare, tessile e abbigliamento, cuoio e calzature è stato destinato oltre il 50 per cento della spesa direttamente riconducibile ai beni. Il confronto con la distribuzione delle esportazioni italiane individua in questi settori i principali canali di specializzazione dell'attività promozionale dell'Istituto. A questi si aggiungono le attività di gioielleria e mobili, che presentano una quota sulla spesa promozionale superiore al loro peso sulle esportazioni italiane.

Dalla dinamica degli ultimi anni si coglie in particolare il peso crescente dei prodotti ICT, elettrotecnica e strumenti di precisione. Il comparto rimane ancora sotto-dimensionato rispetto al suo peso sull'export complessivo, ma il divario sembra restringersi nel corso degli anni a fronte di una dinamica media della spesa promozionale fra le più accentuate. Dal 2001 si è invece verificata in media una diminuzione della spesa promozionale per i prodotti del tessile e abbigliamento (in linea con l'andamento delle esportazioni), mentre è cresciuta la quota destinata all'agroalimentare, ai mobili e alla gioielleria.



Analizzando l'attività per sistemi, quindi attraverso un maggior grado di aggregazione, si rileva che il 78 per cento dei fondi è stato destinato ad azioni promozionali riconducibili a specifici comparti: rispetto al 2003, questo valore è cresciuto di circa 1,5 punti percentuali. Il sistema che ha raccolto l'ammontare maggiore di investimenti è quello della meccanica - elettronica a cui nel 2004 è stato destinato il 23 per cento dello spesa. L'Asia orientale e l'Est Europa sono stati i principali mercati di riferimento delle iniziative, che si sono articolate principalmente nella partecipazione a fiere internazionali e nelle missioni di operatori esteri presso fiere italiane.



Poco inferiore è stata la quota di spesa riferita al sistema moda persona tempo libero: 22 per cento, in crescita rispetto all'anno passato. Al suo interno il tessile e abbigliamento è stato il principale destinatario delle attività promozionale. Quasi la metà delle iniziative ha avuto carattere espositivo (fiere, mostre autonome e Punti Italia), privilegiando fra i mercati maturi l'area nord americana, Cina e Russia fra i paesi emergenti.

La promozione del sistema agro-alimentare ha comportato azioni per 17,2 milioni di euro, il 19,7 per cento dei fondi complessivi (in crescita rispetto al 16,8 per cento dello scorso anno). L'azione ha privilegiato i mercati avanzati (Stati Uniti, Francia e Giappone in particolare), facendo leva in particolare sugli aspetti immateriali (tradizione, benessere, stili di vita). Accanto ai tradizionali spazi espositivi, sono state quindi rafforzate le iniziative di comunicazione e le missioni di giornalisti esteri. Il progetto Marco Polo, disposto dalla legge finanziaria 2004 a favore del *Made in Italy* in Cina, ha poi permesso quattro iniziative per la valorizzazione delle ristorazione italiane nel mercato cinese.

**Attività promozionale ICE - MAP per aree geografiche e sistemi merceologici nel 2004**  
(valori in migliaia euro)

| Aree                        | Sistemi Merceologici |                  |                                     |                          |                     |                     |                            |              | Totale        |
|-----------------------------|----------------------|------------------|-------------------------------------|--------------------------|---------------------|---------------------|----------------------------|--------------|---------------|
|                             | Agro Ali-<br>mentare | Casa-<br>Ufficio | Moda,<br>Persona<br>Tempo<br>Libero | Meccanica<br>Elettronica | Chimica<br>Ambiente | Pluri<br>settoriale | Collaboraz.<br>Industriale | Formazione   |               |
| Pacifico                    | 4.395                | 992              | 4.782                               | 6.025                    | 181                 | 2.349               | 1.275                      | 22           | 20.021        |
| Nord America                | 4.525                | 2.628            | 7.169                               | 2.604                    | 234                 | 621                 | 387                        | 0            | 18.168        |
| Europa centro-<br>orientale | 510                  | 5.807            | 3.488                               | 3.653                    | 91                  | 1.019               | 901                        | 302          | 15.770        |
| Unione Europea (15)         | 6.198                | 246              | 2.098                               | 1.671                    | 9                   | 1.890               | 487                        | 0            | 12.599        |
| Altri paesi Asiatici        | 4                    | 261              | 448                                 | 1.780                    | 0                   | 708                 | 109                        | 0            | 3.310         |
| America latina              | 8                    | 0                | 72                                  | 1.111                    | 122                 | 420                 | 164                        | 113          | 2.011         |
| Africa                      | 0                    | 16               | 0                                   | 254                      | 0                   | 903                 | 314                        | 103          | 1.590         |
| Altri paesi europei         | 0                    | 0                | 31                                  | 324                      | 0                   | 179                 | 46                         | 0            | 579           |
| Vari Italia Mondo           | 1.535                | 563              | 1.385                               | 2.425                    | 133                 | 4.337               | 836                        | 1.995        | 13.210        |
| <b>Totale</b>               | <b>17.174</b>        | <b>10.513</b>    | <b>19.472</b>                       | <b>19.847</b>            | <b>771</b>          | <b>12.426</b>       | <b>4.519</b>               | <b>2.536</b> | <b>87.258</b> |

Fonte: elaborazioni ICE su dati di bilancio

Tavola 9.18

Per gli interventi effettuati a favore del sistema casa – ufficio sono stati destinati 10,5 milioni di euro (il 12 per cento della spesa complessiva) concentrati per oltre la metà nel mercato dell'Europa centro-orientale, Russia in particolare. Stati Uniti, Cina e Giappone sono stati gli altri principali paesi dell'intervento promozionale

Sono aumentate infine le risorse destinate alla cooperazione. In quest'ambito rientrano, le varie forme di collaborazione industriale (lavorazione conto terzi, joint-venture, acquisizione di aziende, investimenti diretti) e le relazioni con le istituzioni, in particolare rivolte alle opportunità d'affari derivanti dai finanziamenti di Organismi Internazionali<sup>17</sup> (Banca Mondiale, Banche di Sviluppo regionali, BEI, BERS). Per quanto riguarda il primo aspetto le principali iniziative hanno riguardato Cina, India e paesi dei Balcani, attraverso incontri fra imprese interessate a progetti di cooperazione commerciale. Nel 2004 è proseguita inoltre l'attività rivolta all'attrazione di investimenti dall'estero attraverso l'apertura di due nuovi *desk* in Cina e negli Emirati Arabi<sup>18</sup>.

Nei rapporti con le istituzioni si è rafforzata l'attività di collaborazione con gli organismi comunitari attraverso il ruolo dell'ICE nella gestione del programma comunitario Al-Invest<sup>19</sup>. E' proseguita inoltre l'attività a favore dei Paesi dell'Africa subsahariana e dei Caraibi, secondo un programma di attività promozionale congiunta ICE/CDE (agenzia comunitaria per lo sviluppo delle imprese nei Paesi ACP) che ha previsto indagini, missioni di operatori, convegni e seminari. Ha preso avvio infine la fase operativa delle azioni previste dalla legge 84/01 per i Balcani, attraverso il distacco di esperti ICE presso istituzioni centrali dei paesi obiettivo e il potenziamento della rete estera nell'area.

#### *Assistenza personalizzata*

L'attività di assistenza alle imprese dell'Istituto è portata avanti attraverso tre canali complementari, Rete Estera, Rete Italia e sede centrale, e prevede sia servizi gratuiti che cosiddetti a corrispettivo. Negli anni recenti sono stati inoltre rafforzati i meccanismi di accordo e convenzione, con altri enti, con l'obiettivo di offrire alle imprese una proposta integrata per il loro sviluppo sui mercati esteri<sup>20</sup>. L'ammontare complessivo dei ricavi da servizi di assistenza è stato pari nel 2004 a circa 5 milioni di euro, poco meno del 5 per cento del totale dei contributi di funzionamento. Rispetto a questo indicatore, il livello è in diminuzione di circa un punto se confrontato alla media degli ultimi due anni.

I principali erogatori di servizi a corrispettivo sono gli uffici esteri, che nel 2004 hanno originato l'87 per cento circa dei ricavi. La distribuzione delle iniziative rispecchia la distribuzione delle esportazioni italiane, con un peso prevalente dei paesi

---

<sup>17</sup> Il servizio offerto dall'ICE si esplica nella diffusione della conoscenza degli strumenti e nel promuovere l'utilizzo dei supporti delle IFI a favore del settore privato attraverso contatti con le Agenzie Esecutive responsabili dei progetti. Vengono inoltre fornite informazioni sullo stato di avanzamento dei progetti, assistendo le aziende in forma personalizzata attraverso le rete dei funzionari ICE che operano presso gli Organismi Internazionali.

<sup>18</sup> In seguito alla firma del Protocollo d'Intesa si è rafforzata la collaborazione tra ICE e Sviluppo Italia. Oltre alla creazione del portale *Investitaly* è stato messo a punto un Piano Promozionale congiunto di attività che verranno realizzate nel 2005 nei mercati target.

<sup>19</sup> L'ICE è tra le istituzioni europee incaricate della gestione sia amministrativa che operativa del programma. Le tipologie delle iniziative riguardano la collaborazione commerciale ed industriale con partner latino-americani e l'assistenza tecnica a imprese e istituzioni economiche.

<sup>20</sup> Le principali intese del 2004 hanno riguardato Confederazione delle Piccola e Media Impresa, Banca Popolare dell'Emilia Romagna e Confindustria.

dell'Unione Europea e un interesse crescente degli operatori per le aree emergenti dell'Europa centro-orientale e del mediterraneo.

Più contenuto il ruolo degli uffici regionali e della sede centrale a cui compete il restante 13 per cento dei ricavi complessivi, offrendo perlopiù assistenza gratuita di primo orientamento e agendo da tramite rispetto alla rete estera. Alla sede di Milano va inoltre riferita la competenza per la rappresentanza nelle fiere estere, ossia l'offerta di servizi alle imprese nell'ambito di eventi al di fuori del programma promozionale dell'Istituto.

Nel complesso il numero di imprese che hanno usufruito dei servizi di assistenza è stato poco meno di 4.000, un valore in diminuzione rispetto agli anni scorsi (del 9 per cento rispetto al 2003). La scomposizione per tipologia del servizio mette in luce l'interesse per un'assistenza orientata principalmente verso i servizi tradizionali. In particolare si coglie la prevalenza di strumenti informativi semplici e meno la richiesta di servizi più complessi, per esempio consulenza per gli investimenti o per lo sviluppo dei canali distributivi all'estero. I servizi personalizzati hanno costituito circa il 78 per cento degli introiti, in crescita rispetto all'anno precedente. Le principali voci sono riferibili all'assistenza per eventi promozionali, organizzazione di incontri d'affari, elenchi nominativi personalizzati. Da sottolineare, in positivo, come all'interno dei servizi personalizzati sia cresciuta la quota dei ricavi riferiti alla ricerche di mercato commissionate da imprese (dal 3 al 4 per cento negli ultimi due anni). Sono diminuiti invece i servizi di ricerca operatori economici, volti a favorire i contatti fra le imprese italiane e controparti estere (dal 10 per cento al 9 per cento) e quelli relativi a informazioni riservate sulle imprese estere.

### *Informazione*

A partire dal 1998 le attività di informazione sono organizzate nel programma SINCE (Sistema Informativo Nazionale per il Commercio Estero) attraverso rubriche, pubblicazioni periodiche e banche dati. Anche nel 2004 il sito internet dell'Istituto, principale strumento informativo, ha sperimentato un aumento delle connessioni medie giornaliere passate a 5.200 rispetto alle 4.500 dell'anno precedente. Oltre a un ampliamento delle risorse informative disponibili, nel 2004 è proseguito lo sforzo per l'integrazione del patrimonio informativo con le altre istituzioni pubbliche volto alla creazione di una piattaforma comune sulle tematiche relative all'internazionalizzazione. In particolare già dal 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. Nell'anno in corso, avverrà inoltre la messa in linea della banca dati "Promotion Pubblica". Obiettivo del progetto è quello di mantenere un costante aggiornamento su tutte le iniziative di promozione pubblica finanziate da Ministeri, ICE, sistema camerale, associazione e consorzi.

Nell'ambito dell'editoria elettronica, le Guide Paese, disponibili per 74 mercati, e le Guide agli Investimenti, per 67 paesi, hanno sperimentato nel 2004 un crescita nell'interesse degli operatori: il numero di utenti è aumentato rispettivamente del 29 per cento e del 16 per cento. Sulla scia di questi risultati nel corso del 2004 è stata introdotta la "guida mercato", con l'obiettivo di integrare le informazioni nei due prodotti e sfruttare i continui aggiornamenti dei Rapporti congiunti realizzati dall'ICE e dal Ministero Affari Esteri. Sono proseguiti inoltre gli aggiornamenti delle Schede Prodotto e del rapporto previsivo "Evoluzione del Commercio Estero per Aree e Settori". Con il primo vengono messe a disposizione degli utenti informazioni aggiornate su domanda e scena-

rio internazionale per 220 prodotti predefiniti. Con il secondo, attraverso la collaborazione dell'Istituto con la società Prometeia, sono delineati gli andamenti futuri delle importazioni settoriali nei principali mercati internazionali.

Per quanto riguarda le informazioni operative, gli accessi al notiziario Commercio Estero sono cresciuti del 5 per cento. Hanno continuato a riscontrare un forte interesse le banche dati per le opportunità d'affari. Le principali rubriche (Opportunità Commerciali, Gare Internazionali, Anteprima Grandi Progetti, Finanziamenti Internazionali) hanno mantenuto un accesso medio mensile intorno alle 4.500 sessioni utente, con una preminenza per le Opportunità Commerciali, che contengono richieste e offerte di imprese estere suddivise per settore merceologico e paese.

Al fine di migliorarne la visibilità e la funzionalità presso gli operatori esteri è stato rivisitato il sito internet a loro rivolto. 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 banca dati *Made in Italy Business Directory*. Parallelamente sono stati realizzati nuovi prodotti multimediali. In particolare nel corso del 2004 è stato ultimato il portale "Balcani on line". Finanziato attraverso i fondi della legge 84/01 per la ricostruzione dei Balcani, il progetto ha consentito di realizzare uno strumento informativo su web che, da un lato, fornisce al pubblico le informazioni relative allo stato di attuazione della Legge, dall'altro, opera l'integrazione delle informazioni di diversa matrice istituzionale (ICE, Informest, sistema camerale, Ministeri) con quelle derivanti da fonti internazionali specializzate.

### *Formazione*

Autonomamente e in collaborazione con altri soggetti (Regioni, Università, Camere di Commercio e amministrazioni pubbliche) l'attività dell'Istituto si è concentrata nel miglioramento degli strumenti tradizionali e nello sviluppo di progetti di formazione a distanza. Attraverso il completamento del progetto "Campus Formativo ICE" e il nuovo sito internet si è cercato di promuovere una proposta di formazione internazionale meglio articolata sulle diverse esigenze dei soggetti interessati: giovani laureati, aziende italiane, manager e imprenditori stranieri. E' stata inoltre ultimata un'indagine in collaborazione con il Censis al fine di valutare i bisogni formativi delle piccole e medie imprese e predisporre le tematiche di interesse per corsi on-line.

Nel complesso la formazione manageriale ha visto l'organizzazione di circa 300 iniziative indirizzate per circa il 90 per cento a giovani studenti, per il restante 10 per cento a imprenditori e manager di aziende. La formazione giovanile ha riguardato principalmente la realizzazione di corsi di specializzazione, l'organizzazione di 164 tirocini, di cui 58 all'estero, e l'assegnazione di 58 borse di studio "Roberto Vanore" per un'esperienza di ricerca presso gli uffici ICE nelle aree di riferimento dei Balcani, Paesi del Mediterraneo, Nuovi membri Ue, Russia e Cina. Nel 2004 sono stati inoltre finanziati 27 progetti di studio promossi dalle Università e rispettivi partner imprenditoriali, in esecuzione dell'accordo quadro tra MAP, ICE e la Conferenza dei Rettori.

Nell'ambito della formazione specialistica 20 giovani laureati hanno usufruito delle borse di studio per il Master per l'Internazionalizzazione (38' Cor.Ce), accreditato dal 2002 come *master* specialistico dall'Associazione per la Formazione alla Direzione Aziendale. L'iniziativa è stata inoltre potenziata attraverso il corso di specializzazione per export manager indirizzato alle lingue orientali. Sono in generale cresciuti i progetti formativi nel Mezzogiorno tra cui la progettazione di un Master Cor.Ce per le regioni

obbiettivo 1 in Campania e l'avvio in Sicilia del Corso per esperti di internazionalizzazione.

La formazione per imprenditori e manager italiani è avvenuta principalmente all'interno degli accordi di Programma fra ICE, MAP e Regioni e in collaborazione con altre scuole di formazione legate alle associazioni imprenditoriali. Nel complesso l'ammontare complessivo del 2004 è stato di 780 ore, di cui 240 in aula.

Circa 1.300 ore sono state inoltre dedicate alla formazione internazionale. Questa attività è destinata a imprenditori e manager di paesi emergenti o in transizione, in ragione del potenziale del ruolo formativo per lo sviluppo, la vicinanza geografica e la prossimità culturale con l'Italia. Nel complesso sono stati realizzati cinque progetti istituzionali, che hanno coinvolto soggetti di 8 paesi, in particolare nell'area MEDA, America Latina e Asia Orientale. Altre due iniziative sono state realizzate all'interno degli accordi di Programma con la regione Veneto.

### **9.3.2 I servizi offerti dalle Camere di Commercio in Italia<sup>21</sup>**

La promozione del sistema delle imprese costituisce l'obiettivo prioritario dell'azione delle Camere di commercio italiane. Il sistema camerale dispone di una rete di 13 Centri Estero Regionali e 61 Aziende Speciali che svolgono attività di internazionalizzazione, oltre che degli uffici camerale per il commercio estero e degli Eurosportelli, strumenti informativi per le imprese sulle tematiche relative alle istituzioni comunitarie e agli stati membri.

In materia di internazionalizzazione, il sistema camerale italiano ha consolidato in questi anni la propria specializzazione funzionale, con interventi particolarmente rivolti all'assistenza alle imprese in materia contrattualistica, fiscale e doganale. Il sistema camerale italiano ha anche provveduto all'attivazione di circa 50 tra uffici, antenne o *desk* presso sedi di servizio all'estero, tenendo conto della stretta collaborazione con le Camere di commercio italiane all'estero.

Differenziate sono le tipologie di iniziative che il sistema camerale realizza a 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 2004, presso l'Albo delle Camere italo-estere (o estere) in Italia risultavano iscritte 26 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;

<sup>21</sup> Redatto da Fabio Pizzino, Responsabile dell'Ufficio Relazioni Internazionali di Unioncamere



- 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 cinque intese operative tra ICE e Unioncamere. L'intesa operativa ICE-Unioncamere 2004, la cui realizzazione si completerà nel corrente anno è articolata secondo una logica di filiera che riguarda i seguenti settori merceologici: agro-alimentare, oro, legno, tessile pelletteria, meccatronica e meccanica, turismo, edilizia, componentistica e nautica.

Di notevole rilievo, quest'anno, un progetto promosso dalle Camere di Commercio di Como e Lecco per la formazione di studenti stranieri in Italia in collaborazione con l'Università Bocconi di Milano. 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 (Balceni 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 2004, *Globus* contribuirà ad alimentare la banca dati della *promotion* pubblica, voluta dal MAP per mettere in rete le iniziative promozionali del settore pubblico all'estero.

Il potenziamento del sistema informativo camerale ha conosciuto un ulteriore sviluppo con l'emanazione, da parte del Ministro Antonio Marzano, della nuova circolare (n. 3576 del 6 maggio 2004) per l'assegnazione del numero meccanografico che con-

sentirà la creazione di una autentica anagrafe delle imprese operanti all'estero. Il nuovo archivio, denominato *Italiancom* sostituisce la banca dati SDOE.

L'impegno del sistema camerale a favore della promozione del *Made in Italy* risulta particolarmente significativo nel settore agroalimentare. Tra gli interventi più consolidati rientrano l'organizzazione di fiere e mostre e di missioni commerciali all'estero. Uno specifico protocollo d'intesa stipulato nel 2003 tra l'Unioncamere e il Ministero delle Politiche Agricole ha potenziato le strumentazioni di intervento, con la partecipazione a "Buonitalia", la nuova società nazionale per la promozione all'estero dei prodotti agroalimentari, nonché al progetto per la valorizzazione delle produzioni tradizionali attraverso la rete dei ristoranti italiani nel mondo.

La legge 21 marzo 2001, n.84 per lo sviluppo e la ricostruzione dei paesi dell'area balcanica ha assegnato alle Camere di commercio –tramite l'Unioncamere– il compito di gestire una quota significativa delle risorse complessive a disposizione del Governo, destinata a finanziare progetti delle strutture camerale.

A partire dal gennaio 2004 si sono avviati ben nove progetti di strutture camerale italiane nell'area balcanica grazie all'utilizzo dei fondi della legge 21 marzo 2001, n.84. Il MAP ha riconosciuto al sistema camerale italiano una funzione specifica nell'area tesa a contribuire alla creazione di strutture normative od organizzative, come il registro delle imprese, ideali per un corretto sviluppo delle attività imprenditoriali nella regione.

Unioncamere ha poi firmato Accordi di collaborazione con i sistemi camerale dei seguenti paesi: Egitto, Eritrea, Etiopia, Giappone, India, Iran, Perù, Slovenia, Ucraina, Uzbekistan, Giordania, Turchia, Cile, Bulgaria, Serbia e Montenegro, Georgia. Gli scopi di questi accordi sono lo sviluppo dei rapporti economici, lo scambio di missioni e la formazione dei funzionari camerale all'estero.

### **9.3.3 I servizi offerti dalle Camere di Commercio Italiane all'Estero<sup>22</sup>**

Le CCIE nascono come strutture associative della presenza economica italiana all'estero e, sempre più, si stanno sviluppando anche grazie all'interesse dell'imprenditoria estera per il sistema produttivo italiano. Quasi il 70 per cento dei soci delle CCIE è costituito da società o professionisti esteri.

Negli ultimi dieci anni, le CCIE si sono trasformate da strutture operanti ciascuna in un diverso territorio a *network globale* costituito da:

- 71 Camere presenti, con 135 uffici, in 46 paesi del mondo (che rappresentano l'84 per cento dell'interscambio commerciale italiano);
- 25.000 imprese italiane e locali associate;
- circa 500 dipendenti, ai quale si aggiungono i 1.300 amministratori

Come strumento di promozione del *made in Italy*, le Camere italiane nel mondo hanno lavorato in questi anni per:

- acquisire una maggiore copertura territoriale della rete (cresciuta dell'11 per cento fra il 2000-2004)
- sviluppare segmenti innovativi di servizio: sostegno agli investimenti italiani all'estero e agli investimenti esteri in Italia, azioni di collegamento tra imprese

---

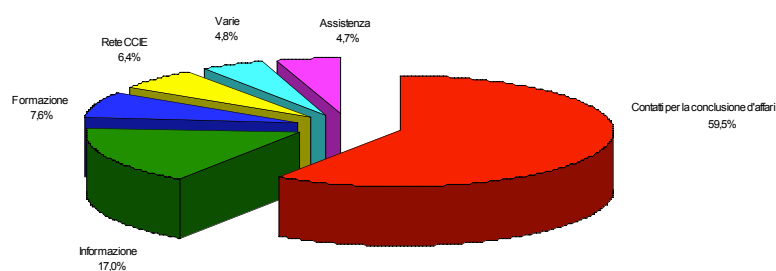
<sup>22</sup> Redatto da Sergio Sgambato, Responsabile Area Comunicazione e Prodotti Informativi dell'Associazione delle Camere di commercio italiane all'estero

italiane ed estere in settori a forte contenuto tecnologico, sviluppo di collaborazioni tra parchi scientifici e università.

- realizzare una maggiore interazione con i soggetti italiani della promotion, apportando il proprio contributo di binazionalità e radicamento nel tessuto economico e produttivo locale.

Nel 2004 l'attività delle CCIE è cresciuta dell'8 per cento, complessivamente del 25 per cento negli ultimi quattro anni. Le CCIE hanno realizzato, complessivamente, 1.755 iniziative progettuali, di cui oltre il 64 per cento dirette assistenza e consulenza alle imprese per la realizzazione di partnership e la conclusione di affari. Accompagnano questi progetti le azioni di informazione operativa per le imprese che, rappresentando il 17 per cento dell'attività svolta. I progetti dedicati al *training* e alla formazione, realizzati anche attraverso partnership con strutture specializzate nel trasferimento di conoscenze, ricoprono invece il 6 per cento delle attività.

#### Ripartizione percentuale delle iniziative progettuali delle CCIE per tipologia di intervento



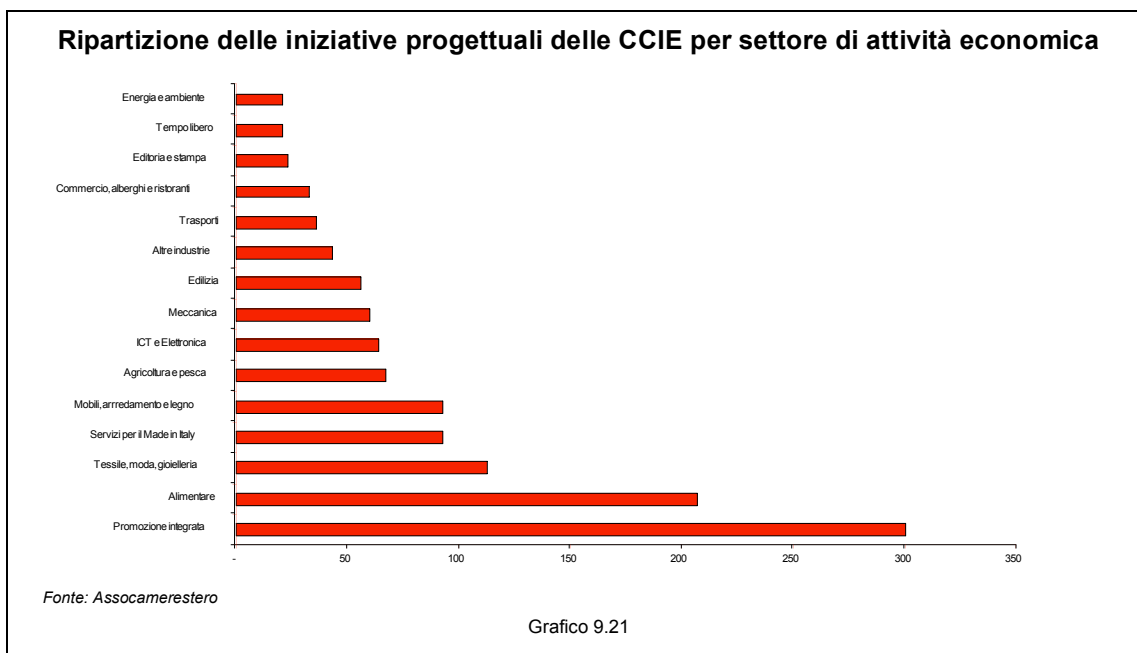
Fonte: Assocamerestero

Grafico 9.20

L'intervento delle CCIE nel 2004 evidenzia un chiaro orientamento dell'azione promozionale verso i settori tradizionali italiani, attraverso progetti e azioni collegati alla valorizzazione dei territori e alla promozione integrata del *Made in Italy*. Promuovere la percezione complessiva e diffondere una conoscenza sempre più completa delle eccellenze italiane è alla base della scelta progettuale di molte Camere, soprattutto di quelle che operano in aree molto lontane e/o molto diverse per cultura.

In sintesi, l'attività delle CCIE realizzata nel corso dell'anno 2004 è così ripartita: da un lato, quasi la metà delle iniziative sviluppa una promozione di tipo integrato, da attribuirsi soprattutto al forte collegamento con Regioni, Comuni, Camere di Commercio, associazioni territoriali, dall'altro vi sono le iniziative di filiera: sistema agroalimentare 15,6 per cento; sistema abitare 8,5 per cento; sistema moda 6,4 per cento; servizi per il *Made in Italy* (istituzionale, design, economia, legale, fiscale) 5,3 per cento; meccanica 3,4 per cento; ITC, elettronica e R&S 3,7 per cento; turismo, tempo libero e attività editoriali 4,4 per cento.

Si evidenzia così come le azioni e i progetti di promozione del *Made in Italy*, (definite come promozione integrata) siano da considerarsi il tratto distintivo delle attività realizzate dalla rete delle CCIE.



Nel corso del 2004 sono stati realizzati 12 progetti “multilaterali” che hanno coinvolto 51 Camere italiane all’estero. Di questi, tre progetti sono stati dedicati ad azioni di promozione integrata in Asia, nell’area Ande-Caribe e in Argentina e tre alla promozione dei prodotti agroalimentari tipici italiani e della dieta mediterranea in Europa e in Brasile. Si affiancano a questi, progetti: per l’analisi dell’opportunità di utilizzo dello strumento del *franchising* per la penetrazione dei mercati europei; per la promozione del turismo congressuale nell’area mediterranea e australiana; per l’organizzazione di momenti di incontro con imprese sudamericane e centroeuropee mediante la partecipazione a eventi fieristici italiani; per il trasferimento di tecnologie fra operatori ed enti delle sponde euromediterranee. Un progetto, infine, è stato dedicato alla divulgazione delle opportunità finanziarie offerte dall’Unione Europea per le PMI che intendono operare nell’area dell’allargamento.

E’ poi da evidenziare la cooperazione con le Università italiane, che la rete delle CCIE considera prioritaria per veicolare “sapere italiano” all’estero e per scambi di *know-how*, consolidatasi grazie all’accordo siglato da Assocamerestero con la Conferenza dei Rettori delle Università italiane che ha portato, negli ultimi mesi dell’anno, al lancio di un programma di *stage* presso le CCIE.

Il carattere multilaterale emerge con forza anche nelle azioni di comunicazione e divulgazione di informazioni strategiche, realizzate, tra l’altro, mediante PLA.Net, il sistema informativo delle CCIE, attraverso il quale, nel corso del 2004, è stato messo a disposizione di imprese, associazioni e istituzioni italiane, un ricco patrimonio informativo composto da: 46 schede paese, 970 notizie e analisi settoriali, circa 23.000 imprese estere, oltre 400 segnalazioni di *link* esteri, nonché da informazioni sulle oltre 1.700 attività delle CCIE e sui servizi da queste offerte. Attraverso il sistema informativo *ExTender*, in collaborazione con la rete diplomatico-consolare e del sistema camerale italiano, le CCIE hanno infine segnalato, nel corso dell’anno, oltre 3.000 gare d’appalto.

## ***Incentivi e assistenza alle imprese internazionalizzate nell'indagine CER-ICE\****

### ***1. Introduzione***

*Ciò che viene generalmente indicato come “sostegno pubblico all'internazionalizzazione” è nei fatti un sistema articolato, caratterizzato dalla presenza di più soggetti, i quali operano contemporaneamente su tre livelli di intervento, dissimili ma complementari. Il primo tra questi è costituito dalle attività di **indirizzo e coordinamento**, che stabiliscono le priorità strategiche del sostegno pubblico e ne curano gli equilibri fra misure di supporto all'internazionalizzazione e altre politiche di sostegno alle imprese. Tra le attività ascrivibili a questo primo livello di intervento vi sono le attività del Ministero Attività Produttive, che definisce gli indirizzi strategici del sostegno, del Ministero Affari Esteri, che coordina l'attività degli enti pubblici all'estero, e del Ministero dell'Economia, a cui compete la definizione delle politiche economiche da intraprendere. Il secondo livello di intervento è costituito dall'**assistenza** alle imprese, che contribuisce a colmare, attraverso il supporto delle istituzioni pubbliche, la carenza di informazione sulle caratteristiche e le modalità di accesso ai mercati esteri. I soggetti maggiormente coinvolti in questa attività sono l'ICE, le rappresentanze diplomatiche e le Camere di commercio all'estero. La fornitura di servizi reali per l'internazionalizzazione si realizza attraverso l'assistenza in materia doganale, fiscale e contrattualistica, un monitoraggio costante degli scenari e delle opportunità nei diversi mercati esteri, la promozione di accordi, l'organizzazione di eventi di comunicazione e il sostegno della presenza italiana nell'ambito di fiere e esposizioni internazionali. Infine, il terzo livello di intervento consiste nell'utilizzazione di quegli strumenti operativi attraverso i quali il sistema pubblico sostiene l'internazionalizzazione delle imprese tramite **incentivi fiscali e finanziari**. Tali strumenti includono le operazioni assicurative e di credito agevolato delle società per azioni a prevalente capitale pubblico, SA-CE e SIMEST, e i fondi per l'internazionalizzazione del Ministero Attività Produttive.*

### ***2. La struttura dei dati nell'indagine CER-ICE sull'internazionalizzazione delle imprese italiane***

*Al fine di analizzare il ruolo svolto dal sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese italiane, il Centro Europa Ricerche e l'ICE hanno collaborato alla costruzione di una banca dati che permetta di considerare congiuntamente diverse modalità di internazionalizzazione, dalle esportazioni, alla delocalizzazione della produzione, all'investimento diretto. Il dataset su cui è stata svolta l'analisi è costituito dall'integrazione dei dati forniti dall'indagine campionaria effettuata nel 2001 da Capitalia con quelli resi disponibili dall'archivio Reprint. La prima rileva per il triennio 1998-2000 una ragguardevole serie di ele-*

*\* Redatto da Davide Castellani, Claudio Colacurcio e Luca De Benedictis*

menti di carattere strutturale, economico e finanziario delle imprese coinvolte, unitamente a una serie di 60 voci di bilancio per tutto il decennio 1990-2000. La seconda fornisce l'anagrafe delle imprese che effettuano investimenti diretti all'estero ed è quindi equiparabile all'universo delle imprese accomunate da tale caratteristica. L'integrazione delle informazioni provenienti dalle due banche dati, ovvero, l'individuazione all'interno del campione di Capitalia delle imprese appartenenti anche al secondo archivio, consente di individuare, all'interno del campione stesso, quelle imprese che hanno effettuato investimenti diretti all'estero. Le caratteristiche strutturali per area geografica e classe dimensionale delle due banche dati sono riassunte nella tavola 1.

**Tavola 1: Caratteristiche strutturali delle banche dati**

| Capitalia              |           |      | Reprint                |           |      |
|------------------------|-----------|------|------------------------|-----------|------|
| Area Geografica        |           |      | Area Geografica        |           |      |
|                        | Frequenza | %    |                        | Frequenza | %    |
| Nord Ovest             | 1.795     | 38,4 | Nord Ovest             | 1.801     | 45,5 |
| Nord Est               | 1.246     | 26,6 | Nord Est               | 1.089     | 27,5 |
| Centro                 | 965       | 20,6 | Centro                 | 515       | 13,0 |
| Sud                    | 528       | 11,3 | Sud                    | 138       | 3,5  |
| Isole                  | 146       | 3,1  | Isole                  | 31        | 0,8  |
|                        |           |      | Non det.               | 381       | 9,6  |
| Classe dimensionale    |           |      | Classe dimensionale    |           |      |
|                        | Frequenza | %    |                        | Frequenza | %    |
| Meno di 100 addetti    | 4.068     | 86,9 | Meno di 100 addetti    | 1.217     | 30,8 |
| Da 100 a 249 addetti   | 288       | 6,2  | Da 100 a 249 addetti   | 1.178     | 29,8 |
| Da 250 a 499 addetti   | 186       | 4,0  | Da 250 a 499 addetti   | 464       | 11,7 |
| Da 500 a 4.999 addetti | 132       | 2,8  | Da 500 a 4.999 addetti | 445       | 11,3 |
| 5.000 addetti ed oltre | 6         | 0,1  | 5.000 addetti ed oltre | 107       | 2,7  |
|                        |           |      | Non det.               | 544       | 13,8 |

**Tavola 2: Caratteristiche strutturali della banca dati Reprint-Capitalia**

| Settore di Attività  | Distribuzione Archivio Reprint | Distribuzione Investitori presenti nel campione Capitalia |                |
|--|--------------------------------|---|----------------|
|  |                                | Peso Corretto   | Peso Capitalia |
| Alimentari, Tessile, Legno, Carta e altre IM                 | 20,3                           | 18,9  | 17,4           |
| Petrolio, Chimici, Fibre, Gomma, Plastica e minerali non met | 7,3                            | 7,3   | 11,4           |
| Metallo, Macchine, Elettriche, Mezzi di trasporto            | 17,0                           | 18,0  | 25,5           |
| Costruzioni e altre industrie non manifatturiere             | 5,0                            | 4,8   | 0,8            |
| Commercio all'ingrosso                                       | 37,7                           | 39,5  | 43,4           |
| Logistica e trasporti, Tlc, informatica e altri servizi prof | 12,7                           | 11,5  | 1,5            |
| <b>Totale</b>  | <b>100</b>                     | <b>100</b>  | <b>100</b>     |
| Classe dimensionale  | Distribuzione Archivio Reprint | Distribuzione Investitori presenti nel campione Capitalia |                |
|  |                                | Peso Corretto   | Peso Capitalia |
| Meno di 100 addetti  | 35,7                           | 35,7  | 34,4           |
| Da 100 a 249 addetti   | 34,5                           | 34,5  | 34,1           |
| Da 250 a 499 addetti   | 13,6                           | 13,6  | 17,3           |
| Da 500 a 4.999 addetti                                       | 13,0                           | 13,0  | 12,3           |
| 5.000 addetti ed oltre                                       | 3,1                            | 3,1   | 2,0            |
| <b>Totale</b>  | <b>100</b>                     | <b>100</b>  | <b>100</b>     |
| Area geografica  | Distribuzione Archivio Reprint | Distribuzione Investitori presenti nel campione Capitalia |                |
|  |                                | Peso Corretto   | Peso Capitalia |
| Nord   | 80,8                           | 80,7  | 87,9           |
| Centro   | 14,5                           | 14,6  | 9,6            |
| Sud e Isole  | 4,7                            | 4,7   | 2,5            |
| <b>Totale</b>  | <b>100</b>                     | <b>100</b>  | <b>100</b>     |

Delle 3.955 imprese presenti nell'archivio Reprint, 243 sono state individuate all'interno del campione Capitalia. Una volta definito questo sottoinsieme, per ottimizzarne l'aderenza rispetto alla struttura dell'universo delle imprese che effettuano investimenti diretti all'estero, si è effettuata una riponderazione del campione Capitalia che replicasse, per le unità Reprint presenti in Capitalia, le principali frequenze marginali (area geografica, classe dimensionale, settore di attività economica) osservabili nell'universo Reprint. E' stata così identificata una nuova struttura dei dati le cui caratteristiche sono riassunte nella tavola 2.

### **3. Incentivi e assistenza alle imprese: un'analisi delle forme di internazionalizzazione**

L'analisi sul ricorso al sostegno pubblico all'internazionalizzazione svolta sui dati Reprint-Capitalia, permette di cogliere significative differenze nella propensione a ricorrere ad incentivi finanziari e fiscali, nonché a ricevere assistenza all'estero da parte delle imprese italiane. I dati rilevanti sono riassunti nelle tavole 3 e 4.

Innanzitutto, come si osserva nella tavola 4 una percentuale di imprese piuttosto contenuta, il 5,5%, ha dichiarato di aver ricevuto **assistenza all'estero**. Tuttavia, se da un lato questa percentuale sconta il fatto che un terzo delle imprese dei dati Reprint-Capitalia non siano internazionalizzate, dall'altro anche tra le imprese che hanno dichiarato di aver esportato, delocalizzato la produzione, o che risultano controllare filiali all'estero, la percentuale non sale oltre il 12%.

Dalla tavola 3 si evince che ICE e Camere di commercio sono le istituzioni più utilizzate, con una quota del 63% e del 29% sul numero di imprese che hanno ricevuto assistenza; più contenuto il ruolo delle rappresentanze consolari e delle Regioni, fra il 7% e il 2%. Importanti differenze emergono dai risultati per classe dimensionale delle imprese assistite. In ragione di una vocazione istituzionale più orientata verso la piccola impresa, l'ICE assume un ruolo meno rilevante all'aumentare della dimensione di impresa (dal 67% per le piccole al 42% per le grandi). Al contrario, camere di commercio, rappresentanze diplomatiche raggiungono i valori di quota più elevati rispettivamente nei gruppi della media (34%) e grande impresa (28%).

La tavola 4 mostra interessanti differenze tra le imprese diversamente coinvolte nei processi di internazionalizzazione. Se da un lato attorno all'8% delle imprese esportatrici o che delocalizzano la produzione ricorrono all'assistenza degli operatori italiani all'estero, la percentuale sale sensibilmente tra le imprese che risultano avere il controllo di stabilimenti produttivi e di filiali commerciali all'estero. In altre termini, sono le imprese multinazionali ad avvalersi in modo preponderante dell'assistenza all'estero.

Decisamente più consistente appare invece il ricorso agli **incentivi fiscali e finanziari**, che coinvolge mediamente il 38% delle imprese nella base dati Reprint-Capitalia. Le misure più utilizzate riguardano in generale le agevolazioni per gli investimenti. La legge Sabatini, rivolta all'acquisto di macchinari da parte delle PMI, è il principale strumento impiegato, a questa si affiancano disposizioni varie finalizzate alle aree depresse, in particolare la 488/92 per gli investimenti produttivi sostenuti da un contributo in conto capitale. Rilevante è anche il ricorso a strumenti in favore della ricerca e dell'innovazione, operanti principalmente attra-

verso i finanziamenti agevolati del Fondo Innovazione Tecnologica e i contributi del Fondo per la Ricerca Applicata. Nel sistema degli incentivi indagati rientrano poi misure specifiche per il sostegno all'internazionalizzazione. Le principali possono essere raggruppate all'interno della legge Ossola, e quindi l'attività di SACE e SIMEST, e delle agevolazioni per l'apertura di filiali all'estero, che interessano però un numero abbastanza contenuto delle imprese del campione.

Le informazioni disponibili non consentono di isolare le sole misure per l'internazionalizzazione. Emergono tuttavia anche per gli incentivi fiscali e finanziari rilevanti differenze tra le imprese diversamente coinvolte nei processi di internazionalizzazione. Benché gli incentivi riguardino ogni tipo di attività di impresa, quindi anche attività non esclusivamente associate ai processi di internazionalizzazione, una percentuale inferiore alla media delle imprese che servono unicamente il mercato domestico ricorre a tali strumenti. Emergono in sostanza una maggiore capacità delle imprese internazionalizzate di sfruttare le opportunità di supporto e una più elevata reattività delle stesse agli stimoli derivanti dalle politiche di sostegno. Al di sopra della media si posizionano inoltre le imprese che esportano, delocalizzano la produzione nell'Est Europa o le imprese multinazionali. La maggiore rilevanza per le iniziative nell'Europa orientale è probabilmente interpretabile proprio attraverso le caratteristiche del sostegno pubblico per l'internazionalizzazione. Il sistema degli incentivi opera all'interno degli schemi del Consensus OCSE, l'accordo fra i Paesi volto a limitare le condizioni del sostegno pubblico e un uso degli strumenti tale da non distorcere la libera competizione sui mercati. Oltre alla natura della merce, l'ammontare coperto da incentivo, la durata dell'operazione, i vincoli riguardano soprattutto la dimensione geografica e limitano la possibilità di ricorso nel caso di operazioni verso i paesi avanzati. È naturale, quindi, che per l'Italia i sistemi di incentivi abbiano riguardato principalmente i paesi dell'Europa centro orientale, fra le aree emergenti, una delle mete privilegiate per l'internazionalizzazione delle imprese. In quest'area le imprese hanno potuto beneficiare di ampio spettro di strumenti a sostegno. I principali sono legati all'attività assicurativa di SACE e dei contributi all'internazionalizzazione di SIMEST e FINEST. Quest'ultimi sono rivolti sia alle esportazioni, sotto forma di contributo agli interessi, sia a iniziative più articolate, come la partecipazione dell'istituzione pubblica al capitale delle controllate estere o le agevolazioni finanziarie per il rimborso dell'investimento. Per quest'area, agli strumenti tradizionali si aggiungono poi i fondi della legge 212/92, che dispone un contributo per i progetti di assistenza nel campo delle infrastrutture e collaborazione industriale con i paesi dell'Europa centro orientale e del Mediterraneo.

Infine, vale la pena sottolineare il fatto che sembrano essere le imprese che controllano filiali commerciali all'estero le più propense a far ricorso agli incentivi (nel 54,9% dei casi). Da parte delle imprese sembra quindi trovare riscontro il ricorso ai finanziamenti agevolati disposti dalla legge 394/81 e gestiti da SIMEST. Nella fattispecie rientrano i cosiddetti progetti commerciali (uffici di rappresentanza, filiali di vendita, spazi espositivi) che prevedono la costituzione di una struttura permanente all'estero nei paesi extra UE. Confrontando la propensione degli esportatori a ricorrere agli incentivi con la propensione delle imprese che decidono di penetrare i mercati esteri attraverso filiali commerciali, i risultati inducono a presumere che tali strumenti possano aver spinto alcune imprese ad intraprendere la strada della penetrazione estera con modalità più impegnative rispetto alla sem-



*plice esportazione. In quest'ottica possono inoltre leggersi le opportunità legate alle trasformazioni in atto nel sistema di sostegno pubblico e non ancora colte dal campione in esame. Rispetto al più tradizionale supporto alle esportazioni, gli anni recenti hanno infatti sperimentato un allargamento del concetto di internazionalizzazione, in particolare attraverso l'istituzione dei fondi venture capital e un'affinamento degli strumenti SIMEST per gli investimenti diretti (legge 100/90); entrambi volti a rafforzare la presenza produttiva sui mercati ritenuti strategici.*

**Tavola 3: Assistenza all'estero per classe di impresa e enti di sostegno**

|                           | Fino a 50  | 51-250     | oltre 250  | Totale     |
|---------------------------|------------|------------|------------|------------|
| ICE                       | 66,9       | 50,4       | 42,4       | 62,9       |
| Ambasciate                | 6,3        | 3,8        | 27,8       | 6,7        |
| Camere di commercio       | 27,6       | 34,0       | 21,6       | 28,5       |
| Regioni                   | 2,7        | 0,0        | 3,1        | 2,2        |
| Altro <sup>1</sup>        | 20,2       | 30,8       | 60,1       | 23,7       |
| <b>Totale<sup>2</sup></b> | <b>100</b> | <b>100</b> | <b>100</b> | <b>100</b> |

<sup>1</sup> Principalmente studi professionali, banche e società finanziarie

<sup>2</sup> la somma per colonna è superiore a 100 poiché esistono imprese assistite contemporaneamente da più enti

**Tavola 4: Propensione delle imprese italiane a ricorrere ad assistenza all'estero e incentivi, per modalità di internazionalizzazione**

|   | % di imprese che hanno ricevuto assistenza all'estero da operatori o enti italiani | % di imprese che hanno fatto ricorso ad incentivi finanziari e/o fiscali |
|---|--|--|
| Imprese che dichiarano di non esportare                           | 0,5  | 33,2   |
| Imprese internazionalizzate via esportazioni                      | 8,0  | 40,5   |
| Imprese che hanno delocalizzato la produzione in Europa orientale | 7,4  | 41,8   |
| Imprese che controllano filiali all'estero                        | 12,0   | 46,7   |
| Imprese che controllano filiali solo commerciali all'estero       | 11,7   | 54,9   |
| Imprese che controllano filiali produttive all'estero             | 12,2   | 41,0   |
| <b>Totale</b>   | <b>5,5</b>   | <b>38,0</b>  |



