



SISTEMA STATISTICO NAZIONALE
ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO



L'Italia nell'economia internazionale

Rapporto ICE 2006-2007



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 2006-2007

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

Coordinamento: Giorgia Giovannetti

Redazione: Massimo Armenise, Ilaria Cingottini, Pier Alberto Cucino, Raffaele Fagnoli, Francesca Luchetti, Orietta Maizza, Elena Mazzeo, Roberta Mosca, Giacomo Oddo, Alessia Proietti, Luigi Scorca.

Assistenza ed elaborazione dati: Giampiero Testardi e RetItalia Internazionale S.p.A.

Si ringraziano per i suggerimenti e la collaborazione al rapporto: Fabrizio Onida, Sergio de Nardis, Lelio Iapadre, Beniamino Quintieri, Lucia Tajoli, Roberto Tedeschi e Gianfranco Viesti.

Hanno collaborato: Paola Anitori, Lorenzo Bacci, Emanuele Baldacci, Luca Bandiera, Ambrogio Brenna, Maria Grazia Calza, Francesca Cavuoti, Lorenza Chiampo, Barbara Clementi, Giancarlo Corsetti, Pina Costa, Stefano Costa, Rosario Crinò, Luca De Benedictis, Pasquale De Micco, Andrea de Panizza, Michele Di Maio, Giulia Di Menna, Andrea Dossena, Natale Renato Fazio, Anna Maria Ferragina, Matteo Ferrazzi, Marzio Galeotti, Cristina Giglio, Fabio Giorgio, Andrea Goldstein, Eleonora Iacorossi, Eleonora Lupi, Enrico Marvasi, Stefano Menghinello, Silvia Nicolai, Sara Nocentini, Romeo Orlandi, Pasquale Papa, Carmine Pappalardo, Carmela Pascucci, Gustavo Piga, Fabio Pizzino, Anna Laura Pompozzi, Debora Revoltella, Giorgio Ricchiuti, Davide Riccitelli, Stefania Rossetti, Chiara Salabé, Marco Saladini, Marco Sanfilippo, Alessandro Terzulli, Margherita Velucchi, Juliette Vitaloni.

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 anche ai dati riportati nell'Annuario statistico ICE-ISTAT "Commercio estero e attività internazionali delle imprese edizione 2006", parte integrante della presente pubblicazione.

Il Rapporto è stato chiuso con le informazioni disponibili al 20 giugno 2007. Si tenga presente che in tutte le tavole i dati del 2006 sono provvisori.

INDICE

Parte I IL CONTESTO INTERNAZIONALE

1. Scambi internazionali: commercio e investimenti diretti

Sintesi	19
1.1 Produzione e conti con l'estero	21
<i>Riquadro - La sostenibilità della crescita indiana</i>	27
1.2 Scambi di beni	33
<i>Riquadro - Il commercio mondiale del tessile e abbigliamento dopo l'abolizione dell'ATC</i>	40
1.3 Scambi di servizi	45
1.4 Investimenti diretti esteri	49
<i>Riquadro - Strategie degli Ide da paesi emergenti</i>	56
<i>Riquadro - Ide cinesi e strategia del 'Going Out'</i>	61
<i>La Cina oltre l'internazionalizzazione</i> (Romeo Orlandi)	67
<i>Dollaro e prezzi relativi nel riequilibrio globale</i> (Giancarlo Corsetti)	73
2. Scambi con l'estero dell'Unione europea	
Sintesi	77
2.1 La posizione dell'Unione europea nel contesto mondiale	78
<i>Riquadro - Unione europea, Unione economica e monetaria e adozione dell'euro</i>	84
2.2 Saldi normalizzati	86
2.3 Orientamento geografico e settoriale delle esportazioni e degli investimenti diretti all'estero	88
2.4 Orientamento geografico e settoriale delle importazioni e degli investimenti diretti dall'estero	92

<i>50 anni di Unione europea: un mercato non ancora unico</i> (Eleonora Iacorossi)	99
---	----

3. Le politiche commerciali

Sintesi	113
3.1 Il processo di liberalizzazione multilaterale degli scambi: tra sospensioni e tentativi di rilanciare l'agenda negoziale di Doha	115
Il punto sulle trattative: lo stallo dei negoziati	115
La conseguente decisione di sospendere i negoziati	122
<i>Riquadro - Agenda di Doha per lo sviluppo: breve cronologia</i>	124
Le ragioni sottostanti alla decisione di congelare i negoziati	125
I tentativi di rilanciare il confronto negoziale	127
<i>Riquadro - L'accessione del Vietnam all'Organizzazione mondiale del commercio</i>	129
3.2 L'evoluzione del Round: le prossime tappe e i possibili futuri scenari	135
I possibili futuri scenari	137
3.3 Il diffondersi degli accordi bilaterali e regionali	138
3.4 La nuova strategia di politica commerciale dell'Unione europea	141
<i>Riquadro - La riforma degli strumenti comunitari di difesa commerciale</i>	144
3.5 Le principali trattative e gli accordi siglati dall'Ue	151
<i>Formule di riduzione tariffaria ed effetti sulla distribuzione dei dazi dei prodotti manufatti</i> (Luca De Benedictis, Michele Di Maio)	156
<i>Qualità dell'ambiente e commercio estero</i> (Marzio Galeotti)	165

Parte II L'ITALIA

4. L'attività economica e i conti con l'estero

Sintesi	175
4.1 L'attività economica e la bilancia dei pagamenti	177
Il contributo degli scambi con l'estero alla crescita economica	177

I saldi della bilancia dei pagamenti e la posizione netta sull'estero dell'Italia	180
4.2 Le esportazioni	183
Valori	183
<i>Riquadro - Aggiornamento ed articolazione della constant market shares analysis applicata alla quota di mercato italiana</i>	185
Prezzi	189
Quantità	190
4.3 Le importazioni	192
Valori	192
Prezzi	193
Quantità	193
<i>Riquadro - Dinamica dell'internazionalizzazione delle imprese manifatturiere italiane nel periodo 2000-2004</i>	195
<i>Riquadro - Alcuni aspetti dell'internazionalizzazione e della performance delle imprese del "made in Italy" tra il 2000 ed il 2004</i>	202
<i>Qualità: la risposta italiana alla concorrenza cinese?</i> (Enrico Marvasi)	207
5. Le aree e i paesi	
Sintesi	219
5.1 Unione europea	223
5.2 Altri paesi europei	226
<i>Riquadro - L'Italia e i nuovi paesi membri Ue: Bulgaria e Romania</i>	229
5.3 America settentrionale	231
5.4 America centrale e meridionale	232
5.5 Asia orientale	234
5.6 Asia centrale e meridionale	236
5.7 Medio Oriente	238
5.8 Africa	239
<i>Riquadro - L'evoluzione dei rapporti commerciali e produttivi fra Italia e paesi partner mediterranei fra riorientamento, vocazione e perdita di quote di mercato</i>	242
5.9 Oceania	247
<i>Romania e Bulgaria: investimenti diretti esteri e competitività dei due nuovi membri dell'Unione europea</i> (Matteo Ferrazzi, Debora Revoltella)	252

<i>Le multinazionali italiane in India: tendenze e sfide</i> (Andrea Goldstein)	261
<i>Le opportunità per le imprese esportatrici italiane in Russia</i> (Andrea Dossena)	275
6. I settori	
Sintesi	287
6.1 Prodotti agro-alimentari	295
6.2 Materie prime energetiche e prodotti petroliferi raffinati	297
<i>Riquadro - L'approvvigionamento di materie prime del sistema industriale italiano: il caso del carbon coke</i>	300
6.3 Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento	302
<i>Riquadro - Raffronto tra l'evoluzione delle esportazioni italiane in rapporto alla domanda mondiale di prodotti tessili e dell'abbigliamento. Un'analisi sui singoli segmenti di mercato</i>	306
6.4 Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	310
6.5 Prodotti in legno e sughero	311
6.6 Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	313
6.7 Prodotti chimici e farmaceutici	314
<i>Riquadro - La chimica: un esempio nascosto di made in tecnologico</i>	316
6.8 Prodotti in gomma e plastica	319
6.9 Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	320
6.10 Metalli e prodotti in metallo	322
6.11 Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	324
6.12 Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	327
6.13 Mezzi di trasporto	330
6.14 Mobili, gioielli e altri prodotti dell'industria manifatturiera	331
Mobili	331
Gioielleria	333
6.15 Servizi	333
<i>Riquadro - Internazionalizzazione nel settore dei servizi dell'Italia</i>	335
<i>Riquadro - Globalizzazione dei mercati e modelli di comportamento delle imprese nei settori del made in Italy tradizionale</i>	339

<i>Il settore delle macchine per l'industria tessile</i> (Andrea Dossena)	345
7. Il territorio	
Sintesi	351
7.1 Le esportazioni di merci	353
L'ottica settoriale	353
L'orientamento geografico	357
7.2 L'apertura internazionale nel terziario	360
7.3 Gli investimenti diretti esteri	361
<u>Riquadro</u> - <i>Progetti di collaborazione industriale tra le Marche e la Russia</i>	366
<i>Internazionalizzazione produttiva tramite Ide e accordi commerciali: il caso del tessile-abbigliamento della Toscana</i> (Lorenzo Bacci)	369
8. Le imprese	
Sintesi	375
8.1 L' internazionalizzazione commerciale delle imprese italiane in una prospettiva dimensionale	377
<u>Riquadro</u> - <i>Dimensione, innovazione e internazionalizzazione: un'analisi di sopravvivenza delle imprese italiane</i>	386
<u>Riquadro</u> - <i>Analisi degli operatori commerciali attivi alle esportazioni per gli anni 2000-2006</i>	392
8.2 L' internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane in una prospettiva dimensionale	399
<u>Riquadro</u> - <i>La delocalizzazione nel settore manifatturiero italiano: primi risultati dall'inchiesta Isae 2007</i>	401
<u>Riquadro</u> - <i>Effetti dell'imprenditorialità e dell'internazionalizzazione sulla performance di impresa in Italia</i>	413
<i>Partecipazione estera e performance economica in Lombardia</i> (Rosario Crinò)	417
<i>Attività di esportazione e di investimento delle imprese italiane nel periodo 2000-2006: un'analisi sui dati delle inchieste Isae</i> (Sergio de Nardis, Carmine Pappalardo)	432

9. Il sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese

Sintesi	447
9.1 Il ruolo del Ministero del Commercio Internazionale: le novità in materia di indirizzo e coordinamento	449
9.1.1 <i>Il sostegno straordinario e la tutela del Made in Italy</i>	451
9.1.2 <i>Gli strumenti tradizionali a favore di Enti, Istituti, Associazioni (L. 1083/54), Consorzi export multiregionali (L. 83/89 e L. 394/81 art. 10), Camere di commercio italiane all'estero (L. 518/70) gestiti dal Ministero del Commercio Internazionale</i>	453
9.1.3 <i>Gli strumenti innovativi a sostegno dell'attività promozionale</i>	455
<u>Riquadro</u> - <i>Modelli di sviluppo competitivo delle PMI italiane sui mercati esteri</i>	457
9.1.4 <i>Gli strumenti di sostegno alla collaborazione economica bilaterale e multilaterale (L. 212/92 e L. 84/01)</i>	460
9.2 Il sistema di sostegno finanziario	460
9.2.1 <i>I servizi finanziari offerti da Simest</i>	460
I fondi di "venture capital"	475
9.2.2 <i>Il supporto all'internazionalizzazione attraverso l'attività assicurativa del Gruppo Sace</i>	475
<u>Riquadro</u> - <i>L'analisi del rischio paese: l'approccio di Sace</i>	480
9.3 I servizi reali	487
9.3.1 <i>Il ruolo dell'Ice</i>	487
9.3.1.1 <i>Servizi per conoscere i mercati esteri</i>	488
9.3.1.2 <i>Servizi per entrare e radicarsi nei mercati esteri</i>	490
<u>Riquadro</u> - <i>I servizi bancari alle imprese: accordi di collaborazione siglati dall'Ice nel panorama del corporate banking italiano</i>	493
<u>Riquadro</u> - <i>Obiettivo 2008: la promozione economica in Toscana inizia il suo nuovo corso</i>	497
9.3.1.3 <i>Servizi per promuovere prodotti ed attività terziarie nei mercati esteri</i>	501
9.3.1.4 <i>Servizi per formare il personale per i mercati esteri</i>	507
9.3.2 <i>I servizi offerti dalle Camere di Commercio in Italia</i>	509
9.3.3 <i>I servizi offerti dalle Camere di Commercio Italiane all'estero</i>	512
9.3.3.1 <i>L'evoluzione strutturale del network delle Camere di Commercio Italiane nel mondo</i>	512
9.3.3.2 <i>L'attività promozionale delle CCIE</i>	512
9.3.3.3 <i>Multilateralità ed innovazione</i>	515
<u>Riquadro</u> - <i>Contratti aggiudicati nei progetti della Banca Mondiale: la posizione dell'Italia a confronto</i>	516
<i>L'Ice dalla Ricostruzione ai primi anni '70. Appunti per una ricerca storica (Sara Nocentini)</i>	524

INDICE DEI CONTRIBUTI

<i>La Cina oltre l'internazionalizzazione</i> (Romeo Orlandi)	67
<i>Dollaro e prezzi relativi nel riequilibrio globale</i> (Giancarlo Corsetti)	73
<i>50 anni di Unione europea: un mercato non ancora unico</i> (Eleonora Iacorossi)	99
<i>Formule di riduzione tariffaria ed effetti sulla distribuzione dei dazi dei prodotti manufatti</i> (Luca De Benedictis, Michele Di Maio)	156
<i>Qualità dell'ambiente e commercio estero</i> (Marzio Galeotti)	165
<i>Qualità: la risposta italiana alla concorrenza cinese?</i> (Enrico Marvasi)	207
<i>Romania e Bulgaria: investimenti diretti esteri e competitività dei due nuovi membri dell'Unione europea</i> (Matteo Ferrazzi, Debora Revoltella)	252
<i>Le multinazionali italiani in India: tendenze e sfide</i> (Andrea Goldstein)	261
<i>Le opportunità per le imprese esportatrici italiane in Russia</i> (Andrea Dossena)	275
<i>Il settore delle macchine per l'industria tessile</i> (Andrea Dossena)	345
<i>Internazionalizzazione produttiva tramite Ide e accordi commerciali: il caso del tessile-abbigliamento della Toscana</i> (Lorenzo Bacci)	369
<i>Partecipazione estera e performance economica in Lombardia</i> (Rosario Crinò)	417
<i>Attività di esportazione e di investimento delle imprese italiane nel periodo 2000-2006: un'analisi sui dati delle inchieste Isae</i> (Sergio de Nardis, Carmine Pappalardo)	432
<i>L'Ice dalla Ricostruzione ai primi anni '70. Appunti per una ricerca storica</i> (Sara Nocentini)	524

INDICE DEI RIQUADRI

<i>La sostenibilità della crescita indiana</i> (Silvia Nicolai)	27
<i>Il commercio mondiale del tessile e abbigliamento dopo l'abolizione dell'ATC</i> (Elena Mazzeo)	40
<i>Strategie degli Ide da paesi emergenti</i> (Giulia Di Menna)	56
<i>Ide cinesi e strategia del 'Going Out'</i> (Marco Sanfilippo)	61
<i>Unione europea, Unione economica e monetaria e adozione dell'euro</i> (Giulia Di Menna, Silvia Nicolai)	84
<i>Agenda di Doha per lo sviluppo: breve cronologia</i> (Massimo Armenise)	124
<i>L'accessione del Vietnam all'Organizzazione mondiale del commercio</i> (Marco Saladini)	129
<i>La riforma degli strumenti comunitari di difesa commerciale</i> (Pasquale De Micco)	144
<i>Aggiornamento ed articolazione della constant market shares analysis applicata alla quota di mercato italiana</i> (Alessia Proietti)	185
<i>Dinamica dell'internazionalizzazione delle imprese manifatturiere italiane nel periodo 2000-2004</i> (Maria Grazia Calza, Andrea de Panizza, Stefania Rossetti)	195
<i>Alcuni aspetti dell'internazionalizzazione e della performance delle imprese del "made in Italy" tra il 2000 ed il 2004</i> (Paola Anitori)	202
<i>L'Italia e i nuovi paesi Ue: Bulgaria e Romania</i> (Francesca Luchetti)	229
<i>L'evoluzione dei rapporti commerciali e produttivi fra Italia e paesi partner mediterranei fra riorientamento, vocazione e perdita di quote di mercato</i> (Anna Maria Ferragina)	242
<i>L'approvvigionamento di materie prime del sistema industriale italiano: il caso del carbon coke</i> (Ice - Area collaborazione industriale e Andrea Dossena, Prometeia)	300

<i>Raffronto tra l'evoluzione delle esportazioni italiane in rapporto alla domanda mondiale di prodotti tessili e dell'abbigliamento. Un'analisi sui singoli segmenti di mercato</i> (Raffaele Fagnoli)	306
<i>La chimica: un esempio nascosto di made in tecnologico</i> (Juliette Vitaloni)	316
<i>Internazionalizzazione nel settore dei servizi dell'Italia</i> (Elena Mazzeo, Anna Laura Pompozzi)	335
<i>Globalizzazione dei mercati e modelli di comportamento delle imprese nei settori del made in Italy tradizionale</i> (Stefano Menghinello, Pasquale Papa)	339
<i>Progetti di collaborazione industriale tra le Marche e la Russia</i> (Eleonora Lupi)	366
<i>Dimensione, innovazione e internazionalizzazione: un'analisi di sopravvivenza delle imprese italiane</i> (Giorgia Giovannetti, Giorgio Ricchiuti, Margherita Velucchi)	386
<i>Analisi degli operatori commerciali attivi alle esportazioni per gli anni 2000-2006</i> (Natale Renato Fazio, Carmela Pascucci)	392
<i>La delocalizzazione nel settore manifatturiero italiano: primi risultati dall'inchiesta Isae 2007</i> (Stefano Costa)	401
<i>Effetti dell'imprenditorialità e dell'internazionalizzazione sulla performance di impresa in Italia</i> (Giorgia Giovannetti, Giorgio Ricchiuti, Margherita Velucchi)	413
<i>Modelli di sviluppo competitivo delle PMI italiane sui mercati esteri</i> (Cristina Giglio, Orietta Maizza)	457
<i>L'analisi del rischio paese: l'approccio di Sace</i> (Emanuele Baldacci, Lorenza Chiampo)	480
<i>I servizi bancari alle imprese: accordi di collaborazione siglati dall'Ice nel panorama del corporate banking italiano</i> (Francesca Cavuoti)	493
<i>Obiettivo 2008: la promozione economica in Toscana inizia il suo nuovo corso</i> (Ambrogio Brenna)	498
<i>Contratti aggiudicati nei progetti della Banca Mondiale: la posizione dell'Italia a confronto</i> (Luca Bandiera, Gustavo Piga, Chiara Salabè)	516

**L'Italia
nell'economia
internazionale**

Rapporto ICE 2006-2007

Parte I

IL CONTESTO INTERNAZIONALE

1. SCAMBI INTERNAZIONALI: COMMERCIO E INVESTIMENTI DIRETTI *

Sintesi

Nel 2006 è proseguita la fase di espansione dell'attività economica: il prodotto mondiale ha mostrato una crescita del 5,4 per cento¹, superiore alla media 1997-2006. Fondamentale è stato il contributo apportato dall'incremento degli scambi mondiali: il commercio di soli beni è aumentato dell'8 per cento.

L'espansione è stata trainata dalle economie emergenti, in particolare asiatiche, e, pur se con intensità diverse, ha coinvolto tutte le aree geografiche senza eccezioni. I paesi dell'Asia hanno registrato tassi di crescita particolarmente sostenuti (9,4 per cento), soprattutto grazie al forte stimolo proveniente da Cina e India (10,7 e 9,2 per cento rispettivamente).

Alcune regioni geografiche, come il Medio Oriente, l'Africa, la Russia e i paesi circostanti nonché l'America centrale e meridionale, sono state favorite in questi anni dall'aumento del prezzo del petrolio, delle materie prime energetiche e di altre risorse naturali: le quotazioni del petrolio in dollari, nel 2006, sono in media cresciute del 21 per cento, dopo l'incremento all'incirca doppio dell'anno precedente; le materie prime non energetiche sono aumentate del 28,4 per cento.

Inferiore rispetto a quello delle aree emergenti è stato il tasso di crescita del Pil nelle economie avanzate, in media del 3,1 per cento, e ancor meno elevato nell'area euro (2,6 per cento) e in Giappone (2,2), benché in ripresa rispetto all'anno precedente.

Il dollaro statunitense ha mostrato in media un deprezzamento, mentre euro e sterlina si sono apprezzati. Ciò è stato effetto, in parte, del miglioramento delle condizioni economiche e delle aspettative di crescita nei paesi dell'Unione europea, ma anche del contenimento della domanda di attività denominate in dollari, dovuto alla riduzione dei differenziali tra i tassi d'interesse. Sono invece rimasti quasi invariati i rapporti di cambio tra il dollaro e le valute dei paesi con cui gli Stati Uniti detengono la maggior parte del disavanzo, in primo luogo Giappone, Cina e paesi esportatori di petrolio.

Il profondo squilibrio della bilancia di parte corrente degli Stati Uniti costituisce uno dei principali fattori di rischio per la stabilità dell'attuale fase di crescita economica; nel 2006 ha raggiunto il 6,5 per cento del Pil, mostrando un peggioramento molto contenuto, tanto è che al netto del passivo dovuto alle importazioni di petrolio, il rapporto tra deficit della bilancia commerciale e Pil si è ridimensionato (per una discussione dei processi di aggiustamento si veda il contributo di G. Corsetti in questo capitolo).

Il valore delle esportazioni mondiali di merci (a prezzi correnti) pari a oltre 12.000 miliardi di dollari, è cresciuto nel 2006 del 15,2 per cento. Questa dinamica è dipesa an-

* Redatto da Elena Mazzeo (ICE - Area Studi, Ricerche e Statistiche), a eccezione del paragrafo 1.4 redatto da Giulia Di Menna (Area Studi, Ricerche e Statistiche dell'ICE). Sintesi e supervisione del testo a cura di Giorgia Giovannetti (Università di Firenze e ICE).

¹ Nel testo si fa riferimento al tasso di crescita del prodotto mondiale valutato in base alle parità dei poteri d'acquisto, una metodologia che dà maggiore peso alle economie emergenti. La crescita del PIL mondiale valutato ai tassi di cambio di mercato è stata del 3,9 per cento (3,3 per cento nel 2005), (Fonte: Fondo Monetario Internazionale, World Economic Outlook, aprile 2007).

che dalle elevate variazioni dei prezzi delle materie prime. L'andamento delle ragioni di scambio ha favorito, come notato in precedenza, le aree geografiche e i paesi produttori ed esportatori di materie prime energetiche e metalli a svantaggio delle aree importatrici nette come l'Unione europea, l'Asia orientale e gli Stati Uniti.

Il contributo delle varie aree geografiche all'aumento complessivo delle esportazioni calcolate in termini reali è risultato assai disomogeneo, in funzione delle ampie differenze tra i tassi di crescita. Oltre la metà dell'incremento delle esportazioni mondiali a prezzi costanti va attribuita al continente asiatico e oltre un quinto alla sola Cina. Tuttavia relativamente importante è stato anche il ruolo di paesi emergenti di dimensioni meno elevate come, ad esempio, il Vietnam. Le vendite dei paesi Ue hanno notevolmente accelerato rispetto all'anno precedente registrando un aumento di poco inferiore alla media mondiale.

L'espansione degli scambi di servizi commerciali ha mostrato una intensità simile a quella del 2005 (11 per cento). Per il quarto anno consecutivo si tratta di un tasso d'incremento inferiore a quello delle esportazioni di merci. Malgrado i progressi realizzati negli ultimi anni, il grado di apertura internazionale del settore terziario resta relativamente modesto, con le economie avanzate (Europa e America settentrionale) principali protagoniste degli scambi mondiali. Tuttavia, le altre aree, tra cui in primo luogo l'Asia, per effetto della sempre maggiore frammentazione delle attività produttive da parte delle multinazionali, si stanno rapidamente integrando.

La congiuntura favorevole ha positivamente influito anche sulla dinamica degli investimenti diretti esteri: come mostrano le stime preliminari diffuse dall'Unctad sull'andamento dei flussi in entrata, nel 2006 il loro valore ha raggiunto 1.230 miliardi di dollari, ovvero il livello più alto dopo quello del 2000. La ripresa della dinamica positiva iniziata nel 2003, dopo l'intervallo negativo tra il 2000 e il 2002, si è dunque consolidata, riflettendo l'elevata crescita economica in molte aree del mondo. L'incremento dei profitti delle imprese ha inoltre sospinto notevolmente il valore delle operazioni di fusione e acquisizione, che costituiscono una frazione importante degli Ide e coinvolgono principalmente i paesi sviluppati: il loro valore si è triplicato rispetto al 2005.

La quota dei 25 paesi dell'Unione europea ha raggiunto il 45 per cento dei flussi di investimenti mondiali in entrata. Gli Stati Uniti, dove gli afflussi sono nettamente aumentati nel 2006 dopo la decelerazione mostrata nel 2005, sono tornati al primo posto come singolo paese tra i ricettori mondiali di Ide con 177 miliardi di dollari. Le stime per il 2006 mostrano un ulteriore rallentamento dei flussi in entrata nelle economie in via di sviluppo, dopo quello già riscontrato nel biennio precedente. Gli afflussi verso la Cina sono rimasti pressoché stazionari, mentre in molti altri paesi gli investimenti in entrata sono drasticamente diminuiti. Al contrario, in Africa gli Ide, principalmente destinati ai paesi ricchi di petrolio e altre materie prime, hanno raggiunto il massimo storico di 38 miliardi di dollari.

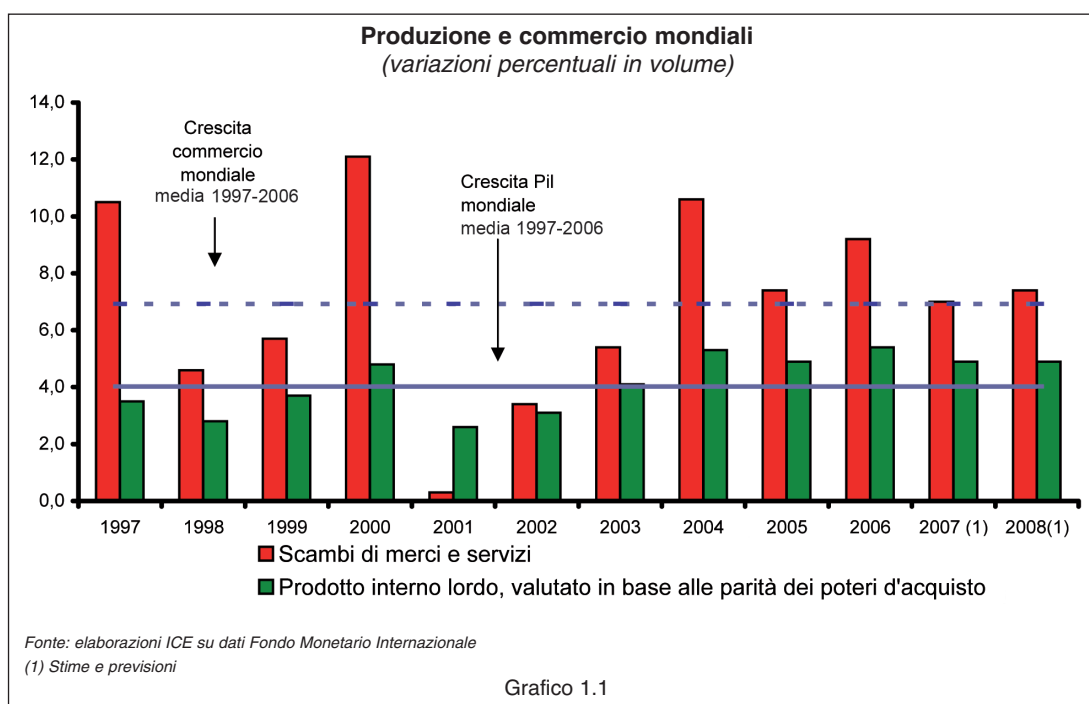
Un fenomeno recente e interessante è l'aumento dei flussi di investimenti diretti dai paesi emergenti, descritti in due riquadri e nel contributo di R. Orlandi.

Le previsioni per l'anno in corso indicano una lieve decelerazione della crescita globale, che potrebbe ridursi dal 5,4 al 4,9 per cento, e dell'interscambio, che potrebbe scendere intorno al 6 per cento. I segnali di rallentamento si sono già manifestati nell'economia americana dove si ritiene saranno più sensibili: ciò non impedirà un tasso di cre-

scita del Pil intorno al 2 per cento alla fine dell'anno. Le previsioni più recenti sono state comunque riviste al rialzo, poiché sembrerebbero esser in parte rientrate le preoccupazioni derivanti dall'instabilità in alcuni settori produttivi dell'economia statunitense.

1.1 Produzione e conti con l'estero

Per l'attività economica il 2006 ha rappresentato un anno di ulteriore espansione: il prodotto mondiale nel 2006 ha mostrato una crescita del 5,4 per cento², superiore alla media registrata nell'intervallo 1997-2006 (4 per cento) (grafico 1.1): la fase di espansione in atto, favorita dal traino delle economie emergenti e, in particolare asiatiche, si è diffusa a tutte le aree geografiche senza eccezioni, anche se con intensità diverse.



Fondamentale è stato il contributo alla crescita apportato dall'incremento degli scambi mondiali: il commercio di beni e servizi è aumentato del 9,2 per cento³.

Analizzando l'andamento economico nelle diverse aree geografiche, si osserva che l'aumento del Pil nelle economie avanzate è stato in media del 3,1 per cento, con scarse differenze tra aree e paesi: negli Stati Uniti del 3,3 per cento, nei paesi dell'Unione Europea 3,2 per cento. Nell'area euro (2,6 per cento) e in Giappone (2,2 per cento) la crescita è stata un po' meno elevata, benché in ripresa rispetto all'anno precedente.

² Vedere nota 1.

³ Fonte: Fondo Monetario Internazionale, World Economic Outlook, aprile 2007.

Quadro macroeconomico
(variazioni percentuali ove non altrimenti specificato)

Aree e paesi	Prodotto interno lordo (1)			Saldo di conto corrente in percentuale del Pil			Prezzi al consumo		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Unione europea, di cui	2,6	1,9	3,2	-0,1	-0,8	-1,0	2,3	2,3	2,3
Area euro	2,0	1,4	2,6	0,7	-0,1	-0,2	2,1	2,2	2,2
Europa centrale e orientale	6,6	5,5	6,0	-5,8	-5,3	-6,7	6,1	4,8	5,0
Comunità di stati indipendenti, di cui	8,4	6,6	7,7	8,1	8,8	7,7	10,3	12,4	9,5
Federazione russa	7,2	6,4	6,7	9,9	10,9	9,8	10,9	12,7	9,7
Africa	5,8	5,6	5,5	0,1	1,8	2,2	7,9	8,4	9,5
Medio Oriente	5,6	5,4	5,7	12,1	18,8	18,1	7,2	7,1	7,9
Asia di cui									
Giappone	2,7	1,9	2,2	3,7	3,6	3,9	0,0	-0,6	0,2
Paesi asiatici emergenti, di cui	8,7	9,2	9,4	2,5	4,1	5,4	4,1	3,6	4,0
Cina	10,1	10,4	10,7	3,6	7,2	9,1	3,9	1,8	1,5
India	7,8	9,2	9,2	0,1	-0,9	-2,2	3,8	4,2	6,1
Stati Uniti	3,9	3,2	3,3	-5,7	-6,4	-6,5	2,7	3,4	3,2
America centrale e meridionale (2)	6,0	4,6	5,5	1,0	1,4	1,7	6,5	6,3	5,4
Mondo	5,3	4,9	5,4	-	-	-	-	-	-

(1) Valutato in base alle parità dei poteri d'acquisto.

(2) incluso il Messico.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, World Economic Outlook aprile 2007 ed Eurostat

Tavola 1.1

La dinamica dell'attività produttiva nell'*Unione europea* e, in particolare, nell'area dell'euro ha finalmente mostrato ritmi sostenuti dopo circa cinque anni di crescita assai modesta o di stagnazione. I tassi di crescita sono risultati molto più omogenei che negli ultimi anni⁴, specie tra i quattro principali paesi dell'area dell'euro (Germania, Francia, Italia e Spagna), grazie anche alla vivacità della domanda interna. Si è registrata una ripresa dei consumi privati in Germania e in Italia, anche se la loro dinamica continua ad essere inferiore rispetto a fasi cicliche confrontabili del passato. Un contributo positivo alla crescita, pari a un punto percentuale, è stato apportato dalla spesa per investimenti, favorita dal generalizzato miglioramento delle aspettative, dalle condizioni finanziarie ancora convenienti e dal livello molto elevato raggiunto dalla capacità produttiva nel comparto manifatturiero.

Anche la domanda estera ha contribuito alla crescita economica dell'Unione europea (per 0,5 punti percentuali nell'area dell'euro e 0,2 nella Ue) grazie alla buona performance delle esportazioni, aumentate dell'8,2 per cento nell'area dell'euro e del 9,2 per cento nella Ue. Lo scenario si presenta, tuttavia, molto diverso tra i vari paesi: il contributo è stato infatti positivo in Germania e in Italia, negativo in Francia, Regno Unito e Spagna.

Negli *Stati Uniti d'America*, dopo tre anni di espansione sostenuta, il prodotto interno lordo ha mostrato una decelerazione: il tasso medio annuo del 3,3 per cento nasconde, infatti, una variazione ancora elevata nella prima metà dell'anno e molto debole nella seconda. Il rallentamento della domanda si è soprattutto concentrato nella

⁴ Si è registrata una diminuzione del 10 per cento della dispersione (deviazione standard) tra i tassi di crescita del Pil dei principali paesi membri tra 2005 e 2006 (cfr. Commissione Europea, Economic Forecast, Bruxelles, aprile 2007).

componente degli investimenti, il cui tasso di crescita si è dimezzato rispetto agli anni precedenti. Il dato aggregato risente del calo limitato al settore immobiliare (del 20 per cento circa nella seconda metà dell'anno) che ha comportato pure una decelerazione dei prezzi degli immobili, dopo alcuni anni di boom. Tuttavia anche alcuni settori dell'industria manifatturiera, come quello automobilistico, hanno mostrato un rallentamento. La spesa per consumi è stata invece ancora piuttosto vivace. Nullo è stato il contributo della componente estera della domanda. La dimensione del disavanzo del conto corrente è rimasta sostanzialmente invariata, mentre si è ridimensionato il peso del disavanzo federale, al 2,3 per cento.

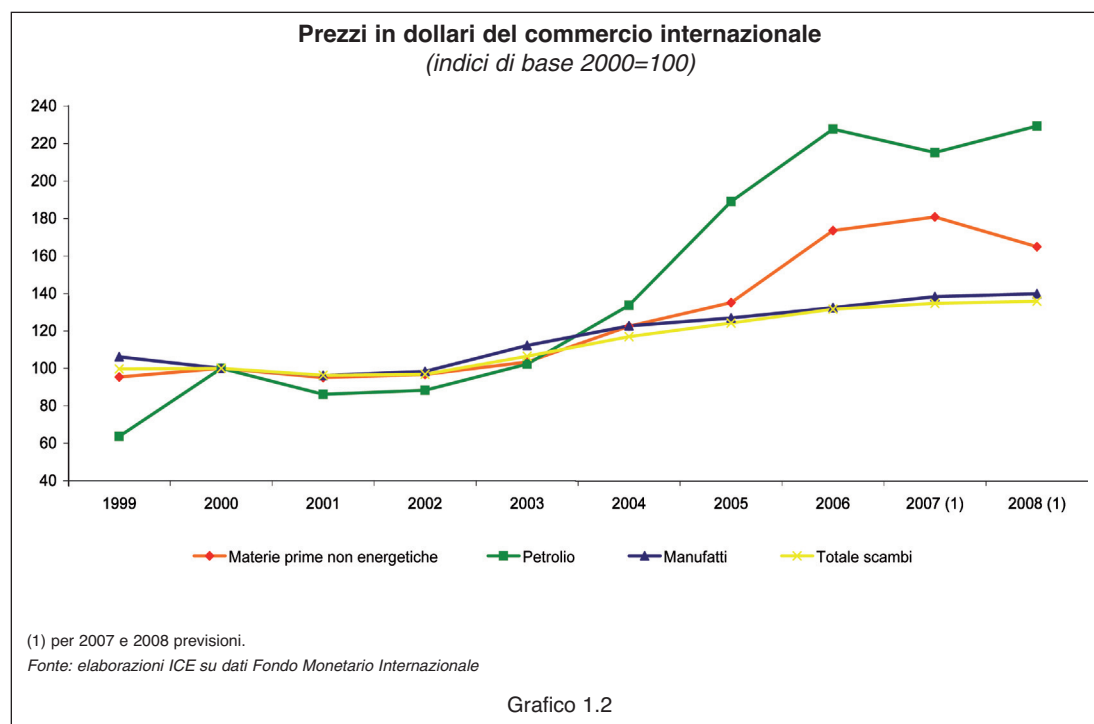
I paesi emergenti, così definiti dal Fmi, hanno continuato a trainare la crescita, avendo fatto registrare un incremento del prodotto del 7,9 per cento. Le economie del continente asiatico hanno mostrato ritmi di espansione ancora particolarmente sostenuti (9,4 per cento): in particolar modo Cina e India, cresciute a ritmi del 10,7 per cento e al 9,2 per cento rispettivamente, che hanno esercitato un forte stimolo in primo luogo sulle regioni circostanti. In Cina la crescita è stata sostenuta dagli investimenti e dalle esportazioni. Le autorità di governo hanno cercato di limitare l'espansione eccessiva degli investimenti, soprattutto attraverso il contenimento del credito concesso dalle banche, ma con scarsi risultati: sia gli investimenti che la produzione industriale hanno accelerato nel corso dell'anno. Il saldo della bilancia del conto corrente ha raggiunto un attivo di 200 miliardi di dollari, pari al 7,2 per cento del Pil. Il paese continua ad accumulare ingenti quantità di riserve in valuta.

Alcune aree geografiche sono state favorite in questi anni dal brusco aumento del prezzo del petrolio, delle materie prime energetiche e di altre risorse naturali: le quotazioni del petrolio (in dollari) nel 2006 sono in media cresciute del 21 per cento, dopo l'incremento di oltre il 40 per cento dell'anno precedente; le materie prime non energetiche in media del 28,4 per cento. Non si tratta solo del Medio Oriente, la cui accelerazione dei ritmi di crescita economica nel 2006 (dal 5,4 per cento al 5,7 per cento) è largamente da ricondurre all'aumento delle quotazioni del petrolio. È il caso anche della Russia e di alcuni paesi limitrofi dell'Asia centrale: nei paesi CSI il Pil è cresciuto del 7,7 per cento e, se si esclude la Russia (+6,7 per cento), l'incremento si è rivelato assai superiore (9,7 per cento) e in netta accelerazione rispetto all'anno precedente. Le regioni del sud est dell'Europa hanno fatto registrare un incremento del 6 per cento.

Ha accelerato la crescita anche l'America centro meridionale (5,5 per cento rispetto al 4,6 per cento dell'anno precedente), favorita anch'essa dalla dotazione di materie prime e fonti energetiche di alcuni paesi. Le condizioni finanziarie di molti paesi dell'area hanno sperimentato un notevole miglioramento. L'andamento del dollaro ha, inoltre, influito positivamente sull'aumento della competitività di prezzo delle esportazioni. In prospettiva un rallentamento più accentuato dell'economia statunitense potrebbe influire negativamente sulle prospettive di crescita dell'area.

Grazie alla ricca dotazione di risorse naturali, ha beneficiato dell'aumento dei prezzi delle materie prime anche il continente africano, che ha mantenuto all'incirca lo stesso ritmo di crescita dell'anno precedente (5,5 per cento). Più dinamico è stato invece quello dei paesi dell'Africa sub sahariana (5,7 per cento).

Nel 2006 tra agosto e settembre il rialzo dei prezzi del petrolio si è temporaneamente interrotto: da un livello di 76 dollari al barile nel mese di agosto, le quotazioni sono scese a circa 55-60 dollari alla fine dello scorso anno, grazie ad alcuni fattori che avevano contribuito a ridurre le tensioni sul mercato. Successivamente, i tagli



alla produzione da parte dei paesi produttori, uniti a nuove tensioni politiche, a fronte di una domanda in continua crescita, hanno portato rialzi nell'anno corrente, nel mese di marzo 2007 si è tornati oltre i 65 dollari.

Si sono diffuse preoccupazioni per le possibili ripercussioni di queste tensioni sul livello generale dei prezzi. Nelle economie avanzate, tuttavia, il tasso d'inflazione è rimasto contenuto (in media al 2,3 per cento come nel 2005) anche a seguito delle decisioni di politica monetaria.

Anche nei paesi emergenti, in primo luogo Cina, India e Turchia, le politiche monetarie sono state maggiormente restrittive, nel timore di un surriscaldamento dei prezzi in una fase di accelerazione della crescita economica.

Il dollaro statunitense ha mostrato in media un lieve deprezzamento⁵, mentre euro e sterlina si sono apprezzati in media ma, soprattutto nei confronti del dollaro statunitense. Ciò è stato effetto, in parte, del miglioramento delle condizioni economiche e delle aspettative di crescita nei paesi della moneta unica europea, oltre che del contenimento della domanda di attività denominate in dollari, dovuto alla riduzione dei differenziali tra i tassi d'interesse. Sono invece rimasti invariati i rapporti di cambio tra il dollaro e le valute dei paesi con cui gli Stati Uniti detengono la maggior parte del disavanzo, cioè in primo luogo Giappone, Cina e paesi esportatori di petrolio.

Lo yen si è indebolito molto in termini reali (di oltre l'8 per cento secondo gli indicatori elaborati dalla Banca d'Italia⁶), nonostante il surplus di parte corrente della bilancia giapponese sia aumentato (dal 3,6 al 3,9 per cento del Pil, tavola 1.1), anche

⁵ Pari al 5 per cento in termini effettivi nominali e, in termini effettivi reali, allo 0,4 per cento secondo l'indicatore basato sui prezzi alla produzione e al 2,2 per cento secondo quello basato sui costi del lavoro per unità di prodotto (dati Banca d'Italia, cfr. tavole 1.2.9 e 1.2.10 dell'Annuario ICE-Istat "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", volume I).

⁶ Cfr. tavole 1.2.9 e 1.2.10 volume II dell'Annuario statistico ICE-Istat "Commercio estero e attività internazionali delle imprese 2006".

a causa del buon andamento delle esportazioni e di un aumento degli introiti derivanti dagli investimenti realizzati all'estero. I deflussi di capitale sono peraltro stati favoriti dai bassi tassi d'interesse: il crescente differenziale tra i tassi di rendimento del capitale è una delle principali spiegazioni del recente andamento del cambio dello yen rispetto al dollaro, ma anche delle altre valute.

Anche la valuta cinese in termini reali si è deprezzata, nonostante l'incremento dell'avanzo di parte corrente della bilancia dei pagamenti cinese abbia ormai superato il 9 per cento del prodotto interno lordo. E lo stesso si è verificato alle valute dei paesi esportatori di petrolio del Medio Oriente in termini reali nonostante, grazie all'aumento delle entrate derivanti dalle fonti energetiche, i loro avanzi di parte corrente abbiano raggiunto ormai il 18 per cento del Pil.

Nel passato è spesso avvenuto che le variazioni tra le parità abbiano contribuito a contenere l'impatto dell'aggiustamento degli squilibri nei conti con l'estero⁷, ma i movimenti in atto fino allo scorso anno non sembra siano stati in questa direzione. Lo squilibrio di dimensioni più rilevanti e maggiormente dibattuto è il disavanzo di parte corrente degli Stati Uniti, tavola 1.1⁸. Al netto del passivo dovuto alle importazioni di petrolio, il rapporto tra deficit della bilancia commerciale e Pil degli USA nel 2006 si è ridimensionato, tuttavia l'ampiezza del disavanzo della bilancia statunitense rappresenta ancora uno dei principali elementi di squilibrio al livello globale. Fino ad ora il dollaro si è deprezzato unicamente nei confronti di due monete europee, l'euro e la sterlina. L'andamento del cambio con le divise dei paesi che mostrano un avanzo con gli Stati Uniti non ha invece contribuito ad attenuare gli squilibri. Si è perciò di recente diffusa la preoccupazione⁹ che i movimenti del cambio non esercitino più alcun impatto significativo sull'andamento dei flussi commerciali ("*elasticity pessimism*"). Tuttavia occorre distinguere tra gli andamenti delle parità nel breve termine, in cui prevale l'impatto dei movimenti speculativi, e le tendenze di lungo periodo.

Prospettive per il biennio 2007-2008

Le previsioni per l'anno in corso indicano una lieve decelerazione della crescita globale, che potrebbe ridursi dal 5,4 per cento al 4,9 per cento. I segnali di rallentamento si sono già manifestati nell'economia americana dove si ritiene saranno più sensibili: ciò non impedirà un tasso di crescita del Pil intorno al 2 per cento alla fine dell'anno. Le previsioni più recenti sono state comunque riviste al rialzo, poiché sembrerebbero essere in parte rientrate le preoccupazioni derivanti dall'instabilità nel mercato immobiliare statunitense. Peraltro, la crisi degli investimenti negli Stati Uniti ha riguardato un settore relativamente molto meno aperto agli scambi con l'estero per cui anche gli *spillover* della crisi hanno avuto effetti più circoscritti di quanto non sia accaduto, ad esempio, durante la crisi del settore ICT nel 2000-2001.

⁷ In particolare le svalutazioni delle monete dei paesi in forte deficit, stimolando le esportazioni, hanno temporaneamente ridotto l'impatto sulla domanda interna delle politiche di aggiustamento. Cfr. FMI, Capitolo 3, World Economic Outlook, Washington, aprile 2007.

⁸ Dati FMI. Cfr. tavola 1.1.2, Volume I, Annuario statistico ICE- ISTAT "Commercio estero e attività internazionali delle imprese 2006".

⁹ Si veda in proposito il contributo di G. Corsetti alla fine di questo capitolo.

Anche in Europa la crescita potrebbe rallentare, risentendo dell'andamento più moderato della domanda mondiale, oltre che dell'incremento dei tassi d'interesse e di politiche fiscali orientate al contenimento dei disavanzi. L'apprezzamento dell'euro nei confronti del dollaro potrebbe inoltre contribuire a frenare l'espansione delle esportazioni. L'economia giapponese manterrà il tasso di crescita degli anni precedenti, mentre le economie emergenti continueranno a trainare l'espansione anche se a ritmi lievemente più contenuti, subendo in parte le ripercussioni del rallentamento delle economie avanzate. Ne risentiranno soprattutto le economie emergenti ad esse più legate come i paesi dell'Europa centro orientale e il Messico.

Vi sono alcune incognite e rischi che potrebbero condizionare le prospettive nel futuro immediato¹⁰: tra questi, in primo luogo, il disavanzo della bilancia corrente degli Stati Uniti. Il finanziamento di questo deficit grava essenzialmente su Cina, Giappone e paesi esportatori di petrolio mediante l'intervento delle rispettive banche centrali. Il rallentamento dell'economia americana e la ripresa del continente europeo potrebbero essere funzionali a un lieve miglioramento della situazione.

Lo stato dei conti con l'estero degli Stati Uniti lascia prevedere nuovi deprezzamenti del dollaro rispetto alle altre valute, tra cui quella europea, mentre continueranno le pressioni da parte dell'amministrazione statunitense nei confronti delle autorità cinesi per ottenere un apprezzamento del tasso di cambio dello yuan rispetto al dollaro statunitense. Proprio queste pressioni hanno portato lo scorso anno alla scelta della Cina di collegare il cambio non solo al dollaro ma anche a un paniere di valute tra cui l'euro. Proprio per rafforzare la cooperazione tra i principali paesi interessati, nel corso di incontri recenti sono state prese decisioni volte al contenimento degli squilibri e relative sia ai mercati dei cambi che ad altri aspetti di politica economica.

Un'ulteriore incognita è rappresentata da possibili ulteriori bruschi rialzi delle quotazioni del petrolio, come già verificatosi negli ultimi anni, determinati principalmente da incrementi della domanda nei paesi emergenti cui non è stato possibile fare fronte adeguatamente a causa di strozzature dal lato dell'offerta. A ciò si sono aggiunti i timori di interruzioni delle forniture dovuti al clima di instabilità politica e militare nell'area mediorientale, in alcuni paesi produttori africani e dell'America latina. Questi fattori di instabilità potranno manifestarsi anche negli anni a venire.

Va sottolineato, peraltro, che nel 2006 la domanda di petrolio, in termini reali, ha mostrato una flessione nei paesi avanzati, mentre è fortemente aumentata nei paesi emergenti con in testa la Cina (7 per cento). In Giappone e in Europa politiche orientate al risparmio e allo sfruttamento di risorse energetiche alternative, come indica il rinnovato interesse nei confronti delle centrali nucleari e a carbone, e un ricorso sempre più intenso al gas naturale, hanno contenuto e tenderanno ancora di più a contenere l'aumento della domanda nei confronti del petrolio.

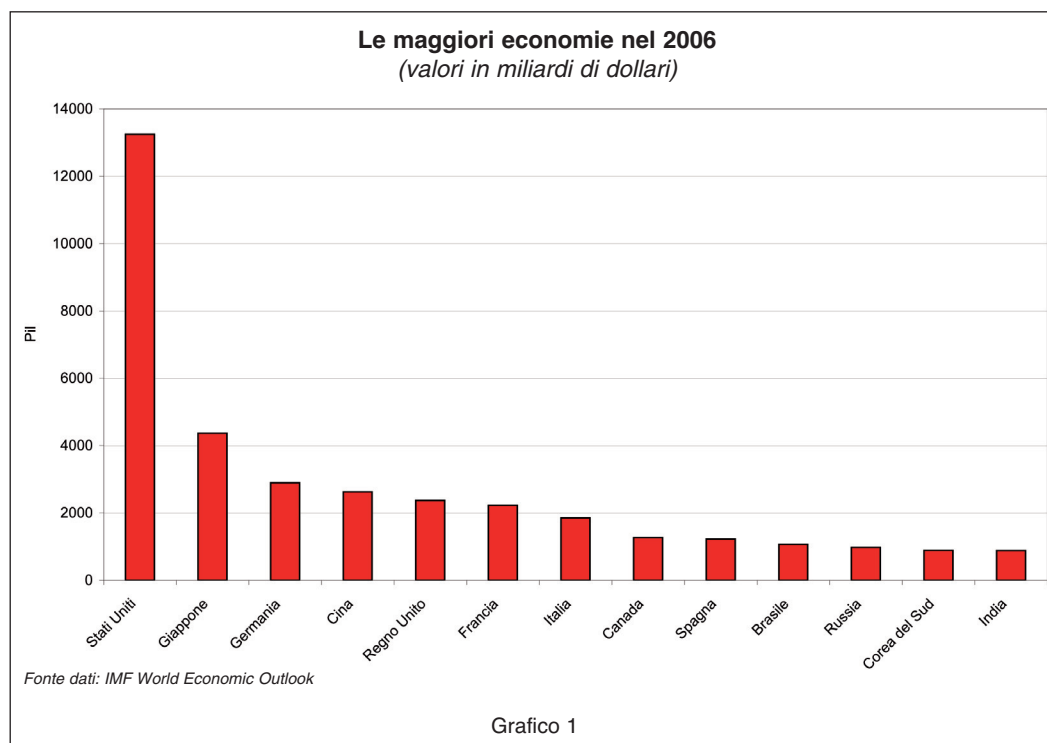
In uno scenario di più lungo periodo i fattori di rischio potranno essere maggiormente collegati con alcuni fenomeni già in atto: i rischi relativi alla sostenibilità ambientale del rapido sviluppo economico, le resistenze manifestate nei confronti del processo di apertura e globalizzazione delle economie evidente, peraltro, nelle difficoltà nel portare a compimento il round di negoziati dell'OMC in corso, il progressivo processo di invecchiamento della popolazione in alcune parti del mondo come il continente europeo e il Giappone.

¹⁰ cfr. IAI, "Governare i rischi per crescere nell'economia mondiale", *Background paper* a cura dello IAI presentato nel corso della Conferenza IAI-SACE, Roma 9 maggio 2007.

La sostenibilità della crescita indiana*

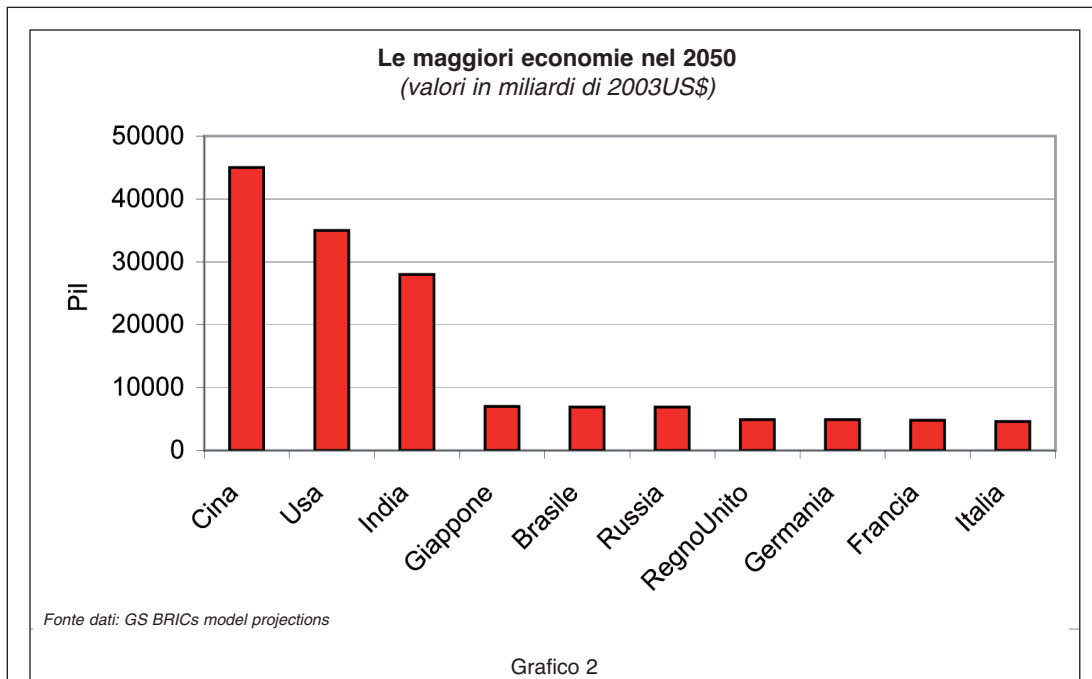
L'India rappresenta oggi una potenza emergente nel contesto economico globale. Negli ultimi tre anni il tasso di crescita medio in questo paese si è attestato su un livello dell'otto per cento, posizionando l'India tra le economie a più rapida crescita. Tale buon andamento ha resistito anche ad alcuni shocks avversi: stagioni con scarsi monsoni, il forte incremento nei prezzi dell'energia. Così, dopo un decennio di crescita sostenuta, la quota indiana sull'output mondiale è salita dal 4,3 per cento nel 1990 al 5,9 per cento nel 2005.

Alcune stime effettuate attraverso modelli di accumulazione del capitale sostengono che nei prossimi 50 anni l'India e gli altri paesi BRICs potrebbero divenire la maggiore potenza mondiale, superando i paesi del G6 (attualmente ne rappresentano solo il 15%). Tali modelli prevedono, inoltre, che in India, a differenza degli altri paesi BRICs, la crescita dovrebbe continuare ad essere sostenuta per tutti i prossimi 40 anni (le stime del tasso di crescita sono superiori al 3% fino al 2050). I grafici 1 e 2 pongono a confronto le maggiori economie di oggi e quelle che lo diventeranno nel 2050.



Sulla scia di tali risultati anche le previsioni del Governo Indiano sono molto ottimiste, e nel Twelfth Plan (2007-2012) si propongono di raggiungere un tasso di crescita annuo del 9 per cento. Tale obiettivo è stato da alcuni ritenuto troppo elevato. La questione sollevata riguarda la determinazione del tasso di crescita sostenibile, potenziale, per l'India che permetterebbe di capire se l'economia indiana sia at-

* Redatto da Silvia Nicolai.



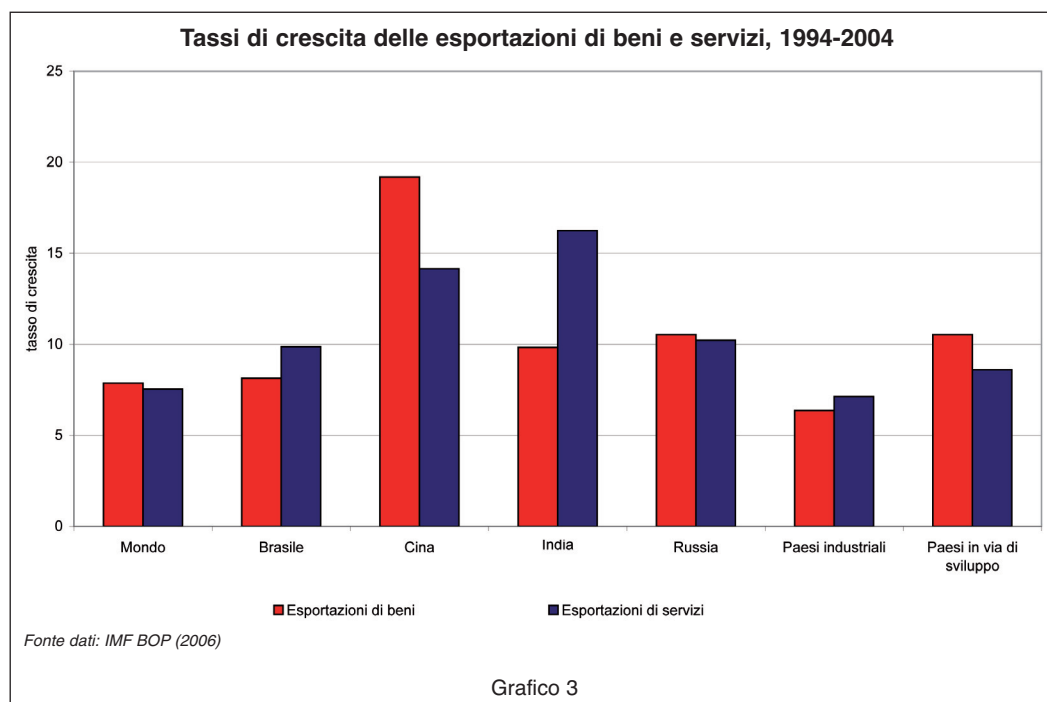
tualmente “surriscaldata”. Sono stati utilizzati diversi metodi per cercare di rispondere a tali domande: modelli econometrici, di contabilità della crescita, analisi input-output, analisi di serie storiche. I risultati ottenuti individuano un intervallo di variazione per il tasso di crescita potenziale indiana compreso tra il 7 e l’8,5%. Se tali risultati sono corretti, e se è vero che nel 2006 il tasso di crescita stimato si è attestato su un livello del 9,2%, allora si può sostenere che l’economia indiana è leggermente surriscaldata, cioè procede ad un tasso più elevato di quello potenziale. Molti economisti tendono a sottolineare che affinché questa rapida crescita possa diventare politicamente e socialmente sostenibile è necessario continuare quel processo di riforme avviato già da alcuni anni in questo paese. Già in passato, infatti, l’India ha attraversato periodi di rapidissima crescita che, però, non si sono trasformati in una situazione permanente, basti pensare alla metà degli anni ’90. I positivi risultati attuali sono la conseguenza di 15 anni di lente e continue riforme che, comunque, non sono ancora riuscite nell’intento di eliminare l’idea che ci siano “due Indie” che procedono a velocità diverse. I tassi di crescita prima riportati non riflettono, infatti, la situazione economica dell’India nel suo insieme. Le regioni più ricche crescono ad un ritmo tre volte più veloce di quelle più povere e sono anche quelle più efficienti nel ridurre la povertà. Nel complesso, quindi, la riduzione della povertà non è direttamente proporzionale al tasso di crescita e ci sono forti differenze tra i diversi stati nelle elasticità povertà-crescita. Tutto ciò ribalta la visione teorica neoclassica di convergenza, secondo la quale gli stati che partono da una situazione iniziale più povera dovrebbero crescere più velocemente degli stati più ricchi. Ma la concentrazione dell’attività economica tra le diverse regioni riflette anche altri fattori, quali vantaggi di locazione, che si traducono in migliore accesso ai mercati e maggiore disponibilità di risorse, minori costi di trasporto, economie di scala, maggiori informazioni e conoscenze. Questi fattori portano, quindi, le regioni indiane a differire tra loro nella capacità di attrarre investimenti e tradurre la crescita in maggiori opportunità di occupazione. L’altro grave ostacolo per la crescita indiana è, infatti, l’occupazione, che non è aumentata alla stessa velocità del tasso di sviluppo dell’economia. Il problema

più evidente del mercato del lavoro indiano è l'eccezionalmente alto tasso di informalità, oltre il 92%¹. Una delle cause principali è rappresentata probabilmente dalla dimensione delle imprese indiane. Il 40 per cento delle imprese in India impiega tra le 5 e le 9 persone, un dato confrontabile, ad esempio, con un paese come la Malesia, ma neanche paragonabile con quelli degli altri paesi emergenti. In Corea, ad esempio, tali imprese rappresentano il 5 per cento del totale.

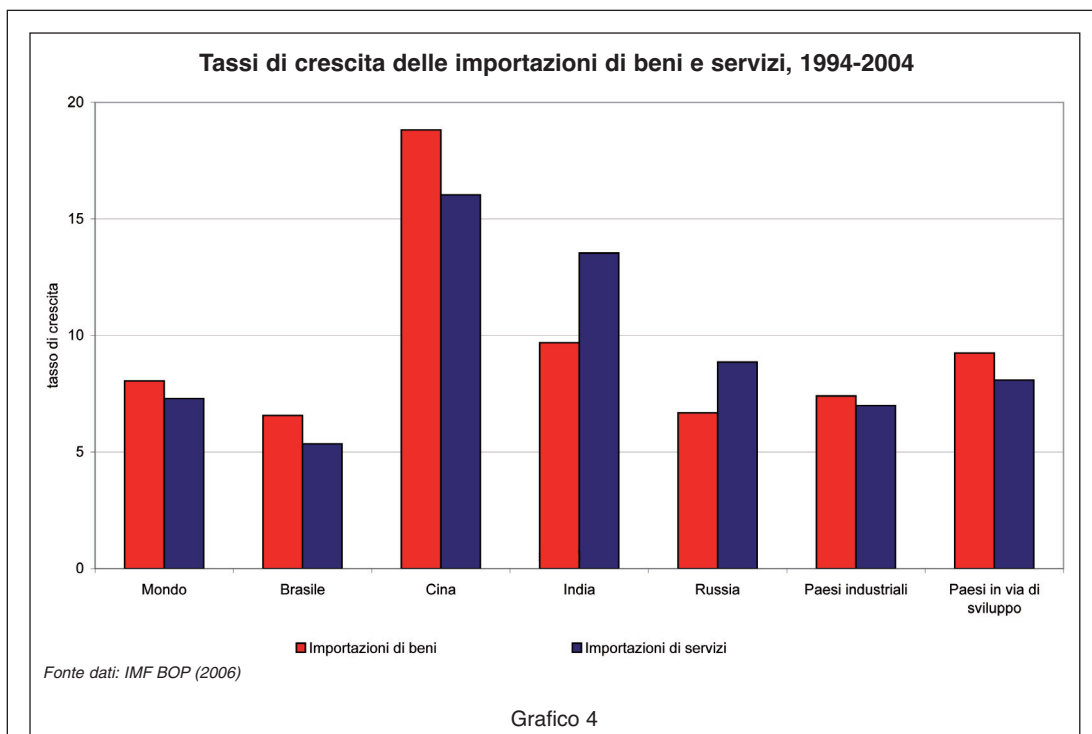
Ciò a cui è interessante guardare non sono solo i dati numerici relativi alla crescita indiana, ma il fatto che il percorso seguito nel raggiungere tali risultati sia unico. Invece di adottare la classica strategia asiatica – esportazioni di prodotti labour-intensive, bassi prezzi dei prodotti manifatturieri- l'India ha puntato molto sul mercato domestico piuttosto che sulle esportazioni, sui consumi piuttosto che sugli investimenti, sui prodotti high-tech piuttosto che sui prodotti low-skilled e sui servizi piuttosto che sull'industria.

I grafici 3 e 4 confrontano i dati degli ultimi 10 anni relativi alla crescita del commercio in India, nei paesi industriali, nei paesi in via di sviluppo e nei BRICs. In India le esportazioni di servizi sono cresciute ad un tasso superiore al 16%, che è significativamente più elevato della media mondiale e degli altri paesi considerati. Il commercio di merci, invece, è cresciuto ad un tasso prossimo al 10%, un valore più elevato della media mondiale, ma inferiore a quello degli altri paesi in via di sviluppo ed in particolare della Cina. Anche dal lato delle importazioni il quadro delineato è simile.

Il risultato è che se nella maggior parte dei paesi il commercio nel settore dei servizi conta per circa il 20% del commercio totale, in India essendo cresciuto più rapidamente del commercio di merci questo ora rappresenta una quota di



¹ I dati relativi al mercato del lavoro formale rilevano 28 milioni di occupati, di cui 19 milioni nel settore pubblico. Questi numeri vanno confrontati con un popolazione di circa 1,1 miliardi di persone e una forza lavoro di 406 milioni (Joshi, 2004).



circa il 30% sia per l'export che per l'import. Per un settore che una volta era considerato non-tradabile questo è un ottimo risultato, in particolare se si tiene conto che non ci sono stati grandi cambiamenti nella struttura generale del commercio mondiale. Inoltre, il paese non è solo un grande esportatore di servizi, anche le sue importazioni di servizi sono più dinamiche della media mondiale.

Se i dati appena discussi portano ad affermare che quello dei servizi è un settore trainante per la crescita indiana, la sostenibilità di tale modello di crescita è stata oggetto di discussione per molti economisti (si vedano ad esempio Mitra 1988, Bhattacharya e Mitra 1990, Arunachalam e Kumar 2002). L'opinione comune è che un processo di crescita trainato dai servizi può avere serie implicazioni per l'inflazione, la distribuzione del reddito e la bilancia dei pagamenti e non è sostenibile nel lungo periodo. Questa affermazione diventa ancora più forte considerato che la teoria economica suggerisce che una riduzione nella quota relativa ai settori agricolo e manifatturiero è un fenomeno generalmente associato con il processo di crescita di un'economia ad alto reddito, e non con un paese in via di sviluppo. Gli studi effettuati fino a tale momento portano, infatti, a ritenere che l'esperienza indiana, relativamente al processo di crescita guidato dai servizi, è sicuramente unico, dato il suo livello di reddito. Hansda nel 2001 ha condotto uno studio sul tema della sostenibilità della crescita indiana guidata dal settore dei servizi, prendendo in considerazione per la spiegazione i collegamenti intersettoriali. Utilizzando gli indici di Rasmussen, Hansda dimostra che il settore dei servizi è maggiormente growth-inducing, rispetto agli altri settori, poiché presenta maggiori collegamenti intersettoriali backward e forward, che gli permettono di stimolare la crescita anche negli altri settori. Banga e Goldar, invece, nel 2004, hanno stimato l'impatto che un maggiore utilizzo dei servizi può avere sulla crescita della produttività nel settore manifatturiero. I risultati rivelano che l'aumento dell'utilizzo dei servizi nell'ambito del settore manifatturiero ha favorevolmente influenzato la produttività in tale settore. Alla luce di tali risultati, lo studio con-

clude che il settore indiano dei servizi è growth-inducing, in quanto è in grado, non solo di condurre ad una maggiore crescita dell'output prodotto dal settore manifatturiero, ma anche di migliorare la produttività in tale settore.

L'attuale letteratura enfatizza che un' "economia di servizi" è strutturalmente differente da un sistema economico quale quello tipico della precedente era della produzione industriale di massa. Ma è fondamentale notare che tale cambiamento strutturale non necessariamente implica che i servizi diventeranno più importanti nei consumi finali. Sicuramente, avranno un ruolo cruciale nel coordinare e controllare il processo di produzione di differenziati beni di consumo soggetti ad economie di scala. L'aumento della spesa nella produzione di servizi rafforzerà l'efficienza della produzione, permettendo un maggior livello di specializzazione nella produzione. In altre parole dalla letteratura si evince che i servizi stanno diventando sempre più cruciali nel processo di crescita di un'economia. Essi sono in grado non solo di sostenere il loro stesso processo di crescita, ma anche di aumentare il tasso di crescita del settore manifatturiero, migliorando l'efficienza di produzione.

Analizzato l'attuale e potenziale processo di crescita indiano, è importante fare qualche considerazione circa i possibili costi o benefici che questo comporterà per le economie avanzate. Queste ultime, infatti, potrebbero subire una perdita nei termini di scambio se la benzina, i minerali, i beni labour-intensive e i servizi diverranno più costosi. Sebbene potenzialmente elevata in termini assoluti, secondo quanto indicato da alcune previsioni (UNCTAD 2006), tale perdita non sarebbe poi così importante se confrontata con l'output totale delle economie avanzate. Se diluita, poi, su un arco temporale sufficientemente lungo, tale perdita potrebbe essere assorbita senza molte difficoltà. A fronte di tali possibili costi, diversi sono anche i potenziali benefici che ne potrebbero derivare per le economie avanzate, grandi abbastanza, forse, per superare la perdita nelle ragioni di scambio causata da maggiori costi delle importazioni di risorse naturali e beni labour-intensive. Con l'aumentare della ricchezza indiana, ad esempio, tale paese potrebbe iniziare ad investire in misura maggiore in ricerca e sviluppo, promuovendo in tal modo la scoperta di nuove tecnologie utilizzabili anche dalle economie più avanzate. L'India rappresenta, inoltre, un vastissimo mercato di esportazione per le economie avanzate, ciò potrebbe stimolare la specializzazione internazionale e promuovere economie di scala statiche e dinamiche. Allo stesso tempo, bisogna considerare il crescente ruolo che l'India sta pian pian assumendo come concorrente delle economie più avanzate in particolari settori, come ad esempio quello dei servizi IT. I mercati di destinazione scelti dall'industria indiana di servizi IT-ITES (IT enabled services) si stanno sempre più allontanando dai paesi Anglo-Sassoni, secondo una strategia che mira a sfruttare maggiormente i talenti locali per ridurre la dipendenza da una particolare area geografica. Sebbene per il momento l'America e l'Europa rimangano ancora i mercati di sbocco chiave per le esportazioni indiane di servizi IT, anche i guadagni provenienti dalle esportazioni in paesi diversi dagli Stati Uniti e dal Regno Unito stanno conoscendo tassi di crescita annui a due cifre. Attualmente anche la provenienza dei fornitori di servizi dell'India sta cambiando (crescente è il ruolo della Cina nel settore ingegneristico e design, del Sud Africa per quello assicurativo, del Messico e dell'Europa Orientale).

Un'ulteriore potenziale perdita a svantaggio delle economie più avanzate potrebbe verificarsi per gli investimenti. Se ci sono degli ostacoli finanziari o manageriali alla realizzazione di investimenti su scala globale, è più probabile che le imprese preferiscano investire in Cina o in India piuttosto che nei paesi ad economia avanzata. Se questo avvenisse su larga scala, obbligherebbe tali paesi ad aumentare i pro-

pri risparmi o a rendere il proprio paese un luogo maggiormente attrattivo per gli investimenti. Anche se tutto ciò poi non si verificasse, la minaccia di una riallocazione potrebbe diventare un potente strumento di contrattazione che le imprese potrebbero utilizzare contro i propri lavoratori. In India sono presenti alcune forme di supporto pubblico come, ad esempio, facilitazioni per il commercio, un favorevole regime fiscale e tariffario, un regime liberale per gli FDI, che hanno favorito il sorgere di diversi gruppi esportatori di software, ad esempio. Nel 1991-1992 le unità del gruppo Software Technoloy Park of India (STPI), costituitosi nel 1991 con il fine di gestire le infrastrutture per la comunicazione dei dati, realizzavano circa l'8 per cento delle esportazioni indiane di servizi IT, nel 2002-2003 l'81 per cento.

È importante considerare, per i suoi possibili sviluppi futuri, anche il ruolo dell'India come meta favorita dalle società per l'outsourcing, ma soprattutto il recente fenomeno secondo il quale ora l'India delocalizza il suo stesso outsourcing. Nel senso che i giganti nel campo dell'IT, come Infosys, Wipro e TCS, stanno ora costruendo "outsourcing campuses" in Cina, Vietnam e Romania. La Wipro sostiene che l'obiettivo delle società indiane di IT non necessariamente è quello di aumentare la propria scala attraverso imponenti acquisizioni, ma piuttosto attraverso un gran numero di piccole acquisizioni quello di ottenere gli skills necessari per essere in grado di servire un nuovo segmento del mercato o per guadagnare l'accesso a nuovi clienti.

In termini aggregati non si può affermare in che misura la crescita dell'India potrà danneggiare le esistenti economie avanzate. Ma è comunque certo che sarà tale da provocare cambiamenti strutturali dannosi in particolare per alcune categorie di persone. Gli economisti tendono a definire questi danni come temporanei costi di aggiustamento, ma è evidente dalla moderna esperienza della deindustrializzazione che gli effetti di cambiamenti strutturali tendono a prolungarsi nel tempo per generazioni. Provocare tali cambiamenti strutturali potrebbe essere la più grande sfida posta in atto dal processo di crescita indiano.

Bibliografia

Baldwin R., "The great unbundling", 2006 disponibile su www.vnk.fi/julkaisut/en.jsp

Banga R., "Critical issues in India's service-led growth", WP No. 171, October 2005.

Kochhar K, Utsav K. et al, "India's pattern of development: what happened, what follows?", WP/06/22, IMF.

McCartney M., "Comparative advantage and sustainable economic growth in India after 1991", Maison des Sciences de l'Homme, Paris 28-29 September 2006.

Poncet S., "The long term growth prospects of the world economy: horizon 2050", CEPII No. 2006, 16 October.

Rowthorn R., "The renaissance of China and India: implication for the advanced economies", UN Discussion Papers No.182, October 2006.

Wilson D., Purushothaman R., "Dreaming with BRICs: The path to 2050", Global Economics Paper No. 99, October 2003.

"Is India's high growth sustainable?", The Brookings Institution, March 8, 2007.

AA.VV., "India goes global: its expanding role in the world economy", IMF.

AA.VV., "India's trade integration, realising the potential, a progress report", Working Party of the Trade Committee, Paris 29-30 January 2007.

1.2 Scambi di beni

Il commercio mondiale nel 2006 ha sperimentato una forte espansione, paragonabile a quella che si era verificata nel 2000. Al ruolo di traino già da alcuni anni svolto dalle aree emergenti, si è unita la ripresa della crescita degli scambi anche nelle altre aree.

Il valore delle esportazioni mondiali di merci (in dollari e prezzi correnti), pari a oltre 12.000 miliardi di dollari, è cresciuto nel 2006 del 15,2 per cento (tavola 1.2)¹¹. L'aumento dei valori medi unitari in dollari è stato all'incirca di pari entità rispetto a quello del 2005. L'accelerazione della dinamica del flusso in valore ha riflesso, in parte, quella delle quantità di beni esportati che hanno fatto registrare un tasso di crescita pari all'8 per cento, tra i più elevati del decennio e superiore di oltre quattro punti percentuali a quello del prodotto interno lordo.

Esportazioni mondiali di beni
(variazioni percentuali e valori in miliardi di dollari)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Valori	3,5	-1,6	3,8	13,0	-4,2	4,9	16,8	21,5	13,6	15,2
Quantità	10,0	4,8	4,6	10,4	-0,6	3,5	5,2	9,5	6,0	8,0
Valori medi unitari	-6,1	-5,8	-0,6	1,8	-3,8	1,3	10,9	10,8	6,8	6,6
<i>Promemoria</i>										
Valori	5.590	5.500	5.711	6.454	6.186	6.487	7.580	9.211	10.468	12.062

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

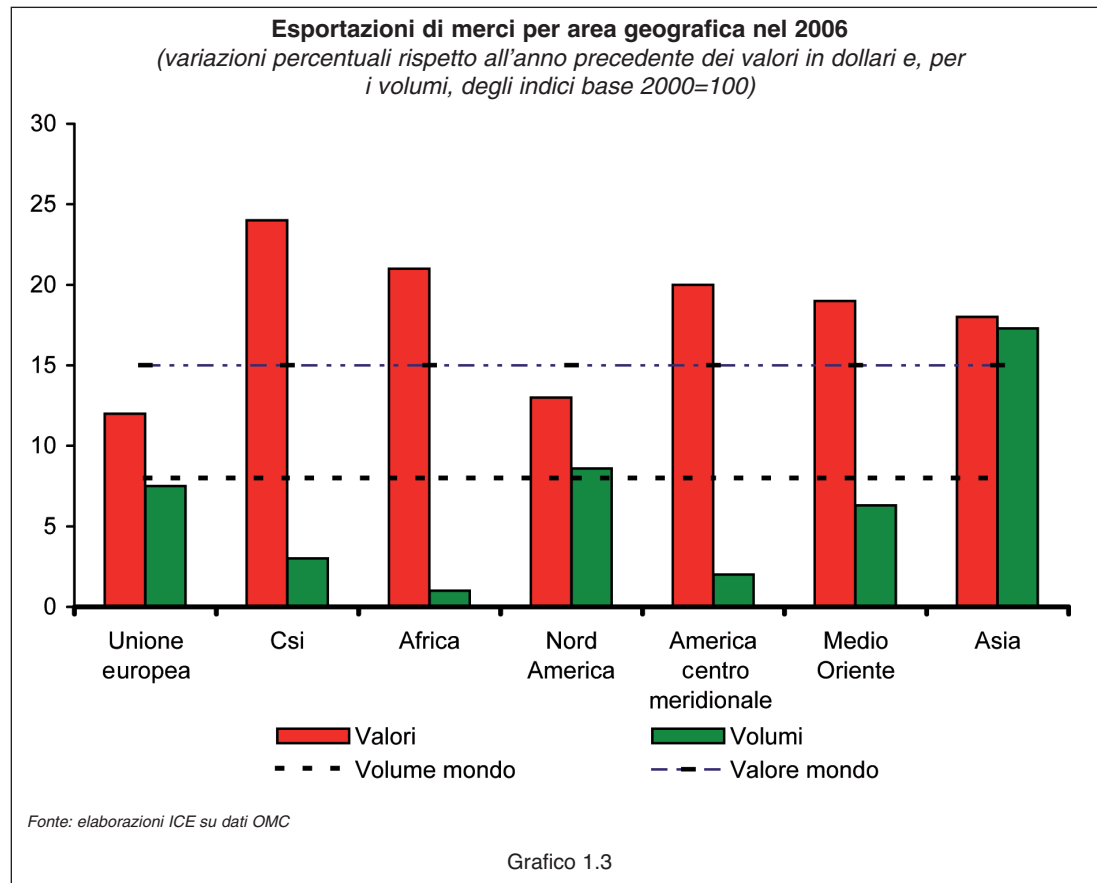
Tavola 1.2

La dinamica delle esportazioni a prezzi correnti complessiva è dipesa, inoltre, dalle elevate variazioni dei prezzi delle materie prime energetiche e non: per le prime, nel 2006, si è registrato un incremento del 19,3 per cento determinato dall'aumento delle quotazioni del petrolio e del gas naturale, pari rispettivamente a oltre il 20 e quasi il 40 per cento. I prezzi delle materie prime non energetiche nel 2006 hanno mostrato la variazione più elevata del decennio (28,3 per cento), con punte massime per i metalli (in media 58,6 per cento)¹². Al contrario, molto più contenuta e solo di poco più elevata di quella dell'anno precedente è stata la variazione dei prezzi in dollari dei manufatti (4,3 per cento, rispetto al 3,4 per cento nel 2005), anche a causa della prosecuzione del calo dei prezzi dei prodotti elettronici, che hanno un'incidenza pari a quasi un quarto delle esportazioni mondiali di prodotti industriali.

L'andamento delle ragioni di scambio ha quindi favorito le aree geografiche e i paesi produttori ed esportatori di materie prime energetiche e metalli (Medio Oriente, Africa, Comunità degli Stati Indipendenti e America centrale e meridionale), a svantaggio delle aree importatrici nette come l'Unione europea, l'Asia orientale e gli Stati Uniti.

¹¹ Fonte OMC dove non diversamente specificato.

¹² Si veda la tavola 1.2.18 del volume 1 dell'Annuario ICE- ISTAT "Commercio estero ed attività internazionali delle imprese", 2006.



Distribuzione dei flussi commerciali per aree geografiche
(pesi percentuali sui valori a prezzi correnti)

Aree geografiche	Esportazioni			Importazioni		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Unione europea	40,7	38,7	37,6	38,9	37,6	36,9
Area dell'euro	31,9	30,1	28,9	29,2	28,2	27,4
Nuovi membri UE	2,8	3,0	3,1	3,2	3,2	3,4
Altri paesi europei	5,8	6,3	6,4	4,8	5,1	5,8
Africa	2,4	2,8	2,9	2,4	2,5	2,6
America settentrionale	12,4	12,2	11,9	19,3	19,3	18,6
America centrale e meridionale	5,3	5,6	5,7	5,0	5,2	5,2
Medio Oriente	4,2	4,7	5,0	3,1	3,3	3,3
Asia centrale	1,4	1,6	1,7	1,7	2,0	2,4
Asia orientale	24,6	25,0	25,5	21,3	21,7	22,0
Oceania e altri territori	1,2	1,3	1,3	1,5	1,5	1,4
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 1.3

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

Graduatorie		Paesi	Valori		Variazioni % 2005-2006	Quote%	
2006	2005		2006	2005		2005	2006
1	1	Germania	1.112	15,0	9,3	9,2	
2	2	Stati Uniti	1.037	14,0	8,7	8,6	
3	3	Cina	969	27,0	7,3	8,0	
4	4	Giappone	647	9,0	5,7	5,4	
5	5	Francia	490	6,0	4,4	4,1	
6	6	Paesi Bassi	462	14,0	3,9	3,8	
7	7	Regno Unito	443	15,0	3,6	3,7	
8	8	Italia	410	10,0	3,5	3,4	
9	9	Canada	388	8,0	3,5	3,2	
10	10	Belgio	372	11,0	3,2	3,1	
11	12	Corea del Sud	326	15,0	2,7	2,7	
12	11	Hong Kong (a)	323	10,0	2,8	2,7	
13	13	Federazione russa	305	25,0	2,4	2,5	
14	14	Singapore (a)	272	18,0	2,2	2,3	
15	15	Messico	250	17,0	2,1	2,1	
16	16	Taiwan	224	13,0	1,9	1,9	
17	18	Arabia Saudita	209	17,0	1,7	1,7	
18	17	Spagna	206	7,0	1,8	1,7	
19	19	Malaysia	161	14,0	1,4	1,3	
20	21	Svizzera	147	13,0	1,2	1,2	
Somma dei 20 paesi			8.753	14,8	73,3	72,6	
Mondo (a)			12.062	15,2	100,0	100,0	

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

a) include consistenti flussi di ri-esportazioni

Tavola 1.4

Netta è stata l'incidenza dei bruschi movimenti dei prezzi delle materie prime sulla dinamica dei valori delle esportazioni delle aree produttrici ed esportatrici: sono infatti cresciute a tassi superiori alla media quelle di Medio Oriente, Africa, America centrale e meridionale, Russia e paesi limitrofi (CSI) (grafico 1.3).

Al contrario, il nuovo forte incremento delle vendite dell'Asia, i cui prezzi hanno mostrato una variazione assai contenuta (3,6 per cento), ha riflesso principalmente la dinamica dei volumi esportati. Per Cina e India, le cui esportazioni sono aumentate a tassi superiori al 20 per cento, risulta confermato il ruolo di traino dell'intera area. La Cina, terzo esportatore mondiale, dal 2000 ha più che raddoppiato la propria quota sulle esportazioni mondiali. L'India, invece, nonostante l'incremento degli ultimi anni, ha una quota sottodimensionata rispetto al proprio peso sull'economia mondiale e pari ad appena l'1 per cento delle esportazioni mondiali merci¹³.

Le esportazioni a prezzi correnti dell'America settentrionale sono cresciute a tassi inferiori alla media mondiale, benché più elevati rispetto all'anno precedente, grazie in particolare all'espansione delle vendite statunitensi, la più elevata da un decennio.

Anche le esportazioni in valore del continente europeo hanno mostrato una ripresa. Quelle dell'Unione europea hanno accelerato, aumentando del 12 per cento, trainate anche dal commercio intraregionale: spiccano in particolare le performance positive di Germania, Regno Unito e Italia mentre quelle di Francia, Spagna e Irlanda sono state meno brillanti. Molto dinamici sono stati i paesi baltici e quelli dell'Europa orientale, le cui esportazioni sono cresciute a tassi assai superiori alla media, grazie anche agli effetti positivi derivanti dalla prossimità geografica con la Russia.

¹³ Come si vedrà nel paragrafo successivo l'India ha invece una quota del 2,7 per cento sulle esportazioni di servizi commerciali, di cui rappresenta il decimo esportatore mondiale.

Esportazioni in volume e contributi alla crescita
(composizione in percentuale, ai prezzi del 2000)

Paesi e aree	Composizione			Contributi alla crescita ¹		
	1997-2004	2005	2006	1997-2004	2005	2006
EUROPA di cui	40,9	37,6	37,1	32,5	23,6	31,4
Unione europea di cui	...	34,6	34,2	...	21,4	29,4
Francia	4,8	4,0	3,7	3,1	0,0	0,3
Germania	8,6	8,4	8,5	9,5	5,2	9,9
Italia	3,6	3,1	2,9	2,0	0,4	1,5
Regno Unito	4,2	3,2	3,2	0,3	1,8	3,4
Spagna	1,8	1,6	1,5	1,9	0,3	0,3
Comunità di Stati Indipendenti	2,5	2,6	2,5	2,8	1,5	1,0
AFRICA di cui	2,3	2,1	2,0	1,4	1,6	0,6
AMERICA SETTENTRIONALE di cui	17,9	15,8	15,8	9,9	14,2	15,0
Canada	4,0	3,5	3,3	2,9	1,9	0,7
Stati Uniti	11,5	10,2	10,3	4,9	10,8	12,3
AMERICA CENTRALE E MERIDIONALE	3,2	3,3	3,1	3,4	3,8	0,9
MEDIO ORIENTE	4,2	4,0	3,7	3,1	2,8	0,2
ASIA E OCEANIA di cui	29,1	34,5	35,8	46,9	52,5	51,0
Cina	4,6	8,4	9,4	15,8	26,3	21,2
Corea del Sud	2,7	2,6	2,7	7,1	4,8	6,2
Giappone	7,4	5,2	4,9	6,9	5,6	8,3
Hong Kong	3,2	3,6	3,6	4,3	4,4	3,9
Singapore	2,2	2,1	2,2	4,1	4,9	3,9
Taiwan	2,2	2,0	1,9	1,2	1,3	2,2
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

¹ Peso della variazione delle esportazioni di ogni area o paese su quella totale, in percentuale.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e OMC

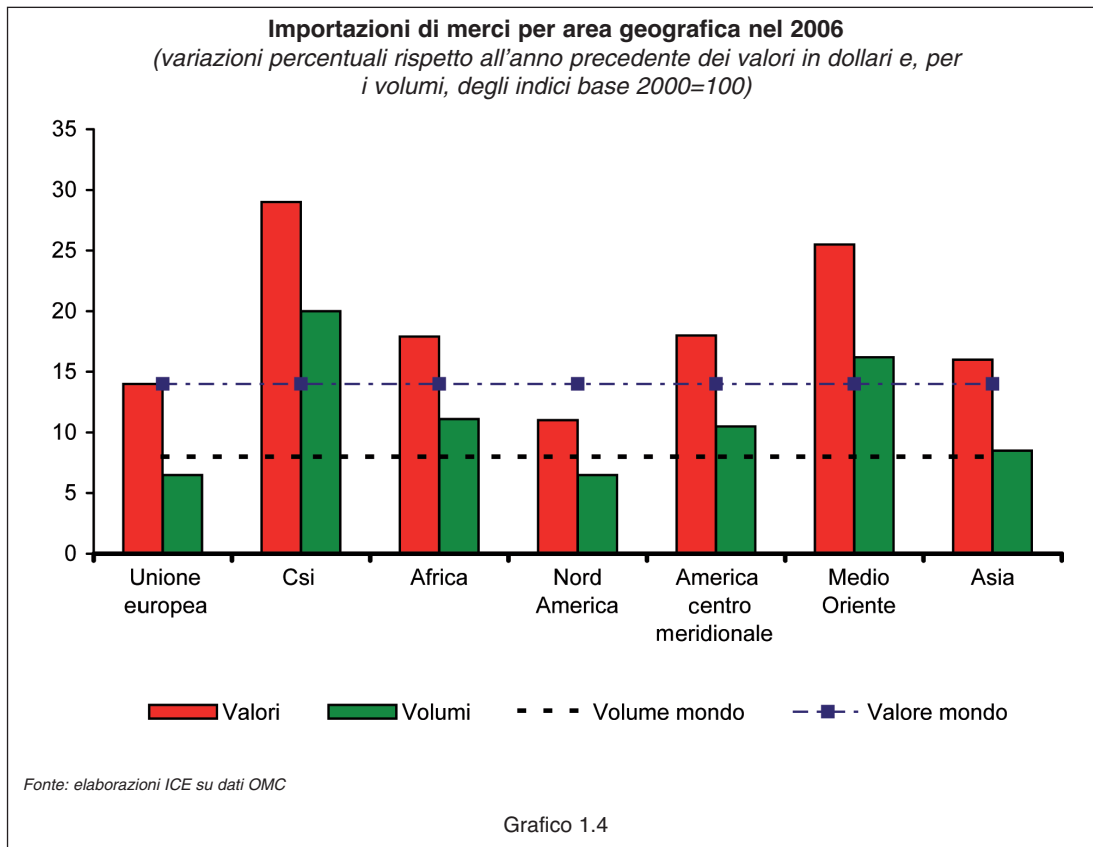
Tavola 1.5

Osservando i dati sulle esportazioni in termini reali (tavola 1.5), è risultato assai disomogeneo il contributo delle varie aree geografiche alla dinamica complessiva, in funzione delle ampie differenze tra i tassi di crescita. Quelle dei paesi europei hanno notevolmente accelerato rispetto all'anno precedente, mostrando un incremento di poco inferiore alla media mondiale. Ha positivamente influito la ripresa dell'attività produttiva e della domanda nell'area dell'euro. Tra i principali paesi, solo la Germania, le cui esportazioni a prezzi costanti sono cresciute del 10,3 per cento, ha conseguito un incremento della propria quota di mercato a prezzi costanti. Il contributo delle esportazioni tedesche alla crescita di quelle mondiali è stato quasi il doppio rispetto al 2005.

Per quanto riguarda l'area nordamericana, un contributo alla crescita positivo è giunto dal Messico e dagli Stati Uniti, le cui esportazioni a prezzi costanti sono cresciute del 10,5 per cento, all'incirca il doppio rispetto all'incremento delle importazioni: il buon risultato è stato favorito anche dal deprezzamento in termini reali del dollaro, oltre che dalla dinamica relativamente più debole della domanda interna rispetto a quella mondiale.

Le esportazioni a prezzi costanti delle economie produttrici di materie prime, al contrario di quanto visto per i dati a prezzi correnti, hanno mostrato incrementi modesti: pari a 3 per cento per la Comunità degli Stati Indipendenti, al 2 per cento per l'America centrale e meridionale, al 2,6 per cento per l'Africa e allo 0,5 per cento per il Medio Oriente.

Oltre la metà della crescita a prezzi costanti delle esportazioni mondiali va attribuita al continente asiatico e oltre un quinto alla sola Cina, tuttavia anche paesi di dimensioni e rilevanza sui mercati mondiali inferiori, come il Vietnam, il Bangladesh ed altri, hanno mostrato tassi di espansione assai elevati.



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

Graduatorie		Paesi	Valori	Variazioni %	Quote%	
2006	2005		2006	2005-2006	2005	2006
1	1	Stati Uniti	1.920	11,0	16,1	15,5
2	2	Germania	910	17,0	7,2	7,4
3	3	Cina	792	20,0	6,1	6,4
4	5	Regno Unito	601	17,0	4,7	4,9
5	4	Giappone	577	12,0	4,8	4,7
6	6	Francia	533	6,0	4,6	4,3
7	7	Italia	436	13,0	3,5	3,5
8	8	Paesi Bassi	416	14,0	3,3	3,4
9	10	Canada	357	11,0	3,0	2,9
10	9	Belgio	356	12,0	3,0	2,9
11	12	Hong Kong	336	12,0	2,6	2,7
12	11	Spagna	319	10,0	2,8	2,6
13	13	Corea del Sud	309	18,0	2,4	2,5
14	14	Messico (b)	268	15,0	2,2	2,2
15	15	Singapore	239	19,0	1,9	1,9
16	16	Taiwan	203	11,0	1,7	1,6
17	17	India	174	25,0	1,2	1,4
18	19	Federazione russa (c)	164	31,0	1,2	1,3
19	21	Svizzera	141	12,0	1,1	1,1
20	18	Australia (b)	140	11,0	1,2	1,1
Somma dei 20 paesi			9.191	14,6	74,6	74,2
Mondo (a)			12.380	14,0	100,0	100,0

(a) include consistenti flussi di importazioni per ri-esportazioni.

(b) Stime OMC.

(c) Le importazioni sono valutate FOB.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.6

Dal lato delle importazioni, variazioni superiori alla media mondiale sia che si misurino a prezzi correnti sia a prezzi costanti sono state registrate per i paesi principali esportatori di materie prime (tavola 1.7): al primo posto i paesi della CSI, seguiti da Medio Oriente, Africa e America centrale e meridionale. L'incremento pare tuttavia di dimensioni contenute se paragonato all'enorme incremento di capacità d'acquisto consentito dagli accresciuti introiti derivanti dalle proprie esportazioni degli ultimi anni.

Il continente asiatico anche dal lato delle importazioni ha mostrato notevole vivacità, benché inferiore a quella delle esportazioni: gli acquisti dall'estero sono aumentati del 16 per cento in valore e dell'8,5 per cento in quantità.

Le importazioni dell'Unione europea hanno nettamente accelerato rispetto all'anno precedente: a prezzi correnti hanno risentito dell'aumento delle quotazioni di materie prime, ma anche a prezzi costanti il tasso di crescita è stato quasi doppio rispetto all'anno precedente. La variazione, maggiore in Germania e Regno Unito, è stata sostenuta in tutti i paesi dell'area, a eccezione di Francia e Spagna, sospinta da un andamento più tonico della domanda interna, specie nella componente degli investimenti.

Nell'America settentrionale le importazioni in dollari sono aumentate dell'11 per cento (e di un tasso pari a circa la metà a prezzi costanti). Negli Stati Uniti nonostante un certo rallentamento, il ritmo di crescita degli acquisti non ha consentito alcun ridimensionamento del disavanzo commerciale se non nell'ultima frazione dell'anno, quando le importazioni hanno iniziato a flettere e i prezzi delle materie prime hanno mostrato una temporanea inversione di tendenza.

Osservando i flussi di commercio disaggregati per settori merceologici (tavola 1.8), i dati relativi al 2006 mostrano che alla variazione delle esportazioni misurate a prezzi correnti ha contribuito per il 20 per cento il settore dei metalli. Assai elevato è

Importazioni in volume e contributi alla crescita
(composizione in percentuale, ai prezzi del 2000)

Paesi e aree	Composizione			Contributi alla crescita ¹		
	1997-2004	2005	2006	1997-2004	2005	2006
EUROPA di cui	41,0	37,3	37,0	31,9	24,5	33,2
Unione europea di cui	34,1	33,8	19,9	28,9
Francia	4,7	4,0	3,7	3,4	0,9	0,0
Germania	7,2	6,3	6,4	5,1	2,8	7,6
Italia	3,5	3,1	3,0	3,1	1,0	1,9
Regno Unito	4,9	4,4	4,4	3,3	3,0	5,5
Spagna	2,2	2,2	2,1	3,0	1,7	1,0
Comunità di Stati Indipendenti	1,6	2,0	2,2	1,5	4,9	5,1
AFRICA di cui	2,1	2,2	2,2	1,6	4,2	2,5
AMERICA SETTENTRIONALE di cui	24,1	24,0	23,7	27,8	23,7	19,9
Canada	3,5	3,3	3,3	2,8	4,5	3,0
Stati Uniti	18,2	18,3	17,9	22,3	16,4	13,0
AMERICA CENTRALE E MERIDIONALE	3,1	3,0	3,1	1,0	6,0	4,1
MEDIO ORIENTE	2,6	3,0	3,0	2,9	5,5	3,2
ASIA E OCEANIA di cui	25,6	28,6	28,8	33,3	31,3	31,9
Cina	4,1	6,9	7,5	14,9	11,7	14,8
Corea del Sud	2,4	2,6	2,7	3,0	2,5	3,5
Giappone	5,6	5,2	4,9	4,1	1,6	1,2
Hong Kong	3,3	3,6	3,6	3,5	3,8	4,3
Singapore	1,9	2,1	2,2	1,7	3,0	3,3
Taiwan	2,0	2,0	1,9	1,8	0,8	0,7
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

¹ Peso della variazione delle esportazioni di ogni area o paese su quella totale, in percentuale.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e OMC

Commercio mondiale¹ per settori manifatturieri
(composizione in percentuale e contributi alla crescita²)

Settori	Composizione			Contributi alla crescita		
	1997-2004	2005	2006	1997-2004	2005	2006
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	6,2	5,7	5,5	4,1	3,8	4,2
Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento	6,9	5,9	5,6	4,3	2,7	4,0
Cuoio e prodotti in cuoio, pelle e similari	1,6	1,4	1,3	0,8	1,0	1,0
Legno e prodotti in legno	1,3	1,2	1,1	0,9	0,4	0,7
Pasta da carta, carta e prodotti in carta; prodotti dell'editoria e della stampa	3,0	2,5	2,4	2,1	0,6	1,3
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	2,9	4,6	4,9	4,9	15,1	7,5
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	11,1	12,5	12,3	15,5	14,6	10,9
Articoli in gomma e in materie plastiche	2,7	2,7	2,7	2,9	2,6	2,4
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	1,4	1,3	1,3	1,1	0,9	1,1
Metalli e prodotti in metallo	8,5	9,5	10,8	9,6	11,2	19,9
Macchine e apparecchi meccanici	9,8	9,7	9,6	8,6	8,6	9,5
Macchine elettriche ed apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche	25,3	24,7	24,6	26,1	24,4	23,8
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	11,4	11,2	10,9	12,8	8,0	8,2
Altri mezzi di trasporto	4,4	3,8	3,7	3,5	2,6	2,6
Altri prodotti delle industrie manifatturiere (compresi i mobili)	3,5	3,3	3,3	3,0	3,4	2,8
Totale manufatti	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

¹ Il commercio mondiale è approssimato. Per la metodologia usata si rimanda alla nota della tavola 1.2.16 del volume 1 dell'Annuario statistico "Commercio estero e attività internazionali delle imprese".

² Peso della variazione delle esportazioni di ogni settore su quella totale, in percentuale.

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

Tavola 1.8

stato anche l'aumento dei settori energetici (coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili). Non particolarmente dinamiche sono stati invece gli scambi relativi ai prodotti tessili e dell'abbigliamento (si veda il riquadro di approfondimento in questo capitolo).

Il commercio mondiale del tessile-abbigliamento dopo l'abolizione dell'ATC¹

In questo approfondimento si analizzano i dati relativi ai principali protagonisti degli scambi di prodotti del tessile e dell'abbigliamento in seguito all'abolizione dell'accordo che li ha regolati per molti anni². Sembra che a soffrire maggiormente dell'avanzata dei paesi asiatici siano state le industrie dell'Unione europea e dell'America settentrionale, interessate da profonde ristrutturazioni. Di conseguenza, hanno subito forti perdite di quota anche i paesi in via di sviluppo a loro più prossimi geograficamente, tradizionalmente legati da accordi di subfornitura o trasformatori delle produzioni europee o statunitensi (Turchia, Romania, Africa settentrionale nel caso dell'Europa e Messico e America centro meridionale, nel caso degli Stati Uniti).

Nel corso del 2005 Stati Uniti e Unione europea hanno adottato alcune misure di salvaguardia dei propri mercati nei confronti delle importazioni dalla Cina, sotto forma, in entrambi i casi, di accordi bilaterali ("Memorandum of understanding"). Tali accordi stabiliscono dei limiti quantitativi all'aumento delle esportazioni di alcuni prodotti dell'abbigliamento. Entrambi hanno durata limitata: quello con l'Unione europea, relativo a dieci categorie di prodotti, è entrato in vigore nel giugno del 2005 e durerà fino al 31 dicembre del 2007, mentre quello con gli Stati Uniti, riguardante 34 categorie di prodotti, è entrato in vigore il primo gennaio 2006 e cesserà il 31 dicembre del 2008.

Le esportazioni mondiali dell'intero comparto, dopo la frenata avvenuta nel 2005, relativa soprattutto al settore tessile³, nel 2006 hanno ripreso ad accelerare: l'incremento del flusso in valore è stato del 9,8 per cento.

Nel tessile (tavola 1), la Cina, primo esportatore mondiale, ha continuato ad accrescere la propria quota, pari ormai a circa un quarto del totale mondiale. Ciò è andato in parte a svantaggio dei paesi avanzati come Stati Uniti e Unione europea. Quest'ultima, pur mantenendo complessivamente una quota del 30 per cento delle esportazioni mondiali, ha perso, nell'ultimo biennio, circa quattro punti percentuali. Anche l'Italia, che si è confermata secondo fornitore, ha continuato a registrare una flessione della quota nel periodo 2005-2006. Tra i paesi dell'Asia centrale e orientale, Bangladesh, Pakistan, Indonesia, hanno tratto vantaggio dal nuovo regime degli scambi, aumentando le rispettive quote, mentre quella dell'India non ha presentato variazioni di rilievo. Una situazione opposta è quella rilevata per il Messico e i paesi dell'America centro-meridionale, la cui quota è in costante flessione a partire dal 2000.

¹ Redatto da Elena Mazzeo.

² L'abolizione dell'Agreement on Textiles and Clothing è avvenuta progressivamente lungo un decennio, l'accordo ha definitivamente cessato di avere vigore nel 2005. Sul suo impatto si veda il contributo di Giofrè, Mazzeo, Pascucci "La liberalizzazione del tessile-abbigliamento: impatti e strategie", nel Rapporto ICE 2004-2005.

³ Cfr. anche la tavola 4.1.5 "Quote di mercato dell'Italia e dei principali concorrenti sulle esportazioni mondiali. Anni 1997-2006. Prodotti tessili", nel secondo volume dell'Annuario ICE-ISTAT "Commercio estero e attività internazionali delle imprese".

Graduatoria dei principali 20 esportatori mondiali di prodotti tessili
(quote sulle esportazioni mondiali, in percentuale)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Cina	9,4	9,3	10,3	12,1	12,7	14,1	15,9	17,8	22,4	24,8
Italia	9,1	9,3	8,6	8,2	8,5	8,1	8,2	8,0	7,5	7,1
Germania	6,8	7,3	6,6	5,7	5,9	6,0	6,3	6,2	5,7	5,7
Hong Kong	7,3	6,7	6,4	6,6	6,5	6,2	5,8	5,5	5,3	5,3
Stati Uniti	5,0	5,1	5,5	5,9	5,9	5,8	5,3	5,2	5,2	4,9
Corea del Sud	7,2	6,3	6,6	6,8	6,2	5,9	5,1	4,6	4,3	3,8
India	3,2	3,2	3,3	3,3	3,3	3,3	3,2	3,5	3,5	3,6
Belgio e Lussemburgo	4,1	4,3	4,2	3,7	3,7	3,7	3,8	3,8	3,5	3,5
Taiwan	6,8	6,1	6,2	6,2	5,3	4,8	4,1	3,8	3,5	3,3
Pakistan	2,8	2,8	2,7	2,8	3,0	3,0	2,9	3,0	3,0	3,2
Turchia	2,2	2,5	2,7	2,5	2,8	2,9	3,2	3,2	3,2	3,2
Francia	4,2	4,6	4,3	3,8	3,8	3,7	3,8	3,5	3,2	3,0
Giappone	3,4	3,0	3,3	3,3	3,1	2,9	2,8	2,8	2,6	2,4
Regno Unito	3,1	3,1	2,8	2,5	2,3	2,3	2,3	2,4	2,1	2,0
Spagna	1,6	1,8	1,7	1,7	1,8	1,9	1,9	1,8	1,7	1,6
Paesi Bassi	1,9	2,0	1,9	1,6	1,6	1,7	1,8	1,8	1,7	1,6
Indonesia	2,0	2,0	1,9	1,8	1,8	1,7	1,6	1,5	1,4	1,6
Bangladesh	0,4	0,5	0,5	0,7	0,8	0,9	0,9	1,1	1,0	1,2
Thailandia	1,3	1,3	1,3	1,4	1,3	1,3	1,2	1,3	1,1	1,1
Messico	1,3	1,5	1,7	1,8	1,6	1,6	1,3	1,2	1,1	1,0
Esportazioni mondiali (milioni di dollari)(1)	179.904	175.992	174.723	184.148	178.381	183.955	204.672	228.109	233.368	252.913
Variazioni percentuali	-	-2,2	-0,7	5,4	-3,1	3,1	11,3	11,5	2,3	8,4

(1) Le esportazioni mondiali sono approssimate, in mancanza di dati ufficiali aggiornati, sommando alle esportazioni di 34 paesi (quelli dell'Ue a 15 più Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cile, Cina, Colombia, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Malaysia, Messico, Norvegia, Nuova Zelanda, Stati Uniti, Sudafrica, Svizzera e Taiwan) le loro importazioni dal resto del mondo, dopo aver moltiplicato queste ultime per 1,275; tale coefficiente risulta adatto a compensare sostanzialmente la mancata considerazione dell'interscambio tra i paesi non dichiaranti: gli scarti, rispetto ai valori pubblicati dall'ONU (Comtrade) per gli anni disponibili, sono diversi per i diversi prodotti, ma in ogni caso molto contenuti.

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

Tavola 1

Graduatoria dei principali 20 esportatori mondiali di articoli di abbigliamento
(quote sulle esportazioni mondiali, in percentuale)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Cina	17,3	16,0	17,1	19,6	20,0	20,9	22,5	23,9	28,3	31,4
Italia	6,7	6,5	5,8	5,4	5,8	6,0	6,0	6,0	6,0	5,7
Turchia	3,4	3,6	3,6	3,5	3,7	4,4	4,8	4,9	4,8	4,3
Germania	4,1	4,2	4,1	3,3	3,5	3,8	4,0	4,2	4,0	4,0
India	3,1	3,0	3,0	3,2	3,2	3,2	3,2	3,2	3,9	3,9
Bangladesh	2,2	2,4	2,4	2,8	2,8	2,5	2,7	2,9	2,9	3,4
Francia	2,9	2,9	2,9	2,5	2,6	2,8	2,9	3,0	2,9	2,9
Hong Kong	4,8	4,8	4,8	4,7	4,5	4,0	3,5	3,2	2,4	2,4
Belgio e Lussemburgo	1,9	2,1	2,1	1,9	2,0	2,2	2,2	2,2	2,3	2,3
Vietnam	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	1,3	1,9	1,9	2,0	2,2
Indonesia	2,4	2,3	2,3	2,5	2,6	2,2	2,0	2,0	2,1	2,2
Messico	3,1	3,5	4,1	4,2	3,9	3,7	3,0	2,8	2,6	2,0
Romania	1,2	1,5	1,5	1,5	1,9	2,1	2,2	2,3	2,1	1,9
Regno Unito	2,5	2,4	2,2	1,8	1,7	1,7	1,8	1,8	1,7	1,6
Spagna	0,9	1,0	0,9	1,0	1,1	1,3	1,4	1,4	1,4	1,5
Stati Uniti	4,8	4,6	4,2	4,1	3,3	2,8	2,2	1,8	1,7	1,5
Paesi Bassi	1,7	1,7	1,6	1,2	1,4	1,5	1,6	1,6	1,5	1,4
Marocco	1,6	1,6	1,6	1,5	1,6	1,6	1,6	1,6	1,4	1,4
Tunisia	1,7	1,8	1,8	1,6	1,7	1,7	1,7	1,6	1,5	1,3
Thailandia	1,7	1,6	1,7	1,7	1,7	1,6	1,5	1,5	1,4	1,3
Esportazioni mondiali (milioni di dollari)(1)	164.466	171.582	171.318	183.097	183.187	188.362	215.616	240.295	253.830	282.131
Variazioni percentuali	-	4,3	-0,2	6,9	0,0	2,8	14,5	11,4	5,6	11,1

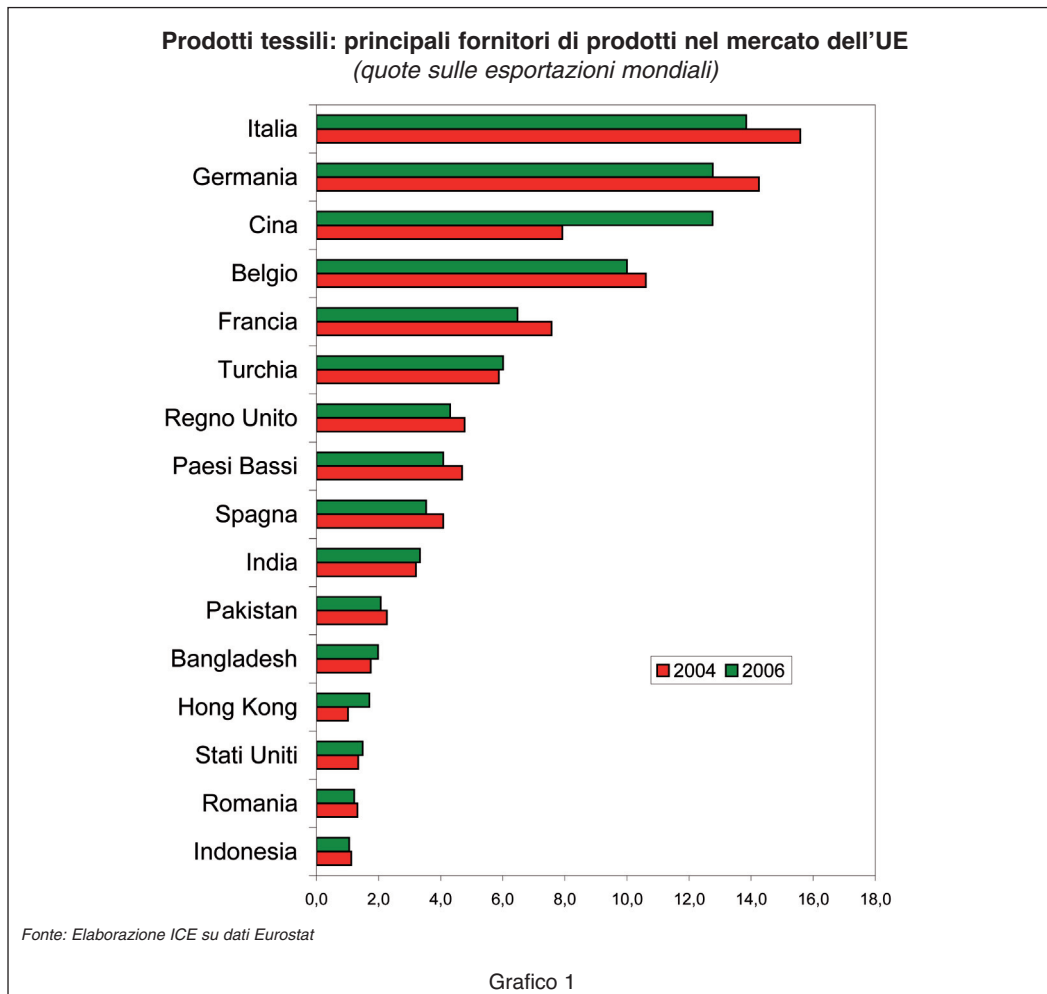
(1) Le esportazioni mondiali sono approssimate, in mancanza di dati ufficiali aggiornati, sommando alle esportazioni di 34 paesi (quelli dell'Ue a 15 più Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cile, Cina, Colombia, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Malaysia, Messico, Norvegia, Nuova Zelanda, Stati Uniti, Sudafrica, Svizzera e Taiwan) le loro importazioni dal resto del mondo, dopo aver moltiplicato queste ultime per 1,275; tale coefficiente risulta adatto a compensare sostanzialmente la mancata considerazione dell'interscambio tra i paesi non dichiaranti: gli scarti, rispetto ai valori pubblicati dall'ONU (Comtrade) per gli anni disponibili, sono diversi per i diversi prodotti, ma in ogni caso molto contenuti.

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

Tavola 2

Nel settore dell'abbigliamento⁴ (tavola 2), la Cina ha consolidato la propria posizione di leader sui mercati mondiali, balzando oltre il 30 per cento, nonostante i limiti quantitativi nei confronti delle sue esportazioni introdotti da Stati Uniti e Unione europea. Si è contestualmente ridotta l'incidenza dell'Unione europea: la quota dell'Italia, secondo esportatore mondiale, che era rimasta invariata nei quattro anni precedenti, nel 2006 ha perso tre decimi di punto; gli altri principali paesi membri hanno all'incirca conservato le proprie quote mentre la Spagna ha lievemente migliorato la sua posizione. Hanno manifestato difficoltà i paesi dell'Europa centrale come la Romania e quelli del bacino del Mediterraneo, come la Turchia e i paesi dell'Africa settentrionale.

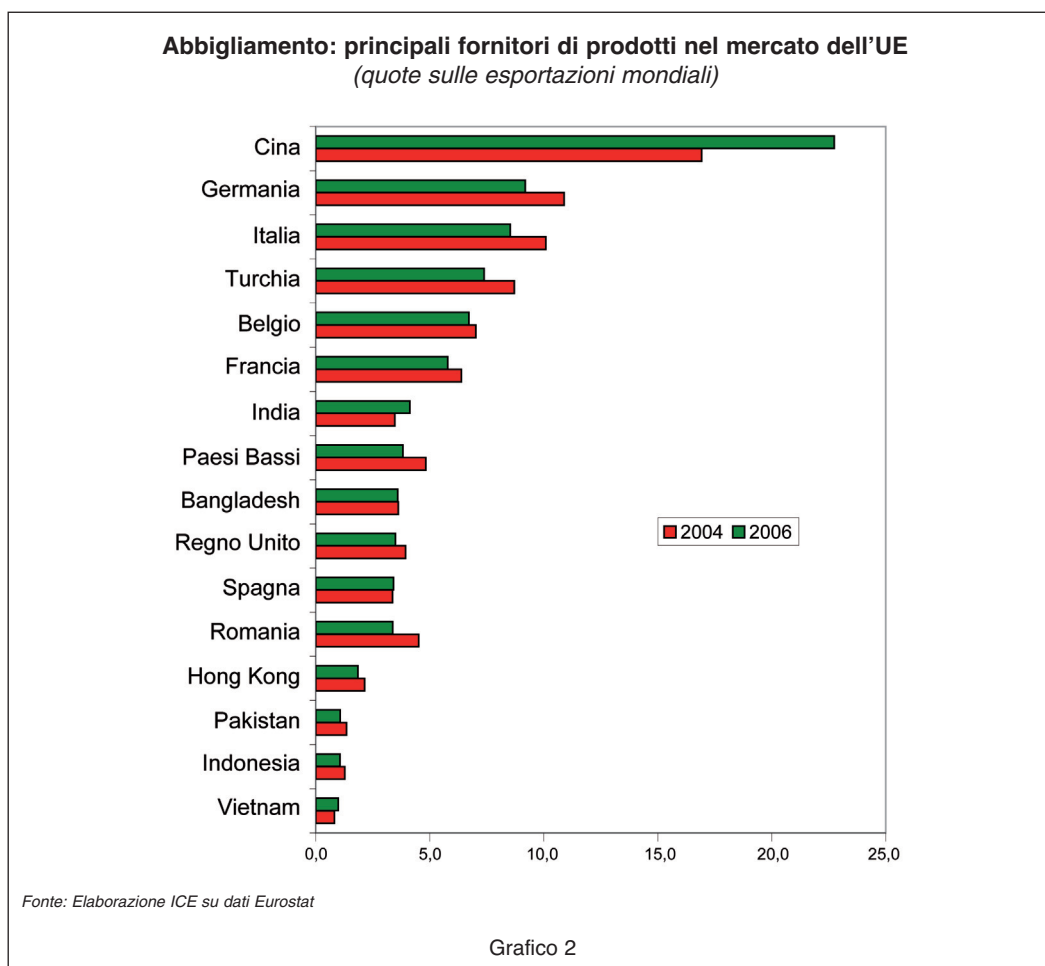
Per le economie asiatiche l'evoluzione delle quote è stata in generale positiva: non solo per l'India, che nell'ultimo biennio ha mostrato un netto miglioramento della propria posizione, ma anche per il Bangladesh diventato il sesto



⁴ Cfr. anche la tavola 4.2.5 "Quote di mercato dell'Italia e dei principali concorrenti sulle esportazioni mondiali. Anni 1997-2006. Articoli di abbigliamento e pellicce", nel secondo volume dell'Annuario ICE- ISTAT "Commercio estero e attività internazionali delle imprese".

esportatore mondiale e per il Vietnam (decimo). La perdita di quote degli Stati Uniti, assai rapida nella prima metà di questo decennio, ha rallentato nell'ultimo biennio.

Nel mercato dell'Ue si sono riscontrate le stesse tendenze appena descritte per l'economia mondiale. Nel settore dell'abbigliamento sono state più accentuate le difficoltà di Turchia e Romania (grafici 1 e 2), anche perché le loro esportazioni sono in larga parte legate ad attività di trasformazione di produzioni europee.



Anche negli Stati Uniti (tavola 3) è in forte aumento la presenza dei paesi asiatici, netta è stata invece la flessione della quota del Messico, passata da oltre il 10 per cento del 2004 al 7,7 per cento del 2006.

Sul mercato statunitense, le esportazioni dell'Italia, nell'ultimo biennio, hanno mostrato una perdita superiore nel tessile rispetto al vestiario, in parte anche perché la fascia di produzione di alta gamma è meno soggetta alla concorrenza dei paesi emergenti.

Graduatoria dei principali 20 esportatori mondiali verso gli Stati Uniti
(quote sulle esportazioni mondiali, in percentuale)

Paesi		2004	2005	2006	Paesi		2004	2005	2006
Tessile					Abbigliamento				
1	Cina	20,9	27,1	30,8	1	Cina	19,6	26,9	29,7
2	India	6,0	6,5	6,9	2	Messico	10,8	9,3	7,7
3	Pakistan	5,6	5,9	6,3	3	Indonesia	3,8	4,3	5,1
4	Messico	7,1	6,5	6,1	4	India	3,8	4,7	4,8
5	Canada	5,6	5,1	4,5	5	Vietnam	3,8	3,8	4,4
6	Hong Kong	4,4	4,7	3,3	6	Bangladesh	3,2	3,6	4,4
7	Corea del Sud	4,5	3,6	3,2	7	Cambogia	2,2	2,4	2,8
8	Italia	3,2	2,8	2,5	8	Honduras	3,6	3,2	2,7
9	Taiwan	3,4	2,6	2,3	9	Hong Kong	4,6	3,3	2,7
10	Honduras	2,2	2,2	2,2	10	Filippine	2,7	2,6	2,7
11	Indonesia	1,4	1,4	2,0	11	Thailandia	2,7	2,6	2,6
12	Turchia	2,5	2,4	2,0	12	Sri Lanka	2,5	2,5	2,5
13	Guatemala	2,2	2,0	1,8	13	Italia	2,6	2,4	2,3
14	Vietnam	1,6	1,4	1,6	14	Dominicana (Repubblica)	3,3	2,7	2,2
15	Thailandia	2,1	1,7	1,5	15	Canada	2,5	2,0	1,8
16	Giappone	2,1	1,3	1,2	16	Pakistan	1,4	1,6	1,7
17	Cambogia	0,7	0,8	1,2	17	Guatemala	2,2	1,9	1,6
18	El Salvador	1,6	1,4	1,2	18	El Salvador	2,2	1,9	1,6
19	Filippine	1,1	1,1	1,1	19	Giordania	1,2	1,3	1,5
20	Germania	1,2	1,1	1,0	20	Macao	1,9	1,5	1,4
Esportazioni mondiali (milioni di dollari)		33.396	35.555	37.193	Esportazioni mondiali (milioni di dollari)		56.321	59.843	61.911
variazioni percentuali		11,4	6,5	4,6	variazioni percentuali		5,7	6,3	3,5

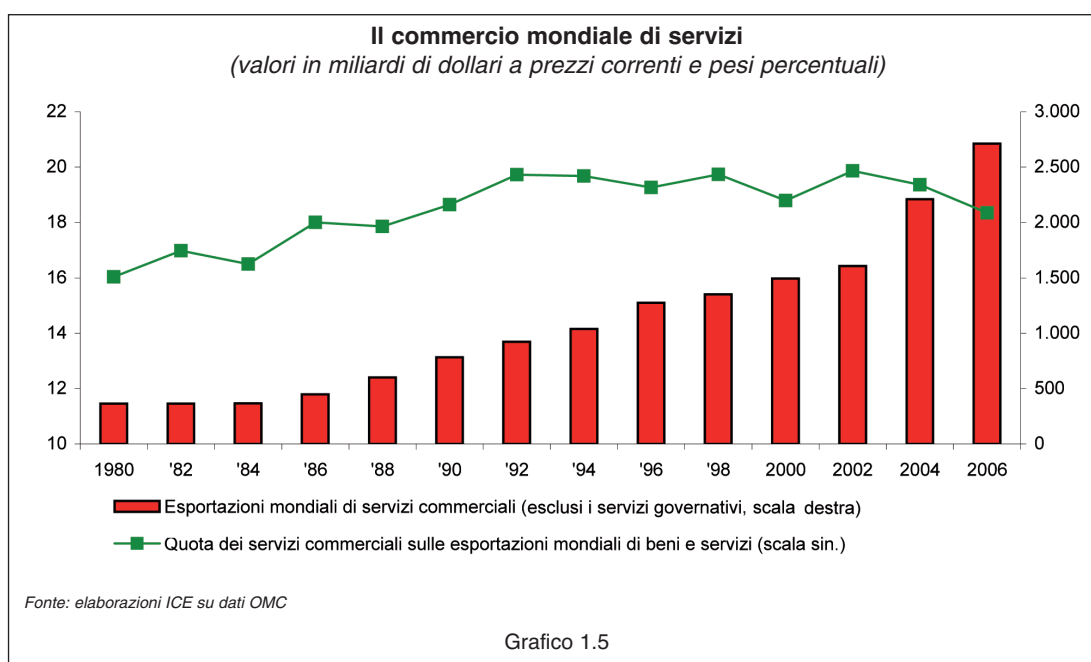
Fonte: elaborazioni ICE su dati GTI

Tavola 3

1.3 Scambi di servizi

Nel 2006 le esportazioni mondiali di servizi commerciali sono cresciute dell'11 per cento rispetto al valore dell'anno precedente: all'incirca la stessa variazione registrata nel 2005. Per il quarto anno consecutivo si tratta di un tasso d'incremento inferiore a quello delle esportazioni di merci.

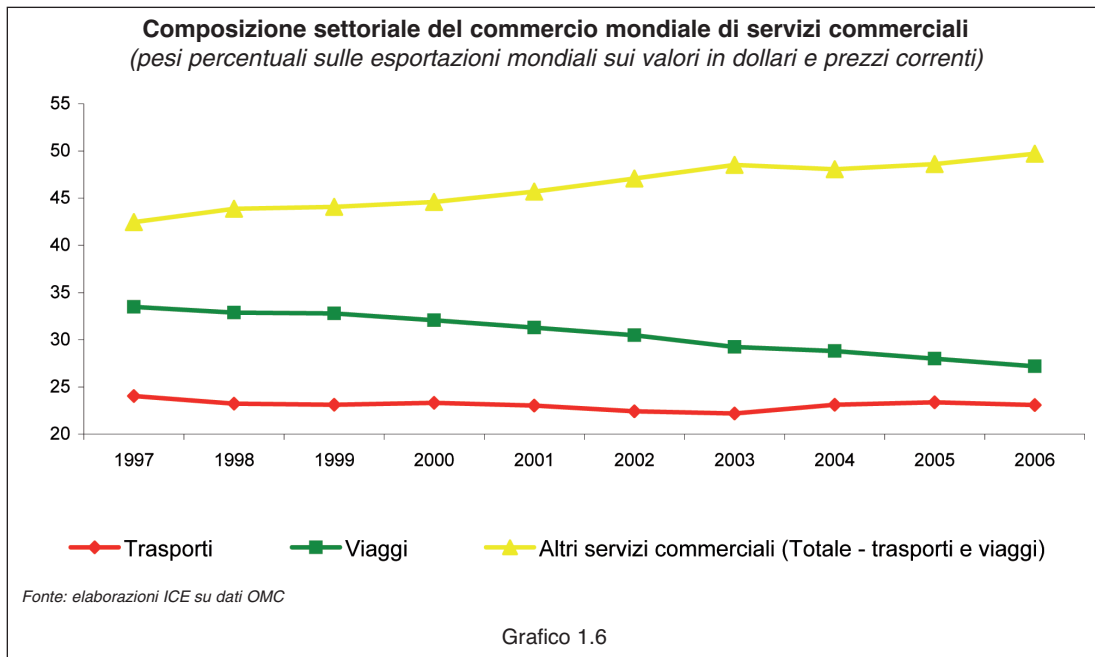
Malgrado i progressi realizzati negli ultimi anni, il grado di apertura internazionale del settore terziario resta relativamente modesto¹⁴. Il peso degli scambi di servizi sul totale del commercio mondiale è valutabile intorno al 18 per cento, molto meno dell'incidenza del terziario sulla produzione (grafico 1.5). Ciò dipende, in parte, dalle caratteristiche economiche di alcune tipologie di servizi, che richiedono un contatto diretto tra il produttore e il consumatore e, in parte, da un processo di apertura ancora limitato da parte delle politiche commerciali in questo settore.



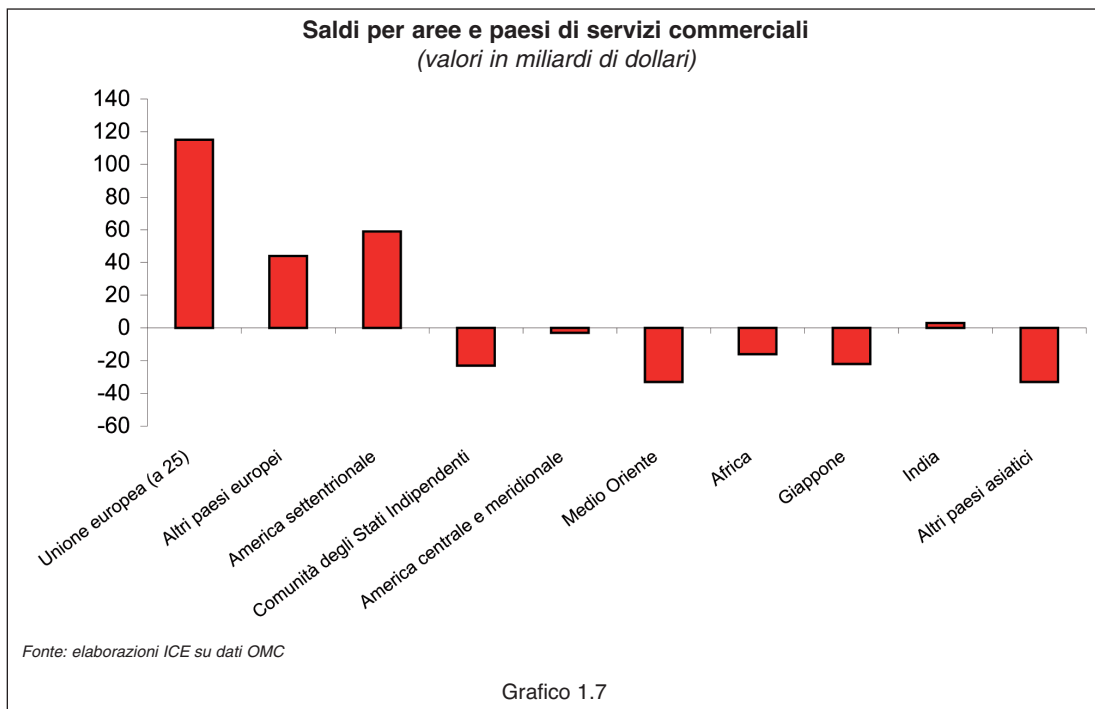
Negli ultimi anni è in atto una tendenza alla riduzione della quota dei servizi sul commercio mondiale, ma non vi sono dati statistici sulla dinamica dei prezzi dei flussi scambiati che consentano di determinare se, e in che misura, il differente comportamento tra merci e servizi sia stato influenzato dalle dinamiche dei prezzi relativi o dalla quantità dei servizi scambiati.

Osservando la dinamica per grandi categorie, il valore degli scambi delle voci relative ai trasporti e ai viaggi, aumentati rispettivamente del 9 e del 7 per cento, è stato di gran lunga superato da quello delle rimanenti categorie di servizi, cresciute del 13 per cento, proseguendo una tendenza in atto ormai da alcuni anni (grafico 1.6): anche in questo caso, la limitatezza dei dati statistici sul commercio di servizi non consente di valutare quanto l'aumento della quota degli altri servizi sia da attribuire a un divergente andamento dei prezzi dei diversi servizi rispetto a quelli dei trasporti.

¹⁴ Si rimanda in proposito al contributo di Iapadre L. e Mazzeo E., "L'integrazione internazionale dei mercati dei servizi e la posizione dell'Italia", in *L'Italia nell'economia internazionale*, Rapporto ICE 2006.



La dinamica relativamente modesta dei viaggi è stata diffusa in tutte le aree geografiche, ma in particolare nel Nord America. Al contrario, nei servizi commerciali diversi da viaggi e trasporti spicca l'espansione delle esportazioni dell'Asia, aumentate del 20,5 per cento rispetto all'anno precedente e, al suo interno, dell'India le cui esportazioni, pari a circa un quinto di quelle dell'intero continente asiatico sono cresciute del 36,5 per cento¹⁵.



¹⁵ Si rimanda al riquadro in questo capitolo "La sostenibilità della crescita indiana".

Le aree economicamente avanzate (Europa e America settentrionale) sono le principali protagoniste degli scambi mondiali di servizi (grafico 1.7) ma le altre aree, tra cui in primo luogo l'Asia, per effetto della sempre maggiore frammentazione delle attività produttive da parte delle multinazionali, si stanno rapidamente integrando. Il fenomeno che sta assumendo dimensioni sempre più rilevanti, suscitando timori per le possibili conseguenze sull'occupazione nei paesi ad alto reddito, si è manifestato anche nel corso del 2006. Le quote sulle esportazioni mondiali del Nord America e dell'Europa si sono, infatti, ridotte a vantaggio dell'Asia, le cui esportazioni sono cresciute del 15 per cento, dell'America centro meridionale (+14 per cento), della Russia e della Comunità degli Stati Indipendenti (l'area che ha mostrato l'incremento più sostenuto nel 2006, il 21 per cento) e anche dell'Africa.

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

Graduatorie		Paesi	Valori	Variazioni %	Quote%	
2006	2005				2006	2005-2006
1	1	Stati Uniti	387	9,3	14,6	14,3
2	2	Regno Unito	223	9,3	8,3	8,2
3	3	Germania	164	10,8	5,9	6,1
4	5	Giappone	121	13,1	4,4	4,5
5	4	Francia	112	-1,7	4,7	4,1
6	6	Italia	101	13,0	3,6	3,7
7	7	Spagna	100	7,5	3,8	3,7
8	8	Cina	87	...	2,9	3,2
9	9	Paesi Bassi	82	5,2	3,1	3,0
10	10	India	73	33,0	2,2	2,7
11	11	Hong Kong	71	15,0	2,5	2,6
12	12	Irlanda	67	18,0	2,3	2,5
13	17	Singapore	57	12,0	1,9	2,1
14	14	Belgio	57	7,0	2,2	2,1
15	15	Canada	56	7,0	2,1	2,1
16	18	Corea del Sud	51	16,0	1,8	1,9
17	...	Danimarca	50	18,0	1,7	1,8
18	20	Lussemburgo	50	25,0	1,6	1,9
19	13	Austria	50	...	2,2	1,8
20	19	Svezia	50	16,2	1,7	1,8
Somma dei 20 paesi			2.008	11,8	72,8	74,1
Mondo			2.718	11,3	100,0	100,0

Nota: per 33 paesi, che rappresentano il 60% del totale mondiale di servizi, i dati provvisori sono annuali. Per gli altri paesi le stime si riferiscono ai primi 9 mesi dell'anno (primi 6 per la Cina)

Fonte: elaborazioni Ioe su dati Omc

Tavola 1.9

Questa evoluzione non ha tuttavia modificato la graduatoria dei principali paesi esportatori: i paesi economicamente avanzati rimangono ai primi posti, anche se le loro esportazioni nel 2006 sono cresciute, pur con alcune eccezioni, meno della media mondiale.

Gli Stati Uniti¹⁶ sono rimasti al primo posto tra i fornitori di servizi commerciali, nonostante abbiano mostrato una flessione della propria quota.

L'Unione europea nel suo complesso rappresenta il principale fornitore mondiale di servizi. Al suo interno si trovano quattordici dei primi venti paesi esportatori mondiali. La quota della Germania è aumentata rispetto all'anno precedente, quella della Francia si è invece ridotta in seguito alla flessione delle proprie vendite al-

¹⁶ I dati sugli scambi commerciali di servizi sul 2006 di fonte OMC sono provvisori e soggetti a revisioni.

l'estero. L'Italia, al sesto posto tra i principali esportatori europei, ha conseguito un incremento della propria quota grazie a un aumento delle esportazioni del 13%¹⁷. Molto dinamici sono stati anche altri paesi membri della Ue, Irlanda, Danimarca e Svezia che hanno migliorato la propria posizione nella graduatoria dei principali esportatori mondiali.

Al di fuori dei paesi della Ue, il Giappone ha mostrato un aumento del 12 per cento delle proprie esportazioni, sostituendo la Francia al quarto posto.

La Cina, dai dati incompleti disponibili, mostra nel settore dei servizi una dinamicità paragonabile a quella osservata nell'ambito del commercio dei beni, che le ha consentito di salire nella graduatoria dei primi dieci esportatori mondiali. Anche negli altri maggiori paesi emergenti si nota un'estrema vivacità del settore: in Russia le esportazioni sono aumentate del 22 per cento, in Brasile del 21, in India del 34 per cento.

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

Graduatorie		Paesi	Valori 2006	Variazioni % 2005-2006	Quote%	
2006	2005				2005	2006
1	1	Stati Uniti	307	9,2	11,5	11,7
2	2	Germania	215	6,7	7,6	8,2
3	3	Regno Unito	169	6,5	6,7	6,5
4	4	Giappone	143	7,9	5,4	5,5
5	5	Francia	108	3,0	4,3	4,1
6	6	Italia	101	13,6	3,6	3,9
7	7	Cina	100	...	3,4	3,8
8	8	Paesi Bassi	78	7,7	3,0	3,0
9	9	Irlanda	77	10,4	2,8	3,0
10	10	Spagna	77	18,2	2,7	2,9
11	11	Canada	72	12,2	2,6	2,7
12	13	India	70	41,4	2,0	2,7
13	12	Corea del Sud	69	19,5	2,4	2,6
14	16	Singapore	61	12,8	2,2	2,3
15	14	Belgio	54	6,9	2,1	2,0
16	17	Federazione russa	45	17,0	1,6	1,7
17	18	Danimarca	44	16,3	1,5	1,7
18	15	Austria	40	...	2,0	1,5
19	19	Svezia	39	11,4	1,4	1,5
20	20	Hong Kong	35	8,1	1,3	1,3
Somma dei 20 paesi			1.904	11,3	70,3	72,6
Mondo			2.620	6,9	100,0	100,0

Nota: per 33 paesi, che rappresentano il 60% del totale modiali di servizi, i dati provvisori sono annuali. Per gli altri paesi le stime si riferiscono ai primi 9 mesi dell'anno (primi 6 per la Cina).

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.10

Il quadro relativo alle importazioni è simile a quello descritto per le esportazioni: le aree che hanno mostrato una domanda più dinamica sono ancora l'Asia, l'America centro meridionale, la Russia e la CSI. Europa e Nord America sono cresciute meno della media mondiale.

La graduatoria delle importazioni mostra la presenza tra i primi venti paesi dieci membri dell'Ue, nella maggior parte dei quali, se si fa eccezione per i primi paesi (Regno Unito, Germania, Francia), la domanda è cresciuta oltre la media mondiale.

Tra i principali importatori si nota l'India, ormai vero e proprio crocevia mondiale, in particolar modo in alcuni settori tecnologicamente avanzati (le sue importazioni di servizi sono cresciute del 40 per cento), ma anche la Corea del sud e la Russia.

¹⁷ Sul commercio dell'Italia di servizi si rimanda al paragrafo 4.1 e alla scheda sui servizi nel capitolo 6 di questo Rapporto.

1.4 Investimenti Diretti Esteri¹⁸

Come mostrano le stime preliminari diffuse dall'Unctad, nel 2006 si è registrato un incremento dei flussi in entrata rispetto all'anno precedente pari al 34,3%: il valore ha raggiunto 1.230 miliardi di dollari¹⁹, ovvero il secondo livello più alto dal 2000 (1.409 miliardi di dollari).

La ripresa della dinamica positiva iniziata nel 2003, dopo il crollo tra il 2000 e il 2002, si è dunque consolidata nel 2006, riflettendo l'elevata crescita economica in molte aree del mondo.

Il buon andamento dei mercati finanziari e i bassi tassi di interesse hanno favorito i flussi legati agli investimenti delle grandi imprese multinazionali, soprattutto per quanto riguarda le operazioni di *Merger & Acquisition*. L'aumento degli Ide in alcuni comparti del settore primario è, almeno in parte, da attribuire alla crescita dei prezzi delle materie prime, mentre quello di alcuni comparti del terziario (distribuzione, logistica, trasporti e servizi professionali) è collegato alla forte espansione del commercio internazionale.

L'andamento positivo ha interessato sia i paesi sviluppati, che le economie emergenti.

In particolare, nei paesi sviluppati gli Ide in entrata sono aumentati del 48%. Gli Stati Uniti, dove gli afflussi sono aumentati del 78% nel 2006, tornano ad essere il maggiore ricettore mondiale di Ide con 177 miliardi di dollari, seguiti dal Regno Unito, con 170 miliardi. Si sono ridotti i flussi verso la Germania, l'Ungheria, la Repubblica Ceca e il Giappone, dove i disinvestimenti nel 2006 sono stati maggiori degli investimenti per la prima volta dal 1989. Gli Ide in entrata nell'Unione europea a 25 paesi sono cresciuti del 30,1%, con un incremento particolare in Italia (50,2%), Francia e Polonia. La quota dei 25 paesi dell'Unione europea ha raggiunto il 45% dei flussi mondiali in entrata.

Per quanto riguarda le economie in via di sviluppo, le stime per il 2006 mostrano un ulteriore rallentamento della crescita dei flussi in entrata (10%) dopo quello del 2005 e del 2004. In molti paesi, Sud Africa, Argentina, Messico, Corea del Sud, Brasile, Indonesia, gli investimenti in entrata sono drasticamente diminuiti.

Al contrario, in Africa gli afflussi hanno raggiunto il massimo storico di 38 miliardi di dollari, e si sono diretti principalmente verso paesi ricchi di petrolio e altre materie prime²⁰.

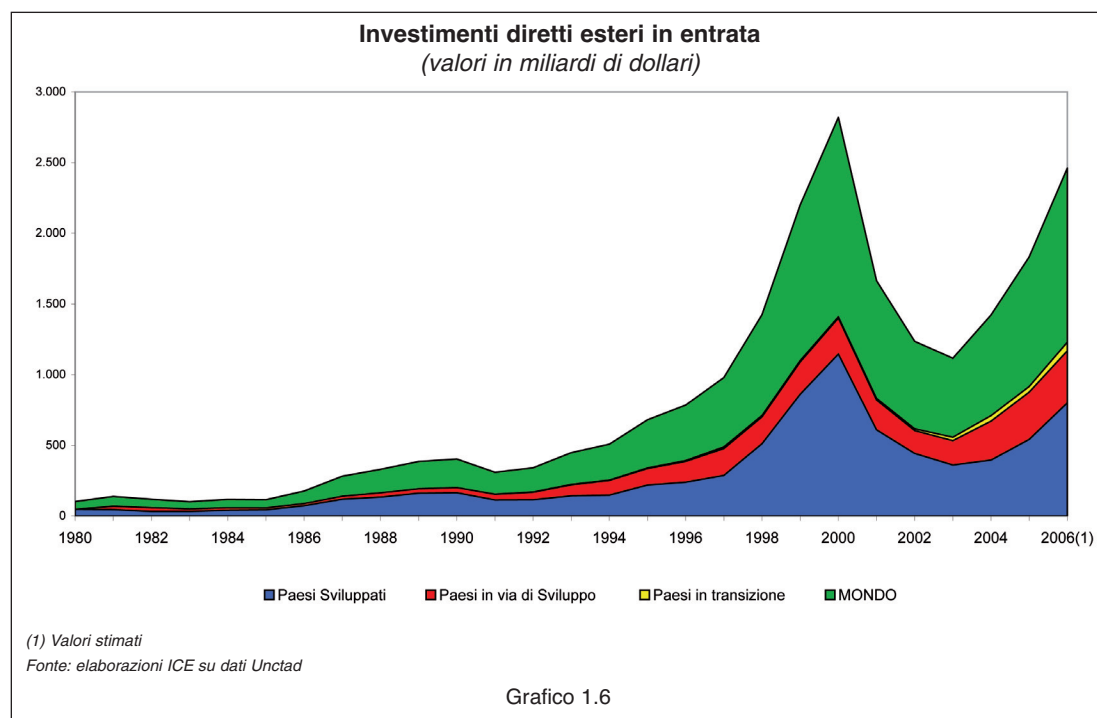
Nonostante queste tendenze recenti, gli investimenti rimangono fortemente concentrati in un numero ristretto di paesi, dai quali vengono esclusi quelli economicamente arretrati (LDCs) e scarsamente dotati di materie prime.

I paesi dell'America Latina e dei Caraibi hanno registrato una diminuzione di Ide in entrata (rispetto al 2005); nonostante un leggero decremento, Brasile e Messico ri-

¹⁸ Redatto da Giulia Di Menna.

¹⁹ Ove non altrimenti specificato, in questo paragrafo i valori sono in miliardi di dollari statunitensi e le fonti delle informazioni sono Unctad (2006), World Investment Report, New York and Geneva, e Unctad (2007), *Foreign Direct Investment surged again in 2006*, Press releases, Unctad/Press/pr/2007/001. Quest'ultimo contiene informazioni preliminari sull'andamento degli IDE nel 2006.

²⁰ L'Unctad ha recentemente dedicato uno studio al fenomeno degli Ide asiatici verso il continente africano. Per maggiori informazioni: Unctad (2007), *Asian Foreign direct Investment in Africa. Toward of a new era of cooperation between developing countries*, United Nation, New York and Geneva, 2007. Si veda anche il riquadro "IDE cinesi e strategia del Going Out" in questo capitolo.



mangono i principali recettori nell'area. Nella maggior parte dei paesi si sono avuti disinvestimenti; spicca l'eccezione del Cile (+48%), dovuta al reinvestimento dei profitti delle industrie minerarie. Nei paesi andini (Bolivia, Ecuador) e in Venezuela, il timore di bruschi cambiamenti nelle politiche governative nei confronti delle imprese, (soprattutto nel settore estrattivo) potrebbe essere la causa della performance negativa riscontrata. In alcuni paesi ricchi di materie prime, i netti miglioramenti nei saldi di bilancia dei pagamenti hanno comportato un apprezzamento delle valute e causato una flessione dell'afflusso degli Ide nei settori manifatturieri maggiormente orientati all'esportazione.

In Asia è invece continuato il trend positivo (+15%); il 63% del totale di Ide verso paesi in via di sviluppo nel 2006 si è diretto verso l'Asia. Nonostante la tendenza generale positiva, gli afflussi in Cina sono rimasti pressoché stazionari. Quelli diretti ad Hong Kong, India, Singapore e Thailandia sono notevolmente aumentati, mentre si sono ridotti in Indonesia, Corea del Sud e, in misura minore, Malaysia. I maggiori paesi ricettori sono ancora Cina, Hong Kong (Cina) e Singapore; crescono, soprattutto in Cina, gli investimenti nel settore dell'alta tecnologia da parte di imprese multinazionali.

Il Medio Oriente ha attratto flussi crescenti di investimenti (+25,5%), soprattutto in Turchia e nei paesi del Golfo, nei settori correlati all'energia, al manifatturiero e ai servizi.

Nei paesi dell'Europa del sud e dell'est e in Russia e nei paesi confinanti, gli Ide hanno continuato ad affluire con un aumento del 56% rispetto al 2005, fino a raggiungere 62 miliardi di dollari, prevalentemente diretti in Russia che, allo stesso tempo, ha incrementato la propria presenza nei paesi limitrofi.

I dati definitivi del 2005 (*World Investment Report* dell'Unctad) consentono un maggiore dettaglio dell'analisi.

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

Graduatorie Paesi	Flussi			Consistenze				
	Valori			Valori		Composizione %		
	media 00-04	2005	2006(1)	2005	2006(1)	2005	2006(1)	
1	Regno Unito	54	165	170	817	987	8,1	8,7
2	Stati Uniti	145	99	177	1.626	1.803	16,0	15,9
3	Cina	51	72	70	318	388	3,1	3,4
4	Francia	43	64	88	601	689	5,9	6,1
5	Paesi Bassi	33	44	...	463	...	4,6	...
6	Hong Kong	29	36	41	533	574	5,3	5,1
7	Canada	25	34	...	357	...	3,5	...
8	Germania	58	33	8	503	511	5,0	4,5
9	Belgio (2)	31	24	...	492	...	4,9	...
10	Spagna	32	23	...	368	...	3,6	...
11	Italia	15	20	30	220	250	2,2	2,2
12	Singapore	13	20	32	187	219	1,8	1,9
13	Messico	20	19	19	210	229	2,1	2,0
14	Brasile	20	15	16	201	217	2,0	1,9
15	Federazione russa	6	15	28	132	161	1,3	1,4
16	Polonia	7	8	16	93	110	0,9	1,0
17	Corea del Sud	5	7	1	63	64	0,6	0,6
18	Cile	5	7	10	74	84	0,7	0,7
19	Lussemburgo (2)	4	4	...	69	...	0,7	...
20	Giappone	8	3	-8	101	93	1,0	0,8
	Mondo	825	916	1.230	10.129	11.359	100,0	100,0

(1) i dati relativi al 2006 sono stimati.

(2) La media è riferita al periodo 2002-2004.

Fonte:elaborazioni ICE su dati Unctad

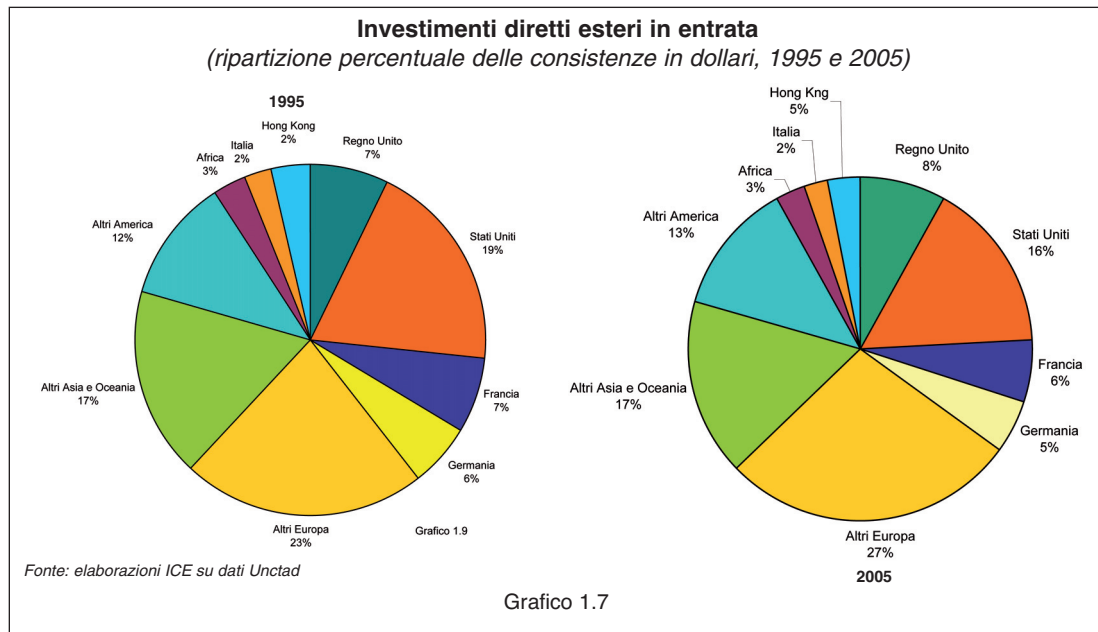
Tavola 1.11

Nei paesi industrializzati gli Ide in entrata risultano in crescita del 37 per cento. Tale sostanziale incremento è dovuto sia all'aumento delle somme versate come rimborso dei prestiti tra le filiali e le case madri, che all'alto tasso di profitti delle imprese e alla crescita record delle operazioni di fusione e acquisizione, il cui volume totale ha raggiunto nel 2005 il maggior livello dal 2000.

Negli Stati Uniti i dati rispecchiano la diminuzione delle quote rimborsate alla casa madre dalle filiali e l'aumento di capitali reinvestiti dalle stesse filiali. Il Regno Unito ha registrato un aumento considerevole di afflussi (da 56 a 165 miliardi di dollari) che riflette l'alto valore delle acquisizioni di imprese britanniche da parte di operatori stranieri. Tra le maggiori transazioni si ricorda l'acquisizione di *Allied Domecq* da parte della Goal Acquisitions (Francia) e la fusione tra Shell Transport e and Trading Company e Royal Dutch (Paesi Bassi).

Con un afflusso di oltre 72 miliardi di dollari la Cina ha migliorato ulteriormente rispetto al 2004; tale risultato è dovuto non solo alla crescita economica, ma anche a politiche governative volte ad incoraggiare l'afflusso di capitali stranieri. Inoltre per la prima volta i dati sugli Ide in entrata in Cina includono anche flussi finanziari, che nel 2005 hanno registrato un notevole aumento (sostenuto dagli investimenti nel settore bancario cinese). Nonostante ciò i dati sugli investimenti cinesi vanno esaminati con cautela; una frazione degli Ide in entrata (in particolare dal maggiore investitore, Hong Kong²¹) hanno in realtà origine cinese e ritornano nel paese sotto forma di capitali stranieri (per beneficiare degli incentivi fiscali

²¹ Nonostante Hong Kong sia una provincia della Cina, nelle rilevazioni statistiche viene considerata separatamente.



previsti). Questo fenomeno è noto come *round tripping* e induce una sovrastima dei flussi in entrata²².

In Australia nel 2005 i disinvestimenti sono stati maggiori degli investimenti in netta opposizione al 2004, quando invece gli Ide in entrata avevano registrato una crescita consistente. Tale prestazione negativa è parzialmente riconducibile ad un fattore tecnico, ovvero l'incorporazione nel 2004 della New Corporation (una delle più grandi compagnie di comunicazione del mondo) negli Stati Uniti e il conseguente trasferimento della quotazione principale presso la borsa di New York.

Nei paesi in via di sviluppo gli investimenti continuano a crescere, seppur in misura minore rispetto agli anni passati e dirigendosi verso i paesi ricchi di materie prime, cosicché in Africa e Medio oriente l'aumento dei flussi è stato particolarmente elevato.

Confrontando i dati sulle consistenze in entrata in un'analisi di lungo periodo (dal 1995 al 2005) si evidenzia come siano rimaste stabili le prime tre posizioni nella graduatoria in entrata (Stati Uniti, Regno Unito, Francia), mentre sono aumentate le quote detenute da paesi in via di sviluppo ed in transizione²³. Nel complesso le consistenze in entrata nei paesi europei sono aumentate, mentre gli Stati Uniti hanno mostrato una leggera flessione.

²² Unctad (2007), *Rising FDI into China: the factors behind the numbers*, Press releases, Unctad/Press/pr/2007/002. Per ulteriori informazioni: Cross A., Tan H. (2004), *China and the round tripping phenomenon: a re-valuation and future trends*, Mimeo, Leeds University Business School, Centre for Chinese Business and Development e il riquadro di Sanfilippo.

²³ Si fa riferimento alla classificazione dei paesi definita dall'Unctad. Nel 2005 la graduatoria dei primi 30 paesi beneficiari di Ide (dati di stock) comprendeva nell'ordine: Hong Kong, Cina, Messico, Brasile, Singapore, Russia, Polonia, Cile, Sud Africa, Corea del Sud, i cui contributi rappresentavano il 15% del totale mondiale. Nel 1995 le economie emergenti presenti nella graduatoria rappresentavano il 19%.

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

Graduatoria flussi 2005	Paesi	Flussi			Consistenze	
		Valori			Valori	Composizione %
		Media 2000-2004	2004	2005	2005	
1	Paesi Bassi	44	17	119	641	6,0
2	Francia	85	57	116	853	8,0
3	Regno Unito	100	95	101	1.238	11,6
4	Giappone	32	31	46	387	3,6
5	Germania	25	2	46	967	9,1
6	Svizzera	23	27	43	395	3,7
7	Italia	16	19	40	293	2,8
8	Spagna	42	61	39	381	3,6
9	Canada	34	43	34	400	3,7
10	Hong Kong	28	46	33	470	4,4
11	Svezia	20	21	26	203	1,9
12	Belgio (1)	28	34	23	386	3,6
13	Federazione russa	7	14	13	120	1,1
14	Austria	6	7	9	67	0,6
15	Taiwan	6	7	6	97	0,9
16	Singapore	8	9	6	111	1,0
17	Corea del Sud	4	5	4	36	0,3
18	Lussemburgo (1)	4	4	3	49	0,5
19	Brasile	3	10	3	72	0,7
20	Portogallo	6	8	1	44	0,4
	Mondo	784	813	779	10.672	100,0

(1) La media è riferita al periodo 2002-2003.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Unctad

Tavola 1.12

L'andamento per aree geografiche degli Ide in uscita è risultato eterogeneo. I flussi globali di Ide in uscita sono passati da 813 a 779 miliardi di dollari²⁴ ma i paesi in via di sviluppo hanno visto aumentare i propri investimenti dell'8,4% (da 113 a 123 miliardi di dollari).

Dalla graduatoria dei venti maggiori paesi emittenti nel 2005 risultano al primo posto i Paesi Bassi, con investimenti promossi per 119 miliardi di dollari, ben al di sopra della media nel periodo 2000-2004 (44 miliardi di dollari). Il notevole incremento è da ricondursi alle operazioni di acquisizione e fusione sopra menzionate.

Seguono Francia e Regno Unito, più distanziati Giappone e Germania. Si nota l'assenza nella graduatoria degli Stati Uniti, a causa del risultato negativo registrato (-13 miliardi di dollari) dovuto all'aumento nella distribuzione dei profitti da parte delle affiliate estere delle imprese statunitensi.

I paesi in via di sviluppo hanno rafforzato il loro ruolo di fonte emergente di Ide e raggiunto il 17% del totale degli Ide in uscita. Tale incremento è dovuto soprattutto alle regioni del Medio Oriente (sostenuta dal settore petrolifero e dalla crescita economica), mentre l'Asia centro-orientale (con l'eccezione della Cina) ha visto ridurre gli investimenti del 11%.

Trainati da Messico Brasile, Colombia, Cile a Argentina, gli investimenti da parte dell'America Latina sono cresciuti in totale del 19%.

²⁴ La differenza tra il valore degli Ide mondali in uscita e quelli in entrata viene spiegata dall'Unctad in base alle differenze di definizione e nei metodi di rilevazione tra diversi paesi.

Gli investimenti in uscita dall’Africa sono passati nel corso del 2005 da 1,9 miliardi di dollari a 1,1 miliardi di dollari. Tra le cause maggiori di tale declino, si ricorda il crollo degli Ide in uscita dal Sud Africa, passati da 1,34 miliardi di dollari a 0,1 miliardi di dollari²⁵: a questo ha contribuito il fatto che alcune tra le maggiori multinazionali sudafricane (come SABMiller e AngloAmerican) hanno trasferito la propria quotazione principale verso la borsa valori di Londra, cosicché gli investimenti promossi da tali compagnie non sono più inclusi negli investimenti in uscita.

Nei paesi in transizione²⁶ gli investimenti in uscita sono aumentati nel 2005 per il quarto anno consecutivo, raggiungendo i 15 miliardi di dollari. La Russia continua a dominare lo scenario degli Ide in uscita dalla regione (rappresenta l’87% degli investimenti), grazie anche all’andamento del prezzo del petrolio e alla domanda crescente.

Questi cambiamenti riflettono un fenomeno più ampio di mutamento delle caratteristiche geografiche dei flussi globali di investimenti diretti esteri. Si assiste infatti a profonde trasformazioni nell’origine e destinazione dei flussi di Ide soprattutto in relazione alle dinamiche dei paesi emergenti.

I paesi sviluppati continuano a detenere la quota maggiore degli Ide in uscita, sia a livello di flussi che di consistenze, ma cresce il ruolo dei paesi emergenti nell’economia globale.

Uno dei fenomeni ancora relativamente poco esplorati degli aspetti legati all’internazionalizzazione produttiva (cui viene dedicato l’approfondimento monografico dell’edizione 2005 del WIR) è infatti la notevole crescita delle iniziative provenienti dai paesi in via di sviluppo e dalle economie in transizione. Il fenomeno coinvolge un numero relativamente ristretto di paesi (i primi dieci paesi investitori coprono l’83% degli Ide da paesi emergenti) ma nel corso degli anni si sono aggiunti nuovi protagonisti. L’area che ha mostrato una maggiore vivacità è senz’altro l’Asia il cui peso sull’insieme delle economie emergenti è rapidamente aumentato, passando dal 23% nel 1980 al 46% nel 1990 fino al 62% nel 2005. Hong Kong, Federazione Russa, Singapore e Taiwan sono i principali paesi in termini di stock di Ide effettuati²⁷.

Il box “Strategie degli Ide da paesi emergenti” nelle pagine seguenti di questo capitolo approfondisce questo tema.

Da un’analisi delle consistenze di lungo periodo degli Ide in uscita (1995-2005) si nota come ancora una volta le prime tre posizioni siano rimaste invariate (Stati Uniti, Regno Unito, Germania) anche se il contributo percentuale si è ridotto lievemente. Sono aumentanti anche in questo caso i flussi di investimento provenienti da economie emergenti²⁸: è evidente il ruolo predominante dell’Asia.

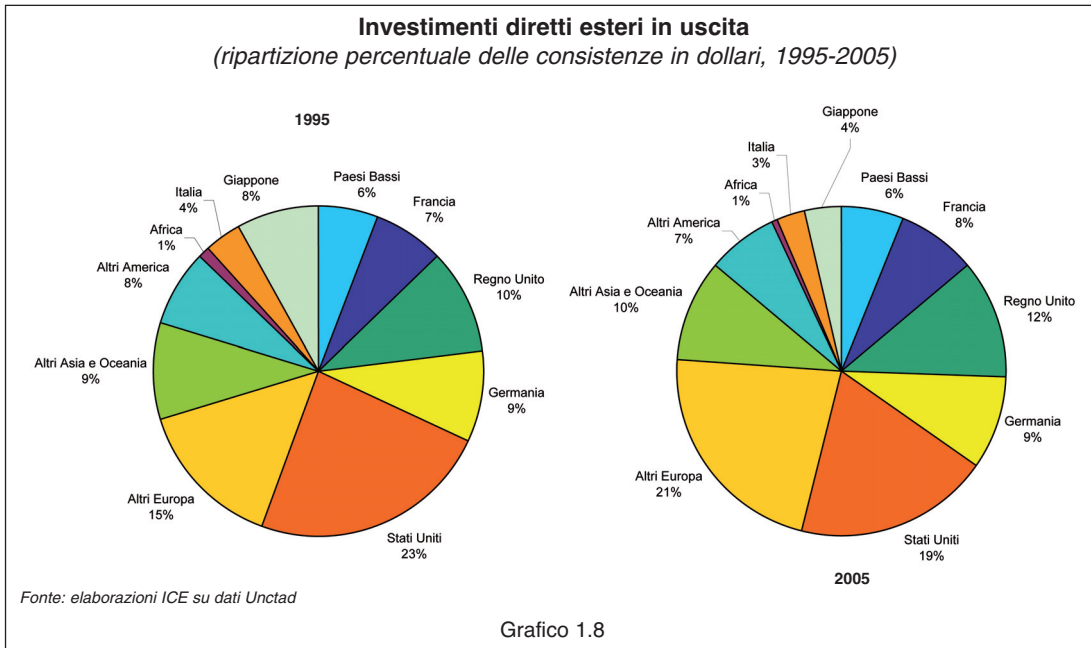
Per quanto concerne le tendenze sulle politiche in favore degli Ide, si osserva negli anni più recenti l’introduzione di procedure semplificate e di incentivi: in genere indicazioni di una maggiore apertura nei confronti degli Ide dall’estero. Sono stati co-

²⁵ Il Sud Africa è responsabile del 72% del totale di Ide in uscita dalla regione.

²⁶ Paesi del Sud Est Europeo e CSI, secondo definizioni Unctad.

²⁷ Sono stati esclusi i centri finanziari offshore.

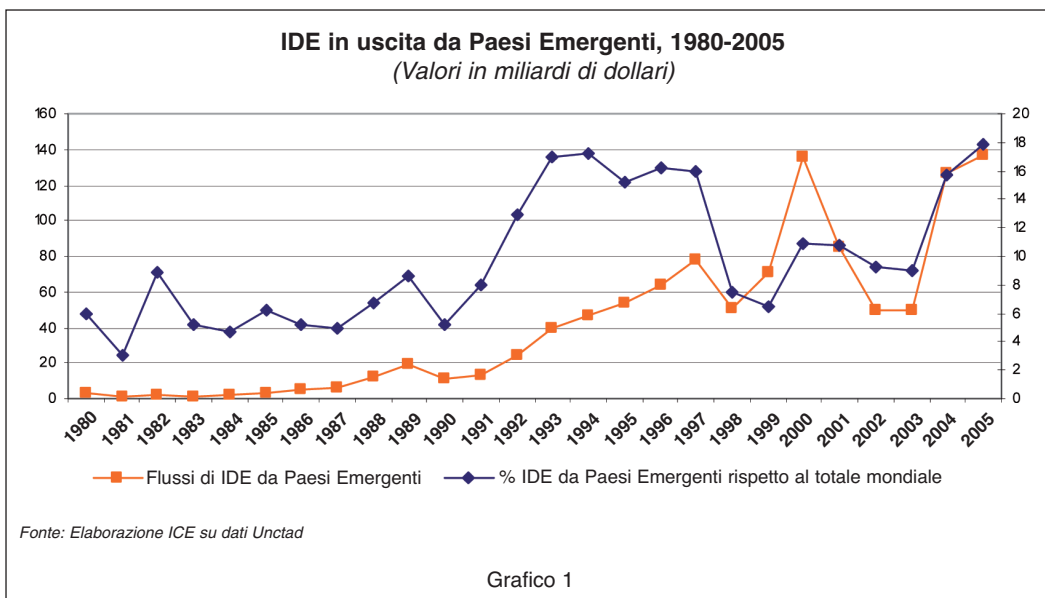
²⁸ Nel 1995 i paesi emergenti presenti nella graduatoria delle prime 30 emittenti rappresentavano l’8% del totale, nel 2005 (nell’ordine Hong Kong, Russia, Singapore, Taiwan, Brasile, Cina, Malesia, Sud Africa, Corea del Sud) il 10%.



munque riscontrati anche segnali in opposta direzione, come le proteste che hanno accolto l'acquisizione da parte della DP World proveniente dagli Emirati Arabi Uniti della compagnia inglese P&O che si occupa di trasporti marittimi e servizi portuali. Hanno destato preoccupazione le recenti decisioni di alcuni governi di paesi dell'America latina, come quella da parte del governo della Bolivia di nazionalizzare le industrie estrattive.

Strategie degli Ide da paesi emergenti*

I flussi di investimenti diretti esteri in uscita da paesi emergenti mostrano un andamento crescente a partire dagli anni Ottanta. Negli ultimi anni, ed in particolare dal 2003, i flussi di Ide da paesi emergenti sono aumentati fino a raggiungere il 17,8 per cento del totale di Ide mondiali in uscita. Si è venuto quindi a delineare un nuovo ruolo delle economie in via di sviluppo ed in transizione come fonte di investimenti diretti esteri e non più solo come riceventi. I maggiori responsabili di tali flussi di investimento sono le imprese multinazionali (multinazionali del Sud), il cui numero è aumentato vertiginosamente a partire dagli anni Novanta.



La letteratura economica identifica tre distinte fasi di sviluppo degli Ide in uscita da paesi emergenti¹. La prima, negli anni Settanta, caratterizzata dall'espansione di imprese latino americane (Argentina, Messico, Cile, Brasile) verso paesi limitrofi con simile livello di domanda e di sviluppo economico. La seconda fase (anni Ottanta), dominata da imprese dell'Asia sud orientale; Corea del Sud, Taiwan, Hong Kong e Singapore, seguite in un secondo momento da Malesia, Thailandia, Cina, India e Filippine. La strategia di espansione risultava diretta principalmente verso i mercati in rapida crescita dei vicini NIEs², ma anche alla ricerca di minori costi di produzione verso paesi meno sviluppati.

La terza fase identifica, a partire dagli anni Novanta, la ripresa delle attività delle multinazionali dell'America Latina ed il consolidamento delle maggiori imprese asiatiche come concorrenti dirette delle multinazionali dei paesi sviluppati sui mercati globali. Emergono in questa fase anche flussi di Ide in uscita dal

* Redatto da Giulia Di Menna

¹ Aykut e Goldstein (2006) Andreff W (2003), Lall (1983)

² Newly industrialized Economy. Paesi di nuova industrializzazione, secondo definizione Unctad (Hong Kong, Singapore, Taiwan, Corea del Sud).

Sud Africa e la crescita di imprese transnazionali nei paesi in transizione dopo la dissoluzione dell'Unione Sovietica.

Le multinazionali del sud sono accomunate da caratteristiche simili nelle modalità di sviluppo. Infatti, nonostante le differenze economiche, storiche e culturali dei diversi paesi di origine, tali multinazionali sono in generale più propense ad espandersi verso altri paesi emergenti (Ide Sud-Sud) ed in particolare tendono ad investire nei paesi limitrofi prima di concorrere sui mercati globali. Si viene così ad evidenziare una forte componente intra-regionale dell'investimento Sud- Sud.

Dall'analisi dei dati emerge infatti come le multinazionali di Cile, Argentina e Brasile sono attive soprattutto nei paesi dell'America latina; gli investimenti russi sono concentrati nelle nazioni dell'ex Unione Sovietica; le compagnie provenienti da Cina, India, Singapore, Hong Kong, Taiwan investono nell'Asia centro orientale; il Sud Africa negli stati del Centro Sud del continente africano³.

Solo negli ultimi anni le maggiori multinazionali hanno iniziato ad investire capitali nei paesi sviluppati.

Poiché i flussi di Ide da paesi emergenti, pur avendo tassi di crescita molto elevati, sono ancora limitati in valore assoluto nel confronto con le economie sviluppate, è utile ricorrere all'analisi dei dati di impresa per evidenziare alcuni fenomeni.

La maggior parte delle multinazionali del Sud opera all'interno della regione di provenienza.

In particolare nel settore delle telecomunicazioni, il mercato dei paesi emergenti è caratterizzato dalla presenza di operatori regionali, quali American Movil (M), SingTel (S), Vodacom (SA), MTN (SA), Vimpel (R), China Telecom (China).

Altre imprese (come ad esempio la taiwanese Acer e le coreane Samsung, LG, Hyundai e KIA) hanno invece avuto da sempre una natura prettamente globale.

Inoltre grandi multinazionali come SABMiller⁴ (SA), Orascom (EG), Gazprom (R), Hutchinson Whampoa (HK), Infosys (I), pur essendo molto diverse per attività, paese di provenienza e vantaggio competitivo, sono accomunate un'evoluzione simile; dopo un primo consolidamento nazionale, si sono espanse nei paesi limitrofi fino a diventare leader regionali, quindi si sono avvicinate ai mercati asiatici prima, europei ed americani poi, spesso acquistando marchi e compagnie già esistenti.

Le multinazionali emergenti investono regionalmente per sfruttare vantaggi competitivi derivanti non solo da prossimità geografiche, culturali e linguistiche, ma anche dalla conoscenza del mercato locale e dalla capacità di sviluppare più efficientemente prodotti adatti alla domanda del paese, in virtù di simili tecnologie produttive a basso costo⁵.

³ Il Sud Africa si differenzia come caso anomalo. Nonostante sia il terzo maggior paese investito nel continente (dopo Regno Unito e Stati Uniti), gli Ide intra-regionali rappresentano una percentuale limitata delle consistenze in uscita dal Sud Africa (in media il 7% dal 1980 al 2005). La quota maggiore di tali investimenti è destinata ai paesi SADC (Angola, Botswana, Repubblica Democratica del Congo, Lesotho, Madagascar, Malawi, Mauritius, Mozambico, Namibia, Seychelles, Sud Africa, Swaziland, Tanzania, Zambia e Zimbabwe).

⁴ La South African Breweries cambiò nome in SABMiller dopo l'acquisizione della Miller Brewing Company nel 2002. È classificata come impresa multinazionale inglese a causa della proprietà azionaria a maggioranza inglese

⁵ Lall (1983), Andreff (2003)

Anche dal punto di vista settoriale, le compagnie appaiono omogenee; la maggior parte di esse si concentra nel settore estrattivo e nei servizi, che per propria natura richiedono condizioni di prossimità tra produttori e clienti e beneficiano di similitudini culturali⁶.

La componente regionale dei flussi di Ide è particolarmente marcata nell'area dell'Asia sud orientale, dove tali flussi sono responsabili di quasi il 50 per cento del totale di Ide in entrata e particolarmente pronunciati tra le regioni dell'Asia orientale ed il sud est asiatico.

Per quanto riguarda le componenti inter-regionali sono rilevanti i flussi di investimento dall'Asia verso l'Africa (alla ricerca di materie prime energetiche necessarie per sostenere lo sviluppo economico asiatico) e dall'America Latina verso l'Asia alla ricerca di nuovi mercati.

L'estensione delle multinazionali verso paesi limitrofi è sostenuta dagli accordi regionali, che si sono moltiplicati nell'ultimo decennio. Alcuni di questi accordi, come SADC, ASEAN, MERCOSUR, BSEC, COMESA, SAARC, CARICOM, ANDEAN, offrono incentivi economici per favorire l'affluenza di capitali stranieri, soprattutto se provenienti da paesi emergenti.

Parallelamente all'incremento di Ide in uscita e alla proliferazione degli accordi regionali, è più che raddoppiato negli ultimi cinque anni il numero di BITs⁷, DTTs⁸ e IIAs⁹ stipulati tra paesi in via di sviluppo ed in transizione, che contribuiscono a creare un contesto politico ed economico particolarmente favorevole all'afflusso di capitali esteri. L'incremento di accordi bilaterali stipulati tra paesi emergenti è particolarmente rilevante (nel 2005 i BITs tra paesi del Sud hanno raggiunto il 39% del totale). Inoltre la maggior parte dei BITs sono stati ratificati tra paesi confinanti, o comunque appartenenti alla medesima regione.

La distribuzione geografica degli accordi vede l'Asia al primo posto (responsabile nel 2005 del 40% dei BITs totale, del 35% dei DTTs e 39% di altri IIAs). I paesi CIS¹⁰, del sud est europeo e l'Asia in generale appaiono attivi in termini di trattati bilaterali e a doppia tassazione, mentre l'America Latina ha dato vita negli ultimi anni a numerosi accordi di libero scambio.

Un importante elemento di distinzione delle multinazionali del Sud rispetto alle compagnie dei paesi sviluppati è rappresentato dal ruolo dello Stato. La percentuale di imprese a proprietà statale è molto elevata (soprattutto in Cina, India, Singapore e Russia) e correlata spesso allo sfruttamento delle risorse naturali (come nel caso delle compagnie russe Gazprom e Rosneft, della malesiana Petronas, delle cinesi CNPC e Petro China e dell'indiana IOC); ciò induce ad identificare fattori politici oltre che economici che influenzano il processo di internazionalizzazione delle imprese. Molti paesi infatti incoraggiano gli investimenti in uscita (oltre che in entrata) attraverso programmi specifici, che prevedono consistenti agevolazioni fiscali; spesso però tali incentivi generano fenomeni come il round

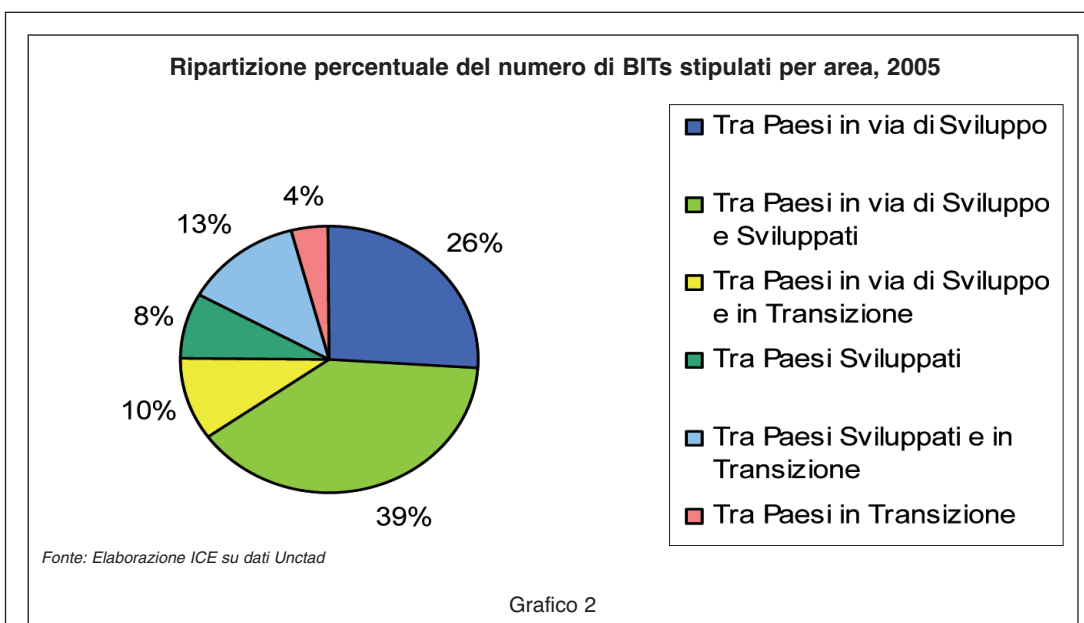
⁶ Aykut e Goldstein (2006).

⁷ Bilateral Investments Treaties.

⁸ Double Taxation Treaties.

⁹ International Investment Agreements.

¹⁰ Comunità di Stati Indipendenti, creata nel 1991 da undici paesi dell'ex Unione Sovietica: Azerbaijan, Armenia, Bielorussia, Kazakistan, Kirgizstan, Moldavia, Russia, Tajikistan, Turkmenistan, Uzbekistan e Ucraina. Nel 1993 ha aderito anche la Georgia.



tripping (flussi in uscita che ritornano nel paese sotto forma di capitali stranieri) che producono distorsioni nelle stime dei flussi di Ide.

L'aumento dei flussi di Ide dei paesi emergenti acquista particolare rilevanza in riferimento ai paesi a basso reddito (LDCs¹¹); le multinazionali del Sud hanno investito consistentemente in paesi economicamente arretrati. In stati come Bangladesh, Cambogia, Laos, Sudan, Etiopia, Lesotho, Myanmar, gli Ide provenienti dalle multinazionali emergenti raggiungono in media il 50 per cento del totale di investimenti in entrata e sono spesso accompagnati da programmi di sviluppo per il paese ospite (si ricorda a tal proposito la recente creazione da parte della Cina di un fondo di investimento per l'Africa da cinque miliardi di dollari).

Si viene così a delineare il ruolo degli Ide nel contesto di una cooperazione Sud-Sud. Molti paesi emergenti (tra cui Cina, India, Singapore, Malesia e Sud Africa) hanno promosso programmi specifici volti a promuovere gli investimenti Sud-Sud, soprattutto su scala intra-regionale, e politiche a sostegno di paesi arretrati. Il regionalismo diventa quindi elemento di attrattività (pull factor) per investimenti diretti esteri.

Le dinamiche dell'investimento Sud-Sud sono particolarmente rilevanti per molteplici ragioni. In prima istanza riflettono la crescita economica dei paesi emergenti e la sempre più consistente integrazione dei mercati finanziari di tali paesi.

In secondo luogo gli effetti sui paesi ospiti potrebbero essere molto diversi dagli investimenti promossi dalle nazioni più sviluppate (Ide Nord-Sud), soprattutto in termini di sostegno allo sviluppo economico e trasferimenti di tecnologia.

La prossimità culturale e il gap tecnologico ridotto sembrano aumentare la capacità di assorbimento da parte del paese ospite; l'entità di tali effetti dipende però dal settore industriale e dal livello di sviluppo del paese.

¹¹ Least Developed Country.

Flussi di IDE in uscita da Paesi Emergenti, per area geografica
(Valori in milioni di dollari)

	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Paesi Emergenti	3.149	3.912	11.961	54.965	136.651	82.515	50.099	50.473	127.344	137.982
Asia e Oceania	1.159	2.925	10.957	44.638	82.213	47.199	34.726	18.995	83.446	83.574
Africa	1.089	345	689	2.942	1.524	-2.663	334	1.159	1.885	1.054
America Latina e Caraibi	901	642	300	6.750	49.727	35.283	10.353	19.587	28.040	38.298
Sud Est europeo e paesi CIS	0	0	15	635	3.187	2.696	4.687	10.731	13.973	15.056

Fonte: Elaborazione ICE su dati UNCTAD

Tavola 1

Bibliografia

Andreff, W (2003). *The newly emerging TNCs from economies in transition: a comparison with third world outward FDI*. *Transnational corporations*, vol. 12, no. 2 (August): 73-189 Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

Aykut D. e Goldstein A.(2006), *Developing Country Multinationals: South-South Investment Comes of Age*, OECD Development Centre, Working Paper, No. 257.

Aykut D. e Ratha D. (2004). *South-South FDI Flows: How Big Are They?* *Transnational Corporations*, vol. 13, no. 1 (April): 149-176. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

Lall, S. (1983). *The New Multinationals: The Spread of Third World Enterprises*. (New York: John Wiley & Sons).

UNCTAD (2006). *World Investment Report. FDI from developing and transition economies: implications for development*. New York e Ginevra, 2006

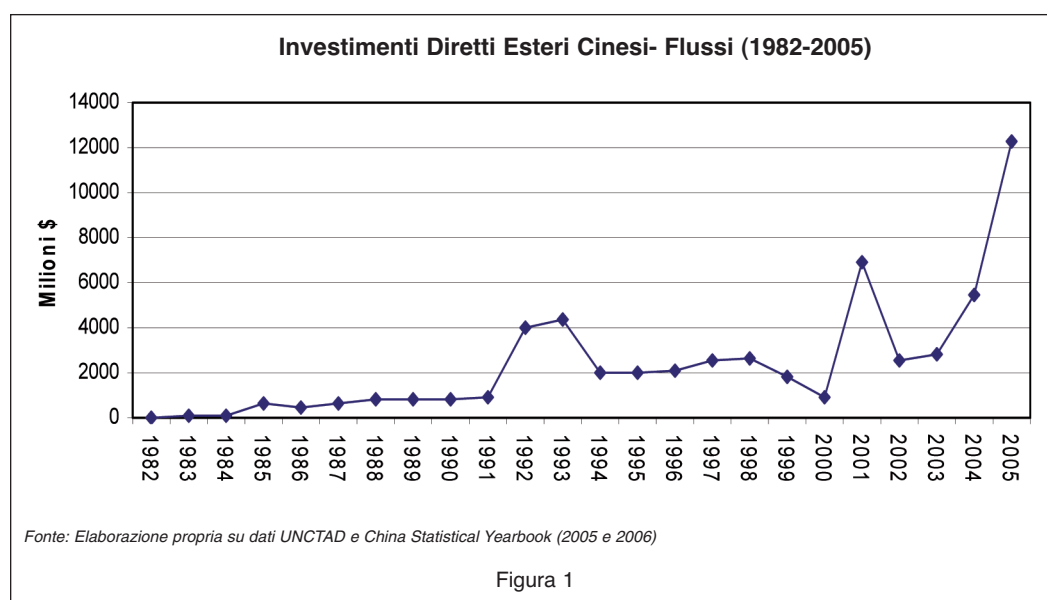
UNCTAD (2006). *South South cooperation in international investment agreements*. *Unctad Series on International Investment Policies for Development*. New York and Geneva.

World Bank (2006). *Global Development Finance*. Washington DC.

Investimenti Diretti Esteri cinesi e strategia del ‘Going Out’*

Introduzione: Ide totali, per area geografica, per settore

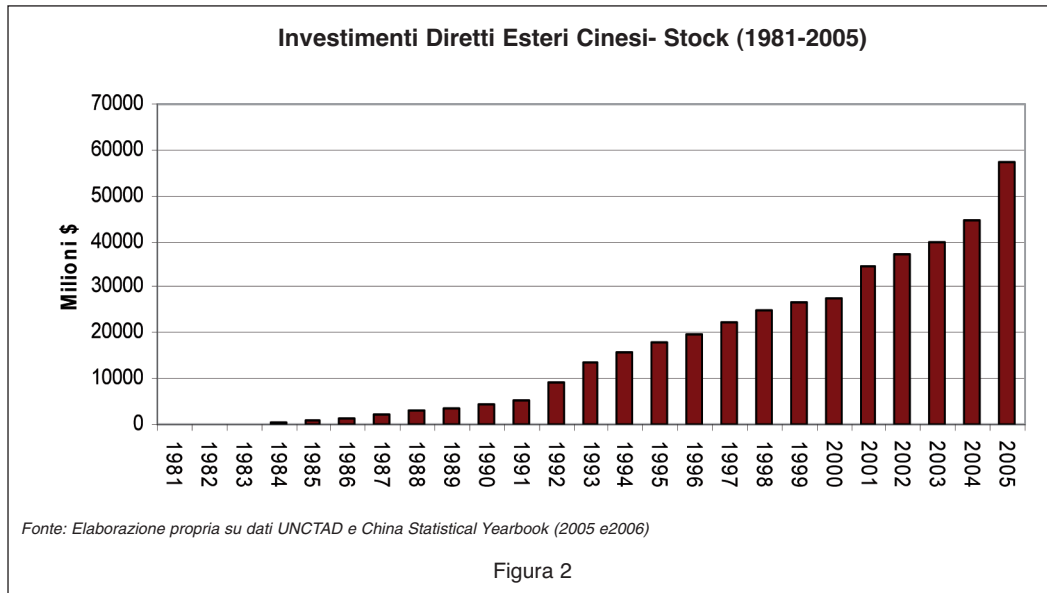
Sebbene stiano ricevendo solo di recente grande attenzione a livello internazionale, gli Investimenti Diretti Esteri (Ide) da parte delle imprese cinesi non possono essere propriamente definiti un fenomeno nuovo. Risulta infatti che sin dal principio dell’“Open door policy” la strategia di internazionalizzazione messa a punto dal Governo cinese ha puntato sia sugli Ide in entrata che su quelli in uscita (Wu e Chen, 2001). Ciononostante, il sentiero di sviluppo seguito dai due tipi di flussi ha visto un andamento piuttosto diverso. Se da un lato, infatti, l’andamento graduale delle riforme ha consentito sin da subito l’accesso di capitali esteri prevalentemente tramite Ide in entrata (cosa che ha portato la Cina a divenire in pochi anni il maggior paese recipiente tra i PVS ed uno dei maggiori a livello mondiale), dall’altro, sebbene incoraggiati, gli Ide in uscita sono stati assoggettati ad una regolamentazione più restrittiva che solamente negli ultimi anni ha registrato una maggiore liberalizzazione¹. È allora a partire dal 2001 (come è anche possibile notare dall’andamento mostrato in Fig.1), dopo che la strategia del



* Redatto da Marco Sanfilippo, Università degli Studi di Firenze

¹ Ciò è dipeso dal fatto che il Governo Centrale, nonostante considerasse gli IDE in uscita come un importante strumento di integrazione del paese nell’economia mondiale, ha mantenuto una serie di riserve, in particolare sulla possibilità di spendere il capitale all’estero piuttosto che concentrarlo sull’investimento interno, cosa che avrebbe contribuito maggiormente alla crescita del paese; sulla limitatezza di valuta estera; sulla impreparazione delle imprese domestiche ad operare nei mercati internazionali nonché sulle difficoltà di poter controllare le proprietà statali all’estero. Per questi motivi, inizialmente, il Governo Centrale ha favorito per lo più investimenti ‘in kind’, per evitare dispersione di capitale, insieme con investimenti che potessero portare benefici all’economia interna, quali quelli in risorse naturali e in ricerca di nuovi mercati (Zhan, 1995).

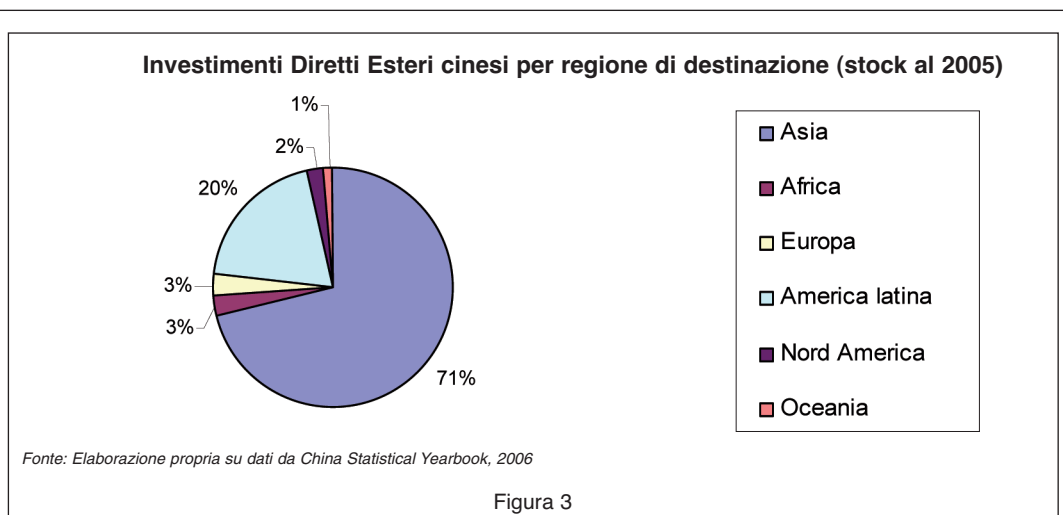
‘Going Out’ era stata formalmente annunciata dal Governo Centrale, che i flussi di investimenti in uscita dalla Cina sono divenuti maggiormente rilevanti, fino a totalizzare, nel 2005, un flusso di \$ 12 miliardi ed uno stock di \$ 57 miliardi. Nonostante il tasso di crescita recente degli investimenti cinesi sia molto elevato, bisogna notare però che il loro livello, rispetto al totale mondiale, è ancora poco significativo (si calcola che il flusso annuale di Ide cinesi ammonti a circa lo 0,9% del totale mondiale - Asia Pacific Foundation of Canada, 2005).



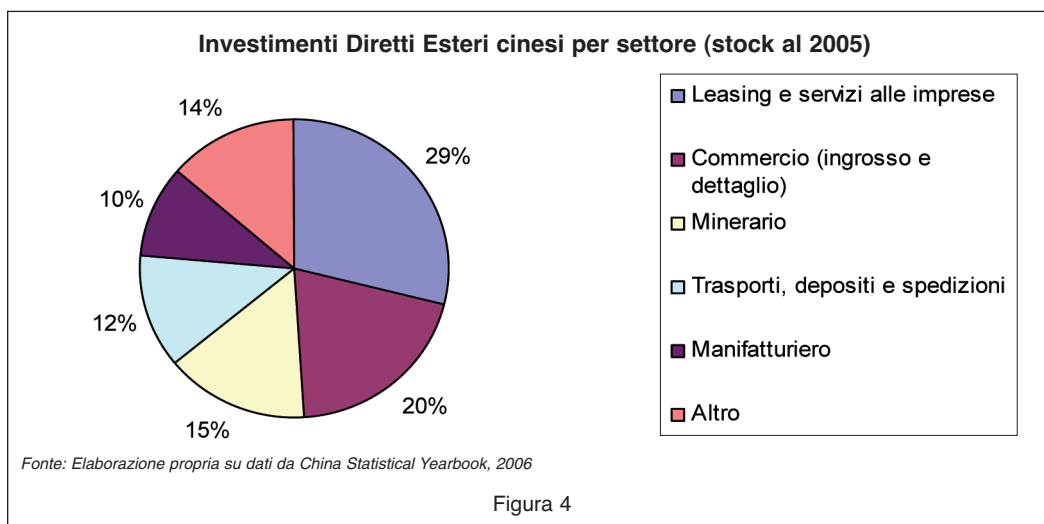
Le principali destinazioni degli investimenti cinesi si trovano prevalentemente all'interno del continente asiatico², con Hong Kong primo paese recipiente in assoluto (con circa il 64% sul totale degli investimenti e circa il 90% degli investimenti in Asia), ma con valori rilevanti anche per la Corea del Sud ed alcuni dei paesi dell'ASEAN-5 (Indonesia, Singapore e Thailandia). Dai dati presentati in figura 3 risulta anche che una quota consistente di investimenti (20%) è diretta verso l'America Latina (anche se va segnalato come le maggiori destinazioni nel continente sono le isole Cayman per quasi il 77% del totale regionale e le isole Vergini per circa il 17%)³.

² Ciò è anche confermato da quanto viene descritto nell'ultimo World Investment Report (UNCTAD, 2006) che, nell'evidenziare come i flussi di investimento provenienti dai paesi in via di sviluppo e dalle economie in transizione sono in forte crescita negli ultimi anni (fino a raggiungere, nel 2005, il 17% sul totale mondiale), mette anche in rilievo come questi sono prevalentemente di tipo intraregionale (soprattutto in Asia).

³ Va però notato, riguardo ai dati appena presentati e con riferimento a quanto spiegato nella nota metodologica sui problemi di eterogeneità delle fonti, che, qualora si prendono a riferimento i soli dati 'non-financial' pubblicati dal Ministero del Commercio, la distribuzione geografica degli investimenti varia in modo abbastanza significativo (la quota dell'Asia si attesta poco sopra il 50%, Europa e Nord America sopra il 10%, Africa e America latina 9% ma in crescita, e Oceania 5%).



Per quanto riguarda la distribuzione settoriale, i dati ufficiali forniti dall'Ufficio Nazionale Statistico Cinese riportano una netta prevalenza per il settore terziario, con una crescita molto elevata negli ultimi due anni dei settori del leasing e servizi alle imprese (+27% rispetto al 2004), manifatturiero (+5%) e del commercio (ingrosso e dettaglio) (+4%). Il settore minerario, stabile negli ultimi tre anni, risulta comunque il settore più rilevante per quel che riguarda gli investimenti di tipo 'non-financial' (cfr. nota metodologica).



Motivazioni e principali determinanti degli Investimenti Diretti Esteri cinesi

Un'analisi dettagliata sulle strategie di investimento e sulle motivazioni degli Ide cinesi può essere affrontata più facilmente facendo riferimento a due periodi distinti. Un primo periodo che va dal 1978 al 2001, che viene normalmente suddiviso in più 'stadi'⁴, ed un secondo periodo, che può farsi iniziare dal 2001,

⁴ Sia Wong e Chan (2003) che Wu e Chen (2001) suddividono questo primo periodo in quattro stadi, basandosi sul numero di investimenti, sul loro ammontare, e, soprattutto, sul livello di 'interferenza' da parte del Governo Centrale nel processo di screening ed approvazione degli investimenti.

successivo alla enunciazione formale (all'interno del decimo piano quinquennale) della strategia del 'Going Out', che incoraggia le imprese domestiche a partecipare attivamente al mercato internazionale dei capitali e ad investire direttamente all'estero, e corrispondente all'entrata del paese nell'Omc.

Sebbene distinguibili per diverse caratteristiche, questi due periodi sono caratterizzati da un aspetto comune, ovvero il ruolo preminente del Governo Centrale.

Il primo periodo (1978- 2001), in particolare, è stato contraddistinto dal ruolo del Governo Centrale sia come agente diretto - la maggior parte degli investimenti provengono da imprese statali- che indiretto - attraverso una fitta rete legislativa e di controlli espletati tramite procedure di approvazione per gli investimenti superiori ad un certo ammontare (\$ 1 milione), soprattutto dopo la crisi asiatica del 1997-98 (in seguito alla quale, come mostrato in fig. 1, si registra un ridimensionamento dei flussi di Ide che tornano ai livelli di fine anni '80), di modo che gli Ide in uscita seguissero le strategie politiche di lungo periodo del paese (Wong e Chan, 2003). La strategia di investimento durante questa prima fase si è riflessa di conseguenza nella ricerca di accesso 'sicuro' a fonti di materie prime (resource seeking) e tecnologia avanzata, verso la necessità di trovare nuovi mercati per la produzione in eccesso all'interno (market seeking, per alcuni tipi di manufatti a basso valore aggiunto in particolare) e, allo stesso tempo, di superare le elevate barriere tariffarie imposte dall'esterno (tariff jumping). A livello puramente politico, invece, gli investimenti sono stati utilizzati anche per stabilire relazioni diplomatiche e commerciali con altri paesi (questo sembra essere particolarmente evidente nel caso di Hong Kong negli anni '80 e '90 e nel caso Africano successivamente). La tipologia di investimento più utilizzata è stata la ricerca di partnership strategiche a livello locale tramite joint ventures (soprattutto per attività di R&S) o investimenti di tipo greenfield di piccola scala (soprattutto in attività commerciali).

Uno degli aspetti che sembra aver avuto maggior rilevanza nel processo di crescita degli Ide in uscita è stato la necessità, almeno inizialmente, da parte delle imprese Cinesi, sia pubbliche che private, di reperire valuta estera di cui c'era carenza all'interno. Se, di fatto, nel primo periodo l'insufficienza di capitale estero ha rappresentato una restrizione alla crescita degli investimenti all'estero, nella seconda fase, dopo che (a partire dalla metà degli anni novanta) alcune delle più importanti imprese statali si sono quotate sui mercati finanziari di Hong Kong e New York, l'impressionante accumulazione di riserve di valuta estera ha costituito di certo un fattore di grande spinta per gli Ide in uscita⁵.

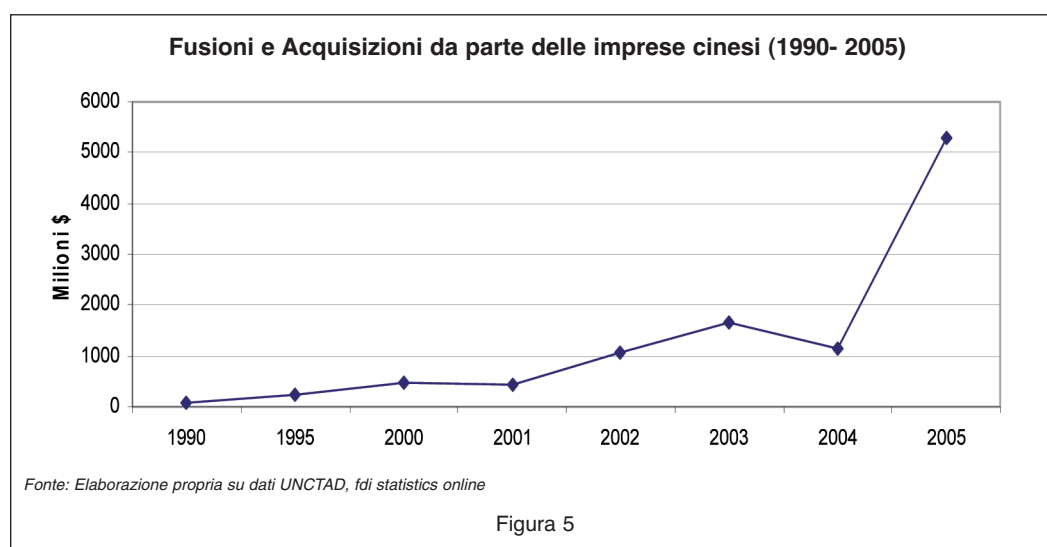
Il secondo periodo (dal 2001 in poi), pur mantenendo buona parte delle motivazioni osservate per il primo periodo, sulla spinta del 'Going Out' segna una nuova strategia da parte del Governo Centrale che può in qualche modo essere sintetizzata dai seguenti tre punti:

1- Si è osservato un mutamento a livello burocratico diretto verso un rilassamento delle procedure di approvazione degli Ide in uscita che ne ha favorito di certo una maggiore diffusione tra le imprese private (Hong e Sun, 2006)

⁵ A partire dal 2000, la Cina, spinta anche da un quadro macroeconomico favorevole (surplus consistenti delle partite correnti in bilancia dei pagamenti e del gap risparmi/investimenti), ha accumulato quantità enormi di valuta estera arrivando, a fine 2006, ad avvicinare i mille miliardi di dollari (dati SAFE). Questi dati hanno contribuito, e contribuiranno di certo nel prossimo futuro, alla crescita quantitativa degli IDE, come già accaduto ad esempio in passato nel caso del Giappone.

2- Si è registrato un mutamento nell'obiettivo strategico: dalla prevalenza di motivazioni politiche, infatti, si è passati a motivazioni più puramente commerciali (*strategic asset seeking*- APFC, 2005), con maggiore attenzione rivolta anche alla promozione di cosiddetti 'campioni nazionali' ovvero di imprese multinazionali capaci di competere a livello globale nei settori in cui operano (uno degli obiettivi pubblicizzati di recente dal Governo è, infatti, quello di posizionare almeno 50 imprese nella lista Fortune 500 entro il 2010);

3- Essendo mutate alcune delle motivazioni ed essendo stato risolto il problema dell'accesso al capitale estero, si è osservato anche un mutamento nelle modalità di investimento: strategie quali la necessità di acquisire il controllo sulle risorse naturali (soprattutto quelle ancora inesplorate) dettata dalla costante crescita economica del paese, e l'acquisizione di grandi marchi conosciuti a livello globale (es. l'acquisizione dell'IBM da parte della Lenovo) sono riscontrabili anche osservando l'improvviso aumento di fusioni e acquisizioni (Mergers and Acquisitions- M&A) registratosi nell'ultimo anno per cui i dati sono disponibili (Fig. 5).



In sintesi, analizzando brevemente l'andamento passato e le prospettive future degli Ide cinesi, appare come le determinanti siano riconducibili sia a fattori di attrazione provenienti dall'esterno (cosiddetti 'pull factors') sia a fattori di spinta interna ('push factors'). In particolare, oltre alle motivazioni standard della letteratura per gli Ide in uscita, buona parte delle quali trovano riscontro nel caso cinese⁶, si riscontrano alcune motivazioni specifiche, quali, come già sottoli-

⁶ Soprattutto, come riportato nell'analisi storica sugli investimenti cinesi, la ricerca di accesso a risorse naturali e nuove tecnologie, la ricerca di nuovi mercati, il superamento di barriere tariffarie e, successivamente, la ricerca di asset di tipo strategico che, secondo di Dunning (1998) è divenuto il cambiamento più significativo nelle motivazioni strategiche degli IDE negli ultimi anni. Rimane marginale invece, tra le motivazioni 'classiche', la ricerca dell'efficienza (efficiency seeking), che fa riferimento a strategie di riduzione dei costi per le imprese, soprattutto con riguardo ai costi della manodopera, che, date le condizioni dell'offerta di lavoro nel mercato cinese, non assume rilevanza strategica per le imprese.

neato in precedenza, le straordinarie performance del paese dal punto di vista della crescita macroeconomica che hanno spinto verso una massiccia espansione all'esterno ('Going Out'), ma anche la presenza di un elevato livello di competizione all'interno del paese (Chen e Lin, 2006).

Più in generale, per concludere con una breve riflessione su questo ultimo punto, sembra che più la Cina si integra nell'economia mondiale, con le imprese soggette ad una maggiore concorrenza internazionale tramite importazioni e Ide in entrata, più le imprese cinesi investono ed investiranno all'estero al fine di acquisire vantaggi che possano potenziare la loro competitività internazionale⁷.

Nota metodologica

Una breve nota metodologica è necessaria per spiegare ed interpretare meglio i dati sugli Ide cinesi. I dati forniti dall'UNCTAD provengono dalla bilancia dei pagamenti ed includono il capitale sociale, gli utili reinvestiti ed i prestiti tra le imprese⁸ (dati che in Cina vengono forniti da SAFE- State Administration of Foreign Exchange), mentre le statistiche ufficiali sugli Ide in uscita in Cina sono fornite direttamente dal Ministero del Commercio (MOFCOM) e sono basate sul valore risultante dalle procedure di approvazione formale (l'approvazione è richiesta per ottenere valuta estera) piuttosto che sul valore corrente dell'investimento (escludendo così gli utili reinvestiti, gli investimenti non formalmente approvati e quelli illegali). Inoltre il MOFCOM adotta una distinzione specifica tra investimenti di tipo 'financial' (che includono, in generale, le attività di servizio) e 'non-financial' (che includono, tra gli altri, il settore manifatturiero ed il settore primario) pubblicando in forma sistematica (in una pubblicazione annuale, con dati disaggregati per numero di imprese e per paese di destinazione) solamente i secondi, sottostimando così per definizione il valore totale dei flussi e degli stock.

⁷ Ciò appare essere consistente con una delle spiegazioni teoriche più spesso utilizzate per spiegare l'andamento dei flussi di Ide in entrata e in uscita di alcuni paesi, la teoria dell'IDP (Investment Development Path) che si basa sul paradigma 'eclettico' proposto da Dunning (1981). L'IDP consiste essenzialmente nello spiegare, a seconda del livello di crescita economica del paese, le dinamiche che lo spingono a divenire recipiente oppure fornitore di Ide. Ciò risulta essere solo parzialmente riscontrabile nel caso cinese. Per una maggiore spiegazione dell'IDP e per una sua applicazione al caso cinese si rimanda a Liu, X., Trevor, B. and Chang, S., Chinese Economic Development, the Next Stage: Outward FDI?, International Business Review N. 14, pp. 97- 115, 2005

⁸ Il problema principale che si ha trattando i dati provenienti dalla bilancia dei pagamenti cinese è quello che riguarda i valori consistenti riportati sotto la voce 'errori ed omissioni' (che, ad esempio, nel 1997 hanno raggiunto un totale di 22 miliardi di dollari, circa il 2,4 del PIL cinese in quell'anno- Hong e Sun, 2006). Un altro problema di grande rilevanza è rappresentato dalla questione del 'round-tripping' che consiste nel portare i capitali all'estero per farli poi tornare in patria sotto forma di investimento estero al fine di godere degli incentivi in patria. Nel caso cinese il dato è di particolare interesse, soprattutto per quanto riguarda gli investimenti verso Hong Kong, Isole Cayman e Isole Vergini che si è visto essere tra i principali paesi recipienti degli Ide. Se, nel caso degli Ide in entrata è suggeribile attribuire una quota che va dal 25% al 50% degli investimenti al round-tripping (World Investment Report, 2006, p.12), nel caso degli Ide in uscita tale quota si attesterebbe intorno al 15-20% (Lunding, 2006)

La Cina oltre l'internazionalizzazione

di Romeo Orlandi*

1. Introduzione

Per molti anni il dibattito economico sulle migliori soluzioni per trarre vantaggio dall'ascesa della Cina è ondeggiato tra i due capisaldi teorici delle esportazioni e degli investimenti. Alle prime veniva demandata la conquista del mercato, ai secondi l'uso sapiente delle immense capacità produttive del paese. In realtà, gli investimenti in Cina erano valutati anche come lo strumento più valido per conquistare il mercato locale. Questa considerazione, accoppiata ad una forte vischiosità delle importazioni non strumentali per la Cina, ha indotto a ritenere che il primo passo per superare le speranze dell'internazionalizzazione attraverso l'export fosse proprio l'assunzione diretta di investimenti produttivi.

Questa visione si è imposta con la forza dei fatti e dei numeri. Ha inoltre rappresentato una sferzata ad una serie di aspettative basate su approcci tradizionali che hanno caratterizzato sia i comportamenti aziendali che il sostegno pubblico. La necessità degli investimenti si è affermata, anche perché la Cina si è progressivamente avvicinata agli standard internazionali.

Tuttavia anche questa impostazione, pur se faticosamente conquistata, sta iniziando a rivelarsi insufficiente. La Cina infatti sembra volere uscire da una connotazione puramente quantitativa della sua struttura produttiva che l'ha etichettata come "fabbrica del mondo". Inoltre il suo ruolo nello scacchiere internazionale non le consente di considerare il mondo esterno soltanto come una destinazione dei propri prodotti od un approvvigionamento di materie prime. L'assunzione di maggiori responsabilità politiche, e comunque il suo coinvolgimento nei maggiori problemi internazionali, non potranno che accelerare un processo di maggiore integrazione. Quest'ultima sollecita un'uscita calibrata dal guscio cinese, necessità ormai ineludibile se la Cina vuole, come è necessario, affermarsi su base mondiale

2. Un mercato incompiuto

L'analisi dei dati di import-export per il 2006 conferma che la Cina è il terzo importatore ed il terzo esportatore al mondo, pur escludendo dalle rilevazioni le transazioni di Hong Kong. I dati confermano la spettacolare avanzata della Cina che conquista progressivamente posizioni nel contributo al commercio mondiale. Le percentuali di crescita ed il valore monetario sono in sintonia con quanto atteso da una grande potenza emergente. Una valutazione più analitica consente tuttavia di rilevare due aspetti importanti. Il primo è l'enorme attivo commerciale che cresce ogni anno: nel 2006¹ ha raggiunto l'astronomica cifra di 177 miliardi di usd. È per molti versi una situazione difficilmente sostenibile dal punto di vista economico e finanziario, anche se trova motivazioni e vantaggi in altri versanti: la distribuzione ed i consumi

* Professore di "Processi di globalizzazione ed Estremo Oriente", Facoltà di economia, Università di Bologna. Presidente del Comitato Scientifico di Osservatorio Asia

¹ Fonte: China customs statistics. Le statistiche dei paesi partner, sommate tra loro, rilevano un valore ancora più grande per l'attivo commerciale

tori dei paesi acquirenti. Il secondo motivo di preoccupazione è la composizione merceologica dell'import cinese. Il Regno di Mezzo importa sostanzialmente ciò di cui ha bisogno: materie prime e tecnologia. Quest'ultima le è necessaria per colmare lo storico deficit di arretratezza nella produttività, le prime per incrementare la produzione materiale. Entrambe le importazioni servono dunque a rafforzare il ruolo di opificio mondiale che la Cina si è conquistata con una miscela inarrivabile di componenti: basso costo dei fattori di produzione, disponibilità di manodopera inesauribile e disciplinata, stabile situazione politica. Questa semplice valutazione conferma il forte nazionalismo economico della Cina, che viene considerato contemporaneamente sia uno strumento che un fine. Il paese ha scelto e mantiene un approccio pragmatico e la sua apertura, dalla riforma denghista del 1987, ha progressivamente teso a rifornirsi di tecnologia che consentisse un rapido processo di industrializzazione. L'obiettivo finale è il rafforzamento del paese attraverso l'iniezione di capacità produttive, elaborate non più internamente ma acquisite da chi le aveva già disponibili, cioè i paesi Ocse. La stessa valutazione smentisce specularmente la disinvoltura con la quale le era stato assegnato il ruolo di "più grande mercato del mondo". Nonostante la trentennale apertura la Cina continua ad essere relativamente impermeabile ai beni di consumo occidentali. Si tratta in realtà della prosecuzione di un atteggiamento radicato. Esso trova le sue motivazioni nella storia e nella filosofia di un paese volutamente isolatosi, intriso di nazionalismo e cosciente della forza e dell'unicità della propria cultura. La nascita di una forte classe media, liberatasi dalle costrizioni e dall'omologazione dell'era maoista, non ha ancora compiutamente trainato un forte flusso commerciale di beni di consumo, teso a legittimarne l'ascesa sociale. La Cina è rimasta dunque un paese ancora lontano e difficile per lo sbocco dei prodotti finiti. Questa situazione, di per sé eccentrica nel panorama internazionale, è ancora più penalizzante per l'Italia. La relativa sovrapposizione tra i settori produttori (il caso più eclatante tra i paesi del G8) rende la conquista del mercato cinese molto problematica. Esiste infatti una forte difficoltà al consumo in Cina a causa del rapporto tra costo del prodotto e reddito disponibile (è molto difficile "produrre a costi italiani e vendere a prezzi cinesi"). Un altro ostacolo alla diffusione strutturata del Made in Italy è stato finora rappresentato da un insufficiente sviluppo della rete distributiva. Solo recentemente, soprattutto dopo l'ingresso nel Wto, la Cina ha consentito lo stabilirsi di organizzazioni proprie di vendita da parte degli stranieri, per ovviare alle inadeguatezze di un settore strategico ma finora relegato, come altri del terziario, ai margini di un processo prevalentemente produttivo e quantitativo. Non è sorprendente che i beni di consumo italiani abbiano trovato le migliori performance commerciali nella fascia più alta, nel segmento del lusso che non riesce ad essere oggetto di concorrenza da parte dei produttori cinesi. Paradossalmente questa nicchia di mercato si associa ad altri prodotti con minori suggestioni ma con maggiore redditività, come i combustibili ed i minerali. Si conferma merceologicamente che la Cina continua ad importare non tanto quanto è atteso quanto ciò di cui ha bisogno. Un esame dell'andamento dell'export italiano approfondisce questa generale rilevazione. Pur in presenza di aumenti consistenti in valore assoluto l'Italia perde quote di mercato: le esportazioni nazionali rappresentavano l'1,63% del totale nel 1999 e l'1,09 nel 2006². L'Italia è infine scesa al 21° posto nella classifica dei paesi fornitori.

² Fonte: Elaborazione Ice su dati China customs statistics.

3. Il flusso degli investimenti in Cina

Le difficoltà di penetrazione del mercato cinese – e la consapevolezza che per aggredirlo sia necessario aiutarne la crescita – hanno progressivamente visto l’affermazione della Cina come luogo di produzione, di investimenti piuttosto che di consumo. La Cina è da cinque anni il più grande ricettore mondiale di Foreign Direct Investments (Fdi). La provenienza tradizionale è quella dei territori dove si è impiantata una forte diaspora cinese (Hong Kong, Taiwan l’Asean). Ad essi si sono tuttavia aggiunti negli ultimi anni flussi consistenti dai paradisi fiscali, a conferma che la finanza internazionale valuta con fiducia la stabilità e la crescita della Cina. Dal punto di vista aziendale la Cina si sta rivelando una base produttiva non solo per la riesportazione ma anche per la conquista di posizioni sul mercato locale. Gli indubbi miglioramenti del business climate in Cina, soprattutto una più attenta salvaguardia degli Intellectual Property Rights (Ipr), hanno stimolato gli investimenti aziendali tesi a ridurre i costi di produzione, mantenendo la specificità dei prodotti (“produrre a costi cinesi e vendere a prezzi cinesi”). All’economicità dei fattori di produzione si sono uniti gli asset intangibili, come la capacità di progettazione, il design, la costruzione del marchio e dell’immagine, la sofisticazione del marketing.

Un esame più attento rileva inoltre come i due fenomeni dell’esportazione e dell’investimento non siano contrapposti ma complementari. Molto spesso sono gli Ipr a trainare i flussi delle merci. La Cina in fatti non ha ancora le capacità che le consentano la gamma più vasta di produzione. I prodotti di maggior valore aggiunto e di più alto costo unitario hanno spesso bisogno di parti, componenti e tecnologia importate dal paese origine dell’investimento³. Indiscutibilmente le necessità produttive si ripercuotono sul valore dell’export. Basti pensare, a titolo di esempio, che la Germania è contemporaneamente il maggiore investitore ed esportatore europeo in Cina. In entrambe le attività i suoi valori sono quasi cinque volte superiori a quelli italiani.

Tuttavia l’esperienza delle aziende nazionali sta recentemente subendo un’evoluzione che denota segnali di positivo dinamismo. Le presenze italiane in Cina sono 1.461⁴, un numero inferiore ma non molto lontano di quello registrato da Germania e Francia. Le presenze produttive sono 537, pari al 37% del totale e sono state stabilite con maggiore frequenza negli ultimi anni. Si tratta di numeri non eclatanti ma comunque incoraggianti. Ha avuto probabilmente luogo un processo di selezione e le aziende italiane, colpite dalla stasi relativa delle esportazioni, hanno affrontato con maggiore intraprendenza il mercato cinese. Emerge, pur tra rilevazioni talvolta contraddittorie, una comprensione più realista dell’emersione della Cina e dell’inadeguatezza di aver scambiato i suoi cittadini con i consumatori. Si è verosimilmente registrato un fenomeno di maturazione dell’approccio, reso indispensabile dalla grande concorrenza, sia locale che internazionale. Si è trattato dunque di un notevole passo avanti, anche perché finora sono rimasti intatti i vantaggi che le autorità cinesi concedevano alle multinazionali, nel loro bisogno di accelerare una crescita già sostenuta.

³ L’esempio più famoso è quello del settore automobilistico, dove circa il 40% del valore di ogni veicolo è importato.

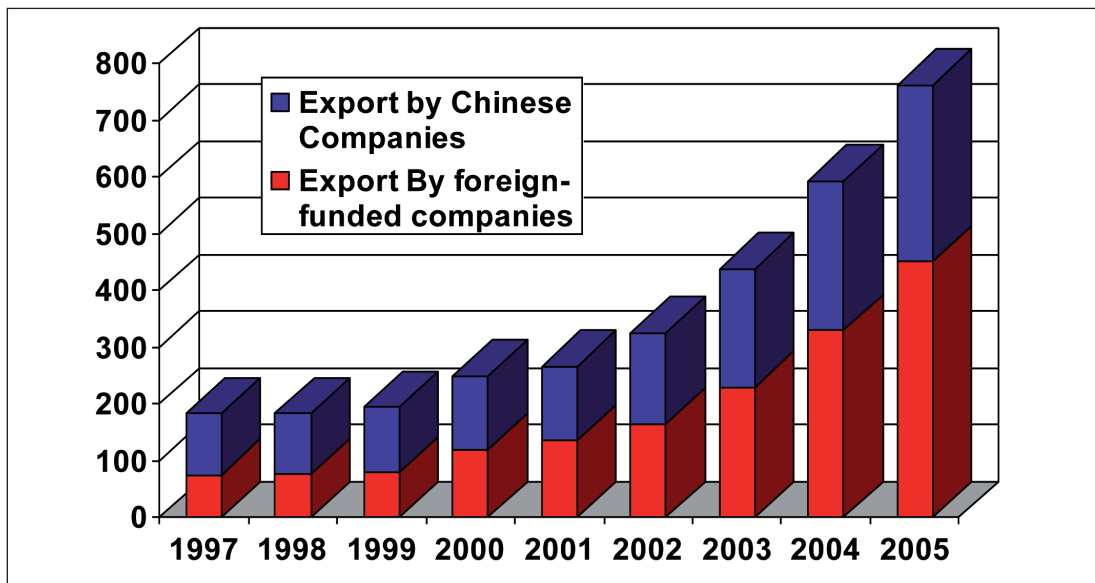
⁴ Fonte: “A volte producono. Le aziende italiane in Cina”, Romeo Orlandi e Giorgio Prodi, ed Il Mulino

4. L'Uscita dalla Grande Muraglia

La nuova dirigenza cinese, uscita con alla testa Hu Jintao dopo il Congresso del Pcc nel 2002, è comunque avviata verso un nuovo tipo di sviluppo, dopo quello guidato da Jiang Zemin. Sono stati rivisti gli aspetti prettamente quantitativi dello sviluppo, per due ragioni non più differibili. La prima era l'impraticabilità di una politica interna che aveva come obiettivo principale l'aumento incessante del Pil. Le contraddizioni che tale sistema aveva generato erano parse insostenibili. La protezione dell'ambiente, la lotta alla corruzione e soprattutto la ricerca di "armonia" nella crescita rappresentano ora degli obiettivi non soltanto tattici della dirigenza. Il pericolo avvertito è la divisione del paese tra una nuova classe nascente ed i ceti sociali della costa rispetto all'arretratezza delle province interne che avevano fornito la manodopera alle città ma che non avevano intercettato i vantaggi della veloce industrializzazione.

La seconda motivazione risiede nella volontà di dare alla Cina un ruolo internazionale più confacente alle sue dimensioni, misurato anch'esso non soltanto dalla contabilità nazionale, ma soprattutto dal peso strategico nello scenario globalizzato.

Alla fine del 2006 avevano investito in Cina 590.000 multinazionali⁵. Il loro contributo alle esportazioni della Cina sfiora il 60% del totale⁶. Si tratta di una per-



centuale impressionante che sembra assolvere la Cina dal rilievo che le viene mosso di invadere con le proprie merci il mondo. La Cina è stata finora un'estesa base produttiva, soprattutto per le grandi multinazionali. Questa situazione, pur se ha creato ricchezza ed occupazione, non le risulta più indispensabile. Le motivazioni principali sono due. La più evidente rileva che i profitti maggiori risiedono nella committenza (l'outsourcing) e nelle distribuzioni straniere (che "acquistano a costi cinesi e vendono a prezzi occidentali"). La seconda, di carattere strategico, denota come sia inappropriata la posizione di una grande potenza che delega il suo ciclo economico agli investimenti stranieri, con il rischio di crisi economiche o di ritorsioni politiche.

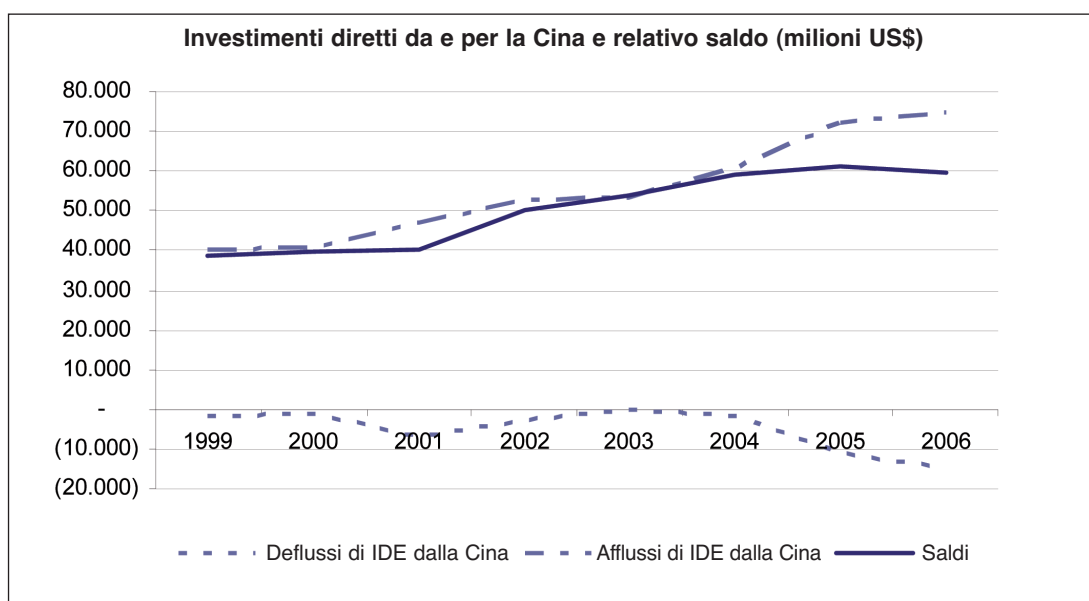
⁵ Fonte: Ma Kai, Ministro della National Development and Reform Commission

⁶ Fonte: National bureau of statistics, The Wall Street Journal

Le recenti misure amministrative adottate in Cina rilevano una tendenza selettiva verso gli investimenti stranieri: sono stati aumentati i salari minimi nelle zone costiere più congestionate ed è stata dunque irrobustita la spinta a verso gli investimenti in zone interne meno sviluppate. Inoltre sono state unificate le imposte sul reddito delle società, indipendentemente dalla loro origine nazionale. La nuova imposta unica del 25%, che andrà in vigore nel 2008, dà un chiaro segnale di allineamento dell'industria cinese agli standard internazionali. Le imprese straniere non potranno più esser blandite con trattamenti preferenziale perchè la loro presenza non sempre è indispensabile come nel passato.

L'aspetto comunque più innovativo della nuova politica economica cinese è rappresentato dagli investimenti all'estero. Si tratta di una novità epocale per il paese, i cui valichi dei confini avevano riguardato soltanto la manodopera e le merci. Nel 2004 gli Ide cinesi, Hong Kong esclusa, sono stati pari a 4 miliardi usd, per salire agli 11 miliardi del 2005 ed ai 16 dell'anno successivo⁷.

Gli utilizzi hanno riguardato l'acquisizione di fonti energetiche (soprattutto in



Africa ed America Latina) di aziende, di marchi famosi. Il cammino prevedibile è quello di affermare dei prodotti cinesi con le loro qualità intrinseche e con la forza della distribuzione e della finanza, ricalcando l'esperienza delle aziende giapponesi e sud coreane. Le disponibilità accumulate dalla Cina sono le più alte al mondo con un valore delle riserve che sfiora i 1.200 miliardi usd. Lo stock cumulato degli Ide in Cina ha raggiunto i 700 miliardi di usd e ad essi vanno aggiunti i fortissimi attivi della bilancia commerciale.

È del tutto evidente come questa ambiziosa iniziativa – investire all'estero– sia legata indissolubilmente al primo obiettivo: evitare di continuare ad essere la “fabbrica del mondo” relegandosi ad un ruolo ampio ma marginale.

⁷ Fonte, compresa la tabella, “Un’analisi ragionata degli Ide cinesi”, Lorenzo Stanca ed Alessandra Lanza, Banca Intesa Sanpaolo

5. Conclusioni

Per non rimanere colti tra il miraggio di un mercato sterminato e le disillusioni di risultati incerti, è opportuno affrontare la Cina, almeno il suo sviluppo più recente, con categorie analitiche diverse e più ricche di quelle tradizionali. L'esperienza ha dimostrato che la permeabilità del paese è un obiettivo che va raggiunto gradualmente, anche se il pragmatismo che connota la politica economica cinese lascia aperti spazi di praticabilità sia per il Sistema Paese che per le aziende. La novità dell'approccio è imposta dall'intreccio di due considerazioni principali: la specificità del paese, per la sua storia poco assimilabile a modelli consolidati, ed il dispiegarsi della globalizzazione. Di questa la Cina vuole essere un attore protagonista, senza tuttavia smarrire la sua identità. Questa doppia ambizione, finora conseguita con successo anche se non senza contraddizioni, pone nuove sfide. Impone cioè non solo un ripensamento interpretativo ma anche scelte economiche perché il vecchio modello di sostegno all'internazionalizzazione si sta rivelando insufficiente. Infatti, il suo caposaldo – l'export – stenta a consolidarsi ed inoltre è la Cina stessa che intende affrontare le sue sfide con strumenti differenti. Il quadro che ne emerge è nuovo ma non negativo. L'emersione del gigante asiatico è contemporaneamente minaccia ed opportunità. Nella globalizzazione infatti sono sbiaditi sia gli schieramenti costituiti che le appartenenze ideologiche. Nella nuova arena mondiale, la Cina, l'Italia e gli altri paesi, sono tutti chiamati a misurarsi sul terreno della competitività e della conoscenza.

Dollaro e prezzi relativi nel riequilibrio globale

di Giancarlo Corsetti*

Il tasso di cambio del dollaro è al centro del dibattito sugli squilibri globali, con numerose stime che pongono il deprezzamento in termini reali necessario a correggere il disavanzo statunitense tra il 20 e 50 per cento (sebbene non sia chiaro rispetto a quale valore iniziale). Alcune di queste stime differiscono non solo nella misura del deprezzamento, ma anche negli scenari macroeconomici sottostanti. In alcuni casi, il deprezzamento del dollaro opera in larga misura attraverso una valutazione dei redditi USA relativamente al resto del mondo, che rallenta la domanda di importazioni; in altri casi, il deprezzamento del dollaro opera principalmente sui prezzi delle esportazioni, aumentando così la competitività delle imprese statunitensi.

Per apprezzare l'importanza di differenze nel meccanismo di trasmissione e rientro dal disavanzo, vale la pena riconsiderare l'esperienza degli anni ottanta, quando il tema di rilevanza politica era lo squilibrio commerciale tra Stati Uniti e il Giappone. Come ampiamente noto, il dollaro comincia a deprezzarsi nel 1985, producendo un miglioramento, molto lento ma positivo, della bilancia commerciale. Su questo episodio, Paul Krugman scrive un piccolo volume che riassume i risultati di un conferenza tenuta a Washington nel 1990 (Krugman 1991). Le conclusioni del volume sono quanto mai attuali. Due punti ribadiscono che il deprezzamento del cambio funziona, ed è necessario a correggere squilibri esterni. Il terzo punto, più controverso, è che la relazione tra tasso di cambio e bilancia commerciale è stabile, ovvero non dovrebbe cambiare con la struttura produttiva, il livello di integrazione commerciale, la composizione delle esportazioni, o il livello di diversificazione di portafoglio.

Nel volume di Krugman, come negli studi recenti, la logica del deprezzamento discende direttamente nella teoria del 'trasferimento'. In breve, ridurre il disavanzo commerciale degli Stati Uniti equivale a una redistribuzione della domanda globale: la spesa deve cadere negli Stati Uniti, deve aumentare nel resto del mondo, generando così un trasferimento di domanda tra le due aree.

In termini di contabilità nazionale, il valore della domanda aggregata interna più il trasferimento deve essere uguale al valore della produzione nazionale. Per scrivere questa identità coerentemente all'analisi che segue, si ricordi che le economie nazionali producono sia beni commerciati a livello internazionale sia beni non commerciati. A loro volta, i beni commerciati saranno differenziati per paese. Indicando con H i beni commerciati prodotti negli Stati Uniti, e con F i beni prodotti nel resto del mondo, l'identità di contabilità nazionale per gli Stati Uniti può essere scritta come segue:

$$P_N C_N + P_H C_H + C_F + \text{Trasferimento} = P_N Y_N + P_H Y_H$$

In questa identità, il prezzo dei beni commerciati nel resto del mondo è posto uguale a 1: in questo modo, una caduta di P_H coincide con un deterioramento delle ragioni di scambio.

Tenendo fisso il lato di destra dell'identità, un trasferimento al resto del mondo (che è equivalente a una correzione del conto corrente degli USA) richiede un movi-

* Pierre Werner Chair, European University Institute, e Università di Roma Tre.

mento di due prezzi relativi. Il primo prezzo relativo che deve cadere è quello dei beni commerciabili prodotti negli Stati Uniti, P_H (ovvero le ragioni di scambio statunitensi devono peggiorare): questo, per aumentare la domanda esterna per le esportazioni statunitensi, e ridurre le importazioni di questo paese. Secondo, devono cadere i prezzi dei beni non commerciabili prodotti negli USA, per evitare uno spostamento interno di domanda a favore dei beni esportabili, ora meno cari, che ridurrebbe lo spazio per un miglioramento delle partite correnti.

Ma questi movimenti nei prezzi influenzano anche il lato di destra dell'identità. Per date quantità prodotte, Y_H e Y_N , il deprezzamento reale del dollaro, dovuto alla caduta simultanea delle ragioni di scambio e dei prezzi dei beni non commerciati, riduce il valore del prodotto statunitense in termini del prodotto degli altri paesi. Si noti che i movimenti dei prezzi fanno cadere il valore del reddito nazionale anche in assenza di una contrazione della produzione e dell'impiego: in equilibrio, è la combinazione di movimenti dei prezzi e del reddito relativo che riduce la domanda esterna, e aumenta le esportazioni nette, a generare il trasferimento netto a favore degli altri paesi.

Queste considerazioni ricostruiscono nei dettagli la logica usata da Obstfeld e Rogoff (di seguito OR) in una serie di contributi che stimano il deprezzamento complessivo reale del dollaro necessario a azzerare il disavanzo in conto corrente degli USA, ovvero a generare un trasferimento pari a 5-6 punti percentuali di PIL (si veda ad esempio Obstfeld e Rogoff 2005). Il risultato di questi calcoli, ampiamente pubblicizzato, è un tasso di deprezzamento tra il 30 e il 50 per cento. La stessa logica sottende i lavori quantitativi del Fondo Monetario e altre istituzioni nazionali e internazionali.

Il passaggio critico di queste stime riguarda la proporzione tra aggiustamento nelle ragioni di scambio, e aggiustamento nei prezzi dei beni non commerciabili. Nei calcoli di OR, il movimento delle ragioni di scambio spiega tra 5 e 15 punti percentuali del deprezzamento del dollaro necessario ad azzerare il disavanzo. Ben più importante è il ruolo dei prezzi relativi dei beni non commerciati, che spiegano i restanti 25 o 35 punti percentuali.

In questo scenario, il meccanismo principale di correzione del disavanzo consiste in una forte caduta delle importazioni dagli Stati Uniti. Sui mercati internazionali, il prezzo delle esportazioni americane si riduce solo marginalmente: politiche industriali di 'pricing to market' sono pienamente compatibili con domanda aggregata e costi.

Un problema di fondo di queste stime è che, se si guarda all'esperienza degli anni ottanta, la correzione del disavanzo in quegli anni è avvenuta in assenza di movimenti drammatici nei prezzi relativi interni. I prezzi dei beni non commerciati statunitensi sono certamente caduti, ma in proporzione assai minore rispetto ai prezzi esterni delle esportazioni.

Per verificare questa affermazione, si confronti il deprezzamento percentuale del tasso reale effettivo del dollaro nel periodo 1985-1987, con la variazione percentuale del rapporto tra prezzi alla produzione e prezzi al consumo dei servizi. Questo rapporto coglie essenzialmente il prezzo relativo di servizi in larga misura non commerciabili, in termini di beni manufatti in larga misura scambiati a livello internazionale. In termini di media trimestrale, il tasso di deprezzamento reale del dollaro è pari al 2,4 per cento; la variazione del rapporto tra prezzi alla produzione e prezzi al consumo dei servizi è pari allo 0,8 per cento.

Nello stesso periodo, la correlazione tra tasso di cambio in termini reali e ragioni di scambio tra Stati Uniti e paesi OCSE (stimate come rapporto tra medie ponderate di prezzi alle esportazioni) è pari al 96,9 per cento. In altre parole, negli anni

ottanta tasso di cambio e ragioni di scambio si muovono in modo strettamente correlato. I prezzi relativi delle esportazioni statunitensi cadono in modo sostanziale e non marginale.

Se si accetta la terza conclusione di lavoro di Krugman nel 1991 (che la relazione tra movimenti di tasso di cambio e disavanzo è stabile), è logicamente coerente concludere che il rientro del disavanzo statunitense richiederà una forte caduta dei prezzi delle esportazioni, ovvero un forte deterioramento delle ragioni di scambio. Ma allora i calcoli di OR sarebbero squilibrati a favore dell'aggiustamento dei prezzi interni.

Se invece si pensa che 'qualcosa è cambiato' rispetto agli anni ottanta, il problema principale è capire esattamente che cosa è cambiato'. Una possibile tesi, diffusa in alcuni circoli di politica economica statunitense, è che la composizione del disavanzo US è diversa oggi rispetto agli anni ottanta. Negli anni ottanta, si trattava di modificare la domanda statunitense per beni commerciati come auto e elettronica, riducendone il contenuto di beni manufatti giapponesi, a favore di beni manufatti statunitensi. I movimenti delle ragioni di scambio avrebbero avuto allora un ruolo chiave nell'aggiustamento di conto corrente proprio in virtù della contiguità merceologica tra i due tipi di beni. Oggi, sempre secondo questa tesi, si tratta di ridurre la domanda statunitense di beni manufatti dai paesi emergenti, che sono poco sostituibili, data la specializzazione produttiva, con beni prodotti dai paesi avanzati. Quindi, il margine di sostituzione con beni non commerciati diventa più importante. Per ricorrere a un esempio: famiglie e imprese americane devono consumare meno manufatti 'made in China,' più vacanze in Colorado.

Dal punto di vista empirico, questa tesi ovviamente pone difficili problemi di stima delle elasticità di sostituzione tra queste categorie di beni. Ma suggerisce anche considerazioni di politica economica, che riguardano gli effetti sulla distribuzione interna agli Stati Uniti di un cambiamento dei prezzi relativi settoriali dell'ordine del 30 per cento.

A conclusioni sostanzialmente opposte conducono tuttavia altri studi, che enfatizzano le conseguenze della forte crescita del peso della manifattura sul commercio internazionale, con la presenza di beni differenziati offerti da imprese oligopolistiche o imperfettamente concorrenziali. Con una forte presenza di queste imprese, un aumento delle esportazioni statunitensi potrà avvenire non solo attraverso un aumento delle quantità vendute di un set dato di beni (il cosiddetto margine intensivo), ma anche attraverso un aumento delle varietà dei beni commerciati (il margine estensivo). Il punto è che la macroeconomia del riequilibrio della bilancia dei pagamenti e il ruolo dei prezzi relativi variano considerevolmente a seconda di quale margine gioca il ruolo prevalente. Questo a sua volta dipende da considerazioni riguardanti i settori merceologici, la struttura e regolamentazione di mercato, il progresso tecnologico e così via.

In una riconsiderazione dei calcoli di OR effettuata con un modello esteso alla creazione di nuove varietà, il tasso di deprezzamento reale del dollaro necessario a azzerare il disavanzo esterno degli USA varia tra il 20 per cento e pochi punti percentuali (si veda Corsetti, Martin e Pesenti 2007). La correzione del deficit richiede una contrazione del settore dei beni non commerciati negli Stati Uniti, ma soprattutto un forte aumento del peso relativo della manifattura e della produzione di beni commerciabili americani nel commercio mondiale, che può però avvenire a prezzi internazionali quasi invariati, per effetto dell'innovazione di prodotto.

In relazione a queste due visioni alternative del meccanismo di trasmissione, l'una che enfatizza i movimenti dei prezzi interni su quelli internazionali, l'altra che de-enfatizza i movimenti del cambio, l'esperienza degli anni ottanta rimane probabil-

mente la guida più affidabile per capire le modalità probabili di riequilibrio globale attraverso l'aggiustamento delle ragioni di scambio.

Riferimenti

Corsetti G., P. Martin and P. Pesenti (2007). "Varieties and the transfer problem: the extensive margin of current account adjustment". European University Institute, mimeo.

Krugman P., (1991). "Has the Adjustment Process Worked?", in Policy Analyses in International Economics 34, September.

Obstfeld, M. and K. Rogoff (2005). "Global Current Account Imbalances and Exchange Rate Adjustments", Brookings Papers on Economics 1, 67-123.

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

Sintesi

Il 2006 è stato un anno di discreto dinamismo per l'Unione Europea. Tale ripresa, concretizzatasi in un più deciso incremento del Pil rispetto agli anni precedenti, ha tratto beneficio anche dalla sostenuta crescita del commercio internazionale. La UE ha mostrato una maggiore reattività, nonostante sia proseguito l'andamento sfavorevole di alcune variabili macroeconomiche, principalmente il tasso di cambio e i corsi delle materie prime energetiche, che in passato avevano concorso a determinare la debolezza europea nel contesto economico internazionale. Pertanto, sembrerebbe verosimile ritenere che le problematiche legate a tale situazione si siano rivelate un incentivo a migliorare la competitività dei prodotti europei e a rafforzarne la presenza in mercati più ricettivi e meno maturi.

L'Unione Europea si conferma primo esportatore mondiale di merci e servizi oltre che primo importatore di servizi e secondo di merci. Nell'ambito degli scambi commerciali, nonostante il buon risultato in termini di esportazioni (cresciute del 10% in valore su base annua), si è ulteriormente ampliato il deficit delle partite correnti della bilancia dei pagamenti. Determinante per il perdurare del deficit è stato il fabbisogno energetico dell'Unione Europea (attestatosi oltre il 20% sul totale delle importazioni). Gli altri settori che maggiormente hanno contribuito al disavanzo sono quelli dell'elettronica e dell'abbigliamento. Dal punto di vista geografico, il saldo normalizzato più negativo è quello registrato con la Cina, principale fornitore di questo tipo di prodotti.

Dal lato delle esportazioni, si conferma la specializzazione europea in settori maturi, ma a medio-alto contenuto tecnologico, quali gli autoveicoli, la chimica e la meccanica. I primi due, nel 2006, hanno registrato un aumento del proprio peso sul totale delle vendite all'estero, attestandosi rispettivamente intorno al 12 e al 16 per cento. Si è invece ridotta l'incidenza della meccanica che è scesa a circa il 14 per cento delle esportazioni europee. Gli Stati Uniti si confermano la principale destinazione delle merci europee, con una quota prossima al 30 per cento delle vendite sia di prodotti chimici sia dell'industria automobilistica. Invece, nel settore della meccanica i paesi dell'Asia centrale e orientale hanno ormai stabilmente superato gli Stati Uniti come principale mercato di sbocco. In particolare, negli ultimi sei anni, le vendite europee verso la Cina di tali prodotti sono più che raddoppiate. Infine, tra i mercati di destinazione si delinea il ruolo di rilievo dei paesi dell'Europa centrale e orientale. Verso questa area è diretta una quota in sensibile crescita di esportazioni della UE nei settori tessile e abbigliamento, nelle calzature e nei prodotti in plastica, in larga misura destinate al perfezionamento e alla riesportazione, ma sono in crescita anche le esportazioni di prodotti finali in altri settori.

La posizione europea nell'ambito degli scambi internazionali di servizi si è rafforzata negli ultimi anni. L'attenzione nei confronti del settore terziario da parte

* Redatto da Ilaria Cingottini e Silvia Nicolai, ICE - Area Studi, Ricerche e Statistiche con la supervisione di Lucia Tajoli, Politecnico di Milano.

delle istituzioni comunitarie si è mostrata crescente, anche nell'ottica dell'attuazione della cosiddetta strategia di Lisbona, che mira a rafforzare la competitività dell'economia europea soprattutto nei settori immateriali. In questa direzione va, ad esempio, l'approvazione nel corso del 2006 della cosiddetta Direttiva Bolkestein. Questa, sebbene rivolta ad aprire il mercato interno dei servizi, potrebbe favorire effetti sinergici sul mercato estero se - come si vorrebbe - riuscisse a rendere più efficiente la fornitura di servizi anche su vasta scala.

L'Unione Europea è il primo investitore mondiale con flussi di investimenti diretti in ingresso e uscita in netta crescita. Gli Stati Uniti continuano ad essere origine e destinazione dell'ammontare più consistente di capitali europei. Contemporaneamente, nel 2005 si evidenzia un aumento dei flussi di Ide verso la maggior parte delle economie emergenti.

2.1 La posizione dell'Unione Europea nel contesto mondiale¹

Il 2006 si è confermato nel contesto internazionale un anno caratterizzato da una crescita sostenuta, con un forte aumento del Pil mondiale, il più elevato dal 2000. Questo risultato ha tratto origine da andamenti eterogenei a livello globale. Infatti, nel corso del 2006 il ruolo di traino degli Stati Uniti si è parzialmente affievolito, mentre l'Unione Europea ha complessivamente mostrato un deciso miglioramento della propria *performance*, con un incremento del Pil del 3,2 per cento, il maggiore dal 2001. Il dinamismo congiunturale della UE è da attribuire a molteplici fattori tra cui il positivo andamento della domanda interna, che ha agito da stimolo in molti paesi dell'Unione. Ha inoltre svolto una funzione trainante l'incremento degli investimenti privati, sia nel settore dell'edilizia residenziale sia in quello delle apparecchiature industriali, sostenuti dagli ancora bassi tassi di interesse di lungo periodo e dai crescenti livelli dei profitti delle imprese.

Determinante nella ripresa europea è stato il ruolo delle esportazioni, le quali per il secondo annuo consecutivo hanno registrato un tasso di crescita superiore al 10 per cento. Nonostante il lieve rallentamento degli Stati Uniti, principale partner commerciale della UE, le esportazioni hanno continuato a mostrare una crescita relativamente elevata beneficiando di una domanda sostenuta proveniente da altre aree geografiche. Sono, ad esempio, aumentate le vendite nei paesi dell'Europa centrale e orientale, soprattutto verso la Comunità degli Stati Indipendenti. Quest'ultima, infatti, grazie alle crescenti esportazioni di materie prime energetiche, ha ampliato la propria domanda rivolta ai mercati esteri.

Al positivo andamento delle esportazioni della UE, ha corrisposto una crescita sostenuta anche delle importazioni in valore (+14,2%), sebbene non siano stati raggiunti i livelli record del 2005, principalmente grazie alle minori uscite per approvvigionamento energetico nella seconda metà del 2006. Il maggior tasso di crescita delle importazioni rispetto a quello delle esportazioni, ha inciso negativamen-

¹ Nel corso del presente capitolo l'Unione Europea viene considerata come un'unica entità geo-economica, pertanto, i dati riguardanti le sue esportazioni (importazioni) saranno depurati dagli ammontari relativi alle esportazioni (importazioni) intra UE.

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

	ESPORTAZIONI						IMPORTAZIONI					
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Unione Europea (1)	895,8	903,6	882,9	969,3	1071,9	1179,7	983,8	942,5	940,8	1032,4	1183,8	1351,7
variazione valori	-	0,9	-2,3	9,8	10,6	10,1	-	-4,2	-0,2	9,7	14,7	14,2
variazione quantità	-	1,7	1,7	7,2	4,1	7,4	-	0,3	2,4	6,4	3,7	6,6
variazione vmu (2)	-	-0,8	-3,9	2,4	6,2	2,5	-	-4,5	-2,5	3,1	10,6	7,1
Stati Uniti	814,1	733,0	640,7	658,0	728,2	826,2	1.316,6	1.269,3	1.151,9	1.226,5	1.394,6	1.528,8
variazione valori	-	-10,0	-12,6	2,7	10,7	13,4	-	-3,6	-9,2	6,5	13,7	9,6
variazione quantità	-	-4,0	2,9	8,7	7,3	10,5	-	4,4	5,5	10,9	5,8	5,5
variazione vmu (2)	-	-6,2	-15,1	-5,5	3,1	2,7	-	-7,7	-14,0	-4,0	7,5	3,9
Giappone	450,5	440,7	417,1	454,8	478,2	515,4	389,8	356,6	338,5	365,4	413,9	459,9
variazione valori	-	-2,2	-5,4	9,0	5,2	7,8	-	-8,5	-5,1	7,9	13,3	11,1
variazione quantità	-	7,8	9,2	13,4	5,1	9,8	-	0,8	5,9	6,4	2,0	1,8
variazione vmu (2)	-	-4,2	3,7	5,7	0,1	-0,9	-	-9,2	-10,4	1,5	11,0	9,2
Cina (3)	297,1	344,3	387,4	477,0	612,5	771,8	271,9	312,2	364,9	451,2	530,5	630,5
variazione valori	-	15,9	12,5	23,1	28,4	26,0	-	14,8	16,9	23,7	17,6	18,9
variazione quantità	-	25,8	31,9	24	25,0	22,0	-	24	38,2	21,5	11,5	16,5
variazione vmu (2)	-	-7,9	-14,7	-0,7	2,7	3,3	-	-7,4	-15,4	1,8	5,4	2,0
Mondo (4)	5061,0	4992,3	4824,1	5376,5	6249,8	7178,7	5480,8	5358,1	5160,6	5734,2	6619,2	7513,7
variazione valori	-	-1,4	-3,4	11,5	16,2	14,9	-	-2,2	-3,7	11,1	15,4	13,5
variazione quantità	-	3,5	5,5	9,8	6,5	8,2	-	2,7	5,8	10,4	6,5	7,7
variazione vmu (2)	-	-4,7	-8,4	1,5	9,1	6,2	-	-4,8	-9,0	0,6	8,4	5,4

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

(2) La variazione dei vmu viene calcolata sulla base della seguente relazione: $\Delta^i vmu = (((\frac{\Delta^i val}{100} + 1) / (\frac{\Delta^i quan}{100} + 1)) - 1)$

(3) Le esportazioni non includono le riesportazioni di Hong Kong di origine cinese.

Fonte: elaborazioni ICE su dati WTO e Eurostat-Comext.

Tavola 2.1

te sul saldo commerciale europeo, ampliando il deficit, anche se, in termini relativi, nell'ultimo anno il tasso di crescita di quest'ultimo appare in rallentamento rispetto al 2005.

Anche nel 2006 il primo mercato di sbocco per le merci della UE è rappresentato dagli Stati Uniti, i quali si riconfermano primi importatori mondiali (cfr. Capitolo 1 di questo Rapporto). Tuttavia, a causa del rallentamento della loro economia, gli Stati Uniti fanno registrare una riduzione della propria quota sulle importazioni mondiali, che potrebbe avere in prospettiva effetti negativi sulla posizione commerciale europea. Inoltre, la possibilità dell'introduzione di misure correttive del saldo commerciale fortemente negativo degli Stati Uniti rimane uno dei fattori di maggior incertezza sulle prospettive di crescita dell'economia mondiale ed europea.

Le principali economie asiatiche sembrano avere risentito in misura limitata dei segnali di rallentamento dell'economia statunitense e nel 2006 hanno confermato le tendenze emerse nell'ultimo biennio. La Cina ha continuato ad aumentare la propria quota sulle esportazioni mondiali a scapito soprattutto delle economie avanzate, inclusa la UE, che ha visto nel 2006, invece, la propria quota di esportazioni scendere ulteriormente.

Infatti, il discreto risultato delle esportazioni dell'Unione Europea non è stato sufficiente ad arginarne la perdita di quote di mercato, sebbene la riduzione sia stata più contenuta di quella registrata nel 2005. Inoltre, il trend discendente di lungo pe-

Quote sull'interscambio mondiale e saldi commerciali
(valori in miliardi di ecu/euro)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Unione Europea (1)												
Esportazioni (%)	19,2	19,5	19,1	20,0	18,8	17,3	18,5	18,9	19,1	18,0	17,2	16,4
Importazioni (%)	17,6	17,3	17,0	18,3	18,2	17,8	17,9	17,6	18,3	18,0	17,9	18,0
Saldo commerciale	28,0	45,3	48,6	22,9	-19,6	-91,4	-42,6	8,1	-13,1	-63,1	-111,9	-172,1
Saldo commerciale normalizzato (2)	2,5	3,8	3,5	1,6	-1,3	-4,6	-2,1	0,4	-0,7	-3,2	-5,0	-6,8
Stati Uniti												
Esportazioni (%)	15,0	15,3	16,1	16,6	16,1	15,5	15,2	13,9	12,5	12,2	11,7	11,5
Importazioni (%)	19,1	19,3	20,1	21,7	23,1	23,5	22,9	22,6	21,2	21,4	21,1	20,3
Saldo commerciale	-142,3	-155,1	-185,0	-233,9	-341,1	-516,6	-502,3	-536,1	-511,3	-568,5	-666,4	-702,7
Saldo commerciale normalizzato (2)	-13,7	-13,6	-13,2	-16,1	-20,7	-23,4	-23,6	-26,8	-28,5	-30,2	-31,4	-29,8
Giappone												
Esportazioni (%)	11,4	10,1	9,8	9,4	9,7	9,5	8,4	8,3	8,1	8,5	7,7	7,2
Importazioni (%)	8,3	8,2	7,6	6,5	6,8	7,1	6,8	6,3	6,2	6,4	6,3	6,1
Saldo commerciale	82,0	48,6	72,5	95,8	101,0	107,9	60,7	84,1	78,6	89,3	64,3	55,5
Saldo commerciale normalizzato (2)	13,8	8,1	10,8	16,1	14,8	11,6	7,2	10,5	10,4	10,9	7,2	5,7
Cina (3)												
Esportazioni (%)	3,8	3,7	4,3	4,5	4,5	4,9	5,6	6,5	7,6	8,9	9,8	10,8
Importazioni (%)	3,3	3,3	3,2	3,2	3,6	4,2	4,7	5,6	6,7	7,9	8,0	8,4
Saldo commerciale	12,8	9,6	35,6	38,8	27,4	26,1	25,2	32,2	22,5	25,8	82,0	141,3
Saldo commerciale normalizzato (2)	5,9	4,2	12,4	13,4	8,1	5,1	4,4	4,9	3,0	2,8	7,2	10,1
Mondo (4)												
Esportazioni	2.982	3.210	3.785	3.672	4.049	5.457	5.339	5.282	5.131	5.377	6.250	7.179
Importazioni	3.093	3.353	3.952	3.874	4.296	5.793	5.736	5.622	5.426	5.734	6.619	7.514

(1) Esclusi gli scambi intra-UE. Fino al 2003 si fa riferimento all'UE a 15, mentre dal 2004 all'UE a 25.

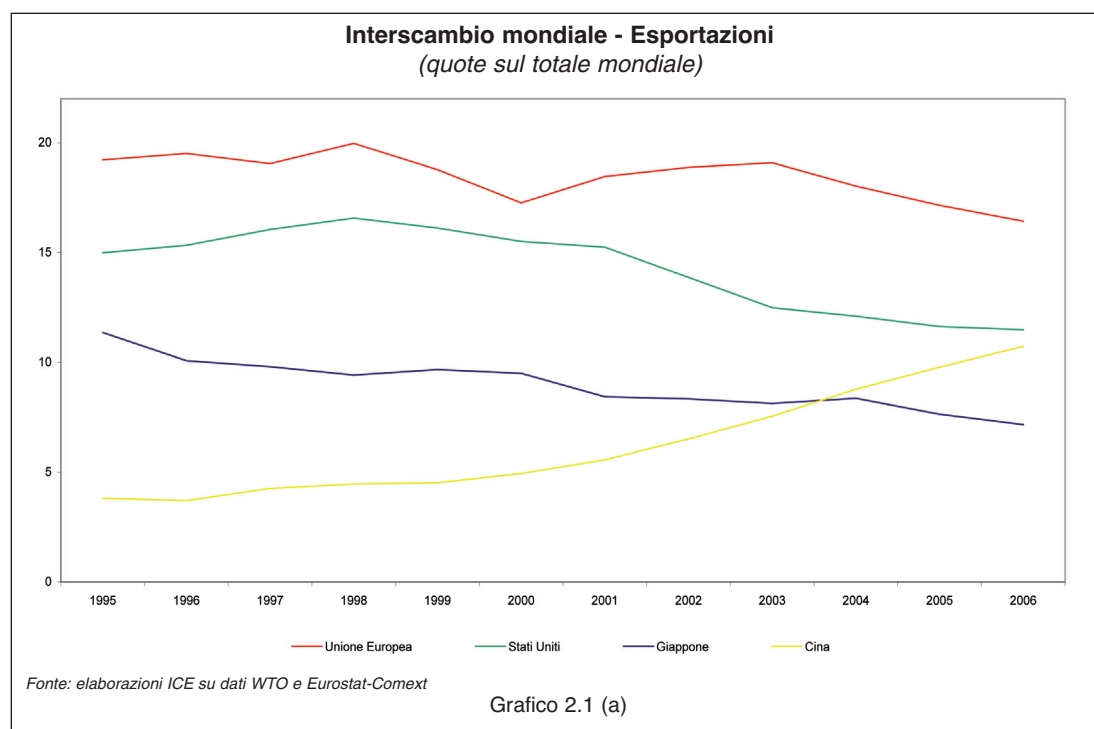
(2) Rapporto percentuale tra saldo commerciale e somma di esportazioni e importazioni.

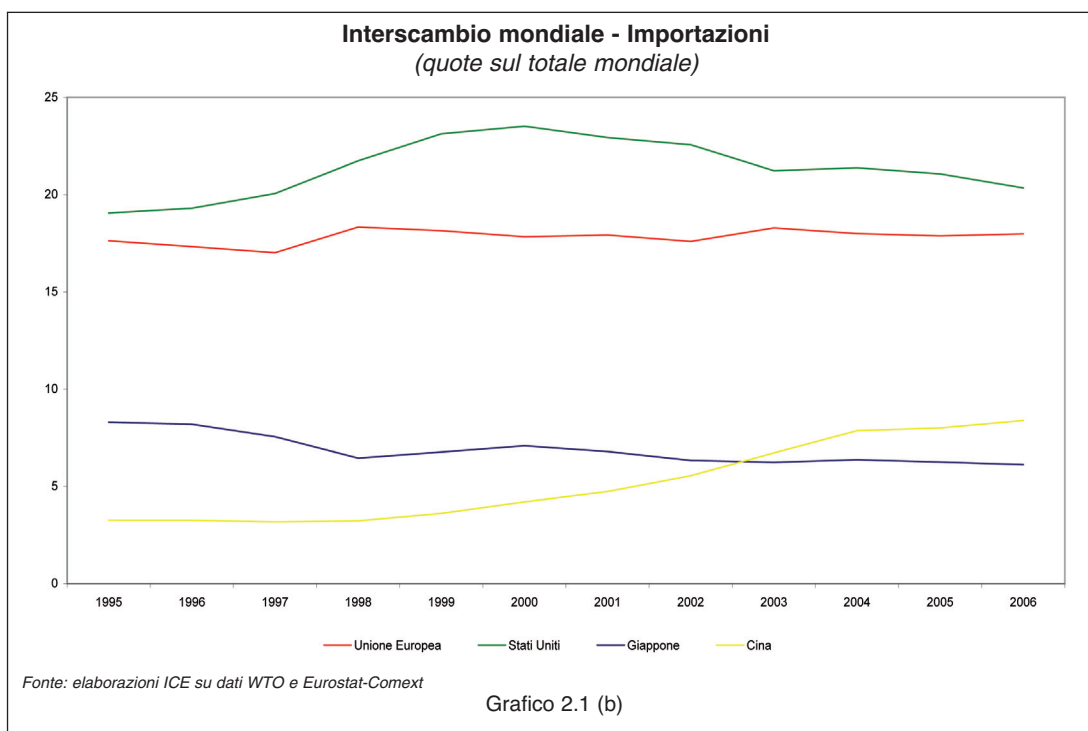
(3) Sono incluse le riesportazioni di Hong Kong.

(4) La differenza tra esportazioni e importazioni dipende da discrepanze statistiche.

Fonte: elaborazioni ICE su dati WTO e Eurostat-Comext.

Tavola 2.2





riodo risulta meno marcato per la UE di quello che si osserva, invece, per gli Stati Uniti e il Giappone.

Passando all'analisi dei movimenti di capitali della bilancia dei pagamenti, nella specifica dei flussi di investimenti diretti esteri, nel 2005² a livello mondiale si è assistito per il secondo anno consecutivo ad un aumento dei flussi in entrata che ha sfiorato il 30 per cento. Le ragioni della conferma di questa inversione di tendenza stanno nel notevole incremento, sia in numero sia in valore, delle operazioni di fusione e acquisizione, cui hanno contribuito mercati azionari particolarmente vivaci. Inoltre, la crescente integrazione finanziaria e i tassi di interesse di lungo periodo tendenzialmente bassi hanno indotto i grandi gestori di fondi di investimento ad acquisire posizioni nel campo degli Ide. Infine, è da tenere in giusto rilievo anche il ruolo delle grandi imprese multinazionali nell'internazionalizzazione produttiva. Notevole, in questo ambito, si è dimostrato il dinamismo negli investimenti diretti di quelle imprese multinazionali aventi sede nei paesi delle economie emergenti e controllate dagli stati nazionali.

In questo contesto l'Unione Europea è tornata ad essere la principale destinazione dei flussi di capitali esteri e si è imposta nettamente come erogatrice di flussi di investimenti in uscita (nel complesso la UE si conferma un investitore netto).³ Tale risultato si è originato anche in seguito all'arretramento degli Stati Uniti, al quale sem-

² Per quanto riguarda gli Ide e i servizi, non si commentano i dati del 2006 come per le merci, ma si sospende l'analisi al 2005, per motivi di disponibilità/affidabilità delle rilevazioni.

³ Come riportato nel Cap. 1 di questo rapporto, le stime preliminari dell'Unctad per il 2006 sui flussi di Ide confermano l'Unione Europea, come aggregato di nazioni, al primo posto tra i riceventi. Invece, gli Stati Uniti risultano prima destinazione di flussi mondiali di capitali, se si considerano i dati relativi ai singoli stati nazionali.

Stock e Flussi di IDE dell'Unione Europea e principali concorrenti
(stock in rapporto al Pil e flussi come quote in percentuale sul totale mondiale)

PAESI E AREE	2001	2005	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
	STOCK								
	Unione Europea								
In entrata	13,7	16,1	18,6	24,7	27,7	43,2	47,3	13,3	28,6
In uscita	21,3	21,9	52,1	66,5	58,3	64,3	60,2	31,3	93,7
	Stati Uniti								
In entrata	13,3	13,0	39,3	44,6	33,9	26,9	18,0	24,6	24,2
In uscita	14,5	16,4	31,3	23,5	26,5	68,5	50,7	41,0	0,0
	Giappone								
In entrata	1,2	2,2	1,8	1,2	1,3	3,3	2,1	1,6	0,7
In uscita	7,2	8,5	3,4	5,2	8,1	16,4	11,3	5,7	18,5
	Cina								
In entrata	17,3	14,3	5,6	5,8	10,0	19,0	18,1	12,2	17,6
In uscita	2,9	2,1	0,3	0,2	1,5	1,3	0,0	0,3	4,6
	Mondo (1)								
In entrata	19,8	22,7	675,8	762,0	525,7	292,9	261,4	399,1	330,4
In uscita	22,4	23,9	628,0	657,7	525,1	208,1	225,5	435,9	198,7

(1) Il mondo esclude i flussi intra-UE. I flussi mondiali sono espressi in miliardi di ecu/euro

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Unctad.

Tavola 2.3

bra aver contribuito l'approvazione dell'*American Jobs Creation Act*.⁴ Per quanto riguarda le economie asiatiche, la Cina si mantiene nettamente più attrattiva del Giappone di flussi di capitali mondiali in entrata, mentre l'ordine di importanza dei due mercati si inverte, se si considerano solo i capitali in ingresso europei. Infine, appare degno di nota l'aumento su base annua della quota cinese sui flussi in uscita.

Per quanto riguarda l'andamento delle transazioni internazionali di servizi, l'Unione Europea conferma la sua posizione di *leader* per il secondo anno consecutivo, sopravanzando gli Stati Uniti e dimostrando di attraversare una fase di consolidamento della propria economia dei servizi. Infatti, parallelamente al deficit della bilancia commerciale, si è consolidato il surplus dal lato dei servizi. Anche per gli Stati Uniti si riscontra una situazione di surplus nei servizi, ma il paese nordamericano fa registrare una tendenza di lungo periodo decrescente (crescente) rispetto alle quote sui crediti (debiti) mondiali, opposta a quella osservata per la UE.

Nell'ambito degli scambi internazionali di servizi, la posizione delle economie avanzate e della UE sui mercati internazionali appare sottoposta a pressioni decisamente meno forti da parte dei paesi emergenti, che sono invece potenzialmente mercati di sbocco importanti. Per esempio, il forte orientamento dell'economia cinese alla produzione di merci, si contrappone ad un ancora scarso peso nel settore dei servizi, dei quali il paese asiatico risulta un importatore netto.

⁴ L'*American Jobs Creation Act* del 2004 consentiva di applicare una tassazione inferiore a quella standard agli utili reimpatriati delle affiliate estere di imprese statunitensi. Questo provvedimento ha determinato una forte discesa dei livelli dei profitti reinvestiti all'estero e ha incentivato un forte rimpatrio degli utili, portando i flussi netti in uscita dagli Stati Uniti a un valore negativo pari a -10.219 milioni di euro (e rispettiva quota sui flussi mondiali pari a 0 come risulta dalla Tav. 2.3).

Scambi di servizi dell'Unione europea e principali concorrenti
(quote in percentuale sul totale mondiale)

PAESI E AREE	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Unione Europea (1)									
Crediti (%)	26,2	25,7	25,9	24,5	25,4	25,9	28,6	28,4	29,3
Debiti (%)	24,2	24,6	25,5	24,0	24,7	24,4	25,8	25,2	26,1
Saldo (mln di ecu/euro)	17.637	11.905	5.839	5.156	7.292	23.930	38.542	49.137	55.092
Stati Uniti									
Crediti (%)	24,9	24,8	25,6	25,3	24,5	23,4	22,0	20,8	21,7
Debiti (%)	16,3	17,3	18,4	19,1	19,1	19,0	18,7	18,1	18,7
Saldo (mln di ecu/euro)	77.576	71.256	75.432	78.171	68.404	61.036	43.461	40.719	50.004
Giappone									
Crediti (%)	6,8	5,9	5,6	5,9	5,6	5,3	5,7	6,0	6,3
Debiti (%)	12,1	10,7	10,6	10,0	9,3	8,9	8,3	8,4	8,0
Saldo (mln di ecu/euro)	-47.752	-44.087	-50.807	-51.537	-48.806	-44.641	-29.985	-30.469	-19.331
Cina									
Crediti (%)	2,4	2,3	2,4	2,6	2,9	3,2	3,4	3,8	4,3
Debiti (%)	2,7	2,6	2,9	3,1	3,4	3,8	4,1	4,5	5,0
Saldo (mln di ecu/euro)	-2.996	-2.477	-5.010	-6.062	-6.622	-7.170	-7.580	-7.797	-7.548
Mondo (2)									
Crediti (md di ecu/euro)	899,5	939,8	1.023,5	1.264,9	1.288,9	1.303,0	1.203,3	1.317,7	1.395,9
Debiti (md di ecu/euro)	902,2	932,3	1.016,6	1.266,4	1.294,8	1.285,2	1.183,5	1.289,4	1.354,6

(1) Dal 2003 UE a 25 paesi.

(2) Le quote sono calcolate sul valore del mondo esclusi i flussi intra-UE.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e FMI.

Tavola 2.4

Unione Europea, Unione Economica e Monetaria e adozione dell'euro*

La terza ed ultima fase dell'Unione Economica Monetaria (UEM), quella che prevede l'introduzione dell'euro, è iniziata il 1° gennaio 1999. Ad oggi hanno adottato la moneta unica, nel rispetto dei requisiti richiesti dal Trattato che istituisce la Comunità europea, tredici Stati membri dell'Unione Europea (UE): Austria, Belgio, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Portogallo, Spagna ed infine la Slovenia, entrata a far parte della zona Euro il 1° gennaio 2007.

In seguito agli allargamenti della UE nel 2004 (Repubblica Ceca, Estonia, Cipro, Lettonia, Lituania, Ungheria, Malta, Polonia, Slovenia e Slovacchia) e nel 2007 (Bulgaria e Romania) sono, invece, quattordici gli Stati membri che attualmente non hanno ancora adottato l'euro. Recentemente, sono state annunciate le prossime adesioni di Malta e Cipro, che avverranno il 1° Gennaio 2008. L'adozione dell'euro è subordinata, infatti, all'adempimento di criteri economici di convergenza nominale, legale e reale definiti dal Trattato di Maastricht.

I criteri di convergenza nominale prevedono il rispetto dei seguenti parametri:

- ***Inflazione:*** *il tasso medio di inflazione annuale deve essere inferiore o uguale a 1,5 punti percentuali sulla media dei tre Stati Membri che abbiano migliore comportamento in materia di prezzi.*
- ***Tassi di interesse:*** *i paesi per accedere all'euro dovranno avere un tasso medio di interesse nominale a lungo termine inferiore o uguale a 2 punti sulla media del tasso a lungo termine dei tre Stati Membri di minore inflazione.*
- ***Deficit pubblico:*** *il deficit pubblico non potrà eccedere il 3 per cento del Prodotto Interno Lordo (Pil) ai prezzi di mercato.*
- ***Debito pubblico:*** *i paesi aspiranti devono far sì che il proprio debito pubblico non sia superiore al 60 per cento del proprio Pil. In caso contrario, è prevista una procedura d'eccezione per i paesi che abbiano debito decrescente e che si avvicinino ad un ritmo adeguato alla percentuale stabilita.*
- ***Tassi di cambio:*** *le differenti monete dovranno rimanere, almeno per due anni prima dell'entrata prevista, entro le bande di fluttuazione normali dello SME¹.*

La convergenza legale, invece, consiste nell'adattamento delle legislazioni nazionali e degli Statuti delle banche centrali dei paesi membri dell'UE in modo da renderli compatibili con lo Statuto del SEBC.² In generale, tale criterio coinvolge tematiche quali l'indipendenza delle banche centrali nazionali e l'integrazione delle medesime nel SEBC.

Per ciò che concerne, infine, il rispetto dei parametri di convergenza reale, vengono esaminate problematiche relative alla coesione economica e sociale, va-

* Redatto da Giulia Di Menna e Silvia Nicolai.

¹ Sistema Monetario Europeo, nato da una Risoluzione del Consiglio Europeo del 5 dicembre 1978. La fase operativa è iniziata il 13 marzo 1979, in conformità ad un accordo celebrato lo stesso giorno tra le banche centrali dei paesi che facevano parte della Comunità. Si identificano tre obiettivi fondamentali: stabilizzare i tassi di cambio, ridurre l'inflazione e preparare l'unificazione monetaria europea.

² Sistema Europeo di Banche Centrali

lutata attraverso l'analisi di variabili quali il tasso di disoccupazione, la bilancia dei pagamenti, il reddito pro-capite, la spesa pubblica. Il rispetto di tali parametri necessita di un intervallo di tempo notevolmente superiore rispetto a quello necessario per raggiungere i parametri richiesti dai criteri di convergenza nominali. Il raggiungimento dei criteri di convergenza nominale pone le basi per ottenere le condizioni di coesione economica e sociale richieste dai criteri di convergenza reale.

La Banca Centrale Europea (BCE) partecipa al processo decisionale per l'ammissione all'area dell'euro predisponendo rapporti sulla convergenza, in cui esamina se i paesi interessati soddisfino o meno le condizioni necessarie per l'adozione della moneta unica.

Le previsioni relative all'allargamento della zona euro ai paesi che nel 2004 e nel 2007 sono entrati a far parte della UE hanno subito consistenti ridimensionamenti, a causa del mancato raggiungimento dei parametri prestabiliti da parte di alcuni paesi candidati. Dopo l'entrata di Malta e Cipro nel 2008, si prevede il seguente cammino.

- Slovacchia: 1° Gennaio 2009
- Bulgaria: 1° Gennaio 2010
- Repubblica Ceca: 1° Gennaio 2012
- Ungheria: 2013-2014
- Romania: entro il 2014

Inoltre, la data del 1° gennaio 2010 per le Repubbliche baltiche (Estonia, Lettonia, Lituania) rimane incerta a causa di un tasso di inflazione particolarmente elevato. In particolare, l'inflazione annuale ad aprile ha raggiunto l'8,8 per cento in Lettonia, il 5,6 per cento in Estonia e il 4,9 per cento in Lituania, a fronte di un parametro di riferimento pari al 3 per cento. Tale valore è stato calcolato a partire dalla media dei tre stati membri che hanno registrato i valori più bassi nel corso dell'anno, ovvero Finlandia (1,3%) e Polonia, Olanda e Svezia (tutte all'1,6%).

Per ciò che riguarda la Polonia, l'entrata nella zona euro è resa difficile, in quanto vincolata ad un referendum, i cui esiti sono di incerta previsione.

Destano preoccupazione le stime riguardanti il deficit e il debito pubblico di Repubblica Ceca, Polonia, Slovacchia, Bulgaria e Ungheria, risultate nel 2006 al di fuori dei parametri di Maastricht. Inoltre, solo l'Estonia rispetta il criterio di stabilità dei tassi di cambio.

In relazione al criterio relativo ai tassi d'interesse applicati, le previsioni sono positive, in quanto al momento l'Ungheria è l'unico paese inadempiente.

2.2 Saldi normalizzati*

Nel 2006 l'Unione Europea ha registrato saldi commerciali normalizzati positivi nei confronti dell'America settentrionale, del Medio Oriente e dell'Oceania. Verso tali aree l'Unione Europea esporta principalmente i prodotti appartenenti ai propri settori di specializzazione: meccanica, chimica e farmaceutica, mezzi di trasporto. Questi ultimi hanno visto, inoltre, crescere il proprio saldo commerciale rispetto al 2005.

Verso le rimanenti aree geografiche l'Unione Europea presenta, invece, saldi negativi, in particolare nei confronti di Giappone e Cina. A pesare maggiormente in questo caso sono i settori dell'elettronica, degli articoli di abbigliamento e delle calzature. Ciò è riconducibile principalmente a fenomeni di frammentazione dei processi produttivi, che ormai non riguardano più solo i settori manifatturieri tradizionali, ma anche alcune fasi produttive di prodotti ad alta tecnologia. Da notare è il peggioramento del saldo verso l'Africa settentrionale, dovuto principalmente alle importazioni di prodotti petroliferi raffinati e materie prime. Al disavanzo nell'ambito delle materie prime energetiche e minerarie contribuisce in gran parte l'interscambio con il continente africano e con i paesi dell'Europa centro-orientale, che hanno accresciuto il proprio peso in tale settore nel corso degli ultimi anni.

Il saldo dell'Unione Europea nei servizi, a differenza di quello commerciale, continua ad essere positivo e crescente. Il contributo principale a tale risultato proviene dai servizi finanziari, dall'informatica e dalle costruzioni. In quest'ultimo settore l'Unione Europea ha migliorato la propria situazione, dopo il peggioramento che si era registrato nel 2004. E', invece, proseguito il deterioramento della posizione europea nel settore dei servizi assicurativi, iniziato nel 2003: nel 2005 esso mostra addirittura un saldo negativo. Anche i settori delle *royalties* e delle licenze, delle comunicazioni, dei servizi personali, culturali e ricreativi e dei viaggi all'estero continuano a presentare saldi negativi.

Saldi normalizzati di merci dell'Unione Europea per aree geografiche e paesi

	UE 15								UE 25		
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Europa centrale e orientale (1)	-6,2	-16,3	-7,4	-4,2	-4,1	-5,4	-9,2	-8,4	-6,5	-9,9	-9,1
Altri paesi europei (2)	4,9	1,9	-1,3	-1,5	-1,9	-0,8	-2,2	-4,2	-0,6	-1,5	-3,3
Nuovi paesi membri (3)	12,1	10,0	7,8	7,6	5,4	6,6	7,2	8,1	-	-	-
Africa settentrionale	2,7	-15,5	-12,2	-7,8	-11,2	-11,0	-19,0	-27,6	-10,5	-18,1	-26,3
Altri paesi africani	-2,8	-8,1	-9,7	-8,4	-5,2	-3,2	-5,8	-4,2	-2,9	-5,0	-3,3
America settentrionale	6,9	7,6	10,1	16,0	18,4	19,0	20,8	19,9	19,0	21,0	20,1
Stati Uniti	6,5	7,8	10,1	16,0	18,7	19,4	21,3	20,4	19,4	21,5	20,6
America centrale e meridionale	11,1	7,0	7,5	3,2	-2,8	-6,4	-7,3	-8,8	-7,0	-7,4	-9,0
Asia centrale e orientale	-27,0	-26,9	-23,0	-22,1	-24,1	-25,1	-27,3	-28,7	-27,1	-28,9	-30,3
Cina	-43,9	-46,8	-43,2	-41,0	-40,7	-43,1	-49,4	-49,0	-45,1	-50,8	-50,3
Giappone	-34,1	-32,0	-25,9	-23,3	-24,9	-24,1	-23,4	-24,1	-26,2	-25,4	-26,0
EDA(4)	-15,8	-14,6	-9,0	-8,1	-11,3	-12,1	-11,7	-12,4	-14,4	-13,6	-15,1
Medio Oriente	21,8	6,2	17,8	24,1	25,0	21,3	11,9	9,5	21,9	12,6	10,1
Oceania	26,6	22,9	21,1	26,4	26,6	31,1	28,5	25,5	31,1	28,9	25,9

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, Malesia.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat-Comext.

Tavola 2.5

* Poiché i dati con dettaglio settoriale relativi al 2006 sono incompleti, i commenti si riferiscono a dati provvisori e potrebbero subire variazioni nell'anno successivo.

Saldi normalizzati di merci dell'Unione Europea per settore

	UE 15						UE 25				
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Prodotti agricoli	-53,5	-49,7	-52,1	-50,9	-50,3	-52,3	-50,6	-46,9	-56,1	-54,8	-51,4
Prodotti delle miniere e delle cave	-73,1	-76,8	-78,2	-74,9	-78,6	-80,5	-83,4	-86,5	-81,8	-84,5	-87,5
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	9,9	10,1	7,6	9,0	7,4	7,8	7,6	8,0	7,8	8,2	8,6
Prodotti tessili, articoli della maglieria	-1,2	-1,1	-0,1	0,8	-0,3	-2,6	-6,4	-9,6	-8,6	-12,0	-15,7
Articoli di abbigliamento	-49,7	-50,3	-48,2	-48,0	-49,4	-50,7	-51,1	-51,2	-51,9	-52,6	-53,4
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	-10,7	-9,8	-10,0	-11,6	-14,8	-15,2	-19,2	-19,4	-20,1	-23,4	-24,0
Calzature	-17,9	-18,5	-19,1	-21,5	-28,1	-29,6	-34,6	-34,2	-32,3	-37,9	-38,3
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	-30,5	-29,6	-26,0	-20,1	-23,1	-20,1	-20,0	-19,7	-8,4	-8,1	-8,4
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	20,6	17,5	19,9	23,7	25,7	28,1	25,9	28,0	28,5	27,1	29,6
Prodotti petroliferi raffinati	-2,4	-2,2	-10,0	-9,7	-8,0	-8,4	-8,9	-6,3	-8,1	-9,3	-7,4
Prodotti chimici e farmaceutici	23,0	23,2	24,5	26,9	27,3	26,2	25,9	26,9	23,2	23,4	24,5
Prodotti farmaceutici e medicinali	32,0	32,4	30,3	30,7	31,4	28,9	31,5	31,7	25,6	28,6	28,9
Prodotti in gomma e plastica	8,7	9,0	10,3	12,5	12,2	13,0	11,4	9,1	11,0	10,7	9,4
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	32,8	29,7	28,1	30,4	27,9	26,9	22,5	24,0	32,1	27,9	28,2
Metalli e prodotti in metallo	-6,3	-9,7	-7,7	-5,5	-5,5	-5,2	0,3	-8,2	-7,5	-1,5	-11,0
Prodotti della siderurgia	-18,3	-19,5	-17,7	-16,5	-16,3	-15,0	-6,4	-16,6	-17,7	-9,0	-20,5
Prodotti finali in metallo	16,4	12,3	13,0	15,5	15,2	16,2	15,3	14,9	17,6	17,0	17,4
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	33,2	30,5	33,5	37,1	37,1	38,2	37,1	40,7	38,2	37,8	41,7
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	-13,8	-15,3	-11,5	-10,6	-10,9	-10,8	-9,2	-10,0	-13,8	-11,7	-14,3
Elettronica	-24,2	-24,0	-21,3	-22,9	-24,1	-25,5	-22,4	-28,1	-29,4	-25,7	-34,8
Elettrotecnica	3,9	-0,5	4,6	5,4	3,8	4,4	7,5	18,3	4,6	7,9	20,7
Strumenti di precisione	-1,1	-1,1	1,1	6,7	9,2	13,4	11,9	8,8	11,5	9,9	5,8
Mezzi di trasporto	12,8	16,4	20,5	22,2	19,0	18,6	18,9	23,2	23,7	24,1	32,4
Autoveicoli	22,5	28,1	29,7	31,8	29,2	28,4	29,7	27,7	40,1	41,5	39,6
Altri mezzi di trasporto	1,4	2,4	9,0	7,6	1,8	1,3	1,2	-5,1	0,7	1,8	-2,5
Mobili	0,7	-1,7	-3,4	-7,2	-14,6	-18,7	-22,0	-22,2	1,5	-3,7	-3,5
Altri prodotti	13,1	4,8	4,3	6,9	7,1	8,4	3,7	0,3	4,1	-1,7	-5,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat-Comext.

Tavola 2.6

Rilevante per gli scambi nel settore dei servizi è stata la definitiva approvazione della Direttiva Bolkenstein, avvenuta il 16 Novembre 2006, da parte del Parlamento Europeo. Tale Direttiva rappresenta uno dei più importanti testi adottati dall'Unione Europea negli ultimi anni e si prevede che avrà rilevanti effetti nel prossimo futuro sul volume del commercio di servizi tra i paesi europei. L'obiettivo della direttiva è, infatti, quello di dare concretezza a una delle libertà fondamentali dell'Unione iscritte nei Trattati: la libera circolazione dei servizi e la creazione di un effettivo "spazio senza frontiere" limitato, prima della sua approvazione, dalla presenza di barriere giuridiche ed amministrative. La Direttiva, presentata per la prima volta dalla Commissione europea il 25 febbraio 2004, riguarda molteplici attività come i servizi alle imprese (quali, ad esempio, servizi di pubblicità, certificazione e collaudo, manutenzione degli uffici), i servizi collegati al settore immobiliare (come le agenzie immobiliari, l'edilizia, la distribuzione, l'organizzazione di fiere, agenzie di viaggio) e i servizi ai consumatori (servizi ricreativi, guide turistiche, servizi nel settore del turismo).

Nella fase di definizione degli obiettivi, i legislatori si erano proposti di introdurre tramite la Direttiva elementi di forte incentivo alla competitività nella fornitura di servizi tra i paesi della UE; tuttavia, la successiva discussione della legge ha condotto a un compromesso che ne ha parzialmente ridotto la portata innovatrice. Infatti, la sostituzione del principio del paese di origine con quello della *cross border facilitation* e la restrizione delle tipologie di servizi, cui la Direttiva si applica, contribuì

ranno a ridimensionare gli effetti che la legge avrebbe potuto determinare nella sua versione originale.⁵

Saldi normalizzati di servizi dell'Unione Europea per settore

	UE 15									UE 25		
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2003	2004	2005	
Trasporti	3,2	2,4	3,9	2,6	2,0	2,1	5,8	7,0	4,7	8,4	9,8	
Viaggi all'estero	-1,4	-7,0	-5,6	-8,7	-10,1	-15,1	-14,0	-13,6	-9,5	-9,8	-9,8	
Altri servizi	4,4	4,7	2,7	5,1	10,6	13,8	13,7	14,0	12,9	12,8	13,4	
Comunicazioni	-11,3	-9,5	-6,3	-4,7	-8,8	-5,4	-3,7	-4,1	-6,8	-5,1	-5,7	
Costruzioni	27,0	23,7	24,2	23,5	22,9	26,7	21,6	26,1	30,2	27,6	30,4	
Assicurazioni	28,3	44,1	42,3	48,4	55,9	41,4	13,9	-9,2	40,1	11,9	-12,3	
Servizi finanziari	31,7	36,4	35,3	33,3	38,7	42,3	44,8	44,1	40,6	42,7	42,6	
Informatica	14,9	21,0	22,0	24,1	32,5	39,4	35,5	34,3	37,7	33,7	32,8	
Royalties e licenze	-30,4	-27,6	-22,3	-25,0	-22,8	-22,1	-16,8	-14,0	-23,5	-18,3	-14,7	
Altri servizi alle imprese	4,0	2,7	-3,2	2,1	5,2	11,6	13,0	15,1	10,9	12,6	14,7	
Servizi personali, culturali, ricreativi	-39,1	-42,9	-32,2	-31,9	-18,9	-12,6	-6,4	-8,3	-12,3	-7,2	-8,9	
Servizi governativi	17,1	6,9	3,0	4,4	21,8	17,7	22,5	9,5	18,4	24,2	12,0	
Totale	2,5	1,1	0,8	1,1	3,7	4,6	5,5	6,1	5,9	6,8	7,5	

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat.

Tavola 2.7

2.3 Orientamento geografico e settoriale delle esportazioni e degli investimenti diretti all'estero

L'orientamento geografico delle esportazioni dell'Unione Europea nel 2006 si è concentrato, in ordine di importanza, in America settentrionale, Asia centrale e orientale, Altri paesi europei ed Europa centrale e orientale. Tale struttura è il risultato di alcuni cambiamenti che si sono verificati negli ultimi anni. L'America settentrionale, ad esempio, è rimasta al primo posto tra i mercati di destinazione delle esportazioni europee, ma negli ultimi due anni ha visto diminuire la propria quota sulle esportazioni totali della UE, dal 26,5 per cento nel 2004 al 25 per cento nel 2006.

La quota dell'Asia centro-orientale si è mantenuta piuttosto stabile, ma negli anni ha registrato delle variazioni nella composizione percentuale dei paesi che la costituiscono. L'aumentata importanza del mercato cinese è stata controbilanciata dalla riduzione delle quote di esportazioni destinate al Giappone. Infatti, tra i paesi asiatici la Cina rappresenta il principale mercato di destinazione delle merci europee, seguita dal Giappone. Sempre più importanza come mercati di sbocco delle esportazioni europee stanno assumendo i paesi dell'Europa centro-orientale, che dal 1999 ad oggi hanno raddoppiato la propria quota sulle esportazioni totali dell'UE a 15. Se si guarda poi ai dati relativi alle esportazioni dell'UE a 25 verso questi paesi, è ancora più evidente il peso crescente assunto da tale area.

Dal punto di vista della composizione settoriale nel 2006 continua il calo del peso della meccanica, iniziato l'anno precedente. Migliora, invece, il contributo alle esportazioni del settore chimico-farmaceutico, che nel 2006 rappresenta il primo settore di esportazione per la UE a 25. Il settore dell'elettronica, invece, registra un peg-

⁵ Il contributo "Cinquant'anni di Unione Europea: un mercato non ancora unico" di E. Iacorossi, presente in questo capitolo, offre una trattazione dettagliata dell'argomento.

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

	UE 15								UE 25		
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Europa centrale e orientale (1)	4,7	5,0	6,2	6,7	7,4	7,9	8,4	9,4	10,7	11,5	13,1
Altri paesi europei (2)	14,5	13,9	12,8	12,7	13,0	13,4	13,3	13,0	15,4	15,4	15,2
Nuovi paesi membri (3)	11,7	11,6	12,0	12,5	13,3	13,3	13,5	15,0	-	-	-
Africa settentrionale	3,8	3,4	3,4	3,4	3,4	3,4	3,5	3,5	3,1	3,9	4,0
Altri paesi africani	3,7	3,6	3,7	3,5	3,7	3,6	3,6	3,7	4,0	4,1	4,2
America settentrionale	26,3	26,9	26,6	26,6	24,7	23,4	22,8	21,9	26,5	25,7	25,0
Stati Uniti	24,1	24,7	24,3	24,3	22,6	21,4	20,7	20,8	24,2	23,5	22,7
America centrale e meridionale	6,8	6,6	6,6	5,8	5,2	5,0	5,1	5,3	5,7	5,8	6,0
Asia centrale e orientale	18,5	19,4	19,0	18,7	18,9	19,3	19,9	18,6	21,8	21,1	21,3
Cina	2,5	2,7	3,1	3,4	4,1	4,4	4,3	4,7	5,0	4,8	5,4
Giappone	4,7	4,8	4,6	4,3	4,1	4,0	3,6	3,3	4,5	4,1	3,8
Eda (4)	8,2	8,7	8,3	7,8	7,5	7,5	7,3	7,0	8,4	8,2	8,0
Medio Oriente	6,5	6,3	6,7	6,8	6,9	7,0	7,3	6,8	8,0	8,4	7,8
Oceania	2,2	2,0	2,0	2,1	2,2	2,3	2,2	1,9	2,5	2,4	2,2

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, Tailandia, Malesia.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat-Comext.

Tavola 2.8

Struttura delle esportazioni dell'Unione Europea per settore
(composizione percentuale sui valori a prezzi correnti)

	UE 15								UE 25		
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Prodotti agricoli	1,3	1,2	1,1	1,1	1,2	1,0	1,0	1,2	1,0	1,0	1,2
Prodotti delle miniere e delle cave	1,7	2,1	1,8	1,9	1,7	1,6	1,7	1,7	1,8	1,9	1,9
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	5,4	4,9	4,9	4,9	4,8	4,7	4,6	5,3	4,9	4,7	5,5
Prodotti tessili, articoli della maglieria	2,8	2,7	2,7	2,6	2,6	2,3	2,0	2,1	2,1	1,8	2,0
Articoli di abbigliamento	1,6	1,5	1,6	1,6	1,6	1,4	1,4	1,5	1,4	1,4	1,5
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	1,4	1,4	1,5	1,4	1,3	1,2	1,1	1,3	1,2	1,1	1,3
Calzature	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6	0,5	0,6
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,9
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	2,7	2,7	2,6	2,6	2,6	2,5	2,3	2,6	2,4	2,2	2,6
Prodotti petroliferi raffinati	1,6	2,3	1,9	1,9	2,1	2,4	3,1	4,1	2,6	3,3	4,4
Prodotti chimici e farmaceutici	12,7	12,4	13,2	14,3	14,6	14,0	13,9	16,1	14,4	14,2	16,5
Prodotti farmaceutici e medicinali	4,4	4,1	4,9	5,6	5,7	5,5	5,5	6,5	5,8	5,8	6,8
Prodotti in gomma e plastica	2,3	2,2	2,3	2,4	2,5	2,4	2,4	2,1	2,2	2,1	2,0
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	1,9	1,7	1,7	1,7	1,6	1,6	1,4	1,6	1,6	1,5	1,7
Metalli e prodotti in metallo	6,2	6,3	6,2	6,1	6,3	6,8	7,4	8,6	6,5	7,1	8,2
Prodotti della siderurgia	3,6	3,9	3,7	3,5	3,7	4,2	4,8	5,7	4,1	4,6	5,5
Prodotti finali in metallo	2,7	2,4	2,5	2,6	2,6	2,6	2,6	2,9	2,4	2,4	2,7
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	14,1	13,3	13,7	13,8	14,1	15,4	15,2	13,4	15,5	15,2	13,7
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	18,1	19,4	18,8	17,2	17,3	17,6	18,2	14,1	17,5	17,8	13,7
Elettronica	9,5	10,9	9,9	8,5	8,4	8,5	9,1	6,4	8,4	8,9	5,9
Elettrotecnica	4,6	4,5	4,5	4,3	4,3	4,5	4,4	3,9	4,3	4,2	3,8
Strumenti di precisione	4,0	4,1	4,3	4,4	4,6	4,7	4,6	3,8	4,8	4,7	4,0
Mezzi di trasporto	15,8	16,0	16,6	16,7	16,7	15,9	15,9	13,9	15,9	16,1	13,8
Autoveicoli	9,3	9,6	9,9	10,9	11,4	11,0	10,8	12,4	10,5	10,3	12,0
Altri mezzi di trasporto	6,5	6,4	6,7	5,8	5,3	4,9	5,2	1,5	5,4	5,8	1,7
Mobili	1,1	1,1	1,0	1,0	1,0	0,9	0,8	0,9	1,0	0,9	0,9
Altri Prodotti	8,6	8,0	7,8	7,9	7,4	7,3	6,8	8,6	7,3	6,9	8,2

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat-Comext.

Tavola 2.9

gioramento rispetto ai due anni precedenti in cui gli andamenti erano stati migliori. In netto calo nel 2006 anche le vendite all'estero di mezzi di trasporto, principalmente a causa del forte arretramento degli altri mezzi di trasporto, mentre gli autoveicoli hanno dato significativi segnali di ripresa. Prosegue, inoltre, il buon andamento nel settore dei metalli e prodotti in metallo, grazie soprattutto al contributo proveniente dai prodotti della siderurgia.

Nei settori a medio-alto contenuto tecnologico, quali l'elettronica, gli strumenti di precisione e i mezzi di trasporto, la maggior parte delle economie in fase di sviluppo ha aumentato negli anni la propria quota tra i mercati di destinazione delle merci europee. Tuttavia, questo processo non sembra aver avuto dimensioni tali da fornire uno stimolo positivo su base tendenziale alla *performance* delle esportazioni europee in tali campi.

Nel 2006 il maggiore contributo alle esportazioni nei settori di specializzazione proviene da Stati Uniti, Asia e paesi dell'Europa centrale e orientale. Questi ultimi dal 1999 ad oggi hanno registrato aumenti consistenti delle quote sul totale delle esportazioni della UE in tutti i comparti. A tale risultato hanno dato un sostanziale apporto le crescenti vendite verso la Russia. Dal 2000 ad oggi, infatti, il valore delle esportazioni europee di beni verso questo paese è più che triplicato, passando da 22,7 a 72,4 miliardi di euro. L'Unione Europea esporta in Russia principalmente macchinari e mezzi di trasporto, i settori nei quali, come si è già sottolineato, è maggiormente aumentata l'importanza dei paesi dell'Europa centro-orientale come mercati di sbocco.

Per quanto riguarda il settore della meccanica continua la riduzione del peso degli Stati Uniti a vantaggio dell'Asia centrale e orientale, grazie soprattutto al ruolo della Cina che ha più che raddoppiato la propria quota. Questo risultato è legato al processo di delocalizzazione, e quindi all'interscambio di beni intermedi non solo nei settori tradizionali, ma anche ad esempio nella meccanica, nell'elettronica, negli autoveicoli. Nel settore della chimica farmaceutica, invece, si assiste a un ridimensionamento, come mercato di sbocco dei paesi asiatici, a fronte di un ulteriore consolidamento degli Stati Uniti.

I flussi di investimenti diretti all'estero dell'Unione Europea sono passati dai circa 136 miliardi di euro del 2004 ai 186 miliardi circa del 2005. L'incremento dei flussi di Ide in uscita dalla UE è stato influenzato soprattutto dall'aumento degli investimenti, prevalentemente di tipo orizzontale, verso l'America settentrionale, e in particolare negli Stati Uniti, in ripresa rispetto al calo che si era verificato nell'anno precedente.

Un forte incremento si è avuto anche per i flussi di Ide diretti nei paesi dell'Europa centro-orientale, che dal 2004 al 2005 sono più che raddoppiati, grazie soprattutto all'aumento degli investimenti in Bulgaria. Gli investimenti diretti, prevalentemente di tipo verticale, realizzati dall'Unione Europea in tali paesi sono spinti principalmente dai bassi salari dei lavoratori, nonostante il buon livello di istruzione, e dalla possibilità di stabilire posizioni strategiche in questi mercati relativamente nuovi.

La seconda area di destinazione degli Ide dell'Unione Europea, dopo l'America settentrionale, è rappresentata dagli Altri paesi europei, che fino al 2004 hanno accumulato quasi il 15 per cento degli Ide realizzati dalla UE. Dopo la forte contrazione nei valori dei flussi di investimento verso questi paesi presentata nel 2004,

Distribuzione delle esportazioni settoriali dell'Unione Europea per area geografica (*)
(composizione percentuale sulle esportazioni settoriali)

	Europa centro-orientale		Altri paesi europei		Stati Uniti		America latina		Asia centrale e orientale		Eda (1)		Cina		Giappone		Medio Oriente		Africa	
	1999	2006	1999	2006	1999	2006	1999	2006	1999	2006	1999	2006	1999	2006	1999	2006	1999	2006	1999	2006
Prodotti agricoli	8,7	23,5	15,7	19,2	11,2	9,1	3,6	2,6	19,5	17,3	6,4	8,1	4,9	2,6	5,1	4,0	12,3	6,4	13,5	18,9
Prodotti delle miniere e delle cave	2,2	2,9	5,4	6,2	26,2	23,5	0,6	1,0	37,7	38,0	5,3	3,3	3,1	4,2	0,5	0,7	22,4	15,3	1,9	5,9
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	8,9	17,0	10,4	11,7	18,9	20,6	6,3	5,5	18,9	18,6	7,4	7,4	0,9	2,0	8,2	6,5	8,9	8,5	11,8	10,5
Prodotti tessili, articoli della maglieria	13,4	28,8	13,0	15,8	12,0	11,9	3,2	3,6	13,4	17,7	6,6	7,9	1,3	3,6	3,6	3,1	3,8	3,7	15,0	15,4
Articoli di abbigliamento	10,9	26,1	22,0	22,8	15,9	12,3	2,8	2,7	17,9	17,9	6,9	7,9	0,4	1,0	9,9	7,7	6,6	7,6	9,3	7,3
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	10,8	23,2	11,4	15,4	25,5	18,4	1,8	1,9	25,9	30,2	13,1	14,7	1,0	2,8	10,2	10,4	3,2	2,9	4,7	4,4
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	5,1	16,6	23,8	24,7	13,5	19,4	2,7	2,5	23,3	17,8	6,2	2,5	3,3	1,8	12,9	11,3	5,8	5,4	9,2	9,0
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	5,7	17,8	21,2	20,6	15,1	12,8	6,8	6,8	14,6	19,5	6,6	6,4	1,8	5,5	2,8	2,5	5,5	6,4	7,4	8,5
Prodotti petroliferi raffinati	4,0	4,9	20,4	18,6	20,6	32,2	5,2	6,3	5,8	4,0	2,0	2,3	0,4	0,3	2,4	0,9	4,1	5,4	10,5	13,5
Prodotti chimici e farmaceutici	3,8	11,0	14,8	16,1	26,3	30,3	6,9	6,2	18,3	18,1	7,5	7,0	1,5	3,1	6,2	4,9	5,8	5,4	6,8	6,0
Prodotti farmaceutici e medicinali	2,4	9,1	16,9	17,3	29,1	35,1	7,0	5,7	15,4	12,8	4,6	4,4	0,9	1,4	7,4	4,8	5,1	4,3	7,0	5,2
Prodotti in gomma e plastica	6,1	25,5	18,5	21,2	17,6	15,4	6,6	6,3	10,4	13,3	5,2	5,0	1,0	3,5	2,6	2,4	5,3	5,7	6,8	7,5
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	5,1	17,8	13,0	15,1	26,0	24,6	6,0	5,6	14,2	15,1	7,2	6,9	1,4	2,3	3,7	3,1	8,4	10,1	6,9	7,1
Metalli e prodotti in metalli	5,0	12,7	19,1	19,4	18,4	17,7	6,1	6,1	17,6	23,4	8,6	7,4	2,9	9,2	2,9	2,5	6,0	8,8	7,1	7,9
Prodotti della siderurgia	4,7	9,1	19,5	18,7	20,1	18,6	5,1	5,8	20,4	27,3	10,8	8,3	2,6	11,6	3,3	2,5	6,0	9,3	6,1	7,5
Prodotti finali in metallo	5,4	20,0	18,6	20,7	16,3	15,8	7,4	6,7	13,9	15,6	5,8	5,5	3,1	4,3	2,3	2,4	6,0	7,8	8,4	8,7
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	4,8	16,4	12,1	12,5	22,5	18,4	9,4	7,3	18,8	24,3	8,1	7,0	4,2	9,2	2,7	2,3	6,9	8,2	8,1	7,4
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	3,6	10,7	13,3	12,7	21,5	22,0	5,7	5,1	25,1	30,8	13,6	15,3	3,9	6,4	4,5	4,3	6,0	7,6	6,7	7,3
Elettronica	3,8	11,8	14,1	12,9	18,6	16,9	4,9	4,4	28,5	36,4	16,6	22,4	4,8	6,0	4,2	2,3	5,1	7,5	6,4	7,5
Elettrotecnica	3,5	12,9	12,7	13,5	18,7	17,4	7,7	6,9	19,2	26,1	10,0	9,1	3,6	9,4	2,5	2,9	7,8	9,5	8,8	9,7
Strumenti di precisione	3,2	6,9	12,4	11,6	31,7	33,8	5,3	4,6	23,5	26,9	10,8	10,7	2,2	4,2	7,6	8,6	6,0	6,0	4,8	4,6
Mezzi di trasporto	2,4	13,5	13,6	15,7	36,5	28,5	9,1	9,1	11,9	14,5	3,7	4,1	1,6	4,3	4,8	4,4	4,9	5,6	7,2	8,1
Autoveicoli	3,1	14,6	13,0	15,1	35,0	29,9	7,0	5,9	11,8	14,8	3,0	4,0	0,8	4,6	7,2	4,8	4,5	5,9	6,8	8,4
Altri mezzi di trasporto	1,4	6,0	14,4	19,7	38,7	18,4	12,1	30,9	12,0	12,0	4,7	5,0	2,8	2,4	1,3	1,4	5,5	3,2	7,7	6,0
Mobili	7,9	20,5	24,1	28,3	26,2	19,3	3,9	2,9	9,6	12,0	4,3	4,4	0,6	1,6	3,8	4,2	7,3	6,8	4,3	5,3
Altri prodotti	2,5	6,4	13,0	13,9	22,1	18,2	5,6	3,1	16,9	19,1	7,5	9,2	2,7	3,7	3,9	3,3	5,9	7,5	4,4	4,3
Totale	4,7	13,1	14,5	15,2	24,1	22,7	6,8	6,0	18,5	21,3	8,2	8,0	2,5	5,4	4,7	3,8	6,5	7,8	7,5	7,8

(*) I dati del 1999 si riferiscono al commercio estero dell'UE a 15, mentre quelli del 2006 al commercio estero dell'UE a 25.

(1) Economie dinamiche asiatiche: Singapore, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sud, Thailandia, Malesia.

Fonte: elaborazione ICE su dati Eurostat-Comext.

Tavola 2.10

l'anno successivo l'ammontare di tali flussi è tornato a salire ai livelli degli anni precedenti.

Gli Ide verso l'Asia centrale e orientale sono aumentati nel 2005, grazie soprattutto agli investimenti realizzati in Giappone e in Cina. Sebbene la quota cinese sugli stock degli investimenti diretti realizzati dall'Unione Europea resti ancora piuttosto bassa, i flussi di capitali verso la Cina continuano a presentare un *trend* crescente, con un incremento più deciso nell'ultimo anno. Tale andamento potrebbe trarre origine da due ordini di fattori. Il primo è di natura contabile: nel 2005, per la prima volta, i dati sugli Ide cinesi hanno registrato i flussi in ingresso nell'ambito dei servizi finanziari. Il secondo è legato alla progettazione di una rilevante operazione dell'europea Airbus. Tale investimento, se realizzato pienamente, potrebbe segnalare che il mercato cinese inizia ad attrarre capitali dalla UE anche in settori diversi da quelli a medio-basso contenuto tecnologico.⁶

Prosegue, infine, la riduzione del peso dell'America Latina come area di destinazione degli Ide europei, nonostante i segnali di ripresa del 2004, i flussi di investimenti diretti a questa area nel 2005 sono tornati a diminuire.

2.4 Orientamento geografico e settoriale delle importazioni e degli investimenti diretti dall'estero

Nel 2006, i dati relativi alla distribuzione geografica delle importazioni dell'Unione Europea confermano sostanzialmente le tendenze emerse negli ultimi anni. Tali tendenze, però, hanno indotto un cambiamento significativo: infatti, per la prima volta gli Stati Uniti (con una quota pari al 13%) vengono superati dalla Cina (con una quota pari al 14,2%), nel ruolo di primo fornitore di beni della UE. Di fatto, il paese nordamericano, che partiva nel 1999 da una quota sulle importazioni europee superiore al 20 per cento, ha progressivamente ridotto la propria incidenza nella quasi totalità dei settori esaminati (Tav. 2.13). Di rilievo, in quanto superiori al 10 per cento, sono stati gli arretramenti registrati dalle importazioni dal paese nordamericano nel settore dei mezzi di trasporto, nell'elettronica e nelle macchine ed apparecchi meccanici.

A controbilanciare l'indebolimento del mercato nord-americano nelle importazioni europee hanno in parte contribuito le economie asiatiche che, con una quota ampiamente superiore al 30 per cento, si confermano la realtà produttiva in grado di rispondere in modo più consistente alla domanda europea. Tra le merci di origine asiatica, praticamente tutti i settori hanno registrato aumenti nelle quote sulle importazioni europee e i comparti che hanno mostrato gli incrementi maggiori (di oltre il 15% tra il 1999 e il 2006) coincidono in larga misura con quelli più penalizzati tra gli acquisti dagli Stati Uniti. Questa sostituzione di flussi non è accidentale: parte della riduzione delle importazioni della UE dal paese nordamericano si è verificata a causa dello spostamento di capacità produttiva delle imprese multinazionali statunitensi in Asia centro-orientale, e in particolare in Cina, per servire oltre che il proprio mercato

⁶ Per un approfondimento su questi temi, si veda *World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development, Unctad, 2006*.

Flussi di IDE in uscita dell' Unione Europea per aree geografiche e paesi
(valori in milioni di ecu/euro)

		UE 15										UE 25			
		2001		2004		1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2003	2004	2005
		STOCK				FLUSSI									
	Valori	Peso (1)	Valori	Peso (1)											
Europa centrale e orientale (2)		20.288	1,0	43.547	2,1	3.595	4.024	5.037	5.157	10.221	10.158	22.361	11.533	11.125	23845,0
	Bulgaria	2.169	0,1	3.683	0,2	157	411	412	1.061	340	146	1.961	687	551	2090,0
	Croazia	2.883	0,1	5.684	0,3	1.324	534	924	726	1.049	535	498	1.592	645	951,0
	Romania	3.428	0,2	9.155	0,4	676	653	969	647	815	2.968	3.877	856	3.089	3957,0
Altri paesi europei (3)		242.739	12,0	304.202	14,9	14.656	81.983	12.668	26.566	14.969	-2.820	22.481	15.027	-2.550	23864,0
	Turchia	10.223	0,5	13.301	0,6	1.187	2.149	2.975	800	1.125	1.121	3.198	1.163	1.131	3252,0
Nuovi paesi membri (4)		108.513	5,4	169.075	8,3	13.811	22.439	17.073	6.135	3.992	15.210	25.311	-	-	-
Africa settentrionale		12.545	0,6	22.016	1,1	49	2.624	1.371	2.358	2.538	2.647	765	2.572	2.649	769,0
Altri paesi africani		47.826	2,4	69.443	3,4	3.852	6.201	8.777	4.684	7.061	10.496	16.254	7.087	10.534	16633,0
America settentrionale		1.000.607	49,6	801.329	39,1	207.272	231.849	164.498	4.128	56.705	5.829	49.464	56.767	5.812	49516,0
	Stati Uniti	915.251	45,4	739.650	36,1	202.122	186.368	158.706	2.733	51.326	8.446	36.952	51.388	8.423	37004,0
America centrale e meridionale		195.158	9,7	188.660	9,2	38.798	46.188	29.641	11.240	5.201	19.323	8.967	5.233	19.293	8974,0
Asia centrale e orientale		234.230	11,6	296.464	14,5	32.412	15.350	55.872	28.390	20.231	32.452	37.947	20.251	32.489	37983,0
	Cina	19.309	1,0	21.278	1,0	2.254	2.428	2.292	3.102	3.189	3.204	5.916	3.190	3.207	5928,0
	Giappone	36.340	1,8	76.088	1,5	10.744	5.458	-8.873	10.189	5.587	6.124	12.143	5.585	6.122	12142,0
	Eda (5)	146.969	7,3	168.808	3,4	14.377	3.075	60.031	13.858	8.942	18.172	11.871	8.956	18.183	11871,0
Medio Oriente		15.753	0,8	19.343	0,4	-1.003	2.225	2.189	2.650	1.195	1.880	3.252	1.188	2.029	3395,0
Oceania		53.081	2,6	59.901	1,2	-41	4.271	-1.736	11.660	-2.862	1.843	-5.883	-2.830	1.856	-5877,0
Totale		2.017.386		2.048.346		327.073	437.044	322.359	139.795	137.949	149.884	207.357	135.711	136.388	186134
Variazioni		-		1,5		-	33,6	-26,2	-56,6	-1,3	8,7	38,3	-	0,5	36,5

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

(1) percentuale sullo stock mondiale al netto dei flussi intra-UE25.

(2) Albania, Bielorussia, Bulgaria, Croazia, Romania, Russia, Serbia e Montenegro (dal 2002), Ucraina.

(3) Islanda, Norvegia, Svizzera, Turchia.

(4) Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria, Slovenia, Cipro (dal 2001), Malta (dal 2001), Lituania, Lettonia, Estonia.

(5) Economie dinamiche asiatiche: Singapore, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sud, Thailandia, Malesia.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat.

Tavola 2.11

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

	UE 15								UE 25		
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Europa centrale e orientale (1)	5,2	6,3	6,8	7,3	7,9	8,6	9,5	10,2	11,4	12,7	13,7
Altri paesi europei (2)	12,8	12,2	12,5	13,2	13,3	13,2	13,1	13,0	14,6	14,4	14,2
Nuovi paesi membri (3)	8,9	8,7	9,8	10,8	11,8	11,4	11,0	11,7	-	-	-
Africa settentrionale	3,5	4,3	4,2	4,0	4,2	4,2	4,9	5,0	4,5	5,2	5,3
Altri paesi africani	3,8	3,8	4,3	4,2	4,1	3,7	3,8	3,6	4,0	4,1	3,9
America settentrionale	22,4	21,1	20,8	19,4	16,8	15,5	14,0	13,4	16,9	15,2	14,5
Stati Uniti	20,6	19,3	19,0	17,7	15,3	14,1	12,7	12,0	15,3	13,7	13,0
America centrale e meridionale	5,3	5,3	5,4	5,4	5,4	5,6	5,6	5,7	6,1	6,1	6,2
Asia centrale e orientale	31,4	30,7	29,2	29,6	30,5	31,5	30,9	30,7	35,7	34,7	34,8
Cina	6,4	6,8	7,4	8,3	9,7	10,8	11,9	12,5	12,3	13,4	14,2
Giappone	9,2	8,4	7,4	6,9	6,7	6,4	5,5	5,0	7,2	6,2	5,6
Eda(4)	10,9	10,6	9,5	9,3	9,2	9,3	8,5	8,0	10,6	9,8	9,5
Medio Oriente	4,1	5,1	4,5	4,2	4,1	4,4	5,4	5,1	4,8	5,9	5,6
Oceania	1,3	1,2	1,3	1,2	1,3	1,2	1,1	1,1	1,3	1,2	1,1

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, Malesia.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat-Comext.

Tavola 2.12

nazionale anche altri mercati mondiali. Questo si è verificato soprattutto in settori in cui lo svolgimento di operazioni di assemblaggio in Asia ha consentito una notevole riduzione nei costi di produzione. I principali settori in cui si riscontra la sostituzione delle importazioni statunitensi con quelle cinesi sono l'elettronica, l'elettrotecnica e gli strumenti di precisione, le macchine e gli apparecchi meccanici. Tali comparti, insieme ai mezzi di trasporto, ammontano a circa il 35 per cento del totale delle importazioni della UE.

I beni provenienti dai mercati asiatici si contraddistinguono o per l'elevato contenuto tecnologico, in particolare quelli giapponesi, delle economie dinamiche dell'Asia e negli ultimi anni anche quelli cinesi, o per il basso contenuto tecnologico e l'alta intensità di lavoro, specialmente nei comparti del tessile, abbigliamento e calzature. In tali ambiti la Cina copre quote in forte crescita e comprese tra il 25 e il 44 per cento sul totale degli acquisti settoriali europei. Il ruolo del Giappone nella fornitura di beni alla UE si è gradualmente ridotto, superato nel 2006 anche dalla Russia. Di fatto, l'unico settore, in cui la presenza delle merci nipponiche si è consolidata nel corso del tempo, è quello dei mezzi di trasporto, nel quale il paese orientale ha mantenuto una forte specializzazione produttiva.

Gli Altri paesi europei coprono una quota sul totale delle importazioni europee abbastanza stabile nel tempo, che si aggira intorno al 14 per cento. Data la composizione eterogenea di questo aggregato di nazioni, è utile distinguere tra l'apporto della Svizzera, che contribuisce alla fornitura di prodotti farmaceutici con una quota intorno al 40 per cento, e quello della Turchia, il cui apporto è invece maggiore nei settori del tessile e dell'abbigliamento. Questo ultimo paese sta sperimentando un processo di delocalizzazione di produzioni tradizionali da parte di imprese europee grazie al basso costo del lavoro.

La sempre maggiore dipendenza dell'Unione Europea dalle fonti energetiche di natura fossile ha portato alla crescita dell'Europa centro-orientale quale primo fornitore di tali materie prime e quarto fornitore di merci sul totale delle importazioni eu-

Distribuzione delle importazioni settoriali dell'Unione Europea per area geografica (*)
(composizione percentuale sulle importazioni settoriali)

	Europa centro-orientale		Altri paesi europei		Stati Uniti		America latina		Asia centrale e orientale		Eda (1)		Cina		Giappone		Medio Oriente		Africa	
	1999	2006	1999	2006	1999	2006	1999	2006	1999	2006	1999	2006	1999	2006	1999	2006	1999	2006	1999	2006
Prodotti agricoli	4,0	6,8	6,9	9,1	13,1	9,7	27,7	31,0	11,4	14,0	3,0	3,5	1,9	2,6	0,2	0,1	2,9	3,4	21,3	20,1
Prodotti delle miniere e delle cave	11,6	24,6	18,9	14,7	2,1	1,0	5,7	5,7	2,8	4,7	0,1	0,0	0,4	0,3	0,0	0,0	21,2	16,8	23,7	22,7
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	3,4	6,2	13,5	13,8	10,2	6,9	25,1	29,5	17,2	21,3	6,1	6,3	3,5	5,9	0,3	0,2	1,5	1,6	12,0	11,3
Prodotti tessili, articoli della maglieria	3,8	6,6	18,0	19,3	5,1	2,9	2,0	1,3	48,9	61,8	13,8	9,3	10,4	25,4	2,4	1,1	3,7	2,0	6,0	5,1
Articoli di abbigliamento	10,3	11,2	11,2	14,1	1,0	0,7	0,5	0,7	48,5	62,4	10,7	5,4	17,9	34,2	0,2	0,1	1,4	0,6	13,9	10,2
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	9,6	13,5	1,7	3,1	2,4	1,3	5,8	5,8	63,5	69,9	10,7	3,9	27,9	43,6	0,2	0,1	0,7	0,4	5,5	4,7
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	11,5	26,4	6,4	6,5	11,9	8,2	6,2	10,1	21,3	34,6	7,0	7,2	5,6	18,3	0,1	0,0	0,1	0,1	8,5	9,8
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	2,9	6,2	22,2	22,3	26,5	24,6	7,5	14,5	12,5	19,7	4,3	5,2	3,1	10,1	2,2	1,7	0,8	1,2	2,0	2,1
Prodotti petroliferi raffinati	30,3	44,4	10,6	9,2	6,0	6,7	4,1	4,3	3,7	8,0	0,3	2,7	1,7	1,0	0,3	0,7	8,1	11,3	25,6	12,5
Prodotti chimici e farmaceutici	3,0	5,5	23,6	25,9	34,0	31,9	2,7	3,2	21,7	24,1	6,3	8,9	3,4	5,6	9,9	6,8	3,0	4,7	2,0	2,2
Prodotti farmaceutici e medicinali	0,5	0,4	35,9	41,0	41,8	40,5	1,1	0,9	12,5	12,5	2,2	3,8	3,1	3,3	6,1	3,8	1,8	1,2	0,2	0,2
Prodotti in gomma e plastica	1,3	5,7	14,5	16,5	20,0	13,6	1,3	2,1	42,5	55,6	15,2	16,9	13,3	23,5	10,9	9,2	3,1	3,4	1,2	1,7
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	4,4	7,2	15,0	16,6	14,8	13,2	2,6	2,6	31,7	53,3	7,8	6,2	11,2	35,1	7,1	5,1	1,4	2,5	2,2	3,3
Metalli e prodotti in metalli	13,1	22,7	20,4	17,0	11,9	7,9	8,5	13,4	16,8	24,0	5,7	4,9	5,0	11,7	2,8	2,2	1,8	2,7	8,8	8,3
Prodotti della siderurgia	17,2	26,4	21,4	16,6	10,0	6,9	11,3	16,2	9,8	16,7	3,0	3,3	1,6	6,6	2,0	1,6	1,7	2,6	11,8	9,9
Prodotti finali in metallo	2,2	6,4	17,7	18,8	16,8	12,4	1,0	1,2	35,4	55,9	13,1	11,7	14,0	34,1	5,0	5,2	2,0	2,7	0,9	1,3
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	1,7	4,0	19,2	21,0	30,4	20,1	1,3	1,6	31,0	49,8	6,9	10,9	5,7	21,0	17,7	16,7	1,3	1,1	1,3	0,6
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	0,5	1,5	6,3	8,1	26,3	18,7	1,3	2,6	52,2	65,1	24,8	23,0	8,2	27,7	15,9	11,1	1,5	1,1	1,0	1,2
Elettronica	0,2	0,8	2,4	3,2	23,4	13,8	1,4	2,4	60,6	77,0	32,5	29,0	7,5	32,4	16,6	11,9	1,3	0,9	0,5	0,6
Elettrotecnica	1,7	6,2	10,2	14,4	20,7	14,7	1,2	2,3	42,9	54,1	12,3	11,6	12,6	29,8	15,5	8,6	0,9	1,5	2,9	5,1
Strumenti di precisione	0,4	0,6	16,9	20,2	42,9	38,5	0,9	3,6	29,5	32,1	8,3	10,7	6,4	10,4	13,4	9,9	3,1	1,6	0,8	0,6
Mezzi di trasporto	0,7	3,2	6,6	16,1	35,3	13,9	5,2	9,3	30,6	52,7	7,7	19,0	1,0	4,1	21,0	27,8	1,2	0,4	3,0	2,9
Autoveicoli	0,5	3,0	5,1	18,3	13,2	15,8	4,7	6,7	45,9	52,2	9,7	17,0	0,3	2,4	35,4	31,2	0,2	0,3	2,1	2,7
Altri mezzi di trasporto	0,9	3,6	8,0	10,0	55,8	8,3	5,6	16,9	16,5	54,1	5,8	24,8	1,6	9,2	7,6	17,9	2,1	0,5	3,8	3,4
Mobili	6,7	16,0	10,6	11,1	6,8	3,7	3,1	3,3	28,3	60,7	9,4	8,4	7,2	36,4	0,3	0,8	0,6	0,3	5,0	4,3
Altri Prodotti	1,5	8,3	7,6	8,1	27,3	16,6	1,5	1,5	31,0	30,7	7,8	5,8	13,1	17,5	5,7	2,9	3,9	2,6	1,4	1,5
Totale	5,2	13,7	12,8	14,2	20,6	13,0	5,3	6,2	31,4	34,8	10,9	9,5	6,4	14,2	9,5	5,6	4,1	5,6	7,3	9,2

(*) I dati del 1999 si riferiscono al commercio estero dell'UE a 15, mentre quelli del 2006 al commercio estero dell'UE a 25.

(1) Economie dinamiche asiatiche: Singapore, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sud, Thailandia, Malesia.

Fonte: elaborazione ICE su dati Eurostat-Comext.

Tavola 2.13

Struttura delle importazioni dell'Unione Europea per settore
(composizione percentuale sui valori a prezzi correnti)

	UE 15								UE 25		
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2004	2005	2006
Prodotti agricoli	4,1	3,3	3,4	3,5	3,5	3,1	2,9	3,0	3,3	3,0	3,1
Prodotti delle miniere e delle cave	10,7	14,4	13,9	13,6	14,1	14,7	17,8	21,1	16,6	20,1	23,8
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	4,3	3,6	4,0	4,1	4,1	3,9	3,7	4,0	4,0	3,6	3,9
Prodotti tessili, articoli della maglieria	2,8	2,5	2,6	2,6	2,5	2,4	2,2	2,3	2,3	2,1	2,3
Articoli di abbigliamento	4,7	4,2	4,4	4,6	4,5	4,3	4,0	4,3	4,3	4,0	4,3
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	1,7	1,6	1,8	1,8	1,8	1,7	1,6	1,7	1,7	1,6	1,8
Calzature	1,0	0,9	1,0	1,1	1,1	1,0	1,0	1,1	1,0	1,0	1,1
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	1,3	1,2	1,1	1,2	1,2	1,1	1,0	1,1	0,9	0,8	0,9
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	1,7	1,7	1,6	1,6	1,5	1,4	1,3	1,3	1,3	1,2	1,2
Prodotti petroliferi raffinati	1,6	2,2	2,2	2,3	2,4	2,8	3,5	4,2	2,8	3,6	4,4
Prodotti chimici e farmaceutici	7,7	7,1	7,6	8,3	8,2	8,1	7,7	8,3	8,5	8,0	8,5
Prodotti farmaceutici e medicinali	2,2	1,9	2,5	3,0	2,9	3,0	2,7	3,0	3,2	2,9	3,2
Prodotti in gomma e plastica	1,9	1,7	1,8	1,9	1,9	1,8	1,8	1,6	1,6	1,6	1,4
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8
Metalli e prodotti in metallo	6,9	7,0	7,0	6,8	6,9	7,4	6,9	9,1	7,2	6,6	8,7
Prodotti della siderurgia	5,0	5,3	5,1	5,0	5,0	5,6	5,1	7,2	5,6	5,1	7,1
Prodotti finali in metallo	1,9	1,7	1,8	1,9	1,9	1,9	1,8	1,9	1,6	1,6	1,6
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	6,9	6,4	6,6	6,4	6,4	6,8	6,6	5,1	6,5	6,2	4,8
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	23,3	24,1	22,7	21,5	21,2	21,6	20,6	15,4	21,7	20,5	15,5
Elettronica	15,2	16,2	14,7	13,7	13,5	14,0	13,6	10,1	14,4	13,7	10,4
Elettrotecnica	4,1	4,1	4,0	3,9	4,0	4,1	3,6	2,4	3,7	3,3	2,1
Strumenti di precisione	4,0	3,8	4,1	3,9	3,7	3,5	3,4	2,9	3,6	3,5	3,0
Mezzi di trasporto	11,9	10,5	10,5	10,7	11,2	10,7	10,3	7,8	9,2	8,9	6,0
Autoveicoli	5,7	4,9	5,1	5,7	6,2	6,0	5,5	6,3	4,2	3,9	4,4
Altri mezzi di trasporto	6,2	5,6	5,3	5,0	5,0	4,7	4,8	1,5	5,0	5,1	1,5
Mobili	1,1	1,0	1,1	1,2	1,3	1,3	1,2	1,2	0,9	0,9	0,9
Altri prodotti	6,4	6,6	6,8	6,9	6,3	6,1	6,0	7,7	6,3	6,4	7,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat-Comext.

Tavola 2.14

ropee. Particolarmente degno di nota risulta il dato della Russia, che dal 2000 al 2006 ha più che raddoppiato il valore del proprio flusso di esportazioni verso la UE, contribuendo all'innalzamento del deficit commerciale dell'Unione soprattutto a causa delle quotazioni dei prezzi di petrolio e gas. Infatti, dall'analisi del dettaglio settoriale emerge che le materie prime energetiche e minerarie mostrano la quota più elevata, e in netta crescita dal 2004, tra gli acquisti della UE a 25. Gli altri settori in cui è sensibilmente cresciuto il peso dei paesi dell'Europa centro-orientale sono i prodotti petroliferi raffinati e quelli della siderurgia, tipici della specializzazione produttiva di questa area geografica.

Nel complesso, la maggiore incidenza della regione est europea nelle importazioni delle materie prime energetiche ha lievemente spiazzato gli acquisti dall'area mediorientale, che, insieme ai paesi africani, continua, comunque, a coprire oltre il 35 per cento delle importazioni europee di tali prodotti.

Per quanto attiene l'attrattività dell'Unione Europea rispetto agli investimenti internazionali, il 2005 è tornato ad essere un anno di crescita, dopo cinque anni consecutivi di contrazioni nei flussi di capitali entranti. In particolare, la UE a 25 paesi ha registrato un incremento dei flussi pari al 77 per cento su base annua (circa lo 0,9% del Pil), sebbene non si sia ancora tornati ai valori del 2003, più in linea con l'andamento medio. L'America settentrionale ha riacquisito la sua funzione di *leader* negli investimenti diretti esteri verso la UE, dopo il calo del 2004, grazie all'apporto con-

Flussi di IDE in entrata dell' Unione Europea per aree geografiche e paesi
(valori in milioni di ecu/euro)

	UE 15										UE 25			
	2001		2004		1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2003	2004	2005
	STOCK				FLUSSI									
	Valori	Peso (1)	Valori	Peso (1)	Valori									
Europa centrale e orientale (2)	4.736	0,4	6.903	0,4	198	469	680	421	689	518	3.651	920	373	4.597
Bulgaria	152	0,0	299	0,0	3	61	32	39	68	60	100	74	36	71
Croazia	255	0,0	375	0,0	21	-17	19	21	-18	58	104	-14	43	116
Romania	128	0,0	81	0,0	3	21	50	139	48	26	112	53	21	128
Altri paesi europei (3)	166.894	12,9	254.060	16,1	9.666	30.549	11.321	14.453	21.544	15.321	21.829	22.257	16.572	22.691
Turchia	2.295	0,2	2.567	0,2	330	997	283	-236	140	97	277	130	170	302
Nuovi paesi membri (4)	5.861	0,5	21.866	1,4	1.036	1.693	2.186	2.126	1.278	8.184	12.003	-	-	-
Africa settentrionale	1.624	0,1	2.803	0,2	42	746	1.097	1.673	207	199	144	219	213	140
Altri paesi africani	6.884	0,5	8.729	0,6	870	2.865	2.994	1.896	373	692	505	409	732	493
America settentrionale	785.884	60,7	817.615	51,7	79.501	105.517	83.512	60.408	63.611	4.947	25.478	64.634	5.493	26.449
Stati Uniti	704.815	54,4	694.338	43,9	75.901	88.354	78.122	56.287	51.196	8.719	18.191	51.935	9.292	19.074
America centrale e meridionale	11.479	0,9	25.541	1,6	1.066	1.681	3.145	5.265	277	5.438	4.473	296	5.449	4.471
Asia centrale e orientale	93.192	7,2	130.887	8,3	4.365	29.558	24.645	15.765	5.900	15.309	6.369	6.863	15.932	7.153
Cina	638	0,0	1.692	0,1	283	328	508	246	270	-162	403	290	-147	431
Giappone	60.067	4,6	81.852	5,2	-2.175	16.978	8.469	8.279	3.456	7.207	5.674	4.002	7.513	6.104
Eda (5)	30.415	2,3	41.387	2,6	5.778	11.163	15.919	6.675	1.317	6.192	551	1.684	6.473	870
Medio Oriente	16.197	1,3	17.061	1,1	2.632	1.583	1.031	1.562	-138	-6.316	2.133	-42	-6.300	2.104
Oceania	22.036	1,7	27.868	1,8	1.403	3.567	1.353	4.047	479	3.645	5.701	497	3.661	5.967
Totale	1.295.598		1.580.532		125.789	188.450	144.322	125.474	121.826	57.373	102.539	123.541	53.072	94.324
Variazione	-		22,0		-	49,8	-23,4	-13,1	-2,9	-52,9	78,7	-	-57,0	77,7

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

(1) percentuale sullo stock mondiale al netto dei flussi intra-UE.

(2) Albania, Bielorussia, Bulgaria, Croazia, Romania, Russia, Serbia e Montenegro (dal 2002), Ucraina.

(3) Islanda, Norvegia, Svizzera, Turchia.

(4) Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria, Slovenia, Cipro (dal 2001), Malta (dal 2001), Lituania, Lettonia, Estonia.

(5) Economie dinamiche asiatiche: Singapore, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sud, Thailandia, Malesia.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat.

Tavola 2.15

giunto dei capitali statunitensi e canadesi. I flussi di Ide in entrata da quest'area nel 2005 risultano più che quadruplicati, nonostante continuino a mantenersi su livelli molto inferiori a quelli dei primi anni 2000. Si riportano sui valori del 2003, dopo il calo dell'anno successivo, i flussi provenienti dalla Svizzera che è il secondo tra i principali investitori nell'Unione Europea, seguito dal Giappone.

Nel complesso, la quota degli investitori provenienti da economie avanzate sul totale dei flussi si è contratta nel corso degli anni, passando da circa l'80 per cento del 2000 a circa il 65 per cento del 2005. Ciò è accaduto in parte perché si è ridotto, in termini assoluti, l'ammontare dei capitali in entrata, in parte perché alcune economie emergenti si sono sostituite a quelle avanzate come origine dei flussi diretti nella UE. A questo processo hanno contribuito in modo rilevante il maggior dinamismo della Russia, le cui multinazionali legate alle attività estrattive hanno cominciato ad allargare il raggio di azione dei propri investimenti esteri. Inoltre, per il secondo anno consecutivo i nuovi paesi membri, segnatamente l'Ungheria, hanno confermato i paesi della UE a 15 quale principale destinazione dei propri capitali diretti all'estero. A loro volta, i nuovi paesi membri sono diventati maggiormente attrattivi per gli Ide da paesi non comunitari: più precisamente, si registrano casi di investimenti *greenfield* nel settore automobilistico provenienti da Giappone e Corea del Sud.⁷

Alla ormai consolidata proiezione internazionale delle merci cinesi non corrisponde ancora un altrettanto rilevante ruolo sul versante dei flussi di capitali. Nel 2005 i flussi cinesi diretti verso la UE a 25 sono tornati a crescere dopo il risultato negativo dell'anno precedente, sebbene rimangano ancora su valori piuttosto contenuti. Ad esempio, il peso della Cina sullo stock di Ide in entrata è relativamente basso e dell'ordine di grandezza di quello turco.

Il dettaglio settoriale conferma la preminenza del settore dei servizi, soprattutto di quelli di intermediazione finanziaria, quale destinazione principale dei flussi di Ide verso l'Unione Europea, ma, anche se si tratta di dati preliminari, nel 2005 si segnala una crescita generalizzata dei flussi in ingresso nella maggioranza dei comparti.

⁷ Si veda nota 6.

CINQUANT'ANNI DI UNIONE EUROPEA: UN MERCATO NON ANCORA UNICO*

Il progetto d'Europa nato cinquant'anni fa ha vissuto, in questo lungo periodo, fasi alterne nel processo d'integrazione.

Il fine politico di rafforzamento dei valori democratici del vecchio continente e del mantenimento della pace dopo l'ultimo conflitto mondiale ha sicuramente sostenuto l'avanzamento, seppur a diverse velocità, del cammino europeo.

Dopo il Trattato di Roma del 1957, la spinta verso la realizzazione delle quattro libertà fondamentali previste dal Mercato Comune¹ ha cominciato a prender forma con l'eliminazione delle barriere tariffarie nel 1968.

Le ambizioni europee aumentano passando dal Mercato Comune al Mercato Unico, previsto con l'Atto Unico Europeo del 1986. Il Mercato Unico, o Interno, che diventa operativo dal 1° gennaio 1993, ha tra i propri obiettivi, oltre alle quattro libertà fondamentali, la coesione economica e la creazione di politiche comuni in vari settori. Il compimento di tale Mercato prevedeva la rimozione dei controlli ai confini, la standardizzazione delle regolamentazioni industriali, l'apertura del mercato degli appalti pubblici, la liberalizzazione del mercato finanziario, il diritto di stabilimento per l'erogazione di servizi e l'armonizzazione della fiscalità sul valore aggiunto.² In sintesi, l'obiettivo del Mercato Unico era ed è la rimozione di ogni barriera alla concorrenza tra le imprese dell'Unione, finalizzata a sostenere una maggior crescita economica e, in ultima analisi, un maggior benessere per i cittadini tramite:

- l'aumento dell'efficienza allocativa, attraverso l'incentivo all'avvicinamento dei prezzi al costo marginale;*
- l'aumento dell'efficienza produttiva, grazie ad un mercato maggiormente concorrenziale;*
- l'aumento dell'efficienza dinamica, che risulta da maggiori incentivi all'investimento per l'introduzione di innovazioni di prodotto e di processo.*

Il passo successivo per l'approfondimento dell'integrazione europea dopo il mercato interno è stata la moneta unica:³ l'Unione Economica e Monetaria nasce nel 1999 e l'Euro entra in circolazione nel 2002. Un mercato interno, a sua volta, è fondamentale per il corretto funzionamento di un'area monetaria unica perché agevola il processo di aggiustamento: stimola le imprese ad adeguare i prezzi, i salari e le quantità al variare delle condizioni di mercato.

* Redatto da Eleonora Iacorossi, con la supervisione della Prof.ssa Lucia Tajoli (Politecnico di Milano).

¹ Le quattro libertà fondamentali citate sono: libera circolazione delle merci, delle persone, dei servizi e dei capitali.

² I passi verso il Mercato Unico, dopo il Libro Bianco del 1985, sono stati: il Piano d'Azione del 1997, la Nuova Strategia per il Mercato Interno del 1999 e, da ultimo, la Strategia per il Mercato Interno: priorità 2003-2006, presentato nel 2003 che elencava 10 priorità (facilitare la libera circolazione dei beni puntando sulla regola del mutuo riconoscimento, spingere sull'integrazione del mercato dei servizi, aumentare la qualità del tessuto industriale, ridurre gli ostacoli di tipo fiscale, aumentare le possibilità d'appalto transnazionale, facilitare le condizioni d'esercizio d'impresa -ad esempio con l'introduzione del brevetto europeo-, individuare delle soluzioni per i problemi legati all'invecchiamento della popolazione, semplificare il contesto normativo e renderlo maggiormente operativo, agevolare l'accesso all'informazione).

³ La moneta unica riduce i costi di transazione, elimina il rischio di cambio, rende i costi/prezzi direttamente comparabili, aumentando quindi il livello di concorrenza tra le imprese/paesi e contribuisce dunque al raggiungimento degli stessi obiettivi per cui era stato avviato il Mercato Unico.

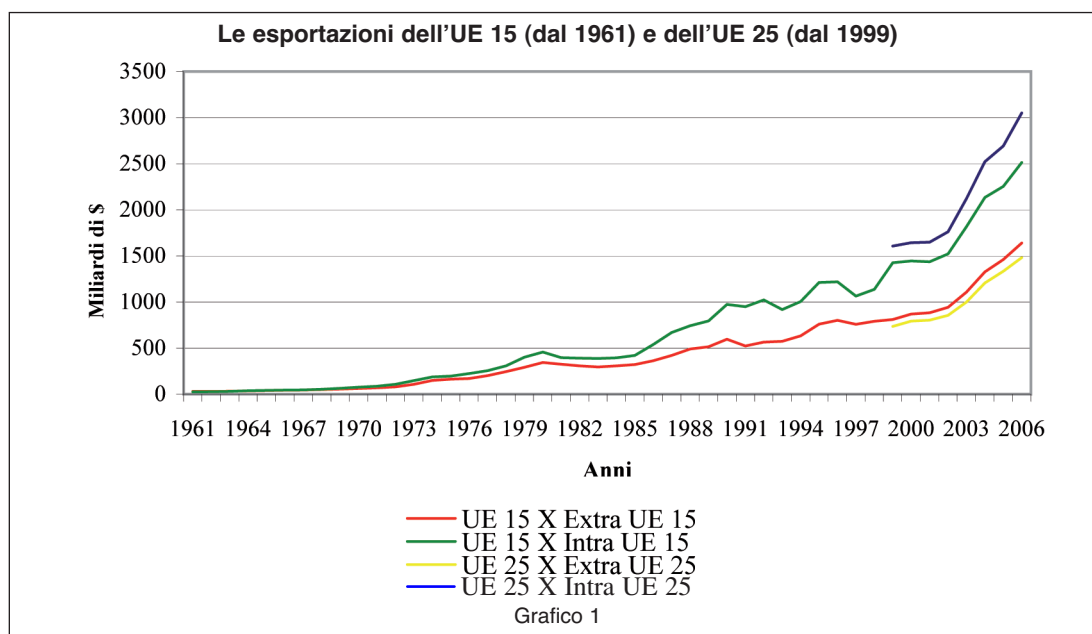
A cinquant'anni dalla firma del Trattato di Roma e dopo numerosi allargamenti,⁴ il mercato europeo è veramente unico?

1. Libera circolazione dei beni

L'analisi dei flussi internazionali dei beni si presenta relativamente agevole grazie alla maggiore disponibilità di dati rispetto ad esempio al commercio dei servizi.

L'Unione Europea, intesa come un tutto unico formato da 25 Stati, è il primo esportatore mondiale con quasi 1500 miliardi di dollari di export nel 2006; mentre, dal lato delle importazioni, gli Stati Uniti continuano a mantenere il primato mondiale.

Per osservare la rilevanza degli scambi interni, dal Grafico 1 si nota come il livello delle esportazioni intra-UE sia costantemente più alto rispetto alle esportazioni extra-UE, tanto per il commercio dell'UE15, quanto per quello dell'UE25.



Il peso degli scambi interni sugli scambi complessivi dell'UE15 (Tav. 1), per la quale si dispone di dati dal 1961, passa da circa il 45 per cento all'inizio degli anni '60, ad oltre il 60 per cento negli anni '90, e si mantiene poi su questi livelli nel successivo quindicennio.

⁴ Il Trattato di Roma fu firmato nel 1957 da 6 paesi: Italia, Francia, Germania, Belgio, Paesi Bassi e Lussemburgo; nel 1973 ci fu il primo allargamento a Gran Bretagna, Danimarca e Irlanda; nel 1981 si aggiunse la Grecia; nel 1986 entrarono Spagna e Portogallo; nel 1995 l'UE si allargò con Austria, Svezia e Finlandia; nel 2004 si è avuto l'allargamento più ampio, con l'entrata di 10 nuovi paesi membri: Malta, Cipro, Lituania, Lettonia, Estonia, Ungheria, Repubblica Ceca, Slovacchia, Slovenia, Polonia; nel 2007, seppur non contemplato nel presente lavoro, l'UE si è ulteriormente allargata a Romania e Bulgaria.

Integrazione negli scambi dell'UE15
(rapporto percentuale tra scambi interni e scambi complessivi)

	1961	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2006
Esportazioni	44.3	50.9	55.0	54.8	57.0	56.7	62.0	61.5	62.4	60.5
Importazioni	47.9	52.2	56.5	55.7	54.0	57.7	62.8	60.9	60.2	58.4

Fonte: nostre elaborazioni su dati OCSE e Eurostat.

Tavola 1

Se consideriamo la più ampia UE25 (Tav. 2), per la quale si dispone di dati omogenei solo dal 1999, il peso degli scambi intra è di circa il 65 per cento.

Integrazione negli scambi dell'UE25
(rapporto percentuale tra scambi interni e scambi complessivi)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Esportazioni	68.6	67.4	67.2	67.3	68.0	67.6	66.9	67.3
Importazioni	65.8	63.1	64.0	65.2	65.5	65.4	63.9	63.6

Fonte: nostre elaborazioni su dati OCSE e Eurostat.

Tavola 2

In entrambi i casi (peso degli scambi interni UE15 e UE25), si nota una leggera tendenza alla contrazione del peso degli scambi interni sui complessivi negli ultimi anni. Una possibile spiegazione va ricercata nell'affacciarsi sul mercato dei nuovi paesi emergenti, in particolare Cina ed India, con cui gli scambi sono notevolmente aumentati dal 2000 e che hanno quindi in parte deviato i flussi precedentemente intra-europei.

Un indice frequentemente usato per valutare il grado di integrazione commerciale è dato dal rapporto tra gli scambi internazionali e il Pil.

Nella Tavola 3 e Tavola 4, si mostra tale indice per l'UE15 e per l'UE25, rispettivamente applicato alle sole esportazioni interne dell'UE.

Indice di integrazione negli scambi dell'UE15
(rapporto percentuale tra esportazioni interne e Pil)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Indice	16.4	18.0	17.8	17.2	16.9	17.2	17.6	18.5

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat.

Tavola 3

Indice di integrazione negli scambi dell'UE25
(rapporto percentuale tra esportazioni interne e Pil)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Indice	18.5	20.4	20.4	19.9	19.7	20.4	21.0	22.5

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat.

Tavola 4

Si noti la crescita tendenziale dell'indice, in modo particolare per l'UE25. Da un punto di vista empirico, l'aumento marcatamente maggiore per l'UE25 rispetto all'UE15 può giustificarsi con il maggior apporto in termini di flussi commerciali dato dall'ingresso dei nuovi paesi membri rispetto all'apporto in termini di Pil. Si consideri, tuttavia, che l'UE10 è la prima area partner dell'UE15 ormai da diversi anni⁵ e che quindi la differenza di 4 punti percentuali nel 2006 rispetto al 1999 trova giustificazione in un incremento reale dei flussi intra che non in un semplice artificio statistico.

Diversamente dal rapporto scambi intra/scambi extra, questo indice si mostra in crescita dal 2003 evidenziando dunque che l'aspetto integrazione commerciale ha ripreso la sua crescita sin dal momento dell'ingresso dei nuovi paesi membri.

In entrambe le Tavole, tuttavia, si nota una flessione dell'indice intorno al 2002, anno di introduzione dell'Euro, che potrebbe suggerire che l'entrata in circolazione della moneta unica abbia in qualche modo rallentato il processo di integrazione. Tuttavia, studi rilevanti stimano che l'Euro abbia contribuito ad un aumento in via diretta del 5-10 per cento nel commercio intra Euro-zona⁶ e che un ulteriore aumento sia generato attraverso il canale degli Investimenti Diretti Esteri (IDE).⁷

Tralasciando la composizione degli scambi con il resto del Mondo, per la quale si rimanda al testo del Capitolo 2, nella Tavola 5⁸ si mostra la composizione degli scambi interni dell'UE25.

Dal 1999, gli scambi interni hanno mostrato una costante tendenza alla crescita, incrementando il loro valore in 7 anni di oltre il 61 per cento.

I tre settori di maggior rilevanza sugli scambi interni complessivi sono quelli legati alla meccanica e all'elettrotecnica (macchine industriali, elettrodomestici e veicoli da trasporto di beni e di persone), i quali, sommati, coprono oltre il 35 per cento degli scambi interni.

La meccanica è storicamente un settore di specializzazione dell'UE. La Tavola 5 mostra tuttavia una tendenza alla contrazione del peso degli scambi in questi settori. Infatti, mentre nel 1999 i tre settori sommati tra loro ammontavano al 40,1 per cento del peso totale, nel 2006 il loro peso complessivo è stato del 37,7 per cento. La spiegazione di questa tendenza può rintracciarsi in due fenomeni: uno è legato al fenomeno della delocalizzazione produttiva che, da un'iniziale flusso bidirezionale tra paesi membri (esportazione di semilavorato, ri-esportazione del prodotto finito ed infine esportazione verso il mercato finale di destinazione), è passato ad una completa produzione in loco e diretta esportazione verso il mercato finale di destinazione. Pertanto, quei flussi interni, che prima venivano generati dai processi di completamento della produzione, ora risultano ridotti. Un secondo fenomeno è quello legato alla ricerca di nuovi mercati di completamento dei processi produttivi con costo di mano-

⁵ Per avere una misura della preferenza geografica dei vecchi paesi membri verso i nuovi rispetto al resto del mondo, si consideri che l'indice di concentrazione geografica degli scambi per il commercio dell'UE12 con gli altri paesi europei, calcolato con il numero equivalente di Herfindhal, è costantemente superiore a 0.15 dal 1997, seguito a lunga distanza dall'Area Nord Americana con un indice variabile tra lo 0.03 e 0.06. Si veda Rapporto ICE 2005-2006, "Il modello di specializzazione dell'Unione Europea".

⁶ Baldwin, R. (2006), "The Euro's Trade Effect's", ECB working paper 594.

⁷ De Sousa J., Lochard J. (2004), "The currency union effect on trade and the IDE channel", LESSOR e ROSES-CNRS.

⁸ Nella Tavola 5 si mostrano gli scambi interni secondo la classificazione HS2. Tale classificazione comprende 99 settori, dei quali si riportano quelli con peso sugli scambi complessivi superiore all'1%.

dopera inferiore. Tali mercati, sino a non molti anni fa, erano concentrati nell'Europa dell'Est; oggi, invece, l'attenzione si sposta verso i mercati dell'Estremo Oriente e cominciano a manifestarsi interessi anche verso l'Africa.

Il secondo settore di maggior rilievo è quello legato ai prodotti chimici (chimica organica, prodotti farmaceutici, altri prodotti chimici) che pesano per circa l'8,5 per cento nel 2006, con un incremento dal 1999 superiore al 35 per cento.

La specializzazione nella chimica è anch'essa una caratteristica ormai consolidata degli scambi europei, sia intra sia extra, e il peso sugli scambi complessivi mostra una tendenza costante al rialzo, attirando anche gli investimenti diretti esteri, soprattutto statunitensi.

Il terzo settore di maggior peso negli scambi interni è quello legato ai prodotti energetici (6,5% nel 2006). Per quanto tale peso sia basso rispetto al valore delle importazioni di prodotti energetici dal resto del mondo (oltre il 20% sull'import totale), si noti che il peso degli scambi in carburanti di origine minerale è più che raddoppiato in 7 anni. Questo andamento è prevalentemente dovuto al progressivo ripristino delle condizioni di mercato nei nuovi paesi membri che, per riavviare le loro produzioni, hanno aumentato la loro domanda di energia. Un'ulteriore possibile spiegazione può ricercarsi nell'andamento fortemente oscillante del prezzo del petrolio degli ultimi anni, legato sia alla domanda dei nuovi giganti mondiali asiatici che alle guerre medio-orientali, che hanno sicuramente spinto verso una maggiore attività del mercato marginale nord-europeo incrementando dunque gli scambi interni.

Infine, pur con un peso sugli scambi complessivi di circa il 2,5 per cento, si sottolinea la rilevanza del settore degli strumenti ottici e di precisione, dove l'UE vanta una specializzazione storica rispetto agli altri produttori mondiali, soprattutto per quel che riguarda la strumentazione medica.

Il commercio intra UE25
(composizione percentuale di alcuni settori HS2 e totale in miliardi di euro)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Carburanti di origine minerale, oli di origine minerale e prodotti della loro distillazione	2,9	4,3	4,1	4,0	4,3	4,7	5,9	6,5
Chimica organica	2,8	3,0	2,8	2,9	2,8	2,9	3,1	3,0
Prodotti farmaceutici	2,2	2,2	2,9	3,8	4,1	4,2	4,3	4,2
Altri prodotti chimici n.c.a.	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
Plastica e prodotti in plastica	4,4	4,5	4,3	4,3	4,4	4,5	4,7	4,6
Gomma e prodotti in gomma	1,2	1,1	1,1	1,1	1,2	1,2	1,2	1,2
Legno e prodotti in legno	1,2	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Carta e prodotti in carta	2,7	2,7	2,6	2,6	2,6	2,4	2,3	2,2
Articoli d'abbigliamento ed accessori, non a maglia	1,4	1,3	1,3	1,3	1,3	1,2	1,2	1,1
Ferro e acciaio	2,5	2,8	2,5	2,5	2,7	3,5	3,5	3,8
Prodotti in ferro e acciaio	2,0	1,9	1,9	2,0	2,0	2,1	2,2	2,2
Rame e prodotti in rame	0,6	0,7	0,6	0,5	0,5	0,6	0,7	1,1
Alluminio e prodotti in alluminio	1,3	1,3	1,4	1,3	1,3	1,3	1,3	1,6
Macchine industriali e loro parti	15,6	15,2	14,9	14,5	14,3	14,2	14,2	13,9
Elettrodomestici	11,2	12,4	12,0	11,5	10,3	10,2	10,5	11,1
Veicoli e loro parti (escluso materiale rotabile)	13,5	12,8	13,0	13,5	13,8	13,6	13,2	12,7
Aerei e navicelle spaziali	1,9	2,2	2,4	2,1	2,0	1,9	1,3	1,4
Strumenti ottici e di precisione	2,5	2,4	2,5	2,5	2,6	2,6	2,6	2,6
Arredamento	1,8	1,7	1,8	1,8	1,8	1,8	1,7	1,6
Altro	27,0	25,3	25,6	25,4	25,8	24,7	23,7	22,8
Totale complessivo (mld di €)	1.509	1.779	1.841	1.863	1.877	2.028	2.164	2.430

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat.

Nonostante l'evidente peso del commercio interno, non è possibile affermare che il mercato interno dei beni sia completamente ultimato. Come indicato dalla Comunicazione della Commissione al Parlamento Europeo, il Consiglio e il Comitato Economico e Sociale Europeo,⁹ esistono ancora varie barriere che attendono di essere rimosse; in particolare, le norme tecniche nazionali, le difficoltà create alle imprese a causa della scarsa coerenza delle prescrizioni UE nella commercializzazione dei prodotti e l'incertezza manifestata dai consumatori sul significato preciso del marchio CE. La Comunicazione cita, oltre all'eccessiva burocrazia, il problema dei certificati di conformità nazionali non accettati al di fuori del paese d'origine e quindi la necessità di sostenere ulteriori costi presso gli organismi di certificazione del paese destinatario del bene. Nonostante la libera circolazione dei beni sia l'ambito che ha attualmente raggiunto il maggior grado di completamento, la stessa analisi delle istituzioni comunitarie evidenzia che esistono a tutt'oggi degli elementi mancanti.¹⁰

2. Libera circolazione dei servizi

I servizi pesano per circa il 70 per cento in termini di forza lavoro impiegata e di Pil dell'UE25. La libera circolazione dei servizi, garantita dal Trattato della CE, si associa alla libertà di stabilimento delle imprese sul territorio di un paese comunitario al fine appunto di poter fornire il proprio servizio. Grazie alle possibilità generate dall'outsourcing, e quindi allo sfruttamento della riduzione dei costi ed un incremento qualitativo nella realizzazione di attività non-core dell'azienda necessarie comunque alla produzione dell'output finale, il fatturato di molti settori nei servizi mostra tassi di crescita rilevanti, nonostante si parli di settori molto regolamentati (ad es. vendita all'ingrosso +7,5% nel 2005 nell'UE25; servizi informatici + 6,1%; trasporti e comunicazioni + 6%).¹¹

Nonostante l'importanza dei servizi nelle economie ad avanzato stadio di sviluppo, i loro scambi comunitari rappresentano solo il 20 per cento del commercio intra-UE. I servizi sono considerati meno scambiabili internazionalmente dei beni ma, a parte la loro caratteristica intangibilità, soffrono dell'esistenza di maggiori barriere dovute ad una regolamentazione più complessa. La fornitura transnazionale di un servizio, inoltre, richiede spesso la presenza del provider sia nel paese di origine sia in quello di destinazione, sollevando così il problema dell'identificazione della legge applicabile.

Un reale dibattito circa l'implementazione di un Mercato Unico anche per i servizi si è prodotto solo a partire dal 2004 con la presentazione della prima bozza della discussa Direttiva Bolkestein, che aveva come obiettivo la riduzione degli oneri amministrativi per consentire una maggiore mobilità transfrontaliera dei servizi e quin-

⁹ COM(2007)35 final del 14.02.2007, "The Internal Market for Goods: a cornerstone of Europe's competitiveness".

¹⁰ Per avviarsi verso il completamento del Mercato Interno per quel che concerne la libera circolazione dei beni, la Comunicazione citata propone:

- regolamento che stabilisce procedure relative all'applicazione di alcune norme tecniche nazionali a prodotti legalmente commercializzati in un altro Stato membro;
- un regolamento relativo alle attività di accreditamento e di vigilanza del mercato;
- una decisione relativa a un quadro normativo comune in materia di prodotti industriali;
- una comunicazione interpretativa sulle procedure per l'immatricolazione degli autoveicoli originari di un altro Stato membro.

¹¹ Fonte: Eurostat.

di aumentare la concorrenza. Questa prima versione della Direttiva prevedeva che un provider potesse erogare temporaneamente un servizio in uno Stato membro sulla base della legislazione dello Stato membro di provenienza (c.d. principio del paese di origine), creando il timore nell'UE15 di un possibile assalto di fornitori di servizi dai nuovi Stati membri, caratterizzati da più bassi livelli di regolamentazione.

Il principio del paese d'origine poggia sul principio di reciproca fiducia degli ordinamenti giuridici, cioè sul riconoscimento ai diversi ordinamenti giuridici degli Stati Membri della piena capacità di garantire la fornitura dei servizi e l'esercizio delle professioni.

La presentazione della proposta di questa Direttiva suscitò notevoli reazioni (soprattutto in Francia) sollevando la questione del dumping sociale, cioè della possibilità di un lavoratore autonomo (l'esempio più volte citato è quello di un idraulico polacco che si reca in Francia per esercitare la propria professione) di spiazzare il mercato locale grazie ai minori costi sociali del paese di origine.

La seconda versione della Direttiva, trasformata nella Direttiva 2006/123/CE del Parlamento Europeo e del Consiglio, sostituì il principio del paese d'origine con quello della cross border facilitation che, pur mantenendo la riduzione di ostacoli di tipo amministrativo, sottopone il prestatore del servizio alla legislazione del paese di destinazione.

Sono comunque esclusi dalla disciplina della Direttiva Bolkestein i servizi non economici di interesse generale (scuola, amministrazione, servizi legali), i servizi audiovisivi, il gioco d'azzardo e le lotterie. Inoltre, le attività legate all'esercizio della pubblica autorità e i servizi fiscali così come i servizi facenti oggetto di specifiche regolamentazioni (finanziari, trasporti, comunicazione elettronica) sono stati esclusi.

Rilevanza dei Servizi nell'UE25
(per sotto settori NACE – 2003)

	Valore Aggiunto		Occupazione*	
	Mld di	%	In migliaia	%
Servizi (da G a K, escluso J), di cui	2.650	100	69.000	100
Distribuzione (G)	931,80	35,20	28.621,50	41,50
Hotel e ristorazione (H)	154,20	5,80	8.228,40	11,90
Trasporti e comunicazioni (I)	570,00	21,50	11.000,00	15,90
Real Estate, Renting & Business Activities (K)	993,30	37,50	21.423,00	31,00

*L'occupazione UE25 nel 2003 nei servizi non finanziari superava i 116.000.000 di persone.

Fonte: Eurostat

Tavola 6

L'implementazione della Direttiva Bolkestein è prevista per il 2010 che è anche l'anno obiettivo per la strategia di Lisbona¹². In riferimento alla possibilità di rispettare gli obiettivi di Lisbona, vari studiosi hanno sottolineato l'importanza della reale creazione di un mercato interno dei servizi per garantire la crescita economica ed un

¹² La Strategia di Lisbona, varata nel marzo 2000 dal Consiglio Europeo, è il piano di azione per trasformare l'Unione Europea, entro il 2010, nell'"economia basata sulla conoscenza più competitiva e dinamica al mondo, in grado di realizzare una crescita economica sostenibile con maggiori e migliori posti di lavoro e una maggiore coesione sociale".

maggiore livello di competitività in Europa.¹³ Il settore dei servizi è infatti quello dove resistono ancora fortemente gli interessi nazionali e dove meno il mercato sembra aver raggiunto gli obiettivi comunitari.

Nella Tavola 6 si mostrano alcune caratteristiche dei servizi nell'UE.

Variazioni in occupazione e valore aggiunto in alcuni settori NACE nell'EU25

	Occupazione (var. % 2000-2003)	Valore aggiunto
Trasporto aereo (I62)	-0.3	3.3
Distribuzione all'ingrosso (G51)	3.4	10
Hotel e ristorazione (H55)	11	10
Altre attività (K74)	12	11
Trasporto terrestre (I60)	3.8	11
Attività di supporto al trasporto (I63)	17	15
Distribuzione al dettaglio (G52)	8	16
Servizi (G-K escluso J)	9	16
Vendita-Riparazione veicoli (G50)	7	21
Renting di macchinari (K71)	6	23
Real Estate (K70)	20	25
Trasporto su vie navigabili (I61)	17	26
Attività computer linked (K72)	16	27
Poste e Telecomunicazioni (I64)	0.7	29
Ricerca e Sviluppo (K73)	3	49

Fonte: Eurostat.

Tavola 7

Tra i servizi non finanziari, la distribuzione è il settore di maggior rilievo in termini occupazionali ed il secondo in termini di valore aggiunto dopo il real estate.

La crescita della produttività del lavoro nel settore dei servizi nella quasi totalità dei paesi appartenenti all'area euro ha rallentato negli anni '90 rispetto al precedente decennio (e in modo particolare tra il 1996 e il 2003), lasciandosi superare dalla crescita della produttività statunitense.¹⁴

Tra le cause principali a giustificazione di tale sorpasso, spicca la minor crescita della produttività nella distribuzione all'ingrosso e al dettaglio dove l'Europa mostra minore impiego, o un impiego meno efficiente, dei servizi ICT rispetto agli Stati Uniti.

L'importanza dei servizi nella crescita UE acquista dunque sempre maggior peso, soprattutto nell'ottica di recuperare competitività rispetto agli Stati Uniti, ma l'aumento dei dati nell'occupazione (9%) e del valore aggiunto (16%), mostrati nella Tavola 7, non è seguito anche da un aumento nella produttività apparente (7%) nello stesso periodo di riferimento (2000-2003).

Dal punto di vista dello scambio di servizi nell'UE, il settore maggiormente rilevante è quello del turismo (Tavola 12). Stupisce la posizione arretrata del settore assicurativo e finanziario, soprattutto in un contesto dove le imprese dovrebbero poter operare sull'intero territorio comunitario.

¹³ Ad es., Kox H., Lejour A. (2006), "Dynamic effects of European services liberalization: more to be gained", CPB.

¹⁴ Per un'analisi puntuale si veda Van Riet A., Moreno R. (2006), "Competition, Productivity and Prices in the Euro Area Services Sector", ECB Occasional Paper, N. 44.

Peso dei settori nel commercio di servizi intra UE - 2003

Viaggi	33%
Altri servizi	23%
Trasporti	19%
Assicurazioni e finanza	9%
Servizi informatici	5%
Servizi statali	4%
Comunicazioni	3%
Costruzioni	2%
Royalties	2%

Fonte: CPB.

Tavola 8

Il valore del commercio dei servizi nell'UE non solo ha un peso molto basso rispetto a quello dei beni, ma manifesta anche una preferenza comunitaria lievemente più bassa. Infatti, mentre il 65 per cento circa degli scambi di beni del 2005 avviene all'interno dell'UE25 (Tavola 2), gli scambi intra-UE di servizi sugli scambi complessivi arrivano a circa il 58 per cento (Tavola 9).

Ripartizione intra-extra UE del commercio di servizi
(valori percentuali)

	1994	2000	2005
Export Intra UE	56.2	54.0	56.1
Export Extra UE	43.8	45.0	43.0
Import Intra UE	57.0	54.1	59.1
Import Extra UE	42.0	45.0	40.0

Note: dati UE15 per il 1994 e 2000; UE25 per 2005.

Fonte: Eurostat

Tavola 9

Il settore dei servizi è dunque rimasto indietro in termini di liberalizzazione, prevalentemente a causa della difesa degli interessi economici nazionali e della scarsa applicazione ed applicabilità della Direttiva Bolkestein in quanto quest'ultima copre solo una parte dei servizi (escludendo i servizi finanziari e i network fondamentali come i trasporti).

Persiste anche un problema di tipo infrastrutturale che, al di là della possibilità giuridica di scambiare servizi, crea un ostacolo di tipo tecnico: infatti, mentre esiste un network per il trasporto aereo, il servizio postale o le telecomunicazioni, non c'è interconnessione per servizi quali fornitura di gas e di elettricità a causa delle differenze negli standard tecnici.

3. Libera circolazione dei capitali

La versione originale del Trattato di Roma non prevedeva un obbligo formale per gli Stati Membri di libera circolazione dei capitali ma richiedeva che ne fosse garantito un livello tale da assicurare un buon funzionamento del Mercato Comune. Con l'Atto Unico, seguito poi dalla Direttiva 88/361, la libera circolazione dei capitali acquista la stessa dignità della libera circolazione dei beni e dei servizi e negli anni '90 sia i flussi in/out sia gli stock in/out di IDE sono quadruplicati.

Flussi IDE out dell'UE25
(Milioni di Euro e composizione percentuale)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006(p)
Totale (mln €)	633.969	496.095	406.399	354.104	613.561	618.874
Intra-UE (%)	51,7	73,0	66,6	61,5	69,7	67,3
Extra-UE (%)	48,3	27,0	33,4	38,5	30,3	32,7

(p) previsione.

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat.

Tavola 10

I flussi di IDE in uscita dell'UE25 (al netto dei flussi intra) hanno superato i 200 miliardi di Euro¹⁵ nel 2006 e costituiscono una piccola parte dei flussi in uscita complessivi dell'Unione che si rivolgono prevalentemente all'interno della stessa. Si noti che la ripartizione intra-extra UE è molto simile a quella dei flussi di export di beni (Tavola 2) e che la crescita commerciale degli ultimi anni si è accompagnata anche ad una crescita dei flussi, smentendo chi sosteneva l'esistenza di un trade off tra i flussi commerciali e quelli finanziari.

Stock FDI out dell'UE25
(Milioni di Euro e composizione percentuale)

	2001	2002	2003	2004	2005
Totale (mln di €)	4.763.230	4.754.959	5.150.330	5.428.052	6.259.034
Intra-UE (%)	57,6	59,9	61,0	62,3	62,0
Extra-UE (%)	42,4	40,1	39,0	37,7	38,0

(p) previsione.

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat.

Tavola 11

Considerando gli stock generati dai flussi out (Tavola 11), nel 2005 l'UE25 ha superato i 6.000 miliardi di Euro e, come per i flussi, la parte preponderante degli stock è allocata all'interno dell'Unione. La stessa caratteristica di forte prevalenza intra-UE25 rispetto alla provenienza extra-UE si nota nei flussi/stock IDE in ingresso (Tavola 12 e Tavola 13). Guardando solo all'extra-UE, l'UE25 nel 2006 ha registrato meno flussi in entrata rispetto a quelli in uscita (145 miliardi di euro contro 202 miliardi di euro); mentre, dal punto di vista degli stock, l'UE25 detiene attività all'estero per 2.380 miliardi di euro e il resto del mondo detiene attività nell'UE25 per 1.700 miliardi di euro.

Flussi FDI in dell'UE25
(Milioni di Euro e composizione percentuale)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006(p)
Totale (mln di €)	549.061	486.627	355.390	225.328	511.646	520.752
Intra-UE (%)	73,4	74,0	65,2	76,4	81,6	72,2
Extra-UE (%)	26,6	26,0	34,8	23,6	18,4	27,8

(p) previsione.

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat

Tavola 12

¹⁵ Previsione Eurostat.

Dal punto di vista geografico, il principale beneficiario degli IDE (flussi e stock) dell'UE25 nei rapporti extra-UE25 è il Nord America e in particolare gli Stati Uniti.

Stock FDI in nell'UE25

	2001	2002	2003	2004	2005
Totale (mln di €)	3.862.428	4.000.899	4.454.940	4.801.894	5.486.920
Intra-UE (%)	66,5	68,4	66,7	67,1	68,2
Extra-UE (%)	33,5	31,6	33,3	32,9	31,8

(p) previsione.

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat

Tavola 13

I paesi europei che invece attraggono i maggior flussi provenienti da paesi extra europei sono il Belgio e il Lussemburgo, con una quota del 26 per cento nel 2003. Invece, tra i nuovi paesi membri, quelli che hanno attratto maggiormente i flussi di provenienza extra-UE sono stati l'Ungheria e la Repubblica Ceca.

Lo stock degli IDE detenuti sul territorio dell'UE25 alla fine del 2003 raggiungeva quasi 1500 miliardi di Euro. Oltre la metà dello stock degli IDE detenuti nell'Unione Europea proviene dal Nord America e si dirigono prevalentemente verso il Regno Unito (per il 19% nel 2003).

Flussi (2003) e stocks (fine 2003) IDE dell'UE25 per attività economica Miloni di Euro

	Out		In	
	Flussi 2003	Stocks fine 2003	Flussi 2003	Stocks fine 2003
Totale	140.948	2.097.496	113.366	1.498.593
Agricoltura, caccia e pesca	96	970	-43	452
Attività estrattive	15.821	124.130	-2.992	28.104
Manufatti	16.960	408.327	14.215	286.373
Elettricità, gas e acqua	520	48.581	-915	9.091
Costruzioni	3.544	13.873	293	7.500
Servizi	98.003	1.452.678	103.971	1.139.663
Altri settori	6.004	48.937	-1.163	27.410

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat.

Tavola 14

Dal punto di vista settoriale, la Tavola 14 mostra la ripartizione degli IDE (flussi e stock) per attività economica. Si noti il peso dei servizi che supera il 69 per cento nel 2003 seguiti a lunga distanza dai manufatti e dalle attività estrattive.

La rilevanza degli IDE all'interno dell'UE25 è senz'altro marcata. Tuttavia, è difficile giudicare quanto il peso dei flussi di capitale intra-UE sia dovuto al Mercato Interno e quanto a fenomeni più ampi come la globalizzazione o le reazioni alle variazioni del tasso di cambio. E' comunque indubbio che dal 1993, quando il Mercato Interno viene lanciato, il rapporto tra flussi/stock intra-UE e quelli complessivi è enormemente aumentato passando da circa il 50 al 60-70 per cento (Tavole dalla 10 alla 13). Anche dal punto di vista delle fusioni ed acquisizioni, gli anni successivi al lancio del Mercato Unico fecero registrare un forte aumento di acquisizioni cross-border, utilizzate, però, più come strumento di accesso al mercato che come strumento di riorganizzazione aziendale. Certamente, una maggior spinta al movimento di capitali è condizionata dal compimento del Mercato Interno dei Servizi, sia per il peso che questi ricoprono come settore di preferenza nella destinazione degli IDE (come mo-

strato nella Tavola 14), sia per l'incentivo che un Mercato Interno dei servizi costituirebbe per la riorganizzazione delle imprese.

4. Libera circolazione delle persone

Con l'allargamento del 2004, la popolazione UE ha superato i 450 milioni di persone ed è quindi il più grande Mercato Unico mondiale, anche se non è possibile circolare indifferentemente sull'intero territorio. Si deve inoltre distinguere tra libera circolazione fine a se stessa e libera circolazione dei lavoratori.

Nell'ambito della prima accezione, l'accordo di Schengen firmato nel 1985 è alla base di un'Europa senza frontiere, abolendo i controlli sui viaggiatori, introducendo una politica comune sui visti e armonizzando i controlli alle frontiere. Ad eccezione del Regno Unito e dell'Irlanda, un individuo che entra nell'area Schengen può circolare sul territorio dei paesi che ne fanno parte senza richiedere permessi o presentare documenti. I 10 nuovi paesi membri entreranno nell'area Schengen tra dicembre 2007 e marzo 2008.

Pil pro capite PPA (EU25=100)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
UE25	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
UE15	110.02	110.01	109.09	109.06	109.05	109.02	108.09	108.06	108.02	107.8 (f)	107.1 (f)	106.8 (f)
Rep. Ceca	69.2 (e)	66.8 (e)	65.09	64.07	65.08	67.07	70.07	72.01	73.06	75.9 (f)	77.2 (f)	79.0 (f)
Estonia	38.4 (e)	39.3 (e)	38.07	42.01	43.07	46.08	51.02	53.04	59.08	65.0 (f)	68.8 (f)	72.8 (f)
Cipro	79.6 (e)	80.7 (e)	81.04	82.02	84.04	82.06	85.02	87.06	88.09	88.4 (f)	87.3 (f)	86.8 (f)
Lettonia	33.0 (e)	33.9 (e)	34.00	35.03	37.01	38.07	41.02	43.07	48.06	53.3 (f)	57.0 (f)	60.3 (f)
Lituania	37.2 (e)	38.8 (e)	37.04	37.09	40.01	41.09	47.01	49.00	52.01	54.8 (f)	57.3 (f)	59.5 (f)
Ungheria	49.8 (e)	50.9 (e)	51.07	53.09	56.08	59.00	60.08	61.03	62.06	63.5 (f)	63.3 (f)	63.5 (f)
Malta	:	77.08	77.01	78.00	73.08	74.09	74.03	72.01	71.07	71.5 (f)	70.8 (f)	70.4 (f)
Polonia	44.6 (e)	45.6 (e)	46.03	46.07	46.01	46.03	46.09	48.07	49.07	51.3 (f)	52.9 (f)	54.5 (f)
Slovenia	71.0 (e)	71.9 (e)	73.06	72.07	73.09	74.05	77.04	79.09	81.09	83.6 (f)	84.5 (f)	85.6 (f)
Slovacchia	47.4 (e)	47.6 (e)	46.09	47.04	48.07	51.00	52.08	54.04	57.01	60.2 (f)	63.4 (f)	65.8 (f)

(f) = previsione

(e)=stima

Fonte: Eurostat

Tavola 15

Considerando invece la libera circolazione dei lavoratori, la situazione all'interno dell'Unione è variegata. I nuovi paesi entrati nel 2004 hanno un Pil pro capite, come mostrato nella Tavola 15, nella maggior parte dei casi al di sotto dell'80 per cento di quello dell'UE15. Il loro ingresso ha creato timore di un'invasione di lavoratori nei paesi UE-limitrofi. Per questo motivo, i membri UE15 hanno avuto accesso alla possibilità di restrizioni temporanee reciproche, come avvenne anche con l'allargamento alla Grecia (con 6 anni di restrizione temporanea) e alla Spagna e al Portogallo (7 anni poi ridotti a 6), con la differenza che, al tempo dell'allargamento iberico e greco, tutti gli Stati già membri dovevano adottare delle misure transitorie per la circolazione dei lavoratori, mentre, per l'allargamento del 2004, ogni Stato può scegliere se adottare misure restrittive o meno. Le ragioni delle restrizioni temporanee sono legate al possibile pericolo di shock dei mercati del lavoro nei paesi confinanti, la cui adozione di misure restrittive ha provocato la stessa adozione anche da parte degli altri paesi.

Gli accordi temporanei seguono la regola del 2+3+2: per i primi due anni dopo l'allargamento (fino 30 aprile 2006) era possibile introdurre restrizioni ma non più

restrittive di quelle esistenti al momento della firma del trattato di accesso (2003). Dopo questi 2 anni, i governi devono dichiarare alla Commissione Europea se intendono estendere le restrizioni per altri 3 anni o adottare la regola comunitaria. Trascorsi i successivi 3 anni (totale 5), tutti gli Stati devono adottare la regola europea salvo che dimostrino che il loro mercato del lavoro ne risulterebbe seriamente danneggiato, nel qual caso possono estendere le restrizioni per ancora 2 anni.

Popolazione straniera residente in età lavorativa (%)

Paese di destinazione	Nazionalità			
	EU 15		EU 10	
	2003	2005	2003	2005
Belgio	5.4	5.8	0.2	0.2
Danimarca	1	1.1	-	-
Germania	2.7	2.8	-	0.7
Grecia	0.2	0.3	0.3	0.4
Spagna	1.1	1.2	0.2	0.2
Francia	1.9	1.9	0.1	0.1
Irlanda	3.4	3	-	2
Lussemburgo	37.2	37.6	0.3	0.3
Paesi Bassi	1.5	1.4	0.1	0.1
Austria	1.7	1.9	0.7	1.4
Portogallo	0.3	0.4	-	-
Finlandia	0.3	0.4	0.3	0.3
Svezia	2.2	2.3	0.2	0.2
Regno Unito	1.8	1.7	0.2	0.4
EU 15	2	2.1	0.2	0.4
EU 10	-	0.2	-	0.2
EU 25	1.9	1.7	0.1	0.3

Note: per l'Italia non esistono dati aggregati per nazionalità.

Fonte: Eurostat.

Tavola 16

Nella prima fase, tutti i paesi dell'UE15 hanno adottato delle restrizioni, ma già prima del 30 aprile 2006 Irlanda, Svezia e Regno Unito hanno liberalizzato l'accesso ai loro mercati del lavoro.

Nella seconda fase, altri 6 paesi hanno seguito l'esempio dei primi tre: Spagna, Finlandia, Grecia e Portogallo hanno aperto le frontiere ai lavoratori dell'Est il 1° maggio 2006; l'Italia, pur mantenendo delle quote, ha aperto le proprie frontiere il 27 luglio 2006; i Paesi Bassi hanno eliminato ogni restrizione a partire dal 1° maggio 2007. Restano in piedi invece forme di restrizione, seppur semplificate rispetto alla fase precedente, in Belgio, Francia, Lussemburgo e Danimarca.

Infine, Germania e Austria hanno dichiarato che manterranno le stesse restrizioni durante l'intero corso della seconda fase.¹⁶ Solo la Svezia non ha applicato nessun tipo di restrizione garantendo quindi la libertà di movimento così come espressa dall'Acquis Communautaire.

Come mostrato dalla Tavola 16, non si registrano variazioni rilevanti sulla percentuale di lavoratori stranieri presente nei vari paesi dell'Unione. Tuttavia, non è possibile sapere quanto tale quadro sia dovuto all'introduzione di restrizioni temporanee né come varierà al momento dell'eliminazione di queste ultime.

¹⁶ Fonte: Eures.

Tasso di disoccupazione nell'UE10
(valori percentuali)

	2000	2003	2006
Rep. Ceca	8.7	7.8	7.1
Estonia	12.8	10	5.9
Cipro	4.9	4.1	4.7
Lettonia	13.7	10.5	6.8
Lithuania	16.4	12.4	5.6
Ungheria	6.4	5.9	7.5
Malta	6.7	7.6	7.3
Polonia	16.1	19.6	13.8
Slovenia	6.7	6.7	6
Slovacchia	18.8	17.6	13.4

Fonte: Eurostat

Tavola 17

Sicuramente la riduzione dei tassi di disoccupazione (mostrati nella Tavola 17) ha ridotto gli incentivi a spostarsi verso l'UE15 per i lavoratori dell'UE10. Tuttavia, non è possibile affermare che la libertà di circolazione delle persone e dei lavoratori sia completa. Ciò potrebbe rappresentare un problema perché un'alta mobilità dei fattori produttivi potrebbe sostituire lo strumento tasso di cambio, non più utilizzabile, a fronte di potenziali shock asimmetrici.

5. Conclusioni

Sulla base di quanto detto, è dunque possibile affermare che il Mercato Unico non possa propriamente definirsi tale a 50 anni dalla nascita della Comunità, ora Unione, Europea.

Vari sono i problemi incontrati sul percorso del compimento del Mercato Interno: innanzitutto, la trasposizione delle direttive comunitarie in norma interna è spesso lenta generando diverse situazioni nazionali all'interno della stessa materia trattata a livello comunitario; in secondo luogo, le direttive stesse, a causa delle pressioni nazionali, non riescono ad imporre strumenti flessibili come il principio del mutuo riconoscimento per il raggiungimento di obiettivi comuni e regolano, di conseguenza, solo aspetti parziali dei settori soggetti ad esame e in modo rigido. È chiaro dunque che le imprese che si trovano di fronte a paesi dove vigono vari sistemi giuridici, senza certezza del diritto societario applicabile e con 25 sistemi fiscali diversi, non riescano a percepire e quindi sfruttare appieno i vantaggi di un Mercato Unico. Un ulteriore problema sollevato da alcuni studiosi è legato all'assenza di un Mercato Unico della conoscenza. Nonostante il programma per il Mercato Unico abbia contribuito ad una riduzione dei mark-up (assunti come proxy del livello di concorrenza) e all'aumento degli investimenti in R&D (pur rimanendo l'UE molto lontana dai livelli statunitensi e anche cinesi/indiani), soprattutto nel manifatturiero,¹⁷ non c'è stato un aumento significativo dell'innovazione a causa di un sistema di protezione della proprietà intellettuale ancora frammentato e di una comunità di ricerca europea che non dialoga, duplicando (e quindi sprecando) spesso le iniziative. Concludendo, sebbene le barriere che restano nel mercato siano di più difficile rimozione rispetto alle prime eliminate, l'UE deve ancora lavorare per rendere il proprio Mercato davvero Unico. Ciò lascia spazio a ulteriori miglioramenti per l'economia dell'Unione e per i suoi cittadini.

¹⁷ Griffith R., Harrison R., Simpson H. (2006), "The link between product market reform, innovation and EU macroeconomic performance", European Commission Economic Paper, N. 241.

3. LE POLITICHE COMMERCIALI *

Sintesi

A oltre cinque anni di distanza dall'avvio della *Doha Development Agenda* (novembre 2001) il processo di liberalizzazione e regolamentazione multilaterale degli scambi, continua ad essere in una situazione di *impasse*. Nonostante il rigido scadenziario imposto alle trattative dalla Dichiarazione finale della ministeriale di Hong Kong e gli intensi sforzi di mediazione da parte dei negoziatori per giungere ad un accordo bilanciato ma ambizioso, le trattative nel 2006 non hanno compiuto i passi attesi. Constatata l'inconciliabilità e l'inamovibilità delle posizioni dei principali attori negoziali mondiali (USA, UE e G-20), il 24 luglio del 2006, è stata annunciata la sospensione *sine die* del *Round*.

Le difficoltà al raggiungimento di una soluzione unanimemente condivisa sono coincise con quello che viene definito "triangolo" di interessi comprendente il sostegno al mercato agricolo interno per gli Stati Uniti, l'accesso al mercato agricolo per l'Unione europea e dei prodotti industriali per i Paesi in via di sviluppo.

Nei mesi successivi alla decisione di congelare i negoziati non sono mancate le prese di posizione e i tentativi di riavviare il confronto. Concretamente però, non sono stati compiuti passi in avanti. Gli ostacoli riscontrati nel riuscire a centrare gli obiettivi agricoli, propedeutici al proseguimento delle trattative nelle altre tematiche oggetto dei negoziati, dopo oltre cinque anni, non possono più essere considerati di carattere tecnico. Difatti, le ragioni dello stallo non sono dovute alla difficoltà di trovare una soluzione di mediazione, ma sembrano essere principalmente di natura politica: è emerso in modo sempre più inequivocabile l'indisponibilità da parte di USA e UE a modificare le loro decisioni di politica interna per gli interessi negoziali dei paesi in via di sviluppo.

L'intransigenza manifestata dall'Amministrazione statunitense nell'accettare le proposte avanzate dal G-20 di riduzione del "sostegno interno" in ambito agricolo, discendeva dall'indisponibilità ad assumere impegni prima delle elezioni di medio termine (novembre 2006); ma anche dal fatto che nei primi mesi del 2007 si sarebbe dovuto definire il nuovo *Farm Bill* e non avrebbero potuto accettare di sottoscrivere impegni vincolanti per le decisioni di politica agraria interna. Anche la posizione dell'Unione europea, che nel corso delle trattative ha avanzato offerte sempre più "liberalizzatrici", è stata venata da grossa ambiguità: le proposte negoziali del Commissario europeo Mandelson sono state più volte apertamente avversate, se non bloccate, dalla Francia (che nella primavera del 2007 sarebbe stata coinvolta nelle elezioni Presidenziali) e da altri paesi membri dell'UE, poiché ritenuta incompatibile con le riforme della Politica Agraria Comune e con i singoli interessi nazionali.

Superate le elezioni negli Stati Uniti ed avviato il semestre di presidenza dell'UE della Germania, il 7 febbraio si è deciso di riavviare il processo negoziale. Il quadro emerso in seguito alla riapertura dei negoziati è rimasto però denso di incertezze:

* Redatto da Massimo Armenise, Università di Bari e ICE - Area Studi, Ricerche e Statistiche, con la supervisione di Lucia Tajoli, Politecnico di Milano.

non vi sono state novità di rilievo ed anche le discussioni si sono svolte prevalentemente in modo informale, coinvolgendo di volta in volta piccoli gruppi di paesi membri dell'OMC. Un'intesa sui tre lati del "triangolo" di interessi continua ad apparire alla portata dei negoziatori, tuttavia, resta forte la sensazione che non ci si arrivi esclusivamente per ragioni di politica interna.

Entro la fine dell'estate si saprà quasi definitivamente quale sarà il futuro del ciclo negoziale di Doha. A fine giugno infatti, incombe la scadenza della *Trade Promotion Authority* delega concessa al Presidente degli Stati Uniti dal Congresso, senza la quale quest'ultimo potrebbe accettare solo alcuni degli impegni sottoscritti nei tavoli negoziali. Il rinnovo della *TPA* è il passaggio fondamentale per comprendere se, ed in che modo, le trattative per la liberalizzazione degli scambi in ambito multilaterale proseguiranno. Senza un suo rinnovo, la capacità e la credibilità negoziale del più grande importatore mondiale sarebbero gravemente compromessi.

Al momento non c'è comunque da essere particolarmente ottimisti su di una conclusione positiva dei negoziati almeno nel breve periodo (tutto rimandato al 2009?).

Il ciclo di Doha, che era stato lanciato nel 2001 con grande enfasi come il primo grande negoziato commerciale multilaterale a favore dello sviluppo, si è scontrato con le resistenze e i timori di molti Paesi (sviluppati e non). I cambiamenti profondi dell'economia mondiale, l'incredibile sviluppo industriale della Cina, l'ascesa di nuove potenze commerciali, come India e Brasile e l'indisponibilità dei Paesi industrializzati a ridelineare parte delle proprie posizioni di privilegio, hanno convinto molti Stati ad assumere una posizione più prudente e difensiva se non marcatamente protezionista.

La tesi del "blocco" dei negoziati per strappare migliori concessioni sembrerebbe in realtà aver nascosto l'assenza di un preciso interesse a favore di un'ulteriore liberalizzazione degli scambi commerciali e più in generale di un cambiamento in senso multilaterale delle regole del gioco. La teoria economica del vantaggio comparato che prefigura vantaggi dalla liberalizzazione del commercio internazionale per tutti i paesi, si è rivelata non proprio confacente alla realtà, cosicché i negoziati multilaterali si sono trasformati in una disputa per aumentare le esportazioni in una logica prettamente neo-mercantilista.

La fase di grande difficoltà che attraversa il regime multilaterale commerciale non può essere archiviata come un semplice incidente di percorso: in un simile contesto la paralisi era inevitabile, ma forse potrebbe rappresentare una occasione per ripensare e rimodulare gli obiettivi dell'OMC.

Alle oggettive difficoltà che i paesi riscontrano nel far avanzare il processo multilaterale di liberalizzazione commerciale in ambito OMC, fa da contro altare, la facilità con cui un numero sempre maggiore di accordi commerciali regionali o bilaterali sono stipulati sia dai Paesi economicamente più avanzati che da quelli in via di sviluppo. Nuovi e forti incentivi alla crescita del bilateralismo commerciale e degli accordi preferenziali tra paesi sembrano provenire dalla crisi del sistema di negoziazione multilaterale. Sempre più spesso inoltre, gli accordi regionali o bilaterali sono la diretta conseguenza di veri e propri meccanismi di competizione fra paesi, diretti a incrementare la propria influenza su di una regione.

Negli ultimi anni, gli accordi commerciali preferenziali hanno riscosso notevole interesse soprattutto da parte degli Stati Uniti, ma anche i Paesi asiatici, rimasti per decenni al margine delle iniziative regionali, hanno cominciato a promuovere con in-

tensità crescente accordi bilaterali e plurilaterali. L'UE, pur avendo la più estesa rete a livello mondiale di *Preferential Trade Agreements (PTAs)*, si è quindi trovata a doversi confrontare con la crescente concorrenza su un terreno di passata indiscussa supremazia. Il desiderio di proseguire sulla strada dell'apertura dei mercati è alla base delle svariate recenti iniziative dell'UE e soprattutto del documento dell'ottobre 2006 in cui la Commissione europea delinea la nuova strategia di politica commerciale. Pur venendo in essa ribadita la priorità al processo di liberalizzazione commerciale in ambito multilaterale, viene sottolineata l'importanza di avviare e concludere in tempi rapidi una nuova generazione di accordi commerciali bilaterali, più ambiziosi e costruiti con partner accuratamente selezionati, capaci di generare nuovi flussi commerciali e di migliorare la competitività delle imprese europee nei mercati in espansione.

L'approccio bilaterale, pur garantendo una più rapida ed efficiente conclusione delle trattative, cela considerevoli aspetti sfavorevoli: produce noti effetti distorsivi dei flussi commerciali e rischia di aggravare la situazione del paese economicamente più debole a causa del diverso *peso* economico e politico dei paesi che concludono un accordo nell'ambito di trattative bilaterali. Inoltre, rischia di innescare un processo in cui le grandi potenze commerciali del mondo tendono a costruirsi zone di influenza esclusive e con sistemi regolamentari in conflitto tra loro. Più che il ritorno a forme di chiusura e protezionismo del passato, oramai improponibili perché incompatibili con la nuova organizzazione dell'attività economica su scala globale, il vero rischio da scongiurare, nei rapporti tra le aree in generale e transatlantici in particolare, è l'affermazione di questo accesso "neomercantilismo" nelle relazioni commerciali.

Come osservava un anno fa Riccardo Faini "*i negoziati commerciali possono essere paragonati a una bicicletta. Una volta in sella è necessario continuare a correre. È vero, ci si potrebbe fermare, come alcuni sostengono, ponendo un piede a terra e facendo tesoro dei risultati già acquisiti. Ma non è possibile o, perlomeno, è molto pericoloso farlo*"¹. Il rilancio delle trattative in sede multilaterale è pertanto un obiettivo prioritario. In questo contesto l'Unione europea e gli Stati Uniti sono chiamati a svolgere un ruolo importante, tornando ad investire nel futuro dell'OMC e contribuendo ad una sua riforma. Una maggiore liberalizzazione dei mercati, se ha come obiettivo quello di promuovere un commercio "giusto", capace di rispettare determinati standard sociali, lavorativi ed ambientali, non può che essere nell'interesse delle imprese e dei consumatori europei ed americani.

3.1 Il processo di liberalizzazione multilaterale degli scambi: tra sospensioni e tentativi di rilanciare l'agenda negoziale di Doha.

Il punto sulle trattative: lo stallo dei negoziati

Il confronto tra i 149 membri dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) alla VI Conferenza di Hong Kong (11-18 dicembre 2005) era terminato con

¹ Tratto dall'articolo "Il Doha Round gira su se stesso" pubblicato sulla Voce.info del 21.08.2006.

l'unanime approvazione di un documento² di 44 pagine, che prevedeva: una data (la fine del 2013) entro cui eliminare i sussidi all'esportazione in agricoltura; un accordo sul tema del cotone (fine del sussidio entro il 2006); un accordo per dare libero accesso (senza quote e senza dazi) ai prodotti esportati dalla categoria dei Paesi meno avanzati; un significativo accordo sulle modalità del negoziato agricolo e di quello sui prodotti industriali e un testo concordato su come procedere nel negoziato sui servizi.

La dichiarazione finale della Ministeriale, pur non sciogliendo alcuno dei nodi determinanti l'*impasse*, era riuscita nel tentativo di ridare fiato all'asfittico *Development Round*³. Infatti, nonostante le divisioni e i contrasti sui tre più importanti dossier negoziali – smantellamento del protezionismo agricolo, riduzione delle tariffe dei prodotti industriali e apertura dei mercati dei servizi – i paesi membri dell'OMC, consapevoli che un nuovo fallimento del vertice avrebbe pesantemente pregiudicato il proseguo delle trattative multilaterali, erano riusciti a ricalibrare le aspettative sui risultati attesi dalla ministeriale e a concordare un rigido calendario di incontri per giungere, entro la fine del 2006 o al massimo entro la prima metà del 2007, a una più vasta e definitiva intesa.

Entro il 30 aprile 2006 si sarebbero dovute definire le modalità complete per il negoziato agricolo e per l'accesso al mercato dei prodotti industriali (NAMA), con l'impegno di presentare entro il 31 luglio 2006 le bozze dei prospetti contenenti i propri impegni specifici prodotto per prodotto. Nuovo impulso al negoziato sui servizi sarebbe dovuto giungere dalla presentazione di richieste collettive e da una nuova tornata di offerte migliorate (31 luglio 2006), in vista dello scambio di offerte finali previsto per il 31 ottobre 2006.

L'obbligo di rispettare tali scadenze derivava implicitamente dal fatto che il 1° luglio 2007 sarebbe scaduta la delega concessa dal Congresso degli Stati Uniti al Presidente per negoziare in autonomia accordi commerciali internazionali, ovvero la *Trade Promotion Authority*, senza la quale le possibilità di stipulare un'intesa divengono molto basse. Pertanto il 2006, sarebbe dovuto essere l'anno (l'ennesimo, il termine dei negoziati era inizialmente fissato per il 2005!) determinante per la conclusione del *Round*.

Sin da subito è tuttavia apparso chiaro come il rimpallo fra le possibili concessioni condizionate alle offerte da parte dei paesi membri e le difficoltà derivanti dalle ampie divergenze nei principali temi negoziali avrebbero reso arduo tramutare in pratica operativa gli impegni assunti prima nell'Accordo quadro del luglio

² Wto, 2005°, "Doha Work Programme: Ministerial Declaration," WT/MIN(05)/DEC. Per ulteriori approfondimenti: *World Economic Situation and Prospects 2006* (United Nations publications, Sales No. E.06.II.C.2), pp. 45-51.

³ Ci si riferisce al *Development Round* come al processo di negoziazione per la liberalizzazione degli scambi avviato a fine 2001 in occasione della IV Conferenza ministeriale, tenutasi a Doha (Qatar), quando nei negoziati si è voluto dare un nuovo risalto, almeno negli intenti, alle problematiche dello sviluppo. Gli obiettivi fissati a Doha prevedevano anzitutto misure di liberalizzazione degli scambi del settore agricolo, attraverso: sostanziali miglioramenti nell'accesso ai mercati; una forte riduzione delle forme di sostegno ai mercati interni che provocano distorsioni negli scambi; e soprattutto la riduzione (in vista della futura completa eliminazione) di ogni forma di sussidio alle esportazioni dei prodotti agricoli. Per quel che riguarda invece i *manufatti* erano previsti sia processi di abbattimento tariffario, sia il progressivo aumento del quantitativo ammesso all'importazione, fino alla totale eliminazione delle quote. Per informazioni riguardanti gli obiettivi riferiti ad altri settori ed aree di attività, si veda la seguente pagina web: http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dda_e.htm

2004 e poi nella Ministeriale di Hong Kong. Il tempo a disposizione dei negoziatori, nonostante il loro grande attivismo, era troppo ristretto per superare le divergenze politiche fra le parti e per centrare gli obiettivi fissati. E difatti, come ampiamente previsto da numerosi analisti, nei mesi successivi al Vertice le trattative sono rimaste pressoché ferme⁴.

In materia di **accesso ai mercati**, il principale pilastro della struttura negoziale agricola (tavola 3.1), le distanze tra le posizioni sono apparse incolmabili: gli USA hanno proposto di ridurre le tariffe medie dei paesi avanzati di almeno il 60 per cento, mentre il G-20⁵ suggeriva un taglio del 54 per cento, comunque superiore all'offerta europea disponibile a concedere una riduzione del 39 per cento. Anche riguardo ai tagli da praticare sulle tariffe dei Paesi in via di sviluppo (Pvs) non c'era accordo fra la posizione dell'UE e del G-20 da una parte e quella statunitense che invece premeva per una maggiore spinta liberalizzatrice. Aperti sono, inoltre, rimasti i nodi connessi con la regolamentazione dei *prodotti sensibili*⁶, di quelli *speciali*, e del *meccanismo speciale di salvaguardia*⁷. Resta da stabilire il numero di prodotti che potranno essere designati come *sensibili*: è stata accolta negativamente dall'UE e dai Paesi ACP⁸ la proposta degli otto paesi dell'America latina di esentare qualunque prodotto tropicale dal meccanismo⁹. Altrettanto divergenti sono le posizioni sui *prodotti speciali* (tematica di interesse centrale per il G-33¹⁰), pensati per proteggere i mercati dei

⁴ Per ulteriori approfondimenti si consultino le seguenti pagine web: www.wto.org; www.tradeobservatory.org/; http://ec.europa.eu/trade/index_en.htm; www.ustr.gov/index.html; www.ictsd.org/; www.intracen.org/mts/welcomewtn.htm; <http://agrireregionieuropa.univpm.it/>

⁵ Il G-20 rappresenta più del 51 per cento della popolazione dell'intero pianeta e il 63 per cento degli agricoltori e comprende: Argentina, Bolivia, Brasile, Cile, Cina, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, Guatemala, India, Messico, Nigeria, Pakistan, Paraguay, Perù, Filippine, Sud Africa, Tailandia, Venezuela. La produzione di questi Paesi è pari a circa un quinto di quella mondiale e più di un quarto delle esportazioni del settore agricolo provengono da questi Paesi. L'obiettivo prefissato è quello di imprimere una forte liberalizzazione al settore primario.

⁶ I prodotti cosiddetti sensibili sono quelli le cui linee tariffarie possono godere di una certa flessibilità nell'applicazione degli obblighi di riduzione dei dazi e di ampliamento delle quote a tariffa ridotta.

⁷ Nel testo della Dichiarazione Ministeriale di Hong Kong è previsto che i paesi in via di sviluppo possano dotarsi di questo strumento, per tutelarsi contro aumenti improvvisi o caduta dei prezzi alle importazioni. Le modalità con cui ciò possa avvenire sono oggetto di negoziato.

⁸ Il Gruppo degli ACP comprende 77 paesi dell'Africa, dei Caraibi e del Pacifico. Il gruppo ACP ha concluso un accordo di partenariato con l'UE (Partnership Agreement – successivo alla IV Convenzione di Lomè) che fornisce gli strumenti per stabilire una cooperazione commerciale ed economica, un dialogo politico ed uno sviluppo finanziario.

⁹ Sui temi della liberalizzazione dei prodotti tropicali e dell'erosione delle preferenze tariffarie si scontrano interessi contrastanti: da una parte quei paesi in via di sviluppo che, essendone beneficiari, vorrebbero che i paesi più ricchi preservassero tali margini di preferenza, apponendo su questi prodotti minori tagli tariffari; dall'altra, quei paesi che vorrebbero viceversa impedire che fosse assegnato ai prodotti tropicali lo status di *sensibili*.

¹⁰ Il G33 è un gruppo negoziale dell'OMC, costituito da Pvs e comprende: Antigua e Barbuda, Barbados, Belize, Benin, Botswana, Cina, Congo, Costa d'Avorio, Cuba, Repubblica Domenicana, Grenada, Guyana, Haiti, Honduras, India, Indonesia, Giamaica, Kenya, Corea, Mauritius, Madagascar, Mongolia, Mozambico, Nicaragua, Nigeria, Pakistan, Panama, Perù, Filippine, St Kitts e Nevis, St Lucia, St Vincent e le Grenadines, Senegal, Sri Lanka, Suriname, Tanzania, Trinidad e Tobago, Turchia, Uganda, Venezuela, Zambia, Zimbabwe. Questi Paesi condividono alcune preoccupazioni nel negoziato agricolo, in particolare per quanto riguarda la sicurezza alimentare e lo sviluppo rurale.

Paesi in via di sviluppo, ma che rischiano, se troppo stringenti, di limitare i flussi di commercio tra gli stessi Pvs. La proposta avanzata dalla Malaysia di poter designare come *speciali* solo quei prodotti coltivati localmente a cui è associato più del 75 per cento della produzione mondiale ha scatenato le proteste del G-33. La coalizione di Pvs si è anche opposta alla proposta della Thailandia (sostenuta da USA, UE e G-20) di sottoporre a disciplina tariffaria i prodotti *speciali* e di considerare questo uno strumento di tipo transitorio da eliminarsi alla fine del periodo di implementazione del *Round*. Infine, altrettanto negativamente è stata accolta la proposta USA in materia, che fissa in un massimo di cinque i prodotti da considerare speciali per paese, a fronte delle migliaia di linee tariffarie esistenti.

Circa il nuovo *meccanismo speciale di salvaguardia* il dibattito è acceso su molti punti: la percentuale di aumento delle importazioni e la diminuzione dei prezzi necessarie per far scattare il meccanismo; la durata e l'ammontare dell'innalzamento tariffario consentito; la possibilità di applicare il meccanismo speciale di salvaguardia per tutti o un numero limitato di prodotti.

Per quanto riguarda il secondo pilastro della struttura negoziale agricola, **i sussidi alle esportazioni**, l'elemento del programma negoziale in cui si sono compiuti i maggiori progressi nel vertice di Hong Kong, resta da decidere cosa significhi che una parte "sostanziale", come indicato nella Dichiarazione finale, debba essere eliminata entro la fine della metà del primo periodo di implementazione del *Round*. Inoltre, è ancora da trovare un accordo sulla regolamentazione delle *imprese commerciali esportatrici di stato*¹¹: Canada, Australia e Nuova Zelanda si ritengono soddisfatte dell'attuale legislazione (che ha lo scopo di impedire che le imprese commerciali di Stato utilizzino il proprio potere monopolistico per aggirare gli obblighi sulle esportazioni), mentre USA e UE propendono per imposizioni più restrittive, che appunto rimuovano il potere monopolistico di tali imprese. Problemi permangono anche circa la regolamentazione degli *aiuti alimentari*, assodata la necessità di distinguere tra gli aiuti destinati a situazioni di emergenza, che potrebbero essere offerti gratuitamente e collocati all'interno di una *safe box* non sottoposta a riduzione, e quelli "non di emergenza", resta da stabilire cosa sia possibile farne di questi ultimi.

Lontana da una conclusione è infine anche il negoziato riguardante l'ultimo pilastro dell'agricoltura: il **sostegno al mercato interno**, dove in una posizione difensiva si trovano l'UE e gli USA (insieme determinano oltre i tre quarti dell'intero ammontare globale di sussidi). Nella Dichiarazione finale del vertice di Hong Kong è stato concordato in tre il numero di bande entro cui operare i tagli (lineari) al livello consolidato totale della Misura Aggregata di Sostegno (*Total AMS*) e all'insieme degli aiuti distorsivi, con le riduzioni maggiori nelle fasce più alte. Restano però ancora da determinare le percentuali di riduzione per ciascuna delle tre bande in cui saranno collocati gli aiuti interni a seconda della loro entità. Molti paesi hanno manifestato la loro disponibilità a fissare al 2,5 per cento (anziché al 5 per cento, come stabilito nell'Accordo quadro del 31 luglio 2004) il limite, come percentuale della produzione interna agricola del Paese, per gli aiuti della scatola blu (nella quale trovano posto anche i controversi "pagamenti anticiclici" statunitensi). Manca tuttavia accordo su co-

¹¹ Imprese di stato autorizzate a commercializzare alcune tipologie di prodotti: grano, cereali, prodotti lattiero-caseari, alcolici, carne, zucchero, tabacco, patate, lana, frutta, uova.

me evitare la pratica del *box shifting*¹², e sulla possibilità di fissare dei tetti massimi al sostegno sui singoli prodotti. Prosegue anche il dibattito sulla scatola verde, nella quale trova collocazione buona parte dei sussidi agricoli statunitensi, europei e giapponesi. Essa non è attualmente soggetta ad alcuna riduzione; G-20, Canada e Australia chiedono che alcuni dei criteri siano rivisti in modo da assicurare che i pagamenti erogati siano effettivamente non distorsivi del commercio, rendendo più severi i criteri che definiscono il sostegno disaccoppiato. I paesi membri si sono inoltre dimostrati disponibili ad "aprire" la scatola verde anche alle necessità proprie dei paesi in via di sviluppo - resta da vedere con che modalità e soprattutto con quali effetti reali, considerando le esigue possibilità di finanziamento di tali paesi.

Dazi su prodotti Agricoli
(2006, principali paesi)

Numero totale di linee tariffarie applicate (HS6)	Totale dazi		Duty free (quota % di digit HS6)		Dazi 3 volte superiori alla media (quota % di digit HS6)		Dazi massimi		
	Media Dazi	Media Dazi	Applicati	Consolidati	Applicati	Consolidati	Applicati	Consolidati	
	Applicati	Consolidati							
Paesi economicamente avanzati									
Australia	774	1,2	3,4	77,6	32,5	13,7	34,7	22,2	7,3
Canada	1.237	17,3	16,9	57,8	49,6	6,5	6,2	681	680
Nuova Zelanda	1.025	1,7	5,7	71,9	55,7	16,5	9,3	7	35
Giappone	1.655	24,3	28,4	35,9	34,6	7,6	7,3	958	958
USA	1.619	5,3	5,2	32,9	34,6	5,7	5,3	350	350
UE	3.138	15,1	15,4	31,1	32,5	8,6	9,4	229	264
Paesi in via di sviluppo									
Brasile	963	10,2	35,5	6,3	2,9	0,2	0,0	35	55
Cina	1.092	15,7	15,8	6,0	5,8	3,0	3,1	150	0
Filippine	1.240	9,6	34,7	0,2	0,0	9,6	0,0	65	80
India	1.490	33,9	37	2,5	0,0	1,3	0,0	182	300
Indonesia	1.244	8,2	47	13,3	0,0	2,5	3,3	170	210
Korea	1.537	47,8	59,3	2,3	2,3	7,6	7,3	887	887
Malaysia	1.564	12,3	79,7	70,0	13,5	4,5	9,3	>1000	>1000
Messico	1.194	18,2	43,7	9,0	0,6	3,2	4,4	373	254
Singapore	1.216	0,2	27,6	99,8	3,5	0,2	3,3	125	>1000
Sud Africa	880	9	40,8	44,8	23,0	7,6	1,6	77	517
Tailandia	768	22,1	40,7	3,7	1,5	0,7	3,9	283	333
Taiwan	1.935	17,5	18,3	25,3	27,5	3,5	4,4	580	649
Paesi meno sviluppati									
Bangladesh	1.005	21,7	22,7	11,5	0,0	0,0	0,0	25	200

Fonte: World Tariff Profile 2007, OMC in collaborazione con l'Unctad e ITC

Tavola 3.1

¹² Si indica con questo termine la possibilità di spostare la collocazione delle misure di sostegno interno nelle tre "scatole" (blu, gialla, verde), senza operarne la riduzione in termini complessivi. Nella *scatola gialla* sono catalogate le misure di sostegno dei mercati interni che operano distorsioni nella produzione e negli scambi, il cui ruolo è destinato ad essere radicalmente ridotto. Tali misure sono soggette ad impegni di riduzione espressi in termini di *Aggregate Measure of Support (AMS)*. La *scatola blu* comprende le misure di sostegno ai mercati interni che provocano distorsioni del mercato limitate. La *scatola verde* 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. Sono comprese nella *green Box* anche le misure ad integrazione diretta del reddito degli agricoltori, le misure di protezione ambientale e i programmi di sviluppo regionale.

A questa considerevole mole di lavoro si aggiungono le divergenze nelle altre principali aree negoziali, come NAMA e servizi, in cui invece sotto la pressione delle proposte liberalizzatrici si trovano le economie emergenti (*in primis* Brasile e India) e i Paesi in via di sviluppo. In particolare nei negoziati riguardanti **l'accesso al mercato per i prodotti non-agricoli (NAMA - Non Agricultural Market Access)** - il cui scopo è quello di ridurre le barriere nazionali (tariffarie e non) al commercio dei prodotti industriali, e di tutti quei prodotti non considerati dall'accordo sull'agricoltura - le divisioni restano forti. In questo caso, l'agenda negoziale è rimasta sostanzialmente immutata dai tempi del Vertice di Cancùn, bloccata su tre principali aspetti: sul come ridurre le tariffe, sul quanto ridurle e sul livello di flessibilità da accordare ai Paesi in via di sviluppo. Le difficoltà nel far avanzare le trattative sono principalmente dovute ai molteplici interessi in gioco, causati dalle forti divergenze esistenti sui livelli delle strutture tariffarie fra Paesi economicamente avanzati e Paesi in via di sviluppo e interne anche a questi ultimi. Infatti, mentre i Pvs hanno delle strutture tariffarie caratterizzate da livelli medi piuttosto elevati, i Paesi economicamente avanzati hanno dei dazi medi piuttosto bassi, con dei picchi tariffari elevati su alcuni prodotti specifici (tavola 3.2). Pertanto, in termini di accesso al mercato le economie avanzate hanno poco da offrire in queste trattative, visto che le loro strutture tariffarie sono già particolarmente basse (a eccezione di qualche prodotto) e molto vicine a quelle consolidate. Ciò spiega, in parte, la lentezza con cui si procede su questo tavolo negoziale: con l'inserimento nella dichiarazione finale di Hong Kong del principio del "*less than full reciprocity*" a favore dei Pvs nell'implementazione degli accordi infatti, si è vincolato l'avanzamento del negoziato ai risultati prodotti sugli altri capitoli negoziali, creando una sorta di parallelismo nelle concessioni fra i negoziati agricoli e i NAMA.

L'unico accordo di sostanza raggiunto ha riguardato l'esplicito riferimento, come strumento per la riduzione delle tariffe, alla *formula svizzera*¹³: gli Stati Uniti e l'UE insieme hanno proposto l'applicazione di un coefficiente di riduzione pari a 15 per i Pvs; il Brasile e l'India dall'altra parte restano fortemente impegnati a collegare la formula di riduzione tariffaria al livello corrente delle tariffe medie di ciascun paese, in modo da garantire una maggiore flessibilità¹⁴.

Poca attenzione e scarsa partecipazione continua a ricevere il negoziato sulla **liberalizzazione dei servizi**, malgrado il rilevante potenziale impatto economico. Il grado di accesso ai propri mercati offerto per i servizi - dai Paesi industriali, come quelli in via di sviluppo - è attualmente modesto: numerose sono le restrizioni e le regolamentazioni che ne ostacolano gli scambi, frenandone la crescita. Infatti, nonostante il settore dei servizi sia il principale fattore di crescita e la più rilevante fonte occupazionale delle principali economie avanzate, nel commercio mondiale la sua potenzialità è ancora quasi completamente inespressa: il commercio di servizi rappresenta circa il 25 per cento del totale dei flussi commerciali mondiali. La fase di immobilismo in cui si trova questa trattativa - particolarmente importante per l'Italia, che concentra i suoi interessi offensivi nelle infrastrutture, telecomunicazioni, servizi alle imprese e costruzioni - è collegata agli avanza-

¹³ L'approccio non lineare svizzero (*Swiss Formula*) è nella sua formulazione più semplice dato dalla seguente espressione: $T_1 = (A * T_0) / (A + T_0)$; dove T_1 è il dazio finale, T_0 è il dazio iniziale e A è il cosiddetto coefficiente di riduzione, che stabilisce il livello massimo che i dazi assumeranno dopo l'applicazione totale della formula.

¹⁴ Per approfondimenti si veda il contributo presente in questo capitolo di De Benedictis e Di Maio "Formule di riduzione tariffaria ed effetti sulla distribuzione dei dazi dei prodotti manufatti".

menti negli altri temi negoziali. Allo stato attuale l'UE non ha avanzato alcuna richiesta ai Paesi meno avanzati, richiedendo ad essi che siano loro a suggerire alcuni settori in cui far avanzare il processo di liberalizzazione.

Infine, nessun passo in avanti è stato compiuto sulle modalità di costituzione del registro multilaterale per la protezione delle **indicazioni geografiche** di vini e bevande alcoliche e lo stesso vale per la possibile estensione della protezione accordata alle indicazioni geografiche di vini e bevande alcoliche anche ad altri prodotti agro-alimentari. La Svizzera, l'UE, la Thailandia, il Marocco, la Turchia, il Kenya e la Bulgaria hanno chiesto di iniziare i negoziati per l'estensione delle IG. Secondo alcune fonti¹⁵, la Cina avrebbe espresso il proprio favore, così come l'India e il Brasile. Invece l'Australia, sostenuta dagli USA e dal Canada, ritiene che ciò sarebbe prematuro, dal momento che non si è ancora discusso di numerosi argomenti lasciati in sospeso (come le implicazioni per i nomi ormai considerati generici in molti paesi). I più accesi sostenitori dell'estensione delle IG hanno esplicitamente collegato questo tema ad altre aree negoziali, soprattutto all'agricoltura e al NAMA; Svizzera e Bulgaria hanno quindi specificato che qualunque accordo sulle *modalities* dovrà tener conto della questione. L'UE, in una proposta informale nel negoziato agricolo, ha ribadito la propria posizione a favore dell'estensione delle IG, e la volontà di proibire l'uso di "un numero limitato di IG molto note" a chi non sia detentore dei diritti. Le indicazioni geografiche si confermano dunque uno degli obiettivi prioritari per l'Italia e l'Unione europea, oggi più che mai coesa su questo punto e decisa ad assicurare ai prodotti di qualità la massima tutela possibile sui mercati internazionali.

Dazi su prodotti Non - Agricoli
(2006, principali paesi)

Numero totale di linee tariffarie applicate (HS6)	Totale dazi		Duty free (quota % di digit HS6)		Dazi 3 volte superiori alla media (quota % di digit HS6)		Dazi massimi		
	Media Dazi Applicati	Media Dazi Consolidati	Applicati	Consolidati	Applicati	Consolidati	Applicati	Consolidati	
Paesi economicamente avanzati									
Australia	5.351	3,9	11	45,6	19,1	4,8	6,8	251	55
Canada	7.218	3,7	5,3	56,5	36,4	11,4	6,7	25	20
Nuova Zelanda	6.211	3,2	10,4	62,1	46,6	8,1	5,2	35	179
Giappone	7.209	2,8	2,7	55,1	58,2	7,0	7,5	724	724
USA	9.395	3,3	3,3	47,5	47,3	8,6	8,2	571	576
UE	11.048	3,9	3,9	28,6	28,4	7,3	7,4	123	124
Paesi in via di sviluppo									
Brasile	8.830	12,6	30,8	5,7	0,7	0,0	0,0	35	35
Cina	6.533	9	9,1	7,3	6,8	1,6	1,4	50	50
Filippine	9.781	5,8	23,4	3,1	3,0	1,5	0,0	30	50
India	10.203	16,4	34,9	2,4	3,2	1,3	0,3	268	261
Indonesia	9.909	6,8	35,6	22,7	2,9	0,7	0,0	80	60
Korea	9.724	6,6	10,1	15,9	15,9	1,6	3,5	50	54
Malaysia	11.019	7,9	14,9	55,4	5,0	12,3	0,0	60	90
Messico	10.710	13,3	34,9	15,2	0,3	0,4	0,0	50	50
Singapore	9.472	0	6,3	100,0	17,7	0,0	0,0	0	10
Sud Africa	5.784	7,9	15,7	58,8	13,6	8,7	0,5	>1000	50
Tailandia	4.737	8,2	25,5	20,6	3,0	10,2	0,4	154	209
Taiwan	8.981	0	6,3	32,0	31,3	2,6	2,6	237	241
Paesi meno sviluppati									
Bangladesh	5.632	14,9	33,8	6,7	0,0	0,0	0,0	25	125

Fonte: World Tariff Profile 2007, OMC in collaborazione con l'Unctad e ITC

Tavola 3.2

¹⁵ Per ulteriori approfondimenti si veda: <http://www.ictsd.org/index.htm>

La conseguente decisione di sospendere i negoziati

Nei primi sei mesi del 2006, nonostante gli intensi sforzi di mediazione compiuti dal Direttore Generale dell'OMC, le trattative non hanno compiuto significativi passi in avanti su alcuno dei temi chiave dell'agenda negoziale. Ognuna delle parti in causa, pur proclamando l'assoluta volontà di ricercare un'intesa, ha mostrato di avere in testa un proprio specifico e irrinunciabile accordo.

Da tutti i vertici convocati non è emersa alcuna mediazione condivisibile dai paesi membri e addirittura l'incontro di livello ministeriale a Ginevra di fine giugno, decisivo per la definizione delle *modalities*, è stato concluso in anticipo, una volta constatate le divergenze esistenti tra le parti¹⁶. In occasione di quella riunione, nell'ottica della proposta lanciata dello stesso Lamy e definita con lo slogan "20-20-20", erano state avanzate specifiche richieste a ciascuno degli attori presenti: all'Unione europea di ridurre del 54 per cento i dazi sulle importazioni di prodotti agricoli; agli Stati Uniti di tagliare i sussidi alla produzione agricola interna, in modo da scendere al di sotto della soglia di 22 miliardi annui; agli altri quattro paesi del G-6¹⁷ di ridurre i dazi più elevati sui prodotti industriali per portarli a un livello massimo del 20 per cento. Tuttavia, divergenti ed inconciliabili sono apparsi essere gli obiettivi negoziali dei maggiori paesi industrializzati e non. Nè sono serviti gli impegni pubblici a rilanciare le trattative con una dose di maggior flessibilità, manifestati da alcuni dei principali paesi membri dell'OMC, nell'incontro dello scorso Luglio del G8¹⁸ a San Pietroburgo.

Pertanto, constatata l'inamovibilità delle posizioni dei vari paesi membri e l'impossibilità di giungere in tempi brevi ad un accordo, il 24 luglio scorso, durante l'incontro dei ministri del G-6, Pascal Lamy ha annunciato la sospensione del *Doha Round*, dichiarando: "*Di fronte al persistere di questa situazione di impasse, credo che l'unica linea di condotta che posso suggerire sia di sospendere tutti i negoziati del Round per permettere una riflessione seria dei partecipanti, chiaramente indispensabile. Un time-out necessario ad analizzare la situazione, esaminare le opzioni disponibili e rivedere le posizioni. In pratica, questo significa che tutto il lavoro in tutti i gruppi di negoziazione dovrebbe essere sospeso e la sospensione si applica alle scadenze che i vari gruppi stavano affrontando. Inoltre significa che i progressi realizzati fin qui sui vari elementi dell'ordine del giorno di negoziazione vengono posti in una condizione di sospensione, in attesa di una possibile ripresa delle trattative, quando il clima negoziale sarà quello giusto*".¹⁹

¹⁶ La bozza delle *modalities* presentata da Crawford Falconer composta da 74 pagine, conteneva ben 760 parentesi, indicanti altrettanti punti di disaccordo. Si veda: http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/mod_ag_2006_e.htm

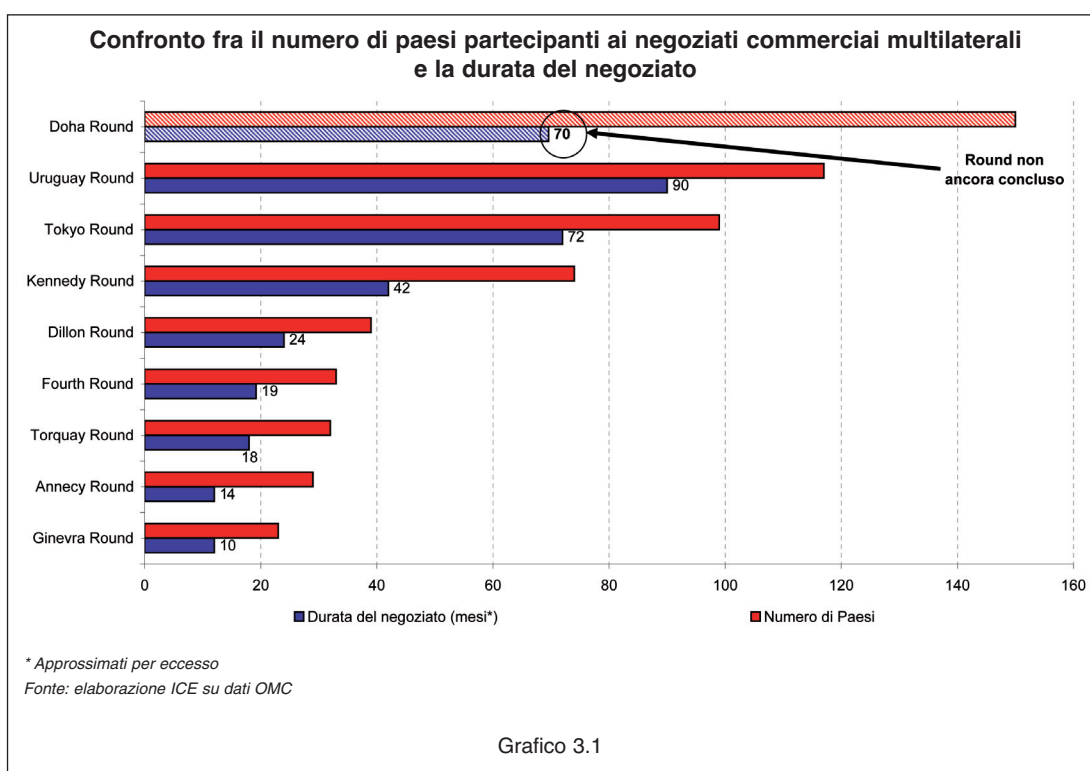
¹⁷ Il G-6 comprende alcuni tra i membri più influenti dell'Omc: Australia, Brasile, Giappone, India, Stati Uniti ed Unione europea.

¹⁸ Incontro allargato anche a Brasile, Cina, India, Messico e Sud Africa.

¹⁹ Testo originale pubblicato su http://www.wto.org/english/news_e/news06_e/tnc_dg_stat_24july06_e.htm

La tabella di marcia stabilita ad Hong Kong è quindi definitivamente saltata; tutti gli incontri sono stati cancellati. È stata respinta anche la proposta del Commissario Europeo Mandelson di far avanzare le trattative su alcuni elementi pro sviluppo dell'agenda negoziale, tra cui il pacchetto *Aid for Trade*²⁰ e l'iniziativa *duty-free and quota-free*²¹ per i prodotti provenienti dai Paesi Meno Avanzati, in quanto così facendo si sarebbero ulteriormente ridotte le possibilità di giungere ad un'intesa globale.

L'invito del Direttore Generale Pascal Lamy a sospendere *sine die* i negoziati ha ricevuto il 27 ed il 28 luglio l'approvazione del Consiglio Generale, (anche se la Conferenza Ministeriale non ha votato per sospendere le trattative e ciò implica che non sarà necessario farlo per riprenderle).



²⁰ Aid For Trade ovvero l'aiuto fornito dai paesi occidentali a quelli più poveri, al fine di inserire le politiche di liberalizzazione commerciale in una coerente strategia di sviluppo.

²¹ La Dichiarazione finale di Hong Kong, ha previsto di estendere l'iniziativa EBA (*Everything But Arms*) ad altri paesi e ad altri prodotti. In pratica essa prevede l'eliminazione di qualsiasi dazio e contingente sui prodotti provenienti dai Paesi meno avanzati (Pma) a partire dal 2008, con la possibilità di escludere, in caso di manifeste difficoltà, alcuni prodotti fino a un massimo del 3 per cento, ma con l'obbligo di porre in essere tutti i passi necessari per raggiungere progressivamente un impegno completo. I Paesi Meno Avanzati (PMA) sono i PVS più poveri definiti come tali dall'Assemblea Generale dell'ONU (Attualmente i PMA sono 49 di cui 32 membri dell'OMC. Si veda www.uncatd.org/templates/webflyer.asp?intitemid=34&lang=1).

Agenda di Doha per lo sviluppo: breve cronologia*

Novembre 2001, Doha, Qatar. Viene lanciata l'agenda di Doha per lo sviluppo.

Settembre 2003, Cancún, Messico. La conferenza ministeriale dell'OMC si chiude senza accordo. Emergono coalizioni di paesi come il G-20 (Pvs con reddito medio) ed il G-90 (paesi meno avanzati).

Maggio 2004. L'UE offre di eliminare tutte le sovvenzioni alle esportazioni agricole entro una data convenuta, si impegna a ridurre sensibilmente tutte le sovvenzioni che distorcono gli scambi e propone un'iniziativa per quanto riguarda il cotone consistente nell'eliminare tutte le forme di sostegno all'esportazione ed un ciclo di negoziati per i paesi meno industrializzati (Round for Free).

Luglio 2004. Rilancio del ciclo, accordo sulla prosecuzione dei negoziati che precisa gli obiettivi dell'agenda di Doha per lo sviluppo, il cosiddetto accordo quadro di luglio.

Maggio 2005, Parigi, Francia. I negoziatori agricoli concludono difficili negoziati su come stabilire un equivalente tariffario nei casi in cui i dazi non sono costituiti da semplici percentuali (vale a dire, una formula per determinare equivalenti ad valorem).

Luglio 2005, Dalian, Cina. I ministri convengono di usare come base per ulteriori negoziati la proposta del G-20 sulla riduzione degli aiuti agricoli e un maggiore accesso ai mercati agricoli.

Ottobre 2005, Zurigo, Svizzera. Gli Stati Uniti offrono di ridurre le sovvenzioni agricole nazionali del 60% e di abolire gradualmente alcune sovvenzioni all'esportazione. L'UE propone che la conferenza ministeriale di Hong Kong adotti un pacchetto per lo sviluppo. I paesi del G-10 e del G-20 presentano proposte sull'accesso ai mercati agricoli.

Novembre 2005. Il direttore generale dell'OMC, Pascal Lamy, ridimensiona pubblicamente le aspettative per la conferenza di Hong Kong, dichiarando che la riunione non può più sperare di raggiungere un accordo su tutte le modalità.

Dicembre 2005, Hong Kong. Alla riunione ministeriale dell'OMC, i negoziatori concordano di provare a raggiungere un ampio accordo sulle riduzioni delle tariffe e delle sovvenzioni per quanto riguarda i prodotti agricoli e sulle riduzioni tariffarie per quanto riguarda i prodotti industriali entro l'estate 2006. Il resto del 2006 servirebbe per trovare un accordo su altre questioni importanti come gli scambi di servizi.

Luglio 2006, San Pietroburgo, Russia. I leader del G8 si impegnano a mandare i loro negoziatori a Ginevra con un nuovo mandato che consenta maggiore flessibilità.

23 luglio 2006, Ginevra. Il direttore generale dell'OMC, Pascal Lamy, annuncia la sospensione dei negoziati.

7 febbraio 2007, Ginevra. Riprendono ufficialmente i negoziati.

* Redatto da Massimo Armenise.

Le ragioni sottostanti alla decisione di congelare i negoziati

Nel processo di liberalizzazione multilaterale degli scambi, i fallimenti non sono una novità; l'agenda negoziale dell'Uruguay Round fu sospesa nel dicembre 1990 e riprese solo un anno dopo; e poi ancora, dopo il disastro della Conferenza Ministeriale di Cancun nel settembre 2003, i lavori del *Doha Round* furono sospesi per circa quattro mesi, prima che l'Unione europea e gli Stati Uniti si adoperassero per sbloccare la situazione. Questa volta però a differenza del passato non vi sono stati grandi clamori.

La Dichiarazione ministeriale di *Doha*, adottata il 14 Novembre 2001, recitava che la maggioranza dei membri dell'OMC sono Paesi in via di sviluppo e che i loro bisogni e interessi sono al centro del programma di lavoro. Radicalmente mutati appaiono oggi gli scenari del mercato globale rispetto al 2001. Lo spirito di *Doha* non sembra più corrispondere ai nuovi equilibri economici e competitivi: i principi ispiratori di allora furono condizionati dal difficile momento in cui venne lanciato il *Round* e l'idea era quella di far avanzare il processo di liberalizzazione multilaterale legandolo allo sviluppo, in modo da *ribilanciare* i risultati dell'*Uruguay Round* a favore dei PVS, salvaguardando così il dialogo Nord-Sud.

Oggi, invece, ci si trova dinnanzi a un mondo completamente diverso. È in atto una sorta di ristrutturazione dell'ordine economico mondiale con l'emergere di nuovi e forti *global players* (Brasile, Cina, e India). Queste realtà economiche, comparativamente molto diverse da quelle che hanno avviato il ciclo negoziale di *Doha*, non sono più disponibili a ratificare passivamente gli accordi concordati dagli Stati Uniti e dall'Unione europea. Inoltre, sono emersi problemi in gran parte nuovi che hanno alimentato la tendenza verso forme di protezionismo occulto, legato all'adozione di barriere non tariffarie, a fronte di una crescente violazione dei diritti di proprietà intellettuale (contraffazione dei marchi e dei brevetti, plagio dei modelli e del design industriale, falsificazione dell'origine dei prodotti), e di tentativi di *dumping*, nelle sue varie forme e manifestazioni. Lo stallo negoziale risente dunque fortemente dei cambiamenti avvenuti rispetto a quando *l'agenda* fu redatta.

Le difficoltà al raggiungimento di una soluzione unanimemente condivisa non possono essere rintracciate in una singola questione²², ma coincidono con quello che può essere definito un "triangolo" di interessi: il sostegno interno per gli Stati Uniti, l'accesso al mercato per l'UE, i prodotti industriali per i Paesi in via di sviluppo. Tutto ciò è emerso chiaramente nell'ultima riunione del G-6 prima della sospensione, arenatasi su due punti fondamentali: a) l'impossibilità di trovare adeguate forme di reciprocità tra l'apertura dei mercati agricoli da parte dei paesi industrializzati e l'abbattimento delle tariffe industriali da parte delle economie in via di sviluppo; b) lo scontro tra Stati Uniti e Unione europea sulla riduzione dei sussidi americani alla produzione agricola domestica, da un lato, e le compensazioni in termini di riduzioni dei dazi europei sulle importazioni di prodotti agricoli, dall'altro.

²² Si veda Sallie James, "Doha round not yet dead", Washington Times, 30 April 2006; and Press Release GA/EF/3162 on the panel discussion held on 30 October 2006 by the Second Committee of the sixty-first session of the United Nations General Assembly, available from <http://www.un.org/News/Press/docs/2006/gaef3162.doc.htm>.

Divergenti ed inconciliabili appaiono gli obiettivi negoziali dei maggiori paesi (avanzati e non). La posizione americana era molto cauta nei tagli ai (propri) sussidi ma, estremamente aggressiva relativamente alla tematica accesso al mercato, dove richiedeva un taglio tariffario drastico agli altri partner e considerava le richieste di flessibilità come una sorta di “scatola nera” volta ad impedire di valutare la reale portata liberalizzatrice dell’accordo. L’intransigenza dell’Amministrazione statunitense nell’acceptare le proposte di riduzione del “sostegno interno” che venivano non solo dai Pvs, ma anche dall’Unione europea, discendeva dall’indisponibilità ad assumere impegni che avrebbero potuto costarle caro nelle elezioni di medio termine (novembre 2006) e quindi dall’esigenza di evitare lo scontro con le potentissime lobby degli agricoltori; ma anche dal fatto che nei primi mesi del 2007 si sarebbe dovuto definire il nuovo *Farm Bill* e non avrebbero potuto accettare di sottoscrivere impegni vincolanti per le decisioni di politica agraria interna.

In realtà, le posizioni di tutti i paesi sono sempre rimaste venate di grosse ambiguità. L’inflessibilità negoziale mostrata dagli Stati Uniti infatti, non deve far sottovalutare le forti resistenze provenienti anche da altri Paesi ad accettare un accordo che includesse vincoli per il “sostegno interno” non lontani da quelli proposti anche dall’UE: è questo il caso, per esempio, della Norvegia, della Svizzera o del Giappone, rimasti relativamente defilati nel negoziato proprio per il fatto di poter contare per la difesa dei loro interessi sull’atteggiamento negoziale degli Stati Uniti.

La stessa Unione europea ha avanzato offerte via via più marcatamente liberalizzatrici, ma di difficile valutazione reale, in assenza di indicazioni sul numero dei “prodotti sensibili”. Inoltre, non è da sottovalutare il fatto che la posizione negoziale del Commissario europeo Mandelson sia stata più volte apertamente avversata dalla Francia e da altri paesi membri dell’UE, poiché ritenuta incompatibile con le riforme della Politica Agraria Comune e con i singoli interessi nazionali. È quindi legittimo domandarsi se la posizione della Commissione sia o meno rimasta all’interno dei confini del mandato negoziale definito dai Paesi membri o se i tentativi di avvicinarsi alle richieste del G-20 non avessero come unico scopo quello di non vedersi addossare la responsabilità del fallimento.

In ogni caso, se dopo oltre cinque anni di negoziati non si è riusciti a centrare gli obiettivi agricoli significa che il problema non è tecnico. Fin dall’inizio è emersa l’indisponibilità degli USA e dell’UE a modificare le loro decisioni di politica interna per gli interessi negoziali dei paesi in via di sviluppo; nella loro agenda figuravano gli stessi obiettivi del *round* precedente: massimizzare l’accesso ai mercati altrui, difendere il più possibile i propri nei settori sensibili, mantenere la difesa delle proprietà intellettuali, spingere l’acceleratore nel settore dei servizi. Obiettivi che corrispondono agli interessi delle realtà imprenditoriali transnazionali.

La teoria economica del vantaggio comparato che prefigura vantaggi dal commercio internazionale per tutti i paesi, si è rivelata non proprio corrispondente alla realtà, cosicché i negoziati multilaterali sono diventati una disputa per aumentare le esportazioni in una logica prettamente mercantile. Le mosse dei negoziatori sono bloccate dai vincoli di politica interna e non vi è un minimo margine di manovra per negoziare. In questo contesto la paralisi era inevitabile, una paralisi di cui forse non è il caso di dolersi, ma che potrebbe rappresentare una occasione per ripensare gli obiettivi dell’OMC.

I tentativi di rilanciare il confronto negoziale

Nei mesi successivi alla decisione di congelare i negoziati non sono mancate le prese di posizione sulla necessità di riavviare il confronto ed anche gli incontri per provare a riavviarlo. Concretamente però, nella seconda parte del 2006, non è successo nulla, se non l'ingresso del Vietnam²³ come 150° membro dell'OMC.

Le ragioni dello stallo, come già detto, non sono determinate dalla difficoltà di trovare una soluzione di mediazione, ma sono di natura politica. Tra luglio e dicembre non è successo nulla che modificasse questo scenario, nulla in grado di far emergere la forte pressione politica necessaria per creare le condizioni per il superamento delle resistenze al raggiungimento di un accordo.

Nel 2007 invece, qualcosa ha ripreso a muoversi: superate le elezioni di medio termine negli Stati Uniti, si è avviata la procedura di predisposizione della nuova *Farm Bill*, la finanziaria agricola, che governerà la spesa agricola statunitense nei prossimi cinque anni; mentre in Europa è iniziato il semestre di presidenza tedesco pur avvicinandosi le scadenze elettorali francesi (maggio e giugno 2007).

I primi di gennaio, numerose speranze hanno suscitato le ottimistiche dichiarazioni del presidente degli Stati Uniti, Bush e della Commissione Europea Barroso, dalle quali emergeva la volontà di provare ad andare incontro alle richieste del G-20²⁴. Il 27 gennaio a Davos, a margine del *World Economic Forum*, i ministri di circa 30 paesi, avevano dato istruzioni ai loro ufficiali di riprendere a trattare, in modo da raggiungere almeno un accordo quadro nei successivi mesi. **Pertanto il 7 Febbraio, Pascal Lamy, Direttore Generale dell'OMC, ha annunciato la ripresa dei negoziati**²⁵.

Fino ad oggi, tuttavia, non vi sono state novità rilevanti: le discussioni si sono svolte prevalentemente in modo informale, coinvolgendo di volta in volta piccoli gruppi di paesi membri dell'OMC. In febbraio i rappresentanti di Brasile, India, UE ed USA (il cosiddetto G-4) si sono incontrati a Londra e poi a Ginevra, per una serie di discussioni bilaterali ed "esplorative", che però non sembrano aver generato alcun esito significativo, evidenziando il lento e controverso procedere nel dibattito.

L'unica proposta negoziale ufficiale è stata presentata lo scorso marzo dal Gruppo di Cairns²⁶ sul tema dei prodotti sensibili e quello dei prodotti tropicali²⁷. Il maggior grado di protezione dovrebbe essere compensato dall'apertura di maggiori quote all'importazione a tariffa ridotta. La proposta negoziale non contiene ancora nessun accordo sui parametri; l'elemento innovativo è costituito dalla presenza di due sole possibili deviazioni dalla formula standard, per facilitare la trasparenza e la prevedibilità del sistema, corrispondenti a due diversi gradi di eccezione dalla regola generale di riduzione tariffaria. Tuttavia, già gli USA hanno fatto sapere di ritenere troppo poco flessibile un sistema con due sole bande. Il criterio proposto per calcolare l'e-

²³ Per un approfondimento si veda il riquadro nel presente capitolo.

²⁴ Per ulteriori informazioni si veda: http://agriregionieuropa.univpm.it/editoriali.php?id_sezione=2

²⁵ Si veda: http://www.wto.org/english/news_e/news07_e/gc_dg_stat_7feb07_e.htm

²⁶ Gruppo negoziale composto da 17 paesi grandi esportatori, che promuovono una decisa liberalizzazione dei mercati: Argentina, Australia, Bolivia, Brasile, Canada, Cile, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Indonesia, Malaysia, Nuova Zelanda, Paraguay, Filippine, Sud Africa, Tailandia, Uruguay.

²⁷ Per saperne di più si veda: <http://www.ictsd.org/monthly/bridges/BRIDGES11-2.pdf>

spansione delle quote è il consumo interno; un principio condiviso da molti ma non dalla UE. Il Gruppo di Cairns chiede di porre un limite al numero di prodotti sensibili, per i quali dovrebbe essere previsto comunque un tetto tariffario massimo, seppur con qualche possibilità di eccezione comunque compensata dalla maggiore apertura delle quote. I Pvs avrebbero a disposizione un periodo di tempo più lungo per implementare le riduzioni tariffarie. La proposta suggerisce di restringere il numero di prodotti sensibili a quelli che già presentano quote tariffarie all'importazione; questo per impedire che i membri dell'OMC creino nuovi sistemi di quote dagli esiti imprevedibili. I membri del G-33 si sono detti disposti a ridurre fino a 12 il numero degli indicatori (il cui uso sarebbe tuttavia orientativo e non vincolante) da utilizzarsi per decidere se assegnare o meno lo status di "prodotto speciale". La proposta per i prodotti tropicali chiede ai paesi sviluppati la completa eliminazione delle tariffe su questi prodotti o su quelli coltivati come alternativa alle colture illecite, quando le tariffe iniziali siano uguali o inferiori al 25 per cento; se superiori, esse dovrebbero essere ridotte dell'85 per cento. Infine, si propone che i prodotti tropicali o alternativi alle colture illecite non possano essere designati come prodotti sensibili. L'Unione europea ha criticato la proposta sui prodotti tropicali perché troppo ambiziosa, e perché include anche prodotti delle zone temperate, come riso, zucchero, cipolle, fiori, tabacco.

Lo scorso 13 aprile, a seguito di un incontro del G-6 a New Delhi, il primo dalla sospensione delle trattative, è stata proposta la fine del 2007 come nuova scadenza per il *Round*. I ministri del G-4 (UE, USA, India, Brasile) hanno anche annunciato una serie di incontri per contribuire al processo negoziale ed espresso l'intenzione di fornire una sorta di contributo congiunto ai negoziati multilaterali prima di metà luglio. Queste iniziative contrastano fortemente con quanto sembra ormai lampante, come riconosciuto dallo stesso Lamy in un discorso all'*IMF-World Bank International monetary and financial committee* il 14 aprile: le trattative non hanno affatto prodotto quei passi significativi che potevano consentire la chiusura del Round entro il 2007. Ciò nonostante il 30 Aprile, Crawford Falconer, che presiede il gruppo negoziale sull'agricoltura, ha fatto circolare la prima parte di un documento²⁸ che fa il punto sullo stato dei negoziati, con l'obiettivo di riportarli di nuovo ad una dimensione multilaterale a Ginevra, indicando esplicitamente quei nodi che costituiscono il "centro di gravità" di un possibile accordo. In ogni caso si tratta di temi sui quali le posizioni dei vari Paesi sono già relativamente molto vicine tra loro, mentre restano da risolvere innumerevoli questioni, come emerge chiaramente anche dalla seconda bozza fatta circolare il 30 maggio²⁹.

²⁸ http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/agchairtxt_30apr07_e.doc

²⁹ http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/agchairtxt_25may07_e.doc

L'accessione del Vietnam all'Organizzazione mondiale del commercio*

Quadro macroeconomico

Il Vietnam ha compiuto rapidi progressi su due versanti dello sviluppo economico e sociale, ovvero l'apertura internazionale e la lotta alla povertà, e per questo motivo è stato da molti indicato come uno dei paesi poveri che ha meglio saputo districarsi in quello che in altri contesti continua ad apparire come un dilemma.

Il rapporto tra la somma dei flussi di commercio di beni e il prodotto interno lordo (Pil), misurati in dollari statunitensi (Usd), è cresciuto molto rapidamente, passando dal 66 per cento del 1995 al 143 del 2006 (v. tavola 1). L'incremento medio delle esportazioni tra il 2000 e il 2006 è stato prossimo al 20 per cento, quello delle importazioni del 22,5%.

Vietnam. Principali indicatori economici e sociali

Indicatore	Unità di misura	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
PIL a prezzi 1994	Var. %	8,1	7,0	2,3	1,9	5,7	6,2	7,6	7,3
PIL a prezzi correnti	Usd	20,6	31,8	33,1	35,1	39,6	45,3	52,8	60,9
Popolazione	Milioni	72,0	77,6	78,7	79,7	80,9	82,0	83,1	84,2
PIL pro capite a prezzi correnti	Usd	392	409	421	440	489	552	636	723
Inflazione	Var. %	16,9	-1,6	-0,4	4,0	3,2	7,7	8,3	7,5
Esportazioni di beni fob	Miliardi Usd	5,4	14,5	15,0	16,7	20,1	26,5	32,4	40,2
Importazioni di beni cif	Miliardi Usd	8,2	15,2	15,6	19,7	25,3	32,0	37,0	47,2
IDE in entrata autorizzati	Miliardi Usd	7,7	2,7	3,2	3,0	3,1	4,2	6,8	10,2
Propensione agli scambi con l'estero	Interscambio/Pil in %	65,9	93,3	92,5	103,9	114,8	129,0	131,4	143,4
Debito estero a medio e lungo termine	Miliardi Usd	21,8	11,6	11,4	12,2	14,4	15,6	16,5	-
Saldo partite correnti in % del Pil	%	-2,6	0,7	0,5	-0,7	-1,9	-1,6	0,2	0,2
Popolazione sotto la soglia di povertà ⁽¹⁾	%	23,6	15,2	14,6	-	9,9	7,8	6,2	4,9
Aspettativa di vita alla nascita	Anni	67,1	69,1	-	-	-	-	70,7	-
Tasso di mortalità infantile	Per 1000 nati vivi	32,0	23,0	-	-	-	-	16,0	-
Tasso di completamento istruzione primaria	%	-	96,4	102,3	101,0	100,8	-	93,5	-

⁽¹⁾ Un dollaro di reddito al giorno; 1996 invece che 1995

Fonti: elaborazioni Ice su dati Ufficio generale di statistica del Vietnam, FMI, Banca mondiale e Banca di sviluppo asiatica

Tavola 1

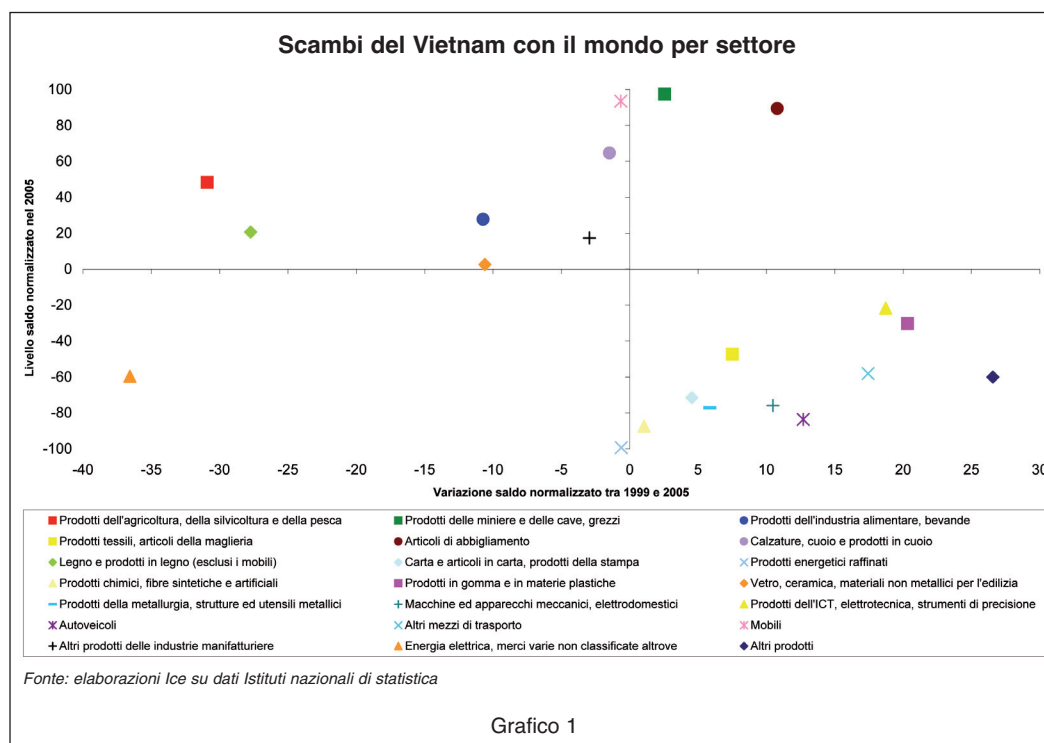
Una ferma, pur se cauta e a volte non del tutto lineare, spinta verso riforme economiche e normative per ciò che attiene al commercio e agli investimenti ha consentito al paese di accogliere flussi crescenti di capitali stranieri. Dal 1988 al 2006 sono stati approvati 6.813 progetti di investimenti diretti esteri (Ide), con un capitale registrato di 60,5 miliardi di Usd; in realtà solo poco meno della metà sono stati gli investimenti realmente effettuati nel periodo, per complessivi 28,8 miliardi. L'afflusso di capitali, in sintonia con quanto accaduto nel resto del Sud-Est Asiatico, è andato aumentando rapidamente, superando nel 2006 il livello record fatto registrare prima della crisi finanziaria del 1997.

La combinazione dei due processi di internazionalizzazione ora descritti ha causato una forte ristrutturazione della composizione settoriale degli scambi, così come misurata dalle variazioni dei saldi normalizzati tra il 1999 e il 2005 (v.

* Di Marco Saladini, responsabile sede Ice di Ho Chi Minh City, Vietnam.

grafico 1). Da un lato l'indicatore è salito per molti prodotti manufatti, peraltro ancora tutti contraddistinti da un saldo normalizzato negativo, con l'eccezione dei prodotti dell'abbigliamento. Dall'altro i prodotti primari e semi-manufatti hanno fatto registrare un marcato declino, anche se di converso l'indicatore è rimasto positivo, denotando una prevalenza delle esportazioni sulle importazioni. Tale transizione echeggia la trasformazione dell'economia vietnamita nel suo complesso, dove il comparto manifatturiero ha guadagnato terreno, a spese di quello primario, mentre il terziario ha conservato il proprio peso specifico.

Allo stesso tempo la percentuale di cittadini con un reddito al di sotto di un dollaro al giorno è diminuita dal 51 per cento del 1990 al 4,9 del 2006. Altri indicatori sociali sono rapidamente migliorati. Secondo le rilevazioni sui redditi delle famiglie della Banca mondiale la concentrazione della ricchezza è rimasta pressoché stabile nel decennio tra il 1993 e il 2004, quando l'indice di Gini è passato dal 34 al 37 per cento. Restano peraltro grandi disparità di reddito e benessere tra gruppi etnici e aree geografiche. Nel caso del Vietnam la teoria di Simon Kuznets che postula l'inevitabilità di una crescita della disuguaglianza nelle pri-



me fasi dello sviluppo economico di un paese sembra quindi non essersi avverata. Il processo di apertura, sia bilaterale che multilaterale, potrebbe aver contribuito a questo risultato, rendendo disponibili maggiori risorse sotto forma di importazioni di beni a minor costo da altri paesi, primo tra tutti la Cina, e facilitando la crescita dei ricavi da esportazione, in particolare verso gli Stati Uniti. Né, stando a recenti studi empirici, l'adesione all'Omc sarebbe ostacolata o resa meno efficace dalla partecipazione del Vietnam ad accordi regionali, come ad esempio l'Asean free trade agreement. Ciò si dovrebbe alla relativamente ampia apertura commerciale di tali accordi.

Percorso e condizioni dell'accessione

Nel gennaio del 1995 il governo vietnamita chiese formalmente di essere ammesso all'Omc. Come d'uso, il Consiglio generale nominò poco dopo un gruppo di lavoro incaricato di preparare l'accessione. Il gruppo ha tenuto una serie di riunioni, in tutto quattordici, per discutere la domanda nel merito, giungendo ad approvarla il 26 ottobre 2006. Nell'arco degli undici anni di negoziati si sono moltiplicate le intese tra il Vietnam e i principali partner commerciali in merito all'accessione. Particolarmente degne di nota sono quelle con Unione europea (ottobre 2004), Cina e Giappone (2005) e Stati Uniti (maggio 2006). Le materie oggetto degli accordi di Marrakesh, che il Vietnam intendeva sottoscrivere, sono state esaminate in dettaglio, alla luce non solo dello status quo normativo e regolamentare e degli impegni progressivamente presi dal governo di Hanoi ma anche dei risultati di altri negoziati per l'accessione, primo tra tutti quello con la Cina, conclusosi nel 2001. Nel gennaio del 2007, dopo l'ammissione da parte del Consiglio generale, la ratifica da parte del Parlamento vietnamita e l'ottenimento, dal governo statunitense, dello status permanente di "normale" controparte commerciale, il Vietnam è diventato a tutti gli effetti membro dell'Omc. Gli accordi da implementare sono lunghi circa 2.000 pagine: ne tenteremo di seguito una rapida sintesi, per quanto possibile.

Il livello medio dei dazi doganali scenderà dal 17,4 al 13,4 per cento, ladove il secondo valore rappresenta la media degli impegni di riduzione minimi. Sussidi e incentivi dovranno d'ora in poi essere coerenti con le regole dell'Omc. In particolare non sarà più possibile per il Vietnam offrire facilitazioni agli investitori stranieri basate sull'obbligo di esportare o produrre nel paese in una proporzione minima predeterminata. Inoltre dovrà essere eliminata la stragrande maggioranza dei privilegi finora goduti dalle imprese a proprietà pubblica. Individui e imprese stranieri potranno esportare e importare liberamente, ma per alcune categorie di beni rimarranno in effetto barriere tariffarie o l'obbligo di richiedere licenze di importazione. Ad esempio, per il commercio di sale marino, il governo vietnamita si è rifiutato di liberalizzare temendo conseguenze sociali per centinaia di migliaia di agricoltori a bassissimo reddito per i quali è la fonte principale di reddito. Resterà quindi in vigore il sistema attuale, che protegge i produttori locali imponendo un sistema di contingenti tariffari all'importazione con dazi ad valorem compresi tra il 10 e il 30 per cento per le importazioni che rientrano nel contingente e tra il 50 e il 60 per cento per quelle al di fuori dello stesso. La protezione della proprietà intellettuale è stata rafforzata da una nuova disciplina di legge, che soddisfa i requisiti minimi imposti dall'Omc. Il Vietnam si è inoltre impegnato a liberalizzare un'ampia gamma di servizi, che include quelli finanziari e distributivi e le telecomunicazioni (tav. 2). Il nodo del sistema di distribuzione di prodotti al consumatore finale, ad esempio, reso estremamente vulnerabile alla concorrenza estera dalla sua stessa arretratezza, è stato affrontato con una graduale apertura, che renderà possibile nel 2007 la creazione di imprese di distribuzione insieme a soci vietnamiti e a regime, nel 2009, lo stabilimento di filiali commerciali di proprietà interamente estera ed equiparate ai distributori nazionali. Alcune categorie di prodotti saranno esentate dalla liberalizzazione fino al 2010, altre sine die.

Gli impegni presi dal Vietnam con l'accessione, per la maggior parte esigibili immediatamente a differenza che per altri paesi membri, influiscono su mate-

Principali impegni presi dal Vietnam nel comparto dei servizi in sede di accessione all'Omc
(in materia di accesso al mercato e a beneficio di persone o imprese di altra nazionalità)

Scadenza	Impegno
<i>Elenco cronologico impegni</i>	
Gennaio 2007	Possibilità di stabilire una presenza commerciale, con i limiti elencati di seguito Possibilità di detenere il 49% di una JV nei settori estrattivo e relativi servizi tecnici, servizi di riparazione di macchine e attrezzature (1), distribuzione (1) (2), franchising, servizi di intermediazione finanziaria, trasporto per vie d'acqua interne, trasporto ferroviario e stradale, altri servizi ausiliari per il trasporto Possibilità di detenere il 50% di una JV nei settori trasporto e movimentazione di container Possibilità di detenere il 51% di una JV nei settori recapito, smaltimento rifiuti, consulenza ambientale, trasporto marittimo (1) (con limiti al numero di JV), disbrigo formalità doganali, magazzinaggio di container, manutenzione di aeromobili, magazzinaggio e agenzia per imprese di trasporto merci Possibilità di stabilire una JV nel settore istruzione terziaria e per adulti, una JV o una impresa interamente controllata nel settore bancario, con requisiti diversi a seconda del tipo di impresa
Gennaio 2008	Possibilità di detenere più del 49% di un'impresa nei settori distribuzione (1) (2) e franchising Possibilità di avere clienti di nazionalità vietnamita per gli studi di architettura e/o urbanistica, le imprese dei settori consulenza fiscale (3), ingegneria, consulenza informatica, assicurazioni e costruzioni sprovviste di soci vietnamiti
Gennaio 2009	Possibilità di detenere il 49% di una JV nel settore armatoriale Possibilità di detenere il 51% di una JV nel settore servizi tecnici a imprese operanti nel settore estrattivo e di riparazione di macchine e attrezzature (1) Possibilità di detenere il 100% di imprese nei settori distribuzione (1) (2), franchising, pubblicità e/o ricerche di mercato e istruzione terziaria e per adulti (3)
Gennaio 2010	Possibilità di creare filiali per le imprese dei settori consulenza informatica, consulenza aziendale e costruzioni Possibilità di detenere il 50% di una JV nel settore dei servizi alle imprese manifatturiere Possibilità di detenere il 51% di una JV operante nel settore estrattivo, del trasporto stradale (3) e degli altri servizi ausiliari per il trasporto
Gennaio 2011	Rimozione delle restrizioni residue nei settori distribuzione (2) e istruzione terziaria e per adulti Possibilità di detenere il 100% di imprese nei settori servizi a imprese operanti nel settore estrattivo, servizi di riparazione di macchine e attrezzature (1), smaltimento rifiuti, consulenza ambientale
Gennaio 2012	Possibilità di aprire filiali di imprese estere di assicurazione (ramo vita a parte) e di intermediazione finanziaria Possibilità di detenere il 49% di una JV nel settore dell'intrattenimento Possibilità di detenere il 100% di imprese nei settori servizi di recapito, servizi a imprese manifatturiere, intermediazione finanziaria, estrattivo, di trasporto marittimo (senza limitazioni di tipo di attività e di numero di imprese), disbrigo di formalità doganali e manutenzione di aeromobili
Gennaio 2014	Possibilità di detenere il 100% di imprese nei settori magazzinaggio di container, magazzinaggio e agenzia per imprese di trasporto merci e altri servizi ausiliari per il trasporto
Gennaio 2015	Rimozione delle restrizioni residue nei settori ristorazione e ospitalità
Dopo il rilascio della 1a concessione a privati	3 anni dopo - possibilità di creare una JV per fornire servizi di analisi e verifica tecnica precedentemente erogati dallo stato 5 anni dopo - possibilità di detenerne il 100%
<i>Promemoria</i>	
<i>Settori non soggetti a restrizioni</i>	<i>Contabilità aziendale, revisione contabile e certificazione, ricerca e sviluppo nell'ambito delle scienze naturali, noleggio di aeromobili, macchinari industriali, servizi connessi alla consulenza aziendale (CPC 866, eccetto 86602) (3), costruzioni (per due anni solo per clienti stranieri) sanità, ristorazione e ospitalità (ma obbligo di costruzione, ristrutturazione o acquisizione dei locali), trasporto aereo</i>
<i>Settori soggetti a impegni e/o restrizioni costanti nel tempo</i>	<i>Studi legali - limitazioni quanto alla forma societaria, comparsa in giudizio e i servizi di certificazione riservati a professionisti vietnamiti, obbligo di impiegare personale locale o che soddisfi i requisiti locali Veterinari - solo professionisti singoli ammessi all'esercizio della professione dietro autorizzazione Noleggio di macchinari diversi da quelli industriali, registrazione di suoni, istruzione secondaria - nessun impegno Produzione, distribuzione e proiezione di audiovisivi - nessun impegno, JV obbligatoria con al massimo il 51% di partecipazione straniera Servizi per l'agricoltura - ammesse JV con partecipazione straniera non superiore al 51% Telecomunicazioni, servizi turistici, gioco con apparecchiature elettroniche - obbligo di JV, con quota di minoranza o di maggioranza a seconda dei casi Distribuzione, istruzione, smaltimento rifiuti, servizi bancari e di intermediazione finanziaria, intrattenimento, gioco con apparecchiature elettroniche, armatoria, servizi ausiliari del trasporto, trasporto per vie d'acqua interne, ferroviario e stradale - nessun impegno per il commercio internazionale eccetto per i beni di uso personale, il software, i servizi informativi e di consulenza finanziari, i trasporti di merci via mare Smaltimento rifiuti - possibilità di monopolio pubblico o concessioni assegnate su base non competitiva Servizi bancari - restrizioni di vario genere, con graduale convergenza delle regole per imprese locali e straniere</i>

(1) Previste eccezioni per determinati settori o settori - (2) Apertura di punti vendita oltre il primo soggetta ad autorizzazione -

(3) Previste restrizioni di portata minore

NB La presente tavola non prende in esame l'accesso al mercato per le persone fisiche e gli impegni di attuazione della clausola di trattamento nazionale. Cfr. fonti per ulteriori dettagli in merito

Fonte: elaborazioni Ice su documento Omc WT/ACC/VNM/48/Add.2

Tavola 2

rie cruciali per lo sviluppo del paese, come l'assetto del sistema giuridico, lo sviluppo del settore privato, la regolamentazione dei servizi di pubblica utilità, la gestione della finanza pubblica e la riforma della pubblica amministrazione. Il rispetto, sia dal punto di vista delle scadenze temporali che della sostanza, degli impegni presi in sede di accessione è materia di confronto tra la comunità imprenditoriale internazionale e il governo, sia informalmente che in occasione delle riunioni bi-annuali del Vietnam Business Forum.

Le riforme in vista dell'accessione, nei settori dell'agricoltura e del credito

Il Vietnam ha messo in atto un'ampia serie di cambiamenti normativi negli anni precedenti l'accessione e molti altri sono allo studio per completare l'adattamento delle discipline nazionali al dettato degli impegni presi. Nel seguito cercheremo di tratteggiare, per i settori agricoltura e credito, il percorso fatto finora e le esigenze future, sullo sfondo di quanto richiesto dai trattati Omc di Marrakech, che daremo per noti, per esigenze di spazio.

L'agricoltura occupa un ruolo molto importante nell'economia vietnamita, rappresentando, nel 2005, il 21% del Pil e dando lavoro al 58,5% degli occupati. La produzione e l'esportazione di molti prodotti sono cresciute rapidamente. Allo stesso tempo l'accesso a nuovi mercati è limitato dall'intensa competizione internazionale e la qualità dei prodotti è ancora mediocre. Per tutti questi motivi l'agricoltura è considerata dal governo un settore particolarmente sensibile e gli impegni presi in sede di accessione si limitano a una riduzione dei dazi medi dal 25,2% al 21%. I fattori della produzione di origine o per impiego agricolo godono di tariffe basse (0-10%), mentre frutta, verdura, latte e carne sono soggetti a dazi di media entità (15-30%). Livelli tariffari elevati (40-50%) riguardano i prodotti agricoli lavorati come zucchero, tè e bevande. Pressoché proibitivi (60-100%) sono infine i dazi su vino, birra e sigarette e altri prodotti agricoli considerati di lusso.

Peraltro negli anni scorsi sono stati eliminati i sussidi in precedenza erogati ai coltivatori di riso, cotone e zucchero, agli allevatori di suini e agli esportatori di riso, caffè, carne, frutta e verdura, tè, arachidi, pepe, anacardi e bambù. Tali sussidi, messi in atto a partire dal 1998, incrementati in valore fino al 2002 e poi gradualmente ridotti, non erano mai stati molto elevati e pur avendo assicurato risultati apprezzabili in termini di livelli produttivi non erano però riusciti nell'intento di stabilizzare i redditi degli agricoltori. L'eliminazione delle misure protezionistiche facenti parte della scatola ambra danneggerà principalmente gli interessi dei produttori di zucchero.

D'altro canto le politiche di supporto ai produttori ammesse dall'Omc (in quanto parte delle scatole verde o blu e del programma per lo sviluppo) non vengono ancora pienamente applicate. Il governo ha quindi ancora ampi margini di manovra per intervenire, promuovendo ad esempio il miglioramento delle infrastrutture agro-alimentari, il sostegno alle diverse fasi della commercializzazione, l'incentivazione di forme associative tra produttori e distributori, una maggiore circolazione di informazioni-chiave tra gli operatori del settore e la creazione di ammortizzatori sociali per limitare le conseguenze negative della liberalizzazione.

Dal canto loro, a seguito delle riduzioni tariffarie, i produttori di derrate, come grano, latte e derivati, cotone, oli vegetali, dovranno diventare più efficienti per restare competitivi sul mercato domestico.

Nel settore del credito, che può vantare numeri molto più modesti in termini di occupazione ma che non è meno cruciale per l'economia del paese, il governo ha messo in atto un graduale processo di cambiamento e apertura, tuttora in corso. Un forte impulso alle riforme è venuto dalle novità introdotte dall'accordo bilaterale tra Vietnam e Usa del 2000.

L'impalcatura normativa che regge il settore è però ancora estremamente esile, se paragonata a quella di altri paesi, e alcuni prodotti o servizi sono semplicemente inesistenti. Le aree di attività che richiederanno maggiore attenzione nel corso di tale processo sono il leasing, i sistemi di pagamento mediante bonifico, carta di credito, traveller's cheque e assegni circolari, l'emissione di prodotti finanziari derivati (contratti di tipo future, option, swap) e i fondi di investimento e pensionistici. Le attività di intermediazione e consulenza finanziaria, con particolare riguardo alle transazioni in cambi, sono già state liberalizzate e non presentano invece particolari problematiche alla luce degli accordi Omc.

Sotto il profilo della libertà di stabilimento, è importante notare che numerose banche a proprietà interamente straniera sono state da tempo autorizzate a operare nel paese, in favore di una clientela di nazionalità estera. In virtù delle normative di attuazione degli accordi Omc, alcune di esse stanno estendendo progressivamente alla clientela locale i propri servizi e sono in procinto di creare una filiale su un piede di parità con le banche vietnamite. La normativa sull'acquisizione, da parte di istituti esteri, di quote del capitale di banche esistenti è stata modificata a maggio 2007. Pur non essendo ancora stato innalzato il tetto del 10% del capitale per ogni investitore e del 30% per il complesso degli investitori esteri, come previsto dagli impegni connessi con l'accessione, la nuova disciplina ha aperto le porte all'acquisizione di partecipazioni da parte di banche estere in qualità di "investitori strategici". Tale posizione è contraddistinta dalla possibilità di acquisire fino al 20% del capitale di una banca vietnamita ma comporta al tempo stesso l'obbligo per la partecipante di conferire know-how e tecnologie atte a facilitare lo sviluppo di nuovi prodotti e servizi e a migliorare quelli già offerti. Continuano peraltro a emergere ostacoli più o meno evidenti all'apertura alla concorrenza estera, spesso sotto forma di requisiti e procedure di difficile attuazione, di ritardi nell'entrata in vigore delle nuove discipline e di difficoltà nell'impiego di personale di nazionalità straniera, specie se con contratti di lunga durata.

Nel complesso il settore finanziario appare muoversi verso una liberalizzazione che renderà possibile l'erogazione di nuovi servizi, una riduzione dei costi e un aumento dei clienti serviti e dell'efficienza.

Per saperne di più

Mekong Economics Ltd., Vietnam Inequality Report 2005: Assessment and Policy Choices, Hanoi, 2005

Patrizia Tumbarello, Are Regional Trade Agreements in Asia Stumbling or Building Blocks? Some Implications for the Mekong Countries, Washington DC, 2006

The World Bank, East Asia and Pacific update, Washington DC, 2007

Sito Omc – http://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/vietnam_e.htm

Sito Programma multilaterale per l'assistenza in materia di commercio estero – <http://www.mutrap.org.vn/>

Sito Vietnam Business Forum – <http://vibforum.vcci.com.vn/>

3.2 L'evoluzione del Round: le prossime tappe e i possibili futuri scenari

A questo punto, è lecito chiedersi cosa succederà nei prossimi mesi? Il quadro emerso è denso di incertezze. Un'intesa sui tre lati del "triangolo" di interessi sembra essere alla portata dei negoziatori, tuttavia resta forte la convinzione che è esclusivamente per ragioni politiche che non ci si arrivi. Entro fine luglio comunque si saprà quasi definitivamente cosa ne sarà del ciclo negoziale di Doha.

Non è semplice cercare di prevedere come si potrebbero evolvere i negoziati, ma vi sono senz'altro alcuni passaggi dai quali è possibile intuire su quale strada le negoziazioni procederanno. Una tappa fondamentale per il proseguo del negoziato sarà la definizione del *Farm Bill*, che si applicherà nel 2008, ma che dovrà essere approvato entro l'ottobre del 2007. L'approvazione della finanziaria agricola, rimuoverà l'ostacolo che impedisce oggi agli USA di negoziare nell'OMC e definirà i loro margini negoziali e lo spazio degli accordi che saranno disposti a sottoscrivere. Il problema per la chiusura del negoziato sull'agricoltura diventerà, a quel punto, l'accettabilità da parte degli altri membri dell'OMC degli impegni che gli Stati Uniti saranno disponibili a sottoscrivere.

Infatti, mentre è possibile che gli USA o l'UE tengano conto nel decidere le loro politiche agrarie del negoziato in corso nel *DDA round*, è difficile immaginare che siano disponibili a sottoscrivere un accordo che determini la necessità di modificarle. I contenuti della nuova finanziaria agricola statunitense non sono ancora ben delineati, ma vista la rilevanza di alcuni stati rurali nelle elezioni presidenziali del 2008 è probabile che sia caratterizzata rispetto alla precedente da una forte inerzia, piuttosto che da una significativa carica innovatrice.

Indipendentemente dai contenuti del nuovo *Farm Bill*, il negoziato potrà però rilanciarsi soltanto se vi sarà il rinnovo da parte del Congresso della *Trade Promotion Authority*³⁰ (*Tpa*). A fine giugno infatti incombe la scadenza della *Tpa*, anche se di fatto è già terminata, poiché gli accordi commerciali devono essere obbligatoriamente notificati con un anticipo di 90 giorni. Il capo della delegazione negoziale USA, Susan Schwab, il 12 febbraio ne ha chiesto il rinnovo³¹. Se il Presidente degli Stati Uniti non dovesse disporre di tale delega, il Congresso sarebbe libero di accettare solo alcuni degli impegni sottoscritti nei tavoli negoziali e ciò comprometterebbe gravemente la credibilità delle trattative, dei negoziatori e degli accordi siglati.

Il rinnovo della *Trade Promotion Authority* è pertanto il passaggio fondamentale per comprendere se le trattative per la liberalizzazione degli scambi in ambito multilaterale proseguiranno. Al momento l'ipotesi rinnovo, condizionatamente alla chiusura del *Doha Round*, non sembrerebbe impossibile, anche se dal Congresso giungono segnali ambigui³²: da una parte, di critica alla politica commerciale, responsabile dei livelli più alti mai raggiunti del deficit commerciale, dall'altra, di apertura a condizione di considerare i diritti dei lavoratori, la tutela dell'ambiente, la situazione dei Paesi più poveri. È

³⁰ Per approfondimenti sulla *Trade Promotion Authority* si veda il riquadro a pag. 168 sul Rapporto ICE 2005-2006.

³¹ Si veda: http://www.ustr.gov/assets/Document_Library/Transcripts/2007/February/asset_upload_file101_10516.pdf

³² Trade Law Set to Expire; Agenda at Crossroads," CONGRESSIONAL QUARTERLY, 27 March 2007; ICTSD reporting; "Bush and Democrats in Accord on Trade Deals," NEW YORK TIMES, 11 May 2007; "Labour, Drugmakers Not Sold on New Trade Accord Rules," BLOOMBERG, 11 May 2007; "Bush, Congress Agree on Trade Standards," WALL STREET JOURNAL, 11 May 2007.

forte la sensazione che il rinnovo di questa delega possa essere utilizzato come strumento di pressione nei confronti degli altri paesi. Infatti, allo stato attuale non si comprende bene quale sia il nesso di causalità esistente: se è il rinnovo della *Tpa* a poter sbloccare le trattative commerciali multilaterali o se sono gli avanzamenti nelle trattative commerciali multilaterali a condizionare la concessione del rinnovo della *Tpa*?

Anche dall'osservazione degli esiti delle risoluzioni delle dispute (cotone, zucchero, banane, OGM, spirito e alcool) si possono ottenere segnali interessanti per provare a comprendere dove ci si sta dirigendo. Di fatto queste riducono o aumentano la necessità di un accordo, a seconda dei paesi e rendono la scrittura materiale del nuovo accordo molto più complessa rispetto al passato. Grazie al sistema di risoluzione delle **dispute commerciali** le controversie trovano oggi una soluzione, efficace nei tempi e condivisa nelle procedure, in grado di frenare una crescita incontrollata di ritorsioni e contro ritorsioni. Ogni anno però insorgono in campo commerciale nuovi problemi, che si cumulano a quelli irrisolti; si creano nuovi contenziosi su materie non sempre previste dagli accordi esistenti. I negoziati commerciali servono per evitare che questi problemi, vecchi o nuovi che siano, causino un aumento delle controversie fra paesi che rallenterebbe, e non di poco, la crescita degli scambi e finirebbe per ingolfare proprio il sistema di risoluzione delle dispute commerciali.

Altro elemento da tenere sotto costante osservazione è il clima delle relazioni internazionali e la tenuta delle coalizioni dei Paesi in via di sviluppo. La richiesta statunitense rivolta alla Cina di partecipare in maniera più diretta alle negoziazioni potrebbe ad esempio essere interpretato come un tentativo per disarticolare ed indebolire le attuali coalizioni.

In questi anni è venuto meno il modello negoziale che ha assicurato il successo dei precedenti *Round* commerciali, imperniato sulla leadership indiscussa statunitense prima e sull'accordo poi tra Stati Uniti ed Europa. Questo duopolio ha cominciato a non funzionare più già nel finire degli anni Novanta, portando al clamoroso fallimento di Seattle. L'ascesa di nuovi attori negoziali – basti pensare al Brasile, all'India - ha trasformato la scena commerciale in un contesto multilaterale e oligopolistico, in cui più soggetti hanno il potere di condizionare l'esito finale del negoziato. Nel nuovo regime commerciale favorire soluzioni cooperative non è facile e le azioni e le reazioni autonome degli attori principali finiscono per generare tensioni e contrasti crescenti.

Infine, un altro interessante criterio per valutare i possibili futuri sviluppi consiste nell'individuare i possibili "vincitori" e "perdenti" del negoziato e quindi chi ha maggiori interessi nel portare avanti le liberalizzazioni in ambito multilaterale. Al momento della sospensione dei negoziati, Lamy dichiarò "*siamo tutti perdenti*", ma sottolineò come il prezzo più salato sarebbe stato pagato dai Paesi meno avanzati ed, in particolare, dal continente africano. Ma è proprio così?

La FAO all'indomani della sospensione in un suo comunicato ha fortemente criticato l'approccio utilizzato nelle trattative, improntato sul *free trade* e non sul *fair trade* (si veda il rapporto "*The State of agricultural Commodity Markets*" 2006); inoltre, sottolineava come un fallimento potesse permettere di reimpostare le trattative, dedicando maggiore attenzione ai problemi dei paesi più poveri.

Numerose ricerche³³ hanno cercato di valutare l'impatto economico sui paesi

³³ Tra quelli più significativi: Anderson e Martin (Banca mondiale); Polaski (Carnegie Institute); Hertel e Keeney (Purdue University); CEPII; Copenhagen Economics; IFPRI, ministero del Commercio svedese; Australian Productivity Commission; ed in Italia anche da un gruppo di ricercatori di 6 Università italiane, in ambito PRIN per ulteriori informazioni si veda il seguente sito: <http://cetic.liuc.it/prin2005/>

del processo di liberalizzazione che dovrebbe scaturire dal ciclo di *Doha*. Da tali studi emerge che i benefici della liberalizzazione in agricoltura sarebbero distribuiti in maniera disomogenea, avvantaggiando pochi esportatori molto concorrenziali (Australia, Nuova Zelanda, Brasile, Argentina e Thailandia) e i consumatori nei paesi sviluppati (EFTA, Corea del Sud, Taiwan e, in misura minore, l'UE). Ulteriori maggiori opportunità deriverebbero dalle liberalizzazioni nel settore terziario e dalla facilitazione degli scambi, pilastri negoziali in cui vi sono forti interessi a procedere soprattutto da parte dei paesi economicamente avanzati. Inoltre, da essi emerge come - pur basandosi su modelli con troppe semplificazioni per rappresentare dei dati affidabili su cui effettuare previsioni - il beneficio globale sarà limitato, e ancora troppo sbilanciato verso i paesi a maggior reddito, con pochi vantaggi per i paesi più poveri³⁴.

E l'Italia? Per l'Italia, così come d'altronde per l'UE, la principale preoccupazione deriva dal fallimento dei negoziati. Da un punto di vista politico ciò infatti condurrebbe ad un indebolimento della *governance* globale dell'economia e ci si allontanerebbe da quello che è considerato come il miglior strumento per favorire la crescita: il multilateralismo. Da un punto di vista più strettamente economico, c'è da constatare come il nostro tessuto produttivo composto per lo più da piccole e medie imprese nei settori più esposti alla concorrenza internazionale potrebbe risultare particolarmente danneggiato dalla mancanza di reciprocità nell'accesso ai mercati e dall'ulteriore diffondersi di quelle misure non tariffarie, standard sanitari, norme di certificazione spesso discriminatorie ed inique di cui molti paesi abusano per impedire un'effettiva penetrazione dei mercati esteri.

I possibili futuri scenari

Allo stato attuale pertanto sembrerebbero prospettarsi per il ciclo negoziale di *Doha* tre possibili scenari. Un forte rilancio delle negoziazioni sui temi chiave del *Round*, accordandosi per estendere le negoziazioni a tutto il 2007, ma con l'idea di andare temporalmente ben oltre, almeno al 2009, dato che nel prossimo anno si svolgeranno le elezioni presidenziali negli Stati Uniti. Questa strada renderebbe necessario un grosso salto di qualità politico nelle negoziazioni e una nuova e forte consapevolezza da parte di tutti i paesi membri che il negoziato multilaterale rappresenta la strada migliore per un più equo e giusto sviluppo mondiale³⁵.

Il secondo scenario prevede la stipula di un accordo di bassissimo profilo, quello che alcuni hanno già definito come "*Doha light*", con una riduzione dei temi e dei settori oggetto del negoziato, nel tentativo di mantenere in vita in qualche modo le negoziazioni multilaterali. Questo scenario avrebbe come conseguenza quella di scontentare un po' tutti i paesi membri, sia quelli economicamente avanzati che quelli in via di sviluppo e di conseguenza innesterebbe una crisi dei negoziati multilaterali e una nuova ondata di accordi regionali.

Il terzo e ultimo scenario prospettabile prevede il completo fallimento dell'agenda di *Doha*. Questa eventualità provocherebbe una profonda crisi di credibilità e

³⁴ "Winners and Losers. Impact of the Doha Round on Developing Countries". Sandra Polaski, Carnegie Endowment, 2006.

³⁵ Per approfondimenti si veda: Jeffrey Shott (2006) "Completing the Doha Round", Policy Brief in International Economics, Ottobre; Sandra Polaski (2007) "Breaking the Doha Deadlock", Policy Outlook, Carnegie Endowment

fiducia per l'OMC, come sede di regolazione delle relazioni internazionali, una proliferazione di accordi commerciali di tipo bilaterale o regionale (soprattutto nell'Asia orientale) e un incremento delle controversie e degli interventi neo-protezionistici soprattutto verso alcuni paesi considerati mercantili, come Cina e India.

La fase di difficoltà che attraversa il regime multilaterale commerciale, non può essere archiviata come un semplice incidente di percorso. Una molteplicità di fattori, eterogenei e legati ai singoli grandi temi al centro del negoziato, stanno determinando tale fase. Pertanto, qualsiasi sia la strada che si sceglierà di percorrere, sembra ineludibile il problema di una “trasformazione” dell'OMC, o riscrivendone le regole, o facendolo morire e riproponendo dalle sue ceneri una nuova istituzione multilaterale. Mantenere in vita l'OMC riscrivendone le regole può però essere operazione non facile; infatti, anche in questo caso sarebbe necessaria l'unanimità dei Paesi membri ed è difficile pensare che chi ha bloccato il raggiungimento di un accordo che i più erano pronti a sottoscrivere sia poi disponibile a dare il suo assenso per cambiare le regole del gioco. La creazione di una nuova istituzione invece servirebbe solo ad aggirare il problema.

Le riforme più invocate riguardano le debolezze strutturali del sistema commerciale³⁶. In particolare le carenze legate ai meccanismi di funzionamento: il direttore generale, il francese Pascal Lamy, in passato ha più volte parlato, a proposito dei meccanismi organizzativi dell'OMC, di un “sistema medievale” di decisione e di una struttura di tipo “bizantino”. Per migliorare entrambi, tuttavia, è necessario saper mantenere un delicato equilibrio tra i principi di miglioramento dell'efficacia degli strumenti decisionali e di maggiore partecipazione e trasparenza.

Vi è poi l'insieme delle questioni aperte relative alla sua “equità”; il problema dell'asimmetrica distribuzione dei costi e benefici del libero scambio sia tra i paesi sia all'interno dei paesi, tra i vari gruppi sociali. Nel caso di molti Pvs è crescente l'insoddisfazione circa il rispetto e la realizzazione concreta degli accordi sistematicamente disattesi e/o distorti. Infine, vi è il grande problema del “deficit democratico” e della legittimità dello stesso regime. Gli accordi dell'OMC interessano, in misura crescente, temi di tradizionale dominio della sovranità dei singoli paesi e non necessariamente direttamente connessi al commercio.

3.3 Il diffondersi degli accordi bilaterali e regionali

Alle oggettive difficoltà che i paesi riscontrano negli ultimi anni nel far avanzare il processo multilaterale di liberalizzazione commerciale in ambito OMC, fa da contro altare, la facilità con cui un numero sempre maggiore di accordi commerciali regionali o bilaterali sono stipulati sia dai Paesi economicamente avanzati che da quelli in via di sviluppo³⁷. Nuovi e forti incentivi alla crescita del bilateralismo commer-

³⁶ Per ulteriori approfondimenti si legga “Le prospettive del regime commerciale multilaterale del regime commerciale multilaterale dopo la sospensione del Doha Round” a cura di Paolo Guerrieri dell'Istituto Affari Internazionali (IAI) e/o l'editoriale “Dopo la sospensione del negoziato WTO, cosa ci aspetta?” di G. Anania, Università di Calabria sul sito <http://www.ecostat.unical.it/Anania/varie%20main/Anania,%20PAGRI,%204,%202006,%20pp.%203-9.pdf>

³⁷ Per approfondimenti si legga: “*The Changing Landscape of Regional Trade Agreements: 2006 Update*” di R. Fiorentino, Luis Verdeja e Christelle Toqueboeuf; disponibile gratuitamente sul sito http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers12a_e.pdf

ziale e degli accordi preferenziali tra paesi sembrano provenire dalla crisi del sistema di negoziazione multilaterale. È bene, infatti, sottolineare come ad ogni stallo negoziale a livello multilaterale abbia fatto seguito una ripresa delle iniziative regionali che poi a loro volta hanno stimolato il rilancio del dialogo a livello multilaterale. L'approccio bilaterale, pur garantendo una più rapida ed efficiente conclusione delle trattative, cela considerevoli aspetti sfavorevoli: produce noti effetti distorsivi dei flussi commerciali e rischia di aggravare la situazione del paese economicamente più debole a causa del diverso *peso* economico e politico dei paesi che concludono un accordo nell'ambito di trattative bilaterali.

La rilevanza di questo fenomeno, oltre che dal crescente numero di accordi stipulati, 368 notificati all'OMC, di cui ben 13 nel solo 2006 (grafico 3.2), appare ancor più evidente dal fatto che ben oltre il 40 per cento dei flussi di commercio mondiale seguono le vie degli accordi preferenziali regionali.³⁸

Fino agli anni ottanta la maggior parte degli accordi commerciali preferenziali (PTA) era realizzata dall'Unione europea e interessava per lo più le ex colonie dell'Europa e i paesi coinvolti, più o meno direttamente, nell'allargamento del processo di integrazione europea (vedi tavola 3.3). Negli ultimi quindici anni, invece, il fenomeno si è rapidamente esteso anche ad altre aree e paesi: gli Stati Uniti sono divenuti uno dei protagonisti della diffusione del regionalismo su scala mondiale (di particolare rilievo l'accordo siglato quest'anno con la Corea del Sud e con il Baherein lo scorso anno); così come anche molti Pvs hanno iniziato a sviluppare accordi commerciali preferenziali sia tra loro, che con la maggior parte dei Paesi industrialmente più avanzati.³⁹

Anche i Paesi asiatici, rimasti per decenni al margine delle iniziative regionali⁴⁰ (fino al 1995 solo 3 Pvs asiatici avevano notificato un accordo all'OMC), sostenuti da una impetuosa crescita economica, hanno cominciato a promuovere con intensità crescente accordi commerciali bilaterali e plurilaterali. Lo scorso gennaio i paesi membri dell'ASEAN (*Association of Southeast Asian Nations*) si sono impegnati per stabilire una Comunità asiatica entro il 2015, con ben cinque anni di anticipo rispetto a quanto programmato originariamente. Oltre alla liberalizzazione dei flussi di beni, servizi e investimenti, si mira anche all'integrazione delle istituzioni della regione e a quella industriale, analogamente a quanto avvenuto all'inizio del processo di formazione della UE⁴¹. L'ASEAN ha anche siglato un accordo bilaterale con la Cina, volto a creare un'area di libero scambio entro il 2015; ha compiuto rilevanti progressi per giungere ad un accordo di libero commercio con l'India, e sta intensificando le proprie relazioni commerciali con Australia, Giappone, Corea del Sud, e Nuova Zelanda. Strategie analoghe sono state perseguite anche dalla Corea e dal Giappone. Quest'ultimo all'indomani della sospensione delle trattative del *Doha Round*, ha proposto la creazione di una *Comprehensive Economic Partnership in East Asia* (CEPEA), che

³⁸ World Bank (2005), *Global Economic Prospects 2005*, World Bank, Washington DC, p. 27.

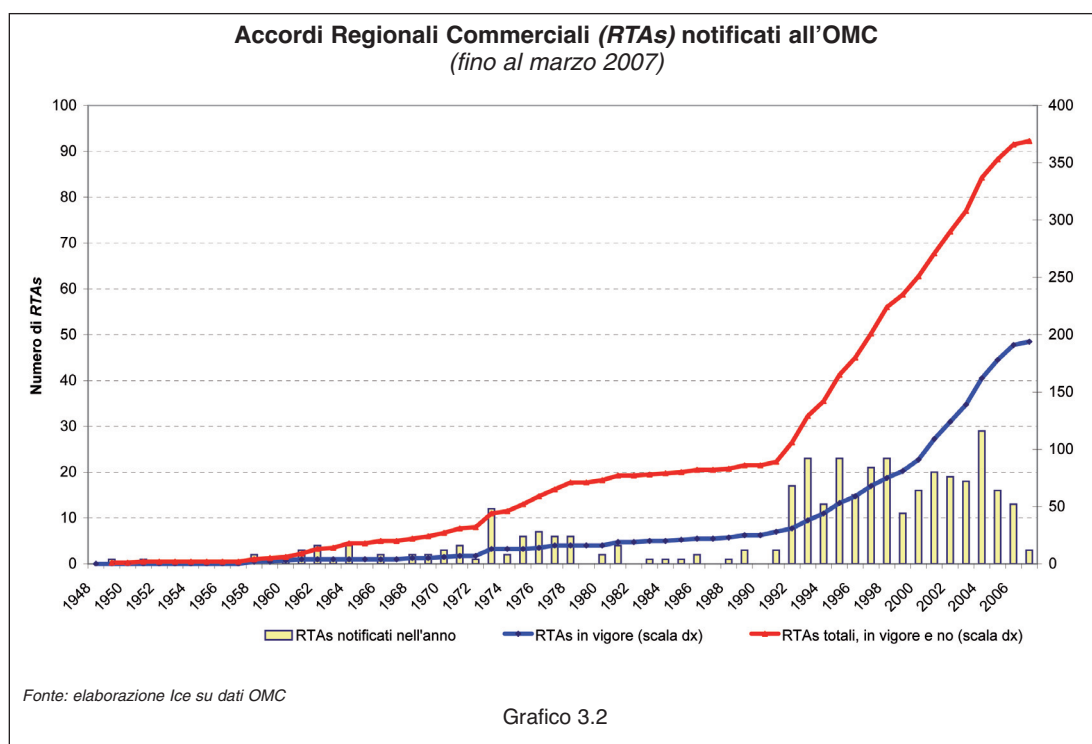
³⁹ Si veda Richard Newfarmer (2005) "*Trade, Doha and Development*", World Bank

⁴⁰ <http://www.adb.org/Documents/books/ado/2006/documents/ado2006-part3.pdf>

⁴¹ Si veda: C. Fred Bergsten (2007), "*Toward a Free Trade Area of the Asia Pacific*", Policy Brief in International Economics; Sheng Bin. (2006), "*The Political Economy of an Asia Pacific Free Trade Area: A China Perspective*", In *An APEC Trade Agenda? The Political Economy of a Free Trade Area of the Asia Pacific*. A joint study by the Pacific Economic Cooperation Council and the APEC Business Advisory Council.

darebbe luogo a legami commerciali e flussi di investimento tra i dieci membri dell'ASEAN e sei altri membri dell'*East Asia Summit* (Cina, Corea del Sud, Giappone, India, Australia e Nuova Zelanda). Inoltre nel gennaio 2007 ha avviato delle trattative per un accordo bilaterale con il Vietnam.⁴²

A oggi, tutti i paesi membri dell'OMC, a eccezione della Mongolia, hanno stipulato almeno un accordo commerciale bilaterale/regionale.



I contenuti di questi accordi non si limitano alla rimozione delle tradizionali barriere commerciali ma, interessano, in misura sempre più crescente, i nuovi temi del commercio internazionale quali gli investimenti, la concorrenza, i diritti di proprietà intellettuale, i servizi e gli standard sociali e ambientali. Soprattutto per i Paesi economicamente avanzati 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 e assumono così una configurazione cosiddetta *Wto-plus*.

Sempre più spesso gli accordi regionali o bilaterali sono anche la diretta conseguenza di veri e propri meccanismi di competizione fra paesi, diretti a incrementare la propria influenza su un'area o su di una regione. L'UE, pur avendo la più estesa rete a livello mondiale di *PTAs*, deve confrontarsi con la crescente concorrenza degli Stati Uniti su un terreno di passata indiscussa supremazia. Il desiderio di contrastare la nuova strategia regionale americana e anche la necessità di avanzare lungo la strada del libero scambio è così alla base di svariate recenti iniziative dell'UE. È il caso ad esempio del-

⁴² Per ulteriori approfondimenti si veda: <http://www.bilaterals.org/>

le nuove trattative con i paesi membri dell'ASEAN o ancora con quelli dell'America latina, o con la Corea del Sud, dove l'UE è stata spinta dall'esigenza di competere con la strategia americana.

Oltre a un effetto competizione sembrerebbe emergere anche un effetto domino: la creazione di blocchi commerciali regionali finirebbe infatti, per esercitare anche una forte pressione all'adesione da parte dei paesi terzi nel timore di subire i costi della loro esclusione.

È 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. Ed ecco perché il 14 dicembre 2006 i Paesi membri hanno approvato un nuovo meccanismo di trasparenza per quanto riguarda gli accordi bilaterali e regionali, che come noto devono essere compatibili con le regole dell'OMC. Il testo dell'Accordo già messo a punto a luglio, potrà essere suscettibile di future modifiche, fino a quando, in teoria, non sarà sostituito con un meccanismo permanente, al concludersi del *Doha Round*. Secondo quanto stabilito, non appena i Paesi ratificano accordi bilaterali di libero commercio devono sottoporli al Segretariato dell'OMC, che poi li discuterà nel Comitato sugli Accordi Commerciali Regionali. Gli Accordi stipulati esclusivamente tra Paesi in via di sviluppo saranno invece controllati nel Comitato su Commercio e Sviluppo.

Numero di Accordi commerciali Bilaterali Regionali in vigore e notificati all'OMC
(per aree geografiche)

	1958-1989	1990-95	1996-2000	2001-2007	Totale
Europa	12	11	22	46	91
UE	10	1	11	12	34
Nord America	1	2	11	26	40
America latina	5	1	8	22	36
Asia orientale	2	2	2	32	38
Medio Oriente	2	3	6	14	25
Africa	0	2	7	6	15
Totale	25	28	38	103	194

Fonte: elaborazione Area studi - ICE su dati OMC

Tavola 3.3

3.4 La nuova strategia di politica commerciale dell'Unione europea

La sospensione in luglio dei negoziati multilaterali in ambito OMC ha inferto un duro colpo alle opportunità derivanti dal sistema del commercio internazionale, ma, al tempo stesso, ha impresso vigore all'elaborazione di rinnovate strategie commerciali. Nel mese di ottobre dello scorso anno sono emersi i nuovi indirizzi di politica commerciale europea.⁴³ Il commissario europeo Mandelson, pur ribadendo la priorità al

⁴³ Per approfondimenti si legga il "Global Europe: Competing in the World" disponibile sul sito: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_130370.pdf;

processo di liberalizzazione commerciale in ambito multilaterale, ha evidenziato l'importanza per l'Unione europea di avviare e concludere in tempi rapidi una nuova generazione di accordi commerciali bilaterali, più ambiziosi e costruiti con partner accuratamente selezionati, capaci di generare nuovi flussi commerciali, di migliorare la competitività delle imprese europee nei mercati in espansione e di preparare il terreno per una futura liberalizzazione mondiale.

Gli accordi commerciali bilaterali non rappresentano assolutamente una novità nella politica commerciale dell'UE. Ne esistono molti e da vari anni si tenta di concluderne altri, in particolare con i paesi dell'America latina, del Golfo e con i paesi ACP. Non sembrerebbe quindi trattarsi di una scelta tra accordi bilaterali o multilaterali ma, stando anche alle dichiarazioni dei principali protagonisti⁴⁴, di un tentativo da utilizzare come trampolino e non da ostacolo per un'apertura più ampia possibile del sistema commerciale mondiale. Lo stesso Mandelson ha infatti affermato che la scelta politica principale è tra accordi bilaterali ambiziosi che stimolano la liberalizzazione mondiale e accordi bilaterali che evitano questioni delicate o "aprono certe frontiere solo per chiuderne altre". L'intenzione dell'Unione europea è di "testare" misure ritenute troppo delicate per essere inserite nei negoziati multilaterali, come gli investimenti, le politiche per la concorrenza, gli appalti pubblici; tematiche lasciate cadere nel 2003 a causa della ferma opposizione dei paesi in via di sviluppo⁴⁵.

Nel quadro di questi obiettivi particolare attenzione è stata rivolta ai maggiori mercati in espansione, come l'ASEAN, l'India, la Cina, la Corea del Sud e la Comunità Andina⁴⁶. Con il completamento di questi accordi, l'UE avrà "coperto" l'intero globo.

Oltre alle iniziative di cooperazione commerciale, nella sua nuova strategia globale, la commissione Europea ha promosso anche una riforma dei meccanismi a difesa dei nostri interessi commerciali, concentrandosi maggiormente sugli ostacoli che le imprese europee incontrano oltre le frontiere dei nostri partner commerciali, sulla protezione dei diritti di proprietà intellettuale e su forme di concorrenza sleale⁴⁷.

Nel 2006 l'Unione europea è stata parte in causa in 36 controversie presentate all'OMC (18 in quanto denunciante, 18 in quanto convenuta). La maggior parte delle controversie l'opponevano agli Stati Uniti (nove come denunciante, cinque come convenuta). Le più significative sono state la controversia «Airbus/Boeing», presentata dall'Unione europea e dagli Stati Uniti a causa delle pretese sovvenzioni concesse a tali costruttori di aeromobili civili di grandi dimensioni. L'Unione e gli Stati Uniti hanno presentato una domanda attualizzata al gruppo speciale il 20 ed il 31 gennaio. Il 2006 è stato anche l'anno della prima causa presentata dall'UE, come denunciante, nei confronti della Cina, riguardante misure aventi un effetto sulle importazioni di pezzi di ricambio per automobili (domanda di costituzione di un gruppo speciale il 15

⁴⁴ Si veda http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_130516.pdf

⁴⁵ http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/mk_access/pr180407_it.htm

⁴⁶ Per una analisi più approfondita si veda: "The EU Approach to the ASEAN, India, Korea FTA Negotiations", TWN Info Service on WTO and Trade Issues, 2007. Sul sito: <http://www.ourworldisnotforsale.org/showarticle.asp?search=1957>

⁴⁷ Per un approfondimento sulla riforma dell'antidumping, si veda il riquadro all'interno del capitolo di Pasquale De Micco.

settembre). In qualità di convenuta, l'Unione europea ha potuto constatare che l'OMC ha respinto la maggior parte delle argomentazioni americane relative al regime doganale comunitario (relazione dell'organo d'appello del 13 novembre) e ha deciso in una causa promossa dall'Argentina, dal Canada e dagli Stati Uniti contro l'UE per una moratoria *de facto* sull'approvazione di organismi geneticamente modificati (relazione del gruppo ad hoc del 29 settembre).

Nel seguente 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 2006 e nei primi mesi del 2007) limitatamente alle questioni di politica commerciale⁴⁸.

⁴⁸ Le informazioni riportate in questo paragrafo sono essenzialmente tratte dai seguenti siti della Commissione europea: http://europa.int/comm/external_relations e <http://europa.int/comm/trade>

LA RIFORMA DEGLI STRUMENTI COMUNITARI DI DIFESA COMMERCIALE*

Obiettivo principe dell'OMC è lo sviluppo del libero commercio internazionale, attraverso la progressiva eliminazione delle barriere doganali e non tariffarie. Affinché la concorrenza leale sia garantita in concreto, l'OMC ha creato alcuni strumenti giuridici (TDI) volti a punire i comportamenti concorrenziali sleali, che creano distorsioni dei commerci, favoriscono posizioni monopolistiche e, in sintesi, riducono il benessere che il libero commercio internazionale garantisce.

Tali strumenti sono l'antidumping, l'anti-sovvenzione, e le misure di salvaguardie. Attraverso questi strumenti i Paesi Membri dell'OMC possono in via temporanea difendersi dalle aggressioni sleali di aziende estere che mirano a devastare l'industria locale per guadagnare quote di mercato. Dazi antidumping, anti-sovvenzione e misure di salvaguardia sono quindi le sentinelle a tutela della concorrenza: dove la libera competizione viene alterata scattano queste misure per rimuovere le distorsioni e ripristinare la concorrenza leale.

Tutti i Paesi dell'OMC conoscono, accettano ed utilizzano questi strumenti. L'UE ha adottato le proprie normative Antidumping (Reg. 384/96), Anti-sovvenzione (2026/97) e Salvaguardia (Reg. 3285/94 e 327/03) a tutela del mercato comunitario. Nel 2006 l'UE con l'avvio di 36 casi antidumping e 2 anti-sovvenzione, risulta uno degli utilizzatori più moderati degli strumenti di difesa commerciale nell'OMC, dato che applica dazi di difesa commerciale solo allo 0,45% delle importazioni (dato 2005).

TDI a confronto: la politica di difesa commerciale dei principali partner commerciali internazionali.

I dati degli studi più recenti in materia di difesa commerciale mostrano quanto l'utilizzo dei TDI da parte dell'UE sia estremamente rigoroso, moderato e prudente, in particolare in confronto con la politica di difesa commerciale degli USA. Nel periodo 2000-2004 gli USA hanno avviato 215 casi, contro i 114 della UE; nello stesso periodo i primi hanno imposto 103 misure contro le 89 dell'UE¹. Anche riguardo le estensioni dei dazi dopo il periodo iniziale di 5 anni, gli USA estendono

* Redatto Pasquale De Micco, Dirigente della Divisione I-Difesa Commerciale del Ministero del Commercio Internazionale, DG Politica Commerciale

¹ I settori dell'UE più colpiti dalla concorrenza sleale sono il siderurgico, il tessile, l'industria chimica, la meccanica e l'elettronica. Naturalmente, i Paesi Europei che più beneficiano dall'utilizzo di questi strumenti sono quelli che hanno importanti aziende nei settori indicati, quindi Italia, Francia, Spagna, Germania (in misura assai minore il Regno Unito, oramai un'economia di terziario avanzato). I Paesi che invece si avvantaggiano maggiormente della concorrenza sleale dei Paesi Terzi sono naturalmente quegli Stati Membri che non hanno impianti produttivi industriali, ma basano la loro economia sulle attività di servizi di import-export e di grande distribuzione, in particolare: i Paesi del Nord Europa e i Piccoli Paesi del centro Europa. In ambito internazionale questi strumenti tutelano non solo i produttori interni, ma anche le esportazioni dei paesi in via di sviluppo più poveri, dato che il principale obiettivo delle misure è la Cina, il paese che ha conquistato maggiori quote di mercato a scapito dei più piccoli.

la misure nel 75 per cento dei casi, mentre l'UE solo nel 25 per cento dei casi (gli USA hanno ancora in vigore dazi antidumping imposti oltre 30 anni fa!). Considerando anche il livello medio dei dazi, il confronto mostra un divario tra UE e USA davvero impressionante: il valore medio dei dazi imposti dagli USA è del 132 per cento, con un picco 369 per cento, mentre per l'UE la media è il 35 per cento, con picchi fino al 67 per cento. Il livello assai moderato dei dazi europei è spiegabile con l'adozione da parte della UE della Lesser duty rule, che permette di adottare livelli di dazio più bassi del margine di dumping, qualora siano sufficienti a rimuovere ugualmente il danno per l'industria europea ricorrente. Questa regola non è prevista come obbligatoria dall'Accordo antidumping dell'OMC (ADA), e rappresenta uno dei segnali più evidenti della volontà di utilizzare l'antidumping come strumento di correzione delle distorsioni piuttosto che come politica commerciale protezionistica. L'UE ha inoltre un complaint office (l'Ufficio che si occupa di raccogliere e vagliare la bontà della denuncia prima dell'avvio ufficiale) che richiede standard elevatissimi per avviare un procedimento. Il tasso di rigetto è altissimo.

Infine, la bontà e la severità dei casi europei è dimostrata dalle statistiche che riguardano i ricorsi all'OMC: nel periodo 2000-2005 solo 4 casi (e 4 Paesi) hanno portato l'UE ai panels del DSB, mentre gli USA hanno subito 23 ricorsi da 34 Stati.

Per quanto riguarda infine gli altri Paesi dell'OMC, le statistiche sono meno dettagliate, e si riferiscono al periodo 2000-2005. Del totale di 1059 misure imposte nel periodo indicato, l'India ha imposto il 23,1% delle misure, gli USA il 12,6, l'Argentina il 7,3, la Turchia il 6,4, il Sud Africa il 4,5, il Canada il 4,2, il Brasile il 3,1, il Messico il 3, la Cina si attesta ad una media del 15 (ma ha cominciato ad utilizzare i TDI da 2 anni), mentre la UE è scesa dal 9 fino al 4 del 2005². Se si ponderano i dati in base al peso commerciale dei vari Paesi, si può notare come l'UE sia uno dei paesi più moderati nell'utilizzo dei TDI.

E in questo scenario, caratterizzato da un crescente utilizzo dei TDI dai Paesi dell'OMC e dal massimo rigore da parte della UE, che il Commissario Europeo Mandelson propone una riforma dei TDI europei in senso ancor più restrittivo.

Il quadro Comunitario. Regolamenti in vigore. La riforma del 2004

I regolamenti quadro in vigore nell'UE sono il Regolamento base anti-dumping 384/96 e il Regolamento base anti-sovvenzioni 2026/97. Entrambi nascono ad un anno dall'entrata in vigore dell'OMC e ne recepiscono le principali innovazioni (durata massima delle indagini a 18 mesi, durata massima delle misure in 5 anni, con possibile rinnovo in seguito ad un'expiry review, norme precise quanto al calcolo del valore normale e ai price undertakings). A queste innovazioni si sommano però alcuni criteri WTO plus, ovvero più restrittivi per il livello di protezione della UE rispetto a tutti gli altri blocchi commerciali mondiali: la lesser duty rule obbligatoria, il test dell'interesse comunitario e la durata massima delle indagini fissata in 15 mesi.

² Nei primi 6 mesi del 2006 l'UE ha fatto registrare un aumento dei casi antidumping avviati (16), forse legato alle recenti liberalizzazioni nei settori del TAC e alla nuova strategia di Mandelson di spostare lo sbarramento ai casi antidumping dalla fase di valutazione delle denunce (Ufficio denunce), alla fase investigativa vera e propria (vedi nota precedente).

La lesser duty rule, facoltativa nell'Accordo AD dell'OMC³, obbliga l'UE ad applicare un livello di dazio non superiore al minore tra margine di dumping (o dei sussidi, per i dazi compensativi) e margine di injury. Questa regola è la principale causa del basso livello dei dazi UE nel confronto, ad esempio, con gli USA. Il secondo criterio WTO plus è il criterio dell'interesse della Comunità: i benefici derivanti dalla introduzione del dazio devono essere superiori ai costi che ne deriverebbero (ad esempio a carico dei consumatori).⁴ Poiché questo requisito non è previsto dagli accordi OMC, in quanto potenzialmente comprensivo di criteri diversi da dumping, sovvenzioni e danno, esso ha rilevanza esclusivamente per l'eventuale non imposizione dei dazi. Per azionarlo, i produttori, importatori, utilizzatori e consumatori possono intervenire nel procedimento tramite osservazioni scritte od apposite udienze. I funzionari della Commissione possono effettuare visite per verificare le informazioni ottenute e per una valutazione diretta dei punti di vista delle parti interessate alle singole procedure. Su queste basi la CE trovò un accordo unanime nel 1996. Il Regolamento era infatti un compromesso tra due blocchi di Paesi: il blocco industriale (in cui si collocava l'Italia) che voleva strumenti efficaci per salvaguardare il commercio internazionale dalle distorsioni ed il blocco liberale. La successiva riforma arrivò nel 2004, con il Regolamento 461/2004 che aggiorna profondamente i Regolamenti antidumping e antisubsidy, apportandovi numerosi miglioramenti tecnici legati all'aumento di trasparenza e alla prevedibilità delle costosissime procedure amministrative. In particolare, in vista dell'imminente allargamento ai 10+2 Paesi dell'Est, il Regolamento intendeva evitare situazioni di stallo decisionale ed introduceva una nuova modalità di voto che neutralizza le astensioni, fondata sulla sentenza Eurocotton v. Council del 30 settembre 2003⁵.

La riforma in corso: il Green Paper del dicembre 2006

A questa riforma recente, dettata da ragioni tecniche e mirante ad un rafforzamento dei TDI, hanno fatto seguito i tentativi di riforma avviati dal Commissario Mandelson nel 1996, culminati nella pubblicazione, il 6 dicembre 2006, di un esercizio di riflessione sulla riforma antidumping, dal titolo: "Global Europe -Europe's Trade Defence Instruments in a changing global economy. A Green Paper for public consultation".

Rispetto alla riforma del 2004, tali tentativi⁶ mostrano un completo cambiamento di direzione: aumentare la discrezionalità della Commissione nella determinazione del livello finale dei dazi; e politicizzare lo strumento consentendo un intervento preventivo ai Governi dei Paesi oggetto di dumping, coordinando l'antidumping con le altre politiche dell'UE ed ampliando la portata dell'interesse co-

³ Cfr ADA, art. 9.1.: "È opportuno che (...) l'importo del dazio sia inferiore al margine (di dumping), se tale minor importo è comunque sufficiente ad eliminare il pregiudizio per l'industria nazionale."

⁴ Cfr Art. 21 Reg. 384/96 (antidumping) e Art. 31 Reg. 2026/97

⁵ Cfr. sentenza Eurocotton v. Council Causa C-76/01 del 30 settembre 2003 che per la prima volta ha condannato il Consiglio dell'UE per aver rigettato una proposta di antidumping della Commissione senza fornire adeguata motivazione nel libero esercizio del suo potere discrezionale.

⁶ Si parla di tentativi perché la pubblicazione del Green Paper del 6 dicembre è stata preceduta da un focus group formato da alcuni esperti scelti dal Commissario, ma che non ha fornito un risultato coerente, riproducendo la spaccatura tra i due blocchi europei trade oriented e industry oriented.

munitario - requisito negativo per definizione. La necessità stessa del mantenimento degli strumenti è messa in dubbio sulla scorta dell'impianto di teoria economica neoclassica che vede, con l'imposizione di un dazio, una semplice diminuzione di benessere per il consumatore ed una distorsione tra domanda e offerta.⁷

L'Italia ha partecipato attivamente alla consultazione comunitaria ed ha definito una posizione governativa solo dopo aver ascoltato tutti gli stakeholders interessati⁸. Si può quindi facilmente concludere che i settori produttivi più sensibili sono stati quello chimico, siderurgico, ciclistico, tessile e calzaturiero, che sono anche i settori più capaci, in Italia⁹, di attivare questi strumenti a fronte di tutte le difficoltà burocratiche e politiche connesse ad un'azione di dimensione comunitaria.

Il Green Paper in dettaglio - la posizione italiana.

Le posizioni dell'industria e del Governo sono concordi nel rifiutare indebolimenti della difesa commerciale e nel chiedere un chiaro orientamento a favore di un sistema depoliticizzato e prevedibile, come quello della concorrenza. In questo senso sono orientate anche le proposte costruttive formulate dal Ministero del Commercio Internazionale nell'ultima domanda del Green Paper¹⁰. A scopo di sintesi si considereranno quindi quattro gruppi di argomenti: proposte della Commissione rigettate perché miranti alla politicizzazione dello strumento; proposte della Commissione rigettate perché miranti ad un mero indebolimento unilaterale degli strumenti; proposte della Commissione accettabili; e proposte costruttive del Governo italiano (supportate, come si vedrà, da tutto il blocco continentale e mediterraneo).

Le proposte per politicizzare gli strumenti

Le proposte rigettate perché tendenti alla politicizzazione dello strumento partono dall'idea della mancanza di giustificazione economica dei TDI. Sul piano economico si può certamente teorizzare la perdita di surplus del consumatore in un'economia neoclassica di concorrenza perfetta¹¹. Ma i TDI intervengono in realtà economiche lontane dalla concorrenza perfetta: segmentazione dei mercati; forme

⁷ Si veda: Paul R. Krugman and Maurice Obstfeld, *International Economics: Theory and Practice*, Boston (2006). Questa concezione trascurava il ruolo di "remedy" dell'antidumping per riequilibrare una distorsione della concorrenza con strategie predatorie associate ad un forte potere di mercato, che nell'analisi economica neoclassica, con concorrenza perfetta, non sono prese in considerazione.

⁸ Alla consultazione del Governo, a fronte di oltre 70 enti coinvolti, hanno risposto Confindustria, Federchimica, Federacciai, CNA-Federmoda, Upiveb, ANCMA, ESMA, CGIL, CISL e UIL nonché una grande industria siderurgica e due chimiche. Nel complesso il Paese ha mostrato una forte partecipazione, con l'invio di ben 85 risposte sulle 541 totali, risultando secondo dietro la Francia (99 risposte) e davanti alla Germania (52 risposte).

⁹ A livello comunitario, sul totale delle misure in vigore, questi settori rappresentano il 65% delle misure imposte tra il 1996 e il 2005. (Cfr, European Commission, *Salient figures on initiations*, 2006, tab. 5)

¹⁰ Consultabile al seguente indirizzo: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/april/tradoc_134214.pdf

¹¹ Oltre al già citato manuale di Krugman e Obstfeld, si veda ad esempio: J. Michael Finger, "Safeguards" in Bernard Hoekman et al., *Development, Trade, and the WTO: A Handbook*, The World Bank: Washington, DC (2002).

di mercato non concorrenziali (concorrenza imperfetta, oligopoli, monopoli); imprese price makers che adottano strategie predatorie¹². L'introduzione di un dazio contro la concorrenza sleale è finalizzato proprio a ristabilire condizioni di equa competizione, in assenza di una normativa antitrust sui mercati internazionali.

Al contrario, le proposte più preoccupanti attengono alla modifica dell'interesse comunitario a favore di importatori, consumatori e paesi terzi, modifica che finisce per snaturare uno strumento finalizzato alla protezione delle industrie UE dalla concorrenza sleale. Il green paper propone un allargamento indeterminato, nonché un obbligo di consultazione con i paesi target, il che minerebbe la prevedibilità ed il carattere privatistico dell'antidumping.

Le proposte per indebolire gli strumenti

Altre proposte sono invece rigettate perché miranti solo ad indebolire lo strumento unilateralmente, rispetto agli standard OMC, riducendone la capacità terapeutica nei confronti della concorrenza sleale. Inquietanti, tra queste, la riduzione della durata delle misure e l'aumento delle percentuali minime di rappresentatività (standing) ben oltre il limite previsto dall'OMC¹³: queste previsioni sono particolarmente penalizzanti per le PMI.

Le proposte accettabili

Le proposte su cui l'Italia è disposta ad aprire un eventuale negoziato sono quelle mirate ad aumentare l'efficienza e la trasparenza degli strumenti, ovvero:

*a) **Rimozione degli ostacoli alle PMI per accedere ai TDI** - Il principale problema delle PMI è che è necessario il 25% di standing per avviare un caso, una soglia enorme per settori caratterizzati da fortissima concorrenza e imprese polverizzate. Quindi questa idea – l'unica proposta industry oriented del Green Paper- si presenta come un'opportunità. Tuttavia essa è in palese contrasto con la proposta che vorrebbe rivedere (al rialzo) lo standing¹⁴. Un'idea alternativa potrebbe essere quella di attivare l'help desk con una soglia molto bassa di richieste di PMI (es. 10%). In questo modo sarà l'help desk a dover presentare gli elementi di prima facie all'Ufficio Denunce della Commissione, che accetterà la denuncia presentata dall'Help Desk sempre con uno standing del 25%, ma questo 25% potrà essere calcolato accettando le dichiarazioni delle Associazioni di categoria (detraendo dalla rappresentatività di queste le esplicite lettere di opposizione degli Associati che non vorranno aderire alla denuncia). Un simile sistema sarebbe compatibile con l'accordo AD dell'OMC.¹⁵*

¹² La difesa dal dumping predatorio è considerata un'eccezione legittima al libero scambio dallo stesso J.M.Keynes. Le altre riguardano obiettivi non economici, obiettivi di indipendenza per industrie stregiche e la promozione di industrie nascenti. Cfr. Douglas Irwin, *Against the Tide: An Intellectual History of Free Trade*, Princeton University Press: Princeton (1996).

¹³ Cfr. l'Accordo relativo all'applicazione dell'art. 6 del GATT (cd. accordo antidumping), Atto finale di Marrakesh 1994 art. 5.4 e reg. 384/96 art. 5.4. Oggi per presentare una denuncia occorre il 25% della produzione comunitaria, mentre se una percentuale maggiore di produzione si oppone il caso non può essere avviato.

¹⁴ Cfr. par. precedente.

¹⁵ Cfr. l'Accordo relativo all'applicazione dell'art. 6 del GATT (cd. accordo antidumping), Atto finale di Marrakesh 1994 art. 5.4 nota 13

b) Rimborso dei dazi raccolti durante il riesame finale qualora il riesame si concluda senza il prolungamento delle misure - La proposta è condivisibile in parte. Lo stesso meccanismo, tuttavia, andrebbe applicato al periodo di tempo che intercorre tra l'avvio dell'indagine e l'adozione di dazi provvisori. Durante questo periodo la Commissione analizza la possibilità di adottare i dazi. Verificata la sussistenza delle condizioni, vengono adottati i dazi provvisori solo da quel momento, non essendo prevista la loro retroattività all'inizio del periodo di indagine. In tal caso si dovrebbe prevedere una riscossione retroattiva.

c) Aumento delle soglie per i riesami finali. Introduzione della minaccia di danno invece della probabilità di ripetizione del dumping - Con questa modifica non sarebbero più possibili revisioni per la scadenza. L'analisi di minaccia di danno è in realtà completamente diversa perché deve verificare un danno potenziale che non si è ancora verificato. Al contrario l'analisi sulla probabilità del riverificarsi del danno o del dumping deve dimostrare che la rimozione delle misure riproporrebbe una situazione di concorrenza sleale dannosa già in precedenza verificata. È per tale motivo che l'accordo OMC e il regolamento antidumping prevedono questo tipo di analisi per prolungare la durata delle misure e non per applicarle la prima volta.

d) Introduzione di un "Hearing Officer" - Sarebbe utile creare un Responsabile delle udienze totalmente indipendente dalla DG Trade in modo da compensare la mancanza di trasparenza che caratterizza il sistema europeo rispetto a quello americano ed evitare decisioni politiche prese all'ultimo momento.

e) Udienze pubbliche per la concessione del market economy status (MES) ai Paesi in transizione - La concessione del MES è concessa a valle di un'analisi rigorosa circa i requisiti di economia di mercato¹⁶, circa l'assetto legislativo e la sua concreta attuazione nei rapporti economici. Non si può ridurre a poche udienze una decisione che riguarda Paesi complessi e vasti come la Cina. Piuttosto si potrebbero pubblicare su Internet le principali analisi in materia Commissione e le osservazioni di imprese e Associazioni di categoria.

Le proposte italiane

Le proposte originali del Governo italiano sono invece intese a limitare la politicizzazione dei dossier antidumping (come nelle domande di cui al gruppo 2.3.1 e anche gli indebolimenti unilaterali del sistema (gruppo 2.3.2). Concretamente:

a) Riformare la struttura investigativa attraverso la creazione di un'agenzia indipendente a capo della gestione dei TDI oppure separando le competenze di dumping e calcolo del pregiudizio (injury) affidandole a due D.G. diverse, come avviene negli USA¹⁷;

¹⁶ Cfr nota a 4.2. e)

¹⁷ Quest'idea, suggerita da Federacciai ed Upiveb è stata sostenuta da Germania, Polonia, Francia e Spagna, e serve ad evitare interferenze politiche da parte dell'autorità deputata ai negoziati commerciali, con cui potrebbe trovarsi in contrasto. La Dg Trade ha infatti competenze configuranti dovendo occuparsi sia di accordi internazionali che di difesa commerciale, cosa che non avviene per la DG Concorrenza. E' quindi utile spostare la competenza su un'Agenzia autonoma od assegnare l'analisi dell'injury alla DG Imprese, lasciando l'analisi del dumping alla Trade.

b) Eliminare il ruolo ostruzionistico degli Stati Membri ed il rischio di maggioranze di blocco, come nel caso scarpe¹⁸. A tal fine si può prevedere una modifica della maggioranza richiesta nel Consiglio¹⁹: si potrebbe ipotizzare una maggioranza qualificata solo per respingere le proposte della Commissione. Cambiando il “decision making” il potere di veto degli Stati Membri risulterebbe in pratica inefficace: solo misure davvero dannose per tutti o quasi tutti i Paesi Membri sarebbero neutralizzate.

c) Introdurre regole di procedura automatiche e vincolanti per limitare la flessibilità.²⁰

d) Una procedura di controllo rapido della Corte di Giustizia per intervenire nella fase investigativa in tempo utile (30/60 giorni)²¹ in caso di sviamento di potere o violazione di legge.

e) Regole più favorevoli per gli esportatori che rispettano elevati standard sociali e ambientali. Per evitare di cadere nel limite della non discriminazione (Art. 9.2 ADA), si potrebbero concedere price undertakings solo alle imprese virtuose, dato che i criteri per sostituire i dazi con accordi di prezzo minimo sono lasciati alla libera autonomia dei Membri dell’OMC. Sarebbe così la prima volta che criteri sociali o ambientali farebbero il loro ingresso in materia commerciale.

Conclusioni

L’eventuale negoziato partirà ora con una proposta legislativa della Commissione. Per la prima volta in questo settore non sarà un negoziato al buio, dato che le possibili opzioni sono state già sottoposte al vaglio degli Stati Membri. Le proposte più radicali, tese alla politicizzazione e all’indebolimento del sistema, sono appoggiate da pochissimi Stati nordici (5 in tutto). Gli altri 22 hanno una posizione molto critica. Il successo del negoziato dipenderà quindi dal tenore della proposta. Se sarà moderata e accettabile dai Paesi industrializzati avrà possibilità di successo.

¹⁸ Cfr. Reg. 1472/2006, punto 326: (...)the present proceeding is characterised by distinct and exceptional features as referred to in recitals 296 and 297 above, which should also be adequately reflected in the duration of the antidumping measures(...). Le circostanze eccezionali erano l’impossibilità di raggiungere una maggioranza in Consiglio senza un compromesso sulla durata dei dazi.

¹⁹ Attualmente il Consiglio approva automaticamente le proposte della Commissione a meno che le rigetti a maggioranza semplice (principio della proposta negativa). Si potrebbe quindi mantenere il principio aumentando la soglia di rigetto: con una maggioranza qualificata invertita (già prevista nel Regolamento antidumping (art. 9.2) per bocciare una proposta di chiusura di indagini senza applicazione di misure) o con l’unanimità invertita (utilizzata per l’approvazione dei rapporti dei panels da parte del DSU del WTO). Un passaggio al Consiglio è necessario comunque, in quanto previsto esplicitamente dall’art. 133.2 del Trattato di Roma.

²⁰ Alcuni esempi: a) Azione automatica e senza verifica dell’interesse comunitario nei casi evidenti di vendita sotto costo, il c.d. dumping economico. In molti casi infatti il margine di dumping è positivo anche se il prezzo di vendita copre i costi.b) Definizione vincolata dei margini di dumping e injury con limiti chiari agli aggiustamenti per la Commissione. c) Interesse comunitario: soglie inderogabili di impatto sui costi (ad. es. 2%) per prendere semplicemente in esame la dimostrazione di presunti impatti negativi dei superdazi sull’industria a valle ed eliminazione del criterio dell’interesse comunitario per i prodotti finiti (data l’impossibilità di provare un impatto sul consumatore).

²¹ Dato che le procedure hanno la durata massima di 15 mesi.

3.5 Le principali trattative e gli accordi siglati dall'UE

Europa

Russia – La solida relazione commerciale, regolamentata dalla *Partnership and Co-operation Agreement (PCA)*, stipulata nel 1994 ed entrata in vigore nel 1997, è divenuta ancor più forte dopo l'allargamento dell'UE nel 2005. Sono proseguiti lo scorso anno e nei primi mesi del 2007 i vertici bilaterali per l'implementazione del nuovo progetto relativo alla costituzione di uno *Spazio economico comune*. L'obiettivo che si vuole perseguire, con il venir meno del PCA nel 2007, è quello della creazione di un mercato aperto e 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.

Ucraina – Aumentano le probabilità che le trattative per un ingresso dell'Ucraina nell'OMC possa avvenire nel 2007. L'Unione europea, anche in base a questa possibilità, ha presentato una richiesta di trattato di libero scambio da far rientrare nel più ampio piano di azione della Politica europea di vicinato (ENP)⁴⁹. Attraverso la ENP, l'Unione europea offre ai suoi vicini una ampia piattaforma essenziale per l'attuazione di un più intenso dialogo politico e di un migliore accesso al mercato unico come ai programmi e alle politiche comunitarie. All'interno di questo piano saranno incluse anche le trattative di carattere commerciale con la Moldova, la Georgia, l'Armenia e l'Azerbaijan.

Balcani ed Europa orientale - La Commissione europea ha proseguito i negoziati per creare un *Free Trade Agreement* per la regione del Sud Est Europa. Le negoziazioni hanno come obiettivo quello di sostituire i 32 accordi bilaterali con i singoli paesi dell'area e di consolidare l'esistente CEFTA (*Central European Free Trade Agreement*) con un singolo accordo che renderà il commercio con l'intera zona più semplice, rendendola più attrattiva per gli Investimenti esteri.

Medio Oriente

*GCC*⁵⁰ - Il Consiglio di cooperazione del Golfo (CCG) è stato istituito nel 1981 con l'obiettivo di promuovere la cooperazione e l'integrazione negli affari economici, sociali e culturali e favorire la cooperazione nelle politiche estere e di sicurezza tra i sei Stati della Penisola Araba. Per l'Unione europea questa regione è d'importanza strategica, visto che poco meno del 20 per cento del petrolio che importa proviene dai paesi del CCG e che questi paesi rappresentano il quinto mercato di destinazione delle merci europee.

Sono proseguite anche nel 2006 le negoziazioni per la creazione di un'Area di libero scambio. Gli Stati del Golfo, dopo 17 anni di trattative, continuano ad avanza-

⁴⁹ 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

⁵⁰ Arabia Saudita, Oman, Qatar, Bahrain, Emirati Arabi Uniti, Kuwait

re perplessità sulla possibilità di concludere in tempi brevi le negoziazioni a causa delle divergenze nelle restrizioni imposte al settore dei servizi e agli investimenti. Nel corso dell'ultimo incontro a Ryad (maggio 2007) il ministro degli esteri saudita ha esortato le parti a far progredire più rapidamente il dialogo sul fronte dei servizi, delle tariffe per i beni industriali e degli appalti pubblici.

America latina

*Mercosur*⁵¹ – Nel novembre 1999 sono iniziati i negoziati fra l'Unione europea e i paesi del Mercosur. Lo scopo dei colloqui consiste nel definire un accordo di associazione interregionale fra l'Unione europea e il Mercosur, migliorando la cooperazione, gli scambi commerciali e il dialogo politico fra le due regioni. Dopo un lungo periodo di *impasse*, dovuto ai tentativi di sbloccare il negoziato multilaterale in ambito OMC, il 2006 ha visto riavviarsi il processo negoziale di liberalizzazione commerciale fra le due aree. L'UE e i rappresentanti del Mercosur hanno ribadito la necessità di entrambe le parti di rilanciare i negoziati per la creazione di quella che diventerebbe la più vasta area di libero scambio al mondo. In particolare si sono formulate raccomandazioni per approfondire il partenariato strategico tra le due regioni sulla base di quattro obiettivi: intensificare e focalizzare il dialogo politico; creare un contesto favorevole agli scambi e agli investimenti; sostenere gli sforzi dei paesi della regione per contribuire alla stabilità e alla prosperità; cooperare in modo più efficace e promuovere la comprensione reciproca. Un'agenda ampia che, oltre alla reciproca liberalizzazione del commercio di beni e servizi, contempra gli aspetti relativi a investimenti, appalti pubblici, protezione dei diritti di proprietà intellettuale, cooperazione in materia di concorrenza, come pure gli strumenti di difesa commerciale, l'agevolazione del commercio e un meccanismo vincolante per la risoluzione delle controversie.

*Comunità Andina (CAN)*⁵² – Già negli anni scorsi i rapporti istituzionali tra CAN e UE avevano conosciuto un'intensificazione notevole per lo sviluppo di un Accordo di Associazione tale da creare un'area di libero commercio tra le due regioni. Nel novembre 2006, dopo lunghe trattative, la Commissione Europea ha varato una direttiva per la negoziazione dell'Accordo di Associazione con la CAN, da portare avanti durante il primo semestre 2007. A tal proposito, la CAN si sta preparando con azioni di approfondimento del processo di integrazione regionale, al fine di realizzare una associazione che comprenderà: 1) liberalizzazione degli scambi in materia di commercio e investimenti; 2) dialogo politico in diversi ambiti, come appoggio alla governabilità, mutazioni climatiche, lotta contro le droghe e sviluppo compatibile; 3) programmi di cooperazione che riflettano la congiunta volontà di lotta alla povertà ed all'esclusione sociale”.

Il 14 dicembre scorso, nella riunione della Commissione della CAN celebrata a Lima, i rappresentanti titolari dei Ministeri del Commercio dei Paesi Andini

⁵¹ Mercosur: mercato comune dell'America Latina, creato con il Trattato di Asunción e siglato da Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay nel 1991 e dallo scorso anno il Venezuela; Cile e Bolivia sono membri associati, rispettivamente dal 1996 e dal 1997.

⁵² Costituita da Bolivia, Colombia, Ecuador, Perù.

hanno approvato le regole mancanti nella definizione delle norme relative alla liberalizzazione di servizi nello spazio andino, preconditione per la stipula dell'Accordo con l'UE. Negli stessi giorni è stato firmato inoltre tra i due blocchi una Convenzione di Finanziamento per un nuovo progetto di cooperazione denominato FAT (Facilidad de Cooperación UE - CAN para la Asistencia Técnica al Comercio), che ha come obiettivo quello di fornire un sostanziale contributo a sostenere le istituzioni pubbliche nel rafforzamento dei progetti già attivi, al fine di consolidare l'integrazione regionale facilitando la stipula dell'Accordo. I passi propedeutici sembrano essere stati fatti, ed i prossimi mesi dovrebbero testimoniare con l'annuncio della firma dell'Accordo.

Asia

*Asean*⁵³ – Dopo diversi anni di trattative sulle possibili opzioni per le future relazioni commerciali fra l'UE e i Paesi appartenenti all'Asean, corredate da analisi sui possibili effetti derivanti dalla creazione di un accordo preferenziale commerciale, il 4 maggio 2007 hanno preso avvio i negoziati. L'obiettivo è quello di costituire un ampio accordo su tutte le possibili questioni collegate al commercio.⁵⁴ Il 2007 sarà pertanto un anno fondamentale per le trattative bilaterali anche il processo di liberalizzazione di un gran numero di settori si preannuncia lungo e difficile anche a causa dell'adesione all'Asean della Birmania (paese verso cui l'UE per ragioni umanitarie e di democrazia mostra particolare cautela) e di alcuni paesi economicamente meno avanzati.

Corea del Sud – I colloqui per creare una zona di libero scambio commerciale si sono avviati nel maggio di quest'anno. L'obiettivo delle trattative resta quello di migliorare l'accesso di beni e servizi ai mercati in modo da intensificare i rapporti economici e commerciali. L'Europa è già il secondo partner commerciale e la prima fonte di investimenti esteri. Seoul vuole aumentare l'esportazione di auto, prodotti tessili ed elettronici, come pure nei settori chimico e farmaceutico. L'Unione europea 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 europei⁵⁵.

Cina - In gennaio, l'Unione europea e la Cina hanno iniziato i negoziati per la creazione di un Accordo di Partenariato e Cooperazione⁵⁶. Il nuovo accordo, che non

⁵³ Association of South East Asian Nations, 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.

⁵⁴ <http://www.tni.org/docs/200702091533297605.pdf?>

⁵⁵ Per un ulteriore approfondimento si legga: "Economic Impact of a Potential Free Trade Agreement (FTA) Between the European Union and South Korea", Short study by Copenhagen Economics & Prof. J. F. Francois March 2007 disponibile sul seguente sito http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/may/tradoc_134707.pdf

⁵⁶ Si consultino per maggiori informazioni i seguenti siti: http://ec.europa.eu/comm/external_relations/china/docs/06-10-24_final_com.pdf; http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/november/tradoc_131112.pdf; http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/countries/china/global_europe_china_en.htm

sarà completato prima di due anni, verosimilmente riguarderà i settori dell'energia, dell'ambiente, dell'agricoltura, dei trasporti, educazione, scienza e tecnologia, così come temi chiave dello sviluppo sostenibile, ma anche l'immigrazione e la lotta al il terrorismo. Si tratta di un tentativo di rispondere agli enormi cambiamenti degli ultimi venti anni, che hanno visto la Cina diventare la maggiore fonte di prodotti manifatturieri per l'UE, ed al tempo stesso il mercato di sbocco in maggior crescita per le esportazioni europee. Per la politica commerciale dell'UE la Cina rappresenta la più importante delle sfide singole, ecco perchè preme affinché questa si impegni a rispettare gli obblighi contrattati in sede OMC, continui ad "aprire" i suoi mercati e rimuova le restrizioni sugli investimenti e sulla proprietà straniera. L'integrazione della Cina nel sistema globale del commercio e degli investimenti ha portato vantaggi sia all'Europa che alla Cina stessa. Non mancano però alcune contrapposizioni: l'UE si è detta pronta ad intervenire nei confronti di alcune pratiche commerciali ritenute contrarie ai principi di non discriminazione dell'OMC, come i requisiti di contenuto minimo di provenienza cinese in alcuni settori (automobilistico, dell'acciaio, e dei semiconduttori). L'UE ha evidenziato come la presenza di limitati standard di protezione sociale, ambientale e di sicurezza conferisca di fatto alla Cina un vantaggio comparato alla produzione. Ha inoltre sottolineato la necessità di rafforzare la protezione dei diritti di proprietà intellettuale per imporre deterrenti contro la contraffazione e la pirateria. L'UE ha affermato di essere pronta ad utilizzare il meccanismo di soluzione delle dispute dell'OMC in caso di problemi che non possano essere risolti con il dialogo, ma anche misure di difesa unilaterale, come l'imposizione di dazi anti-dumping.

India – Le parti hanno deciso di convogliare i propri sforzi verso un accordo commerciale e sugli investimenti, da concludersi entro il 2009. Le discussioni sulla portata delle future trattative sono state piuttosto specifiche: il Primo Ministro Indiano Manmohan Singh si è mostrato disponibile a discutere nel futuro accordo di oltre il 90 per cento delle linee tariffarie e del volume del commercio. Nelle trattative in ambito OMC, sia l'UE che l'India hanno mantenuto una posizione difensiva circa i tagli alla tariffe e ai sussidi agricoli, nonostante quest'ultimo paese continui aspramente a criticare il sostegno garantito alle agricolture dei paesi ricchi. L'India ritiene inoltre eccessive le richieste di Bruxelles per quanto riguarda le tariffe industriali. Entrambe sono a favore dell'estensione del registro per la protezione delle indicazioni geografiche oltre a vini e bevande spiritose. Nel 2005, nonostante una serie di ostacoli rappresentati ad esempio dagli standard sanitari dell'UE o dal complicato sistema di licenze indiano, il commercio tra le due parti ammontava a 40 miliardi di euro, il 20 per cento in più rispetto all'anno precedente. L'India sta cercando di espandere le proprie esportazioni di tessile e abbigliamento, prodotti agricoli, macchinari e gemme nell'UE, che è già il suo maggior importatore.

Paesi ACP (Africa, Caraibi, Pacifico)

Sono proseguite nel 2006 e riprese nel 2007 le negoziazioni dell'UE con i 77 paesi dell'Africa, Caraibi e Pacifico (ex colonie dei Paesi europei, i cosiddetti Paesi ACP) per la costituzione di un accordo di libero scambio (gli EPAs) che riguarderà oltre 600 milioni di persone. Queste trattative, ufficialmente avviate nel settembre 2002, hanno come

obiettivo quello di superare definitivamente, dal 1° gennaio 2008, l'esperienza degli accordi di Cotonou⁵⁷. Le preferenze commerciali stabilite con questi paesi per cinquant'anni sotto varie convenzioni (Lomé) non sono più compatibili con le clausole dell'OMC. Complessivamente gli EPAs saranno sei, distinti per area geografica: Africa Centrale (CEMAC and Sao Tome and Principe); Africa Occidentale (ECOWAS and Mauritania); Africa Sud-orientale (ESA); Comunità di Sviluppo Sud Africana – SADC; Caraibi; Pacifico. Questi nuovi accordi di libero scambio hanno fra i loro obiettivi quelli di eliminare la povertà, di favorire lo sviluppo e aiutare questi paesi ad avviare una maggiore integrazione di carattere regionale. La palese mancanza di integrazione regionale è oggi rappresentata da situazioni come ad esempio quella del Ghana, di cui il 47 per cento delle esportazioni è diretto verso l'UE, contro il 2,6 per cento nel vicino Benin.

Ad oggi, l'UE costituisce il maggior mercato per i prodotti agricoli degli ACP, in cui l'agricoltura è la principale fonte di impiego; essa acquista infatti ben l'85 per cento di tutte le esportazioni agricole africane. Mentre, verso i Paesi ACP si dirige circa il 3 per cento delle esportazioni europee, quota fra l'altro in declino. Questo fenomeno si spiega, oltre che con la variabilità climatica e l'andamento dei prezzi mondiali, soprattutto con il fatto che gli ACP importano dall'Europa prodotti ad alto valore aggiunto, e viceversa esportano materie prime il cui prezzo, in alcuni casi, è sceso del 30-60 per cento negli ultimi 30 anni. Infine, vale la pena di menzionare anche la grande concentrazione degli scambi: nel 2005, circa il 50 per cento delle esportazioni ACP proveniva da soli 4 prodotti: petrolio (26 per cento), diamanti (11 per cento), cacao (9 per cento), legname (4 per cento).

Gli EPA sono Accordi aventi come oggetto lo sviluppo politico, economico e sociale dei Paesi ACP; la dimensione commerciale non era stata quindi originariamente concepita come prioritaria, ma come uno degli elementi che contribuiscono allo sviluppo multidimensionale. Tuttavia, ad oggi, è di fatto l'aspetto a cui viene attribuito maggior peso. Questi Accordi dovranno eliminare "sostanzialmente" tutti i dazi doganali e le barriere non tariffarie sulle merci importate ed esportate, tra il 2008 e il 2020. Il processo degli EPA prevede inoltre: la liberalizzazione del settore dei servizi; il rafforzamento della protezione dei diritti di proprietà intellettuale; la standardizzazione dei sistemi di certificazione, delle misure sanitarie e fitosanitarie, delle norme sull'ambiente, il lavoro, la salvaguardia dei consumatori; la definizione di nuove regole sulla concorrenza; la firma di un accordo per la protezione degli investimenti esteri. L'urgenza di negoziare tutti questi temi deriverebbe dal dover garantire la compatibilità delle relazioni commerciali con le prescrizioni dell'OMC.

Ultimamente, sono state diverse le critiche sollevate soprattutto da diverse Organizzazioni non governative riguardanti il modo di procedere dei negoziati, in quanto i nuovi accordi non farebbero che esporre gli ACP alla concorrenza dei prodotti europei, mettendo a repentaglio lavoro, industrie, servizi pubblici⁵⁸.

⁵⁷ Commission Staff Working Document: The Trade and Development Aspects of EPA Negotiations, Commission of the European Communities, Brussels: November 2005. SEC (2005) 1459. African Union (5-9 June 2005) Ministerial declaration on EPA negotiations. Buffie, E. (2001) Trade Policy in Developing Countries, CUP, Cambridge. Carl, P. (11 April 2005) 'Recent UK statements on EPAs'. Disponibili in www.epawatch.net

⁵⁸ Per ulteriori approfondimenti si veda: Alternative (to) EPAs. Possible scenarios for the future ACP trade relations with the EU, di Bilal Sanoussi e Francesco Rampa, ECDPM Policy Management Report 11. February 2006. O si consulti il sito http://tradewatch.it/osservatorio/docs/169-1671_libretto_a5.pdf

FORMULE DI RIDUZIONE TARIFFARIA ED EFFETTI SULLA DISTRIBUZIONE DEI DAZI DEI PRODOTTI MANUFATTI

di Luca De Benedictis e Michele Di Maio*

1. Introduzione

La riduzione tariffaria è stata, fin dal primo round negoziale del General Agreement on Tariffs and Trade (Gatt) (1947) l'oggetto principale delle negoziazioni multilaterali sul commercio internazionale¹. Ne ha costituito l'unico tema negoziale per i primi cinque Round² ed è rimasta ben presente anche nell'agenda dei quattro Round successivi³, compresa l'attuale Doha Development Agenda. Sino al Kennedy Round (1964-1967) la negoziazione ha essenzialmente riguardato le riduzioni tariffarie sui prodotti industriali della manifattura. Oggi - in ruolo secondario rispetto al quella del settore agricolo - la futura liberalizzazione tariffaria multilaterale dei prodotti manufatti è condotta all'interno del tavolo negoziale della World Trade Organization (WTO) sul Non-agricultural market access (NAMA).

Durante i primi cinque Round negoziali della storia del Gatt le negoziazioni procedettero per concessioni bilaterali nella riduzione dei dazi - concessioni che si estendevano poi al resto dei membri dell'Accordo per il principio della nazione più favorita - e si strutturarono secondo uno schema line-by-line, ovverosia negoziando riduzioni delle singole linee tariffarie, prodotto per prodotto. Con il Kennedy Round l'approccio negoziale subisce un notevole cambiamento di metodo e, per la prima volta, la liberalizzazione tariffaria viene condotta non più attraverso le abituali concessioni sui singoli beni ma adottando una formula di riduzione dei dazi da applicare a tutte le linee tariffarie. In quella occasione i Paesi membri si accordarono sull'applicazione di una formula lineare che riducesse tutte le tariffe del 50 per cento:

$$t_1 = a t_0 \quad (1)$$

dove t_0 indica il livello del dazio iniziale, t_1 è il livello del dazio finale e il parametro a rappresenta il coefficiente di riduzione, in questo caso pari a 0,5. Tale formula ven-

* Luca De Benedictis è professore straordinario di economia internazionale presso l'Università degli Studi Macerata; Michele Di Maio è assegnista di ricerca presso il medesimo ateneo. Il presente contributo è frutto di una collaborazione all'interno del progetto PRIN DDA-RN 2004-2006 coordinato dal prof. Paolo Guerrieri Paleotti.

¹ Per una analisi dettagliata del Gatt e della Wto si veda Jackson (1997) o come breve introduzione Narlikar (2005). Alcuni volumi pubblicati in italiano possono costituire una valida guida informativa, tra questi si consiglia l'agile introduzione al tema di Parenti (2002), il volume di Iapadre e Paganini (2002) e il volume curato da Guerrieri Paleotti (2003).

² I primi cinque Round negoziali hanno preso il via nel 1947 a Ginevra, nel 1949 a Annecy, nel 1951 a Torquay, nel 1956 a Ginevra e nel 1960 nuovamente a Ginevra. Quest'ultimo Round negoziale ha preso la sua denominazione dal Segretario al Tesoro statunitense Douglas Dillon ed è stato il primo Round a durare più di un anno, dal 1960 al 1962. L'oggetto esclusivo di tutti questi Round negoziali sono sempre stati i dazi.

³ I quattro Round successivi sono stati il Kennedy Round (1964-1967), il Tokyo Round (1973-1979), l'Uruguay Round (1986-1994) e l'attuale Round negoziale denominato Doha Development Agenda (2001-).

ne applicata solo ai dazi sui beni industriali, mentre per i beni agricoli si optò ancora per una negoziazione line-by-line⁴.

Il Kennedy Round portò anche alla massa in atto di un principio fondamentale del Gatt che era rimasto sino ad allora inapplicato: il principio di less-than-full-reciprocity. Questo prevede che le concessioni fra paesi industrializzati e Paesi in Via di Sviluppo (PVS) possano essere asimmetriche e che debbano essere meno onerose per i secondi⁵. Tale principio – e soprattutto le modalità della sua applicazione e la sua inclusione all'interno della formula di riduzione tariffaria – è a tutt'oggi fonte di profondi dissensi all'interno dell'attuale Round negoziale (Charlton e Stiglitz 2005, Fisher 2006).

Con il Tokyo Round le modalità di riduzione tariffaria mutarono ulteriormente. I Paesi membri si accordarono per applicare ai dazi sui beni industriali una cosiddetta formula “di armonizzazione”, ovvero una formula caratterizzata dalla proprietà di ridurre la dispersione tra le diverse linee tariffarie, applicando maggiori riduzioni ai dazi più elevati. La formula era la stessa formula lineare adottata nel Kennedy Round, dove, in questo caso, il coefficiente di riduzione a , indicato nell'equazione 1, variava a seconda del dazio di partenza, al fine di differenziare l'effetto della formula tra paesi industrializzati e PVS.

Durante l'Uruguay Round gli Stati membri optarono per il raggiungimento di un obiettivo in termini di media tariffaria. Per i prodotti manifatturieri si convenne sulla riduzione del 33 per cento delle medie tariffarie nazionali e si stabilì di lasciare ampia autonomia ai singoli paesi sulla scelta delle modalità per raggiungere tale obiettivo. Non venne dunque concordata alcuna formula di riduzione tariffaria, come invece si stabilì all'interno del negoziato agricolo⁶. L'unica regola generale stabilita nel negoziato NAMA fu quella di prendere come dazi di riferimento per l'applicazione delle riduzioni concordate i bound rates - ovvero il livello massimo dei dazi già fissato in negoziazioni precedenti - o in presenza di unbound rates- cioè di dazi non oggetto di precedenti contrattazione - il valore dei dazi applicati nel Settembre 1986.

Con il nono Round negoziale apertosi con la Doha Declaration del 2001 le negoziazioni NAMA stabilirono rapidamente che la formula di riduzione tariffaria sarebbe stata di tipo non lineare. Se su questo aspetto vi era ampia convergenza di opinioni, dall'altro canto le opinioni sono state a lungo divise su quale fosse la specifica formula e gli specifici valori dei parametri da utilizzare.

2. Due formule a confronto

Durante il negoziato in atto diversi Paesi – gli Stati Uniti d'America⁷, la Cina, la Corea del Sud e l'India - hanno presentarono diverse proposte di formula di ridu-

⁴ Il Round determinò una riduzione media dei dazi sui prodotti industriali pari a circa il 35 per cento, inferiore al coefficiente di riduzione negoziato perché venne riservata agli stati membri la possibilità di escludere dall'applicazione della formula alcuni beni giudicati dai singoli Paesi di particolare importanza per le loro economie, i così detti prodotti sensibili.

⁵ Un accordo che soddisfacesse questo principio potrebbe, ad esempio, prevedere che i dazi dei PVS si debbano ridurre, in termini percentuali, meno rispetto a quelle dei paesi avanzati.

⁶ Nell'Uruguay Round si arrivò all'accordo di ridurre le tariffe agricole di una percentuale fissa del 36 per cento da realizzarsi in 6 anni, con una riduzione minima del 15 per cento per ogni prodotto.

⁷ <http://docsonline.wto.org> – USA - Communication from the United States – Document Code: TN/MA/W/18; Cina - Proposal of the People's Republic of China – Document Code: TN/MA/W/20; Corea del Sud - Contribution Paper from Korea – Document Code: TN/MA/W/6/Add.1; India - Submission by India – Document Code: TN/MA/W/10/Add.2.

zione tariffaria. Queste possono essere divise in due tipologie. Da un lato ci sono quelle basate su una classica “formula svizzera” contenente un unico parametro che indica il valore massimo raggiungibile da ogni linea tariffaria. La negoziazione deve quindi determinare come il parametro debba differenziarsi tra PVS e paesi industrializzati, in modo da tener conto del principio di less than full reciprocity. D’altro lato vi sono quelle proposte che introducono nella “formula svizzera” anche un secondo parametro che indica la media della distribuzione della tariffa attuale. La ratio di questa proposta è che con questo secondo parametro si terrebbe esplicitamente conto del principio di less than full reciprocity a cui deve aderire il processo negoziale. Allo stato attuale la controversia tra le due parti è ancora aperta e dalla soluzione della stessa dipende la conclusione positiva del negoziato. Per meglio comprendere il senso di tale controversia è bene evidenziare quali siano le caratteristiche e le implicazioni di entrambe le formule.

La “formula svizzera” esprime una relazione non lineare tra il livello attuale del dazio e quello risultante in seguito alla riduzione tariffaria:

$$t_1 = \frac{a \cdot t_0}{a + t_0} \quad (2)$$

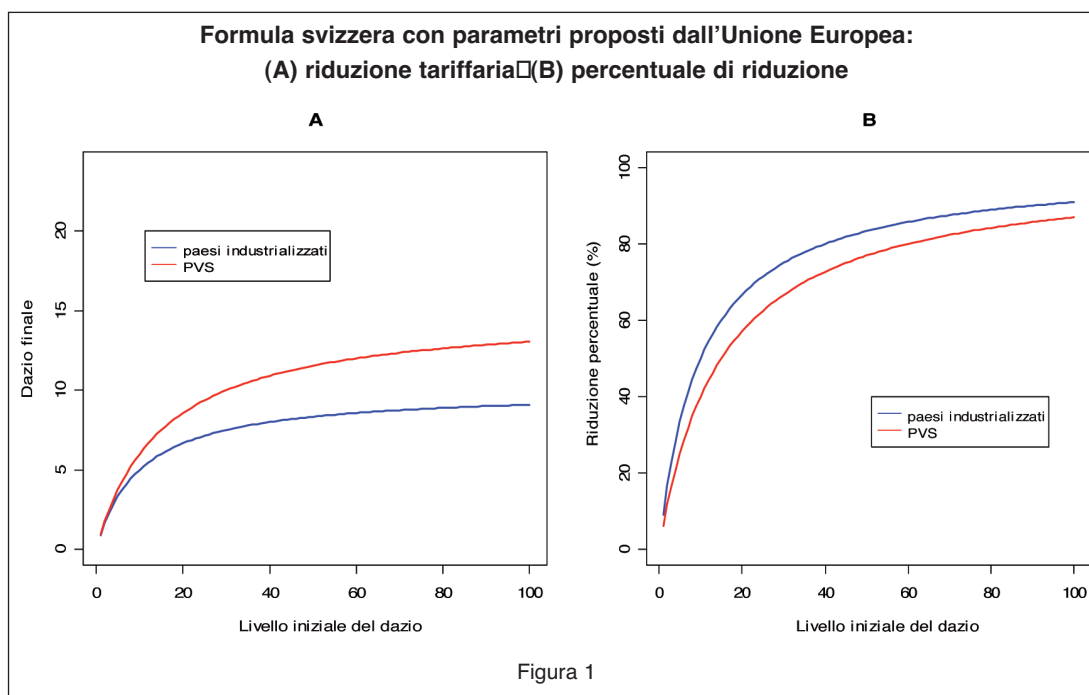
dove, come nell’equazione 1, t_0 indica il livello del dazio iniziale, t_1 è il livello del dazio finale e il parametro a rappresenta il coefficiente di riduzione tariffaria oggetto di negoziazione. Formalmente, questo costituisce un asintoto superiore alla distribuzione dei dazi e ne definisce quindi una approssimazione del dazio massimo. La proposta negoziale dell’Unione Europea⁸, condivisa dalla gran parte dei paesi industrializzati, prevede una totale esenzione dall’applicazione della formula di riduzione tariffaria per i paesi meno sviluppati (LDCs), l’applicazione di un parametro $a=15$ per i PVS e di un parametro $a=10$ per i paesi industrializzati.

La figura 1-A rappresenta graficamente l’effetto dell’applicazione della “formula svizzera” ad una distribuzione tariffaria con dazi ad valorem compresi nell’intervallo 1-100 considerando i due gruppi di paesi: i paesi industrializzati (linea rossa) e i PVS (linea blu). Nella figura 1-B viene evidenziata la percentuale di riduzione che la formula applica ai vari livelli di dazio di partenza per i due gruppi di paesi.

Come risulta evidente, la “formula svizzera”, fissando un valore massimo, corrispondente al valore di a , elimina i picchi tariffari. Inoltre, comprime in modo rilevante la dispersione tra i dazi⁹ e una forte riduzione della media tariffaria¹⁰. Quindi, tramite il coefficiente di riduzione tariffaria è possibile ottenere contemporaneamente tre dei fondamentali obiettivi del negoziato NAMA. Mentre il principio di less than full reciprocity, deve essere perseguito attraverso l’applicazione di coefficienti diversi per paesi diversi. Tale differenziazione genera una riduzione nei dazi percentualmente diversa tra PVS e paesi industrializzati.

⁸ Questa è datata 10 ottobre 2005 ed è contenuta nello Statement of EU conditional negotiating proposal <http://europa.eu.int/rapid/pressReleasesAction.do?reference=SPEECH/05/589&format=HTML&aged=0&language=en&guiLanguage=en> – Statement by EU conditional negotiating proposals by Peter Mandelson. La medesima proposta è stata riconfermata nel maggio 2007.

⁹ Nello schema tariffario utilizzato come esempio lo scarto passa da un intervallo 1-100 ad uno 0-15 per i paesi industrializzati e 0-10 per i PVS).



Il fronte contrapposto all'utilizzazione della "formula svizzera" standard si è compattato intorno alla proposta congiunta depositata dall'Argentina, dal Brasile ed dall'India (ABI) il 15 aprile 2005¹¹. In tale proposta viene precisato come vi debba essere una differenza tra il principio dello Special and differentiated treatment, contenuta nella Doha Agenda, e il principio di less than full reciprocity, alla base del sistema Gatt/WTO. Mentre il primo è un principio che deve essere contenuto all'interno della formula da utilizzare, il secondo riguarda invece l'applicazione della formula stessa a paesi con grado di sviluppo diverso e a settori giudicati sensibili, qualsiasi sia la formula adottata. La formula ABI è analoga alla "formula svizzera" ma pondera il coefficiente di riduzione tariffaria con la media tariffaria di ogni paese:

$$t_1 = \frac{(B \cdot t_a \cdot t_0)}{(B \cdot t_a + t_0)} \quad (3)$$

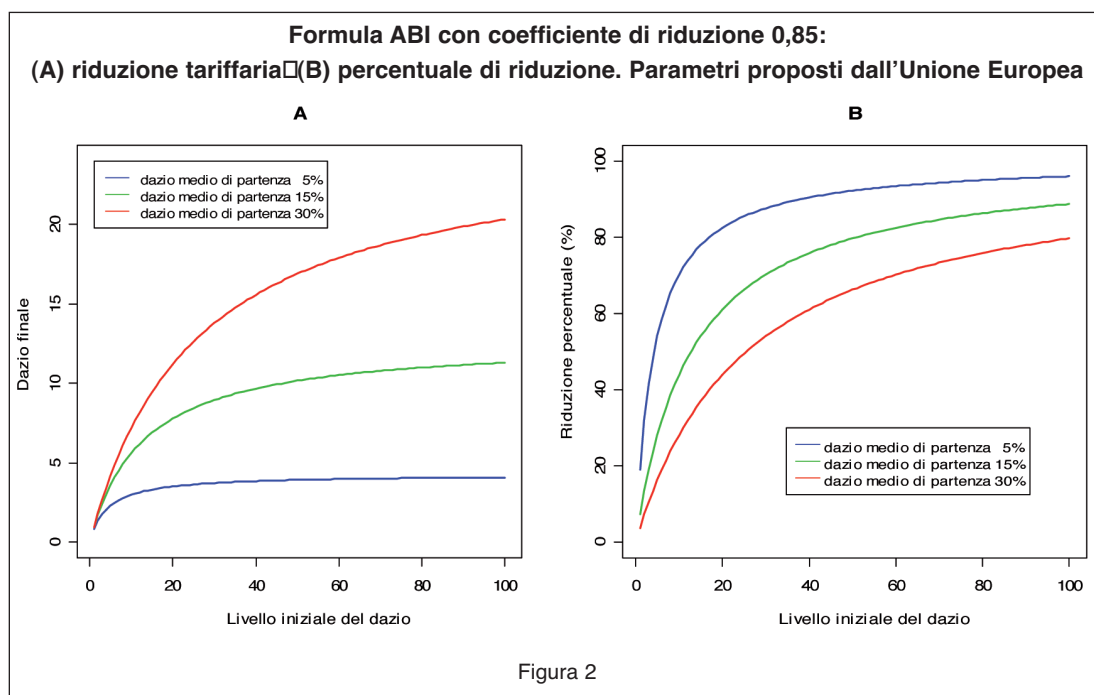
dove t_a è l'attuale media tariffaria del paese membro e B è il coefficiente di riduzione oggetto di negoziazione¹². Il prodotto di questi due parametri dà come risultato il coefficiente a della formula svizzera (equazione 2). Dato che tale coefficiente rappresenta il livello massimo raggiungibile dai dazi dopo l'applicazione della formula, cioè

¹⁰ La media tariffaria passa dal 50 per cento al 7,6 (paesi industrializzati) e al 10,4 per cento (PVS).

¹¹ <http://docsonline.wto.org> – Communication to the Negotiating Group on Non-Agricultural Market Access from Argentina, Brazil and India – Document Code: TN/MA/W/54.

¹² Nella proposta negoziale viene specificato anche il modo in cui si debba operare in presenza di dazi non consolidati (unbound tariffs). In particolare si tratta di apportare una modifica alla formula per fare in modo che agisca sulla media tariffaria piuttosto che sul singolo dazio: in questo modo, pur in presenza di linee tariffarie non ancora fissate, applicando tale formula si può ottenere una media tariffaria da perseguire nel fissare i dazi ancora liberi. Per comodità di analisi, e anche perché la formula aggiuntiva non apporterebbe significativi risultati al nostro lavoro, tralascieremo questa formula secondaria e prenderemo in considerazione solo quella principale.

implica che tale livello massimo verrà in questo caso a dipendere direttamente dalla media tariffaria di ogni singolo Paese. Fissando B a un valore di 0,85 e assumendo che le medie tariffarie di tre diversi paesi siano pari al 5, al 15 e al 30 per cento¹³ possiamo osservare gli effetti dell'applicazione della formula ABI nelle figure 3 e 4.



In termini generali, le proprietà della formula ABI sono analoghe a quelle della “formula svizzera”, ma ai Paesi con media tariffaria più elevata viene garantito un dazio massimo più elevato e una proporzione di riduzione minore, e viceversa.

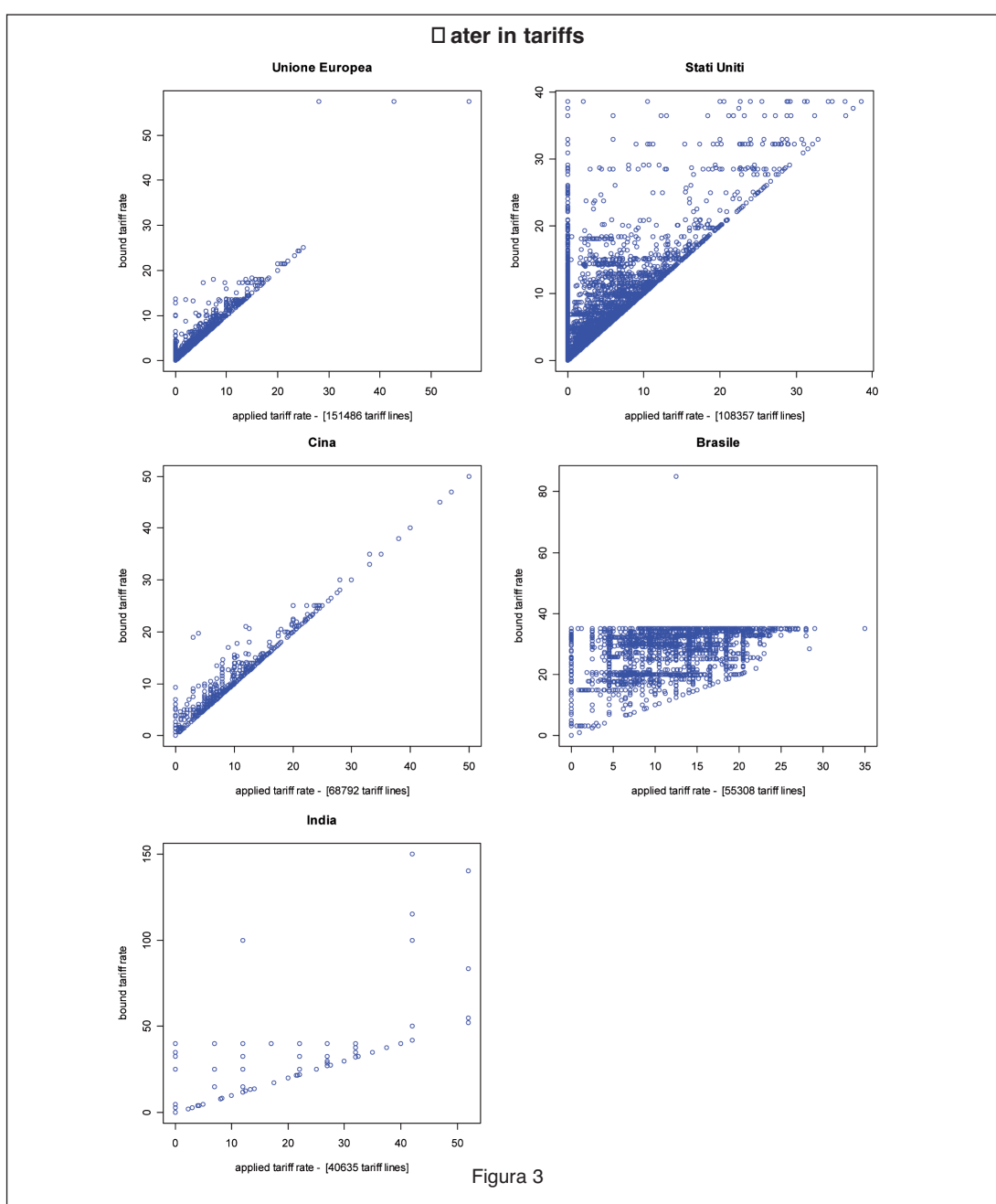
3. Water in tariffs

La corretta valutazione dell'effetto delle diverse formule di riduzione tariffaria dipende dalla tipologia di dazio a cui la formula deve essere applicata. La riduzione tariffaria può infatti riguardare o le linee tariffarie consolidate – quelle che abbiamo indicato, seguendo la terminologia della WTO, come bound tariffs, – o i dazi effettivamente applicati o applied tariffs. La differenza negli effetti sulla distribuzione dei dazi può essere sostanziale in presenza di quella che – sempre nella terminologia della WTO – viene definita water in tariffs, ovvero sia un rilevante scarto tra dazi bound e applied. Poiché la negoziazione sulle riduzioni tariffarie avviene generalmente sui dazi bound, diviene fondamentale quindi identificare la percentuale di bounding nelle linee tariffarie (Francois, van Meijl e van Tongeren, 2005; Bchir, Jean e Laborde, 2005). Si potrebbe infatti verificare che, nel caso di una rilevante presenza di water in tariffs, il processo di riduzione tariffaria porti unicamente ad un avvicinamento dei

¹³ In termini di equivalenza rispetto al coefficiente della “formula svizzera” il prodotto tra il parametro B e le medie dei tre Paesi determina un coefficiente a rispettivamente pari a 4,25; 12,75 e 25,5.

dazi bound ai dazi applicati senza incidere su questi ultimi. La struttura tariffaria realmente applicata resterebbe quindi la medesima e non si avrebbe alcun effetto in termini di liberalizzazione degli scambi.

Nella figura 3 abbiamo visualizzato la differenza esistente tra dazi bound, indicati sull'asse verticale e dazi applicati, indicati sull'asse orizzontale, in cinque diversi casi. Ogni singolo punto identifica a livello bilaterale il livello del dazio bound e di quello applied associato ad ogni linea tariffaria. Se i due fossero sempre coincidenti tutte le osservazioni si concentrerebbero lungo la diagonale principale. Se invece l'area superiore rispetto alla stessa diagonale appare caratterizzata dalla presenza di numerose osservazioni ciò indica una variegata, diffusa e significativa presenza di water in tariffs. Infine, il numero complessivo di dazi bilaterali è indicato in parentesi con riferimento ad ogni paese.



Tra i paesi industrializzati, l'Unione Europea mostra una relativamente scarsa presenza di water in tariffs. Il rapporto tra dazi bound e applied è grosso modo costante con alcune notevoli eccezioni sui dazi più elevati. Gli Stati Uniti mostrano invece una rilevanza più sostanziale del fenomeno. I punti nel grafico non si distribuiscono lungo la diagonale principale indicando una più ampia variabilità nella relazione tra i due dazi. Tra i PVS la situazione appare ancor più differenziata. La Cina, entrata nella WTO nel 2001, ha necessariamente consolidato i suoi dazi al livello di quelli previsti dalla clausola della nazione più favorita. Questo fa sì che la differenza tra dazi bound e applied sia effettivamente minima. Anche per questo motivo la Cina sostiene, all'interno del negoziato, una posizione che propone l'esenzione dalla liberalizzazione tariffaria dei Paesi nuovi entranti nell'Organizzazione. Il fenomeno della water in tariffs è invece macroscopico nel caso del Brasile. La differenza tra dazi bound e applied è ampia e variegata, come indica la densità dei punti nel rispettivo grafico. Il caso Indiano è anch'esso peculiare. La distribuzione estremamente rada dei punti nello spazio delineato dal grafico non deve trarre in inganno. Tale raffigurazione non indica una scarsa rilevanza del fenomeno della water in tariffs ma invece mostra una specifica caratteristica della tariffa indiana: l'utilizzo di un numero limitato di aliquote tariffarie¹⁴. In corrispondenza di alcune di queste (quelle con un dazio pari, ad esempio, al 8, 12, 22 per cento e non solo) la differenza tra dazi bound e applied è anche nel caso indiano ampia e variegata.

In termini generali, la differente rilevanza del fenomeno della water in tariffs a livello nazionale implica che una regola comune nel trattamento dei dazi unbound e nel consolidamento dei dazi applicati debba essere la premessa necessaria per ovviare a possibili discriminazioni tra paesi negli effetti della riduzione tariffaria sul processo di liberalizzazione commerciale. L'adozione della medesima formula di riduzione tariffaria e dei medesimi coefficienti di riduzione porterebbero a gradi di liberalizzazione commerciale anche molto differenti in Paesi in cui il fenomeno della water in tariffs sia più o meno rilevante.

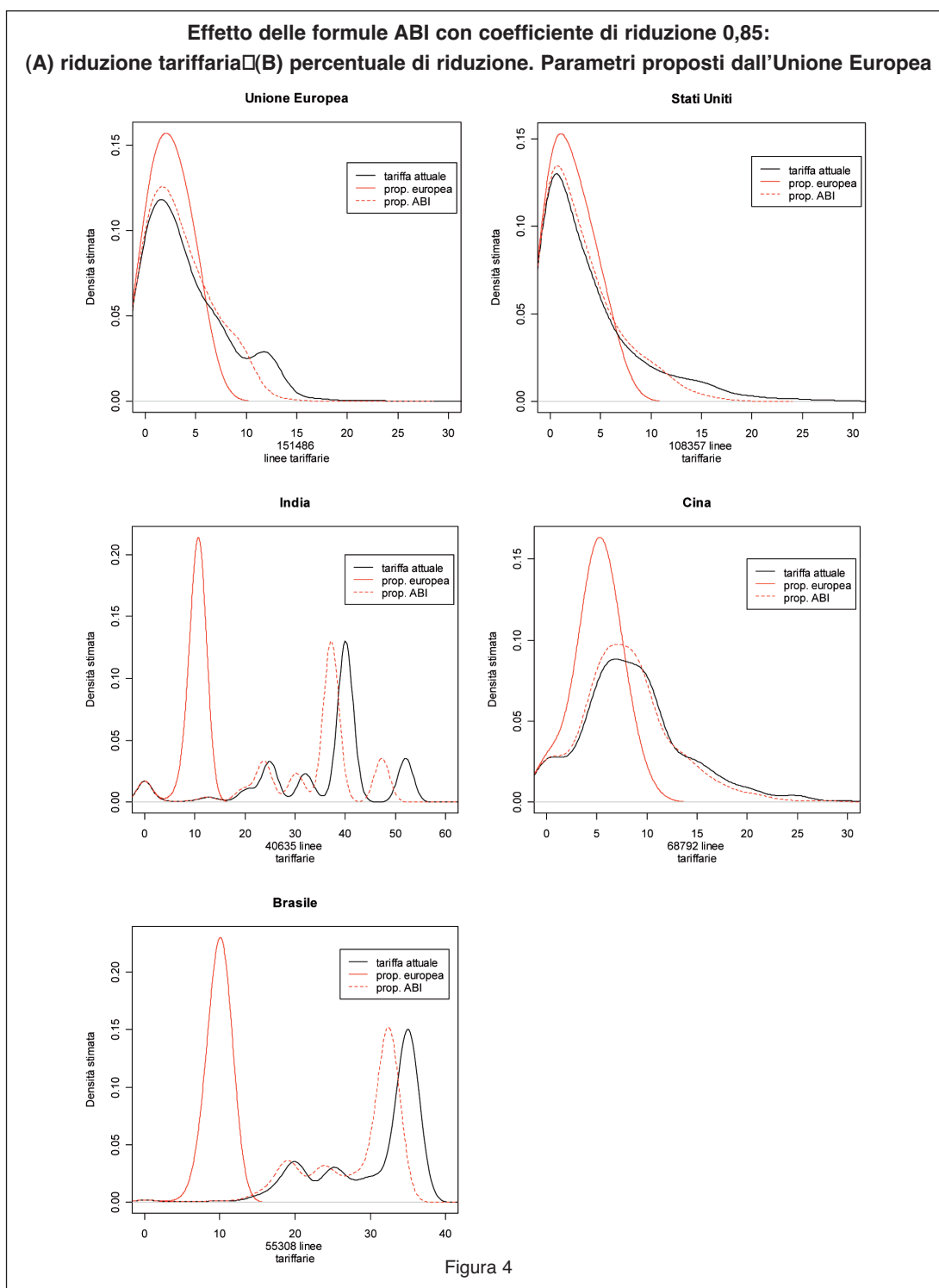
4. Gli effetti sulla distribuzione tariffaria

Per valutare le implicazioni dell'applicazione alternativa delle due formule su cui il negoziato NAMA si è polarizzato ne abbiamo simulato l'effetto sulla struttura tariffaria nei cinque casi specifici sopra esaminati. Nella figura 4 sono rappresentate le funzioni di distribuzione stimate¹⁵ della struttura tariffaria dell'Unione Europea, degli Stati Uniti, della Cina, del Brasile e dell'India. La curva continua nera rappresenta nei cinque diversi casi la densità stimata della funzione di distribuzione dei dazi bound attuali. La curva continua rossa rappresenta invece la funzione di distribuzione ottenuta in seguito all'applicazione della "formula svizzera" contenuta nella proposta dell'UE, con un parametro $a=15$ nel caso della Cina, del Brasile e dell'India e di un parametro $a=10$ per i paesi industrializzati. La curva spezzata rossa rappresenta invece la funzione di distribuzione ottenuta in seguito all'applicazione della "formula svizzera modificata" proposta da Argentina, Brasile e India in cui il parametro B sia ponderato con la media tariffaria attuale.

¹⁴ Si noti che il numero di dazi bilaterali che costituisce la tariffa indiana è pari a 40635. La scarsa numerosità dei punti nel grafico indica quindi che molti delle coppie bound - applied sono sovrapposte inducendo una distorsione visiva del fenomeno della water in tariffs.

¹⁵ La densità stimata è stata ottenuta attraverso una Kernel function gaussiana con una banda ottimale sovrapposta pari al 15 per cento delle osservazioni (Silverman, 1986).

Nel caso del UE l'adozione della proposta ABI modifica marginalmente la funzione di distribuzione dei dazi, limitandosi a eliminare la seconda moda corrispondente con i dazi compresi tra il 10 e il 15 per cento. L'adozione della proposta europea ne modifica invece la struttura, concentrano la distribuzione intorno al valore mediano del 4 per cento. Il caso statunitense è del tutto analogo a quello europeo e la mediana della distribuzione nel caso della proposta europea si posiziona intorno ad un valore del 3 per cento. Sia per gli USA che per la UE l'effetto sui picchi tariffari è notevole.



Per i PVS gli effetti nell'utilizzo delle due formule proposte sono invece assai più marcati. L'applicazione della proposta ABI determina un moderato spostamento della distribuzione verso sinistra, più accentuato nel caso dell'India e del Brasile che della Cina. L'applicazione della proposta europea determina invece un cambiamento sostanziale nella funzione di densità, sia nel caso cinese ma soprattutto in quello indiano e brasiliano. In questi due Paesi la presenza di un dazio massimo pari al 15 per cento modifica radicalmente la struttura tariffaria e questo spiega chiaramente la forte opposizione di questi PVS alla proposta negoziale europea.

5. Conclusioni

Dopo una lunga pausa negoziale durata sei mesi i negoziatori NAMA hanno ripreso il confronto nel maggio 2007. Dalla riunione non sono però emerse specifiche novità. Gli Stati Uniti e l'UE hanno riproposto l'utilizzo di una "formula svizzera" con un parametro differenziato tra i paesi industrializzati ($a = 10$) e PVS ($a = 15$). Altri paesi industrializzati – Canada, Giappone, Nuova Zelanda, Norvegia, Taiwan e Turchia - hanno sostenuto tale proposta. Numerosi PVS hanno definito tale proposta inaccettabile. Il Brasile ha sostenuto che il valore del parametro per i PVS dovrebbe essere molto superiore a 15; la Malesia ha dichiarato che non dovrebbe essere inferiore a 20; il Pakistan propone che il parametro per i paesi industrializzati debba essere tra 5 e 6. Il Messico indica che per i due gruppi il parametro dovrebbe essere di 5 e 25; la Cina propone 5 e 35. Un accordo sembra ancora molto lontano. La scelta di una formula di riduzione può, come abbiamo visto, modificare anche in modo molto radicale la struttura dei dazi di un Paese e di questo sono ben coscienti i negoziatori NAMA. Il rischio reale è che la profonda divergenza di opinioni conduca il negoziato a un punto morto definitivo o a considerare parte dello scambio l'ignorare la questione della water in tariffs o garantire un preferential treatment nel caso di beni sensibili. In tal caso una apparente riduzione tariffaria potrebbe non portare a nessun vantaggio in termini di liberalizzazione degli scambi internazionali.

Bibliografia

- Bchir H. M., S. Jean e D. Laborde (2005). Binding Overhang and Tariff-Cutting Formulas, *Cepii working papers* n. 18
- Charlton A. H. e J. E. Stiglitz (2005). A Development-friendly Prioritisation of Doha Round Proposals. *The World Economy*, Volume 28, Issue 3: 293-312.
- Fisher B. (2006). Preference Erosion, Government Revenues and Non-tariff Trade Barriers *The World Economy*, Volume 29, Issue 10: 1377-1393
- Francois J., H. van Meijl e F. van Tongeren. (2005). Gauging the WTO negotiation's potential gains, *Economic Policy*, Volume 20, Issue 42: 349-391
- Guerrieri Paleotti P. (2003), Libero scambio e regole multilaterali. L'Organizzazione Mondiale del Commercio e il nuovo negoziato multilaterale, Bologna, Il Mulino.
- Iapadre L. e F. Pagani (2002), *Le frontiere della globalizzazione: negoziati commerciali e riforma dell'OMC*, Bologna, Il Mulino.
- Jackson J.H. (1997), *The World Trading System*, Cambridge, The MIT Press.
- Narlikar A. (2005). *The World Trade Organization. A Very Short Introduction*, Oxford, Oxford University Press.
- Parenti A. (2002). *Il WTO*, Bologna, Il Mulino.
- Silverman B.W. (1986). *Density Estimation*, Chapman & Hall, Washington D.C.

QUALITÀ DELL'AMBIENTE E COMMERCIO ESTERO

di Marzio Galeotti*

1. Introduzione

Un tema su cui da tempo gli economisti si cimentano riguarda la relazione tra uso delle risorse naturali e crescita economica. Un problema centrale è come e in che misura la pressione sull'ambiente cambia con il progresso delle economie. Una spiegazione, empirica prima ancora che teorica, è rappresentata dalla cosiddetta Curva di Kuznets Ambientale (CKA). Secondo questa ipotesi il deterioramento dell'ambiente o l'uso delle risorse (per unità di popolazione) dapprima crescono al crescere del Prodotto Interno Lordo, ma dopo una certa soglia di reddito prendono a decrescere con l'aumento del PIL pro capite. Questa spiegazione è stata confrontata con i dati per diversi inquinanti: l'evidenza empirica è mista, con una CKA dalla forma attesa che emerge solo per alcuni inquinanti e non per tutti i paesi.

La CKA sembra essere confermata nel caso di inquinanti dell'acqua e dell'aria, come il biossido di zolfo, il particolato sospeso, gli ossidi di azoto ed il monossido di carbonio. Questi inquinanti causano provocano danni alla salute negli individui vicini al luogo dove sono generati (sono cioè inquinanti locali) ed il loro impatto si verifica simultaneamente alla loro emissione (sono dunque inquinanti-flusso). La CKA è spesso rigettata per i rifiuti solidi urbani, per l'anidride carbonica (CO₂) e per il consumo aggregato di energia. Queste variabili appaiono crescere monotonicamente con il reddito in una cross-section di paesi. Dal momento che è l'accumulo di rifiuti nelle discariche piuttosto che il flusso annuo che causa pressione sull'ambiente, si tratta di un inquinante-stock. La CO₂ è in parte un inquinante locale, ma il suo maggiore impatto si verifica attraverso la concentrazione di anidride carbonica in atmosfera sul clima globale, risultando perciò in un inquinante globale.

2. La "Pollution Haven Hypothesis"

L'evidenza circa la CKA indica che le politiche ambientali nazionali differiscono tra paesi ad alto reddito e paesi a basso reddito e che come conseguenza della crescita del reddito l'inquinamento nell'emisfero settentrionale del pianeta può ridursi nel tempo a costo di inquinamento crescente nell'emisfero meridionale. Alcuni hanno espresso la preoccupazione che questo processo sia rafforzato dal commercio internazionale di beni e dal flusso di investimenti diretti esteri tra il Nord ed il Sud.

Politiche ambientali più stringenti al Nord forzano le industrie ad elevato grado di inquinamento collocate al Nord ad alzare i propri prezzi relativamente a quelli praticamente dalle industrie che risiedono nel Sud. I consumatori del Nord possono allora profittevolmente importare una maggiore quantità di beni dal Sud e le industrie del Nord possono convenientemente ricollocare i propri impianti nel Sud. Queste considerazioni circa gli effetti delle differenze nel grado di severità nella regolamentazione ambientale sono note in letteratura come "pollution haven hypothesis" (PHH):

* Ordinario di Economia dell'ambiente e dell'energia nell'Università di Milano, Fondazione Eni Enrico Mattei e lavoce.info.

ipotesi di rifugio delle attività inquinanti). Gli argomenti forniti sono alquanto intuitivi e non mancano di un significativo supporto teorico (Pethig, 1976; Siebert, 1977; McGuire, 1982; Copeland and Taylor, 1994).

L'evidenza empirica circa la PHH non appare essere decisiva. In un lavoro di rassegna, Jaffe, Peterson, Portney e Stavins (1995) concludono che se è vero che la regolamentazione ambientale effettivamente comporta dei costi, ampi e significativi, per le industrie che inquinano, questi costi non hanno influenzato in maniera apprezzabile la struttura del commercio internazionale.

L'ipotesi è stata sottoposta a test in vari modi, generalmente indiretti (Grossman e Krueger, 1993; Tobey, 1990). Tipicamente, in un primo momento si identificano le industrie inquinanti sulla base delle loro emissioni per unità di output o dei costi di abbattimento degli inquinanti come frazione del valore aggiunto. In cima all'elenco stanno industrie come ferro e acciaio, metalli non ferrosi, estrattive, carta, chimiche, raffinazione del petrolio, gomma e prodotti di cuoio. In un secondo momento la performance di queste industrie viene messa in relazione al grado di severità della regolamentazione ambientale di un paese, cercando di controllare al meglio per altre differenze tra paesi. La severità è misurata attraverso un indice basato su norme di legge e regolamentazione amministrativa ovvero attraverso una misura delle spese di controllo dell'inquinamento.

Nel caso degli Stati Uniti le industrie più inquinanti tendono a esportare volumi minori di beni ed a costruire meno nuovi impianti, e vi è meno investimento in stati con una legislazione ambientale più severa che non in stati con una legislazione più permissiva. Tra paesi l'effetto di differenze nella regolamentazione ambientale è più difficile da discernere. Nel complesso durante gli ultimi decenni i paesi industrializzati hanno ridotto la loro quota di commercio mondiale di beni prodotti da industrie inquinanti relativamente ai paesi in via di sviluppo. Ciononostante non vi è evidenza che tale trend sia soprattutto dovuto a differenze nella regolamentazione ambientale o nel commercio internazionale (Ederington, Levinson e Minier, 2005; Cole, Elliott e Fredriksson, 2006; Grether, Mathys e De Melo, 2006). Inoltre le nazioni industrializzate rimangono i maggiori esportatori di beni prodotti dalle industrie inquinanti. Di conseguenza va respinta l'affermazione secondo cui internazionalmente la maggior quota di inquinamento è creata in paesi con più bassi standard ambientali. La spiegazione principale è che altri fattori, in aggiunta alla regolamentazione ambientale, sono decisivi nel determinare i vantaggi di collocazione ed i costi di produzione. La quota dei costi connessi al rispetto delle norme ambientali è piccola relativamente ai risparmi che possono essere ottenuti dalla disponibilità di lavoratori specializzati in grado di utilizzare tecnologie avanzate, dall'accesso ad ampi mercati di vendita e dalla stabilità politica. Le industrie inquinanti sono caratterizzate talvolta da elevati costi di trasporto, cosicché la vicinanza ai mercati di vendita è importante. Esse sono anche tipicamente caratterizzate da un'elevata intensità di capitale, cosicché la disponibilità di manodopera preparata è rilevante. Questi elementi rendono i paesi sviluppati una collocazione più attraente per gli impianti delle industrie inquinanti. Differenze dunque nella dotazione di capitale e di manodopera specializzata compensano le differenze nella severità della normativa a protezione dell'ambiente.

3. Il commercio internazionale arreca beneficio?

Per date differenze nella dotazione di lavoro e di capitale una normativa ambientale relativamente permissiva in alcuni paesi, specialmente i più poveri, provoca probabilmente la migrazione di industrie inquinanti verso il Sud del mondo. L'interrogativo che sorge è se questo fatto è sempre indesiderabile.

Secondo un'usuale argomentazione di natura economica vi possono essere benefici vicendevoli nella ri-localizzazione di industrie ad alta intensità di inquinamento tra paesi diversi. Per esempio, una nazione con un reddito molto basso ma con una superficie sufficiente da tenere le attività inquinanti lontano dalle sue popolazioni potrebbe essere disposta ad ospitarle se queste producono un deciso incremento di benessere. Nazioni a reddito più elevato ma anche con un'alta densità di popolazione saranno meno sensibili a possibili incrementi di reddito se questi si associano a problemi di inquinamento. In questo caso, entrambi i tipi di paesi beneficerebbero da una migrazione delle attività inquinanti dal paese ricco a quello povero.

Sebbene politiche ambientali poco severe appaiono affliggere i cittadini del Sud del mondo con i "pollution havens", i lavoratori del Nord del mondo possono essere d'altro canto preoccupati della normativa ambientale troppo severa nelle loro regioni. Il Nord perde posti di lavoro nelle industrie inquinanti e la capacità di esportazione di quei settori declina quando le industrie relative migrano verso il Sud. Tuttavia, nel medesimo tempo il commercio con il Sud permette al Nord di accrescere le esportazioni di quelle industrie "pulite" cosicché gli scambi internazionali ancora una volta crea mutui benefici per entrambe le zone del mondo (anche se questi benefici possono essere conseguiti solo dopo lunghi e quindi costosi aggiustamenti nelle relative economie). A dire il vero anche se il Settentrione non si mettesse a commerciare con il Meridione, la regolamentazione ambientale comporterebbe comunque una perdita di posti di lavoro nelle industrie inquinanti e uno spostamento verso le industrie pulite. Tale regione dovrebbe però rinunciare ai benefici derivanti dall'importazione e dal consumo di quei beni che possono essere prodotti a costi più bassi in altri paesi e dall'esportazione di quei beni che possono essere prodotti con un vantaggio comparato nel Nord.

In generale differenze nella regolamentazione dell'ambiente potrebbero riflettere differenze nei costi sociali associati al controllo dell'inquinamento e formare perciò una vera base per un commercio mutuamente benefico. Se però la regolamentazione ambientale nazionale ignora la preferenza del cittadino medio per la qualità dell'ambiente e non riflette i costi sociali dell'inquinamento il commercio non è sempre di mutuo beneficio. Questo spiega perché le grandi imprese multinazionali sono state criticate quando negoziano concessioni con governi di elite e sfruttano il loro potere di monopolio. In ogni caso evidenza empirica circa i costi e benefici non bilanciati derivanti dall'attività di tali imprese non è disponibile.

Altre situazioni in cui il commercio internazionale non conduce necessariamente a guadagni reciproci si ha quando l'inquinamento è transfrontaliero, quando cioè – come le piogge acide – l'inquinamento di un paese danneggia i cittadini di un altro paese. Dal momento che i governi nazionali non tengono probabilmente in conto questi effetti di travaso di inquinamento ("spillovers" d'ora in avanti), essi tendono a fissare la regolamentazione ambientale ad un livello troppo basso. Perché tutti i paesi coinvolti guadagnino dal commercio internazionale la regolamentazione ambientale in ciascun paese deve riflettere il costo dell'inquinamento non solo per i suoi cittadini ma anche per la comunità mondiale nella sua interezza. Perciò se le emissioni di SO₂ del Regno Unito influenzano i cittadini della corona ma fa morire anche le foreste scandinave, il Regno Unito può essere tentato di imporre una regolamentazione poco severa su tali emissioni, creando così un vantaggio comparato per le industrie ad alta intensità di SO₂ e dando un forte impulso alle loro esportazioni. Questo commercio danneggerebbe la Scandinavia.

Un ultimo caso di commercio internazionale dannoso può sorgere quando i paesi hanno delle motivazioni strategiche per fissare politiche ambientali poco o troppo severe. Alcuni ambientalisti temono che la normativa ambientale del governo sia trop-

po permissiva. I governi possono avere un incentivo ad accettare standards ambientali a livelli più bassi di ciò che sarebbe socialmente desiderabile al fine di attirare investimenti diretti dall'estero o fornire alle industrie domestiche un vantaggio di costo rispetto alle concorrenti straniere, permettendo così loro di conseguire profitti più elevati: queste dinamiche sono riassunte dal termine "dumping ecologico". Tuttavia, se molti governi cercano di proteggere le proprie industrie in questo modo il risultato può essere controproducente per tutti, risolvendosi in una corsa al ribasso, o "race to the bottom" come è conosciuto questo fatto in letteratura: gli standards permissivi in un paese sono controbilanciati dalla risposta di un altro che a sua volta abbassa il livello dei propri. Solo se le scelte di collocazione delle imprese e i livelli di costo sono elastici alle differenze nella regolamentazione ambientale possono i governi nazionali usare strategicamente le politiche ambientali contro altri paesi. Nel passato l'assenza di evidenza empirica convincente circa l'ipotesi del "pollution haven" è stata interpretata come evidenza contraria all'esistenza di una significativa reattività delle imprese alla severità delle norme ambientali: il timore perciò di un uso strategico delle politiche ambientali sembrava finora ingiustificato. Recenti risultati empirici sembrano tuttavia mostrare che la risposta delle imprese è diventata più forte, cosicché politiche ambientali usate strategicamente potrebbero costituire motivo di preoccupazione.

4. Il commercio internazionale fa bene all'ambiente?

Sebbene non vi sia evidenza empirica robusta circa i benefici (o costi) netti derivanti dal commercio estero per le industrie inquinanti e non vi sia robusta evidenza empirica circa i principali effetti della regolamentazione ambientale sul commercio e sugli investimenti diretti esteri, vi sono analisi dettagliate sugli effetti che un aumento del commercio mondiale esercita sull'inquinamento di diversi paesi. Il commercio internazionale ha effetti significativi sulla qualità dell'ambiente, ma spesso più commercio conduce ad un ambiente più pulito.

Il commercio mondiale è cresciuto enormemente nei decenni appena passati, Tra il 1973 e il 2004 le esportazioni mondiali di merci e gli investimenti diretti esteri sono cresciuti a un tasso annuo del 9% e 14% rispettivamente. Questa espansione degli scambi non è responsabile dell'incremento nell'inquinamento mondiale. La quota di prodotti non puliti sul commercio mondiale è in realtà diminuita. Confrontando economie aperte (paesi che hanno una quota elevata di esportazioni e importazioni sul PIL) e chiuse (paesi con poco commercio mondiale) l'analisi statistica mostra che le economie aperte sono caratterizzate da un minore rapporto tra inquinamento e PIL (a parità di tutto il resto). Le economie aperte tendono ad acquisire tecnologie pulite più rapidamente.

Il commercio estero ha spesso un impatto positivo sull'ambiente a causa dell'interazione tra vantaggi comparati ed aggiustamento della regolamentazione ambientale. Le nazioni ad alto reddito tendono ad avere standards ambientali più elevati. Tuttavia, le nazioni ricche possono anche produrre beni e servizi ad alta intensità inquinante (che sono spesso anche caratterizzati da alta intensità di capitale e di lavoro qualificato) ad un costo relativamente basso a causa della possibilità di accesso a tecnologie avanzate e ad un'abbondante offerta di lavoro qualificato e di capitale. Le nazioni più ricche possiedono dunque un vantaggio comparato nella produzione di beni ad alta intensità di inquinamento. Quando il commercio è liberalizzato esse tendono ad esportare maggiori quantità di questi beni. Il commercio mondiale diventa perciò più verde perché gli scambi spostano la produzione verso beni inquinanti

verso paesi dagli standards ambientali più elevati. Per giunta il commercio internazionale accresce il reddito che conduce a risposte di politica economica dal momento che i paesi più ricchi tendono ad imporre regolamentazioni ambientali più severe. Le imprese multinazionali tendono ad adottare all'estero pratiche sotto il profilo ambientale che sono (almeno in parte) determinate dalla regolamentazione ambientale dei paesi di origine sotto la pressione delle associazioni di difesa dei consumatori e del timore di perdita di reputazione.

Sebbene l'evidenza aggregata sembri suggerire che il commercio internazionale è benefico per, o per lo meno non danneggia, l'ambiente, in certe aree esso ha naturalmente degli effetti seriamente avversi. Certi tipi di inquinanti o l'uso di certe risorse naturali rimangono non regolamentati e questi casi sono elementi di preoccupazione. Un esempio è fornito dai trasporti. L'aumento del commercio mondiale è stato accompagnato da una crescita nei trasporti, che sono pesantemente energivori. I costi dell'inquinamento (le esternalità) associati ai trasporti non sono pienamente riflessi nella regolamentazione, cosicché perdite di benessere ed inquinamento eccessivo possono risultare da un incremento nel volume dei trasporti. Dal momento che i costi dei trasporti attraversano le frontiere politiche appropriate richiedono un coordinamento internazionale, spesso difficile da realizzare. Un secondo elemento è dato dal fatto che ai trasporti è associato il problema dell'introduzione accidentale o intenzionale di specie non indigene di animali e piante causando danni per le risorse ambientali di un paese. Il costo del monitoraggio e della quarantena è spesso proibitivo. Un terzo fatto è la concentrazione dell'agricoltura in certe zone prive di appropriata regolamentazione, il che genera pressione sulla diversità biologica con perdita potenziale di qualità del suolo in ampie regioni nel lungo periodo. Ciò distrugge l'habitat di certe specie e può condurre alla loro estinzione ed alla perdita di biodiversità.

5. Gli strumenti economici di politica ambientale ed il caso del mercato europeo dei permessi di inquinamento (EU ETS)

A partire dal 1 gennaio 2005 l'Unione Europea ha deciso di introdurre uno schema di commercio di permessi (EU ETS) al fine di contenere le emissioni dell'industria europea di gas ad effetto serra. Il periodo 2005-2007 rappresenta la prima fase, la fase pilota, mentre la seconda fase va dal 2008 al 2012, in coincidenza con il primo periodo di applicazione degli accordi di Kyoto. Nella prima fase lo schema copre le emissioni di anidride carbonica da parte della generazione elettrica, raffinazione del petrolio, forni di coke, ferro ed acciaio, cemento, carta e polpa di carta, nonché tutti gli impianti di combustione con un input termico di più di 20 megawatts di capacità. Il settore industriale (con l'esclusione dell'elettricità) è un'importante fonte di produzione di CO₂ nei paesi sviluppati. Lo scopo dell'EU ETS è quello di porre un tetto alle emissioni mediante uno strumento che consenta di raggiungere l'obiettivo a costi minimi, così da contenere al minimo gli effetti sulla competitività. La giustificazione economica di questo strumento di mercato, applicato a circa 12000 installazioni (impianti industriali) appartenenti a settori tra loro molto eterogenei è che nessuna fonte di emissione dovrebbe pagare, al margine, più di un'altra per ridurre le proprie emissioni.

L'introduzione dell'EU ETS accresce probabilmente i costi di produzione delle attività industriali che ricadono sotto lo schema. Esse dovranno sostenere dei costi per controllare le proprie emissioni o per acquistare i permessi necessari in eccedenza delle quote inizialmente loro assegnate. Il prezzo dei permessi, un prezzo pagato

sulle emissioni marginali, dovrebbe fare da guida all'industria nell'adottare misure di abbattimento delle emissioni che altrimenti non sarebbero state prese. Naturalmente vi possono essere casi in cui le riduzioni di emissioni generano dei risparmi, nel qual caso parti dell'industria saranno nella posizione di vendere permessi sul mercato.

Vi sono alcuni studi, sia di organismi indipendenti, della stessa Commissione, che di associazioni di produttori che hanno inteso valutare i costi dell'introduzione dell'EU ETS, in particolare sulla competitività internazionale delle industrie europee sullo scacchiere mondiale. L'Agenzia Internazionale dell'Energia (IEA 2005) è partita dalla presunzione che il EU ETS rappresenti per l'industria un costo netto e si è chiesta di che entità esso sia. Lo studio ha considerato i costi sia diretti che indiretti (connessi agli accresciuti costi dell'elettricità) associati con il commercio di permessi di diverse industrie (acciaio, cemento, carta e polpa di carta, alluminio). Perdita di competitività significa una perdita di output, inclusa una riduzione della domanda e di perdita di produzione in seguito alla ricollocazione dell'industria altrove fuori dall'Europa. Sono considerate due ipotesi di allocazione iniziale dei permessi, a seconda che coprano il 98% ovvero il 90% dei fabbisogni di emissione di CO₂, con un prezzo medio dei permessi supposto pari a 10 per tCO₂ (inizialmente pari a 30, oggi sceso addirittura a 0.30). L'incremento di costo per l'industria a questo prezzo dei permessi per i due scenari è: 0.7%-1.1% nell'acciaio, 1.9%-3.4% nel cemento, 1.1%-1.6% nella carta stampata, 2.4%-2.4% nell'alluminio.

Nel complesso i risultati dello studio della suggeriscono che il EU ETS avrebbe solo un modesto impatto sulla struttura dei costi di questi settori industriali nel breve periodo, quando considerati con la prospettiva dell'impianto europeo di medie dimensioni.

Lo studio commissionato direttamente dalla Direzione generale Ambiente della Commissione europea nel quadro di una ricognizione dell'andamento del mercato europeo dei permessi (EC 2006) ritorna sul tema della competitività dell'industria europea. Esso adotta come indicatore per valutare cambiamenti nella competitività internazionale (extra EU) i margini operativi (in rapporto ai costi di produzione) nel misura in cui cambiano a seguito di una variazione nell'output e/o nei costi, e/o nei prezzi. Lo studio giunge alla conclusione che l'impatto dello schema europeo di commercio dei permessi di emissioni EU ETS sui margini industriali nel breve periodo per le industrie analizzate (generazione elettrica, acciaio, carta e polpa di carta, cemento, raffinazione, alluminio primario e secondario) è modesto. Eccezioni sono le produzioni di alluminio primario e di carta e polpa di carta integrate basate sulla polpa meccanica e termomeccanica.

Di recente la Commissione Europea è ritornata sul tema degli strumenti economici come mezzo di mitigazione delle emissioni di gas nocivi nel quadro della sua offensiva nella lotta ai cambiamenti climatici. Tra gli altri aspetti il Libro verde sugli strumenti di mercato per scopi di politica ambientale e politiche collegate (EC 2007) vengono brevemente analizzati anche gli effetti sulla competitività. Nonostante le argomentazioni favorevoli in termini di efficienza economica e benessere per l'economia nel suo complesso, gli strumenti di mercato, d'ora in avanti MBI (Market-Based Instruments), aumentano anche i costi di produzione per alcuni settori dell'industria nazionale, rispetto a una situazione di non intervento.

Non tutti i settori sono tuttavia colpiti in maniera simile. La vulnerabilità alla concorrenza straniera dipende almeno dalle seguenti caratteristiche:

– intensità energetica o quota della spesa energetica nei costi di produzione totali. La maggior parte dei MBI sono applicati su settori che consumano energia e quindi aumentano i prezzi dell'energia e il costo dell'energia per l'industria. I settori con un'alta quota di spesa energetica sui costi sono quelli maggiormente vulnerabili ad

un aumento del prezzo dell'energia, mentre beneficiano meno di un riciclaggio delle entrate fiscali (da tasse o da aste di permessi) a favore del costo del lavoro, non essendo settori ad alta intensità di lavoro. Settori ad alta intensità di lavoro molto probabilmente guadagneranno in termini di competitività.

- Apertura al commercio o quota dei prodotti venduti sui mercati internazionali
- Potere di mercato o capacità delle imprese di fissare i prezzi anziché subirli sul mercato internazionale: i settori ad alta intensità energetica, che scambiano molto con l'estero e sono più “price takers” che “price makers” sui mercati internazionali, sono quelli che hanno di fronte i maggiori svantaggi comparati in seguito a riforme fiscali ambientali o all'introduzione di sistemi di permessi negoziabili.

Va detto che l'impatto competitivo avverso ha soprattutto una natura di breve periodo. È concepibile che nel lungo periodo l'uso di MBI muti la struttura degli incentivi ed incoraggi la ristrutturazione, fornendo così nuove prospettive di crescita al settore. Inoltre, un argomento di efficienza dinamica implica che nel lungo periodo le imprese operanti in settori regolamentati avranno più incentivi alla ricerca e all'innovazione con la finalità di sviluppare ed adottare tecnologie più pulite e processi che consentano la sostituzione degli inquinanti soggetti a tassazione o scambio di permessi. Questi elementi limiteranno ulteriormente l'impatto economico degli MBI sulla produzione all'interno e forniranno potenziale di esportazione.

L'ultima considerazione riguarda il fatto che la competitività non è solo una preoccupazione economica, ma anche ambientale. Se – come discusso nei precedenti paragrafi – i MBI producono una perdita di competitività causando la ricollocazione di attività industriali inquinanti in paesi dove MBI non sono presenti vi sarebbe più produzione (ed emissioni) del livello ottimale e si importerebbe di più. Il risultato è che il livello di emissioni non diminuirebbe globalmente e l'MBI non sarebbe efficace sotto un profilo ambientale (eccetto che per inquinanti regionali o locali). Un progetto promosso dalla Commissione Europea, denominato COMETR, studia l'impatto di questo fenomeno – noto come “carbon leakage” – in sette stati membri che hanno introdotto riforme fiscali ambientali. Il progetto indica come il fenomeno sia molto piccolo ed in alcuni casi negativo in questi paesi.

Citazioni bibliografiche

Cole M., Elliott R. e Fredriksson P. (2006), *Endogenous Pollution Havens: Does FDI Influence Environmental Regulations?*, “Scandinavian Journal of Economics” n.108.

COMETR (2004), *Competitiveness Effects of Environmental Tax Effects*, Aarhus (<http://www2.dmu.dk/cometr/>).

Copeland B. e Taylor S. (1994), *North-South Trade and the Environment*, “Quarterly Journal of Economics” n.109.

EC – Commissione Europea (2006), *EU ETS Review: Report on International Competitiveness*, Brussels (<http://ec.europa.eu/environment/climat/emission/pdf/ets-review/061222compreport.pdf>)

EC – Commissione Europea (2007), *Green Paper on Market-Based Instruments for Environmental and Related Policy Purposes*, Brussels (http://ec.europa.eu/environment/enveco/green_paper.htm).

Ederington J., Levinson A. e Minier J. (2005), *Footloose and Pollution-Free*, “The Review of Economics and Statistics” n.87.

Grether J.-M., Mathys N. e de Melo J. (2006), *Unraveling the World-Wide Pollution Haven Effect*, Fondazione Eni Enrico Mattei Working Paper n.2006.122.

IEA – International Energy Agency (2005), *Industrial Competitiveness under the European Union Emissions Trading Scheme*, Paris (http://www.iea.org/Textbase/Papers/2004/Industrial_Competitiveness.pdf)

Grossman G. e Krueger A. (1993), *Environmental Impacts of a North American Free Trade Agreement*, in “The Mexico-U.S. Free Trade Agreement”, a cura di P. Garber, Cambridge, M.I.T. Press.

Jaffe A., Peterson S., Portney P. e Stavins R. (1995), *Environmental Regulation and the Competitiveness of U.S. Manufacturing: What Does the Evidence Tell Us?*, “Journal of Economic Literature” n.33.

McGuire M. (1982), *Regulation, Factor Rewards and International Trade*, “Journal of Public Economics” n.17.

Parte II
L'ITALIA

4. L'ATTIVITÀ ECONOMICA E I CONTI CON L'ESTERO DELL'ITALIA*

Sintesi

Nel 2006 è proseguita la fase espansiva del prodotto mondiale grazie all'effetto trainante degli scambi internazionali. In Italia, in sintonia con quanto è accaduto nel resto dell'area dell'euro, la crescita del PIL, pari all'1,9 per cento, ha superato nettamente quella degli ultimi anni. Vi hanno contribuito sia la domanda interna sia quella estera. Consumi e investimenti hanno accelerato: questi ultimi, in particolar modo, anche per l'ampliamento della capacità produttiva reso necessario dalla ripresa dell'attività nel settore industriale, dopo alcuni anni di stagnazione o lieve flessione.

Grazie all'accelerazione di entrambi i flussi di scambio con l'estero, il grado di apertura dell'economia del paese è aumentato, tornando quasi al livello del 2000. Le esportazioni, stazionarie l'anno precedente, sono aumentate del 5,3 per cento¹ e hanno mostrato una netta accelerazione nell'ultimo trimestre. Simile è stato l'andamento in corso d'anno delle importazioni, aumentate in media del 4,3 per cento.

Il disavanzo del conto corrente si è ampliato, portandosi dall'1,6 al 2,6 per cento del PIL. Il saldo merci dopo molti anni ha mostrato un passivo, pari a 9,5 miliardi di euro, ma al netto di materie prime e fonti energetiche l'avanzo commerciale si è ampliato.

Le esportazioni di servizi sono aumentate, grazie anche alla componente più rilevante per l'Italia, i viaggi all'estero. Ciò ha consentito di espandere la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali, ma non di limitarne il disavanzo complessivo, a causa del netto aumento dei debiti negli altri servizi, cui ha concorso la ripresa dell'attività economica del paese, oltre che il processo di graduale apertura del settore agli scambi con l'estero.

L'approfondirsi del passivo del conto corrente è stato finanziato in larga misura dal miglioramento dei saldi degli investimenti diretti e di portafoglio. Per gli investimenti diretti nel 2006 si è registrato un netto incremento degli afflussi netti, mentre il valore dei deflussi è rimasto all'incirca sul livello dell'anno precedente.

Il valore in euro delle esportazioni italiane di merci è cresciuto del 9 per cento, mostrando una netta accelerazione rispetto all'anno precedente. Le vendite all'estero delle imprese italiane si sono giovate anche della ripresa della domanda nei mercati più vicini dell'Unione europea, in cui sono aumentate del 7,1 per cento e, soprattutto, nel mercato tedesco, cui viene destinato il 13 per cento delle esportazioni complessive dell'Italia. Nonostante l'accelerazione, il ritmo di crescita sostenuto è stato inferiore all'espansione delle esportazioni mondiali e non ha quindi consentito un recupero della quota di mercato calcolata a prezzi correnti. L'esercizio di Constant Market Shares Analysis, riproposto nel riquadro all'interno del capitolo, mostra che sulla variazione della quota dell'Italia nel 2006 hanno influito negativamente l'effetto struttu-

* Redatto da Elena Mazzeo (ICE, Area studi, ricerche e statistiche). Si ringrazia Roberto Tedeschi (Banca d'Italia) per i preziosi consigli e l'attenta rilettura del testo.

¹ A prezzi del 2000.

ra e l'effetto competitività². L'erosione della quota è stata contenuta dalla ripresa, dopo alcuni anni, delle esportazioni italiane sul mercato tedesco.

I prezzi delle esportazioni di beni e servizi sono aumentati del 5,2 per cento: una variazione inferiore rispetto all'anno precedente. L'aumento dei prezzi all'esportazione registrato dall'Istat ormai da alcuni anni supera quello dei prezzi alla produzione dei manufatti, pure in netta accelerazione: un tale andamento dovrebbe segnalare un aumento della profittabilità all'esportazione³ per le imprese esportatrici.

L'andamento della competitività di prezzo dei manufatti italiani non è stato positivo come nel 2005: il lieve apprezzamento nominale del cambio dell'euro nei confronti delle principali valute, unito all'andamento ancora sfavorevole delle dinamiche dei prezzi alla produzione e dei costi del lavoro unitari rispetto ai principali concorrenti dell'area dell'euro, ha infatti parzialmente compensato il guadagno di competitività di prezzo ottenuto l'anno precedente.

Ciò non ha impedito un'accelerazione, anche in quantità, delle esportazioni dell'Italia. La loro ripresa, i cui primi segnali si erano già manifestati sul finire dell'anno precedente, ha mostrato maggior vigore nella prima parte e nell'ultimo trimestre dell'anno. L'erosione della quota a prezzi costanti, in atto da anni, nel 2006 è stata di dimensioni contenute. Particolarmente dinamiche sono state le esportazioni in volume di beni strumentali e prodotti intermedi, grazie anche alla ripresa dell'attività d'investimento, soprattutto nei paesi europei. Al contrario le esportazioni di beni di consumo, su cui è in parte basato il modello di specializzazione dell'Italia, sono rimaste pressoché stazionarie, non essendo riuscite a cogliere l'opportunità offerta dall'espansione della domanda nei principali mercati di sbocco.

In Italia, così come nel resto dell'area dell'euro, alla ripresa dell'attività produttiva si è accompagnata una crescita a ritmi più vivaci delle importazioni. Diversamente dagli anni precedenti, non è stato solo il rincaro delle materie prime a determinare l'accelerazione del valore nominale degli acquisti: vi hanno contribuito sia l'incremento dei prezzi che delle quantità.

L'andamento dei prezzi delle materie prime energetiche, cresciuti del 26,5 per cento, ha influito anche sulla dinamica dei prezzi alla produzione del settore industriale che, nel 2006, hanno mostrato l'aumento più elevato da circa un decennio, pari al 5,6 per cento.

Per l'anno in corso, i dati sull'andamento del PIL disponibili fino al primo trimestre, segnalano un aumento dello 0,3 per cento rispetto al trimestre precedente e del 2,3 per cento rispetto al primo trimestre del 2006, grazie alla ripresa dei consumi delle famiglie e al contributo ancora positivo delle esportazioni nette. Per le esportazioni italiane di beni e servizi prosegue la fase espansiva (4,1 per cento rispetto allo stesso trimestre del 2006 e 0,4 per cento rispetto al trimestre precedente), anche se rispetto allo stesso periodo del 2006 il ritmo di crescita risulta meno elevato.

² Si rimanda alle note del riquadro per il metodo di calcolo e le definizioni dei singoli effetti.

³ L'indice di profittabilità relativa delle esportazioni è dato dal rapporto tra gli indici dei prezzi all'esportazione (qui i valori medi unitari dei manufatti) e dei prezzi alla produzione dei manufatti: un aumento dell'indice rispetto al periodo precedente segnala un aumento della convenienza a esportare.

Le previsioni maggiormente diffuse sulla dinamica della produzione mondiale, recentemente riviste al rialzo, indicano per il prossimo biennio un probabile rallentamento della crescita internazionale. Per l'Italia i principali istituti di previsione sono concordi sul permanere di condizioni economiche favorevoli che consentiranno di mantenere invariato il tasso di crescita sul livello del 2006. Le esportazioni e le importazioni dell'Italia potrebbero crescere a un tasso di poco inferiore a quello mostrato l'anno scorso.

4.1 L'attività economica e la bilancia dei pagamenti

Il contributo degli scambi con l'estero alla crescita economica

È proseguita nel 2006 la fase espansiva del prodotto mondiale, cresciuto oltre il 5 per cento⁴, in linea con l'incremento dei due anni precedenti. In Italia, in sintonia con quanto è accaduto nel resto dell'area dell'euro, l'attesa fase di ripresa della crescita ha mostrato chiaramente i propri effetti.

Determinante è stato il ruolo di traino della crescita esercitato dagli scambi internazionali: il commercio mondiale ha infatti ulteriormente accelerato, facendo registrare un incremento rispetto all'anno precedente intorno all'8-9 per cento⁵.

Le aree geografiche a crescita più elevata sono state ancora quelle dei paesi emergenti, in particolare dell'Asia. Nel continente europeo il PIL ha accelerato anche nell'area dell'euro, crescendo del 2,8 per cento, il valore più elevato dal 2000. Le esportazioni di beni e servizi, più dinamiche nell'ultima frazione dell'anno, sono aumentate in media d'anno a un tasso superiore a quello delle importazioni. Anche la domanda interna ha contribuito positivamente alla crescita, grazie soprattutto alla ripresa degli investimenti.

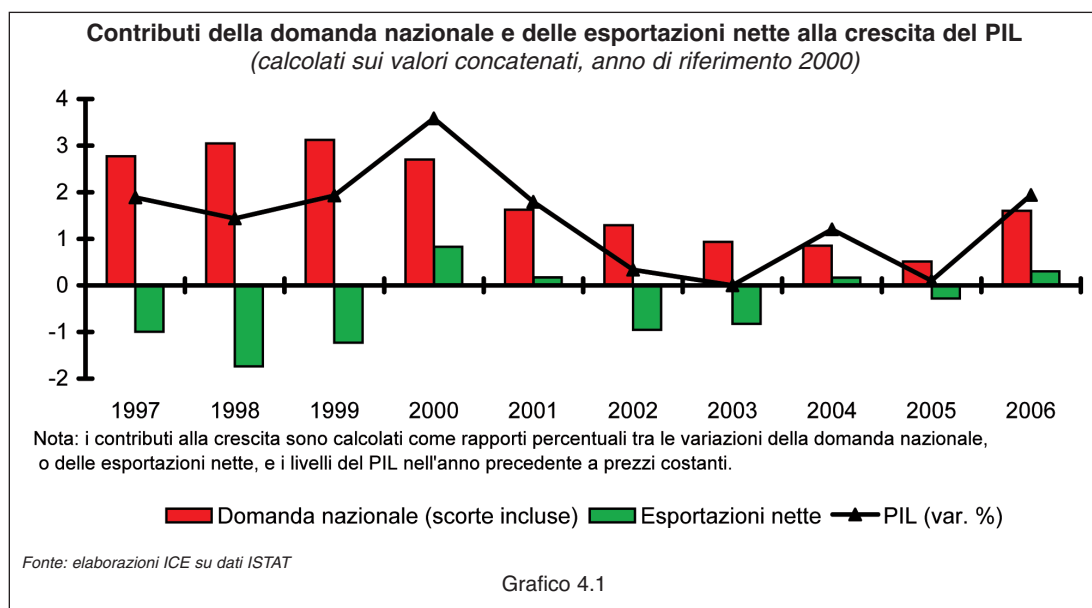
In Germania e Italia l'aumento del prodotto interno lordo ha superato le aspettative, grazie anche al ruolo propulsivo della componente estera. In Francia, al contrario, le esportazioni nette hanno apportato un contributo negativo, nonostante la forte accelerazione delle esportazioni.

Nel nostro paese la crescita del PIL è stata dell'1,9 per cento rispetto al 2005, con un contributo positivo sia della domanda interna e delle scorte sia di quella estera (grafico 4.1). Il grado di apertura dell'economia del paese nel 2006 è aumentato portandosi quasi al livello che aveva raggiunto nel 2000.

A questo risultato positivo hanno concorso tutti i comparti produttivi, ma prevalentemente quello manifatturiero che, dopo alcuni anni, ha ripreso a crescere (3,8 per cento), grazie al cumularsi di fattori congiunturali e dei primi effetti positivi del processo di ristrutturazione che lo ha interessato. Il valore aggiunto del settore dei servi-

⁴ Valutato alle parità dei poteri d'acquisto, FMI, World Economic Outlook, Statistical Appendix, aprile 2007.

⁵ Viene stimato pari all'8 per cento dall'OMC (Press release, aprile 2007) e pari al 9,5 per cento dal FMI (World Economic Outlook, Statistical Appendix, aprile 2007).



IL QUADRO MACROECONOMICO

CONTABILITÀ NAZIONALE

(variazioni percentuali sull'anno precedente; valori concatenati, anno riferimento 2000)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Prodotto interno lordo	1,4	1,9	3,6	1,8	0,3	0,0	1,2	0,1	1,9
Importazioni di beni e servizi (FOB)	8,6	3,1	5,8	-0,2	-0,5	0,8	2,7	0,5	4,3
Domanda nazionale	3,0	2,5	3,1	1,6	1,3	0,6	1,1	0,3	1,6
Spesa delle famiglie	3,5	2,5	2,4	0,7	0,2	1,0	0,7	0,6	1,5
Spesa delle Amm. pubbliche e delle ISSL	0,4	1,4	2,2	3,6	2,2	2,1	1,6	1,5	-0,3
Investimenti fissi lordi	4,3	3,6	6,4	2,5	4,0	-1,7	1,6	-0,5	2,3
di cui: Macchine e attrezzature	5,5	1,5	7,8	-0,7	1,1	-3,8	2,9	-0,4	1,8
Costruzioni	-0,1	2,6	6,4	4,1	4,8	1,4	1,5	0,3	2,1
Mezzi di trasporto	18,6	15,4	4,9	8,4	4,7	-11,4	2,1	-3,5	3,7
Esportazioni di beni e servizi (FOB)	1,1	-1,7	9,0	0,5	-4,0	-2,4	3,3	-0,5	5,3

PRODUZIONE, OCCUPAZIONE, PREZZI

(variazioni percentuali sull'anno precedente, se non altrimenti specificato)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Produzione industriale (1)	0,4	0,2	2,1	-0,8	-0,7	0,2	1,6	1,4	3,8
Grado di utilizzazione della capacità produttiva (2)	97,2	95,8	98,7	97,2	95,9	95,3	95,0	94,2	96,7
Occupazione totale (unità di lavoro totali)	0,9	0,5	1,8	1,8	1,3	0,6	0,4	0,2	1,6
Prezzi al consumo (3)	2,0	1,7	2,5	2,7	2,5	2,7	2,2	1,9	2,1

(1) valore aggiunto al costo dei fattori dell'industria al netto delle costruzioni.

(2) livello percentuale, fonte Banca d'Italia.

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.1

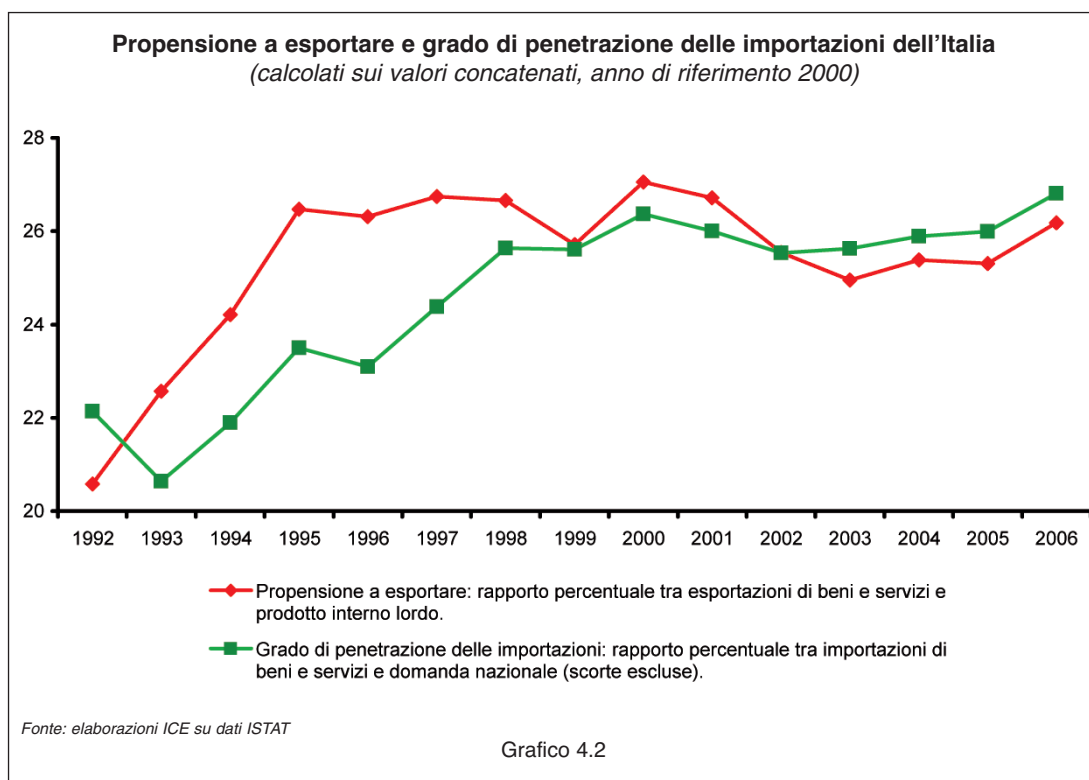
zi invece, pur avendo mostrato un'accelerazione, è cresciuto meno della media.

La domanda interna è aumentata dell'1,6 per cento (tavola 4.1). L'andamento favorevole del reddito disponibile dovuto anche all'aumento dell'occupazione (1,6 per cento) ha reso possibile un incremento dei consumi risultato il più elevato dagli ultimi sei anni e, tuttavia, inferiore rispetto alla dinamica della domanda complessiva.

Gli investimenti sono aumentati del 2,3 per cento grazie soprattutto a quelli realizzati nel settore privato in macchinari e mezzi di trasporto, stimolati dall'impulso della domanda interna ed estera, dalle condizioni finanziarie ancora favorevoli e dalla necessità di ampliare la capacità produttiva, giunta a livelli di utilizzo elevati. La pre-

visione è che tale ripresa prosegua.

I flussi d'interscambio commerciale di beni e servizi hanno entrambi fatto registrare una notevole ripresa. Le esportazioni, rimaste stazionarie l'anno precedente, sono aumentate del 5,3 per cento, mostrando una netta accelerazione nell'ultimo trimestre dell'anno (+4,5 per cento sul trimestre corrispondente). Simile il profilo in corso dell'anno delle importazioni, aumentate del 4,3 per cento (rispetto allo 0,5 per cento del 2005), grazie a una netta accelerazione nel secondo semestre.



Per l'anno in corso, i dati sull'andamento del PIL disponibili fino al primo trimestre segnalano un aumento dello 0,3 per cento rispetto al trimestre precedente e del 2,3 per cento rispetto al primo trimestre del 2006, grazie alla ripresa dei consumi delle famiglie e al contributo ancora positivo delle esportazioni nette.

Le previsioni maggiormente diffuse sulla dinamica della produzione mondiale indicano per il prossimo biennio un probabile rallentamento della crescita internazionale. Per l'Italia, i principali istituti di previsione sono concordi sul permanere di condizioni economiche favorevoli che consentiranno di mantenere invariato il tasso di crescita sul livello del 2006. Le esportazioni e le importazioni dell'Italia potrebbero lievemente rallentare, anche se la crescita risulterà assai superiore a quella registrata negli anni immediatamente precedenti.

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

Nel 2006 il saldo di parte corrente *dell'area dell'euro*, passato in disavanzo nel 2005, ha mostrato un lieve peggioramento da imputare, come l'anno precedente, all'andamento del saldo mercantile che, essenzialmente a causa del maggiore costo medio delle importazioni petrolifere, in due anni si è contratto da 100,5 a 30,5 miliardi di euro (dall'1,3 per cento allo 0,4 per cento del PIL). Per quanto riguarda il conto finanziario, vanno registrati afflussi netti per investimenti diretti e di portafoglio per 116 miliardi di euro, favoriti in primo luogo dalla convergenza dei tassi a lungo termine e dall'apprezzamento dell'euro e, in parte, anche dal miglioramento delle condizioni economiche dell'area e dalle aspettative di crescita della redditività delle imprese, che ha attratto l'interesse degli investitori stranieri.

BILANCIA DEI PAGAMENTI DELL'ITALIA (milioni di euro)

Voci	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Conto corrente	20.444	7.692	-6.305	-740	-10.014	-17.352	-13.057	-23.403	-37.869
Conto capitale	2.249	2.789	3.195	936	-67	2.251	1.703	998	1.892
Conto finanziario	1.282	-8.867	4.287	-3.294	8.532	17.319	9.025	20.773	35.526
Investimenti diretti	-10.580	178	1.149	-7.377	-2.739	6.507	-1.970	-17.555	-2.296
<i>all'estero</i>	-14.418	-6.309	-13.368	-23.995	-18.194	-8.037	-15.512	-33.575	-33.475
<i>in Italia</i>	3.838	6.487	14.517	16.618	15.455	14.544	13.542	16.020	31.179
Investimenti di portafoglio	7.075	-23.635	-26.255	-7.640	16.107	3.369	26.449	43.398	54.829
<i>all'estero</i>	-86.315	-121.493	-86.340	-40.070	-16.968	-51.068	-21.064	-87.025	-39.656
<i>in Italia</i>	93.390	97.858	60.085	32.430	33.075	54.437	47.513	130.423	94.485
Altri investimenti	-13.547	5.725	29.950	11.716	985	13.676	-19.550	-8.212	-17.034
Derivati	-762	1.766	2.501	-477	-2.710	-4.827	1.834	2.332	-416
Variazione riserve ufficiali	19.096	7.099	-3.058	484	-3.111	-1.406	2.262	810	443
Errori e omissioni	-23.975	-1.614	-1.177	3.098	1.549	-2.218	2.332	1.632	452

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	2005	2006
Merci (FOB-FOB)	32.584	22.044	10.368	17.405	14.049	9.922	8.854	536	-9.532
Servizi	4.386	1.125	1.167	18	-3.043	-2.362	1.179	-523	-1.474
trasporti	-2.586	-3.898	-4.158	-3.859	-4.190	-4.972	-4.935	-5.247	-5.477
viaggi all'estero	10.964	10.852	12.893	12.427	10.396	9.386	12.150	10.452	11.968
altri servizi	-3.992	-5.829	-7.568	-8.550	-9.249	-6.776	-6.036	-5.728	-7.965
Redditi	-9.869	-10.392	-13.099	-11.635	-15.396	-17.811	-14.817	-13.643	-13.606
da lavoro	-65	-329	-473	-68	-900	-1.126	-213	-554	-316
da capitale	-9.804	-10.063	-12.626	-11.567	-14.496	-16.685	-14.604	-13.089	-13.290
Trasferimenti unilaterali	-6.658	-5.085	-4.742	-6.527	-5.624	-7.101	-8.273	-9.774	-13.255
privati	-927	-906	-698	-2.764	-4.567	-1.554	-1.477	-1.451	-5.251
rimesse emigrati	-117	-195	-199	-390	-478	-912	-2.478	-3.668	-4.106
altri	-810	-711	-499	-2.374	-4.089	-642	1.001	2.217	-1.145
pubblici	-5.732	-4.179	-4.044	-3.763	-1.057	-5.547	-6.796	-8.323	-8.004
conti con la UE	-5.940	-4.684	-4.905	-5.634	-5.727	-6.289	-6.537	-8.143	-8.304
altri	209	505	861	1.871	4.670	742	-259	-180	300
Conto corrente	20.444	7.692	-6.305	-740	-10.014	-17.352	-13.056	-23.403	-37.869

Fonte: Banca d'Italia

Tavola 4.3

Anche il saldo del conto corrente dell'Italia ha mostrato un peggioramento, passando da -23,4 a -37,9 miliardi di euro (dall'1,6 al 2,6 per cento del PIL), in larga parte effetto dell'aumento del deficit relativo al settore energetico. Il saldo merci dopo molti anni ha mostrato un passivo, pari a 9,5 miliardi di euro, ma al netto delle materie prime e fonti energetiche l'avanzo commerciale si è ampliato.

INTERSCAMBIO COMMERCIALE (FOB-CIF)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006(1)
Esportazioni FOB									
milioni di euro	220.105	221.040	260.413	272.990	269.064	264.616	284.413	299.923	326.995
var. percentuali	4,2	0,4	17,8	4,8	-1,4	-1,7	7,5	5,5	9,0
Importazioni CIF									
milioni di euro	195.625	207.015	258.507	263.757	261.226	262.998	285.634	309.292	348.350
var. percentuali	5,9	5,8	24,9	2,0	-1,0	0,7	8,6	8,3	12,6
Saldo									
milioni di euro	24.480	14.025	1.906	9.233	7.838	1.618	-1.221	-9.369	-21.355
var. assoluta	-2.139	-10.455	-12.119	7.327	-1.395	-6.220	-2.839	-8.148	-11.986
Saldo normalizzato ⁽²⁾	5,9	3,3	0,4	1,7	1,5	0,3	-0,2	-1,5	-3,2
Esportazioni: valori medi unitari	3,4	2,7	8,0	3,6	1,4	0,8	4,2	6,3	6,6
Importazioni: valori medi unitari	-1,6	1,7	16,3	2,7	-0,5	-0,3	4,8	8,7	10,4
Esportazioni: quantità	0,7	-2,6	9,0	1,5	-3,1	-2,5	3,1	-0,8	2,2
Importazioni: quantità	7,6	3,9	7,5	-0,6	-0,5	1,0	3,7	-0,4	2,0
Ragione di scambio ⁽³⁾	5,0	1,0	-7,1	0,9	1,9	1,1	-0,6	-2,2	-3,4
Tasso di copertura reale ⁽⁴⁾	-6,4	-6,3	1,4	2,1	-2,6	-3,4	-0,5	-0,5	0,2

(1) I dati relativi al 2006 vanno considerati provvisori: il dato definitivo verrà diffuso dall'ISTAT in seguito alle rettifiche e alle integrazioni dei dati relative al commercio con paesi dell'area UE. Rimangono invece invariati i dati sui valori medi unitari.

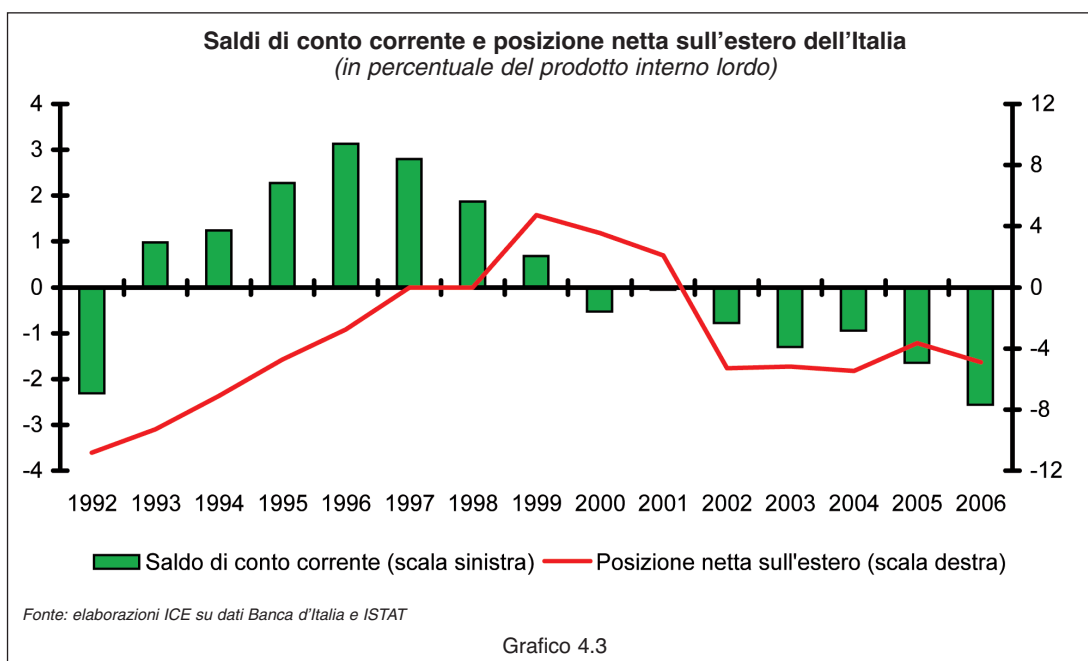
(2) Rapporto percentuale tra saldo e somma di esportazioni e importazioni.

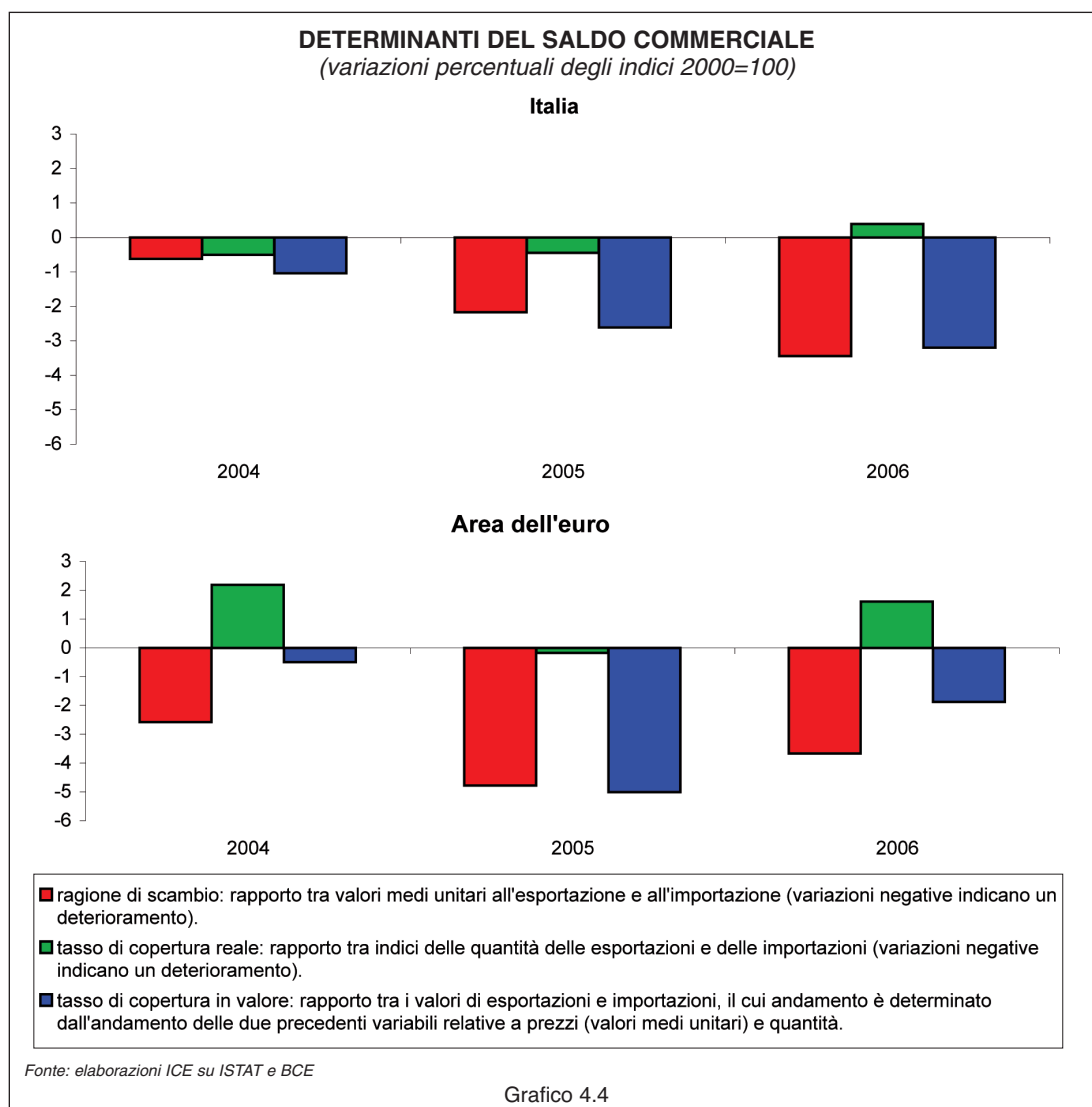
(3) Rapporto tra valori medi unitari di esportazioni e importazioni.

(4) Rapporto tra gli indici delle quantità esportate e importate.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.4





Il passivo del saldo mercantile è stato determinato unicamente dall'andamento sfavorevole delle ragioni di scambio (tavola 4.4), che ha risentito ancora dell'incremento dei prezzi delle materie prime importate del 25,6 per cento (in euro). Tuttavia anche la ragione di scambio dei manufatti ha mostrato un peggioramento anche se molto più contenuto (-1,2 per cento, tavola 3.1.26 dell'annuario statistico ICE- Istat). Il rapporto tra i volumi esportati ed importati, in diminuzione dal 2002, è invece aumentato (grafico 4.4).

Per quanto riguarda i servizi, il miglioramento di 1,5 miliardi del saldo dei viaggi all'estero, la voce più rilevante, grazie a un aumento del 7 per cento del valore dei crediti relativi al turismo, non è stato sufficiente a impedire un incremento di quasi 1 miliardo di euro del disavanzo complessivo. Il passivo nel settore dei trasporti è rimasto all'incirca invariato (-5,5 miliardi di euro); il peggioramento del saldo è stato, quindi, determinato da un netto aumento dei debiti negli altri servizi⁶, effetto, in par-

⁶ Forte è stato in particolare il peggioramento del saldo delle costruzioni e degli "altri servizi alle imprese". Si veda, per maggiori dettagli, la scheda relativi ai servizi nel capitolo 6 di questo Rapporto e la tavola 3.2.3 del volume 1 dell'Annuario statistico ICE Istat 2006.

te, della ripresa dell'attività economica del paese e, in parte, di un processo in corso da alcuni anni: il grado di apertura agli scambi con l'estero dei servizi ha infatti raggiunto nel 2006 l'11,4 per cento, il livello più elevato nell'ultimo decennio.

È rimasto all'incirca immutato il saldo negativo dei redditi grazie alla flessione del passivo dei redditi da lavoro. Per i redditi da capitale, la netta flessione del passivo della voce dei redditi da investimenti diretti e da portafoglio è stata più che compensata dall'aumento di quello relativo agli altri investimenti.

Ha mostrato un peggioramento il saldo dei trasferimenti unilaterali di conto corrente. Continua, infatti, ad aumentare la dimensione del saldo negativo della voce "rimesse degli emigranti": nel 2006 ha raggiunto 4 miliardi di euro. Si è, inoltre, approfondito il passivo dei trasferimenti pubblici nei confronti delle istituzioni della Ue inseriti nella bilancia di parte corrente, ma il disavanzo è stato in parte compensato dall'incremento degli introiti registrati nel conto capitale, di cui costituiscono la voce principale.

L'approfondirsi del passivo del conto corrente è stato finanziato in gran parte dal miglioramento dei saldi degli investimenti diretti e di portafoglio. Per gli investimenti diretti nel 2006 si è registrato un netto incremento degli afflussi netti, mentre il valore dei deflussi è rimasto all'incirca sul livello dell'anno precedente.

4.2 Le esportazioni

Valori

Nel 2006 il valore in euro delle esportazioni italiane di merci è cresciuto del 9 per cento⁷, mostrando una netta accelerazione rispetto all'anno precedente. Le vendite all'estero delle imprese italiane si sono giovate della notevole espansione della domanda nelle aree emergenti, in primo luogo i paesi asiatici e dell'Europa orientale⁸, già in atto da alcuni anni; ha inoltre apportato un contributo positivo⁹ la ripresa della domanda, specie di beni d'investimento, nei mercati più vicini dell'Unione europea, in cui le vendite sono aumentate del 7,1 per cento, con un ruolo di primaria importanza per il mercato tedesco, cui va il 13 per cento delle esportazioni dell'Italia.

Il ritmo di crescita sostenuto delle vendite all'estero è stato tuttavia inferiore all'espansione delle esportazioni mondiali e non ha quindi consentito un recupero della quota di mercato calcolata a prezzi correnti (grafico 4.5)¹⁰. Anche i paesi dell'area del-

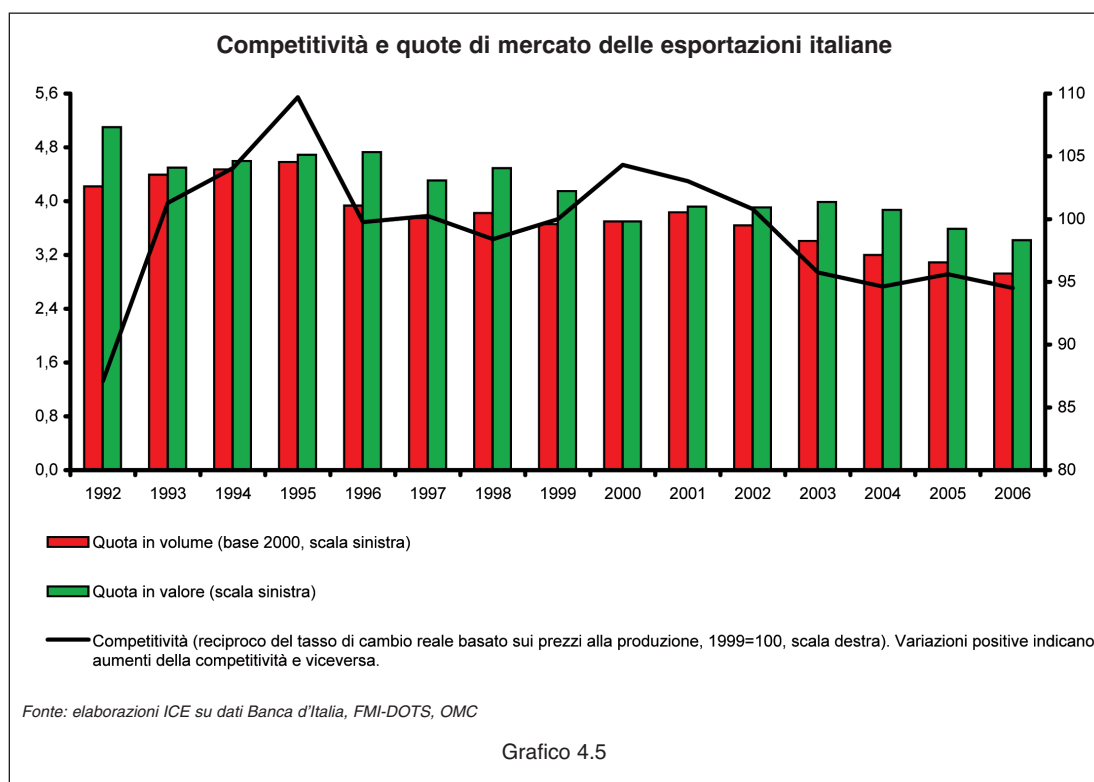
⁷ Questo dato va considerato provvisorio: esso viene di consueto rivisto al rialzo dall'Istat in seguito alle rettifiche e alle integrazioni dei dati relative al commercio con i paesi dell'area Ue, che potranno essere anche rilevanti. Le revisioni non riguardano i flussi d'interscambio con i paesi esterni all'Unione europea. Rimangono invariate le variazioni relative ai valori medi unitari.

⁸ Cina e Russia hanno da sole contribuito al 10 per cento dell'incremento delle esportazioni complessive.

⁹ Si rimanda in proposito al capitolo 5 di questo Rapporto.

¹⁰ Per poter effettuare confronti con i paesi dell'Unione europea, la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali a prezzi del 2000 nel grafico 4.6 e nella tavola 1.2.13 del volume I dell'Annuario ICE-Istat "Commercio estero e attività internazionali delle imprese" è ottenuta deflazionando i valori correnti con i valori medi unitari elaborati dall'Eurostat, che differiscono da quelli diffusi dall'Istat per la metodologia utilizzata e da cui risulta una variazione dei valori medi unitari delle esportazioni dell'Italia di entità meno rilevante.

l'euro e dell'Unione europea hanno mostrato una diminuzione delle proprie quote di mercato. Tra i principali paesi, Italia e Germania hanno fatto registrare i tassi di crescita delle esportazioni più elevati (10 e 14 per cento rispettivamente)¹¹.



L'esercizio di Constant Market Shares Analysis, riproposto nel riquadro all'interno di questo capitolo¹², mostra che sulla variazione della quota dell'Italia nel 2006 hanno influito negativamente l'effetto struttura e l'effetto competitività¹³. L'erosione della quota è stata contenuta dalla ripresa, dopo alcuni anni, delle esportazioni italiane sul mercato tedesco.

Per quanto riguarda le esportazioni di servizi, dai dati di contabilità nazionale si osserva un loro incremento del 10,6 per cento a prezzi correnti. Il buon andamento delle esportazioni di servizi commerciali, secondo la definizione dell'OMC, ha permesso di aumentare la quota di mercato dell'Italia calcolata sulle esportazioni mondiali¹⁴.

I dati al momento disponibili relativi al 2007 sulle esportazioni dell'Italia mostrano un incremento complessivo del 12,8 per cento nel primo trimestre. Più dinamiche sono state nella prima frazione dell'anno le vendite dirette verso l'Unione europea (a 27 membri), cresciute del 14 per cento.

¹¹ Tavole 1.2.1 e 1.2.2 del primo volume dell'Annuario ICE-Istat 2006 "Commercio estero e attività internazionali delle imprese".

¹² Cfr. "Aggiornamento ed articolazione della *constant market shares analysis* applicata alla quota di mercato italiana", di A. Proietti, nelle pagine seguenti.

¹³ Si rimanda alle note del riquadro per il metodo di calcolo e le definizioni dei singoli effetti.

¹⁴ Cfr. la tavola 1.8 "I primi venti esportatori mondiali di servizi commerciali" nel capitolo 1 di questo Rapporto.

Aggiornamento ed articolazione della constant market shares analysis¹ applicata alla quota di mercato italiana*

In questa nota si aggiorna l'analisi ormai consueta degli effetti che sottostanno alla dinamica della quota di mercato nei beni di Italia, Francia, Germania e Regno Unito rispetto alle esportazioni dell'insieme dei concorrenti, in un mercato di riferimento costituito dai principali paesi². Si presentano inoltre i risultati di un analogo esercizio relativo alla quota di mercato italiana sulle esportazioni dei concorrenti dell'area dell'euro.

Il decennio preso in considerazione è stato caratterizzato da una diminuzione della quota, calcolata a prezzi correnti, per tutti i paesi europei oggetto dell'esercizio: l'esperienza di ciascuno si differenzia per il ruolo e l'intensità dei singoli effetti alla base della variazione della quota.

Analisi cms delle esportazioni italiane

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	1997-2006
Quota di mercato	3,98	4,18	3,84	3,40	3,52	3,51	3,58	3,44	3,23	3,11	
variazione assoluta		0,19	-0,33	-0,44	0,12	-0,01	0,07	-0,15	-0,21	-0,11	-0,87
Effetto Germania (1)		0,07	-0,11	-0,13	0,02	-0,02	0,03	-0,03	-0,02	0,01	-0,19
Effetto competitività		-0,02	-0,12	-0,09	0,00	-0,04	0,01	-0,03	-0,10	-0,04	-0,42
Effetto struttura		0,21	-0,20	-0,34	0,14	0,08	0,08	-0,11	-0,16	-0,06	-0,36
merceologica		0,12	-0,10	-0,26	0,11	0,05	-0,01	-0,09	-0,11	-0,05	-0,34
geografica		0,15	-0,13	-0,13	0,05	-0,01	0,08	-0,04	-0,04	-0,02	-0,10
interazione		-0,05	0,03	0,05	-0,03	0,04	0,02	0,02	-0,01	0,02	0,08
Effetto adattamento		0,00	-0,01	-0,01	-0,02	-0,04	-0,02	-0,01	0,05	-0,02	-0,09

(1) Rappresenta la variazione della quota di mercato attribuibile alla domanda tedesca

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

Tavola 1

La quota dell'Italia sul mercato mondiale dei beni si è ridotta di quasi 9 decimi di punto³. L'analisi constant market shares (Tavola 1) mostra come l'effetto competitività⁴ spieghi quasi il 50% di questa flessione, a riflesso delle difficoltà incontrate dai nostri esportatori a mantenere il proprio posizionamento relativo nei singoli segmenti di mercato. A eccezione del caso tedesco, l'effetto competitività ha assunto segno negativo anche per gli altri paesi oggetto dell'analisi.

* Redatto da Alessia Proietti.

¹ 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.

² I paesi dell'Unione Europea a 15 ed i seguenti altri: Brasile, Canada, Cina, Corea del Sud, Giappone, Malesia, Messico, Stati Uniti, Svizzera e Taiwan.

³ Occorre tener conto del fatto che tra questi non compare nessun paese dell'Europa Orientale e nessuno del Medio Oriente e Nord Africa, dove la quota italiana è relativamente più elevata.

⁴ 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; la flessibilità rispetto a tali cambiamenti è misurata dall'effetto adattamento.

Il resto della perdita di quota deriva in prevalenza dalla difformità tra la struttura del modello di specializzazione internazionale dell'Italia e le caratteristiche della domanda estera, misurata dall'effetto struttura, sia nella componente geografica che settoriale. Il peso della variabile settoriale è complessivamente più ampio di quello imputabile ai mercati: negli ultimi anni, alcuni dei settori in cui l'Italia mostra i propri vantaggi comparati sono stati, infatti, caratterizzati da una domanda mondiale relativamente poco dinamica. Al contrario, la diffusione dei prodotti di Information and Communication Technology, in cui l'Italia non possiede vantaggi comparati, ha inciso negativamente sulla nostra quota, che subito dopo ha invece beneficiato della crisi degli stessi prodotti. Negli anni più recenti la domanda internazionale di merci è tornata ad essere progressivamente sfavorevole, in seguito alla crescita relativa del comparto chimico-farmaceutico e all'innalzamento dei prezzi delle materie prime di base.

Dal punto di vista geografico, nei primi anni d'osservazione hanno pesato significativamente l'accresciuta incidenza sulla domanda estera tanto dei mercati dell'America settentrionale, quanto di quelli dell'Asia orientale, in cui gli esportatori italiani sono relativamente meno presenti. Negli anni immediatamente successivi, la crisi dei mercati asiatici ha ridimensionato l'importanza relativa di quest'area. Inoltre il forte apprezzamento dell'euro rispetto al dollaro ha reso relativamente più "pesanti" gli scambi tra i paesi del vecchio continente, nei confronti dei quali l'Italia ha una spiccata specializzazione, compensando parzialmente le ripercussioni della stagnazione della domanda europea sulla quota degli esportatori comunitari.

Nel caso dell'Italia abbiamo isolato la parte di variazione della quota da ricondurre direttamente al mercato tedesco. Nell'intero periodo, l'effetto Germania ha pesato negativamente per il 22 per cento della perdita di quota, un peso superiore all'incidenza del paese come mercato di sbocco per le esportazioni italiane. Peraltro, tale effetto risulta netto fino al 2000: successivamente la variazione imputabile alla Germania è meno univoca, mentre, nell'ultimo anno d'osservazione la vivacità del mercato, sollecitato soprattutto da una ripresa della domanda interna, ha contribuito positivamente alla variazione della quota.

I riflessi delle caratteristiche del modello di specializzazione internazionale dell'Italia risultano ancora più evidenti dal confronto con l'area dell'euro (tavola 2). Diversamente da quanto osservato dalla quota calcolata sull'insieme dei concorrenti mondiali, il rapporto tra le esportazioni italiane e quelle dell'UEM è sceso con continuità in tutto il decennio (ma proporzionalmente meno

Analisi cms delle esportazioni italiane in rapporto alle esportazioni dell'area dell'euro

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	1997-2006
Quota di mercato	12,58	12,36	11,94	11,68	11,50	11,23	11,15	10,92	10,73	10,61	
variazione assoluta		-0,22	-0,42	-0,25	-0,19	-0,26	-0,08	-0,24	-0,19	-0,12	-1,97
Effetto competitività		-0,15	-0,12	-0,02	-0,11	-0,18	0,03	0,05	-0,11	0,10	-0,50
Effetto struttura		-0,02	-0,25	-0,18	-0,01	0,15	-0,02	-0,25	-0,24	-0,18	-1,00
merceologica		-0,07	-0,22	-0,34	0,02	0,03	-0,08	-0,18	-0,19	-0,16	-1,20
geografica		0,09	0,01	0,10	-0,02	-0,08	0,03	-0,05	0,03	-0,02	0,08
interazione		-0,03	-0,03	0,06	-0,01	0,21	0,02	-0,02	-0,07	0,00	0,12
Effetto adattamento		-0,06	-0,06	-0,05	-0,07	-0,24	-0,08	-0,03	0,16	-0,04	-0,47

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

Tavola 2

della quota totale). La flessione avvenuta nel primo triennio di osservazione spiega circa la metà di quella complessiva. Il peggioramento della posizione relativa è spiegato per oltre il 50 per cento da uno sfavorevole effetto struttura, venendo a mancare dal 1999 l'effetto relativo del cambio nominale. Il parziale recupero degli ultimi anni è probabilmente anche dovuto al processo di ristrutturazione in atto in alcune imprese manifatturiere italiane che, stimolate dall'intensificarsi della pressione concorrenziale dei paesi emergenti, soprattutto nei prodotti di fascia bassa nei settori tradizionali, hanno messo in atto strategie di posizionamento su fasce di mercato a maggior valore aggiunto. Nonostante questa parziale ridefinizione, il modello d'esportazione non mostra segni di cambiamento adeguati e l'effetto adattamento contribuisce negativamente alla formazione della quota.

Analisi cms delle esportazioni francesi

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	1997-2006
Quota di mercato	5,44	5,83	5,45	4,77	5,01	4,93	4,94	4,72	4,40	4,26	
variazione assoluta		0,38	-0,38	-0,67	0,24	-0,08	0,01	-0,22	-0,32	-0,14	-1,18
Effetto competitività		-0,04	-0,15	-0,21	0,02	-0,11	-0,07	-0,14	-0,18	-0,13	-1,00
Effetto struttura		0,43	-0,21	-0,48	0,22	0,07	0,08	-0,10	-0,21	-0,01	-0,20
merceologica		0,25	-0,06	-0,32	0,18	0,06	-0,04	-0,10	-0,16	-0,05	-0,24
geografica		0,22	-0,19	-0,21	0,10	0,05	0,09	0,00	-0,04	0,01	0,04
interazione		-0,03	0,05	0,05	-0,06	-0,03	0,03	0,01	-0,01	0,02	0,01
Effetto adattamento		-0,01	-0,02	0,01	-0,01	-0,04	0,00	0,02	0,07	0,00	0,01

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

Tavola 3

L'andamento della quota di mercato francese (tavola 3), rispetto all'insieme dei concorrenti mondiali, risulta molto simile a quello dell'Italia: anch'esso è tendenzialmente discendente, con le rilevanti eccezioni del 1998 e del 2001. Tuttavia, nell'intero periodo considerato il paragone con il nostro paese, favorevole alla Francia per quanto riguarda la distribuzione geografica delle esportazioni, appare decisamente sfavorevole in termini di competitività; negli ultimi anni, l'effetto struttura merceologica è nettamente svantaggioso.

Analisi cms delle esportazioni tedesche

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	1997-2006
Quota di mercato	9,58	10,15	9,81	8,81	9,26	9,58	9,97	9,88	9,37	9,12	
variazione assoluta		0,57	-0,34	-1,00	0,45	0,32	0,39	-0,09	-0,51	-0,25	-0,46
Effetto competitività		0,07	0,00	-0,23	0,17	0,23	0,21	0,08	-0,05	0,00	0,48
Effetto struttura		0,49	-0,32	-0,78	0,30	0,08	0,19	-0,16	-0,48	-0,17	-0,84
merceologica		0,34	-0,10	-0,49	0,21	0,13	-0,05	-0,15	-0,25	-0,12	-0,47
geografica		0,26	-0,24	-0,37	0,15	0,06	0,17	0,00	-0,13	-0,10	-0,19
interazione		-0,11	0,02	0,08	-0,05	-0,11	0,07	-0,01	-0,10	0,04	-0,18
Effetto adattamento		0,00	-0,02	0,00	-0,02	0,02	-0,01	-0,01	0,02	-0,07	-0,10

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

Tavola 4

Il peso delle esportazioni tedesche su quelle dell'insieme dei concorrenti è complessivamente diminuito nell'arco del decennio, sebbene nei primi anni 2000 la Germania abbia per intero recuperato la decisa flessione di fine secolo. La perdita è quasi interamente imputabile a un effetto struttura negativo, a fronte di un guadagno di quasi mezzo punto percentuale in termini di competitività. Nel dettaglio, le esportazioni tedesche si mostrano particolarmente esposte a mutamenti nella composizione merceologica della domanda mondiale, essendo il sistema tedesco fortemente specializzato; dal punto di vista geografico, la diversificazione dei mercati di sbocco consente alle esportazioni tedesche di essere meno esposte ai mutamenti di direzione dei flussi commerciali.

Analisi cms delle esportazioni britanniche

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	1997-2006
Quota di mercato	4,90	4,92	4,80	4,51	4,44	4,30	4,01	3,80	3,62	3,48	
variazione assoluta		0,02	-0,12	-0,29	-0,07	-0,14	-0,29	-0,21	-0,18	-0,14	-1,43
Effetto competitività		-0,20	-0,11	-0,20	-0,17	-0,14	-0,25	-0,17	-0,20	-0,15	-1,58
Effetto struttura		0,25	-0,06	-0,10	0,07	-0,02	-0,07	-0,03	-0,04	0,02	0,02
merceologica		0,10	0,05	-0,01	0,03	0,03	-0,02	-0,02	-0,01	0,05	0,20
geografica		0,18	-0,08	-0,13	0,05	-0,01	0,00	-0,04	-0,02	-0,03	-0,08
interazione		-0,03	-0,03	0,04	0,00	-0,05	-0,05	0,03	-0,01	0,00	-0,09
Effetto adattamento		-0,03	0,04	0,01	0,02	0,03	0,03	-0,01	0,05	-0,02	0,13

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

Tavola 5

La quota di mercato mondiale del Regno Unito è passata nell'arco di un decennio dal 4,9 al 3,5 per cento. Sulla flessione della sua quota, diversamente da quanto visto per i paesi dell'area dell'euro analizzati in precedenza, l'effetto determinante è stato quello della competitività, che l'effetto della struttura merceologica è riuscito solo in parte a contenere. Nel dettaglio, gli arretramenti più ampi si sono verificati nei prodotti elettronici e di ICT e nei mezzi di trasporto.

Prezzi

Nel 2006 l'indice (deflatore) dei prezzi delle esportazioni di beni e servizi ha mostrato un aumento del 5,2 per cento (del 6,1 per cento è aumentato quello relativo alle merci e dell'1,7 per cento quello dei servizi esportati), che risulta inferiore a quello fatto registrare l'anno precedente.

L'incremento rilevato per le merci dagli indici dei valori medi unitari di commercio estero con una differente metodologia è stato superiore e pari al 6,6 per cento (tavola 4.4). L'aumento dei prezzi all'esportazione, come ormai da alcuni anni, ha superato quello dei prezzi alla produzione dei manufatti, pure in netta accelerazione (tav. 4.1): un tale andamento segnalerebbe un aumento della profittabilità all'esportazione¹⁵.

COMPETITIVITÀ DI PREZZO DEI MANUFATTI IN ALCUNI PAESI INDUSTRIALI (variazioni percentuali sull'anno precedente di indici in base 1999=100)

tassi di cambio effettivi reali basati sui prezzi alla produzione	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Italia	1,9	-1,6	-4,1	1,3	2,2	5,3	1,2	-1,0	1,2
Francia	1,4	-1,9	-5,8	0,6	1,9	4,9	0,6	-1,7	-1,1
Germania	2,3	-2,7	-7,9	2,6	1,5	6,7	0,2	-0,4	1,4
Regno Unito	6,1	0,2	-2,0	-2,7	1,7	-3,4	3,9	-3,0	-1,5
Spagna	0,8	-0,7	-4,0	1,1	2,5	4,3	1,8	0,3	0,9
Stati Uniti	4,9	-0,1	5,2	4,8	-2,8	-3,7	-3,3	2,4	-0,4
Giappone	-0,4	13,0	3,9	-10,8	-5,5	-0,8	-0,2	-6,3	-8,9

tassi di cambio effettivi reali basati sui costi del lavoro per unità di prodotto	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Italia	0,9	0,0	-3,7	2,5	4,9	9,7	7,7	2,4	2,9
Francia	-4,7	-2,4	-5,1	-1,7	1,0	3,4	1,9	-2,3	0,7
Germania	2,5	-1,6	-6,0	-1,1	1,5	4,2	1,0	-4,7	-3,1
Regno Unito	10,7	2,0	3,5	-2,7	2,6	-3,5	6,2	4,4	4,6
Spagna	-0,1	-2,5	-1,2	0,2	2,8	5,9	3,4	3,4	1,4
Stati Uniti	4,4	-1,4	7,2	1,3	-4,8	-7,7	-9,3	-1,6	-2,2
Giappone	1,0	14,7	3,8	-8,4	-6,4	-8,0	-0,3	-5,6	-8,4

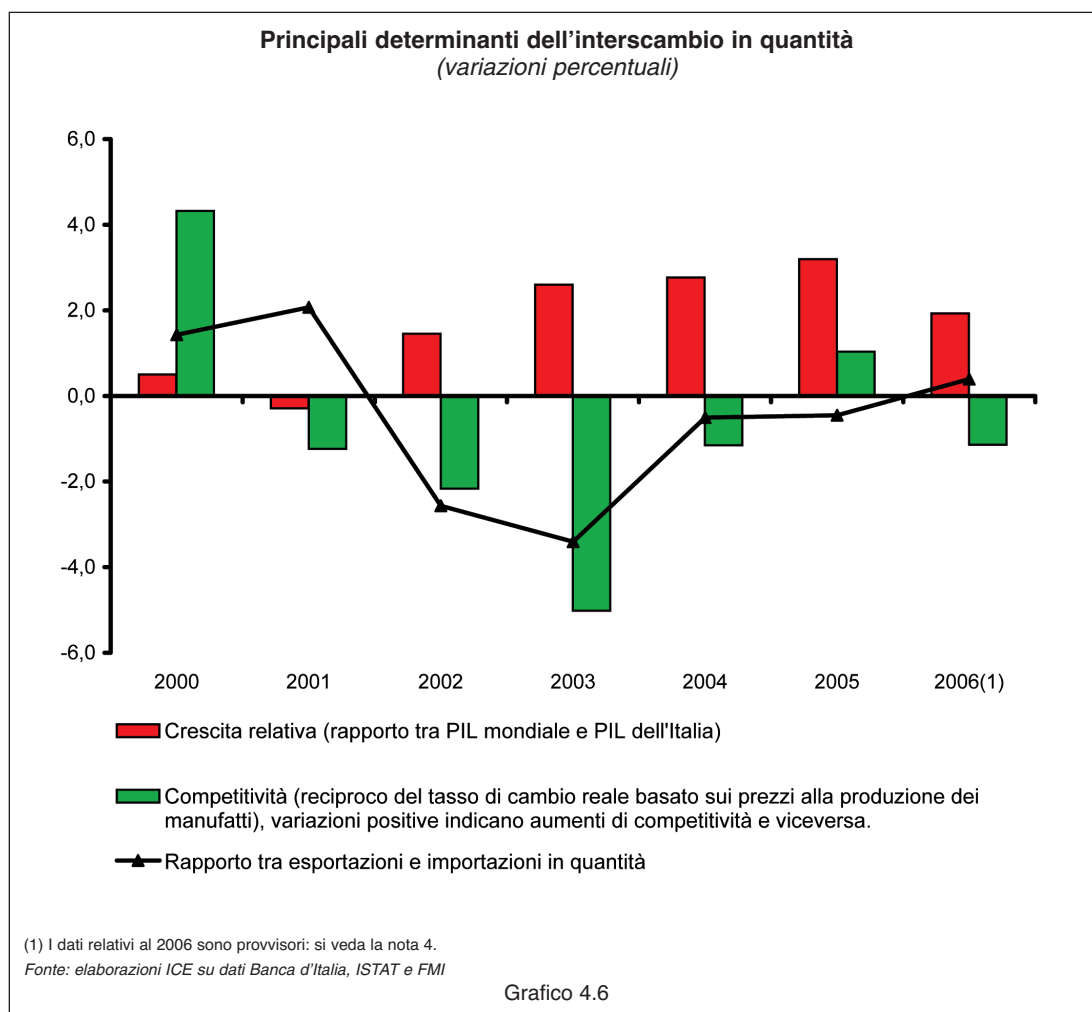
N.B. variazioni negative indicano un guadagno di competitività, e viceversa.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Tavola 4.5

L'andamento della competitività di prezzo non è stato favorevole come nel 2005: il lieve apprezzamento nominale del cambio dell'euro nei confronti delle altre principali valute ha infatti parzialmente compensato il guadagno ottenuto l'anno precedente (grafico 4.6). Gli indicatori elaborati dalla Banca d'Italia, presentati nella tavola 4.5, consentono di misurare le variazioni di competitività dovute, non solo all'andamento del cambio, ma anche a quello dei prezzi relativi alla produzione e dei costi relativi del lavoro per unità di prodotto, ponderati con l'incidenza dei diversi mercati di sbocco. Dal primo di questi indicatori si evince che nel 2006 per l'Italia e la Germania si è verificata una perdita pari rispettivamente all'1,2 e all'1,4 per cento a causa, oltre che all'apprezzamento dell'euro, anche all'aumento dei prezzi alla pro-

¹⁵ L'indice di profittabilità relativa delle esportazioni è dato dal rapporto tra gli indici dei prezzi all'esportazione (qui i valori medi unitari dei manufatti) e dei prezzi alla produzione dei manufatti: un aumento dell'indice rispetto al periodo precedente segnala un aumento della convenienza a esportare.



duzione relativi. Il loro rincaro in Italia, (pari al 5,6 per cento) dopo quello del 4 per cento già registrato nel 2005, è stato particolarmente elevato e dovuto anche all'aumento del costo degli input importati.

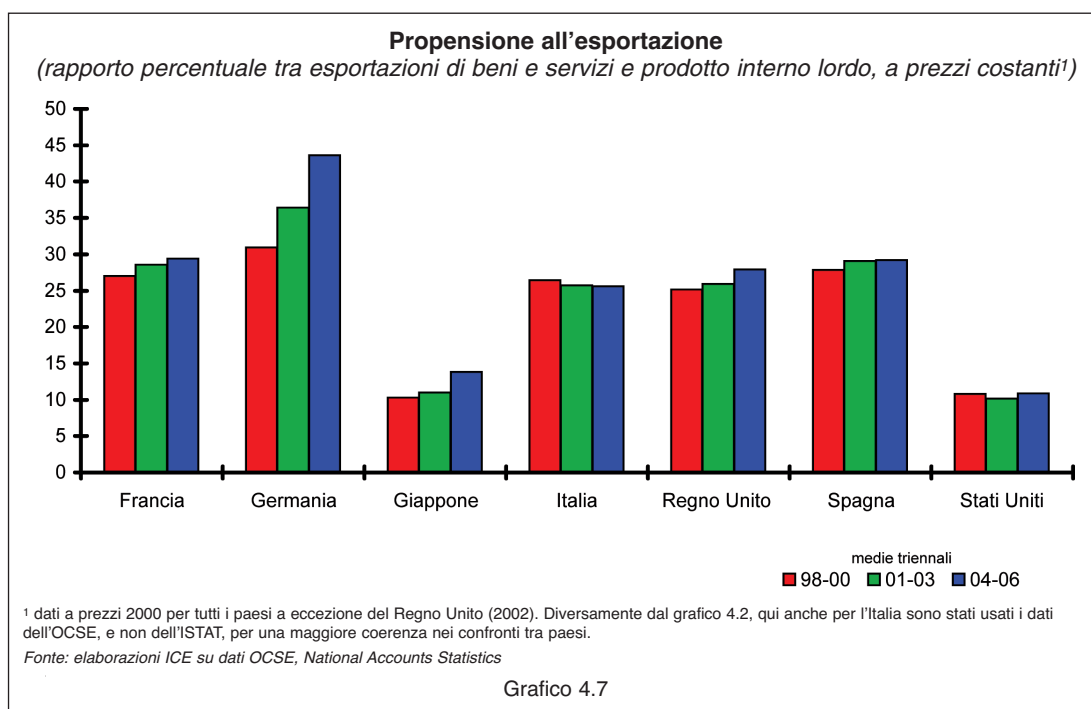
In base al secondo indicatore, calcolato sui costi del lavoro per unità di prodotto (CLUP) nel settore manifatturiero, i prodotti italiani hanno subito una perdita di competitività di entità superiore a quella registrata dal primo indicatore e pari al 2,9 per cento, al contrario di quelli della Germania che hanno conseguito un miglioramento. L'andamento dei costi unitari è stato infatti in Italia lievemente meno favorevole rispetto alla media dell'area dell'euro, dove il CLUP si è ridotto dell'1,5 per cento nel settore industriale. In Italia, invece, esso ha registrato ancora un leggero aumento, nonostante un suo rallentamento rispetto all'anno precedente, grazie alla crescita della produttività.

Quantità

Le quantità esportate di beni e servizi dell'Italia hanno fatto registrare una notevole accelerazione nel 2006, crescendo del 5,3 per cento, l'incremento più elevato dal 2000 (tavola 4.1).

La ripresa delle vendite all'estero, i cui primi segnali si erano già manifestati sul finire dell'anno precedente, ha mostrato maggior vigore nella prima parte dell'anno e nell'ultimo trimestre del 2006.

Le esportazioni di sole merci, secondo la definizione di contabilità nazionale sono cresciute del 4,4 per cento (secondo gli indici di commercio estero la variazione è stata del 2,2 per cento). Pari al doppio è stato l'incremento delle esportazioni di servizi (8,8 per cento).



L'erosione della quota, calcolata a prezzi costanti, delle esportazioni italiane su quelle mondiali, in atto da anni, è stata nel 2006 di dimensioni contenute (grafico 4.5). Solo la Germania, tra i principali paesi europei, è riuscita a conseguire un aumento della quota a prezzi costanti.

Le vendite all'estero di merci dell'Italia sono state sospinte dalla ripresa della domanda nell'Unione europea e, in particolare in Germania. Le esportazioni verso il nostro principale mercato di sbocco hanno mostrato una netta accelerazione anche in termini reali rispetto agli anni precedenti (3,8 per cento¹⁶), contribuendo in misura rilevante all'incremento complessivo.

Particolarmente dinamiche sono state le esportazioni in volume di beni strumentali e prodotti intermedi cresciute rispettivamente del 4,8 e del 3,2 per cento, grazie anche alla ripresa dell'attività d'investimento diffusa soprattutto nei paesi europei. Al contrario le esportazioni di beni di consumo, su cui è in parte basato il modello di specializzazione dell'Italia, sono rimaste pressoché stazionarie, mostrando di non riuscire a cogliere le opportunità della fase espansiva della domanda nei principali mercati di sbocco.

¹⁶ Dato provvisorio.

Nel primo trimestre del 2007 le esportazioni italiane di beni e servizi hanno mostrato una prosecuzione della crescita a ritmi sostenuti (4,1 per cento rispetto allo stesso trimestre del 2006 e 0,4 per cento rispetto al trimestre precedente).

Le previsioni più recenti hanno ridimensionato gli effetti sulle esportazioni dell'Italia e dell'area dell'euro del rallentamento congiunturale della domanda negli Stati Uniti, che parrebbe avere entità ed effetti limitati rispetto ai precedenti esercizi di previsione. La robusta crescita del commercio mondiale dovrebbe quindi riuscire a compensare gli effetti negativi sulla competitività di prezzo dell'ulteriore apprezzamento dell'euro. Favorevole alla dinamica delle esportazioni italiane resterà ancora l'andamento della domanda nell'area dell'euro.

A fine 2007 potrebbe registrarsi un incremento delle esportazioni totali di beni e servizi di poco inferiore all'anno precedente e pari al 5 per cento circa, mentre nel 2008 potrebbe, secondo alcune previsioni, osservarsi una loro decelerazione più netta in coincidenza con un possibile rallentamento del commercio mondiale. Le vendite all'estero dovrebbero continuare a crescere a ritmi superiori o uguali rispetto agli acquisti.

4.3 Le importazioni

Valori

In Italia, così come nell'area dell'euro, alla ripresa dell'attività produttiva si è accompagnata una crescita a ritmi più vivaci delle importazioni. Diversamente dagli anni precedenti, non è stato solo il rincaro delle materie prime a determinare l'accelerazione del valore nominale degli acquisti: vi hanno infatti contribuito sia l'incremento dei prezzi che delle quantità.

Le importazioni *dell'area dell'euro* (esclusi gli scambi interni all'area) sono aumentate del 13,2 per cento, quelle di prodotti energetici del 20 per cento, a causa del nuovo rialzo delle quotazioni delle materie prime e, in particolare, del petrolio, mentre per i manufatti si è registrato un incremento dell'11,5 per cento.

Il valore delle importazioni complessive *dell'Italia*, pari a circa 348 miliardi di euro, ha superato del 12,6 per cento¹⁷ quello del 2005. Oltre un terzo dell'aumento complessivo è stato determinato dall'incremento delle importazioni di prodotti energetici ed effetto del rincaro delle quotazioni nei primi nove mesi dell'anno.

Le importazioni di servizi hanno accelerato: notevole è stato, in particolare, l'aumento dei servizi assicurativi, delle comunicazioni e costruzioni e del ricorso all'estero per l'acquisto di servizi vari da parte delle imprese.

Nel primo trimestre del 2007 si è registrato un rallentamento nella crescita del valore delle importazioni, cresciute del 7,5 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Molto dinamici sono stati, in particolare, gli acquisti di prodotti in-

¹⁷ Vedere nota 4. L'aumento è stato del 14,2 per cento secondo il dato di contabilità nazionale.

termidi, mentre il calo dei prodotti energetici di quasi il 10 per cento riflette la temporanea diminuzione dei prezzi del petrolio.

Prezzi

Anche nel 2006 l'andamento dei prezzi delle materie prime energetiche (cresciuti del 26,5 per cento) ha influito sulla dinamica dei prezzi delle importazioni. Il deflatore di beni e servizi è cresciuto del 9,1 per cento, per i soli beni l'aumento è stato del 10,5 per cento, per i servizi del 3,6 per cento, come l'anno precedente.

L'incremento registrato dai prezzi dei manufatti importati è stato del 7,7 per cento, con punte più elevate per i valori medi unitari dei beni di consumo (7,9 per cento) e dei prodotti intermedi (10 per cento), mentre più contenuta è stata la variazione dei beni strumentali (3,9 per cento). L'andamento dei prezzi degli input importati ha influito anche sulla dinamica dei prezzi alla produzione del settore industriale.

Secondo le previsioni, nell'anno in corso le quotazioni medie del petrolio, di nuovo in aumento dal mese di marzo, potrebbero rimanere su livelli elevati, solo di poco inferiori all'anno precedente. Anche le materie prime non energetiche hanno mostrato nei primi mesi del 2007 una ripresa che potrebbe continuare nel resto dell'anno, anche se a ritmi inferiori rispetto a quelli particolarmente elevati del 2006. D'altra parte, l'indebolimento del dollaro nei confronti dell'euro bilancerà, almeno in parte, l'effetto complessivo di questi rincari.

Quantità

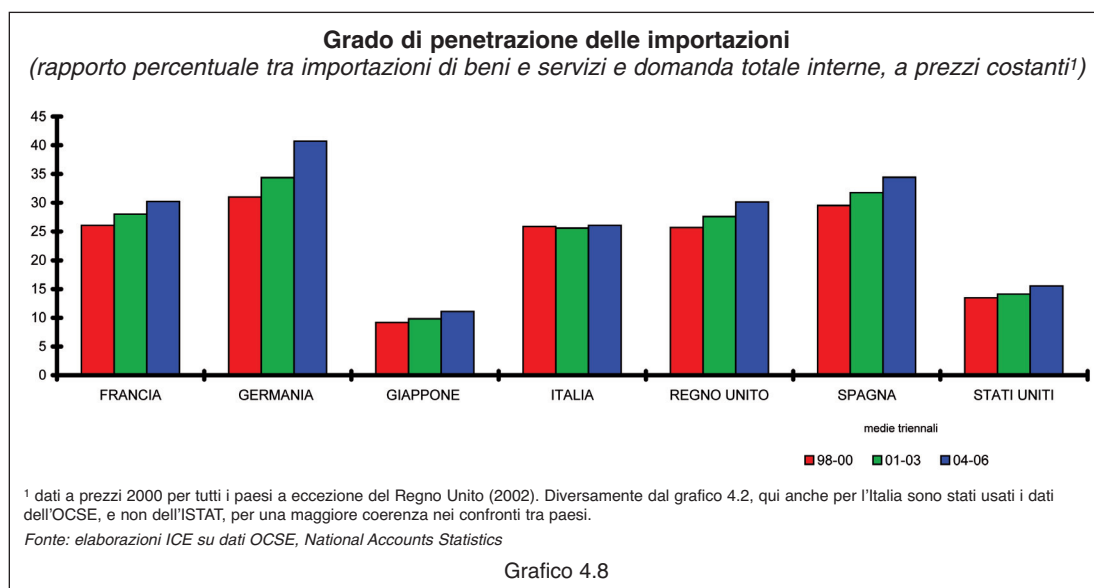
La dinamica della domanda interna e la ripresa delle esportazioni hanno fortemente stimolato le importazioni di beni e servizi dell'area dell'euro, cresciute in volume del 7,7 per cento, specie in Germania (11,1 per cento) e in Spagna (8,4 per cento), mentre in Francia (6,7 per cento) la crescita è risultata di poco inferiore alla media dell'area, sebbene in accelerazione.

In Italia le importazioni di beni e servizi sono aumentate del 4,3 per cento: come l'anno precedente sono risultati più vivaci gli acquisti relativi ai servizi, cresciuti del 7,9 per cento nel 2006, mentre quelli di beni dopo essere rimasti pressoché stazionari l'anno precedente sono aumentati del 3,4 per cento¹⁸.

In genere nei paesi dell'area dell'euro la dinamica delle importazioni ha largamente superato quella della domanda interna. Anche in Italia il grado di penetrazione delle importazioni ha mostrato un ulteriore aumento, pur mantenendosi inferiore al livello degli altri principali paesi europei (grafico 4.8).

I tutta l'area, come in Italia, la ripresa dei consumi privati ha interessato maggiormente quelli di beni durevoli. Questo andamento si è riflesso sulla dinamica delle

¹⁸ Dati di contabilità nazionale, di fonte Istat, cfr. ICE-Istat, Annuario statistico "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", I volume, tavola 1.4.4.



importazioni: hanno accelerato quelle di beni di consumo durevoli (2,5 per cento, in particolare di mobili ed elettrodomestici), al contrario sono rimaste stazionarie quelle di beni di consumo non durevoli.

Gli acquisti dall'estero di beni strumentali sono risultati contenuti, riflettendo la dinamica degli investimenti in macchine e attrezzature che, benché in aumento, sono cresciuti meno rispetto alla media degli investimenti complessivi.

La ripresa dell'attività produttiva del settore manifatturiero ha stimolato gli acquisti di beni intermedi, aumentati del 5,4 per cento dopo la flessione dell'anno precedente.

Nel primo trimestre del 2007 le importazioni di beni e servizi sono aumentate del 3,2 per cento rispetto allo stesso periodo del 2006, mentre si sono ridotte dello 0,9 per cento rispetto al trimestre precedente, che si era caratterizzato per un'intensa accelerazione.

Dinamica dell'internazionalizzazione delle imprese manifatturiere italiane nel periodo 2000-2004*

Il periodo 2000-2004 è caratterizzato dall'emergere della prima 'crisi da globalizzazione', che ha colpito l'economia italiana in misura maggiore rispetto agli altri grandi paesi dell'Ue, in ragione della sua specializzazione, più esposta alla concorrenza di prezzo da parte delle economie emergenti. Questo quadro è esemplificato dagli andamenti complessivi della manifattura: rispetto al 2000, in Italia nel 2004 si è avuta una riduzione del 6,3 per cento nel numero delle imprese attive, mentre negli altri paesi dell'Ue25 queste sono aumentate dello 0,6 per cento; analogamente, il volume della produzione è diminuito del 4,9 per cento in Italia, mentre per il complesso dell'Ue è cresciuto del 2,5.

D'altro canto, le quote di mercato delle esportazioni italiane sono andate contraendosi, ma in misura simile alle altre grandi economie con l'eccezione della Germania, nonostante la specializzazione merceologica sia rimasta sostanzialmente sbilanciata verso le produzioni dell'industria tradizionale, a minor contenuto tecnologico. Nel complesso, quindi, il sistema produttivo ha mostrato di adattarsi al mutamento dello scenario competitivo attuando strategie di risposta basate sul posizionamento delle produzioni su livelli qualitativi più elevati – testimoniato dalla forte crescita dei valori medi unitari, in particolare per le produzioni dei settori del made in Italy tradizionale – ma anche sulla delocalizzazione di fasi produttive in paesi a basso costo del lavoro.

Tali andamenti, d'altronde, si intrecciano con diverse caratteristiche strutturali e comportamentali delle imprese. In questo approfondimento, in particolare, si considera l'internazionalizzazione produttiva - di seguito definita come offshoring - misurata in termini ampi, attraverso le importazioni di beni intermedi (escluse, quindi, materie prime ed energia), in relazione ai settori d'attività e alle dimensioni impresa.

Rispetto a quest'ultimo aspetto, è immediato notare come l'aggiustamento maggiore si sia prodotto nelle micro-imprese, meno attrezzate per sostenere condizioni di mercato sfavorevoli: al lordo delle transizioni nei livelli occupazionali, infatti, la contrazione nel numero di imprese manifatturiere del 6,3 per cento (pari a circa 35mila unità) osservata sopra è la risultante di una riduzione del 15,2 per cento di quelle con 1-2 addetti e di un aumento del 4,5 per cento di quelle più grandi; contestualmente, anche la contrazione dell'occupazione, pari a poco meno di 200mila addetti, pure se generalizzata, è stata molto più intensa nelle imprese minori (tavola 1).

Considerando i settori d'attività suddivisi per caratteristiche tecnologiche e di mercato secondo una tassonomia à la Pavitt, si osserva come la riduzione maggiore nel numero di imprese si sia avuta nei comparti della manifattura ad alta tecnologia e della manifattura tradizionale, anche in questo caso in relazione alla caratteristica comune di una fortissima presenza di micro-imprese (tavole 1 e 2).

* Redatto da Maria Grazia Calza, Andrea de Panizza e Stefania Rossetti, Ricercatori Istat.

Imprese manifatturiere per caratteristiche dimensionali e tecnologiche sul mercato
(composizione nel 2004 e variazioni del numero di imprese e addetti rispetto al 2000)

Settore di attività	Composizione		Variazioni % 2004/2000					
	2004 (%)		Totale		1-2 addetti		≥ 2 addetti	
	Addetti	Imprese	Addetti	Imprese	Addetti	Imprese	Addetti	Imprese
Tradizionale	49	64	-3,6	-7,0	-18,4	-16,3	-1,7	5,3
Off.specializz.	16	11	-4,2	-4,5	-13,5	-10,0	-3,7	0,8
Alta R&S	7	6	-8,1	-12,9	-20,0	-19,6	-6,9	4,2
Economie di scala	29	18	-2,8	-2,4	-14,1	-11,0	-2,3	4,3
Totale	100	100	-3,8	-6,3	-17,4	-15,2	-2,6	4,5

Fonte: Istat, Archivio statistico delle imprese attive

Tavola 1

Circoscrivendo l'attenzione alle imprese con più di due addetti (circa la metà del totale, ma con un peso occupazionale superiore al 90 per cento in tutti i raggruppamenti settoriali), e suddividendo le imprese in ragione della presenza o meno di importazioni al di sopra di una soglia pari a 5 mila euro per addetto, si osserva come l'offshoring e insieme il suo impatto siano strettamente collegati al settore d'attività e alla dimensione d'impresa. Infatti, le importatrici hanno dimensioni medie multiple rispetto alle altre, e presentano una variazione del numero di imprese sempre maggiore, e una minor contrazione del livello d'occupazione. In quest'ultimo caso, tuttavia, si hanno comportamenti molto differenziati in relazione al settore d'attività prevalente: le importatrici presentano un aumento del numero di addetti nel caso delle industrie tradizionali e ad offerta specializzata (mentre si riducono nelle altre imprese), e una contrazione molto marcata nei settori ad alta tecnologia e caratterizzati da rilevanti economie di scala (mentre si riducono meno o aumentano lievemente nelle altre imprese). Tali andamenti, sia pure con tutte le cautele del caso, possono essere messi in relazione all'impatto diversificato degli investimenti in beni capitali e delle pressioni e delle strategie competitive: in questa prospettiva, le imprese internazionalizzate tradizionali, delocalizzando, riuscirebbero a mantenersi competitive fino al punto di accrescere l'occupazione; quelle ad alta tecnologia e con economie di scala di dimensioni maggiori (che, quindi, non operano in settori di nicchia) invece subirebbero la concorrenza abbandonando (o spostando) intere linee produttive o intensificando la sostituzione di capitale al lavoro.

Imprese con più di due addetti: dimensioni medie e variazione del numero di imprese e addetti per settore d'attività e presenza d'importazioni

	Quote totale 2004		Importatrici sul (€5000 € l'addetto)			Altre imprese		
	Addetti	Imprese	Variaz. % Addetti	Variaz. % Imprese	Addetti medi 2004	Variaz. %	Variaz. %	Addetti medi 2004
						Addetti	Imprese	
Tradizionale	90,0	49,0	2,4	7,4	39,6	-3,5	5,1	9,4
Off.specializz.	95,0	54,0	1,8	5,8	67,4	-8,2	0,0	13,1
Alta R&S	92,0	34,0	-8,1	5,0	104,3	-3,8	4,0	10
Economie di scala	96,0	60,0	-4,5	3,8	84,2	0,4	4,4	11,9
Totale	93,0	51,0	-1,6	6,0	60	-3,3	4,2	10,4

Fonte: Istat, Archivio statistico delle imprese attive e Statistiche del commercio con l'estero

Tavola 2

Come si può osservare dalla scomposizione per dimensioni occupazionali (tavola 3), le offshorer presentano una performance migliore sia in termini di presenza d'impresa, sia per andamento del numero di addetti, in tutte le classi dimensionali ad eccezione di quella inferiore. Poiché nella Tavola si sono considerati separatamente i due anni 2000 e 2004, i dati segnalano sia la crescita del fenomeno nel periodo in esame, sia il suo impatto differenziale. Tra i diversi settori d'attività, i collegamenti delineati sopra vengono confermati e qualificati: nel caso delle industrie tradizionali e ad offerta specializzata, l'andamento migliore è generalizzato attraverso tutte le classi d'addetti; per le industrie nei settori ad alta tecnologia, le imprese internazionalizzate più grandi risultano soffrire in misura maggiore delle altre l'impatto della concorrenza, anche sul versante occupazionale, mentre per le piccole e medie imprese si evidenzia un chiaro vantaggio dall'attività di offshoring e/o una sua marcata intensificazione; nelle industrie ad elevate economie di scala, invece, l'offshoring si riflette in una maggior fertilità d'impresa e occupazionale solo nel caso delle imprese più piccole.

**Andamento differenziale del numero di addetti e imprese tra offshorer e altre aziende:
2004/2000**
(differenze in punti percentuali)

Settore di attività	Classe di addetti									
	3-9		10-19		20-49		50-249		250 e oltre	
	Addetti	Impr.	Addetti	Impr.	Addetti	Impr.	Addetti	Impr.	Addetti	Impr.
Tradizionale	5,8	4,6	13	11,6	4,3	3,8	11,8	10,2	9,9	16,9
Off.specializz.	3,9	4,1	4,6	4,6	14,4	13,3	14,8	8,3	40,9	33,8
Alta R&S	0,3	-0,5	11,3	11,2	10,6	7,4	9,5	15,7	-7,5	-22
Economie di scala	5,0	5,2	-2,3	-3,1	-0,3	-0,2	-8,3	-7,9	8,4	-10,3
Totale	0,0	-1,2	7,4	6,6	6,5	5,9	5,7	4,6	8	5,5

Fonte: Istat, Archivio statistico delle imprese attive e Statistiche del commercio con l'estero

Tavola 3

Di seguito, per poter prendere in considerazione le dinamiche economiche delle imprese in relazione all'internazionalizzazione produttiva, si circoscrive l'analisi all'universo delle società di capitale, considerando un panel di imprese attive sia nel 2000 che nel 2004. Il panel costruito è formato da oltre 45.000 imprese che occupano poco meno di 1,8 milioni di addetti, e rappresenta mediamente, nel periodo, circa il 54 per cento del totale di società di capitale manifatturiere, il 64 per cento dei loro addetti e quasi il 40 per cento dell'occupazione complessiva nella manifattura. Le imprese del panel sono state divise in quattro gruppi in ciascuno dei due anni considerati, distinguendo dapprima tra quelle che non svolgono attività di offshoring e quelle che invece la svolgono, all'interno di queste si sono poi distinte tre classi di intensità (bassa, media, alta) utilizzando la distribuzione quartile del rapporto tra importazioni associabili all'attività di offshoring¹

¹ Secondo la definizione internazionale più ampia si intendono per offshorer le imprese che importano beni intermedi (al netto dell'energia) che presumibilmente costituiscono un input del loro processo produttivo (cfr. i.a. Hagsten et al., 2006 per la Svezia, Görg et al., 2005 per l'Irlanda). Nel presente lavoro, sono considerate offshorer le imprese che oltre ai suddetti beni intermedi importano beni finiti afferenti alla medesima industria cui l'impresa appartiene. In tal modo si cerca di cogliere quella quota della produzione che deriva da lavorazioni intermedie delocalizzate in altri paesi.

sul totale degli acquisti di beni dell'impresa².

La tavola 4 indica che oltre il 60 per cento delle imprese del panel non ha mai effettuato importazioni da offshoring. Queste imprese impiegano oltre un quarto degli addetti in entrambi gli anni, mentre in termini di fatturato realizzano una quota intorno al 16 per cento. Tra il 2000 e il 2004 la loro consistenza è diminuita del -2,2 per cento.

Le rimanenti imprese sono coinvolte in attività di offshoring e aumentano del 3,7 per cento. La metà di queste si colloca nel gruppo delle imprese a bassa intensità di offshoring³ che, nel 2004, impiegano circa il 29 per cento degli addetti (quattro anni prima erano quasi il 34 per cento) e una quota analoga di fatturato; seguono quelle a media intensità di offshoring che occupano un quarto degli addetti realizzando circa il 30 per cento del fatturato (quote entrambe in aumento rispetto al 2000). Infine, poco meno di un quinto degli addetti è impiegato dalle imprese ad alta intensità di offshoring che realizzano circa un quarto del fatturato.

Apertura internazionale delle imprese del panel. Anni 2000-2004
(composizione percentuale e variazioni percentuali sul periodo)

	Imprese 2000	Imprese 2004	Variazione imprese	Addetti 2000	Addetti 2004	Fatturato 2000	Fatturato 2004
Non offshorer	63,3	61,9	-2,2	26,9	26,7	16,6	16,0
Offshorer	36,7	38,1	3,7	73,1	73,3	83,3	83,9
Bassa	18,4	19,0	3,7	33,6	29,2	35,4	28,9
Media	9,2	9,5	3,7	20,9	24,8	23,6	30,6
Alta	9,2	9,5	3,8	18,5	19,2	24,3	24,4
Totale	100,0	100,0	0,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonti: Istat, Archivio statistico delle imprese attive e Statistiche del commercio con l'estero; Bilanci civilistici

Tavola 4

È importante rilevare che le unità produttive che nei due anni si collocano nelle diverse tipologie individuate non sono ovviamente sempre le stesse: basti pensare che il numero complessivo delle offshorer aumenta e che questa stessa variazione è a sua volta frutto di flussi (in entrata e in uscita) la cui entità non viene considerata.

Per comprendere meglio le dinamiche di internazionalizzazione sotto-stanti, nonché l'impatto di queste sulla performance dell'impresa è utile condurre un'analisi in termini di flussi. A questo scopo si è costruita una matrice di transizione, che per ciascuna impresa confronta il gruppo di appartenenza del 2000 con quello del 2004. In questo modo, è possibile individuare sia le imprese che in termini relativi non mutano posizione e in particolare quelle che permangono nel medesimo gruppo di intensità di offshoring, oppure che rimangono non offshorer; sia quelle che spostandosi di gruppo passano in classi di intensità di offshoring superiori o inferiori ovvero iniziano o cessano tale tipo di attività.

² In particolare, una bassa intensità di offshoring corrisponde a valori inferiori alla mediana di detta distribuzione, una intensità media a valori tra la mediana ed il terzo quartile e un'intensità alta a valori superiori al terzo quartile.

³ Ciò dipende da come sono state costruite le classi di intensità di offshoring (cfr. nota precedente).

La matrice riportata in tavola 5 mostra permanenze e spostamenti delle imprese nel quadriennio, sia in valori assoluti che percentuali (di riga). In particolare, le percentuali lungo la diagonale principale indicano le quote di imprese che tra i due anni non cambiano classe di intensità di offshoring ovvero rimangono non offshorer (permanenze). Le percentuali al di sopra della diagonale principale indicano le quote di imprese che passano nella classe di intensità di offshoring superiore (ovvero che diventano offshorer) e viceversa per le percentuali al di sotto della diagonale principale.

Con riferimento alle permanenze si nota come circa l'87 per cento (24.912) delle non offshorer rimane tale nei due anni; all'estremo opposto una quota molto elevata di imprese (67 per cento, pari a 2.781 imprese) permane in entrambi gli anni nella classe di intensità maggiore. Gli spostamenti più significativi in termini di numero di imprese si registrano ovviamente tra classi contigue. I flussi meno consistenti sono quelli delle imprese che nel 2000 mostravano un'alta intensità di offshoring e nel 2004 cessano di farlo, ovvero ne riducono molto l'intensità. Nel complesso, le imprese che nel periodo considerato, diventano offshorer o aumentano la loro capacità di offshoring sono quasi 6mila (circa il 13% del panel), oltre il 60 per cento delle quali sono nuovi offshorer. Le imprese che non sono più coinvolte in attività di offshoring o che ne riducono l'intensità sono invece poco più di 5mila (l'11% del panel), anche in questo caso con una prevalenza di uscite dal gruppo degli offshorer.

Matrice di transizione tra tipologie di internazionalizzazione – Anni 2000 e 2004
(valori assoluti e percentuali di riga)

Anno 2000 \ Anno 2004		Anno 2004				Totale
		non offshorer	bassa	media	alta	
Valori assoluti	non offshorer	24.912	2.775	540	322	28.549
	Bassa	2.324	4.547	1.079	334	8.284
	Media	460	978	1.844	860	4.142
	Alta	232	294	834	2.781	4.141
	Totale	27.928	8.594	4.297	4.297	45.116
Percentuali	non offshorer	87,3	9,7	1,9	1,1	100,0
	Bassa	28,0	54,9	13,0	4,0	100,0
	Media	11,1	23,6	44,5	20,8	100,0
	Alta	5,6	7,1	20,1	67,2	100,0
	Totale	61,9	19,0	9,5	9,5	100,0

Fonti: Istat, Archivio statistico delle imprese attive e Statistiche del commercio con l'estero; Bilanci civilistici

Tavola 5

Per tentare di valutare le implicazioni dell'internazionalizzazione produttiva sulla performance delle imprese si prendono in considerazione tre indicatori: la variazione dell'occupazione, quella della produttività del lavoro (misurata con il rapporto tra valore aggiunto e addetti) e dello stock di capitale (ovvero gli investimenti) (tavola 6).

Complessivamente le imprese del panel fanno registrare nei quattro anni una variazione positiva di addetti pari ad 1,6 per cento e un incremento in termini nominali della produttività del lavoro e dello stock di capitale pari in entrambi i casi a 7,3 per cento. Queste variazioni medie sono tuttavia frutto di comportamenti

molto diversi nei diversi gruppi individuati. Il gruppo che mostra le performance migliori è quello formato dalle imprese che diventano offshorer; esse, infatti registrano le variazioni positive più elevate e di gran lunga superiori a quelle medie per tutti e tre gli indicatori considerati: ad un incremento di oltre un quinto dell'occupazione, corrispondono non solo un elevato incremento dello stock di capitale (+30,1 per cento) ma anche un guadagno di produttività di oltre il 70 per cento superiore a quello medio (12,7 per cento). Perciò le imprese che intraprendono attività di internazionalizzazione produttiva sono probabilmente aziende in espansione che stanno compiendo un "salto di qualità", non limitato ad un incremento dimensionale ma che coinvolge in modo profondo la loro struttura produttiva. Per contro, le imprese che intensificano l'attività di offshoring, mostrano risultati particolarmente negativi con riferimento sia all'occupazione, che viene ridotta di oltre otto punti percentuali, sia agli investimenti, che subiscono una contrazione del 2,4 per cento; una variazione di produttività di poco superiore a quella media (+9,1 per cento) sembra perciò basarsi più su una razionalizzazione dell'uso del fattore lavoro che su l'innovazione. Un altro gruppo che fa registrare consistenti perdite di addetti (-6,3 per cento) è formato dalle imprese che escono dal gruppo degli offshorer a suggerire che esse (contrariamente a quelle che diventano offshorer) subiscano un calo generalizzato del loro livello di attività, confermato da variazioni dello stock di capitale e della produttività inferiori a quelle medie (5,9 per cento e 4,1 per cento rispettivamente). Più difficilmente interpretabile è il comportamento delle imprese che partendo da livelli medi o alti di intensità di offshoring la riducono: tale diminuzione, infatti, si associa a variazioni positive e superiori alla media di tutti e tre gli indicatori mostrando una performance tutto sommato soddisfacente. Le imprese che tra i due anni rimangono nella stessa posizione presentano dinamiche tendenzialmente più contenute di produttività ed investimenti con la sola eccezione delle non offshorer con riferimento alla variazione dello stock di capitale (+18,8 per cento); mentre, in termini di occupazione guadagnano decisamente di più quelle che continuano a fare poco offshoring e quelle che non lo fanno (entrambe +4,2 per cento); variazioni pressoché nulle degli addetti si registrano, infine, per i restanti gruppi.

Variazioni di occupazione, produttività e capitale dei gruppi di imprese – Anni 2000 e 2004
(valori percentuali)

	occupazione	produttività	capitale
Diventano offshorer	21,3	12,7	30,1
Smettono l'offshoring	-6,3	4,1	5,9
Intensificano l'offshoring	-8,3	9,1	-2,4
Riducono l'offshoring	2,8	10,9	10,2
Stabili intensità bassa	4,2	5,0	9,1
Stabili intensità media	0,6	7,8	4,5
Stabili intensità alta	-0,5	4,9	0,0
Stabili non offshorer	4,2	8,7	18,8
Totale	1,6	7,3	7,3

Fonti: Istat, Archivio statistico delle imprese attive e Statistiche del commercio con l'estero; Bilanci civili

Tavola 6

Ovviamente, le dinamiche appena descritte non vanno interpretate unicamente secondo un rapporto di causa-effetto tra cambiamenti di strategie di internazionalizzazione e performance dell'impresa, ma risentono anche di altri fattori

interni ed esterni alle imprese, quali caratteristiche settoriali, geografiche e dinamiche congiunturali. L'analisi qui svolta rappresenta perciò solo un primo passo nella direzione di una migliore comprensione di questi nessi di causalità che può correttamente basarsi solo su microdati d'impresa.

Riferimenti bibliografici

GÖRG, H., HANLEY, A., STROBL, E. (2005) *Productivity effects of international outsourcing: Evidence from plant level data*, University of Nottingham

HAGSTEN, E., KARPATY, P., SVANBERG, S. (2006), *Effect on productivity from Swedish offshoring*, Census Bureau, "CAED Papers"

Alcuni aspetti dell'internazionalizzazione e della performance delle imprese del "made in Italy" tra il 2000 ed il 2004¹

Introduzione

L'analisi che segue illustra la dinamica della performance delle imprese del cosiddetto "made in Italy" in relazione alle diverse strategie di internazionalizzazione da queste messe in campo, con un particolare accento su quel processo di sostituzione della produzione interna con l'acquisto di beni e/o servizi dall'estero noto come offshoring internazionale (OECD,2005).

L'interesse verso questo segmento di imprese deriva dal fatto che esse rappresentano la parte del nostro sistema produttivo che risulta oggi più fortemente condizionata da una serie di rigidità strutturali che ne rallentano lo sviluppo e ne frenano la competitività. In un contesto globale caratterizzato da una crescente internazionalizzazione produttiva orientata verso strategie di presidio dei mercati esteri non più centrate esclusivamente sull'attività esportativa diretta, le nostre imprese sembrano cogliere opportunità e innovazioni con molto ritardo rispetto ai propri diretti concorrenti (Istat, 2007). L'offshoring rappresenta l'aspetto forse più recente delle nuove tendenze in atto ed è per questo che, seppure attraverso un approccio indiretto, è interessante fornire una prospettiva diversa e in parte inedita dell'impatto che esso ha sulle nostre imprese e sulla loro performance economica.

L'indicatore utilizzato per sintetizzare l'attività di offshoring è costituito dalle importazioni di beni intermedi (al netto dell'energia) e di beni finiti afferenti alla stessa industria cui l'impresa appartiene².

L'analisi utilizza un panel di società di capitale, con almeno un dipendente e attive in ciascun anno dal 2000 al 2004, costituito da oltre 18.mila imprese - per un totale di circa 630 mila addetti - che rappresentano il 47% del totale delle società di capitale della manifattura tradizionale e il 60% dei loro addetti.

Forme di internazionalizzazione e struttura delle imprese del panel.

Nel corso del quadriennio osservato oltre i tre quarti delle imprese del panel ha evidenziato una qualche forma di internazionalizzazione e le modalità di apertura internazionale non sono confinate alla sola attività di export (tavola 1).

A fronte di un quarto di imprese con un profilo esclusivamente da esportatrici per le quali non figurano acquisti di input produttivi dall'estero, oltre metà del panel è costituito da imprese che presentano attività associate ad offshoring,

¹ Paola Anitori, Ricercatore ISTAT- Statistiche del commercio con l'estero. L'autore è l'unico responsabile del contenuto del lavoro e degli eventuali errori e omissioni.

² A differenza delle definizioni internazionali più note (OECD;2005), la definizione qui adottata esclude per indisponibilità di dati ufficiali i servizi ed include i beni importati afferenti alla stessa industria cui l'impresa appartiene in modo da cogliere quella quota della produzione interna che deriva da lavorazioni intermedie localizzate in altri paesi.

Apertura internazionale delle imprese della manifattura tradizionale del panel. Anni 2000-2004 (composizione percentuale sul periodo, valori assoluti e variazioni percentuali sul periodo)								
APERTURA INTERNAZIONALE	Composizione %	Dimensione media 2004	Variazioni 2000-2004					Costo del lavoro
			Imprese	Addetti	Fatturato	Valore aggiunto		
Non internazionalizzate (a)	22,9	14,5	-3,3	0,8	13,5	7,4	15,7	
Internazionalizzate								
Solo esportatrici	24,7	20,6	-0,6	4,7	16,4	11,4	18,8	
Con attività associata ad offshoring solo approvvigionamento dall'estero	52,5	60,5	3,4	2,9	12,1	9,8	16,6	
anche esportatrici	3,0	28,2	-1,9	7,4	26,8	22,9	22,3	
- con filiali nei paesi da cui importano	49,4	63,8	4,0	2,8	11,8	9,5	16,4	
- da paesi a basso costo del lavoro	4,4	209,8	25,5	4,4	12,5	10,9	16,4	
- da paesi avanzati	38,8	65,7	14,5	2,4	11,2	9,3	16,2	
Totale	100,0	34,2	...	2,9	12,6	9,8	16,7	16,7

(a) Per impresa non internazionalizzata si intende una impresa che nel periodo osservato non ha importazioni associabili ad offshoring né ha mai svolto attività di esportazione

Fonte: ISTAT - Statistiche del commercio con l'estero; Archivio ASIA

Tavola 1

mentre solo un residuo 23% (che rappresenta però appena il 10% degli addetti totali) ha evidenziato l'assenza di qualsiasi forma di esposizione sui mercati esteri, prediligendo evidentemente il mercato domestico: tale segmento ha dimensioni medie molto ridotte (14,5 addetti per impresa) anche se tra il 2000 e il 2004 ha registrato discreti incrementi del fatturato e del valore aggiunto.

In generale, le imprese offshorer hanno dimensioni medie doppie rispetto al totale delle imprese (60 addetti per impresa contro i 34 addetti del panel), specialmente se l'attività sui mercati mondiali include l'export (64 addetti per impresa): pur tuttavia, le offshorer che esportano mostrano dinamiche occupazionali e delle vendite lievemente più moderate forse a causa di una maggiore sensibilità al ciclo economico derivante da una più intensa esposizione.

Le imprese la cui attività di offshoring è legata, invece, a paesi a basso costo del lavoro vantano dimensioni (66 addetti) mediamente inferiori delle imprese esposte sui mercati dei paesi avanzati ma maggiori delle offshorer esportatrici e registrano, come parzialmente atteso, aumenti più contenuti dell'occupazione (+2,4% sull'intero periodo contro il +3,1 riferito ai paesi avanzati) nonostante la dinamica più contenuta del fatturato e del valore aggiunto.

Tra gli offshorers, una piccola quota di imprese (circa il 3% del panel) vanta una esposizione sui mercati esteri limitata alla sola attività di approvvigionamento: esse, pur evidenziando dimensioni ridotte (circa 28 addetti per impresa) hanno registrato aumenti dell'occupazione, del fatturato e del valore aggiunto doppi non solo rispetto al totale delle offshorers ma soprattutto rispetto alle imprese attive solo all'esportazione. Ciò sembrerebbe indicare che la semplice sostituzione di produzione in house con beni acquistati all'estero abbia consentito a queste imprese incrementi notevoli delle vendite e del valore aggiunto, forse proprio attraverso un contenimento dei costi di approvvigionamento.

Infine, circa il 5% delle offshorers vanta la presenza di filiali negli stessi paesi da cui vengono acquistati gli input produttivi: tali aziende, che hanno una dimensio-

ne media pari a 210 addetti e che sono di fatto delle multinazionali, sono aumentate del 25,5% nel quinquennio osservato e mostrano incrementi dell'occupazione, delle vendite e del valore aggiunto maggiori del totale delle offshorers. È verosimile che ciò sia dovuto anche alla possibilità di sfruttare al meglio sinergie derivanti dalla presenza di una rete di relazioni commerciali in loco più strutturata.

Tra il 2000 e il 2004, dunque, le imprese della manifattura tradizionale si sono indirizzate verso forme di internazionalizzazione più complesse. In particolare, sono diminuite le imprese non internazionalizzate (-3,3%) e le imprese attive solo all'esportazione (-0,6%), mentre sono aumentate le imprese con attività associata ad offshoring (+3,4) specialmente se a questa hanno unito l'attività esportativa (+4,0%). L'aumento più consistente, tuttavia, ha interessato – oltre alle imprese con filiali nei paesi interessati ad offshoring – le offshorers attive nei paesi a basso costo del lavoro (+14,5%), mentre sono diminuite le imprese attive sui mercati dei paesi avanzati (-2,3%): ciò evidenzia una preferenza verso strategie che vertono a sfruttare maggiormente i vantaggi derivanti dai differenziali del costo del lavoro.

La performance delle imprese del “made in Italy” del panel tra il 2000 e il 2004.

Il grado di apertura internazionale costituisce un fattore importante del consolidamento o del miglioramento della performance delle imprese del panel. Nel periodo osservato, i livelli medi degli indicatori economici (tavola 2) risultano sensibilmente più elevati per le imprese che mostrano forme di internazionalizzazione via via più ampie.

Nel complesso, le imprese offshorers vantano una dimensione media due volte superiore a quella delle non-offshorers, mostrano risultati economici sensibilmente migliori e livelli degli investimenti fissi per addetto più elevati ma anche costi del lavoro per dipendente non troppo dissimili dalle altre imprese, una maggiore incidenza della spesa per l'acquisto di beni sul fatturato totale (oltre il 76%) e livelli più che doppi della spesa per servizi per addetto. Esse mostrano altresì un grado di integrazione verticale (pari al 21,9% del fatturato) inferiore alle non-offshorers (rispettivamente il 25% delle sole esportatrici e il 31,5% delle non internazionalizzate): ciò suggerirebbe una presenza consistente, tra le non offshorers e in particolare tra quelle non internazionalizzate, di imprese che svolgono prevalentemente lavorazioni in conto terzi.

Tuttavia, il principio secondo cui chi esporta consegue performance migliori rispetto a chi non esporta risulta solo parzialmente confermato tra le offshorers del panel che, infatti, rivelano risultati economici sensibilmente migliori anche quando la loro attività non include la vendita di beni sui mercati esteri. I margini medi di profitto delle offshorers non esportatrici, ad esempio, risultano sensibilmente maggiori dei margini di profitto delle imprese non-offshorer ma esportatrici (33,7% del valore aggiunto contro un più modesto 27,2%) e tale tendenza trova conferma anche negli altri indicatori economici sebbene il primo gruppo vanti dimensioni di poco maggiori³.

³ Data la differenza nella numerosità dei due gruppi, i risultati potrebbero essere condizionati da effetti di auto-selezione del panel.

Principali variabili delle imprese della manifattura tradizionale del panel secondo l'apertura internazionale. Anni 2000-2004

(valori medi in euro sull'intero periodo, variazioni medie annue, differenze semplici percentuali tra 2000 e 2004)

	NON OFFSHORERS			OFFSHORERS				Totale offshorers	Totale
	Non internazionalizzate	Solo esportatrici	Solo approvvigionamento	ESPORTATRICI					
				Intensità di esportazione (a)					
				Bassa	Media	Alta	Totale		
Imprese	4.216	4.547	562	3.309	2.739	3.068	9.116	9.678	18.441
Dimensione media (anno 2004)	14,5	20,6	28,2	58,3	60,1	71,4	63,8	60,5	34,2
Variazione percentuale addetti	0,2	1,2	1,9	1,2	0,4	0,6	0,7	0,7	0,7
Importazioni da offshoring (b)									
- da paesi a basso costo del lavoro	10,9	25,6	43,7	57,0	42,7	42,2	42,2
- da paesi avanzati	89,1	74,4	56,3	43,0	57,3	57,8	57,8
INDICATORI ECONOMICI (migliaia di euro)									
Fatturato per addetto	91.459	144.745	225.878	243.533	221.780	217.513	226.960	226.935	204.507
Valore aggiunto per addetto	28.839	36.189	44.252	50.200	49.594	49.628	49.798	49.667	46.116
Costo del lavoro per dipendente	24.127	26.346	29.346	31.046	30.441	30.817	30.779	30.746	29.666
Esportazioni per addetto	-13.920	-10.920	58.482	147.560	78.450	78.450	61.926		
Importazioni da offshoring per addetto	-	-	17.933	28.626	28.763	26.013	27.641	27.411	27.411
Investimenti fissi per addetto	24.877	37.454	54.209	48.893	44.798	39.441	43.986	44.229	41.634
Intensità di outsourcing	17.786	29.551	35.348	53.340	54.944	59.138	56.085	55.593	48.954
Acquisto beni sul fatturato totale (%)	64,9	72,3	78,6	77,1	75,9	75,6	76,2	76,3	75,4
Profittabilità (c) (%)	16,3	27,2	33,7	38,2	38,6	37,9	38,2	38,1	35,7
Integrazione verticale (d) (%)	31,5	25,0	19,6	20,6	22,4	22,8	21,9	21,9	22,5
	VARIAZIONI								
Imprese	-0,8	-0,2	-0,5	2,0	1,1	0,1	1,0	0,8	...
Esportazioni	...	4,0	...	7,4	4,7	1,9	2,7	2,7	2,8
Importazioni da offshoring	11,2	4,4	4,6	3,4	4,1	4,2	4,2
- da paesi in cui sono presenti filiali	-25,0	25,0	14,2	16,6	16,8	16,8	16,8
- da paesi a basso costo del lavoro	7,8	8,9	11,0	7,8	9,0	9,0	9,0
- da paesi avanzati	11,7	3,0	0,5	-1,3	1,0	1,2	1,2
Intensità di outsourcing	4,0	3,5	5,4	5,0	3,1	1,5	3,0	3,0	3,1
Fatturato	3,4	4,1	6,7	4,6	3,1	1,4	3,0	3,0	3,2
Valore aggiunto	1,8	2,8	5,7	4,0	2,6	1,0	2,4	2,5	2,5
- valore aggiunto per addetto	1,6	1,6	3,6	2,7	2,2	0,5	1,6	1,7	1,7
Costo del lavoro	3,9	4,7	5,6	4,6	3,8	3,9	4,1	4,1	4,2
Investimenti fissi	2,8	5,5	4,0	3,9	1,8	1,3	2,3	2,4	2,7
Partecipazioni di controllo	29,7	16,0	8,0	11,3	9,9	10,1	10,4	10,4	11,0
	DIFFERENZE SEMPLICI tra 2000 e 2004 (%)								
Profittabilità	-5,2	-3,9	1,3	-1,1	-2,4	-6,3	-3,5	-3,4	-3,6
Integrazione verticale	-1,7	-1,1	-0,6	-0,4	-0,5	-0,3	-0,4	-0,5	-0,5

(a) Quota di esportazioni sul fatturato totale. Medie sull'intero periodo.

(b) Composizione percentuale media sull'intero periodo.

(c) Complemento a uno del rapporto tra costo del lavoro per dipendente e valore aggiunto per addetto.

(d) Rapporto tra valore aggiunto e fatturato.

Fonte: ISTAT Statistiche del commercio con l'estero; Archivio ASIA

Tavola 2

L'attività esportativa sembra, al contrario, produrre i risultati migliori in associazione all'offshoring come mostrano i margini medi di profitto e i livelli medi di quasi tutti gli indicatori, anche se al crescere dell'intensità di espor-

tazione⁴ (tavola 2) non corrispondono necessariamente performance migliori. La redditività, ad esempio, sembra scarsamente correlata all'export intensity: il margine medio di profitto, pari al 37,9% del valore aggiunto, è inferiore ai margini registrati per le imprese con media e bassa intensità (rispettivamente 38,6 e 38,2 per cento) e a quello della totalità delle offshorers.

Le imprese con un'elevata incidenza delle esportazioni sul fatturato totale vantano, però, la maggiore consistenza del flusso di forniture provenienti da economie emergenti (oltre il 57% contro una consistenza media del 42% del totale delle offshorers) e più elevati indici di outsourcing (spesa per servizi per addetto) e di integrazione verticale rispetto al resto delle offshorers esportatrici: ciò lascia intravedere un maggiore orientamento verso strategie basate sul contenimento dei costi del lavoro e sulla esternalizzazione di attività e di servizi, nonostante il livello medio delle importazioni da offshoring per addetto risulti comunque inferiore anche alla media del panel.

Le imprese con una export intensity medio-bassa, al contrario, sembrano essere meno vincolate a strategie legate al costo del lavoro: in particolare, le imprese a più bassa intensità all'esportazione mostrano una quota di importazioni da offshoring provenienti da economie emergenti pari appena al 25% (anche se in crescita) ma vantano i livelli medi del fatturato per addetto, del valore aggiunto per addetto e del costo del lavoro per dipendente, nonché degli investimenti fissi, più alti del panel. Ciò potrebbe parzialmente dipendere dalle dimensioni medie ridotte rispetto al resto delle esportatrici che giustificerebbe anche il loro tradizionale orientamento verso mercati di prossimità, principalmente paesi dell'Ue avanzati (Istat, 2004).

Sotto il profilo dinamico, le imprese offshorers hanno risentito maggiormente del periodo di crisi internazionale successivo al 2000 concretizzatosi nel forte rallentamento della domanda mondiale e nella riduzione del volume degli scambi, a causa della loro maggiore esposizione internazionale: la dinamica infra-annuale del fatturato e degli investimenti, infatti, si mostra sensibilmente più lenta di quella delle non-offshorer e, in particolare, delle non-offshorer esportatrici che, in aggiunta, vantano dinamiche più vivaci anche per quanto attiene al valore aggiunto e alle esportazioni. Tra le offshorers, infine, le più esposte sono state le imprese esportatrici ed è significativo che si riscontrino dinamiche della performance più lente via via che si passi a classi di intensità di esportazione maggiori, nonostante il sostanziale ristagno della dinamica dell'occupazione.

⁴ Le classi di intensità all'export corrispondono ai quartili della distribuzione della quota di esportazione sul fatturato totale. In particolare, una bassa intensità corrisponde a valori inferiori alla mediana, una media intensità corrisponde a valori tra la mediana e il terzo quartile e una alta intensità a valori superiori al terzo quartile.

QUALITÀ: LA RISPOSTA ITALIANA ALLA CONCORRENZA CINESE?

di Enrico Marvasi*

1. Introduzione

Nonostante le difficoltà dell'Italia sui mercati esteri, alcuni recenti contributi sottolineano l'esistenza di un riposizionamento qualitativo delle esportazioni italiane (Lanza, Quintieri, 2007; De Nardis, Traù, 2006). I segnali positivi non mancano, tanto che negli ultimi due anni si è assistito ad una generale ripresa dell'export. Ma ciò che colpisce maggiormente è la crescita dei prezzi (approssimata con indici dei valori medi unitari, VMU), che dal duemila circa è stata notevolmente più accentuata di quella mondiale e di quella dei nostri principali concorrenti. In un contesto internazionale caratterizzato dall'emergere di paesi a basso costo del lavoro, con specializzazione simile a quella italiana, la tendenza alla crescita dei prezzi appare ancora più peculiare. Una concorrenza diretta delle produzioni italiane nei settori tradizionali con quelle dei paesi emergenti non giustifica quanto si sta osservando. Per questo, nel ricercare una spiegazione di tale fenomeno, i lavori citati interpretano l'aumento dei VMU, che riguarda particolarmente i settori di specializzazione del manifatturiero, come la possibile conseguenza di un upgrading qualitativo. I risultati di questi studi hanno evidenziato un generale miglioramento, riconducibile soprattutto alla crescita dei VMU dei prodotti e solo parzialmente dovuto ad un cambiamento nel mix di beni esportati. Si hanno dunque un riposizionamento e un innalzamento diffusi del livello qualitativo, che non riguardano solamente i beni a maggior contenuto tecnologico o quelli a maggior valore aggiunto (anche se non mancano i casi particolari).

Il fatto che il livello qualitativo aumenti nel tempo è certamente positivo. Tuttavia da solo non è in grado di rendere conto della posizione dell'Italia rispetto ai concorrenti, che pure potrebbero aver migliorato la qualità delle proprie esportazioni. In questo contributo, perciò, si è scelto di approfondire l'analisi per Italia e Cina. Come è noto quest'ultima è divenuta l'economia emergente che più sembra in grado di mettere in difficoltà i produttori italiani, anche nel mercato europeo. In quanto segue, dunque, si effettua un confronto tra questi due paesi al fine di caratterizzare la sovrapposizione commerciale e l'eventuale differenziazione qualitativa delle loro esportazioni. L'analisi si concentra sul mercato europeo; in particolare sul mercato franco-tedesco che ne costituisce la parte più rilevante, dato che rappresenta il mercato di sbocco per più del 25% delle nostre esportazioni.

2. Somiglianza dell'export italiano e cinese in Francia e Germania

Una prima informazione circa la concorrenza tra Italia e Cina si ha osservando le quote sulle esportazioni complessive nel mercato terzo di riferimento,

* Enrico Marvasi è collaboratore della Fondazione Manlio Masi. Questo contributo fa parte di un più ampio lavoro, ancora in corso, sul posizionamento dell'export italiano.

quello costituito da Francia e Germania. Come si vede dalla tavola 1, dal 1999 l'Italia perde quote e soprattutto quelle della Cina risultano più che raddoppiate, dimostrando come questo paese sia un concorrente sempre più importante in questi mercati.

Poiché il tipo di lavoro svolto richiede un elevato livello di disaggregazione dei dati, è stato necessario delimitare l'analisi. A tale scopo si è concentrata l'attenzione su alcuni dei settori in cui l'Italia è maggiormente specializzata, come indicano gli elevati valori degli indici di vantaggio comparato¹ (tavola 2): calzature, abbigliamento e mobili. L'Italia, del resto, mostra i segni più evidenti della difficoltà proprio nei settori di specializzazione, che subiscono, infatti, una contrazione delle quote proporzionalmente maggiore della media (tavola 1).

Quote di mercato sull'export di Italia e Cina in Francia e Germania

	Francia			Germania		
	1999	2002	2005	1999	2002	2005
Italia	10,3	9,4	8,9	8,4	7,1	6,3
Calzature	25,6	22,1	21,2	26,0	20,4	15,5
Abbigliamento	8,0	7,8	8,6	7,0	6,4	4,7
Mobili	25,3	23,0	20,8	17,8	12,7	10,7
Cina	1,0	1,3	2,3	1,7	2,3	4,2
Calzature	5,8	5,3	13,3	6,1	7,6	20,6
Abbigliamento	7,3	9,4	14,5	11,0	12,5	22,5
Mobili	3,0	3,9	7,5	1,6	3,1	7,5

Fonte: Ice

Tavola 1

Il quadro generale è chiaro. Nel complesso la forte crescita del peso della Cina ha influito negativamente sulle nostre esportazioni. La consequenzialità dell'espansione cinese e della contrazione italiana emerge nettamente se si considera la struttura per prodotti dell'export. Infatti, l'intensità della pressione competitiva delle esportazioni cinesi su quelle italiane dipende dalla loro effettiva somiglianza. Se i due paesi esportassero all'interno dello stesso settore prodotti elementari diversi, allora di fatto non vi sarebbe sovrapposizione commerciale e la pressione competitiva risulterebbe minore. Misurare la sovrapposizione commerciale è perciò importante poiché permette di sapere quanto le esportazioni di Italia e Cina siano simili da un punto di vista merceologico. Dato un certo livello di sovrapposizione, possiamo passare a considerare la differenziazione qualitativa. Se i due paesi esportassero gli stessi prodotti elementari, allora sarebbero in concorrenza diretta; tuttavia se i livelli qualitativi di tali prodotti fossero sufficientemente diversi, traducendosi in divari nei prezzi, la competizione sarebbe verosimilmente meno forte.

¹ Si sono misurati i vantaggi comparati rivelati utilizzando l'indice di Lafay. Questo indicatore misura il contributo settoriale al saldo normalizzato totale; esso pondera la differenza tra il saldo normalizzato settoriale e quello totale con la rilevanza del settore negli scambi complessivi. Si identificano come settori di specializzazione quelli che forniscono un contributo al saldo totale superiore alla media. Valori positivi indicano un vantaggio, negativi uno svantaggio.

Indici di vantaggio comparato dell'Italia (2005)

Settori	Lafay
Macchine e apparecchi meccanici	6,5
Tessile-abbigliamento	1,9
Altri prodotti dell'industria manifatturiera (compresi i mobili)	1,7
Cuoio-calzature	1,0
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	1,0
Articoli in gomma e in materie plastiche	0,8
Prodotti petroliferi raffinati	0,7
Carta e prodotti in carta, stampa ed editoria	0,0
Metalli e prodotti in metallo	-0,1
Altri prodotti non compresi altrove	-0,1
Legno e prodotti in legno	-0,3
Energia, gas e acqua	-0,3
Mezzi di trasporto	-1,3
Prodotti agro-alimentari	-1,4
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	-1,6
Apparecchi elettrici e di precisione	-1,6
Minerali energetici e non energetici	-7,0
Totale	0,0

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Tavola 2

Un confronto del tipo descritto deve necessariamente basarsi su dati molto disaggregati per essere significativo, ovvero per consentire di verificare l'esistenza di una effettiva sovrapposizione nelle singole merci esportate. Per questo motivo, i dati sono stati presi al massimo livello di dettaglio disponibile (8 digit nella Nomenclatura Combinata). La metodologia seguita riprende quella utilizzata in De Nardis, Traù (2006). Si ha dunque un indice di sovrapposizione dei prodotti (ISP) che valuta la somiglianza delle esportazioni dei singoli prodotti tra Italia e Cina. L'indice varia tra 0 e 1; valori elevati indicano una forte somiglianza: l'export dei singoli beni presenta valori simili. L'ISP è stato scomposto in due componenti per tenere conto delle differenze nei VMU. Si hanno così un indice di somiglianza qualitativa (ISQ), che indica il contributo all'ISP di quei beni esportati a VMU simili; e un indice di dissomiglianza qualitativa (IDQ), che viceversa indica il contributo al totale dei beni con VMU sufficientemente differenti. L'IDQ a sua volta può scomporsi in due componenti per tenere conto del contributo al totale dei beni che l'Italia esporta a VMU superiori alla Cina (IDQ+) e di quelli che l'Italia esporta a VMU inferiori alla Cina (IDQ-)². La formula (1) riassume la scomposizione dell'indice di somiglianza dei prodotti:

$$ISP = ISQ + IDQ = ISQ + [(IDQ+) + (IDQ-)] \quad (1)$$

Calcolando questi indicatori per l'export italiano e cinese di calzature, abbigliamento e mobili verso Francia-Germania si ottengono risultati interessanti. In primo luogo si deve notare che l'ISP è crescente e assume valori da 0,44 a 0,50 nel 2005 (tavola 3), ovvero il valore dell'export che si sovrappone è quasi metà dell'export complessivo di Italia e Cina. Questo indica che le esportazioni dei due paesi si concentrano in misura assai rilevante sulle stesse categorie di prodotti, anche ad un alto livello di dettaglio. Si conferma quindi il dato che Italia e Cina appaiono in concorrenza nei settori tradizionali, in quanto esportano le stesse tipologie di beni. Tuttavia,

² Si considerano qualitativamente simili i prodotti per i quali il valore del rapporto tra il VMU italiano e cinese sia compreso tra o uguale a 1-0,25 e 1+0,25. Per una descrizione più dettagliata della metodologia di veda l'appendice A1.

è molto significativo il fatto che in tutti i settori la quasi totalità della somiglianza delle esportazioni tra Italia e Cina riguardi prodotti classificabili come qualitativamente diversi in cui l'Italia gode di un vantaggio qualitativo. IDQ- e ISQ sono pressoché trascurabili, cosicché la maggior parte delle esportazioni è costituita di beni che l'Italia riesce a esportare in Francia e Germania a prezzi che superano quelli cinesi in misura superiore al 25%. Dunque, laddove i due paesi esportano prodotti classificati sotto la stessa voce, quelli provenienti dall'Italia sono vendibili a prezzi nettamente superiori. Questo fenomeno dipende probabilmente da un significativo differenziale qualitativo, anche se non sono esclusi altri fattori (si veda oltre). La tavola 3 riporta i risultati per la sovrapposizione commerciale.

Somiglianza dell'export di Italia e Cina verso Francia e Germania

	ISP			ISQ			IDQ+			IDQ-		
	1999	2002	2005	1999	2002	2005	1999	2002	2005	1999	2002	2005
Calzature	0,240	0,228	0,440	0,064	0,057	0,003	0,175	0,170	0,435	0,002	0,001	0,002
Abbigliamento	0,389	0,380	0,474	0,018	0,029	0,003	0,367	0,350	0,471	0,004	0,001	0,000
Mobili	0,287	0,385	0,500	0,023	0,054	0,042	0,248	0,331	0,458	0,016	0,000	0,000

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Tavola 3

Uno degli aspetti più significativi riguarda la dinamica degli indici. Si è detto che la sovrapposizione dei prodotti cresce nel tempo indicando che il peso del concorrente cinese si fa sempre più forte; tuttavia osservando la scomposizione dell'indice si nota qualcosa che potrebbe configurarsi come una reazione da parte degli esportatori italiani: l'ISQ, che presentava valori relativamente bassi già nel 2001, tende a ridursi; l>IDQ- è trascurabile e comunque decrescente; mentre l>IDQ+ tende ad aumentare, fino quasi a rappresentare la totalità dell'ISP. Queste dinamiche indicano che nel tempo, a fronte dell'aumento della pressione competitiva da parte della Cina, è andata accentuandosi, a favore dell'Italia, la differenziazione qualitativa dei prodotti. Abbiamo quindi due informazioni importanti: primo, la Cina è effettivamente un concorrente dell'Italia; secondo, le nostre produzioni sfuggono parzialmente alla competizione migliorando il proprio livello qualitativo.

3. Prezzi dell'export italiano e cinese in Francia e Germania

L'analisi della somiglianza dei prodotti e della somiglianza qualitativa evidenzia una reazione dell'Italia alla concorrenza cinese. Nonostante il crescente peso del paese asiatico, i prodotti italiani hanno aumentato il grado di dissomiglianza qualitativa rispetto ai prodotti cinesi. I risultati precedenti, tuttavia, utilizzano i VMU come proxy dei prezzi. L'ambiguità dei VMU nel rappresentare i prezzi è nota, e il problema è solo parzialmente risolto dal ricorso alla massima disaggregazione dei dati. Si rende perciò necessario approfondire l'analisi dei differenziali tra i VMU italiani e cinesi al fine di caratterizzare meglio l'eventuale riposizionamento qualitativo dell'Italia. Infatti, un aumento dei VMU può dipendere non solo da un reale incremento dei prezzi, ma anche da una ricomposizione quantitativa dei prodotti. Allo stesso modo, una differenza tra i VMU italiani e cinesi può essere la conseguenza di semplici differenze di prezzo, o anche dipendere da una specializzazione differente all'interno del settore esaminato (o entrambi). La metodologia proposta in questo paragrafo con-

sente di osservare le differenze nei VMU settoriali di Italia e Cina e di scomporle, attribuendo un peso alle differenze nei VMU delle singole voci di prodotto (che, anche al massimo livello di dettaglio, comprendono al loro interno beni differenziati) e alle differenze nella composizione dell'export tra le diverse categorie merceologiche. In questo modo è possibile andare oltre la suddivisione dei prodotti in "qualitativamente simili/dissimili" del paragrafo precedente, non solo tenendo conto delle differenze tra i VMU italiani e cinesi di tutti i prodotti del settore, ma anche cogliendone l'origine. I risultati seguenti sono dunque complementari ai precedenti, e ne permettono una migliore interpretazione.

Più nel dettaglio, si riprende la metodologia della "qualità relativa" proposta in Lanza-Quintieri (2007). Si calcola quindi per un settore la differenza percentuale tra i VMU italiani e quelli cinesi, ottenendo una differenza di Prezzo-Qualità (ΓPQ), che, in quanto dipendente da un insieme di fattori, dà solo una idea complessiva della differenza qualitativa. Questo indice è scomposto in tre effetti, ognuno calcolato per i singoli prodotti e, in sommatoria, per il settore nel complesso: una "differenza interna" (ΓP), ad indicare le differenze nei VMU per i singoli codici di prodotto, la quale dipende sia dai differenziali nei prezzi dei singoli beni sia da eventuali differenze nella composizione quantitativa interne alla classificazione, che non possono essere colte al livello di disaggregazione cui si opera; una "differenza in composizione" (ΓC), che valuta la differenza nella composizione dell'export a parità di prezzi (è positiva se nel mix italiano hanno un peso maggiore quelle categorie di prodotti che la Cina esporta a prezzi superiori alla propria media); infine, si calcola una "differenza combinata" (ΓCB), derivante dall'interazione delle prime due, che indica se l'Italia presenta una composizione in cui hanno un peso maggiore i prodotti esportati a prezzi superiori a quelli cinesi³. Per costruzione la somma delle tre differenze è pari alla differenza percentuale tra i VMU del settore:

$$\Gamma PQ = \Gamma P + \Gamma C + \Gamma CB \quad (2)$$

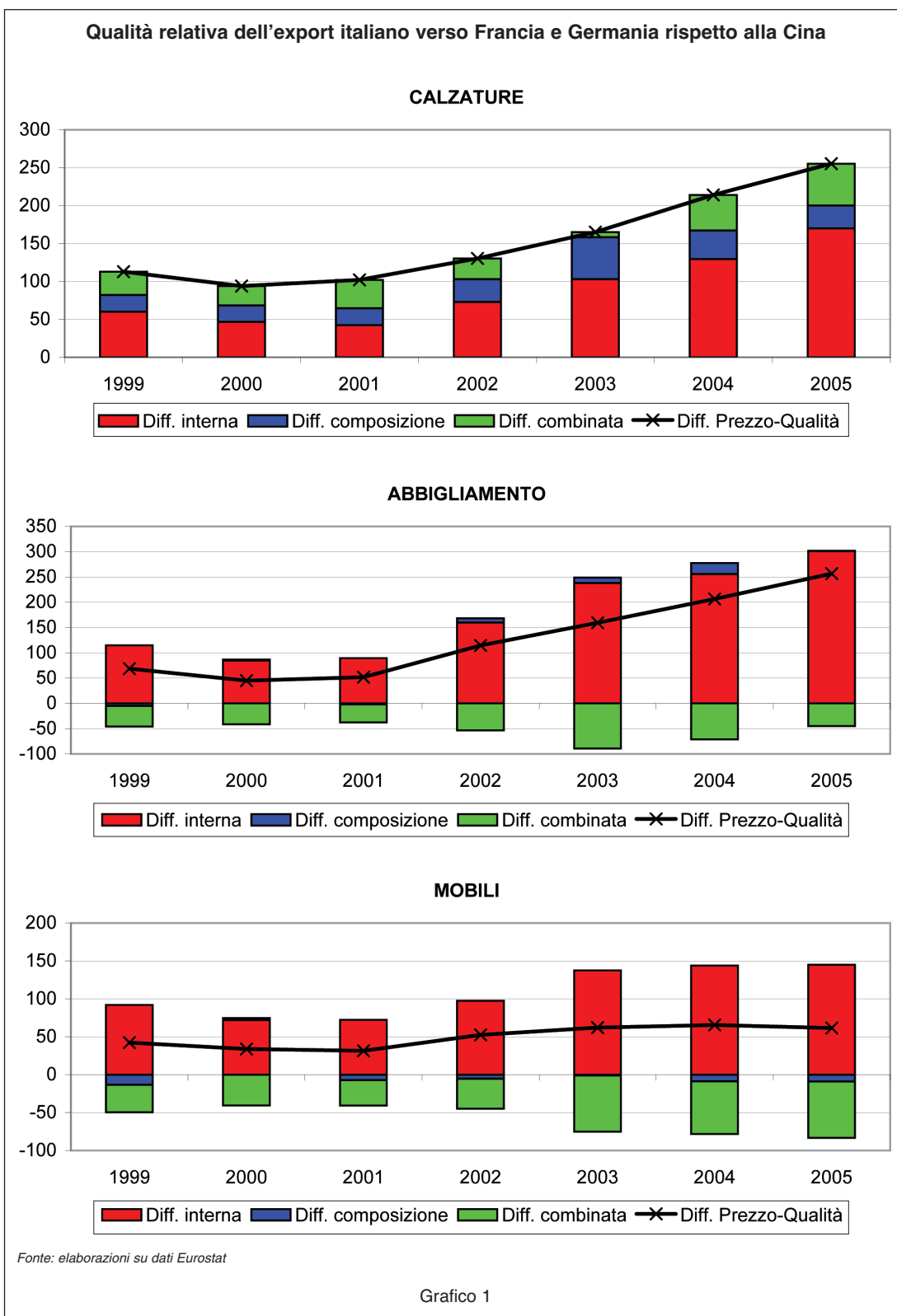
Il grafico 1 riassume i risultati ottenuti per i tre settori analizzati.

Il confronto tra Italia e Cina nel mercato franco-tedesco per i settori tradizionali fa emergere alcuni punti comuni. In primo luogo gli indicatori di qualità relativa evidenziano un vantaggio qualitativo dell'Italia. Le nostre esportazioni sono vendute in Francia e Germania a prezzi più elevati rispetto a quelle cinesi; inoltre il distacco rispetto alla Cina aumenta nel tempo, in modo particolare la differenza Prezzo-Qualità aumenta in misura significativa in tutti i settori a partire dal 2001. Bisogna sottolineare che la differenza tra i paesi è rilevante, tanto che l'Italia arriva a esportare prodotti con un valore anche tre volte superiore rispetto alla Cina.

Nella composizione della differenza Prezzo-Qualità è ovunque predominante la differenza interna, indicando che gran parte della differenza nei VMU italiani e cinesi ha origine all'interno delle singole voci di prodotto. Dunque, da un lato, considerata l'alta disaggregazione, si può affermare che i beni italiani tendono ad essere esportati a prezzi più alti, dall'altro non si può escludere che i dati disponibili nascondano eventuali differenze nella composizione interne alle singole voci che potrebbero essere colte solo se le statistiche consentissero un maggior dettaglio. La differenza interna, comunque, è crescente e in molti casi superiore alla differenza Prezzo-Qualità, per cui, se Italia e Cina esportassero le stesse categorie di prodotti, il dif-

³ Per una descrizione più dettagliata della metodologia si veda l'appendice A2

ferenziale nei VMU sarebbe più ampio di quello effettivamente registrato. Poiché la differenza in composizione tende ad essere trascurabile non vi sono segni di forti differenze nel mix merceologico. La differenza combinata, invece, è negativa per due settori su tre (è positiva nelle Calzature); ciò indica che l'interazione tra le differenze nei VMU delle singole merci e il loro peso relativo nella composizione dell'export è tale da apportare un contributo negativo alla differenza nei VMU settoriali. In altri termini, le voci di prodotto nelle quali i VMU italiani sono superiori tendono ad avere un minor peso (rispetto alla Cina) nella composizione quantitativa dell'export. Fa eccezione il settore delle Calzature, per il quale i tre indicatori sono sempre positivi, cosicché l'evidenza di una qualità superiore sia più netta. Nel complesso, dunque, Italia e Cina sembrano esportare principalmente lo stesso tipo di merci (diff. in composizione tendenzialmente bassa), confermando quanto emerso dalla misurazione della somiglianza. Tuttavia, l'Italia esporta a VMU superiori nelle singole voci, a parità di composizione (diff. interna). Questo fenomeno è mitigato dalla circostanza che le differenze nella composizione sono tali da compensare parte del divario tra i VMU (diff. combinata negativa). In generale però i segnali in favore di un vantaggio qualitativo dell'Italia rispetto alla Cina sono positivi.



4. Considerazioni conclusive

Dalle evidenze riportate emerge una tendenza significativa delle esportazioni italiane verso un miglioramento qualitativo rispetto alla Cina, soprattutto a partire dal 2001.

L'analisi della somiglianza dell'export consente di confermare che Italia e Cina sono concorrenti e soprattutto che la pressione competitiva aumenta nel tempo. Tuttavia, se consideriamo la qualità dei prodotti l'informazione cambia drasticamente: il grado di somiglianza qualitativa è pressoché nullo. Le esportazioni dell'Italia mostrano un livello qualitativo nettamente superiore: la competizione diretta con la Cina risulta minore se si considera il ruolo della qualità. Queste tendenze si rafforzano nel tempo, cosicché all'aumento del peso della Cina, faccia fronte una maggiore differenziazione qualitativa dei prodotti. Interpretiamo questo come il segnale di un riposizionamento delle esportazioni italiane su fasce qualitative più elevate.

Lo studio delle caratteristiche delle differenze nei VMU delle esportazioni dei due paesi permette di precisare le modalità con cui si sta manifestando il cambiamento qualitativo. I risultati ottenuti fanno concludere che il miglioramento qualitativo si sta verificando all'interno delle singole voci di prodotto. Del resto, i maggiori VMU settoriali dell'Italia non dipendono significativamente da differenze nel mix di prodotti esportati rispetto alla Cina; al contrario sono i VMU delle singole merci a dare il contributo principale alla crescita dei VMU dei settori.

Il fatto che l'Italia esporti le singole tipologie di prodotto a VMU maggiori, benché sia un segnale positivo, non di meno lascia spazio a diverse interpretazioni. Il VMU di ogni codice merceologico considerato, infatti, dipende sia dai prezzi dei diversi beni compresi al suo interno, sia dalla loro composizione quantitativa.

Possiamo fare due ipotesi: anche se la differenza è sottile, si tratta di due fenomeni concettualmente distinti. Primo, un miglioramento qualitativo diffuso o comportamenti simili tra le imprese italiane potrebbero spiegare perché a parità di bene, i prezzi italiani sarebbero più alti. Secondo, se l'Italia, pur esportando le stesse categorie merceologiche, si fosse in qualche modo concentrata in beni diversi o con caratteristiche diverse da quelli cinesi, allora il miglioramento qualitativo sarebbe il risultato di uno spostamento dell'export su alcuni prodotti specifici. Nel primo caso si avrebbe un innalzamento del livello qualitativo diffuso a quasi tutti i beni; nel secondo una specializzazione su alcune produzioni di alta qualità (all'interno dei singoli codici). In entrambi i casi, nonostante la presenza degli esportatori cinesi si faccia sempre più forte, quelli italiani riescono ad esportare a prezzi sempre più alti. Questo fenomeno è verosimilmente spiegato da un vantaggio qualitativo crescente dell'Italia; anche se non è possibile attribuirne le cause ad esplicite politiche delle imprese o all'uscita dei produttori che più hanno subito la concorrenza cinese. E' altresì possibile che i maggiori prezzi dipendano da miglioramenti qualitativi operati dalle singole imprese in base ad una consapevole strategia, ma non si può escludere che sia stata rilevante anche l'uscita da produzioni di basso livello (upgrading indotto); inoltre non può escludersi che i maggiori prezzi rispecchino fenomeni diversi da quello qualitativo, come politiche di prezzo o potere di mercato (pricing to market).

Nota bibliografica di approfondimento

Aw, B.Y., Roberts, M.J., (1986), *Measuring quality change in quota-constrained import markets: the case of US Footwear*, *Journal of International Economics*, 21

Bugamelli, M., Tedeschi, R., (2005), *Le strategie di prezzo delle imprese esportatrici italiane*, *Banca d'Italia, Temi di discussione*, n. 563

Chiarlone, S., (2000), *Product Differentiation and Relative Quality in Italian Trade with European Union*, *University of Malaysia European Study Programme, Working Paper n. 5*, June

De Nardis S., Traù F., (2006), *Il modello che non c'era. L'Italia e la divisione internazionale del lavoro industriale*, *Collana della Fondazione Manlio Masi*, Rubbettino

Faini R., Sapir A., (2005), *Un modello obsoleto? Crescita e specializzazione dell'economia italiana*, *Relazione presentata al Convegno "Oltre il declino"*, *Fondazione R. De Benedetti*, Roma

Falvey, R. E., Kierzkowsky, H., (1987), *Product quality, Intra-industry trade and (im)perfect competition*, in Kierzkowsky, H. (a cura di), *Protection and competition in international trade*, *Oxford, Basil Blackwell*, pp. 143-161

Ice, (2006), *L'Italia nell'economia internazionale*, *Rapporto Ice 2005-2006*

Lanza, A., Quintieri, B., (a cura di), (2007), *Eppur si muove: come cambia l'export italiano*, *in corso di pubblicazione*

Menzler-Hokkanen, I., Langhammer, R.J., (1994), *Product and country substitution in imports*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 130(2), pp. 309-329

Petrucci, A., Quintieri, B., (2001), *Will Italy survive globalization? A specific factor model with vertical product differentiation*, in Arndt, S., Kierzkowsky, H. (a cura di), *Fragmentation new production patterns in the world economy*, *Oxford, Oxford University Press*

Appendice metodologica

A1: gli indici di somiglianza

L'indice complessivo di sovrapposizione dei prodotti ISP è dato da:

$$ISP = 1 - \frac{\sum |X_{Ita} - X_{Chi}|}{\sum (X_{Ita} + X_{Chi})} = ISQ + (IDQ+) + (IDQ-)$$

Dove X_{Ita} e X_{Chi} sono le esportazioni di Italia e Cina verso Francia e Germania, e il segno di sommatoria si riferisce a tutti i prodotti del settore considerato. ISP varia tra 0 e 1.

L'indice di somiglianza qualitativa (pesato) è pari a:

$$ISQ = \frac{\sum 2 \min(X_{Ita}^H; X_{Chi}^H)}{\sum (X_{Ita} + X_{Chi})}$$

Dove al numeratore compaiono solo le esportazioni dei prodotti con VMU simili (differenziazione orizzontale), ovvero quelli che soddisfano la condizione:

$$1 - \alpha \leq VMU(X_{Ita}) / VMU(X_{Chi}) \leq 1 + \alpha \quad (\text{si è utilizzato } \alpha=0,25)$$

L'indice di dissomiglianza qualitativa positiva (pesato) è calcolato come:

$$IDQ+ = \frac{\sum 2 \min(X_{Ita}^{V+}; X_{Chi}^{V+})}{\sum (X_{Ita} + X_{Chi})}$$

Dove al numeratore compaiono solo le esportazioni dei prodotti che l'Italia esporta a VMU significativamente più alti della Cina (differenziazione verticale positiva), ovvero quelli che soddisfano la condizione:

$$VMU(X_{Ita})/VMU(X_{Chi}) > 1 + \alpha$$

Infine, l'indice di dissomiglianza qualitativa negativa (pesato):

$$IDQ- = \frac{\sum 2 \min(X_{Ita}^{V-}; X_{Chi}^{V-})}{\sum (X_{Ita} + X_{Chi})}$$

Dove al numeratore compaiono solo le esportazioni dei prodotti che l'Italia esporta a VMU significativamente inferiori alla Cina (differenziazione verticale negativa), ovvero quelli che soddisfano la condizione:

$$VMU(X_{Ita})/VMU(X_{Chi}) < 1 - \alpha$$

Ognuno dei tre indici di somiglianza/dissomiglianza (pesati) assume valori tra 0 e ISP.

A2: misurazione della qualità relativa

Esprimiamo la differenza percentuale dei valori medi settoriali dell'Italia rispetto a quelli della Cina (differenza Prezzo-Qualità) come:

$$(33) \quad \Gamma PQ = \frac{VMU_{Ita} - VMU_{Chi}}{VMU_{Chi}} \quad \text{con} \quad VMU_j = \frac{\sum_i v_{ij}}{\sum_i q_{ij}} \quad j=Ita, Chi$$

Dove $i=1, \dots, n$ indica i beni compresi nel settore in esame.

La differenza Prezzo-Qualità viene scomposta per considerare tre effetti.

La differenza interna è calcolata per il singolo prodotto come:

$$\Gamma P_i = \frac{P_{iIta} - P_{iChi}}{VMU_{Chi}} \frac{q_{iChi}}{\sum_i q_{iChi}} \quad \text{con} \quad P_{ij} = \frac{v_{ij}}{q_{ij}} \quad j=Ita, Chi$$

E in termini aggregati per l'intero settore: $\Gamma P = \sum_i \Gamma P_i$

La differenza in composizione è:

$$\Gamma C_i = \frac{P_{iChi} - VMU_{Chi}}{VMU_{Chi}} \left(\frac{q_{iIta}}{\sum_i q_{iIta}} - \frac{q_{iChi}}{\sum_i q_{iChi}} \right)$$

E per il settore: $\Gamma C = \sum_i \Gamma C_i$

La differenza combinata, infine, è data da:

$$\Gamma CB_i = \frac{P_{ilta} - P_{iChi}}{VMU_{Chi}} \left(\frac{q_{ilta}}{\sum q_{ilta}} - \frac{q_{iChi}}{\sum q_{iChi}} \right)$$

E in termini aggregati:

$$\Gamma CB = \sum_i \Gamma CB_i$$

Per il settore la somma delle tre differenze è pari alla differenza Prezzo-Qualità:

$$\Gamma PQ = \Gamma P + \Gamma C + \Gamma CB$$

5. LE AREE E I PAESI*

Sintesi

Lo scorso anno l'interscambio commerciale dell'Italia si è irrobustito nei confronti sia dell'UE che dei paesi extra UE. Considerando la dinamica congiunta delle esportazioni e delle importazioni, non si registrava un andamento così vivace nei flussi di scambio con entrambe le aree dall'inizio del decennio. Dal lato delle importazioni, la ripresa dell'attività economica interna ha stimolato gli acquisti soprattutto di prodotti intermedi provenienti dall'area europea ed extra-europea. Dal lato delle esportazioni, l'accelerazione della crescita economica della zona euro e, in particolare, il ritorno della Germania al ruolo di traino nei confronti dei paesi partner, sono risultati determinanti nel favorire il rafforzamento delle vendite italiane all'estero. Accanto a queste dinamiche legate al miglioramento del ciclo economico nazionale ed europeo, è proseguita l'espansione dei traffici, in entrata e in uscita, con i dieci membri che hanno aderito all'UE nel 2004, una evoluzione da mettere in relazione anche con l'intensificarsi dei fenomeni di delocalizzazione delle imprese italiane in queste economie. Quanto ai mercati extra-UE, la forte crescita dei nuovi protagonisti del commercio internazionale e la maggiore capacità d'acquisto dei paesi produttori di materie prime combustibili hanno nel complesso contribuito a sostenere le esportazioni italiane verso il resto del mondo.

L'accelerazione degli acquisti dall'estero in valore registrata nel 2006 ha risentito tanto dell'aumento dei prezzi quanto del recupero delle quantità importate. Sui flussi provenienti dall'area extra-UE ha inciso il forte rialzo delle quotazioni delle materie prime energetiche: le importazioni dai principali produttori, in particolare quelle dall'Asia centrale, dal Medio Oriente e dall'Africa sono aumentate in misura accentuata negli ultimi anni e ben al di sopra della media sperimentata per il totale dei beni importati. Gli acquisti in valore dall'America settentrionale, in particolare dagli Stati Uniti, hanno mostrato un'evoluzione assai più contenuta e un calo dei volumi confermando la tendenza, in atto già da diversi anni, a una riduzione dell'incidenza dei prodotti statunitensi sul totale dei flussi provenienti dall'estero. Hanno continuato, viceversa, ad aumentare le importazioni da Cina e Russia che hanno ulteriormente migliorato la loro posizione tra i fornitori dell'Italia (sono rispettivamente il quarto e il settimo mercato di approvvigionamento); nel primo caso la maggiore penetrazione ha ancora riguardato principalmente beni che concorrono con le produzioni del *made in Italy*, nel secondo si è trattato soprattutto di prodotti energetici.

Le esportazioni italiane hanno nel complesso mostrato una forte crescita sia verso l'UE che l'extra UE. In entrambi i mercati di destinazione, a valori medi unitari ancora in ascesa si è accompagnata una ripresa dei volumi. Le quantità esportate verso la Germania hanno mostrato un incremento di quasi il 4 per cento rispetto all'anno anteriore, un risultato superiore a quello della media dell'area. Tra i paesi non appartenenti all'UE è, invece, da evidenziare il forte aumento delle vendite in Russia e Cina, in entrambi i casi con tassi a due cifre.

Da segnalare l'espansione in corso da diversi anni nel mercato russo che, pur assorbendo meno del 2,5 per cento delle esportazioni italiane di manufatti, ha fornito nell'ultimo triennio un forte contributo alla crescita del fatturato estero italiano, inferiore so-

* Redatto da Francesca Luchetti, ICE -Area Studi Ricerche e Statistiche, con la supervisione di Sergio de Nardis, ISAE (Istituto di Studi e Analisi Economica).

lo a quello dei tradizionali mercati di destinazione della nostra industria e doppio rispetto all'apporto cinese. Tenuto conto delle elevate potenzialità di sviluppo in prospettiva di questa economia, l'Italia può contare, grazie ai legami commerciali finora acquisiti, su una posizione di partenza privilegiata. Essa dovrà essere rafforzata attraverso un'attenta qualificazione dell'offerta nei segmenti a più rapida crescita della domanda e azioni di radicamento per una presenza più strutturata, tenuto conto anche della possibilità di stipulare accordi commerciali volti, da un lato, a fornire al nostro paese materie prime e, dall'altro, a creare canali preferenziali per le esportazioni di manufatti italiani.

Il buon andamento delle esportazioni non è stato sufficiente ad arrestare il deterioramento delle quote di mercato a prezzi correnti dell'Italia. Perdite di quote hanno ancora interessato i prodotti diretti verso l'Unione Europea e, in particolare, verso il mercato tedesco. L'arretramento non è stato tuttavia solo un fenomeno italiano, ma ha interessato anche i principali partner europei, spiazzati, nel mercato UE, dalla crescente penetrazione di prodotti asiatici, prevalentemente di origine cinese, e dal progressivo rafforzamento della presenza delle merci provenienti dai membri di più recente adesione all'Unione Europea, quali Repubblica Ceca, Polonia e Ungheria. Queste economie si caratterizzano per un elevato grado di integrazione con i vecchi stati membri, in particolare con la Germania, legato anche a fenomeni di delocalizzazione e al crescente sviluppo di un commercio di tipo intraindustriale.

Un leggero recupero di quote italiane si è registrato nel corso del 2006 in alcuni mercati extra-UE; esso non è stato comunque sufficiente a compensare le flessioni subite negli anni precedenti. Il generale arretramento della posizione dell'Italia degli ultimi anni è stato anche in questo caso, un fenomeno condiviso con la gran parte dei principali partner europei, anche se una *performance* migliore si è osservata per la Germania. Tra le maggiori economie, hanno progressivamente acquistato rilevanza la Cina e i paesi esportatori di materie prime, questi ultimi grazie all'aumento dei prezzi che ha dilatato il valore dei beni venduti all'estero.

L'interscambio dei servizi, pari a meno di un quarto di quello dei beni, nel 2006 ha sperimentato anch'esso una vivace crescita, legata al miglioramento della congiuntura interna ed estera. Gli scambi con i paesi UE (circa il 60 per cento del totale) hanno mostrato un irrobustimento grazie in particolare alla forte accelerazione dei crediti. I flussi verso i paesi extra UE invece già da alcuni anni registrano una dinamica più vivace e incrementi superiori al 10 per cento. Nell'ultimo triennio è di fatto aumentata l'incidenza dei paesi extra UE sul totale dei flussi, si sono inoltre intensificati i segnali di un maggior coinvolgimento delle aree emergenti negli scambi di servizi con l'Italia.

Quanto all'internazionalizzazione produttiva, i dati più recenti confermano la tendenza positiva che ha contrassegnato le iniziative dell'Italia all'estero nel corso degli ultimi cinque anni. I paesi UE continuano a rappresentare la principale meta di destinazione degli investimenti italiani. Tra il 1 gennaio 2001 e il 1 gennaio 2006 si è registrato un aumento sia in termini di soggetti investitori che di numero di imprese estere partecipate e di fatturato. La presenza italiana, oltre che nei principali partner commerciali, si è rafforzata nei paesi di più recente adesione, in particolare in Polonia, Repubblica Ceca e Ungheria. In queste economie, come nelle altre dell'Europa centro orientale, si sono localizzate soprattutto imprese appartenenti al settore manifatturiero. Romania e Bulgaria emergono come altre importanti mete di destinazione per le imprese italiane; le intense relazioni commerciali e il modello di specializzazione di queste economie hanno favorito le partecipazioni italiane in numerose piccole e medie imprese, occupate principalmente nei settori tradizionali del Made in Italy.

Nel corso degli anni è inoltre aumentata la presenza italiana nei paesi asiatici, prevalentemente concentrati in Estremo Oriente. Un interesse crescente da parte dei nostri investitori è rilevabile anche per il mercato indiano, con una presenza concen-

trata nella meccanica e nei mezzi di trasporto, volta a servire principalmente il mercato locale, e nel tessile-abbigliamento, diretta soprattutto a esportare in Europa e in Italia. All'intensificazione delle localizzazioni asiatiche si è, invece, contrapposta una riduzione dell'incidenza del continente americano, in particolare negli Stati Uniti, tra le mete di destinazione degli investimenti delle nostre imprese.

Se si considera la cosiddetta internazionalizzazione passiva l'economia americana continua a detenere il primato di principale investitore nel nostro paese con una incidenza di circa il 25 per cento del totale delle imprese italiane a partecipazione estera. Il ruolo dell'Unione europea, inoltre, risulta sempre considerevole: il peso dei paesi UE sul totale delle imprese italiane a partecipazione straniera è di circa il 60 per cento e interessa principalmente Germania, Francia e Regno Unito.

Negli ultimi anni è aumentato anche il numero di iniziative da parte di altri investitori, anche di origine cinese e indiana. Il fenomeno, numericamente ancora piuttosto scarso, è in parte da ricondurre ai processi di globalizzazione in atto e al via via maggior ruolo assunto dalle principali economie emergenti negli scambi mondiali e nei processi di internazionalizzazione produttiva.

Il commercio estero dell'Italia per aree e principali paesi
(milioni di euro)

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI	
	2006	peso %	var. % dei valori 2005-06	2006	peso %	var. % dei valori 2005-06	2005	2006
Unione Europea (a 25)	190.237	58,2	7,1	192.564	55,3	7,9	-894	-2.328
<i>Francia</i>	38.211	11,7	3,7	31.913	9,2	3,4	5.997	6.298
<i>Germania</i>	42.964	13,1	8,8	58.133	16,7	8,4	-14.152	-15.169
<i>Regno Unito</i>	19.758	6,0	0,3	12.333	3,5	-1,2	7.226	7.425
<i>Spagna</i>	23.631	7,2	5,2	14.336	4,1	9,0	9.308	9.295
<i>Nuovi paesi membri</i>	20.451	6,3	14,9	16.505	4,7	24,1	4.496	3.946
Altri paesi europei	43.847	13,4	16,5	44.131	12,7	16,7	-185	-285
<i>Russia</i>	7.639	2,3	25,7	13.592	3,9	16,1	-5.628	-5.953
<i>Svizzera</i>	12.727	3,9	9,3	10.387	3,0	12,0	2.377	2.340
Africa settentrionale	8.302	2,5	9,9	25.525	7,3	30,4	-12.023	-17.224
Altri paesi africani	4.397	1,3	11,3	5.905	1,7	16,4	-1.123	-1.508
America settentrionale	27.402	8,4	3,8	12.168	3,5	0,5	14.282	15.235
<i>Stati Uniti</i>	24.678	7,5	3,0	10.764	3,1	0,4	13.240	13.914
America centrale e meridionale	9.919	3,0	18,7	9.435	2,7	23,5	715	484
<i>Mercosur</i>	3.131	1,0	12,4	4.656	1,3	16,4	-1.213	-1.525
Medio oriente	13.590	4,2	15,0	15.004	4,3	22,7	-408	-1.414
Asia centrale e meridionale	3.759	1,1	27,7	7.130	2,0	36,8	-2.269	-3.371
Asia orientale	21.198	6,5	10,3	34.481	9,9	17,7	-10.081	-13.283
<i>Cina</i>	5.703	1,7	23,9	17.962	5,2	27,1	-9.531	-12.259
<i>Giappone</i>	4.483	1,4	-1,2	5.452	1,6	9,6	-440	-969
<i>EDA ⁽¹⁾</i>	9.789	3,0	7,7	8.640	2,5	5,2	873	1.149
Oceania	2.975	0,9	-1,8	1.701	0,5	12,9	1.523	1.275
MONDO	326.992	100,0	9,0	348.348	100,0	12,6	-9.369	-21.356

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.1

Dimensione dei mercati e quote dell'Italia

	DIMENSIONE DEI MERCATI ⁽¹⁾		QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA ⁽²⁾				
	2002	2006	2002	2003	2004	2005	2006
Unione Europea (a 25)	39,1	38,3	5,9	6,0	5,8	5,5	5,2
<i>Francia</i>	5,1	4,6	9,4	9,7	9,4	9,1	8,7
<i>Germania</i>	7,6	7,4	7,1	7,1	6,9	6,4	6,1
<i>Regno Unito</i>	5,3	4,5	5,1	5,4	5,4	5,0	4,6
<i>Spagna</i>	2,6	2,7	9,7	10,3	10,0	9,6	9,1
Altri paesi europei	4,8	5,9	8,6	8,7	8,8	7,8	7,6
<i>Russia</i>	0,9	1,4	6,2	5,8	6,0	5,8	5,9
<i>Svizzera</i>	1,5	1,3	9,4	10,2	11,2	10,0	10,0
Africa settentrionale	0,9	0,9	11,4	12,2	11,2	10,1	10,2
Altri paesi africani	1,3	1,6	3,7	3,4	3,1	3,2	3,0
America settentrionale	20,9	17,8	2,0	1,9	1,8	1,7	1,6
<i>Stati Uniti</i>	17,5	14,8	2,2	2,1	2,0	1,8	1,8
America centrale e meridionale	5,0	4,8	2,5	2,4	2,3	2,1	2,1
Medio Oriente	2,8	3,1	5,3	5,2	4,9	4,5	4,6
Asia centrale e meridionale	1,3	1,9	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1
Asia orientale	19,7	21,7	1,3	1,3	1,2	1,0	1,0
<i>Cina</i>	4,2	6,4	1,4	1,2	1,1	1,0	0,9
<i>Giappone</i>	4,8	4,4	1,4	1,4	1,3	1,2	1,1
Oceania	1,3	1,3	2,9	2,9	2,9	2,6	2,3
MONDO	100,0	100,0	3,9	4,0	3,9	3,6	3,4

(1) Rapporto tra le esportazioni del mondo nei diversi mercati e il totale delle esportazioni mondiali

(2) Le quote sono calcolate come rapporto tra le esportazioni dell'Italia e le esportazioni del mondo.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 5.2

Quote dell'Italia e dei concorrenti in alcuni dei principali mercati di sbocco ⁽¹⁾
(a prezzi correnti)

	2002	2004	2006		2002	2004	2006		2002	2004	2006
GERMANIA			FRANCIA			STATI UNITI					
Paesi Bassi	12,6	12,8	13,3	Germania	20,3	20,1	19,4	Canada	19,7	18,8	17,9
Francia	10,2	9,7	8,6	Belgio	10,7	11,4	11,3	Cina	6,2	8,8	11,5
Belgio	8,2	8,8	8,3	Italia	9,4	9,4	8,7	Messico	12,6	11,5	10,3
Italia	7,1	6,9	6,1	Regno Unito	8,0	6,7	8,0	Giappone	10,7	9,0	8,2
Regno Unito	6,4	5,3	5,2	Paesi Bassi	7,7	7,6	7,2	Germania	5,6	5,6	5,4
Austria	5,1	5,4	5,0	Spagna	6,9	7,6	7,0	Regno Unito	3,8	3,7	3,3
Stati Uniti	5,5	4,5	4,7	Stati Uniti	6,0	4,6	4,4	Hong Kong	3,8	3,1	2,7
Cina	2,3	3,4	4,5	Cina	1,3	2,1	2,5
Svizzera	3,7	3,4	3,4	Svizzera	2,5	2,2	2,2	Francia	2,3	2,1	1,8
Rep. Ceca	2,9	3,5	3,4	Norvegia	2,2	1,7	1,8	Italia	2,2	2,0	1,8
SPAGNA			REGNO UNITO			SVIZZERA					
	2002	2004	2006		2002	2004	2006		2002	2004	2006
Germania	17,1	17,8	16,1	Germania	14,9	16,4	15,0	Germania	26,8	26,8	27,0
Francia	18,1	16,6	14,3	Stati Uniti	9,7	7,8	8,4	Italia	9,4	11,2	10,0
Italia	9,7	10,0	9,1	Paesi Bassi	7,5	7,8	7,6	Stati Uniti	8,2	7,1	9,0
Regno Unito	7,2	6,0	5,9	Francia	9,5	9,1	7,4	Francia	11,1	10,1	8,0
Paesi Bassi	5,3	5,5	5,1	Norvegia	3,4	4,0	6,0	Federazione russa	5,6	5,9	7,6
Belgio	4,7	4,7	4,2	Belgio	6,0	5,7	5,4	Regno Unito	5,2	4,1	4,8
Cina	1,6	2,2	3,5	Italia	5,1	5,4	4,6	Austria	4,5	4,3	4,0
Portogallo	3,2	3,5	3,5	Cina	2,3	3,2	4,5	Paesi Bassi	4,0	3,9	3,5
Stati Uniti	3,2	2,6	2,3	Irlanda	6,0	4,0	3,6	Belgio	2,8	2,5	3,1
Giappone	1,7	1,9	1,7	Spagna	3,3	3,6	2,9	Irlanda	3,1	2,7	2,0
RUSSIA			GIAPPONE			CINA					
	2002	2004	2006		2002	2004	2006		2002	2004	2006
Germania	18,6	18,2	18,0	Cina	15,9	18,0	17,3	Hong Kong	29,1	23,2	19,4
Cina	6,1	8,9	9,8	Stati Uniti	16,8	13,3	11,3	Giappone	14,8	15,0	12,2
Italia	6,2	6,0	5,9	Arabia Saudita	3,5	4,1	6,5	Corea del Sud	8,8	10,1	10,6
Ucraina	5,5	5,8	4,9	Emirati Arabi Uniti	3,5	4,1	5,6	Stati Uniti	8,2	7,1	7,2
Finlandia	5,1	5,3	4,8	Corea del Sud	5,0	5,3	4,7	Germania	5,1	5,3	4,5
Paesi Bassi	4,2	4,1	4,3	Singapore	2,5	3,1	3,5
Giappone	1,6	3,1	4,2	Germania	3,8	3,9	3,2	Federazione russa	2,5	2,0	2,0
Bielorussia	6,9	6,3	4,2	Regno Unito	1,8	1,7	1,4
Francia	3,9	4,0	3,7	Francia	1,7	1,7	1,4	Francia	1,3	1,4	1,3
Corea del Sud	1,8	2,3	3,5	Italia	1,4	1,3	1,1	Italia	1,4	1,1	0,9

⁽¹⁾ Le quote sono calcolate su dati di esportazione, come rapporto percentuale tra le esportazioni verso paese e le esportazioni del mondo nel paese.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 5.3

5.1 Unione Europea

La ripresa della crescita economica dell'area e, in particolare, il ritorno della Germania al ruolo di traino nei confronti dei paesi partner hanno favorito l'aumento dell'interscambio dell'Italia con l'Unione Europea (a 25). L'espansione degli scambi con i dieci paesi entrati nella UE nel maggio 2004 è inoltre proseguita ininterrottamente, registrando nel 2006 una forte accelerazione dei flussi e incrementi superiori alla media dell'area.

Complessivamente il saldo commerciale dell'Italia con i paesi dell'UE, in passivo dal 2002, si è ulteriormente deteriorato ed ha superato i 2 miliardi di euro. Tale andamento è imputabile principalmente al peggioramento del deficit con la Germania, mentre il surplus con Francia e Regno Unito, altri partner rilevanti dell'area, è aumentato.

Le importazioni a prezzi correnti, dopo il rallentamento del 2005, hanno ripreso a crescere a un tasso superiore a quello delle esportazioni. L'aumento degli acqui-

sti è stato determinato da un nuovo incremento dei valori medi unitari, in continua accelerazione da oltre un quinquennio, mentre le quantità, pur mostrando ancora una volta una dinamica più debole rispetto agli acquisti complessivi dall'estero, grazie al miglioramento del contesto economico hanno manifestato un recupero.

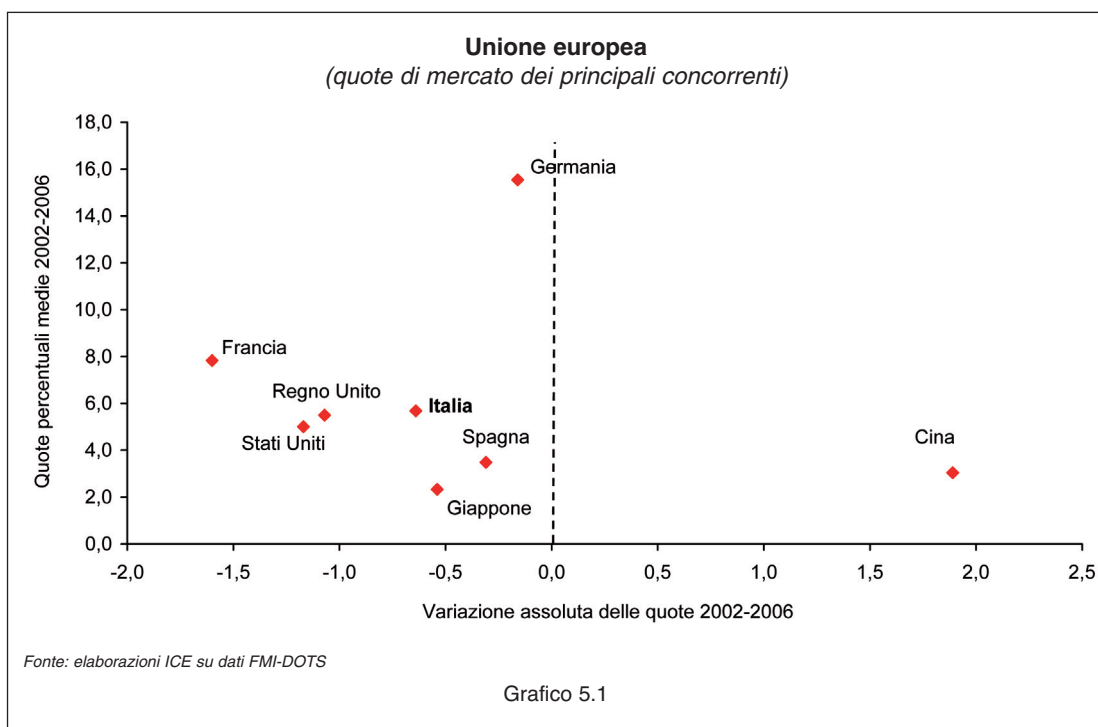
Se da un lato l'incremento dei prezzi delle importazioni è stato pressoché generalizzato, in termini di quantità importate l'andamento è stato piuttosto disomogeneo tra i paesi membri. In alcuni casi, fra cui quello della Francia e del Regno Unito, gli acquisti in volume dell'Italia hanno continuato a contrarsi, viceversa in altri, quali la Germania e i principali paesi di più recente adesione, sono costantemente aumentati. Per quanto riguarda questi ultimi si segnala il raddoppio rispetto al 2000 delle quantità importate dalla Polonia, che sta gradualmente acquistando rilevanza come nostro fornitore; una evoluzione da mettere probabilmente in relazione anche con l'intensificazione dei fenomeni di delocalizzazione di imprese italiane.

La maggiore dinamicità europea ha stimolato la crescita delle esportazioni italiane. Dopo la debole *performance* manifestata nei primi anni del decennio le vendite nell'area hanno sperimentato un incremento di oltre il 7 per cento, il più alto degli ultimi cinque anni. Anche in questo caso, l'aumento dei prezzi dei beni esportati è stato determinante per la crescita dei flussi in valore, tuttavia le quantità hanno manifestato segnali di ripresa e un deciso recupero rispetto all'anno precedente. L'aumento delle nostre vendite all'estero in volume ha interessato la quasi totalità dei paesi membri. Principale eccezione è costituita dal Regno Unito dove per il secondo anno consecutivo le esportazioni hanno mostrato un forte calo (in media del 6 per cento). Un recupero di quasi 4 punti percentuali, superiore a quello della media dell'area, ha invece interessato le quantità vendute nel mercato tedesco.

Il rafforzamento delle esportazioni non sembra, tuttavia, essere stato sufficiente ad arrestare il graduale deterioramento delle quote di mercato a prezzi correnti dell'Italia, in calo dal 2003. Negli ultimi quattro anni, la quota dell'Italia è diminuita complessivamente di oltre mezzo punto percentuale, una flessione inferiore a quella di oltre un punto registrata da alcuni dei nostri principali concorrenti europei, come Francia e Regno Unito. Continuano viceversa ad affermarsi gradualmente nei mercati europei le economie emergenti in particolare la Cina.

Le quote dell'Italia hanno subito una consistente diminuzione in tutti i principali paesi partner. Anche in questo caso tuttavia si è trattato di un fenomeno largamente condiviso con la gran parte dei principali paesi europei. La contrazione è stata particolarmente marcata nel mercato tedesco (- 1 per cento nell'ultimo quinquennio), dove anche la Francia e il Regno Unito hanno registrato forti flessioni. In questo mercato oltre alla graduale penetrazione di prodotti di origine cinese si è registrato un progressivo incremento di quella delle merci provenienti dai membri di più recente adesione, in particolare Repubblica Ceca, Polonia e Ungheria che mostrano un elevato grado di integrazione con la Germania, legato probabilmente anche a fenomeni di delocalizzazione e allo sviluppo di commercio di tipo intraindustriale.

I dati del primo trimestre del 2007 sembrano confermare il miglioramento dei conti commerciali dell'Italia con i paesi dell'Unione Europea: ad un incremento del valore delle esportazioni in valore su base tendenziale di oltre il 14 per cento si è associata una netta decelerazione delle importazioni, da ricondurre principalmente al calo generalizzato dei prezzi delle materie prime che si è riflesso sul valore dei beni importati.



In linea con quanto accaduto per le merci anche l'interscambio di servizi ha mostrato nel 2006 un irrobustimento dei flussi: i soli crediti dell'Italia nei confronti dell'area, dopo due anni di crescita relativamente modesta (intorno all'1-1,5 per cento) hanno registrato un incremento dell'8,3 per cento. I debiti, che invece già dall'anno anteriore mostravano una dinamica relativamente più vivace, hanno registrato un ulteriore aumento, di quasi il 9 per cento; il saldo è, di conseguenza, peggiorato, risultando in lieve passivo già dal 2005.

Per il terzo anno consecutivo si è verificata una contrazione dei flussi di servizi in uscita verso la Germania, paese che assorbe quasi un quinto del totale dei crediti italiani verso l'Unione, imputabile alla componente viaggi. Le "esportazioni" nei confronti di quasi la totalità delle altre economie, in particolare Francia e Regno Unito, hanno più che compensato le flessioni nei confronti dell'economia tedesca. Anche in questo caso la componente viaggi ha svolto un ruolo determinante.

Il persistente aumento dei debiti sembra essere ascrivibile principalmente alla crescita dei flussi dal Regno Unito principale fornitore dell'area, e in particolare ai servizi alle imprese.

Continua gradualmente a crescere, come nel caso delle merci, l'incidenza sul totale dell'interscambio dei paesi entrati nella UE nel 2004. La maggiore integrazione all'interno della UE e la delocalizzazione da parte di imprese italiane in questi paesi hanno presumibilmente contribuito all'intensificarsi degli scambi di servizi.

Per quello che concerne la proiezione estera del nostro sistema produttivo, i paesi UE¹ continuano a rappresentare la principale meta di destinazione degli investimenti italiani. Tra il 1 gennaio 2001 e il 1 gennaio 2006 si è registrato complessiva-

¹ Per gli investimenti diretti si fa riferimento alla Banca dati ICE-Reprint, Politecnico di Milano.

mente un aumento sia in termini di soggetti investitori che di partecipate e fatturato. Circa la metà delle imprese estere a partecipazione italiana risultano localizzate all'interno dell'Unione europea e maggiormente nei nostri più importanti partner commerciali, come Francia, Germania e Regno Unito. Ma la presenza italiana si estende anche alla Spagna e ai paesi di più recente adesione, in particolare a Polonia, Repubblica Ceca e Ungheria. Questi ultimi si caratterizzano per una maggior rilevanza di imprese appartenenti al settore manifatturiero.

Il ruolo dell'Unione Europea risulta considerevole anche per quanto riguarda la cosiddetta internazionalizzazione passiva: l'incidenza dei paesi UE sul totale delle imprese italiane a partecipazione straniera è di circa il 60 per cento e interessa principalmente Germania, Francia e Regno Unito che rappresentano circa i due terzi della presenza straniera in Italia. Negli anni l'incidenza del manifatturiero sul totale delle iniziative è diminuita a favore dei servizi.

5.2 Altri paesi europei

Il saldo commerciale dell'Italia con il gruppo dei paesi europei non appartenenti all'UE, in forte disavanzo fin dai primi anni duemila, dopo aver registrato un temporaneo miglioramento nel 2004 ha ripreso a deteriorarsi. Tale andamento è ascrivibile prevalentemente al peggioramento del deficit con la Russia e la Norvegia solo parzialmente compensato dall'attivo con la Svizzera e la Turchia.

Lo scorso anno le importazioni a prezzi correnti hanno registrato un'accelerazione con un incremento complessivo dei flussi superiore al 15 per cento. Gli acquisti provenienti dalla Russia e dalla Norvegia hanno continuato a espandersi a ritmi sostenuti, risentendo dei pronunciati aumenti dei prezzi delle materie prime energetiche di cui questi paesi sono fornitori. Si è inoltre registrata una forte accelerazione (+12) delle importazioni dalla Svizzera, dopo oltre un triennio di dinamica assai più contenuta, talvolta perfino negativa. Un irrobustimento si è avuto anche per gli acquisti dai paesi candidati all'entrata nell'UE, Croazia e Turchia, cresciuti nello scorso anno di oltre 20 per cento, mentre i flussi dalla Romania e dalla Bulgaria, pur se relativamente più contenuti, hanno continuato costantemente ad aumentare².

Le esportazioni in valore hanno confermato l'andamento particolarmente vivace degli ultimi anni, con tassi di crescita complessivi superiori alla media.

Grazie a un'accelerazione in quasi tutti i principali settori i flussi diretti in Svizzera, principale mercato di sbocco, hanno registrato un incremento di oltre il 9 per cento (erano diminuiti dell'1 per cento l'anno precedente). Tale andamento si è accompagnato a una sostanziale stabilità della nostra quota di mercato in valore in tale paese, in prossimità del 10 per cento, un livello superiore a quello di quattro anni prima, ma inferiore al picco (11,2 per cento) che era stato toccato nel 2004. Le quote della Germania e degli Stati Uniti sono invece risultate in aumento; in entrambi i casi si sono raggiunti i livelli più elevati degli ultimi anni. Viceversa il posizionamento relativo della Francia, a seguito di ininterrotte flessioni, si è deteriorato negli ultimi tre an-

² L'interscambio con Bulgaria e Romania, paesi entrati a far parte dell'Unione europea nel 2007, verrà trattato a parte in alcuni approfondimenti presenti in questo capitolo.

ni di oltre 3 punti percentuali.

Il dinamismo dell'economia e il miglioramento del potere d'acquisto, favorito dalla lievitazione delle quotazioni dei prodotti energetici, hanno continuato a sostenere le esportazioni di prodotti italiani in Russia: le nostre vendite da oltre un triennio continuano a crescere in media di oltre il 25 per cento, come risultato sia della positiva variazione dei prezzi sia della vigorosa espansione delle quantità esportate³. Grazie a questa buona *performance*, l'Italia si conferma il terzo esportatore a livello mondiale in tale mercato, con una quota vicina al 6 per cento, un livello lievemente inferiore a quello del 2002. Qualche cedimento è stato registrato negli ultimi quattro anni anche da Germania e, soprattutto, Francia. Nello stesso arco di tempo si è rafforzato considerevolmente il ruolo dei paesi asiatici, in particolare del Giappone e, in modo ancor più marcato della Cina, da alcuni anni il secondo fornitore dell'area dopo l'economia tedesca.

La favorevole dinamica delle esportazioni italiane ha interessato anche i flussi diretti verso i principali paesi dell'area balcanica, Romania e Bulgaria, nonché quelli verso Croazia e Turchia. In questi ultimi il posizionamento relativo dell'Italia si è gradualmente deteriorato. Tra il 2002 e il 2006 la quota di mercato in Turchia ha mostrato una flessione di quasi 2 punti percentuali, solo lievemente superiore a quella di Germania e Francia, mentre la Cina e la Russia hanno mostrato un deciso miglioramento. In Croazia, dove l'Italia si conferma il primo esportatore mondiale con una quota di oltre il 17 per cento, la contrazione è stata nel complesso di 3 punti percentuali, contro riduzioni di oltre 1,5 punti nel caso della Francia e della Germania⁴. Anche in questo mercato alle flessioni sperimentate dai maggiori paesi UE si è contrapposto il marcato aumento delle quote cinese e di quello delle economie europee più vicine geograficamente, in particolare l'Ungheria.

Il saldo complessivo dei servizi, in passivo da oltre un triennio, lo scorso anno si è nuovamente ampliato ed ha raggiunto i 1.000 milioni di euro. La forte crescita dal lato dei debiti è stata solo parzialmente compensata dall'aumento dei crediti. L'avanzo con la Svizzera che spiega circa la metà dell'interscambio con il totale dei paesi considerati, si è ridotto in seguito alla forte accelerazione dei debiti relativa alla voce viaggi e servizi alle imprese. Si è inoltre ampliato il disavanzo con la Turchia, paese che insieme alla Romania ha gradualmente acquistato rilevanza nell'interscambio con l'Italia, e nei confronti della quale il nostro paese ha un deficit nel settore dei trasporti.

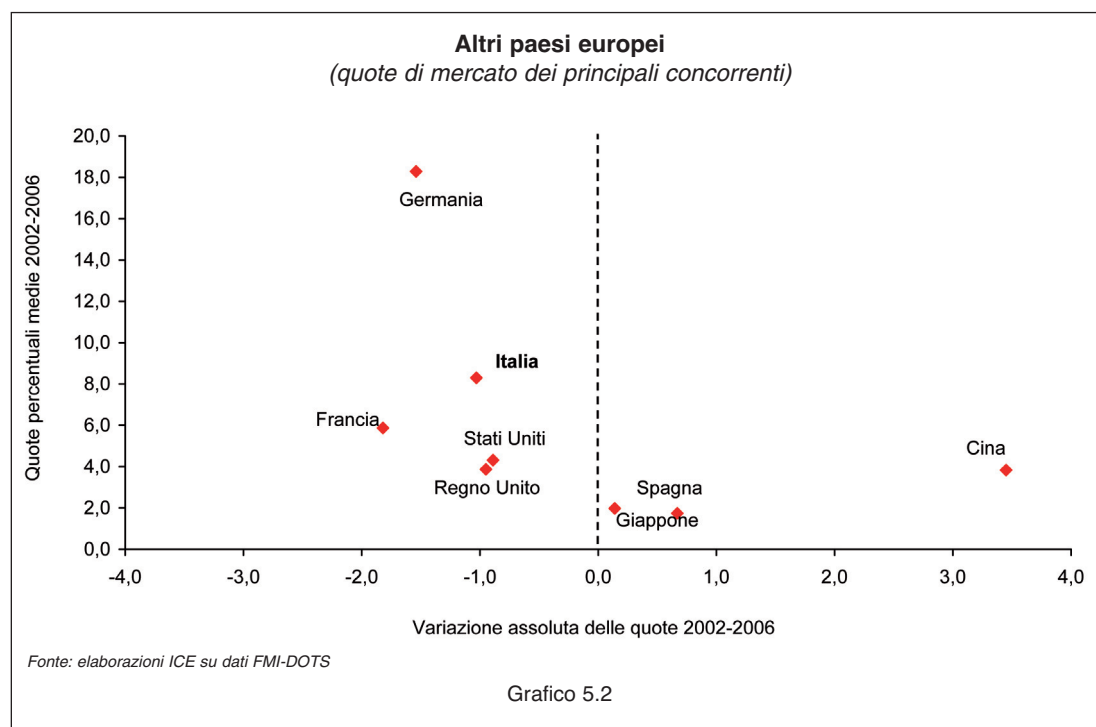
Il gruppo di paesi considerati, oltre a rivestire notevole importanza tra i paesi extra-UE nell'interscambio di beni e servizi dell'Italia, ha un ruolo determinante per quanto riguarda i processi di internazionalizzazione produttiva. Da un lato si distingue la Svizzera con un numero relativamente elevato di imprese a partecipazione italiana, tuttavia in tendenziale calo negli ultimi anni; dall'altro si continua a rafforzare la presenza italiana nei paesi dell'area balcanica e in quelli dell'Europa centro orientale. Tra

³ Per ulteriori approfondimenti si veda il contributo di A. Dossena "Le opportunità per le imprese esportatrici italiane in Russia" presente nel capitolo.

⁴ La quota di mercato a prezzi correnti della Francia nello stesso periodo è passata da 4,7 a 3,0 mentre quella della Germania da 18,4 a 16,8.

di essi emerge non solo la Romania con un numero di imprese partecipate più che doppio rispetto a quelle residenti in Svizzera, ma anche la Russia, la Turchia e la Bulgaria.

Se si considerano gli investimenti produttivi in Italia, la presenza di imprese a partecipazione estera provenienti da quest'area è, invece, relativamente minore e riguarda prevalentemente investimenti di imprese svizzere e norvegesi. Il ruolo della Svizzera, tra i principali investitori in Italia, sembra essersi tuttavia ridotto nel corso degli anni sia in termini di partecipate sia di addetti e di fatturato.



L'Italia e i nuovi paesi membri UE: Bulgaria e Romania*

L'Italia intrattiene da tempo intense relazioni economiche e commerciali con Bulgaria e Romania, i paesi entrati a far parte della UE lo scorso gennaio. Lo specifico modello di specializzazione di questi paesi, basato principalmente sui beni tradizionali e il minor costo del lavoro hanno favorito l'interscambio di beni negli ultimi anni. È inoltre gradualmente aumentato il numero di imprese italiane che hanno scelto Bulgaria e Romania come meta di destinazione di investimenti produttivi.

Tra il 2000 e il 2006 gli scambi di beni dell'Italia con Bulgaria e Romania sono aumentati ininterrottamente. A partire dal 2003 la dinamica delle esportazioni è risultata più vivace rispetto a quella dei rispettivi flussi in entrata e i nostri conti commerciali sono progressivamente tornati in attivo¹.

L'incidenza di questi paesi sul totale dei flussi scambiati dell'Italia, pur se in graduale aumento, è ancora relativamente modesta e pari mediamente a circa lo 0,5 per cento del totale nel caso della Bulgaria e l'1,5 per cento nel caso della Romania. Il loro peso diventa maggiore se, invece, si prende in considerazione il totale dei flussi scambiati complessivamente con i nuovi paesi UE²; in questo caso gli scambi rappresentano complessivamente un quarto del totale di cui il 20 per cento attribuibile ai flussi con la Romania, il secondo partner tra i nuovi membri dopo la Polonia.

L'Italia, è un partner importante per entrambi i paesi e si conferma tra i primi fornitori sia in Bulgaria che in Romania, con una quota di mercato di circa il 9 e il 13 per cento rispettivamente³. In Bulgaria è il terzo esportatore dopo la Russia e la Germania (che hanno una quota superiore al 10 per cento). In Romania è invece il secondo dopo la Germania, dal 2004 il principale esportatore nel mercato locale. Le quote di mercato dell'Italia nei due paesi sono, tuttavia, scese negli ultimi anni. La flessione ha riguardato non solo i prodotti italiani ma anche quelli tedeschi, che tuttavia hanno mostrato una maggiore tenuta. Contestualmente sia in Bulgaria che in Romania è gradualmente aumentata la quota di prodotti provenienti dalla Cina, dalla Russia, da alcuni paesi dell'UE 10 (es. Polonia e Ungheria) e dalla Turchia.

Gli scambi dell'Italia con Bulgaria e Romania sono prevalentemente nel settore manifatturiero. I settori del tessile - abbigliamento e delle calzature assorbono all'incirca la metà del totale dei flussi importati e circa un terzo delle esportazioni italiane nel territorio (quasi il 40 per cento nel caso della Romania). Nel corso degli anni, il peso delle vendite in questi settori si è gradualmente ridotto, probabilmente in concomitanza con la crescente delocalizzazione della produzione da parte di imprese italiane in questi mercati. Le macchine e apparecchi meccanici e nel caso della Bulgaria gli autoveicoli (la cui incidenza sul totale delle vendite in valore dell'Italia è aumentata significativamente nel corso degli anni) sono tra gli altri principali prodotti esportati dall'Italia.

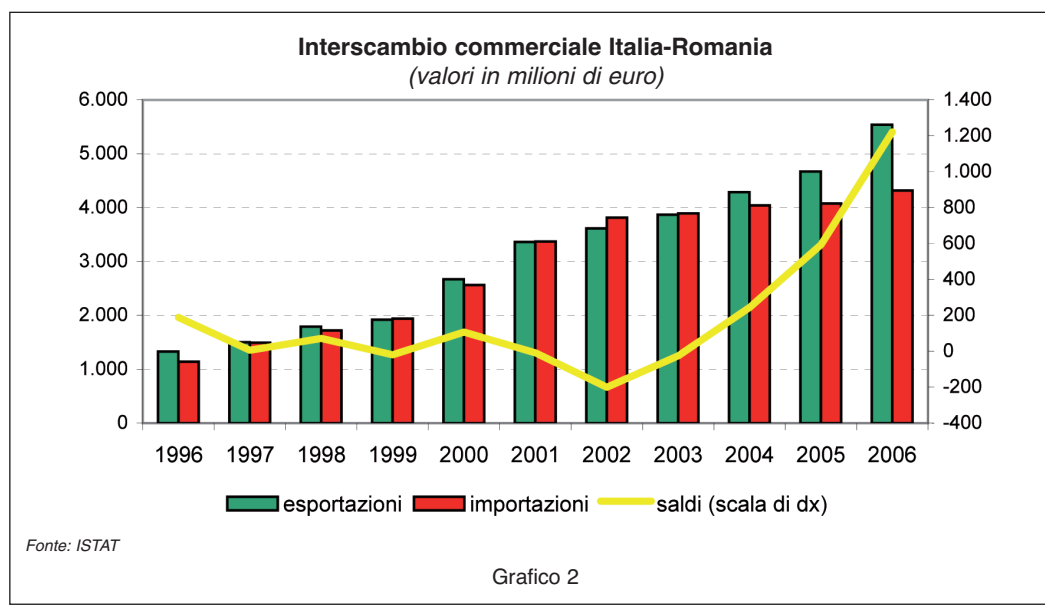
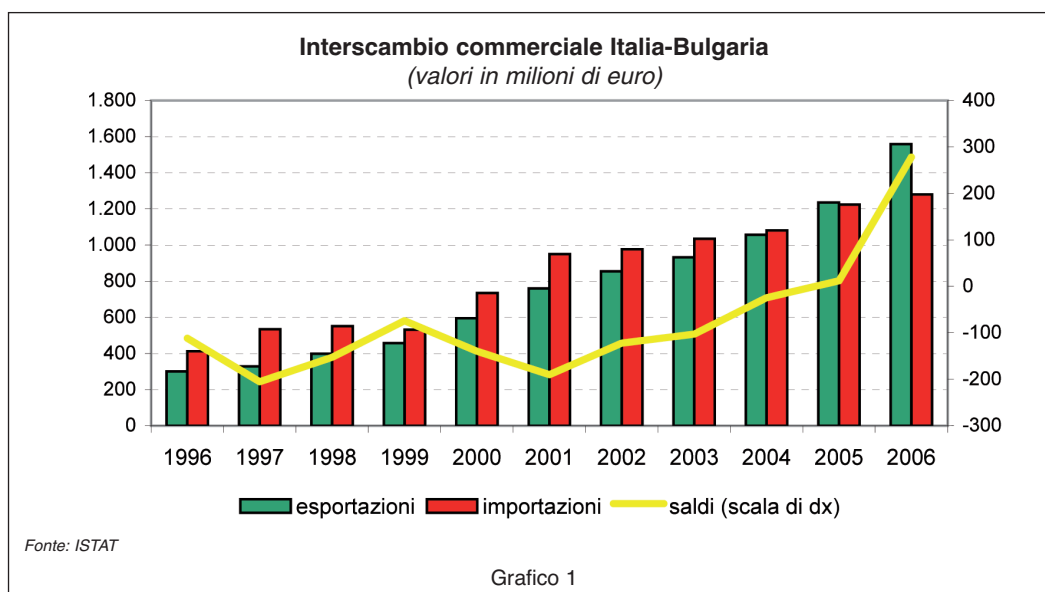
* Redatto da Francesca Luchetti

¹ Il saldo commerciale con la Bulgaria è in attivo dal 2005, quello con la Romania dal 2004.

² Ci si riferisce a tutti quei paesi che sono entrati nell'Unione Europea a partire dal 2004.

³ Le quote di mercato a prezzi correnti sono calcolate come rapporto tra le esportazioni dell'Italia e dei concorrenti e le esportazioni del mondo.

Nel corso degli anni è aumentata l' internazionalizzazione produttiva da parte delle imprese italiane nei due paesi dell' area balcanica. Secondo i dati ICE-Reprint tra il 2001 e il 2005 è costantemente cresciuto il numero delle imprese estere a partecipazione italiana. Al 1 gennaio 2006 vi erano oltre 160 partecipate localizzate in Bulgaria, oltre 800 in Romania, queste ultime in numero nettamente superiore a quello delle partecipate negli altri membri europei di recente adesione; la loro incidenza è tuttavia relativamente inferiore se si considera il fatturato. Le imprese sono prevalentemente di piccole e medie dimensioni e per oltre la metà appartengono al settore manifatturiero. Oltre il 40 per cento del totale degli addetti in Romania e il 60 in Bulgaria è occupato nei settori tradizionali, tessile abbigliamento e calzature, anche in questo caso un peso decisamente superiore a quello degli addetti delle partecipate in altri mercati europei localizzati ad est.



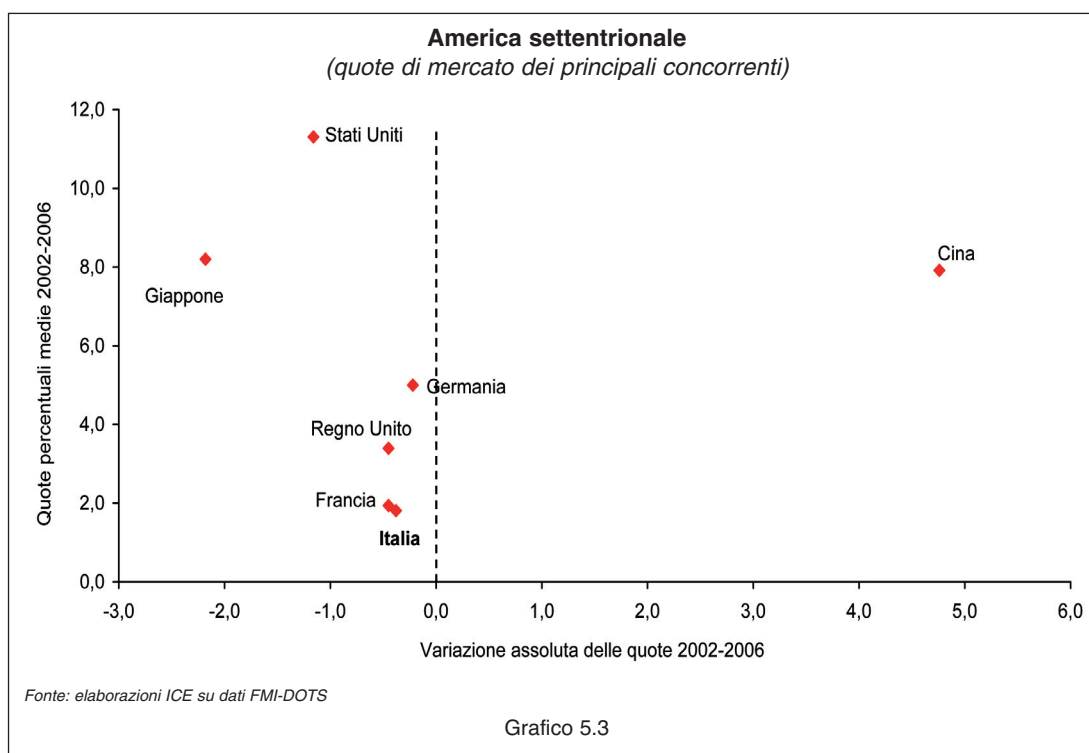
5.3 America settentrionale

L'avanzo commerciale dell'Italia con i paesi dell'America settentrionale è risultato in ininterrotta espansione nell'ultimo triennio; nel 2006 esso si è portato al di sopra dei 15 miliardi di euro.

Lo scorso anno le importazioni dell'Italia dagli Stati Uniti, principale fornitore dell'area, hanno registrato un modesto incremento. Il consistente calo delle quantità importate di prodotti statunitensi, in atto da diversi anni, ha più che compensato l'aumento dei prezzi, dando luogo a flussi pressoché invariati rispetto al 2005 (+0,4 per cento). Ciò ha comportato un'ulteriore riduzione dell'incidenza degli acquisti dagli Stati Uniti sul totale dei flussi dall'estero.

L'economia statunitense continua ad avere una maggior rilevanza come mercato di sbocco per i prodotti italiani: essa è meta di destinazione di oltre il 7,5 per cento delle vendite all'estero dell'Italia, risultando il terzo mercato a livello mondiale in ordine di rilevanza, il primo se si considerano i soli paesi extra-UE.

Le esportazioni verso gli Stati Uniti, sono aumentate per il terzo anno consecutivo. L'andamento dei flussi in valore ha tuttavia riflesso interamente l'incremento dei valori medi unitari che da un paio d'anni hanno ripreso a crescere, probabilmente a seguito del rafforzamento della valuta europea nei confronti del dollaro; le quantità esportate hanno viceversa registrato una nuova flessione. La quota a prezzi correnti dell'Italia nel mercato statunitense ha continuato lentamente a deteriorarsi tra il 2002 e il 2006, raggiungendo un livello dell'1,75 per cento lo scorso anno. Un calo pressoché analogo si è registrato per la Francia, mentre la quota della Germania ha mostrato una *performance* comparativamente migliore. Non si è arrestato viceversa il graduale incremento delle quote della Cina che, con un peso superiore al 10 per cento, dal 2005 è diventato il secondo fornitore nel mercato statunitense dopo il Canada.



Le esportazioni italiane dirette verso il Canada, dopo quattro anni sfavorevoli hanno registrato una forte accelerazione, aumentando di oltre il 10 per cento. L'incremento tuttavia non è stato sufficiente ad arrestare la flessione della quota di mercato dei prodotti italiani che, come nel caso dei nostri principali concorrenti europei, è in costante calo da un triennio.

In linea con quanto accaduto per i beni, lo scorso anno si è registrato un miglioramento del saldo dei servizi determinato principalmente dall'ampliamento dell'attivo con gli Stati Uniti, a seguito del forte balzo dei crediti, di oltre il 16 per cento, cui ha corrisposto solo un modesto incremento dei debiti (2,3 per cento). L'attivo nei servizi ha raggiunto il livello più elevato degli ultimi anni grazie a un forte incremento delle spese per viaggi da parte degli statunitensi che spiegano circa la metà dei flussi in uscita e alla riduzione dei debiti, in particolare dei servizi alle imprese.

L'economia americana detiene il primato di principale investitore nel nostro paese con un incidenza di circa il 25 per cento del totale delle imprese italiane a partecipazione estera (il 60 per cento se si considerano le sole partecipate da imprese extra-UE). Ciò nonostante il suo peso in termini di investimenti produttivi in Italia si è gradualmente ridotto nel corso dell'ultimo quinquennio, sia in termini di partecipate che di fatturato e relativi addetti. Circa un terzo delle partecipate statunitensi appartiene al settore manifatturiero.

Gli Stati Uniti risultano inoltre il principale destinatario di Ide dell'Italia: quasi il 20 per cento delle imprese straniere extraeuropee a partecipazione italiana è localizzata nel mercato statunitense. Tale incidenza è minore se si considerano gli addetti ma decisamente maggiore in termini di fatturato.

5.4 America centro-meridionale

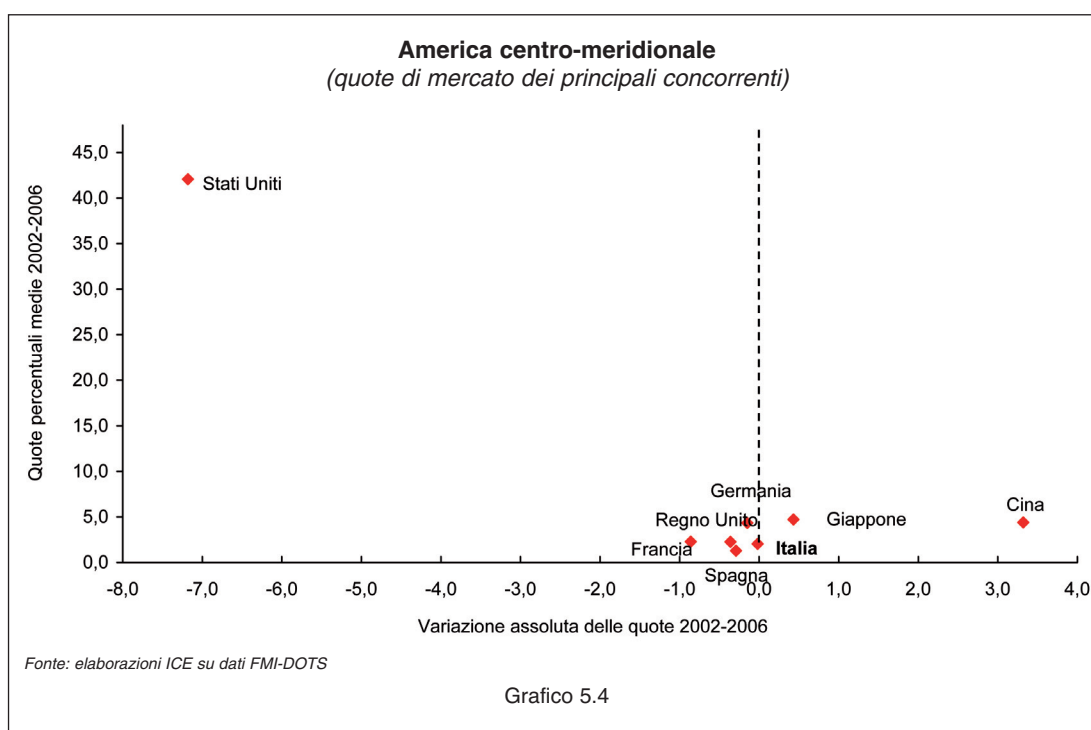
L'attivo nei confronti dell'America centro-meridionale ha continuato ininterrottamente a peggiorare e lo scorso anno è sceso sotto i 500 milioni di euro, il livello più basso da oltre un decennio.

Il ridimensionamento dell'avanzo è parzialmente spiegato dalla forte dinamicità delle importazioni in valore, cresciute solo nell'ultimo anno di oltre il 20 per cento, il tasso più elevato da oltre un quinquennio e superiore a quello registrato in media dai paesi extra-UE. All'accelerazione dei flussi ha contribuito l'ingente aumento degli acquisti dal Brasile e dal Cile, principali fornitori di materie prime, che insieme spiegano circa i due terzi del totale del valore degli acquisti provenienti dall'area. A ciò si è aggiunto il favorevole andamento delle importazioni dall'Argentina che hanno ripreso a crescere dopo tre anni di ripetute flessioni.

Nel complesso la vivacità della domanda dei paesi latinoamericani, molti dei quali hanno beneficiato del rincaro dei prezzi delle materie prime, ha favorito una consistente ripresa delle nostre esportazioni che, in accelerazione già da un biennio, nel 2006 hanno registrato un incremento di oltre il 18 per cento. Le vendite verso il Brasile, sono aumentate di quasi il 10 per cento mentre quelle dirette in Argentina e Venezuela hanno evidenziato una crescita ancora più elevata. I flussi verso il Messico,

nostro principale mercato di sbocco nell'area, da un paio di anni registrano incrementi solo di poco inferiori al 20 per cento.

Il buon andamento delle esportazioni degli ultimi anni non è stato ancora sufficiente a ridare forza alla quota di mercato a prezzi correnti dell'Italia che, pur se in lieve recupero nell'ultimo anno, si è assestata al 2,1 per cento, al di sotto dei livelli dei primi anni del decennio. Diversi fattori, fra cui probabilmente effetti di spiazzamento derivanti dalla crescente integrazione intra-area, nonché la forte penetrazione di prodotti asiatici, sembrano frenare le possibilità di ampliamento della presenza dell'Italia così come quella degli altri paesi europei. La quota della Francia nello stesso periodo ha mostrato un arretramento mediamente superiore a quello italiano, mentre la Germania, il principale tra gli esportatori europei, ha sperimentato una maggiore tenuta nonostante un lieve cedimento nel 2006. In questi stessi mercati, inoltre, il posizionamento relativo dei prodotti statunitensi, fatta eccezione per il mercato cileno, continua a deteriorarsi, mentre la Cina si è gradualmente affermata fra i principali esportatori. L'erosione della quota dell'Italia sembra aver interessato quasi tutti i mercati di sbocco dell'area, ad eccezione del Messico dove la quota, pari all'1,5 per cento, è lievemente aumentata nell'arco dell'ultimo triennio.



Gli scambi di servizi con i principali paesi dell'America centro meridionale continuano, come nel caso dei beni, ad avere un peso relativamente esiguo sul totale dell'interscambio dell'Italia, rappresentando all'incirca il 5 per cento del totale dei flussi extra UE. Tra i principali partner hanno una maggiore rilevanza i flussi relativi al Brasile che negli ultimi anni hanno mostrato una dinamica favorevole, in particolare dal lato dei crediti, quasi raddoppiati nell'arco di un triennio.

I paesi latinoamericani rivestono una maggiore rilevanza per le imprese italiane come mete delle localizzazioni di attività produttive. Nel corso degli anni, tuttavia,

contrariamente a quanto accaduto nel caso di altre aree geografiche di destinazione, la loro rilevanza si è notevolmente ridotta. I nostri investimenti nell'area, rappresentano circa il 16 per cento del totale delle imprese a partecipazione italiana localizzate al di fuori della Unione Europea, l'incidenza è inoltre maggiore se si considerano il numero di addetti o il fatturato delle partecipate poiché, data la distanza, investono nell'area imprese mediamente più grandi. I principali mercati di destinazione dei nostri investimenti produttivi sono il Brasile e l'Argentina dove si trovano rispettivamente circa il 38 e il 20 per cento delle imprese a partecipazione italiana nell'area.

5.5 Asia orientale

I flussi d'interscambio dell'Italia con i paesi dell'Asia orientale, la regione più dinamica a livello mondiale, da un triennio sono in costante aumento.

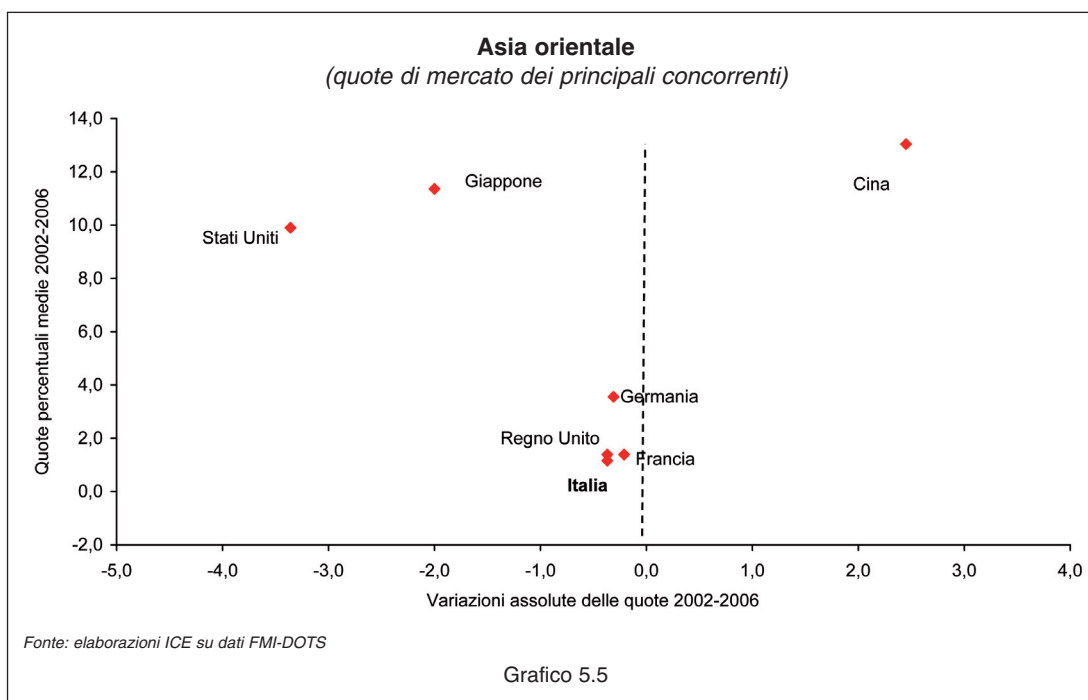
Nel 2006 il deficit con i paesi dell'area si è ulteriormente ampliato ed ha raggiunto i 13 miliardi di euro. Per il quarto anno consecutivo, la forte accelerazione delle importazioni (+17,7 per cento nel 2006) ha più che compensato l'incremento delle nostre vendite. La vivace dinamica dei flussi in entrata è stata determinata principalmente dall'espansione degli acquisti dalla Cina, che attualmente costituiscono oltre il 50 per cento del valore totale delle merci provenienti dall'Estremo Oriente. La robusta crescita delle importazioni di origine cinese è il risultato di un costante aumento delle quantità importate, più che raddoppiate dall'inizio del decennio, e di una variazione positiva dei valori medi unitari.

Dopo la debole dinamica che aveva contrassegnato gli ultimi anni, anche le importazioni dal Giappone hanno sperimentato un consistente aumento nel corso del 2006. Il rialzo ha riflesso un rafforzamento delle quantità (il più forte dal 2000); esso non è stato, però, sufficiente a recuperare l'arretramento degli anni precedenti. Complessivamente nell'ultimo quinquennio l'incidenza dei prodotti di origine nipponica sul totale degli acquisti italiani dall'area si è ridotta di circa 10 punti percentuali. Gli acquisti dalla Corea del Sud, terzo fornitore asiatico del mercato italiano, sono scesi del 5,5 per cento nel 2006. La flessione è intervenuta a interrompere una tendenza costantemente espansiva in atto dalla fine degli anni novanta.

Le esportazioni italiane lo scorso anno hanno registrato l'incremento più elevato degli ultimi cinque anni. All'interno dell'area sono soprattutto le vendite sul mercato cinese ad aver sperimentato la *performance* migliore. Se si considera il solo 2006 le esportazioni di prodotti italiani nel mercato cinese sono aumentate di oltre il 20 per cento. Determinante è stato l'apporto delle quantità esportate, cresciute di oltre il 10 per cento (dopo una flessione nel 2005); si è, d'altro canto, confermata anche nel 2006 la tendenza al rialzo dei prezzi degli esportatori italiani, che ha caratterizzato la prima metà del decennio. Le vendite dirette verso tutte le altre principali economie dell'area hanno nel complesso mostrato un buon andamento, ad eccezione di quelle verso il Giappone: se si esclude il 2005, le vendite nel mercato nipponico hanno continuato a mostrare una dinamica alquanto debole o negativa. La successiva diminuzione delle quantità esportate si è riflessa sull'evoluzione dei flussi in valore, calati di circa l'1,2 per cento nell'ultimo anno, nonostante il continuo aumento dei prezzi.

La favorevole dinamica delle esportazioni nel complesso non è stata sufficiente a sostenere la quota di mercato dei prodotti italiani, che tra il 2002 e il 2006 è dimi-

nuita, portandosi al di sotto dell'1 per cento. I principali concorrenti hanno registrato un trend simile a quello italiano, inclusa la Germania che, tuttavia, continua ad avere una *performance* relativamente migliore degli altri concorrenti e mantiene una quota superiore al 3 per cento. Hanno continuato viceversa a ridursi marcatamente le quote degli Stati Uniti e del Giappone, principalmente a vantaggio delle altre economie asiatiche che beneficiano della forte vivacità degli scambi intraregionali. In questo contesto la Cina, con una quota di oltre il 14 per cento si è confermata nel ruolo di traino all'interno dell'area, mentre le economie esportatrici di materie prime hanno visto rafforzare la propria posizione, grazie anche al rincaro dei prodotti energetici che ha dilatato il valore delle loro esportazioni.



Gli scambi di servizi con i principali paesi dell'Asia orientale sono ancora relativamente modesti, soprattutto se paragonati con quelli dei beni.

Dopo la battuta d'arresto dei primi anni del decennio, dal 2004 l'interscambio dell'Italia ha mostrato un deciso miglioramento. Il Giappone si è confermato per l'Italia uno dei principali partner della regione, pur se negli ultimi anni anche la Cina ha gradualmente acquistato una certa importanza. Da un triennio l'ammontare dei debiti nei confronti della Cina è risultato superiore a quello nei confronti del Giappone. La differenza dei flussi è tuttavia attribuibile principalmente ai viaggi all'estero dei residenti. Dal lato dei crediti il Giappone continua invece ad avere una maggior rilevanza e i flussi dell'Italia nei confronti di quest'ultimo sono ancora più che doppi rispetto a quelli cinesi.

Se si considera l'internazionalizzazione produttiva, l'Italia mostra una presenza crescente nell'Asia orientale, sia in termini di partecipate estere che di relativi addetti e fatturato. Le imprese italiane sembrerebbero voler cogliere le opportunità offerte da mercati che, pur se relativamente più lontani, sono in continua espansione.

La quota degli investimenti produttivi dell'Italia in Estremo Oriente è di circa il 9 per cento del totale delle imprese straniere partecipate da italiani, l'incidenza è invece lievemente minore se si considerano il fatturato e gli addetti (rispettivamente 4,0 e 7,6 per cento del totale). Attualmente, circa un terzo delle partecipate è localizzato in Cina, ma vi è una presenza relativamente elevata anche in Giappone, Hong Kong e Singapore.

Anche dal lato dell'internazionalizzazione passiva, l'integrazione con l'Asia orientale sta acquistando sempre maggiore rilevanza. Le partecipazioni straniere alle imprese italiane appartengono prevalentemente a investitori giapponesi. Il Giappone infatti risulta essere tra i primi dieci investitori in Italia, ma negli ultimi anni è andato crescendo anche il numero di casi di investimenti cinesi.

5.6 Asia centrale e meridionale

Il saldo degli scambi commerciali dell'Italia con i paesi dell'Asia centro-meridionale, in passivo da più di un decennio, negli ultimi anni si è fortemente deteriorato.

Le importazioni, in marcata crescita dal 2004, lo scorso anno sono aumentate di oltre il 35 per cento. Hanno contribuito a tale risultato sia il consistente aumento degli acquisti in valore dall'India, primo partner commerciale dell'area, sia quelli dal Kazakistan, principale fornitore di petrolio e gas provenienti da questa regione. Tali rialzi nei flussi in valore hanno risentito dell'impennata dei prezzi dei beni energetici degli ultimi anni.

Le esportazioni dell'Italia hanno sperimentato una nuova accelerazione confermando la dinamica particolarmente sostenuta dei due anni precedenti. Le vendite dirette in India, circa il 57 per cento del totale dell'area, nell'ultimo triennio hanno registrato in media un incremento del 25 per cento. Ancor più vivaci sono risultate le esportazioni verso il Kazakistan, la cui dinamica ha superato non solo quella dei flussi diretti in India, ma anche gli aumenti molto sostenuti sperimentati dai prodotti italiani destinati a Pakistan e Bangladesh.

Nonostante il forte aumento delle esportazioni, il posizionamento relativo dell'Italia nei paesi Asia centro-meridionale nel complesso è ancora relativamente modesto e inferiore a quello degli altri partner europei.

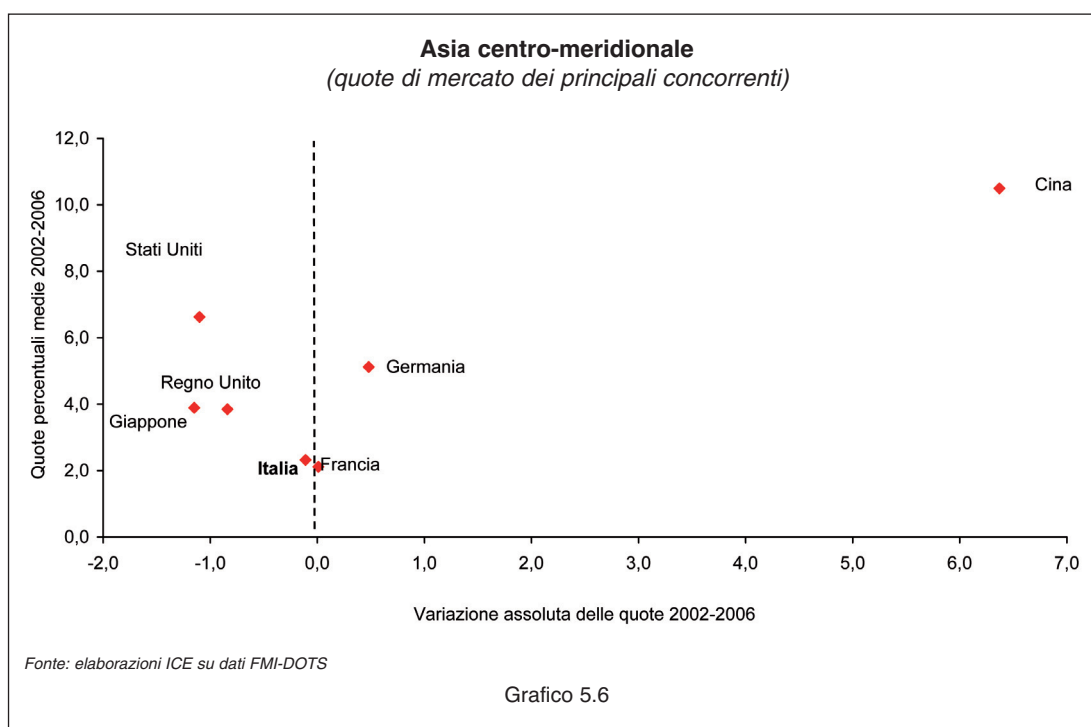
In India, economia che ha registrato un forte sviluppo e che assorbe oltre la metà dei flussi mondiali di esportazione diretti nell'area, l'Italia ha mantenuto una posizione pressoché stabile nell'ultimo quinquennio. La quota di mercato a prezzi correnti, pari a circa il 2 per cento, è rimasta inferiore a quella francese, ma soprattutto a quella inglese e tedesca. La Germania si è di fatto confermata il terzo fornitore nel mercato locale, raggiungendo una quota di mercato del 6,2 per cento, in forte rialzo rispetto ai livelli detenuti appena cinque anni prima. Il posizionamento relativo degli Stati Uniti nel mercato indiano si è invece fortemente deteriorato, in linea con quanto accaduto per Regno Unito e Giappone, a vantaggio principalmente della Cina, ma anche dell'Australia e degli Emirati Arabi.

Se si considera il commercio di servizi, l'India ha un ruolo di primo piano nell'interscambio dell'Italia con i paesi dell'Asia centro-meridionale, anche se come per

il caso del commercio di beni, questi hanno ancora un peso relativamente modesto sul totale dei flussi dell'Italia verso il mondo. Dal 2004 l'andamento dell'interscambio ha complessivamente mostrato una dinamica favorevole e flussi in espansione. Il saldo dell'Italia, è inoltre progressivamente migliorato, passando da una posizione deficitaria a un avanzo.

Gli investimenti produttivi dell'Italia nei paesi dell'Asia centro-meridionale, negli ultimi anni, sono costantemente aumentati sia in termini di imprese partecipate sia, in particolare, di relativi fatturato e addetti. L'aumento ha riguardato anche le nostre partecipazioni nell'industria manifatturiera locale. Il peso sugli Ide totali di quest'ultime si è tuttavia progressivamente ridotto, a vantaggio degli investimenti nell'industria estrattiva e nei servizi. Oltre il 70 per cento delle investimenti è localizzato in India. L'incidenza di quest'ultima è tuttavia minore se si considerano i relativi addetti e in particolare il fatturato. Circa la metà delle affiliate è concentrata nel settore manifatturiero, ma vi è una consistente presenza anche nel settore dei servizi. Altro principale mercato di destinazione di investimenti dell'Italia è il Kazakistan, che pur assorbendo una quota relativamente minore del totale delle affiliate dell'area (circa il 10 per cento) ha una rilevanza maggiore in termini di addetti e di fatturato. L'incidenza del fatturato sul totale dell'area è di gran lunga superiore a quella indiana, fenomeno probabilmente riconducibile alle diverse attività di investimento intraprese.

Se si considera invece la presenza straniera in Italia è da rilevare l'aumento di imprese italiane a partecipazione indiana. Il fenomeno, numericamente ancora piuttosto scarso, è in parte da ricondurre ai processi di globalizzazione in atto e al maggior ruolo assunto dalle principali economie emergenti negli scambi mondiali e nei processi di internazionalizzazione produttiva.

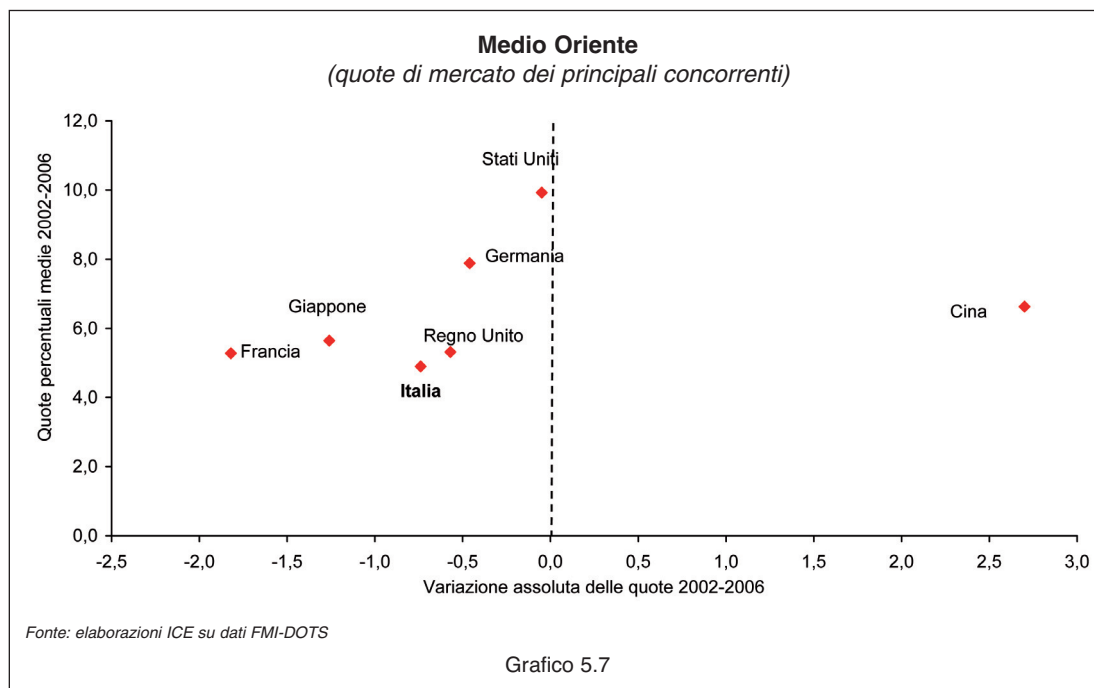


5.7 Medio Oriente

Il saldo commerciale dell'Italia con il Medio Oriente, in progressivo deterioramento, lo scorso anno ha raggiunto un passivo di oltre 1.400 miliardi di euro. Gran parte di questo peggioramento è imputabile agli aumenti dei prezzi delle materie prime energetiche che hanno inciso sul valore delle importazioni, incrementatesi nell'ultimo triennio in media di oltre il 25 per cento. Sono in particolare pressoché raddoppiati in tale periodo gli acquisti da Arabia Saudita e Iran, principali fornitori di petrolio, che spiegano oltre la metà del valore dei prodotti importati dall'Italia.

Le esportazioni italiane probabilmente beneficiando anche della maggior ricchezza generata nell'area mediorientale e dell'accresciuta domanda di beni esteri degli ultimi anni, hanno mostrato un'evoluzione favorevole, aumentando complessivamente in media di oltre il 10 per cento nell'ultimo triennio. Particolarmente vivaci le esportazioni verso gli Emirati Arabi, principale mercato di sbocco per i prodotti italiani, e verso l'Arabia Saudita, che hanno mostrato incrementi superiori alla media. Viceversa le vendite di prodotti italiani in Iran, in costante aumento dall'inizi del decennio, lo scorso anno hanno mostrato una marcata flessione.

La discreta crescita delle esportazioni italiane nell'area, non si è nel complesso tradotta in un miglioramento del nostro posizionamento relativo. A partire dal 2002 si è infatti osservata una graduale riduzione della quota di mercato dei prodotti italiani che, in costante calo dagli inizi del decennio, si è ridotta complessivamente di sette decimi di punto. L'Italia, tuttavia, con una quota del 4,6 per cento si è confermato il secondo fornitore europeo nell'area dopo la Germania. Anche quest'ultima ha registrato un arretramento in termini di quote di mercato pur se in misura relativamente minore. La Francia è il partner europeo ad aver riportato le perdite più marcate (di quasi 2 punti percentuali) nel periodo considerato. Al complessivo deterioramento del posizionamento dei prodotti europei si è, invece, contrapposto un forte miglioramento delle economie asiatiche, Cina e India, e dell'Arabia Saudita.



L'interscambio di servizi dell'Italia con i principali paesi dell'area, Arabia Saudita, Iran e Israele, ha ancora una rilevanza alquanto esigua, soprattutto se paragonata al commercio di beni. Il saldo dell'Italia con questi paesi è in lieve deficit. Fa eccezione il caso dell'Arabia Saudita nei confronti della quale l'Italia mostra conti in attivo, fortemente migliorati lo scorso anno a seguito di un'accelerazione dei crediti, imputabile prevalentemente alla voce delle costruzioni e degli altri servizi alle imprese.

La presenza di investimenti produttivi nell'area è più limitata rispetto ad altre aree geografiche e non sembra aver subito forti variazioni nel corso degli anni. L'area medio-orientale si caratterizza, tuttavia, per una minor incidenza del settore manifatturiero (intorno al 10 per cento del totale), pur se questa è risultata in lieve aumento nel corso degli anni. Le nostre imprese in questi paesi sembrano essere concentrate in misura maggiore nel settore estrattivo, nelle costruzioni e in quello dei servizi.

Gli investimenti produttivi in entrata in Italia dai paesi considerati, sono relativamente più esigui anche se negli ultimi anni si è osservata una crescita sia in termini di partecipate che di addetti e fatturato.

5.8 Africa

Nel corso dell'ultimo triennio il disavanzo commerciale dell'Italia con i paesi dell'Africa settentrionale è progressivamente peggiorato a seguito del forte aumento dei prezzi delle materie prime energetiche. Gran parte del passivo con i paesi della sponda del Mediterraneo è, infatti, spiegato dal deficit con la Libia e l'Algeria, principali fornitori dell'area da cui dipende una parte consistente dell'approvvigionamento italiano di petrolio e di gas.

Le importazioni di origine nordafricana nell'ultimo triennio sono cresciute nel complesso a un tasso superiore al 30 per cento. Gli acquisti dalla Libia e dall'Algeria, che insieme spiegano circa il 70 per cento del totale dei flussi dall'area, nello stesso periodo hanno registrato incrementi rispettivamente di oltre il 35 e il 20 per cento.

Le esportazioni, dopo una fase di relativa debolezza nei primi anni del decennio, dal 2004 si sono riportate su un sentiero di crescita. I flussi diretti in Tunisia, oltre un quinto del totale, tra il 2004 e il 2006 sono aumentati in media di circa il 10 per cento, un risultato superiore a quello registrato complessivamente per l'area (7,3 per cento). Nell'insieme, una buona *performance* si è avuta anche per le vendite dirette verso Algeria e Marocco, in costante accelerazione dal 2004, nonché verso l'Egitto. Viceversa, se si esclude il 2004, sono risultati relativamente più contenute le esportazioni in Libia.

Con una quota di mercato a prezzi correnti di oltre il 10 per cento, l'Italia si conferma da oltre un decennio il secondo fornitore nei mercati dell'Africa settentrionale dopo la Francia. La posizione relativa dei due partner si è tuttavia complessivamente ridotta nel corso degli ultimi cinque anni, analogamente a quanto accaduto nel caso di Germania e Spagna. Alle perdite europee, si è inoltre affiancato un marcato arretramento dei prodotti statunitensi, che all'inizio del decennio fornivano circa il 10 per cento del totale delle esportazioni nell'area, mentre lo scorso anno solo il 6,7 per cento. Queste tendenze sono state parzialmente compensate dal forte avanzamento della Cina, che, passando dal 3,5 al 7,6 ha progressivamente rafforzato la sua presenza nel territorio diventandone il terzo fornitore. Tra le altre economie è inoltre migliorata la

posizione di Turchia, e dei paesi esportatori di materie prime.

In Tunisia, principale mercato di sbocco dove l'Italia è secondo fornitore, la quota a prezzi correnti ha mostrato una miglior tenuta rispetto al totale dell'area, assestandosi al 22,5 per cento, uno dei risultati più elevati dall'inizio del decennio pur se in lieve ripiegamento rispetto all'anno anteriore. Viceversa la Francia e in misura minore la Germania e la Spagna, altri rilevanti fornitori dell'area, hanno registrato una *performance* complessivamente peggiore. La penetrazione di prodotti cinesi è, invece, rimasta relativamente più limitata rispetto ad altri mercati, e la quota pur se in aumento è rimasta inferiore al 3 per cento del totale dei prodotti esportati nel mercato locale. Al parallelo aumento delle quote della Cina si è accompagnato un incremento della presenza di altre economie come la Turchia e la Russia.

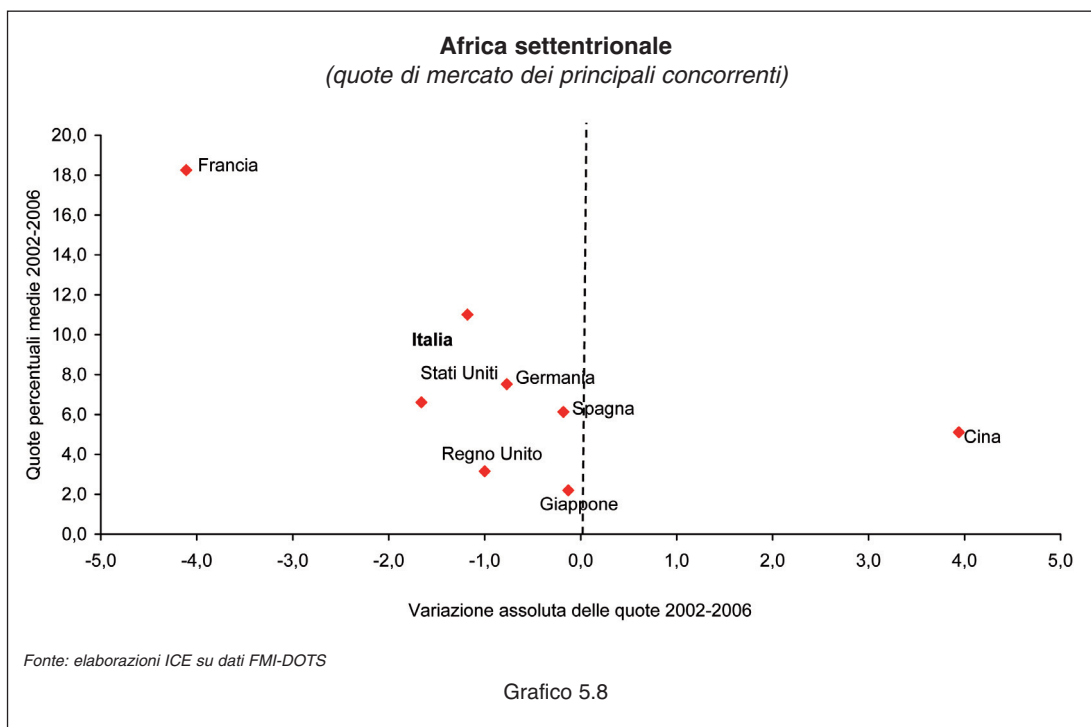
Grazie alla buona *performance* delle vendite in Sud Africa, il principale mercato di destinazione dei prodotti italiani tra i paesi dell'Africa Subsahariana, anche le esportazioni verso quest'area sono aumentate considerevolmente. Nell'ultimo triennio i flussi verso il mercato sudafricano sono cresciuti in media del 20 per cento, un tasso pressoché doppio rispetto a quello dei flussi diretti verso gli altri principali mercati di sbocco dell'area. Lo scorso anno, inoltre, l'ammontare delle esportazioni italiane è risultato particolarmente elevato, superiore a quello relativo ai partner tradizionali dell'Africa settentrionale, quali il Marocco e la Libia.

Il posizionamento reattivo dei prodotti italiani nell'Africa subsahariana si è tuttavia confermato assai più debole soprattutto se paragonato con quello tradizionalmente elevato che si detiene nei mercati della sponda meridionale del mediterraneo, in conseguenza dei più stretti legami storici e della maggiore vicinanza geografica. In Sud Africa, l'Italia ha una quota di mercato di poco superiore al 3 per cento, gradualmente diminuita negli ultimi anni e inferiore a quella dei principali concorrenti europei, in particolare della Germania che con un'incidenza di oltre il 13 per cento è il primo fornitore nel mercato locale. Nel complesso, le quote dei partner europei hanno mostrato un trend simile a quello italiano. La Cina, invece, ha rafforzato il proprio posizionamento e con una quota di oltre l'8 per cento lo scorso anno è diventato il secondo fornitore dell'area, a scapito non solo dei paesi UE, ma anche degli Stati Uniti.

Pur mantenendo un'incidenza modesta, circa il 3 per cento del totale dei flussi, l'interscambio di servizi è leggermente migliorato nel corso degli anni, grazie alla vivace dinamica dei crediti nei confronti dell'area. Il disavanzo dell'Italia nei confronti del continente africano si è lievemente ridotto. Il saldo negativo complessivo riflette il deficit di dimensioni contenute con paesi quali l'Egitto, il Marocco e la Tunisia, prevalentemente determinato dalla voce viaggi. Viceversa sono in avanzo i nostri conti con l'Algeria, grazie principalmente alla voce dei servizi alle imprese. Nella Repubblica sudafricana i flussi sono di entità ancor più modesta; il disavanzo dei primi anni duemila si è andato gradualmente riducendo fino a tornare in attivo nel 2006 grazie all'aumento dei crediti e alla contemporanea decelerazione dei debiti.

Gli investimenti diretti italiani destinati al continente africano, circa il 5 per cento rispetto al totale in termini di imprese partecipate, sono soprattutto orientati verso i paesi dell'Africa settentrionale, mentre solo un terzo è localizzato negli altri paesi del continente. Il peso nei paesi bagnati dal Mediterraneo è ancora maggiore se si considera il solo settore manifatturiero. Quasi la metà delle imprese a partecipazione italiana in questi paesi è occupata in settori tradizionali quali il tessile e l'abbigliamento. Questi assumono maggior rilevanza se si considerano le imprese della Tunisia e Ma-

rocco. Nell'area subsahariana, il manifatturiero ha minore importanza, mentre diverse imprese operano nel settore dei servizi.



L'evoluzione dei rapporti commerciali e produttivi fra Italia e paesi partner mediterranei fra riorientamento, vocazione e perdita di quote di mercato*

I paesi terzi mediterranei (PTM)¹ sono un'area strategica fondamentale in termini sia politici che economici per i paesi europei e per l'Italia in particolare, per la quale hanno costituito tradizionalmente un mercato di sbocco preferenziale. Rappresentano inoltre un ponte verso l'Africa e l'Asia, attraverso il quale transitano ingenti flussi di beni e servizi (in primo luogo energetici), capitali, persone e informazioni.

Il processo di costituzione della zona di libero scambio Euro-Mediterranea (ZLS), prevista a partire dal 2010² aprirà un ricco potenziale di opportunità sotto il profilo economico, stimolato anche dal fatto che i PTM hanno mostrato negli ultimi anni una dinamica di crescita sostenuta e dispongono di un enorme potenziale.³

Lo spostamento dell'asse del commercio mondiale verso l'Asia, che ha rimodellato il quadro geo-economico internazionale, pone inoltre l'area mediterranea araba di fronte alla opportunità di riguadagnare centralità nei processi di sviluppo mondiali, con una partecipazione più attiva in quanto snodo di commercio verso l'Asia ma anche come area di sviluppo di investimenti delle multinazionali asiatiche emergenti.⁴ Il dinamismo di Cina e India nel campo commerciale e degli investimenti diretti esteri nel Mediterraneo ha rilevanti implicazioni per l'Italia.

Nel seguito si svolgerà un'analisi dell'evoluzione del grado di integrazione commerciale e fra PTM e Italia nell'arco di un decennio (1995-2005). L'analisi è finalizzata a individuare la specializzazione dell'Italia e le sue debolezze tenendo conto dei settori e delle aree geografiche strategiche delineatesi a livello mondiale e della pressione concorrenziale esercitata nell'area da altri importanti partner commerciali.

* Redatto da Anna M. Ferragina, Università di Salerno e ISSM-CNR. Sintesi del lavoro svolto per il progetto CeSPI "La proiezione economica del sistema Italia nell'area mediterranea", in collaborazione con MAE e UNICREDIT, 2006.

¹ Faremo riferimento all'area dei PTM per indicare i paesi che attualmente partecipano al programma di cooperazione nato nel 1995 con il varo del Partenariato economico Euro-Mediterraneo e con la "Dichiarazione di Barcellona" scaturita in conclusione della Conferenza Euromediterranea del 1995. Attualmente, il partenariato euro-mediterraneo coinvolge i 25 Paesi dell'Unione Europea (tra cui Malta e Cipro, ex Paesi Terzi), quattro Paesi del Maghreb (Marocco, Algeria, Tunisia e la Libia, che partecipa al partenariato ancora come osservatore) e cinque del Mashrek (Egitto, Siria, Autorità Palestinese, Israele, Giordania).

² Si ritiene tuttavia poco probabile l'attivazione della ZLS entro il 2010 a causa di ritardi sia sui negoziati che sui successivi tempi di ratifica dei cosiddetti "Accordi di associazione" tra Unione Europea ed alcuni PTM.

³ Secondo uno studio condotto dall'Institut de la Méditerranée, la ZLS determinerebbe una crescita del traffico globale di oltre il 16%, con valori variabili fra il 10,8% per la riva Nord del Mediterraneo (Spagna, Francia e Italia) e il 20,8% per la riva Sud.

⁴ M. Zupi, introduzione al volume CeSPI, La Proiezione del sistema-Italia nel Mediterraneo. Vocazione, processi in corso e aspettative future, con il sostegno del Ministero degli Affari Esteri, UniCredit ed ENI Roma, maggio 2007.

1. La proiezione delle imprese italiane verso i PTM: specializzazione geografica e riorientamento strategico.

Le relazioni commerciali dell'Italia con i PTM sono sempre state, per ragioni storiche e di prossimità geografica, rilevanti per il nostro Paese. L'esistenza di un rapporto privilegiato si evidenzia nella posizione dell'Italia come principale partner in diversi paesi e secondo fornitore europeo nell'intera area, preceduto dalla Francia e seguito dalla Germania, con una quota pari quasi al 19 per cento delle esportazioni dell'Unione Europea, malgrado l'espansione della quota relativa della Spagna (+2%), dell'Olanda (+1,5%) e della Francia (+1,5%). L'indice di specializzazione geografica relativa dell'Italia rispetto all'Ue è infatti superiore all'unità,⁵ tranne che verso Israele e Marocco, e appare molto elevato verso Algeria e Libia, anche se, una volta esclusi i prodotti petroliferi, Tunisia, Egitto e Libano sono i paesi con cui l'Italia ha rapporti preferenziali. La peculiarità è la minore volatilità dei rapporti mostrata nel tempo, frutto in parte anche della dipendenza energetica crescente dell'Italia.⁶ L'Italia mostra inoltre una penetrazione nei PTM più "diffusa" e omogenea degli altri partner europei.

Posizione occupata dall'Italia nella graduatoria dei fornitori

	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Algeria	2°	2°	2°	2°	3°	3°	2°	2°	2°	2°	2°
Egitto	3°	4°	3°	3°	3°	2°	3°	3°	3°	4°	4°
Israele	3°	4°	5°	5°	5°	5°	5°	6°	5°	6°	6°
Giordania	3°	3°	4°	4°	4°	3°	6°	6°	7°	6°	6°
Libano	1°	1°	1°	1°	1°	1°	1°	3°	1°	1°	2°
Libia	1°	1°	1°	1°	1°	1°	1°	1°	1°	1°	1°
Marocco	3°	5°	3°	3°	3°	3°	3°	3°	4°	3°	5°
Siria	2°	1°	2°	2°	1°	1°	1°	2°	3°	3°	5°
A. P.	-	-	-	-	-	6°	3°	18°	15°	-	-
Tunisia	2°	2°	2°	2°	2°	2°	2°	2°	2°	2°	2°

Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS.

Tavola 1

Tuttavia, diversi indicatori segnalano una perdita di terreno dell'Italia sui mercati della riva sud del Mediterraneo. Un primo segnale è la contrazione nel decennio 1995-2005 delle esportazioni verso i partner sud-mediterranei sulle esportazioni complessive nazionali, in parte anche dovuta a un effetto "diversione", come sembra suggerire l'espansione di 2 punti dei nuovi membri UE dell'Est Europa negli stessi anni. In secondo luogo, nell'arco di tempo considerato, le importazioni italiane sono cresciute più velocemente delle esportazioni, con un tasso cumulato pari al 145 per cento (più del doppio della media registrata dall'export italiano nel periodo che è stata pari al 65 per cento) sul quale ha inciso profondamente la componente petrolio. Il saldo commerciale dell'Italia, costantemente positivo fino al 1998, a partire dal 1999 ha registrato disa-

⁵ Un livello dell'indice superiore (inferiore) all'unità indica una propensione dell'Italia a commerciare con i territori in oggetto maggiore (o minore) rispetto al totale dell'UE.

⁶ Ferragina, A., G. Giovannetti e L. Iapadre (2006), "Trade integration between EU and South Mediterranean countries: introversion and specialisation". In: Giorgia Giovannetti e Mahmoud Salem Elsheik (eds). Economic Cooperation among the countries in the Mediterranean area , (II). (pp. 15-55). Firenze: Florence University Press (Italy).

vanzi crescenti soprattutto nei confronti di Algeria e Libia⁷.

L'indicatore più allarmante riguarda però l'andamento della quota di mercato dell'Italia nei PTM, che si è ridotta progressivamente con un forte ridimensionamento dell'incidenza dei prodotti italiani sul totale dell'import, in media fra i 3 e i 4 punti nei vari paesi, che ha risparmiato la Tunisia e, parzialmente, la Libia.

Importazioni dei PTM9* e quote di mercato dei principali partner**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Importazioni dal mondo (milioni di dollari)	88.611	91.912	89.770	90.505	96.322	108.239	98.885	110.066	124.308	157.391
variazione annua	-	3.7	-2.3	0.8	6.4	12.4	-8.6	11.3	12.9	26.6
Quote di mercato (su PTM9)										
UE15	51.8	50.4	51.8	54.4	50.4	45.0	48.4	44.6	45.6	43.6
Economia emergenti dell'Asia "altre"	7.3	7.4	7.7	8.8	9.2	10.7	10.3	11.6	12.2	13.0
Francia	12.5	11.8	12.0	12.9	12.2	10.4	12.0	11.1	11.5	10.3
Stati Uniti	12.7	12.7	13.8	13.8	13.3	12.6	14.0	11.5	9.4	9.7
Italia	9.7	10.2	9.7	9.7	8.6	7.8	9.1	8.2	8.3	7.9
Economie emergenti dell'Asia occidentale	5.3	5.4	5.9	6.1	5.6	6.7	7.3	7.5	7.5	7.9
Germania	8.8	8.7	8.9	8.9	8.4	7.0	7.8	7.0	7.3	6.9
OPEC	3.5	3.7	3.9	3.7	3.7	5.1	5.3	5.3	4.8	5.1
Spagna	4.0	3.6	3.7	4.2	3.7	3.4	3.9	3.8	4.2	4.2
Sud Est Europeo e CSI	3.8	3.2	3.3	3.6	3.3	3.6	4.1	4.2	4.5	4.2
Regno Unito	4.4	4.5	5.2	5.0	4.9	4.5	4.4	4.3	4.3	4.0
Economie sviluppate dell'Asia	3.6	4.3	4.7	4.4	4.3	4.0	3.7	3.8	3.3	3.3
Economie in via di sviluppo dell'Africa	3.3	3.2	3.2	2.5	2.5	2.6	3.0	2.9	3.0	3.1
Turchia	2.0	2.0	2.2	2.9	2.5	2.0	2.6	2.4	2.7	2.8
Economie in via di sviluppo dell'America	2.2	2.5	2.8	2.6	2.2	2.1	2.5	2.8	2.9	2.9
Giappone	3.2	3.2	3.5	3.6	3.2	2.6	2.4	2.2	2.3	2.3

Fonte: Unctad, Handbook of Statistics e OCSE.

* PTM9 esclude la Palestina. ** Nell'OPEC sono incluse Algeria, Indonesia, Iran, Iraq, Kuwait, Libia, Nigeria, Qatar, Arabia Saudita, Emirati Arabi, Venezuela. Nelle economie emergenti dell'Asia occidentale sono incluse Bahrain, Giordania, Libano, Oman, Siria, Turchia, Yemen. Nelle economie sviluppate dell'Asia sono inclusi il Giappone e Israele. Nelle economie emergenti dell'Asia altre sono incluse tutte le economie asiatiche al netto dell'Asia sviluppata, delle economie emergenti dell'Asia occidentale e dell'Indonesia (che è nel gruppo OPEC). I paesi e le aree sono disposte in base alla posizione di mercato detenuta nel 2004 in ordine decrescente.

Tavola 2

La tendenza all'arretramento in certi mercati è dipesa da diversi fattori: innanzitutto, un riorientamento delle vendite all'estero del nostro paese verso i Balcani e i nuovi membri UE (nei mercati balcanici in media l'Italia detiene nel 2005 una quota pari quasi al doppio che nei PTM). Inoltre, sebbene in misura ridotta, il dato delle esportazioni è dipeso anche dalle delocalizzazioni verso l'area di alcune fasi produttive o di intere produzioni.⁸ Il fattore più rilevante sembra però essere stato la perdita di competitività degli esportatori italiani a vantaggio di paesi come la Spagna, le economie emergenti asiatiche, l'Arabia Saudita e gli Emirati Arabi Uniti.⁹

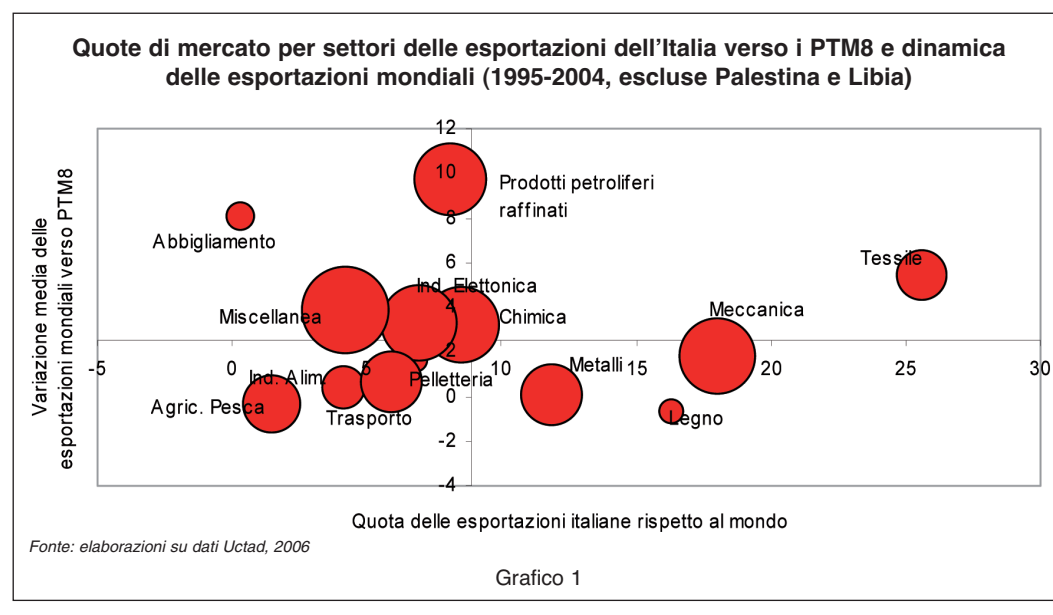
⁷ D'Intinosante Alessandra e Fabio Giorgio (2006), L'area del Mediterraneo: prospettive di internazionalizzazione per le imprese italiane, Quaderno n. 2, Ministero delle attività produttive; Fedele Iannone e Maria Elisabetta Marrone, La Campania e il Mediterraneo meridionale e sud-orientale: le relazioni commerciali e la rete dei servizi marittimi di linea, draft.

⁸ Come suggerisce la presenza di forti importazioni nei comparti dell'abbigliamento e della meccanica. Ferragina, A. and B. Quintieri (2002) "I processi di frammentazione produttiva dell'Italia verso l'area Mediterranea e l'Est Europeo" in G. Galli e L. Paganetto (a cura di), La competitività dell'Italia. Vol. 2: Le imprese, Centro Studi Confindustria, Il Sole 24 ore, Milano, 2002.

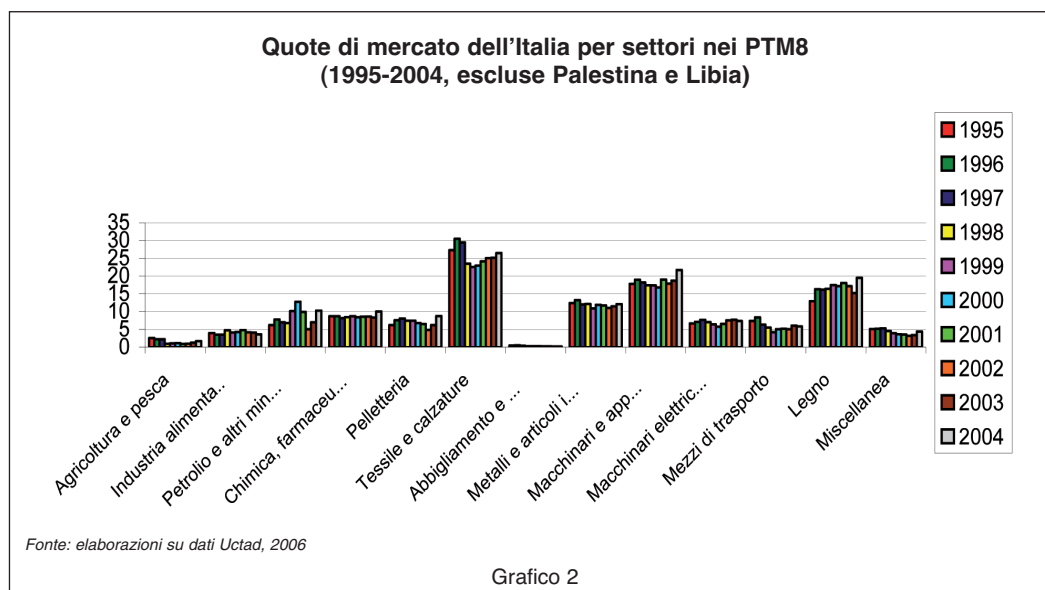
⁹ Poichè però la maggior parte dei paesi occidentali ha registrato perdite di quota consistenti nei mercati dei PTM (fa eccezione la Spagna), sotto la spinta della forte espansione dei nuovi partner delle economie emergenti asiatiche, in termini relativi la quota dell'Italia è sostanzialmente stabile sia rispetto agli Stati Uniti che alla quota media UE15 (che è caduta di ben 9 punti nel periodo), e ai principali concorrenti europei salvo la Spagna e il Regno Unito.

2. I flussi commerciali per settori: efficienza del modello di specializzazione dell'Italia verso i PTM

Ci si è chiesti se la perdita di quote di mercato dell'Italia sia da attribuire anche al tipo di specializzazione settoriale. Incrociando il posizionamento settoriale dell'Italia sui mercati dei PTM e la dinamica delle esportazioni mondiali per settore verso gli stessi, si è cercato di valutare se il modello di specializzazione italiano è caratterizzato da un buon grado di "efficienza" dinamica verso i paesi in esame. In effetti, da tale analisi risulta che solo i prodotti tessili e della meccanica in cui l'Italia è specializzata (quota di mercato del settore superiore alla quota media di mercato mondiale dell'Italia che è pari a 8,9) si configurano come settori "dinamici", nei quali cioè le esportazioni mondiali verso i PTM crescono più della media delle esportazioni mondiali (pari a 2,5). Va sottolineato, peraltro, che il tessile è un settore che ha una quota di mercato mondiale (indicata dall'ampiezza della bolla) piuttosto bassa. Diversi settori invece, come legno e metalli, dove l'Italia è specializzata risultano poco dinamici in termini di domanda dei mercati di destinazione. Molti settori sono caratterizzati da despecializzazione dell'Italia in settori in forte crescita, quali i comparti dell'abbigliamento, dei minerali energetici e dei prodotti petroliferi raffinati, dell'industria elettronica, della chimica e dei prodotti classificati come miscellanea, tutti settori che, ad eccezione dell'abbigliamento, ricoprono anche la quota maggiore di esportazioni mondiali, con potenzialità di crescita molto elevate sui mercati dei PTM in futuro. In sintesi, il nostro paese risente della scarsa capacità di evolvere la sua specializzazione verso settori dinamici, con il rischio che nei settori di vantaggio comparato la posizione di mercato sia fortemente esposta alla forte concorrenza delle economie emergenti. L'andamento delle esportazioni di questi prodotti per l'Italia negli ultimi anni ha infatti mostrato una certa stagnazione, evidente anche nell'andamento delle quote di mercato. Nel decennio 1995-2004 le quote di mercato settoriali hanno mostrato una dinamica di generale stabilità con una crescita limitata solo a due settori tipici del Made in Italy, i macchinari e il legno, e una contrazione forte dei settori del Made in Italy caratterizzati dalle più alte quote di mercato, il tes-



sile e il calzaturiero. Bassissime e statiche sono le quote di mercato nel settore dell'abbigliamento, basse e stabili anche le quote in quello alimentare, dei macchinari elettrici e della chimica.



I settori nei quali le imprese italiane sono maggiormente specializzate nei PTM sono caratterizzati in prevalenza da piccole e medie imprese. L'importanza della prossimità dei PTM per alcune tipologie settoriali e dimensionali di impresa è in linea con diversi studi recenti sulla internazionalizzazione italiana, i quali mostrano che le PMI tendono a servire un numero di mercati molto basso (al massimo tre) e a destinare una quota elevata delle loro vendite ai mercati vicini (77%). I mercati nord africani e del vicino oriente sono quindi di importanza strategica per le PMI italiane. Essi però al momento contano in media solo per il 3 per cento del fatturato esportato, quindi più della Cina (1%) ma molto meno di altri partner italiani, quali Russia e Turchia (che superano l'8%), segno della presenza di barriere da superare troppo elevate per le PMI.¹⁰

¹⁰ Vedi in particolare Barba-Navaretti, G., M. Bugamelli, R. Faini, F. Schivardi e A. Tucci "Le imprese e la specializzazione produttiva dell'Italia. Dal macrodeclino alla microcrescita?", paper presentato al convegno "I vantaggi dell'Italia", Fondazione Rodolfo De Benedetti, Roma 22 marzo 2007.

5.9 Oceania

Per il secondo anno consecutivo si è ridotto il surplus della bilancia commerciale dell'Italia con l'Oceania, in costante crescita nei primi anni del decennio. Tale andamento è il risultato di una forte accelerazione delle importazioni a cui è corrisposta una dinamica relativamente debole delle esportazioni (in linea con il rallentamento della domanda di beni importati dell'area).

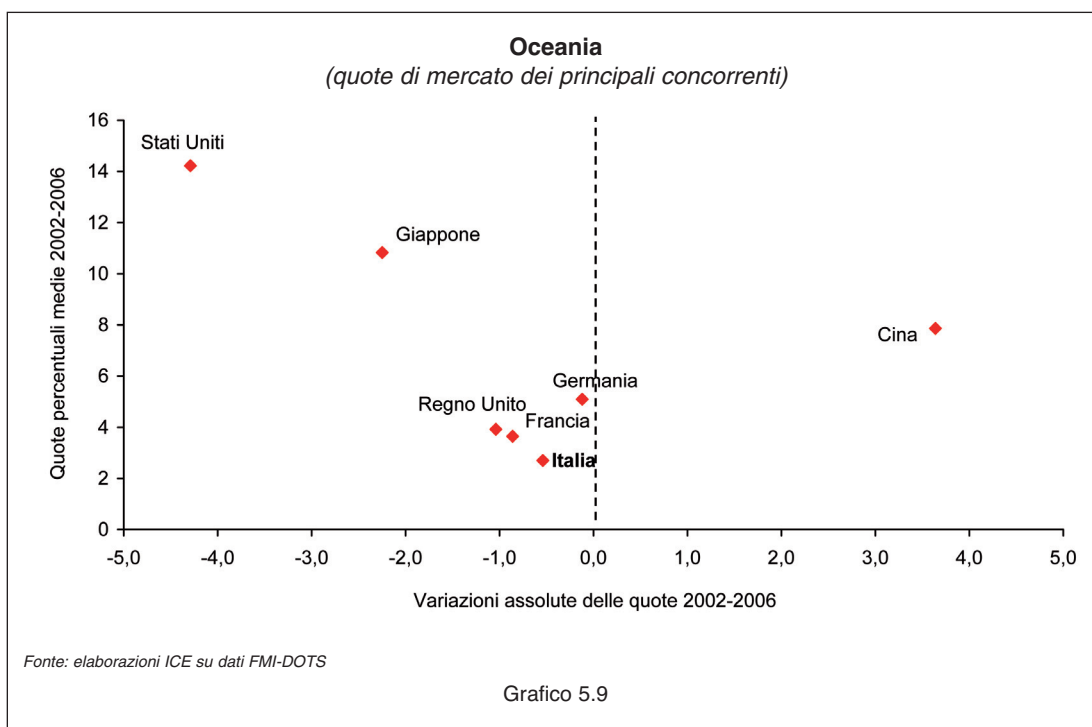
Dal 2005, infatti, gli acquisti dell'Italia dal continente oceanico, dopo un triennio di ininterrotte flessioni, hanno mostrato una forte accelerazione registrando nel 2006 un incremento dei valori del 12,6 per cento rispetto all'anno precedente. Viceversa le esportazioni di prodotti italiani, in rallentamento nello stesso periodo, lo scorso anno hanno registrato una contrazione dei flussi dell'1,8 per cento.

Le esportazioni dirette in Australia, mercato che assorbe oltre l'80 per cento del totale delle vendite nel continente, hanno mostrato solo un modesto recupero (+1,3 per cento) dopo la flessione dell'anno anteriore. Inoltre, i flussi diretti in Nuova Zelanda, che coprono oltre il 10 per cento del totale, dopo due anni di crescita sostenuta si sono contratti di oltre il 14 per cento.

A seguito di tali andamenti e seguendo una tendenza in atto da ormai qualche anno, la quota di mercato a prezzi correnti dell'Italia nel continente oceanico è scesa al di sotto del 2,5 per cento. Un'evoluzione non molto diversa ha mostrato la quota di mercato degli altri nostri principali concorrenti europei che tuttavia mantengono una posizione relativamente più favorevole. Tra le altre economie, il Giappone e gli Stati Uniti hanno mostrato forti perdite in questi mercati, mentre i paesi asiatici, in particolare la Cina, Singapore e la Corea del Sud, favorite anche dalla maggior vicinanza geografica e dalla maggior competitività dei loro prodotti, continuano a mostrare una *performance* decisamente migliore. Tra di esse un ruolo di primo piano spetta alla Cina, che con un'incidenza sulle esportazioni mondiali di poco inferiore al 10 per cento nel 2006 è diventato il secondo fornitore nell'area, superando l'economia nipponica.

Gli scambi dei servizi dell'Italia, di dimensione relativamente modesta, hanno mostrato un andamento non dissimile da quello che ha contrassegnato l'interscambio di beni. A una dinamica più contenuta dei crediti nell'ultimo biennio si è, infatti, associata una forte crescita dei debiti nei confronti dell'area. L'avanzo dell'Italia si è conseguentemente ridotto.

La relativa lontananza geografica è probabilmente uno dei fattori alla base dello scarso rilievo del continente oceanico non solo per quanto riguarda gli scambi di beni e servizi, ma anche il processo di internazionalizzazione produttiva dell'Italia. Se si considerano le imprese, poco più dell'1 per cento delle partecipate italiane all'estero si trova nel continente oceanico. Oltre il 90 per cento delle partecipate è localizzato in Australia. Il relativo numero di addetti si è gradualmente ridotto nel corso degli anni mentre è aumentato il fatturato. Solo un quarto delle partecipate australiane è occupato nel settore manifatturiero.



I primi 20 paesi di provenienza delle importazioni italiane

	Posizione in graduatoria 2005	Valori (milioni di euro) 2006	Variazioni 2005-06	Pesi percentuali		
				2005	2006	
1	Germania	1	58.133	8,4	17,3	16,7
2	Francia	2	31.913	3,5	10,0	9,2
3	Paesi Bassi	3	19.316	10,5	5,7	5,5
4	Cina	4	17.962	27,1	4,6	5,2
5	Belgio	5	14.544	5,4	4,5	4,2
6	Spagna	6	14.336	9,0	4,3	4,1
7	Federazione russa	8	13.592	16,1	3,8	3,9
8	Libia	10	12.658	29,2	3,2	3,6
9	Regno Unito	7	12.333	-1,2	4,0	3,5
10	Stati Uniti	9	10.764	0,4	3,5	3,1
11	Svizzera	11	10.387	12,0	3,0	3,0
12	Austria	12	8.659	11,2	2,5	2,5
13	Algeria	13	8.026	30,6	2,0	2,3
14	Polonia	17	5.557	33,6	1,3	1,6
15	Giappone	14	5.452	9,6	1,6	1,6
16	Turchia	15	5.433	24,5	1,4	1,6
17	Romania	18	4.319	5,9	1,3	1,2
18	Arabia Saudita	16	4.236	-0,1	1,4	1,2
19	Svezia	21	3.949	6,7	1,2	1,1
20	Iran	22	3.881	31,7	1,0	1,1
	Altri paesi		82.898	18,7	22,6	23,8
	MONDO		348.348	12,6	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.4

I primi 20 paesi di destinazione delle esportazioni italiane

	Posizione in graduatoria 2005	Valori (milioni di euro) 2006	Variazioni 2005-06	Pesi percentuali	
				2005	2006
1 Germania	1	42.964	8,8	13,2	13,1
2 Francia	2	38.211	3,7	12,3	11,7
3 Stati Uniti	3	24.678	3,0	8,0	7,5
4 Spagna	4	23.631	5,2	7,5	7,2
5 Regno Unito	5	19.758	0,3	6,6	6,0
6 Svizzera	6	12.727	9,3	3,9	3,9
7 Belgio	7	9.415	16,8	2,7	2,9
8 Austria	8	7.996	7,7	2,5	2,4
9 Paesi Bassi	9	7.800	7,2	2,4	2,4
10 Russia	11	7.639	25,7	2,0	2,3
11 Polonia	13	6.859	21,7	1,9	2,1
12 Turchia	10	6.780	9,9	2,1	2,1
13 Grecia	12	6.507	7,9	2,0	2,0
14 Cina	15	5.703	23,9	1,5	1,7
15 Romania	14	5.541	18,6	1,6	1,7
16 Giappone	16	4.483	-1,2	1,5	1,4
17 Portogallo	17	3.601	8,6	1,1	1,1
18 Svezia	18	3.495	13,6	1,0	1,1
19 Emirati Arabi Uniti	24	3.315	28,3	0,9	1,0
20 Ungheria	21	3.227	10,5	1,0	1,0
Altri paesi		82.660	12,6	24,5	25,3
MONDO		326.992	9,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.5

Gli scambi di servizi dell'Italia per aree e principali paesi
(milioni di euro)

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI	
	2006	peso %	var. % dei valori 2005-06	2006	peso %	var. % dei valori 2005-06	2005	2006
Unione Europea (a 25)	47.391	60,4	8,3	48.439	60,6	8,9	-731	-1.048
<i>Francia</i>	7.605	9,7	7,0	8.030	10,1	2,8	-702	-425
<i>Germania</i>	10.337	13,2	-2,3	8.160	10,2	1,9	2.571	2.177
<i>Regno Unito</i>	9.776	12,5	4,5	10.184	12,7	11,9	252	-408
<i>Spagna</i>	2.843	3,6	13,9	3.467	4,3	13,7	-553	-624
<i>Polonia</i>	1.150	1,5	28,3	644	0,8	25,5	383	506
Altri paesi europei	8.462	10,8	7,4	9.855	12,3	20,5	-297	-1.393
<i>Romania</i>	747	1,0	2,6	839	1,1	-5,9	-164	-92
<i>Russia</i>	647	0,8	-21,8	556	0,7	10,5	324	91
<i>Svizzera</i>	4.932	6,3	8,2	4.566	5,7	20,8	779	366
<i>Turchia</i>	624	0,8	28,1	1.184	1,5	16,1	-533	-560
Africa	2.121	2,7	18,9	2.999	3,8	0,0	-1.216	-878
America settentrionale*	9.024	11,5	17,1	7.678	9,6	4,1	334	1.346
<i>Stati Uniti</i>	8.092	10,3	16,6	7.092	8,9	2,3	10	1.000
Altri America	1.744	2,2	-15,9	2.218	2,8	-5,3	-270	-474
<i>Brasile</i>	694	0,9	19,9	571	0,7	2,0	19	123
Asia e Medio Oriente	4.901	6,2	26,4	5.935	7,4	15,2	-1.275	-1.034
<i>Cina</i>	491	0,6	56,4	924	1,2	12,3	-509	-433
<i>Giappone</i>	1.088	1,4	12,6	875	1,1	45,6	365	213
<i>India</i>	376	0,5	29,2	305	0,4	33,8	63	71
Oceania	865	1,1	1,6	452	0,6	15,0	458	413
Altri	3.909	5,0	-1,3	2.319	2,9	56,1	2.473	1.590
MONDO	78.417	100,0	9,1	79.895	100,0	10,3	-361	-1.478

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.6

Fatturato delle imprese italiane a partecipazione estera per aree e principali paesi
(pesi percentuali)

	2001	2002	2003	2004	2005
Unione Europea	52,1	50,8	52,0	52,2	55,1
Ue 15	52,0	50,6	51,9	52,1	55,0
<i>Francia</i>	16,3	14,2	14,4	14,2	16,2
<i>Germania</i>	13,8	13,9	14,1	14,4	14,5
<i>Paesi Bassi</i>	5,2	5,0	5,2	4,8	4,7
<i>Regno Unito</i>	8,1	8,2	9,3	8,7	8,8
<i>Spagna</i>	0,9	1,0	1,1	2,0	2,6
Ue 10	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
Altri paesi europei	4,7	5,2	5,4	5,6	5,5
<i>Svizzera</i>	4,1	4,7	4,9	5,1	4,5
Africa settentrionale	1,8	2,0	2,2	1,5	2,5
<i>Libia</i>	1,8	2,0	2,2	1,5	1,3
Altri paesi africani	0,3	0,2	0,3	0,3	0,4
America settentrionale	34,2	34,4	32,6	32,0	27,3
<i>Stati Uniti</i>	33,2	33,5	31,9	31,3	26,8
America centro - meridionale	0,5	0,5	0,4	0,5	0,6
<i>Argentina</i>	0,4	0,4	0,4	0,5	0,6
Medio Oriente	1,3	1,4	1,4	1,6	1,9
<i>Kuwait</i>	1,1	1,2	1,2	1,3	1,7
Asia centro - meridionale	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Asia orientale	5,0	5,3	5,4	5,8	6,3
<i>Giappone</i>	4,1	4,3	4,3	4,3	4,2
<i>Taiwan</i>	0,3	0,4	0,5	0,5	0,6
Oceania	0,0	0,2	0,2	0,2	0,2
MONDO					
Valore in milioni di euro	351.792	359.261	362.822	378.779	394.078
Variazioni percentuali	-	2,1	1,0	4,4	4,0

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tavola 5.7

Fatturato delle imprese estere a partecipazione italiana per aree e principali paesi
(pesi percentuali)

	2001	2002	2003	2004	2005
Unione Europea	65,2	66,5	66,0	66,5	65,0
Ue 15	61,2	61,5	61,7	61,6	60,4
Francia	15,8	15,0	14,9	15,1	14,5
Germania	11,2	12,3	12,3	12,8	12,6
Regno Unito	11,1	12,0	11,5	11,3	11,1
Spagna	6,2	5,9	6,3	6,5	5,7
Paesi Bassi	4,5	4,8	5,0	5,0	6,1
Ue 10	4,0	4,0	4,4	4,8	4,6
Polonia	1,6	1,5	1,7	2,2	2,0
Repubblica Ceca	1,0	1,0	1,1	1,1	1,1
Ungheria	0,8	0,8	0,9	0,8	0,9
Altri paesi europei	5,9	6,6	6,6	6,9	7,0
Romania	0,7	0,8	0,8	0,9	1,0
Russia	0,5	0,6	0,7	0,7	0,7
Svizzera	2,3	2,5	2,4	2,3	2,2
Turchia	1,0	1,1	1,2	1,2	1,2
Africa settentrionale	1,5	1,7	1,6	1,8	2,8
Tunisia	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4
Altri paesi africani	1,4	1,5	1,5	1,5	1,7
America settentrionale	10,5	10,2	9,7	9,6	9,3
Stati Uniti	9,1	8,9	8,6	8,5	8,2
America centro - meridionale	10,1	8,4	8,3	7,4	7,0
Argentina	2,2	1,5	1,5	1,4	1,3
Brasile	5,4	4,3	4,2	3,6	3,7
Medio Oriente	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6
Asia centro - meridionale	0,7	0,8	0,8	1,0	1,7
India	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Asia orientale	3,5	4,0	4,1	4,0	4,0
Cina	0,8	0,9	1,0	1,0	1,1
Giappone	1,1	1,3	1,3	1,3	1,3
Oceania	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8
MONDO					
Valore in milioni di euro	297.336	282.572	285.070	298.936	321.868
Variazioni percentuali		-5,0	0,9	4,9	7,7

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tavola 5.8

ROMANIA E BULGARIA: INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI E COMPETITIVITÀ DEI DUE NUOVI MEMBRI DELL'UNIONE EUROPEA

di Matteo Ferrazzi e Debora Revoltella*

Dal 1° Gennaio del 2007 Romania e Bulgaria sono divenuti a pieno titolo membri dell'Unione europea. L'adesione dei due paesi balcanici non solo completa il quinto allargamento e determina l'ingresso di 30 milioni di persone nell'UE, ma rappresenta per l'Italia un elemento particolarmente rilevante, poiché le nostre imprese intrattengono rapporti economici particolarmente intensi con entrambi i paesi. Se infatti la Germania è il principale partner commerciale dell'Europa centro-orientale e le imprese tedesche sono maggiormente orientate verso i paesi del centro Europa in termini di commercio ed investimenti, le imprese italiane giocano un ruolo di primo piano nell'area balcanica. Il nostro paese rappresenta sia per la Romania che per la Bulgaria il principale mercato di sbocco, ed un ruolo importante è giocato dai flussi di perfezionamento e dalle esportazioni di imprese estere presenti in loco.

Visto poi che il processo di allargamento dell'UE ha ormai raggiunto una fase di stallo (la Croazia è l'unico paese che ha la possibilità, nell'arco del prossimo decennio, probabilmente già nel 2010, di divenire membro UE), Romania e Bulgaria sono destinate a rimanere per parecchio tempo la frontiera orientale dell'Unione. Non si tratta solo di un fattore geografico. Questi paesi sono destinati a spiccare per lungo tempo in ambito UE per i propri minori costi produttivi ed il maggior potenziale in termini di crescita dei redditi - un vantaggio competitivo importante.

1. Romania e Bulgaria, tra le mete preferite dei processi di internazionalizzazione delle imprese italiane

I paesi dell'Europa centro-orientale (PECO) rappresentano sempre più il braccio produttivo della vecchia Europa. Questo è vero in particolare in alcuni comparti manifatturieri (tessile e pellame, nella produzione di legname, nell'industria dell'auto, della plastica e gomma, e in alcuni ambiti della meccanica) che hanno sperimentato negli ultimi anni un massiccio spostamento ad Est di alcune fasi produttive, soprattutto grazie al rapido e consistente afflusso di investimenti diretti esteri.

Bulgaria e Romania sono parte integrante di questo processo. I due paesi Balcanici hanno tratto giovamento dalla propria competitività, unita alle prospettive di ingresso nell'UE, e da un massiccio programma di privatizzazioni, per attirare ingenti investimenti dall'estero negli ultimi anni.

La Bulgaria e la Romania sono tra le economie più dinamiche dell'Europa centro orientale. Nell'ultimo triennio la crescita economica è stata molto sostenuta, pari in media al 6,5 per cento l'anno, trainata prevalentemente da una forte domanda interna, che vede consumi ed investimenti in primo piano. Sul fronte dell'inflazione, i

* UniCredit Group, CEE Economic Research (rispettivamente Economist e Chief Economist). Si ringraziano Carmelina Carluzzo, Fabio Mucci e Andrea Orame per il prezioso supporto.

dati più recenti mostrano tassi di crescita dei prezzi intorno al 4 per cento per entrambi i paesi (l'inflazione era pari al 4,9 per cento e al 6,5 per cento alla fine del 2006, rispettivamente per Romania e Bulgaria).

La stabilizzazione macroeconomica intrapresa nei primi anni di questo decennio ha favorito il massiccio afflusso di investimenti diretti esteri. Gli Ide destinati a Romania e Bulgaria hanno rappresentato nel corso del 2006 quasi il 30 per cento degli investimenti esteri ricevuti dai paesi dell'Europa centro-orientale (considerando sia i nuovi membri UE che i Balcani Occidentali), mentre rappresentavano meno del 10 per cento nei primi anni di questo decennio. La Bulgaria, in particolare, è il paese dell'Europa centro orientale che più è riuscito ad attirare investimenti esteri in anni recenti in termini relativi. Nel 2006, il rapporto degli Ide rispetto al PIL ha superato per il quarto anno consecutivo il 10 per cento in Bulgaria, ed è stato mediamente pari al 13,7 per cento nell'arco dell'ultimo quadriennio; per la Romania tale rapporto è stato pari al 7 per cento nello stesso periodo. Si tratta per i due paesi della ragguardevole cifra di 33,2 miliardi di euro nel periodo 2003-'06.

Gli Ide ricevuti sono per larga parte destinati al settore dei servizi (per il 72 per cento degli Ide totali in Bulgaria e per il 55 per cento in Romania, nel corso del 2005), ma la componente manifatturiera continua a rappresentare una parte rilevante. Ai tradizionali processi di delocalizzazione nei comparti labour intensive, specialmente negli anni '90, si sono associate relazioni di vario tipo, come intensi rapporti di sub-fornitura, produzione in conto terzi, commercializzazione di beni sul mercato locale. Anche alcune grandi imprese hanno deciso di porre basi produttive nei due paesi balcanici, ed hanno rappresentato in alcuni casi un volano per la presenza di piccole e medie imprese a capitale estero, fornitrici o clienti. Tra gli esempi più significativi, Miroglio, storica azienda piemontese attiva nel settore tessile-abbigliamento con alcuni noti marchi (Mötivi, Elena Mirò, Caractère), ha attirato numerose imprese italiane in Bulgaria fin dalla prima metà degli anni '90; la Renault ha scelto la Romania per produrre (attraverso l'acquisizione della Dacia) la Logan, "l'auto da 5000 euro", destinata anche al mercato europeo, favorendo lo sviluppo di un indotto del settore anche in Romania.

Nei comparti manifatturieri, i due paesi Balcanici sono ancora in grado di avvalersi di rilevanti vantaggi relativi in termini di costo, rispetto agli altri paesi membri dell'UE. Questo fa sì che essi possano preservare una specializzazione settoriale in comparti relativamente tradizionali. Tali comparti tuttora mantengono una consistente rilevanza rispetto alla produzione manifatturiera complessiva (si veda la Tab.1).

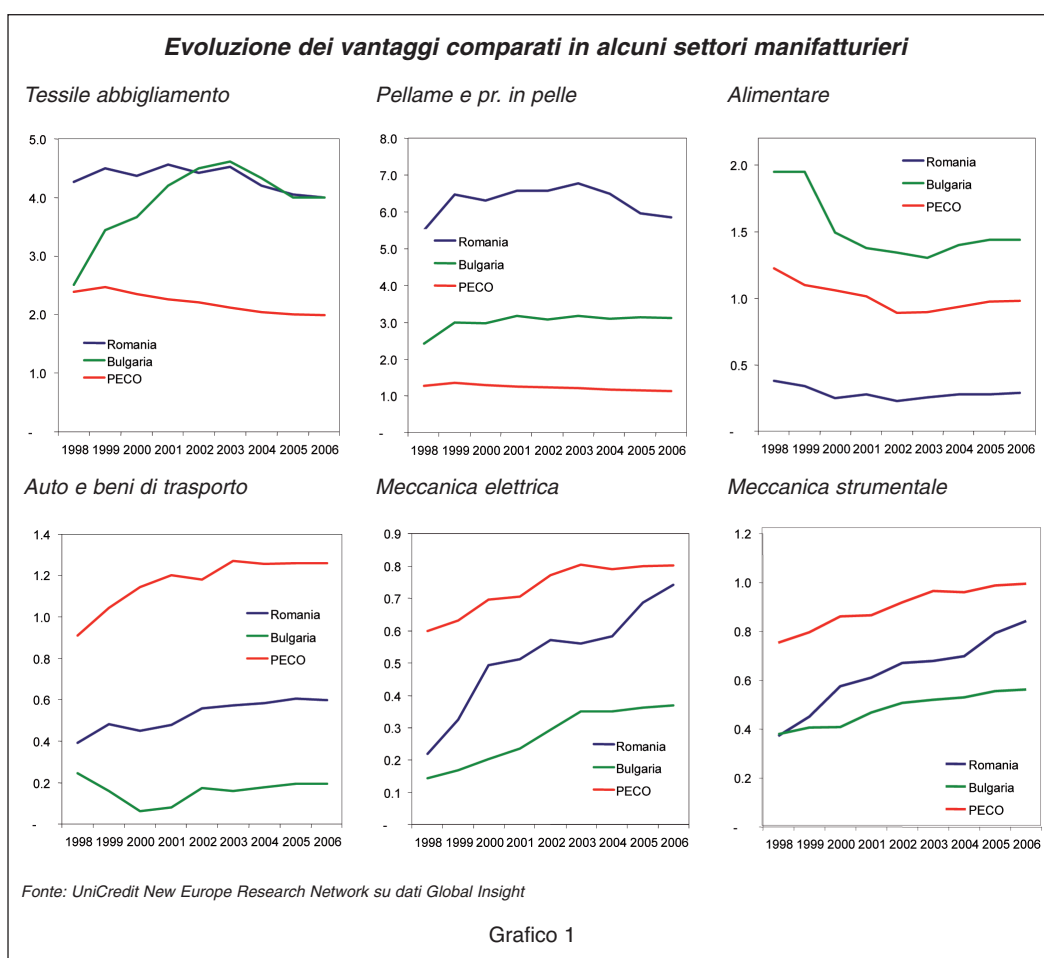
Peso del settore sul valore aggiunto manifatturiero

	Romania (2004, %)	Bulgaria (2005, %)
Alimentare	31.4	18.8
Tessile Abb.	10.2	17.0
Pellame	2.7	1.8
Legno	4.9	2.4
Carta e stampa	4.0	5.5
Carbone e petrolio	4.4	-
Chimica	4.9	8.5
Gomma e Plastica	3.5	3.6
Minerali non metallici	4.9	6.7
Metalli di base	9.3	13.3
Meccanica strumentale	5.3	12.1
Meccanica elettrica	5.8	7.3
Auto e beni di trasporto	8.8	3.0

Tabella 1

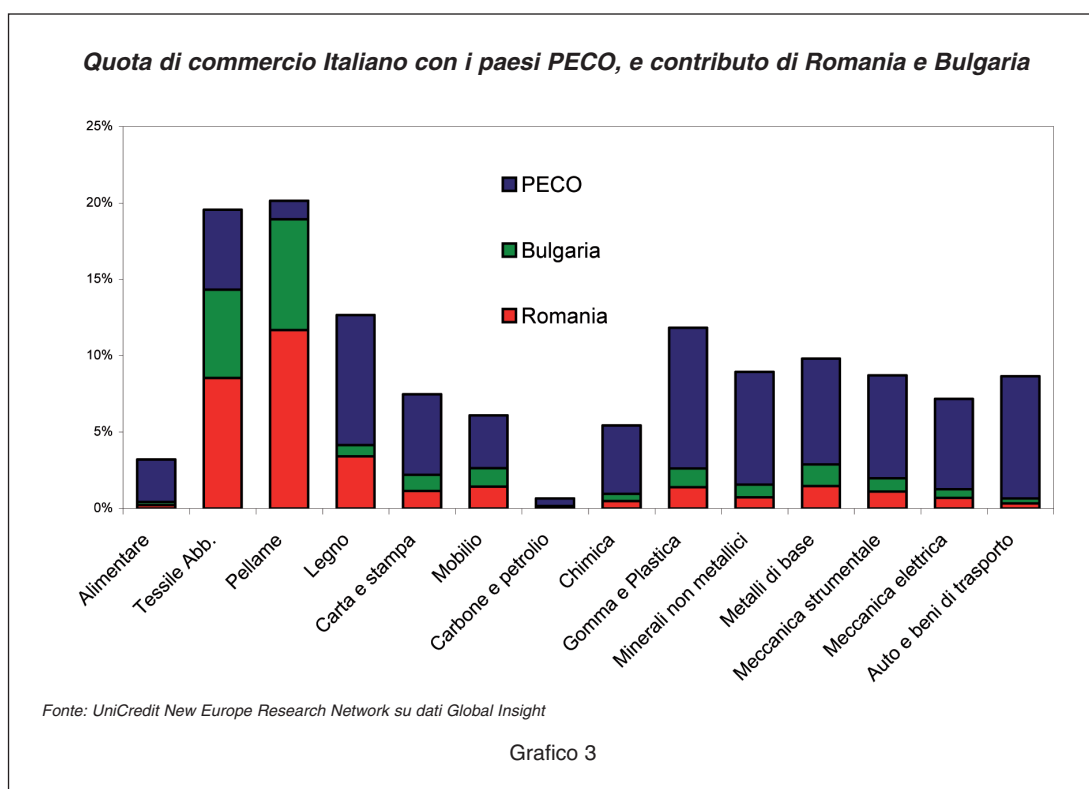
La mera osservazione dell'evoluzione dei vantaggi comparati (calcolati tenendo conto della rilevanza del settore sulla domanda mondiale rispetto alla rilevanza del manifatturiero, (Grafico 1) mostra una elevata specializzazione in alcuni settori tradizionali, quali il tessile-abbigliamento, il pellame e, per la Bulgaria, l'alimentare. Tale specializzazione appare assai marcata, specialmente in confronto alla media degli altri paesi PECO. Se è vero che entrambi i paesi appaiono specializzati sui settori tradizionali (quelli con un indice superiore ad uno), la specializzazione settoriale si sta evolvendo chiaramente verso i comparti a tecnologia medio-alta, in particolare nella meccanica elettrica (macchine da ufficio e PC, apparati elettrici, radio e Tv, strumenti ottici e medicali) e nella meccanica strumentale.

Ma i vantaggi in termini di costo non sono tutto per Bulgaria e Romania. A fron-



te di una crescente concorrenza derivante da paesi a costo del lavoro in assoluto più bassi, quali i paesi del sud est asiatico, le fasi ad alta intensità di lavoro tendono a rimanere in Bulgaria e Romania perchè questi due paesi sono in grado di offrire, oltre a costi relativamente bassi, anche un contesto competitivo stabile ed efficace all'interno del mercato dell'UE. Da notare che per molte imprese, soprattutto per quelle di piccole e medie dimensioni, la prossimità geografica è considerata elemento essenziale per mantenere forti legami con le imprese madri e per servire il mercato europeo con tempestività (per esempio, in comparti in cui la tempestività è essenziale, come nel "pronto moda").

In questo contesto, i legami commerciali delle imprese italiane con quelle, locali o estere, situate in territorio romeno o bulgaro, sono per una parte importante orientate verso i settori del tessile e del pellame (Grafico 2). La specializzazione produttiva italiana su alcuni comparti tradizionali risulta ancor più accentuata negli scambi commerciali con Romania e Bulgaria, elemento che a loro volta si rispecchia nella loro specializzazione settoriale.



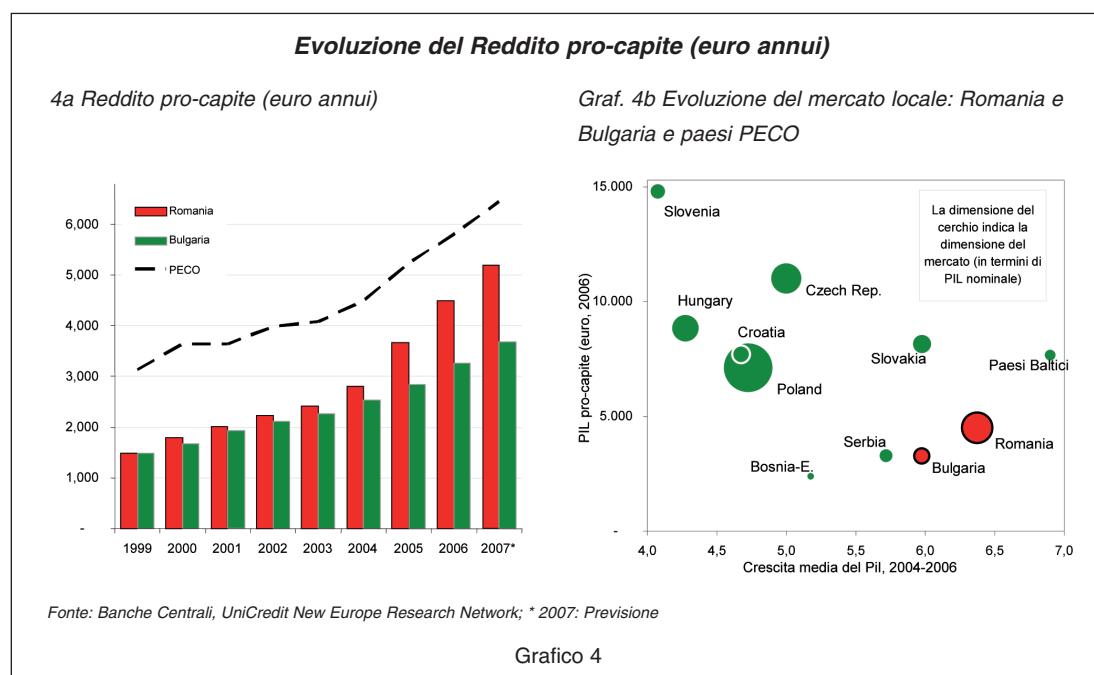
2. Le imprese estere puntano sempre più alla crescita del mercato locale

Se è vero che sia la Bulgaria che la Romania sono divenute delle importanti basi produttive, la rapida crescita dei redditi, associata alla riduzione dei rischi, ha attirato numerose imprese che puntano a servire il mercato locale, in particolare nei settori non manifatturieri. I processi di privatizzazione, che hanno riguardato in particolare il settore finanziario e quello delle telecomunicazioni, hanno svolto un ruolo determinante.

Romania e Bulgaria rappresentano il 25 per cento della popolazione (quasi 30 milioni di abitanti) ed il 15 per cento del reddito di tutta l'area PECO, considerando sia i 10 membri UE che i paesi dei Balcani occidentali. La Romania, in termini meramente demografici è il secondo mercato tra i paesi PECO, dopo la Polonia. Il reddito pro-capite dei cittadini romeni e bulgari è ancora inferiore ai 5.000 euro annui (a fine 2006 era rispettivamente di 4.500 e 3.270), ma in rapida crescita. Il reddito pro capite della Romania è infatti raddoppiato nell'arco degli ultimi quattro anni, quello bulgaro nell'arco degli ultimi sei; si tratta di una dinamica ben più rapida di quella sperimentata mediamente dagli altri paesi dell'Europa centro orientale.

Il potenziale legato alla domanda interna, in termini di dimensioni e crescita, rappresenta quindi un importante incentivo per la presenza di imprese estere, specie nelle vendite al dettaglio, nell'immobiliare, nei servizi finanziari, mentre la necessità di rinnovare le infrastrutture locali stimola gli investimenti in costruzioni. Lo sviluppo delle reti di comunicazione ed il settore energetico sono tra i comparti a maggior potenziale per il prossimo futuro.

Numerosi investitori italiani vedono i due paesi balcanici come il posto ideale per "riprodurre", alcuni anni dopo, l'esperienza acquisita sul mercato italiano negli ultimi decenni. E' il caso, a titolo di esempio, di alcune medie imprese italiane attive in Bulgaria nel comparto delle utilities, che hanno visto restringere gli spazi di manovra in Italia ed hanno puntato sulla crescita all'estero. Inoltre, se i mercati occidentali sono considerati già relativamente "saturi" in molti settori, in Bulgaria e Romania gli imprenditori trovano ancora spazio per sviluppare le proprie attività. E non è raro che le imprese estere cerchino attivamente nuove opportunità anche in ambiti non direttamente legati alle loro tradizionali attività svolte sul mercato domestico.

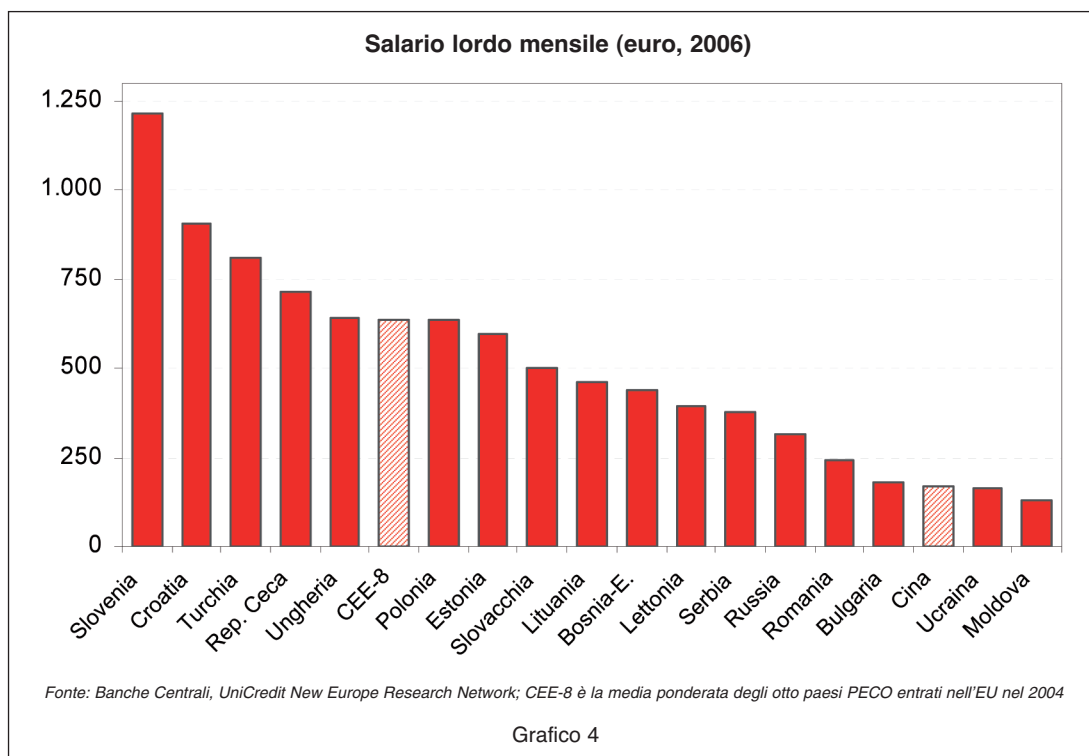


3. La competitività di Romania e Bulgaria, e le sfide del futuro

I paesi dell'Europa centrale (principalmente i paesi entrati nell'Unione nel maggio del 2004) hanno già sperimentato, come già menzionato, una rapida e profonda trasformazione della loro struttura produttiva nel corso dell'ultimo decennio, migrando da un modello produttivo prettamente tradizionale verso i settori a maggior valore aggiunto. E' quindi da valutare se Romania e Bulgaria siano in grado di seguire la stessa strada, o se invece questi due paesi siano destinati a rimanere la base produttiva a basso costo della Vecchia Europa. In presenza di altri paesi emergenti che assumono sempre più un ruolo da protagonisti nell'arena del commercio internazionale (in Asia, Nord Africa, ma anche in Europa, come nel caso della Moldova o

dell'Ucraina), Romania e Bulgaria sono anch'essi spinti verso le produzioni a maggior valore aggiunto.

In termini assoluti, Romania e Bulgaria sono destinate a perdere sempre più i vantaggi competitivi sul fronte del costo del lavoro. I salari, se espressi in euro, sono cresciuti nel corso dell'ultimo quadriennio rispettivamente del 18 per cento e dell'8 per cento all'anno mediamente nei due paesi balcanici (sono quindi raddoppiati in Romania e cresciuti del 40 per cento in Bulgaria dal 2002 ad oggi). La mera considerazione dei livelli dei salari nominali (Grafico 4) di questi due paesi mostra come altre mete produttive possano vantare vantaggi superiori sui fattori di costo. Appare quindi chiaro che tali vantaggi non potranno più rappresentare il fattore trainante della competitività di questi paesi in futuro. Altri fattori possono contribuire in maniera decisiva, se associati ai bassi costi produttivi (che devono comunque essere valutati tenendo conto dei diversi livelli di produttività, si veda la Tab.2): sono particolarmente rilevanti, come accennato, la prossimità geografica con l'Europa, la membership europea, e la prospettiva di adozione dell'euro. Quest'ultima è attualmente prevista intorno al 2011 per la Bulgaria (molto probabilmente prima di altri membri UE quali Ungheria, Polonia e Repubblica Ceca) ed al 2014 per la Romania. La Bulgaria potrebbe entrare a breve nel meccanismo di cambio europeo (ERM II).



Un'analisi dei principali fattori di competitività (Tab.2) ed il confronto con gli altri paesi PECO mostra come il contesto operativo di Romania e Bulgaria sia generalmente buono, in particolare sul fronte della tassazione (la tassazione sui profitti è tra le più basse nell'ambito dei paesi UE, con aliquote del 16 per cento per la Romania e addirittura del 10 per cento per la Bulgaria) e dei miglioramenti delle infrastrutture. Entrambi i paesi sono inoltre, come detto, molto aperti agli investitori este-

ri, come dimostrato da un elevato rapporto tra *Ide* e *PIL*. Rimane un rilevante gap in termini di produttività, la quale è meno della metà di quella europea, ma in forte crescita (si veda il grafico 5); tale gap è associato ad un livello di ricerca e sviluppo (rispetto al *PIL*) piuttosto basso.

Fattori di competitività¹

2006	Polonia	Ungheria	Rep.Ceca	Slovacchia	CEE-8 (1)	Romania	Bulgaria	Croazia	Turchia	EU 15
Popolazione (mln)	38.1	10.1	10.3	5.4	72.9	21.6	7.7	4.4	73.0	389.4
Età media	37	39	39	37	38	38	41	40	29	39
Educazione secondaria, % (2)*	91	83	91	92	89	76	77	94	44	75
Laureati in materie scientifiche e ingegneristiche (3)	9.4	5.1	7.4	9.2	8.9	9.8	8.5	5.4	5.6	13.6
GDP pro capite, €	7,124	8,848	11,011	8,151	8,236	4,501	3,268	7,704	4,365	27,660
Salario mensile lordo, €	636	642	713	503	637	245	181	906	812	3,438
Produttività del lavoro per persona (EU25=100)	59.5	73	68	68	63	37	33	61	41	106
Spesa in R&D, % del PIL*	0.6	0.9	1.4	0.5	0.8	0.4	0.5	1.2	0.7	1.9
Aliquota sulle imprese (%)	19	16	24	19	20	16	10	20	20	29
Indice EBRD sulle infrastrutture	3.3	3.7	3.3	3.0	3.3	3.3	3.0	3.0	n.a.	n.a.
IDE (in % del PIL, media 2004-06)	4.1	5.6	6.1	6.4	5.0	8.1	14.8	5.4	2.9	n.a.

¹ * dati riferiti al 2005; 1. CEE-8 è la media ponderata degli otto stati PECO entrati nell'UE nel 2004; 2. Percentuale di popolazione tra 20 e 24 anni che ha almeno completato l'istruzione superiore; 3. Laureati in materie scientifiche e tecnologiche ogni 1000 abitanti di età compresa tra 20 e 29 anni (dati riferiti al 2004).

Fonte: UniCredit New Europe Research Network, Eurostat, EBRD

Tabella 2

Il divario di Romania e Bulgaria rispetto ad altri paesi PECO è messo in evidenza anche da alcuni indicatori sintetici di competitività sviluppati da alcune istituzioni internazionali (Tab. 3): i vantaggi in termini di costo vengono quindi in un certo modo compensati da un contesto operativo più difficoltoso rispetto agli altri paesi PECO. I due paesi balcanici hanno però notevolmente semplificato le condizioni per fare impresa, come dimostra il posizionamento nel terzo e nel quarto decile dell'indice della Banca Mondiale "Ease of Doing Business". La Romania in particolare è citata dalla Banca Mondiale come il secondo miglior "paese riformatore" (su 175 paesi presi in esame nel Rapporto del 2007), per via dei miglioramenti nella semplificazione delle procedure, nell'accesso al credito, e nella protezione degli investitori esteri.

La sfida futura per Romania e Bulgaria, che rappresenta al tempo stesso un'opportunità, sarà quella di rafforzare la competitività globale, senza rimanere imprigionati della posizione di leadership sul fronte dei costi in ambito europeo. Gli sforzi dovranno infatti essere concentrati verso due direzioni principali: una riguarda l'enfasi sulla qualità del contesto operativo e sull'evoluzione della specializzazione produttiva, per colmare il gap in termini investimenti in ricerca e sviluppo, produttività, ed istruzione. L'altra direzione è legata all'apertura di queste economie verso l'esterno, che è di vitale importanza per attrarre IDE e sviluppare legami commerciali ed istituzionali con l'UE. I due paesi balcanici possono inoltre far leva sulle crescenti dimensioni del mercato locale, spinto dall'elevata crescita dei redditi. La capacità di mantenere un elevato livello di investimenti diretti dall'estero, anche dopo aver completato la gran parte delle grandi privatizzazioni, è un fattore chiave.

Una rassegna di alcuni indici di competitività (decili)¹

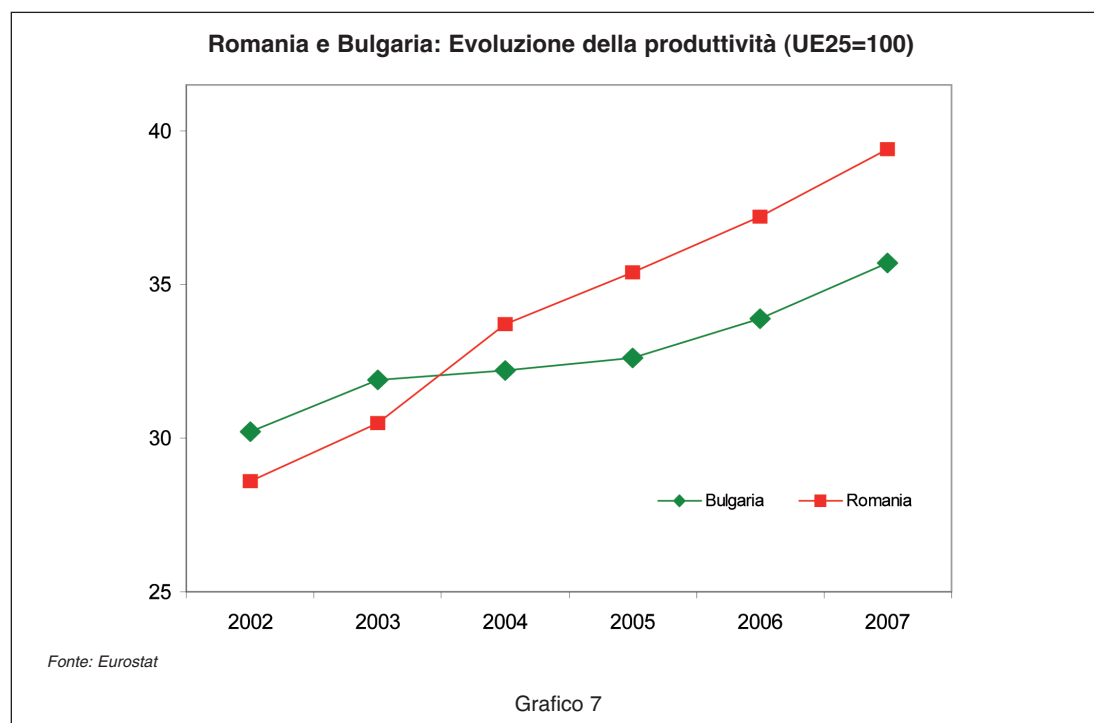
decili	Global Competitiveness Index	Ease of Doing Business	Inward FDI potential Index	Corruption Perception Index	Human Development Index
Fonte:	World Economic Forum	World Bank	UNCTAD	Transparency International	UNDP
Top 3	Svizzera Finlandia Svezia	Singapore Nuova Zelanda Stati Uniti	Stati Uniti Gran Bretagna Canada	Nuova Zelanda* Finlandia Islanda*	Norvegia Islanda Australia
Germania	1	2	1	1	2
Italia	4	5	2	3	1
Polonia	4	5	4	4	3
Ungheria	4	4	3	3	2
Rep. Ceca	3	3	3	3	2
Slovacchia	3	3	4	4	3
Slovenia	3	4	3	2	2
Romania	6	3	6	6	4
Bulgaria	6	4	5	4	4
Croazia	5	8	4	5	3
Turchia	5	6	5	4	6
Bosnia-E.	8	6	n.d.	6	4
Serbia	7	4	n.d.	6	n.d.
Russia	5	6	2	8	4
Ucraina	7	8	4	7	5

¹ Il GDI (Global Competitiveness Index), sviluppato dal World Economic Forum, è la media ponderata di alcuni sub-indici che riguardano le infrastrutture, gli avanzamenti tecnologici, l'istruzione, ecc. L'indice della Banca Mondiale (Ease of Doing Business) tiene in considerazione i tempi ed i costi per l'apertura di una nuova impresa, la possibilità di far valere i propri diritti protetti dalla legge, la gestione delle situazioni di fallimento, ecc. L'indice "Inward FDI potential", calcolato dall'Unctad, è la media semplice di alcune variabili tra cui il rischio paese, la quota di export di servizi rispetto alla domanda mondiale, la spesa in ricerca e sviluppo. Transparency International calcola invece un indice che rileva la corruzione (per lo meno quella "percepita" dagli operatori) all'interno dell'apparato politico e burocratico. L'indice di sviluppo umano è calcolato dalle Nazioni Unite e rileva la qualità della vita e le possibilità offerte ai cittadini dei diversi paesi.

Fonte: WEF, WB, UNCTAD, Transparency International, UNDP

Tavola 3

Se la Germania è stato uno dei paesi che è stato maggiormente interessato dal processo di allargamento dell'UE verso est (che ha accelerato il processo di ristrutturazione delle imprese tedesche e ha contribuito all'apertura di nuovi mercati di sbocco), l'entrata nell'UE di Romania e Bulgaria potrebbe giocare un ruolo più rilevante per le imprese italiane. I legami tra Romania e Italia, in particolare, frutto anche della comune eredità latina (derivante dalla conquista della Dacia da parte dell'imperatore Traiano), sono destinati a rimanere particolarmente intensi. L'evoluzione della specializzazione dei due paesi balcanici potrebbe influire in parte sul modello di internazionalizzazione delle imprese italiane nell'area, modello attualmente improntato per larga parte ai flussi commerciali ed a relazioni di subfornitura, verso rapporti più stabili che possano abbracciare non solo relazioni commerciali ma anche altri aspetti legati al contesto locale (cultura, formazione, relazioni istituzionali). E gli investimenti diretti esteri italiani verso i due paesi balcanici saranno sempre più orientati a servire il mercato locale, "market seeking", e sempre meno "resource seeking", anche per via dell'assottigliarsi dei vantaggi di costo.



Bibliografia

Christie, E., "Foreign Direct Investment in Southeast Europe", wiiw Working Papers, No.24, 2003.

Capriati, M., N. Coniglio, G. Viesti, "L'Italia nei Balcani: una internazionalizzazione di sistema", Rapporto ICE 2004-2005, Roma, 2005

Carluzzo, C., M. Ferrazzi, D. Revoltella, "I settori industriali nei paesi dell'allargamento: caratteristiche, evoluzione e prospettive", in AA.VV., *L'impresa nell'Europa allargata*, Il Sole 24 Ore, Milano, 2006.

Djankov, S., B. Hoekman, "Determinants of the export structure of countries in Central and Eastern Europe", in *World Bank Economic Review*, 11, 3, 471-87.

Dossena, A., "Opportunità 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", Rapporto ICE 2004-2005, Roma, 2005.

European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), "Transition Report", London, 2006.

International Monetary Fund, "France, Germany, Italy, and Spain: Explaining Differences in External Sector Performance Among Large Euro Area Countries", Country Report No. 05/401, Washington, 2005.

International Monetary Fund, "Direction of Trade Statistics Yearbook", Washington, various editions.

Mariotti, I., "Internationalisation: survival of the Italian district model?", Forschungsberichte Working Papers, IWSG, Frankfurt, 2004.

Prometeia-Istituto Nazionale per il Commercio con l'estero, "Evoluzione del Commercio con l'Estero per Aree e Settori", Roma, 2005.

Viesti, G., "I vicini sono tornati. Italia, Adriatico, Balcani", Laterza, Bari, 2002.

LE MULTINAZIONALI ITALIANE IN INDIA: TENDENZE E SFIDE

di Andrea Goldstein*

1. Introduzione

Rispetto ai suoi concorrenti, l'industria italiana sembra scontare un consistente ritardo in termini di internazionalizzazione, soprattutto produttiva, che è sua volta causa e conseguenza di alcune debolezze strutturali delle imprese nazionali.¹ Se infatti la taglia relativamente modesta delle imprese, la difficoltà a sostenere grossi investimenti e acquisizioni, la debole spesa in innovazione e la specializzazione in settori maturi ostacolano il processo di internazionalizzazione, la scarsa presenza produttiva all'estero limita la possibilità di accedere a nuove competenze e rallenta la reattività di fronte a nuove opportunità di mercato. Tali problemi appaiono di particolare rilievo nel caso delle grandi economie emergenti, in primis in Asia.

La percezione che la situazione stia cambiando è peraltro abbastanza chiara, come dimostrano dati aggregati come quelli della Banca d'Italia,² le indagini campionarie di Italia Multinazionale, ovvero studi più dettagliati come quelli condotti da Orlandi e Prodi (2006) sugli investitori italiani in Cina e da Carluzzo et al. (2006) e Tattara et al. (2006) nel caso dei paesi dell'allargamento. Per altri grandi paesi la conoscenza dell'universo delle imprese italiane che vi hanno investito – delle caratteristiche, motivazioni ed esperienze – rimane peraltro limitata. Nel caso indiano, in particolare, l'unico studio è quello di Friso e Gattai (2004). La ragione è in parte ovvia – l'India non riveste la stessa importanza per le multinazionali italiane che la Cina, ma neanche il Brasile, la Polonia o la Turchia. Nondimeno, l'interesse è in rapida crescita, come dimostra la decisione di organizzare l'anno dell'Italia in India, la relativa inaugurazione da parte del Presidente Prodi a febbraio 2007 e le ripetute visite ufficiali e di lavoro che si sono succedute negli ultimi mesi.

Questo contributo cerca innanzitutto di quantificare la portata della presenza italiana in India. In secondo luogo, raccogliere dati e informazioni sul caso indiano potrà servire per scrivere un giorno non troppo lontano una storia delle multinazionali italiane. Infine, sulla base dell'analisi dell'esperienza di alcune imprese si intende identificare alcune tendenze di base che possono offrire spunti per migliorare il sostegno istituzionale offerto alle nostre imprese, in India ma probabilmente anche altrove.

* Senior economist, Centro di Sviluppo dell'OCSE, Parigi. Nella ricerca, non facile, di informazioni sulle imprese italiane presenti in India, Giovanni Balcet, Silvia Bruschi, Stefano Chiarlone, Friso Devis, Valeria Gattai, Marco Masciaga, Edoardo Mollona e Ruben Sacerdoti mi hanno offerto preziosi suggerimenti, di cui sono loro grato, ma rimango ovviamente il solo responsabile per il contenuto di questo contributo, che non riflette necessariamente le posizioni dell'Organizzazione di appartenenza.

¹ Soltanto tre imprese italiane compaiono nella classifica UNCTAD delle 100 principali multinazionali del 2006, dove invece Francia, Germania e Regno Unito sono rappresentate rispettivamente da 15, 13 e 11 imprese (UNCTAD 2006).

² A p. 124 della Relazione Annuale si afferma che “gli investimenti all'estero degli italiani sono stati di importo analogo a quelli già eccezionalmente elevati del 2005”.

2. Gli investimenti italiani in India

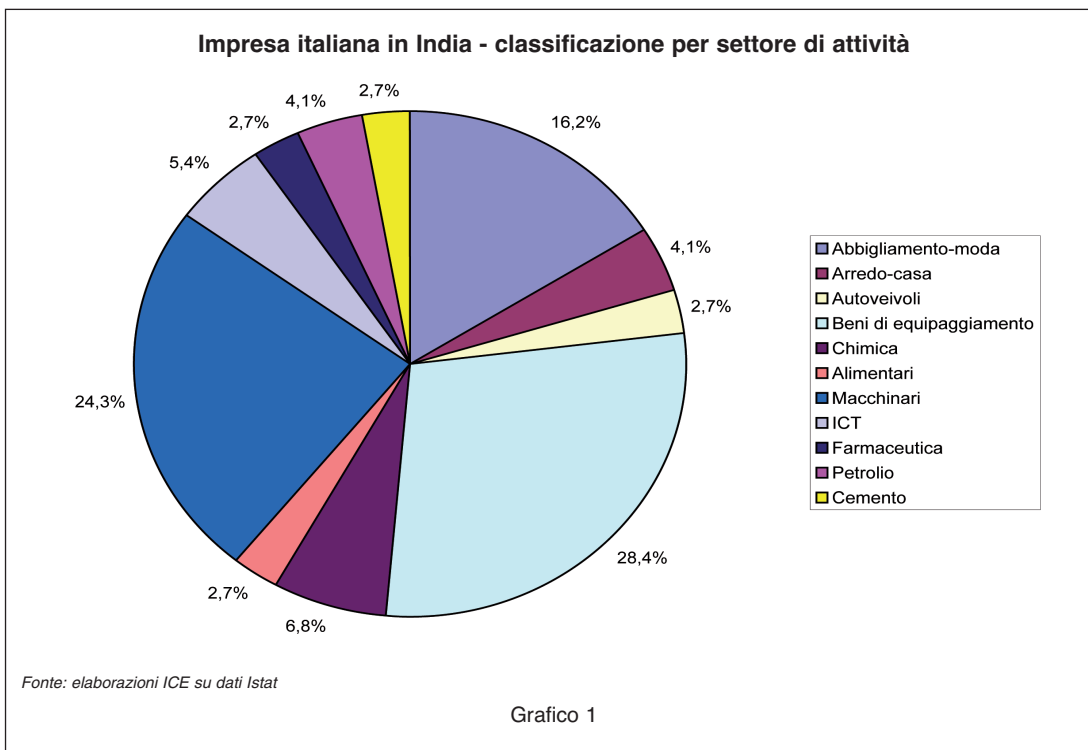
È possibile raccogliere una serie di diversi indicatori sulla presenza delle imprese italiane in India, a seconda che la fonte sia italiana o indiana, ufficiale o ufficioso. Luglio 1991 rappresenta una data-cerniera nella storia degli investimenti esteri in India, con l'introduzione di una nuova politica industriale che ha considerevolmente alleggerito le autorizzazioni necessarie.³ Tra il 1991 e la fine del terzo trimestre del 2004, ultima data per la quale è stato possibile ottenere i dati disaggregati dalle autorità indiane, 26.585 proposte di collaborazione tecnica e finanziaria con investitori esteri sono state approvate, per un valore complessivo di 67,15 miliardi di dollari. I progetti approvati con l'Italia sono stati 1011 (3,80%) con una partecipazione finanziaria pari a 1,31 miliardi di dollari (1,95%). In termini di composizione settoriale, l'industria dei mezzi di trasporto rappresenta la maggioranza dei progetti (circa il 57%), seguita a distanza dall'agroalimentare (9%) e dalla metallurgia (8%). Gli investimenti italiani effettivamente realizzati fino a marzo 2007 sono ammontati a meno della metà di quelli approvati – 552,6 milioni di dollari, pari all'1,21% del totale. Se il nostro paese non appare tra i 10 principali investitori esteri, e tra gli europei è sopravanzato da Gran Bretagna, Germania, Francia e Svizzera, si piazza in compenso al quinto posto per quanto riguarda i trasferimenti di tecnologia, con 482 accordi di collaborazione (fino a marzo 2007) e una quota pari al 6,14%.

Questi dati aggregati, che confermano a grandi linee il pattern di specializzazione degli investimenti italiani all'estero (Mariotti e Mutinelli 2006), sono stati integrati con una base dati originale – 3I, per Italian investors in India – costruita a partire da Reprint e dalle informazioni ottenute dalla sede dell'ICE a Delhi. Malgrado la pazienza e intraprendenza che ha animato chi scrive per cercare tutte le informazioni disponibili necessarie, e l'aiuto fornito da tanti, non c'è dubbio che ci siano alcune società sfuggite al censimento. In compenso sono state escluse varie società il cui investimento non ha natura produttiva. La consistenza di 3I – 68 soggetti e 73 unità produttive⁴ – risulta superiore a quello delle imprese da cui si è partiti, mentre è di molto inferiore alle 132 imprese italiane che producono in India identificate da Osservatorio Asia.⁵

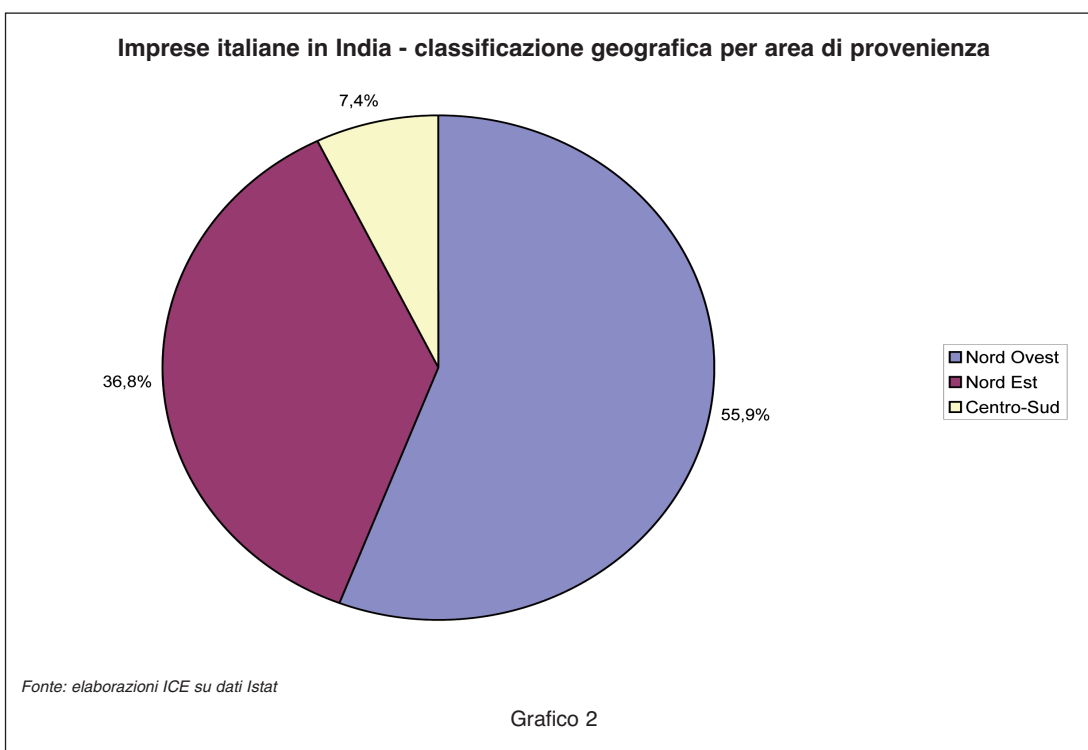
³ In sintesi, vennero aboliti il sistema degli accordi preventivi per l'espansione e la diversificazione delle grandi imprese e le licenze industriali, tranne che per 15 settori considerati strategici, e portato da 17 a 6 il numero di industrie riservate al settore pubblico. Gli investitori esteri possono detenere partecipazioni significative in imprese indiane e in 35 settori ad alta priorità possono automaticamente detenerne il controllo. In 22 settori di beni di consumo gli investimenti esteri sono consentiti, ma i profitti vanno reinvestiti, mentre la confezione, che in precedenza era riservata esclusivamente alle piccole imprese, venne aperta alla partecipazione di grandi imprese, con l'obbligo di destinare almeno metà della produzione all'esportazione.

⁴ Per un'impresa l'autore non è riuscito a trovare sufficienti informazioni, ivi compreso quella della localizzazione in India, ma si è comunque deciso di includerla nel campione.

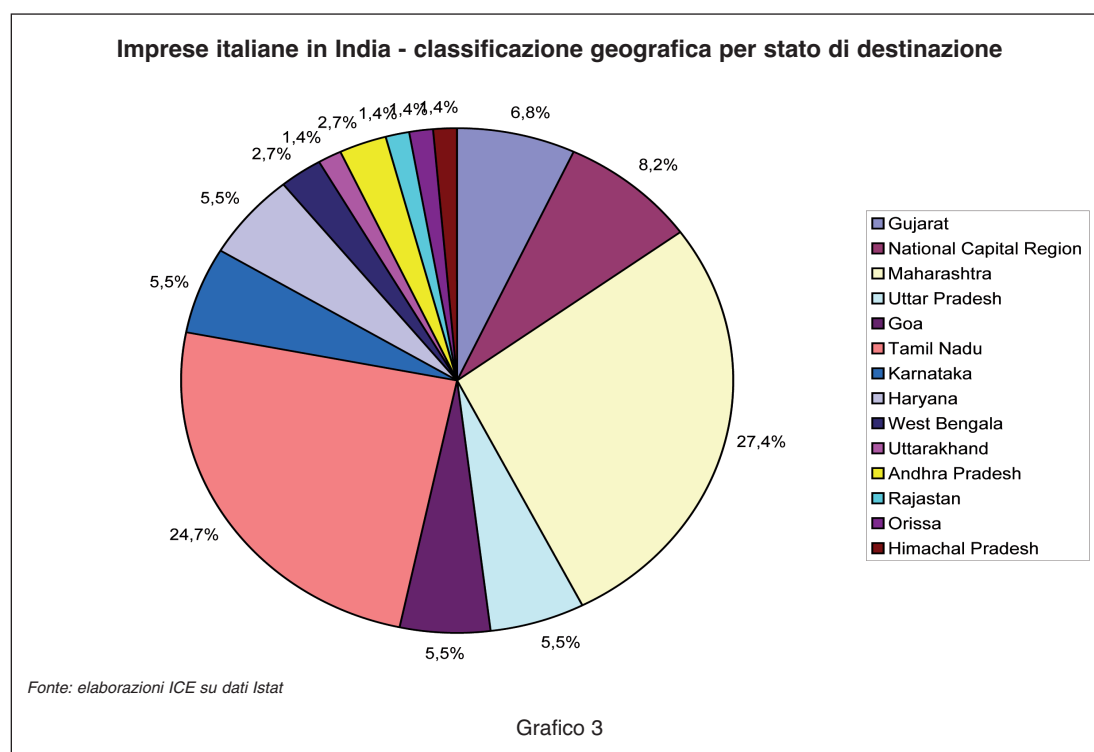
⁵ "L'italiano preferisce investire a Mumbai", Il Sole-24 Ore, 6 Febbraio 2007



In termini di settori (Grafico 1), spiccano la meccanica e i beni di equipaggiamento, in particolare per l'industria dei mezzi di trasporto, che insieme rappresentano il 52,7% degli insediamenti produttivi. In entrambi i casi si tratta di una tipologia di investimenti per cui la localizzazione in India serve per fornire il mercato locale. In terza posizione viene il tessile-abbigliamento, dove invece la motivazione prevalente



è quella di esportare verso l'Italia e l'Europa, anche se informazioni aneddotiche suggeriscono che la quota del fatturato realizzata in India va aumentando velocemente. Dal punto di vista della provenienza geografica delle multinazionali italiane, sono 38 quelle del Nord Ovest e 25 quelle del Nord Est, mentre solo 5 vengono dal Centro-Sud (Grafico 2). In termini di localizzazione in India, spiccano Maharashtra (20) e Tamil Nadu (18) (Grafico 3). Da notare il numero elevato di imprese, tra cui la Fiat, a Pune nel Maharashtra. Per 62 filiali produttive è stato possibile stimare la quota detenuta dall'investitore italiano, che risulta in media del 71%; per 55 la data di insediamento, cui corrisponde un'età media di più di 7 anni.



3. L'India nella strategia di internazionalizzazione della Fiat e di altri grandi gruppi

Se una storia delle multinazionali italiane non può che cominciare dall'esperienza del Gruppo Fiat (Goldstein e Piscitello 2007), l'India non fa certo eccezione. La Fiat Auto vi stabilì infatti una presenza indiretta già nel 1954 mediante un accordo di licenza con la Premier Automobiles Ltd. (PAL), di proprietà del Gruppo Walchand della famiglia Doshi. Negli anni Sessanta iniziò la produzione della Padmini, una versione locale della 1100 che, lanciata in Europa nel 1972, veniva ancora prodotta in India agli inizi degli anni Novanta. Ben pochi investimenti e innovazione incrementale venne però realizzata nella fabbrica PAL a Kurla, un quartiere di Mumbai prossimo all'aeroporto (D'Costa, 2000).

Allorché il mercato domestico venne aperto, la Fiat decise di seguire una doppia strategia. Da un lato decise di concedere alla IAL (una joint venture creata con la PAL) una licenza per assemblare versioni CKD della Uno a Kurla sulla base di kits

importati dall'Italia. Un grosso impegno venne rivolto per rimettere completamente a nuovo l'impianto, in particolare saldatura e verniciatura. Fiat India Automobiles Ltd. (FIAL), una filiale controllata al 100%, firmò poi nel 1997 un accordo con il governo del Maharashtra per la costruzione di un nuovo impianto a Ranjangaon, a 60 km da Pune. Il progetto prevedeva la realizzazione di un modular supplier park, sul modello di Melfi, per produrre la Palio, con un contenuto locale del 65% entro il 1999 e dell'80% nel 2000.

In totale, la Fiat ha investito circa 600 milioni di dollari negli anni Novanta, ma nessuno dei due progetti ha raggiunto l'esito atteso. Nel caso della Uno, lanciata nel 1996, all'immenso successo iniziale (più di 290 mila prenotazioni) seguirono problemi di produzione, ritardi nella consegna e cancellazioni degli ordini. La cattiva gestione e disaccordi di varia natura impedirono ai Doshi di infondere nuove risorse nella IAL, costringendo la Fiat a subentrare nella gestione dello stabilimento e a crescere in IAL fino al 93% del capitale. Per quanto riguarda invece il lancio della Palio, quello che si è rivelato un modello di estremo successo in Brasile è invece risultato un prodotto deludente in India, dove la domanda è per una vettura meno sofisticata. Il contenuto locale della Siena, pur aumentando rispetto al modesto 30% al momento del lancio, non superava il 60% a fine 2000. La produttività dello stabilimento era anch'essa modesta, malgrado la riduzione dei livelli occupazionali e l'appiattimento della gerarchia, soprattutto perché la rigidità del codice del lavoro impediva l'introduzione a Kurla di uno dei componenti organizzativi della fabbrica integrata, le cosiddette unità tecnologiche elementari (UTE).

La logistica è stato un ulteriore fattore penalizzante. Kurla è un'area urbana a forte densità, in cui i terreni sono costosi a dispetto del fatto di essere circondata da slums. In questo contesto le prospettive di minimizzare le scorte e realizzare il just-in-time si sono dimostrate minime. Goldstein (2002, Tavola 3) mostra la distribuzione geografica dei principali fornitori della Fiat nel 2002. Quelli più vicini, cioè con sede a Mumbai, erano più di un terzo del numero totale, ma rappresentavano soltanto il 10% del valore complessivo finale della vettura. I fornitori più importanti si trovavano a Delhi, Pune e Chennai, sedi dei principali clusters dell'automobile in India, ed il trasporto delle relative componenti prendeva fino a 5 giorni, obbligando la Fiat a mantenere 3 giorni di magazzino. In più, la complessità del sistema fiscale indiano (ed in particolare la pratica dell'octroi, un dazio municipale cui sono sottoposti i beni provenienti da altre giurisdizioni) aggiungeva un ulteriore costo.

Come è ben noto, nella prima metà dell'attuale decennio la Fiat ha vissuto a livello globale una stagione difficile da cui solo oggi sembra emergere. Non sorprende quindi che l'India sia stata a lungo considerata un'area affatto marginale, vieppiù una fonte di preoccupazione (la vendita di Kurla, a lungo presa in considerazione, è stata resa più difficile dopo i danni subiti a causa delle piogge di luglio 2005). Questa situazione è però cambiata in maniera abbastanza radicale nell'ultimo anno e mezzo, nel corso del quale non soltanto l'India ha conquistato un ruolo chiave nella strategia di rilancio del Gruppo, ma l'alleanza con la Tata – il principale gruppo privato indiano – ha acquisito dimensioni più ambiziose.

A gennaio 2006 la Fiat e Tata Motors hanno firmato un accordo di cooperazione che consente al fabbricante torinese di distribuire le proprie vetture attraverso la rete Tata. Attualmente sono 42 i concessionari Tata che affiggono il logo Fiat e ne di-

stribuiscono una selezione di vetture. A dicembre 2006, le due imprese hanno deciso di creare una joint venture paritetica con l'obiettivo di produrre annualmente, a regime, più di 100 mila macchine e 200 mila motori e trasmissioni nello stabilimento di Ranjangaon. La Fiat Auto produrrà veicoli per i segmenti B e C, la Grande Punto e la Linea rispettivamente. L'investimento complessivo è superiore a 665 milioni di euro e la produzione dovrebbe iniziare all'inizio del 2008. Un ulteriore consolidamento della collaborazione strategica tra le due aziende è l'accordo siglato a settembre 2006 per produrre un pick-up con marchio Fiat, su licenza Tata, nello stabilimento Fiat Group Automobiles di Cordoba in Argentina. L'investimento previsto è di 80 milioni di dollari per una produzione annua attorno alle 20 mila vetture.

Il Gruppo Fiat è poi presente in India anche con altre società. Nelle macchine agricole, CNH Global opera dal 1998 con uno stabilimento New Holland a Noida in cui vengono prodotti trattori e componenti, destinati per un terzo all'esportazione. Nel 1987 Iveco ha invece avviato una joint venture con la famiglia Hinduja (la Ashok Leyland) che è arrivata a produrre 59.600 unità nel 2005 (+14% rispetto al 2004).⁶ Nel 2006 il socio indiano ha rilevato la quota dell'Iveco, che ha successivamente firmato un memorandum con la Tata per una joint venture nel settore dei veicoli industriali.

Significativa è anche la presenza della Italcementi, che nel gennaio 2001 acquisì una partecipazione paritetica in un impianto da 2,1 milioni tonnellate/anno a Yerraguntla, in Andhra Pradesh, insieme al gruppo KK Birla. Dopo aver acquistato un anno dopo, con le stesse modalità e nello stesso stato, un altro impianto più piccolo (Sri Vishnu), Italcementi ha rilevato la quota del proprio partner locale nel 2006. A fronte di un investimento complessivo in India di circa 200 milioni di euro, Italcementi vi ha fatturato 116 milioni nel 2006, per una quota del 6,5% nel mercato dell'India meridionale.

Per quanto riguarda altri grandi gruppi – arbitrariamente identificati come quelli con un fatturato 2005 di almeno un miliardo di euro (Mediobanca 2006) – la loro presenza è invece molto più modesta. Riteniamo infatti che per nessuno di questi 89 gruppi a controllo nazionale l'India sia il più importante dei quattro cosiddetti BRIC (cosa che ad onor del vero è al momento vero solo per Italcementi). Ciò detto, sono vari i soggetti la cui esperienza in India è interessante.

L'ENI (Ente Nazionale Idrocarburi) fu negli anni Sessanta il primo gruppo energetico occidentale ad offrire assistenza tecnica e credito a lungo termine per lo sviluppo del settore petrolifero nazionale. A metà 2005, all'ENI è stato assegnato il diritto di condurre, come operatore, attività di esplorazione nei blocchi 8 e D-6. Qualche mese più tardi è stato firmato un ampio accordo di collaborazione con la Indian Oil & Natural Gas Corporation, che copre tra l'altro aree ultraprofonde nel Golfo Arabico recentemente oggetto delle maggiori scoperte di riserve mai fatte in India. La Saipem opera attraverso una società di ingegneria basata a Chennai con 500 ingegneri ed ha acquistato nel 2006 il 50% della Triune Projects di Delhi, con 320 ingegneri, per 10 milioni di dollari. Maire-Tecnimont (ex Enichem) acquistò una parteci-

⁶ Hinduja e IVECO acquisirono dalla Rover la LRLIH, che nel 1987 possedeva a sua volta il 40% di Ashok Leyland, passato al 51% nel 1994.

pazione minoritaria in ICB nel 1996, portata al 50% un anno dopo. Tecnimont ICB ha realizzato più di 300 progetti in India, dove è una delle poche società di ingegneria con la capacità e l'esperienza per fornire stabilimenti petrochimici "chiavi in mano".

L'India è riconosciuta mondialmente per l'eccellenza delle sue industrie della conoscenza – l'informatica e le biotecnologie in particolare – e in altri paesi industrializzati sono parecchie le imprese che hanno investito in India in questi settori. Per l'Italia i casi di questo tipo di investimenti sono invece isolati, ma comunque interessanti. Iniziata con quattro dipendenti nel 1987, l'avventura indiana della STMicroelectronics rappresenta ora una realtà di 1700 lavoratori con un ruolo centrale nella strategia globale del gruppo italo-francese di microelettronica, in cui fin dal 1990 vengono disegnati microprocessori avanzati. Operativo dal febbraio 2006, il centro di ricerca e sviluppo di Noida, vicino a Delhi, è il più grande della STM al di fuori dell'Europa. Dal 2004, STM ha anche un team di design di circa 50 ingegneri a Bangalore, oltre ad una presenza decentrata per supportare una base crescente di clientela locale. Nel caso del Gruppo Mossi & Ghisolfi (M&G) di Tortona, una multinazionale a gestione familiare che occupa una posizione di leadership mondiale nelle resine di PET per imballaggi, preforme e film destinati al mercato alimentare, i centri EPCM ("engineering, procurement, construction and management", ovvero ingegneria, raccolta, costruzione e direzione) in India sono stati rilevati in occasione dell'acquisizione della Chemtex International a fine 2004. Menarini, sola tra le imprese farmaceutiche italiane ad aver avviato un processo di crescita sui mercati esteri tale da garantirle una dimensione di un certo rilievo in ambito internazionale, è presente in India dal 1995, con una copartecipazione finalizzata soprattutto alla ricerca scientifica e alla produzione di prodotti più legati all'erboristeria.

Per quanto riguarda i beni di consumo, Luxottica, dopo l'acquisizione della divisione Eyeware di Bausch & Lomb ha creato la RayBan Sun Optics India, impresa quotata sulla quale le autorità di controllo le hanno recentemente obbligato a realizzare un'OPA per delistarla. Rayban impiega circa 150 persone in uno stabilimento nel Rajasthan. Per la Benetton è più difficile valutare le modalità dell'investimento indiano, soprattutto prima che il settore del retailing venisse aperto, nel febbraio 2006, ai capitali stranieri. Sebbene la relazione annuale non menzioni nessuno stabilimento in India, Benetton aveva un'unità produttiva a Gurgaon (nello stato dell'Haryana, vicino a Delhi), una sorta di sotterfugio che consentiva alla DCM Benetton India, detenuta al 100%, di operare una rete di negozi monomarca.⁷

Tra gli investimenti più recenti, la capofila della business unit Materie Plastiche di RadiciGroup, Radici Novacips, ha costituito nel febbraio 2006 la Radici Plastics Modi, controllata al 60% dal gruppo orobico, con il gruppo MK Modi (conglomerata diversificata con un fatturato di circa un miliardo di dollari). L'attività, inizialmente commerciale, prevede l'avvio di un'attività produttiva locale e si pone l'obiet-

⁷ Per quanto riguarda le marche del lusso, nessuna delle quale produce in India, va segnalata l'apertura del primo flagship store Ermenegildo Zegna a fine maggio 2007, all'interno del Taj Mahal Palace and Tower a Mumbai. La partecipazione nell'investimento è di maggioranza (51%) e la nuova boutique è la più grande per quanto riguarda il lusso in India, oltre ad essere il primo esempio di negozio di questo tipo con accesso diretto dalla strada.

tivo di raggiungere un giro di affari annuo di circa 10 milioni di euro nei prossimi tre anni con un mix di materiali standard prodotti localmente (nylon) e di materiali di alta gamma realizzati in Europa.

Anche la Parmalat aveva realizzato una joint venture in India, per rilevare il 51% di Swojas Energy Foods di Pune nel novembre 1997.⁸ L'anno successivo Parmalat portò la propria partecipazione al 74% e infuse 80 milioni di rupie in Swojas, il cui passivo ne aveva dimezzato il capitale netto. Swojas–Parmalat produceva latte scremato in polvere (in pacchi da 20 e 25 chilogrammi), sbiancante a base di latte, paneer (ricotta tipica indiana), burro e crema pastorizzata. Considerando la situazione ereditata dai precedenti proprietari troppo critica, la Parmalat liquidò la società nel maggio 2000.

Un solo esempio infine tra i grandi gruppi che non hanno una base produttiva in India. Nel 1999 e nuovamente nel 2003 la Pirelli aveva valutato con Birla Tyres, una divisione della Kesoram Industries del gruppo B K Birla, l'opportunità di un investimento che però non si è mai concretizzato.⁹ Il gruppo della Bicocca è quindi presente in India con un modesto presidio commerciale, mentre ha avviato la produzione in Cina (provincia dello Shandong) nel 2005 con la realizzazione di uno stabilimento di pneumatici per autocarro destinati alla Cina e ai mercati del Sud-Est asiatico e dell'Australia. L'investimento annunciato per i primi due anni è di circa 180 milioni di dollari. Un secondo stabilimento, sempre nello Shandong, destinato alla produzione di pneumatici vettura ad alte prestazioni, dovrebbe essere attivo nel corso del 2007.

4. L'India nella strategia di internazionalizzazione dei medi gruppi italiani

La grande maggioranza delle imprese italiane che producono in India hanno un fatturato inferiore al miliardo di euro. Vanno pertanto considerati gruppi medi, esponenti cioè di quel “quarto capitalismo” (Colli 2002) o *Mittestand* italiano che è emerso prepotentemente alla ribalta negli ultimi 15 anni come spina dorsale del sistema produttivo nazionale. È ovvio che le storie di queste imprese sono diverse, e sfortunatamente non è stato possibile realizzare, nel contesto di questo studio, un esame sufficientemente approfondito da consentire di presentare dei dati aggregati sulle caratteristiche dei loro investimenti indiani. In attesa che chi scrive, o qualcun altro, possa avanzare in questa direzione, le prossime pagine presentano alcune esperienze a vario titolo significative.

Tra i pochi gruppi italiani per cui l'India già rappresenta un fetta importante della propria attività spicca la Perfetti van Melle (PvM). La Perfetti iniziò a produrre cicche e caramelle nel 1993 e a seguito dell'acquisizione della van Melle olandese ha attualmente due stabilimenti nel paese, a Manesar (Haryana) e vicino a Chennai, oltre ad uno in Bangladesh (Rajendrapur), inaugurato nel luglio 2005. La società sta valutando ora la possibilità di aprire un nuovo stabilimento in Uttaranchal o Himachal Pradesh. Uno dei prodotti di maggior successo della PvM a livello mondiale, Co-

⁸ Lo stabilimento a Sarvad aveva una capacità produttiva quotidiana di 75 mila litri di latte.

⁹ “Pirelli looks at sourcing radials from Birla Tyres”, Times of India, 16 Aprile, 2003.

fitos, viene prodotto unicamente in India. Una delle chiavi del successo della PvM, oltre alla capacità di adattarsi a un sistema di logistica ancora artigianale rispetto agli standard europei, è consistita nel ridurre la gamma di prodotti venduti in India – rispetto a 50 su scala globale, PvM ne ha lanciati 13 nel 2004 e 7 nel 2005 – e a consolidare la propria quota di mercato.¹⁰ Malgrado la crescente concorrenza sul mercato, in particolare da parte dei coreani della Lotte che hanno rilevato la Parry Confectionery, PvM intende investire 150-200 milioni di rupie nei prossimi due anni per lanciare nuovi prodotti, in particolare caramelle senza zucchero, e superare la barriera dei 100 milioni di dollari di fatturato nel 2007, in un mercato che ne vale poco più di 300.

Da settembre 1999, in joint venture con il gruppo Escorts, la Carraro di Padova produce sistemi di trasmissione per trattori in uno stabilimento a Pune, inizialmente per la New Holland e successivamente anche per il gruppo Mahindra & Mahindra. Le vendite sono passate da 5 milioni di dollari nel 2000 a 38 nel 2005, di cui un terzo esportato. A fine 2005 è stato inaugurato un secondo stabilimento specializzato in trasmissioni. Carraro detiene l'80% di Turbo Gears India, e Carraro India il resto. In questo caso l'obiettivo è di vendere ben più della metà del prodotto all'esportazione e di superare i 30 milioni di dollari di fatturato entro il 2010.

Per altri gruppi l'India ha invece rappresentato uno dei primi destini di internazionalizzazione. È il caso in particolare della Fomas di Osnago, vicino a Lecco, una delle aziende leader in Italia nella forgiatura libera. La società decise di investire pochi miliardi di lire in India nei primi anni 90 per motivi in parte fortuiti – la possibilità di trasferire a Palayanoor, a 40 chilometri di Chennai (l'antica Madras), dei macchinari non più utilizzati in Italia a seguito della decisione di avviare un ambizioso programma di ammodernamento. Problemi con il socio locale, oltre che la crescita modesta della domanda indiana per autovetture, caratterizzarono però a lungo questo primo tentativo, che era allora il primo esempio di internazionalizzazione per la Fomas. Qualche anno fa Bay-Forge, la filiale indiana di cui nel frattempo la Fomas aveva acquisito il completo controllo, ha ottenuto un'importante commessa pubblica pluriennale per una quindicina di milioni di dollari, circa un terzo del fatturato.¹¹ Con l'accelerazione dello sviluppo di parchi eolici, per servire il quale sono necessarie gli stessi macchinari che per la commessa pubblica di cui sopra,¹² il fatturato dovrebbe passare dai 20 milioni di euro del 2006 a oltre una trentina nel 2007.

Simile in qualche modo l'esperienza della Liberti che produce corsetteria e lingerie. Se in questo caso l'investimento in India era giustificato dalla riduzione dei costi, e del resto la delocalizzazione è stata fatta anche verso la Tunisia, produrre in India si è dimostrato “appagante e frustrante, promettente e faticoso”.¹³ Liberlbu Enterprises venne fondata nel 1997 a Tirupur, in Tamil Nadu. Nel 2000 la casa madre di

¹⁰ Anche se alcuni dei lanci di nuovi prodotti non sono stati coronati da successo, PvM ha avuto risultati più positive che la maggior parte dei suoi concorrenti.

¹¹ “Bay-Forge bullish on wind energy sector, aims at Rs 100-cr turnover”, Business Line, 29 Marzo 2005.

¹² Questo tipo di macchinari non può essere utilizzato per forgiare prodotti tradizionali come i componenti per auto.

¹³ “Tirupur: un distretto che ricorda l'Italia del boom”, IndiaNews, Dicembre 2006.

Castelfranco Veneto, poco soddisfatta dall'impegno dei soci indiani, portò la partecipazione al 100%. Dal punto di vista della produzione, l'India si è dimostrata una scelta fortunata, grazie alla qualità, al costo della manodopera, 300 dipendenti, ed alla collaborazione dei sindacati. Più difficile penetrare sul mercato locale dell'intimo, che resta quantitativamente limitato ad una parte minoritaria della popolazione e ha anche caratteristiche uniche: "se nel mondo una donna in media acquista 3 paia di mutande e 1 reggiseno a stagione (ogni 6 mesi), in India la proporzione è più che rimbaltata: si vendono 2 reggiseni ogni mezza mutanda. La soluzione del giallo sta nel fatto che circa il 60% delle donne indiane non usa l'intimo".¹⁴ Un altro gruppo tessile la cui esperienza è stata sicuramente positiva è Monti di Treviso, specializzato nella produzione di tessuti per camiceria di fascia alta, che ha raddoppiato in tre anni lo stabilimento a Kholhapur, in Maharashtra, e occupa circa 500 lavoratori.¹⁵ Monti, il primo produttore tessile italiano a operare con una società interamente controllata, ha inizialmente intercettato il graduale trasferimento verso l'Asia delle supply chain del mercato mondiale dell'abbigliamento, per poi iniziare a vendere a produttori indiani per il mercato locale. Secondo la società, il costo della manodopera, che in questo settore incide per circa il 40% sul prodotto finale, è in India pari a circa un decimo dell'Italia e a un terzo rispetto alla Repubblica ceca dove Monti opera con altre due altre fabbriche.

Emblematica di uno dei nodi fondamentali del quarto capitalismo, ovvero la gestione familiare, è l'esperienza del gruppo Bisazza in India. Sul finire del 1999, la compagine azionaria della Bisazza, costituita da tre fratelli, si divise in due parti, ed una di queste due parti decise di uscire dall'azienda per formarne un'altra. All'epoca Bisazza era già presente in India, a Kadi nello stato del Gujarat. Mentre la nuova società (Trend Group) decise di avviare la produzione del mosaico in India, il Managing Director della Bisazza India decise di fondare una nuova azienda, la Pino Bisazza, cui nel frattempo ne è seguita un'altra, la Gemstone, anche questa a Kadi.

Un terzo cluster di investitori italiani raggruppa società che producono macchinari o impianti per l'industria agro-alimentare, settori in cui il know how italiano notoriamente eccelle a livello mondiale. La Bertuzzi di Brugherio è una delle principali realtà italiane nell'ingegneria, progettazione e costruzione di macchine, impianti e attrezzature per l'industria alimentare. Per cogliere le opportunità di un paese in cui un terzo della frutta viene perso tra la raccolta e la distribuzione,¹⁶ Bertuzzi ha creato una joint venture con Pennwalt che ha fornito attrezzature per l'aggiornamento tecnologico della linea di sterilizzazione ed imbottigliamento asettico della Prakash Co-op Agro Industrial Society, nel Maharashtra, ha venduto un impianto pilota per l'addolcimento di succo di arancia alla Punjab Agro Industries Corporation ed un sistema per la preparazione di polpa di frutta alla Himachal Pradesh Horticultural Produce Marketing and Processing Corp. La società ha inoltre completato impianti per la lavorazione di ananas e frutto della passione e per la produzione di frutta candita e succhi di frutta. Robopac, del gruppo AETNA, iniziò ad esportare in India nel 1995,

¹⁴ Ibid.

¹⁵ "Gruppo Monti: in India per esportare nel mondo", IndiaNews, Marzo 2007.

¹⁶ "Latest technology must for agro sector: Experts", Indian Express, 3 Dicembre 1998.

prima di creare nel 1997 una società con Perks Engineering per la produzione di pallet semi-automatici. Il gruppo CBM ha recentemente inaugurato una struttura produttiva a Ghaziabad, alla periferia di New Delhi, per la costruzione di attacchi a 3 punti. CBM è presente in India già dal 1999, anno in cui fu realizzata la joint-venture fra la società veronese del gruppo Mita Oleodinamica e Harig India” per la costruzione di sollevatori idraulici per trattori.¹⁷ Arneg, un gruppo padovano specializzato nel settore della refrigerazione commerciale, si appresta ad inaugurare la sua filiale a Thane, in Maharashtra, con l’obiettivo di destinare al mercato indiano almeno il 50% della produzione.

Qualche esempio poi in settori a più elevato contenuto tecnologico. Indena ha iniziato ad approvvigionarsi di materie prime botaniche in India più di quarant’anni fa. Tale presenza si è consolidata nel 1992, con l’acquisto di una partecipazione nella Althea International successivamente cresciuta fino al 100% nel 1998. Nel 1999 la ragione sociale è cambiata in Indena India e nel 2000 è stato acquisito il sito di Bangalore, che produce estratti intermedi da piante medicinali (che vengono poi finiti presso gli altri stabilimenti produttivi del gruppo) e fornisce piante medicinali ad altre aziende sempre nell’ambito del gruppo. Sono attualmente in corso investimenti per arrivare a produrre alcuni principi attivi in modo completo in India, con l’obiettivo di vendite dirette sul mercato indiano e in alcuni paesi dell’Estremo Oriente. Isagro Asia, spin off della agrochimica ex-Enichem, gestisce uno stabilimento di sintesi, formulazione e confezionamento, rilevato insieme al gruppo RPG nel 2003. Officine Maccaferri, leader mondiale nel campo della geotecnica e del controllo dell’erosione del suolo, ha realizzato un investimento da 6 milioni di euro nel 2007, per l’acquisto della Sargon Geosynthetics di Nuova Delhi, specializzata nella fornitura di prodotti geosintetici innovativi, e l’apertura di un nuovo sito produttivo a Pune. Il gruppo bolognese può, così, coniugare l’esperienza di Sargon Geosynthetics con il know how tecnologico della società inglese Linear Composites (acquisita nel 2006). Officine Maccaferri ha già fornito le proprie soluzioni nei progetti del Noida Bridge a Nuova Delhi e ha sviluppato opere di protezione contro la caduta massi lungo la linea ferroviaria tra Mumbai e Pune. Interpump Group, il maggiore produttore mondiale di pompe a pistoncini professionali ad alta pressione, ha anch’esso una filiale produttiva in India.

Vanno infine menzionate alcune esperienze che si sono interrotte per differenti motivi. La Henraux di Lucca, che aveva una filiale a Bangalore per escavare e lavorare il marmo, l’ha chiusa. La Bonomi Belgium Ventiel India, attiva nella fusione in ghisa e produzione di valvole a farfalla, è stata dismessa alla fine del 2004, sostituita da un’agenzia di rappresentanza, la Bonomi India. La Dylog di Torino, azienda leader nell’ambito del software gestionale e nelle applicazioni innovative, creò nel 1999 una filiale a Chennai detenuta al 100%, che è stata chiusa da alcuni mesi. Elica, il produttore di cappe da cucina, aveva un investimento in questo paese con il gruppo Deeshe, scaduto il quale Elica segue il mercato indiano con una organizzazione di vendita diretta.

¹⁷ “CBM raddoppia in India”, Mondo Macchina, n. 3/2006, p. 68.

5. Conclusioni

Nei grandi paesi industrializzati con cui l'Italia compete e si confronta quotidianamente, i nuovi mercati vengono visti come una grande opportunità per chi ha tecnologie, marchi e conoscenza. In Italia, invece, la concorrenza dei paesi cosiddetti in via di sviluppo sembra spesso spaventare e provocare in tanti, compresi esponenti politici di primo piano, nuove spinte protezionistiche. Ciò non significa però che non vi siano imprese che hanno deciso di attrezzarsi per competere spostando parte della propria produzione in Cina, in India o altrove.

È di queste imprese che si è trattato in questo breve articolo. Nella maggior parte dei casi, la loro strategia non è delocalizzare, ma trasferire solo alcune parti della produzione per servire al meglio e direttamente il mercato di sbocco. Pur senza il conforto dell'analisi empirica, ci sembra che il presente lavoro abbia confermato che la posizione competitiva dell'industria italiana dipende dalla capacità delle singole imprese di reagire al mutamento del quadro competitivo all'emergere di nuove opportunità e sfide a livello globale (Conti et al. 2007). L'attenzione esclusiva posta sulle imprese italiane che hanno stabilito una presenza produttiva può del resto averci fatto omettere invece quelle che in India hanno invece investito in forme più "leggere", per "valorizzare i diversi spazi della geografia aziendale come riserva di conoscenze da cui attingere per attivare processi di innovazione" (Corò e Micelli 2006, p. 18).

Per le imprese italiane l'India rappresenta sempre di più un mercato di estremo interesse, sia per i tassi di crescita che lo caratterizzano, sia per le complementarità e le sinergie che sembrano particolarmente forti tra i due sistemi produttivi. È infatti evidente che l'importanza dei gruppi familiari nei due paesi agevola l'approccio al mercato indiano dei gruppi italiani, rendendo al contempo questi ultimi dei partner potenzialmente privilegiati per i conglomerati indiani, cui la diversificazione verso nuovi business non fa certo paura. Chi ha investito in passato raccoglie oggi i frutti di quello che ha pazientemente seminato nel passato, scegliendo un paese che offriva relative garanzie di stabilità, scarsa concorrenza dei produttori locali e il vantaggio dell'utilizzo della lingua inglese. Questo è un fattore da non sottovalutare per imprese come le nostre che hanno spesso costruito la propria competitività sull'interazione continua con i clienti – si pensi alla Fomas, premiata per due anni consecutivi dalla General Electric come miglior fornitore di componenti forgiati in acciai speciali.

Questo ovviamente non vuol dire che l'India sia un paese facile dove operare. Dazi spesso elevati e infrastrutture carenti penalizzano le imprese il cui modello operativo è basato su una catena logistica costruita in modo rigoroso. Difficoltà nell'approvvigionamento di specifici beni intermedi e componenti non consentono spesso di sfruttare pienamente le opportunità di crescita – nuovamente, l'esempio della Fomas che soffre della penuria di acciai speciali di qualità adeguata e sta ora valutando di produrseli, da sola o in compartecipazione.

In futuro l'India può diventare una destinazione importante per le "multinazionali tascabili" italiane quanto più questo paese diverrà importante nelle strategie globali di gruppi di maggiore dimensioni, siano essi italiani o stranieri, che hanno nel nostro Mittelstand un fornitore cruciale. Per esempio Radici ha scelto di investire in India perché il mercato indiano presenta trend di crescita interessanti nel comparto

delle materie plastiche per l'automotive e l'elettrico/elettronico, industrie fortemente multinazionalizzate. Il sistema Italia deve allora sostenere lo sforzo dell'impresa e dell'imprenditore a portare l'impresa su dimensioni più adatte alle nuove regole competitive, dato che quando il mercato di riferimento oltrepassa, e di molto, i confini tradizionali, distretto e sistema locale non funzionano più come catalizzatori sui processi strategici dell'impresa.

Dalle conversazioni con gli imprenditori traspare che – al di là di ogni lodevole e benvenuto sforzo da parte delle autorità diplomatiche, dell'Ice (che si accinge ad ampliare la propria presenza in India) e della Indo-Italian Chamber of Commerce – sui progetti di alto profilo è necessario un sostegno a tutto campo del sistema bancario. È chiaro che, per imprese interessate ad un percorso di localizzazione commerciale o produttiva all'estero, poter contare sul sostegno dell'ufficio di rappresentanza in India della propria banca è fondamentale per destreggiarsi, valutare la solvibilità delle controparti locali e attivare linee di credito. L'India ha a lungo ristretto le operazioni delle banche straniere, cui nel 2005 corrispondeva uno scarso 6,5% dei prestiti ed un ancor più striminzito 4,7% dei depositi – in ambedue i casi, oltretutto, in calo rispetto al 2003 (PwC 2006). Secondo la Reserve Bank of India, a fine marzo 2007 le banche estere erano 29, con 267 sportelli (su 68500), cui vanno aggiunti 31 uffici di rappresentanza.¹⁸ Tra questi gli istituti italiani sono ben 8, la metà dei quali hanno aperto in India nel 2006.¹⁹ Come sottolineato con forza dal Governatore della Banca d'Italia, alla trasformazione del sistema creditizio deve ora corrispondere uno sforzo da parte delle banche a offrire una gamma di servizi più ampia a costi inferiori – in Italia e all'estero.

Riferimenti bibliografici

Carluzzo, Carmelina, Stefano Chiarlone e Debora Revoltella (2006), "Gli investimenti diretti esteri italiani nei Paesi dell'allargamento: analisi di alcuni casi aziendali", in Associazione Italiana della Produzione, *L'impresa nell'Europa allargata. Vantaggi competitivi, opportunità, modelli di presenza, struttura finanziaria e rischi connessi per gli operatori italiani*, Il Sole 24 Ore.

Colli, Andrea (2002), *Il Quarto Capitalismo*, Marsilio.

Conti, Giuliano, Marco Cucculelli e Mariangela Paradisi (2007), "Internazionalizzazione e strategie delle imprese nei settori tradizionali", *L'industria*, no. 1.

Coro, Giancarlo e Stefano Micelli (2006), *I nuovi distretti produttivi: innovazione, internazionalizzazione e competitività dei territori*, Marsilio-Fondazione NordEst.

Friso, Devis e Valeria Gattai (2005), "Passaggio in India per le multinazionali italiane", *Economia e Politica Industriale*, No. 1.

Goldstein, Andrea (2002), "Local Entrepreneurship in the Era of E-business:

¹⁸ Nel 2006, le autorità hanno deciso di aumentare da 12 a 20 il numero di filiali di banche estere che possono essere aperte ogni anno.

¹⁹ In ordine cronologico, trattasi di BancaIntesa (1988), Sanpaolo IMI (1991), UniCredit (1998), Banca Popolare di Verona e Novara (2001), BPU Banca (2006), Monte dei Paschi di Siena (2006), Banca Popolare di Vicenza (2006) e Banca di Roma (2007).

Early Evidence from the Indian Automobile Industry”, in A. Goldstein e D. O’Connor (a cura di), Electronic Commerce for Development, OECD Development Centre.

Goldstein, Andrea e Lucia Piscitello (2007), Le multinazionali, il Mulino.

Mariotti, Sergio e Marco Mutinelli (2006). Italia multinazionale: le partecipazioni italiane all’estero e estere in Italia. Roma, Istituto per il Commercio Estero.

Mediobanca (2006), Le principali società italiane.

Orlandi, Romeo e Giorgio Prodi (2006). A volte producono. Le imprese italiane in Cina, il Mulino.

PwC (2006), Foreign banks in India, PricewaterhouseCoopers.

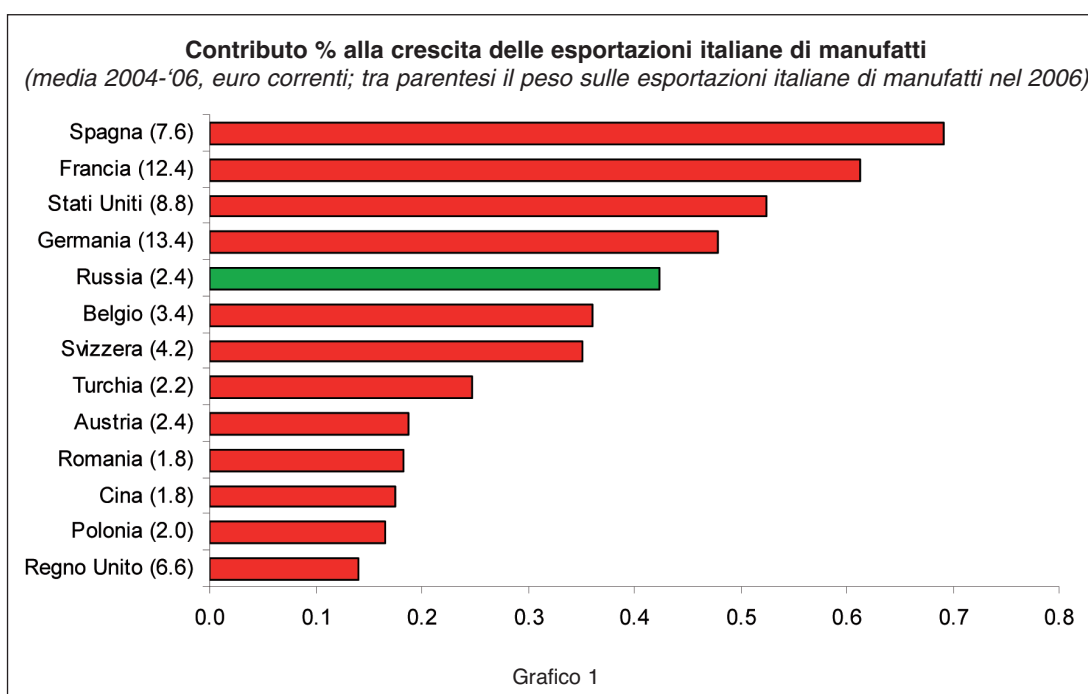
Tattara, Giuseppe, Giancarlo Corò e Mario Volpe (a cura di) (2006), Andarsene per continuare a crescere. La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva, Carocci.

UNCTAD (2006). World Investment Report. Nazioni Unite.

LE OPPORTUNITÀ PER LE IMPRESE ESPORTATRICI ITALIANE IN RUSSIA

di Andrea Dossena*

Pur assorbendo meno del 2.5% delle esportazioni italiane di manufatti (dato riferito al 2006¹), il mercato russo ha fornito nel corso dell'ultimo triennio il quinto contributo alla crescita del fatturato estero italiano (Grafico 1), inferiore solamente a quello dei tradizionali mercati di destinazione della nostra industria (Spagna, Francia, Stati Uniti e Germania). Tale contributo, inoltre, è risultato doppio rispetto a quello fornito da altri importanti mercati emergenti, come Cina, Romania, Turchia e Polonia.



Alla luce della quota italiana sulle importazioni russe, attorno al 7%, e del ritmo di crescita di questa economia (il PIL è cresciuto a ritmi di circa 2 punti superiori a quelli medi mondiali nell'ultimo triennio), risulta evidente come sempre più, nel prossimo futuro, la capacità competitiva dell'industria italiana su questo mercato risulterà fondamentale per sostenere la crescita delle nostre esportazioni.

L'analisi di seguito presentata, dopo brevi accenni al quadro macroeconomico per la Russia, si concentrerà sulla composizione, geografica e settoriale, delle sue importazioni di manufatti e sul posizionamento degli esportatori italiani e dei loro principali concorrenti. In questo modo sarà possibile evidenziare le opportunità e le minacce che le nostre imprese si troveranno a fronteggiare nei prossimi anni su questo sempre più importante mercato estero.

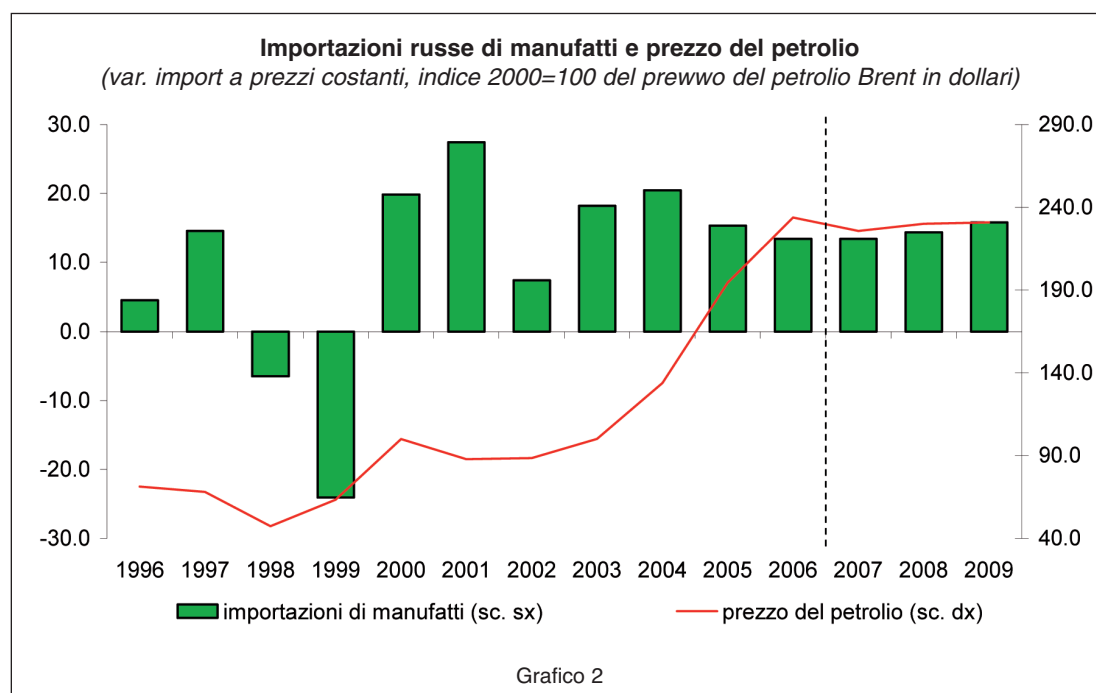
* Prometeia Spa

¹ I dati e la classificazione utilizzati in questo contributo, salvo diversa indicazione, provengono dalla banca dati del modello MOPICE, utilizzata nell'osservatorio ICE-Prometeia "Evoluzione del commercio con l'estero per aree e settori".

1. Il quadro macroeconomico russo

Nel corso dell'ultimo quinquennio la Russia ha mostrato una crescita economica molto sostenuta, inferiore tra i principali paesi emergenti solo a quella di Cina e Turchia. A differenza di queste nazioni, però, la crescita russa non si è caratterizzata per il traino dell'attività manifatturiera, ma è stata principalmente sostenuta dagli elevati prezzi delle materie prime (soprattutto gas e petrolio), di cui è uno dei principali esportatori mondiali. Le maggiori entrate provenienti dal comparto energetico, pur permanendo elevate disuguaglianze nella distribuzione della ricchezza all'interno della società russa, hanno sensibilmente elevato la capacità di spesa media del paese, permettendo ai consumi e agli investimenti (prevalentemente infrastrutturali) di mostrare nell'ultimo quinquennio tassi di crescita a due cifre, tra i più elevati nel panorama mondiale. La forte espansione della domanda interna è andata a sostenere sia le importazioni di manufatti (Grafico 2), che con una crescita del 15% medio annuo (a prezzi costanti) ne hanno fatto il 17-esimo mercato mondiale (era il 30-esimo ad inizio decennio), sia la produzione industriale, aumentata a un ritmo superiore al 5%, in linea con la media mondiale. L'offerta manifatturiera russa, tuttavia, appare ancora principalmente orientata al mercato interno, visto che le esportazioni non hanno evidenziato un'accelerazione particolare.

Oltre a quest'ultimo fattore, potenzialmente limitante per le prospettive di crescita nel futuro, vi è poi l'aspetto dell'ancora elevata inflazione che caratterizza il paese (i prezzi al consumo sono cresciuti ancora a tassi prossimi al 10% nel corso del 2006 e superiori al 12% nell'ultimo quinquennio), in grado di minare le possibilità di una crescita equilibrata. La forza derivante dal prezzo delle materie prime energetiche, tuttavia, sta evitando nuovi scivolamenti del tasso di cambio del rublo, che anzi ha mostrato negli ultimi anni un lieve apprezzamento nei confronti del dollaro e una svalutazione limitata rispetto all'euro (valuta verso cui le autorità russe stanno convergendo, data l'intensità degli scambi commerciali di manufatti e materie prime tra il paese e il continente europeo).



Pur con questi rilevanti problemi, nell'immediato futuro l'economia russa, grazie al traino del prezzo del petrolio, dovrebbe mostrare ancora tassi di crescita sostenuti, garantendo un significativo assorbimento di manufatti dai mercati internazionali, continuando quindi a rappresentare per le imprese italiane una rilevante opportunità di crescita sui mercati esteri. A rafforzare quest'ultimo aspetto, inoltre, dovrebbe intervenire anche il previsto ingresso della Russia nel WTO.

2. Dinamica e composizione delle importazioni russe di manufatti

La struttura delle importazioni di manufatti della Russia differisce in maniera sensibile rispetto a quella tipica dei paesi emergenti, principalmente a causa del diverso motore di sviluppo della sua economia. Il relativamente basso peso dell'attività manifatturiera, infatti, limita la rilevanza degli acquisti dall'estero di beni intermedi e strumentali, che arrivano a coprire circa il 40% delle importazioni russe contro un peso di 10 punti superiore per gli altri paesi dell'Europa Centro orientale. Lo stesso scarto, ma con segno opposto, emerge per i beni del Made in Italy, in particolare per il Sistema moda e l'Alimentare, sottolineando la rilevanza della componente di consumo nella domanda russa. Non particolarmente differenti dalla situazione degli altri paesi dell'area sono invece i pesi rivestiti dai Mezzi di trasporto (attorno al 15%) e dall'Elettronica (con circa il 13%), la cui intensità degli scambi appare influenzata più dall'internazionalizzazione delle filiere produttive su scala mondiale che dall'effettiva composizione della domanda nei vari paesi.

La variazione della composizione delle importazioni nel corso dell'ultimo decennio sconta una forte distorsione, legata alle condizioni economiche russe della prima metà degli anni novanta e al retaggio della divisione internazionale del lavoro all'interno dell'area Comecon. In particolare, a metà dello scorso decennio gli acquisti dall'estero di beni dell'Alimentare arrivavano a rappresentare oltre un quinto delle importazioni complessive. Al netto di questo fattore, è comunque possibile evidenziare un acquisto di rilevanza per i beni dei Mezzi di trasporto e per quelli Intermedi, segnale quest'ultimo del lento processo di "reindustrializzazione" del paese.

Più rilevante risulta quindi il quadro del ritmo di espansione delle importazioni nel corso dell'ultimo quinquennio, la cui crescita media a livello manifatturiero si è attestata attorno al 15% (a prezzi costanti). In questo arco temporale, gli acquisti dall'estero di Automobili e motocicli sono apparsi i più dinamici (+30%), seguiti da vicino da tutti gli altri beni dei Mezzi di trasporto. Tale risultato riflette sia la maggior capacità di spesa di parte delle famiglie russe, sia la necessità del paese di dotarsi di reti infrastrutturali e logistiche adeguate. I consumi sono alla base della crescita superiore alla media anche per i Beni di consumo del Sistema moda (circa del 20%) e i Manufatti vari del Sistema casa (17.8%), mentre la forte espansione dell'attività di investimento ha sostenuto le importazioni di quei beni strumentali meno legati all'attività manifatturiera, come la Meccanica varia e l'Elettrotecnica (entrambi superiori al 16%). In linea con quanto verificatosi a livello mondiale, anche l'Elettronica sta mostrando una dinamica sostenuta (17% circa). L'ancora poco rilevante peso dell'industria ha limitato le importazioni di Intermedi per l'industria e per il Sistema moda, Commodity e Imballaggi, che comunque hanno evidenziato tassi di crescita solo di poco inferiori al 10%.

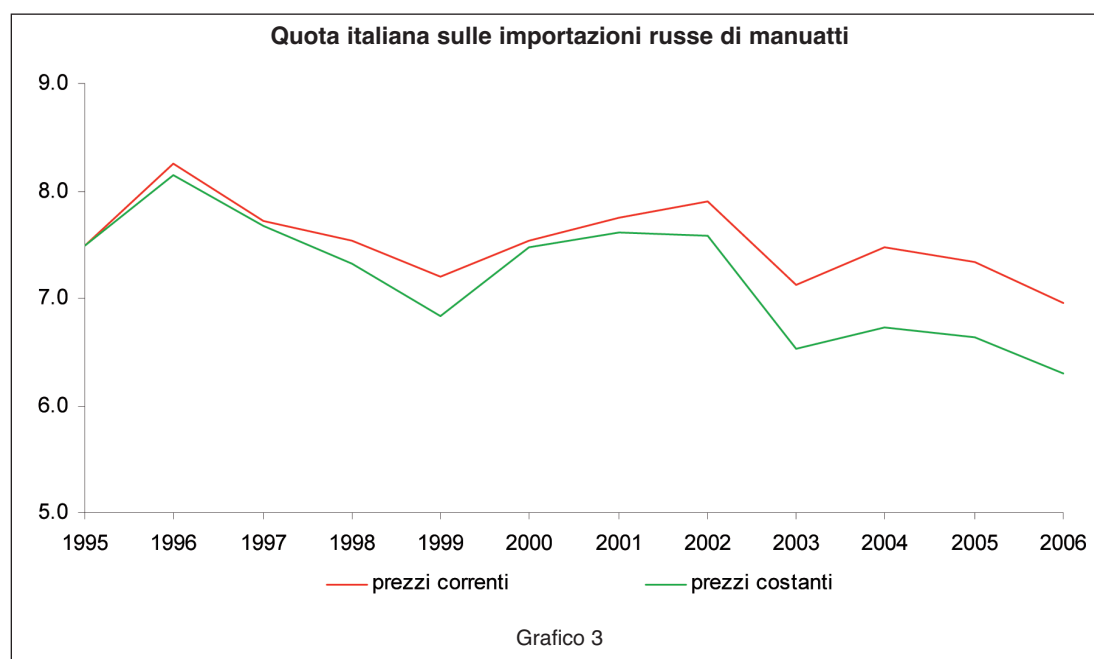
3. Le esportazioni italiane in Russia

Come già ricordato, la Russia assorbe circa il 2.5% delle esportazioni italiane di manufatti. Per alcuni settori tale peso risulta superiore (Mobili ed elettrodomestici al 6%, Beni di consumo del Sistema moda e Meccanica strumentale attorno al 4%), senza però raggiungere livelli particolarmente elevati, tali da rendere quello russo già uno dei mercati di riferimento per le nostre imprese.

Tuttavia, la rilevanza che per alcuni settori potrebbe acquisire in una prospettiva di medio periodo emerge già dai contributi che questo mercato ha fornito alla crescita delle esportazioni italiane negli anni più recenti. Elettromeccanica (che ha ricevuto un contributo alla crescita di poco inferiore al 10% del totale) e, soprattutto, Made in Italy (con un contributo pari a un terzo della crescita complessiva delle esportazioni italiane, ma con punte prossime o superiori al 60% per il Sistema casa e il Sistema moda) stanno già beneficiando della dinamicità della domanda russa, rendendo già oggi molto rilevante la scelta delle strategie per competere con successo in questo paese e sostenere i fatturati esteri.

La composizione dell'offerta italiana sul mercato russo riflette la particolare struttura delle sue importazioni. I beni del Made in Italy, infatti, rappresentano circa la metà delle nostre vendite su questo mercato (contro una media del 30% circa per gli altri paesi dell'Europa Centro orientale), in particolare per quanto riguarda il Sistema moda (il cui peso è cresciuto nell'ultimo decennio) e il Sistema casa (il cui peso, per effetto delle delocalizzazioni attuate dai nostri produttori, è invece calato). Subito dopo, anche in questo caso con un peso superiore a quello riscontrato negli altri paesi dell'area, seguono i beni dell'Elettromeccanica, che, sebbene in flessione nell'ultimo decennio, rappresentano una peculiarità dell'offerta italiana, dato lo scarso peso che questi prodotti hanno per le importazioni totali russe e che ci rende, ma sarà approfondito più avanti, tra i principali fornitori del paese.

La quota italiana sulle importazioni complessive russe di manufatti si attesta attorno al 7% (Grafico 3), a prezzi correnti, e ha evidenziato, pur con andamenti altalenanti, una flessione di circa un punto dal 2002. Stessa dinamica negativa, ma leggermente più accentuata, si è registrata per la quota a prezzi costanti, scesa lo scorso anno sotto al 6.5%.

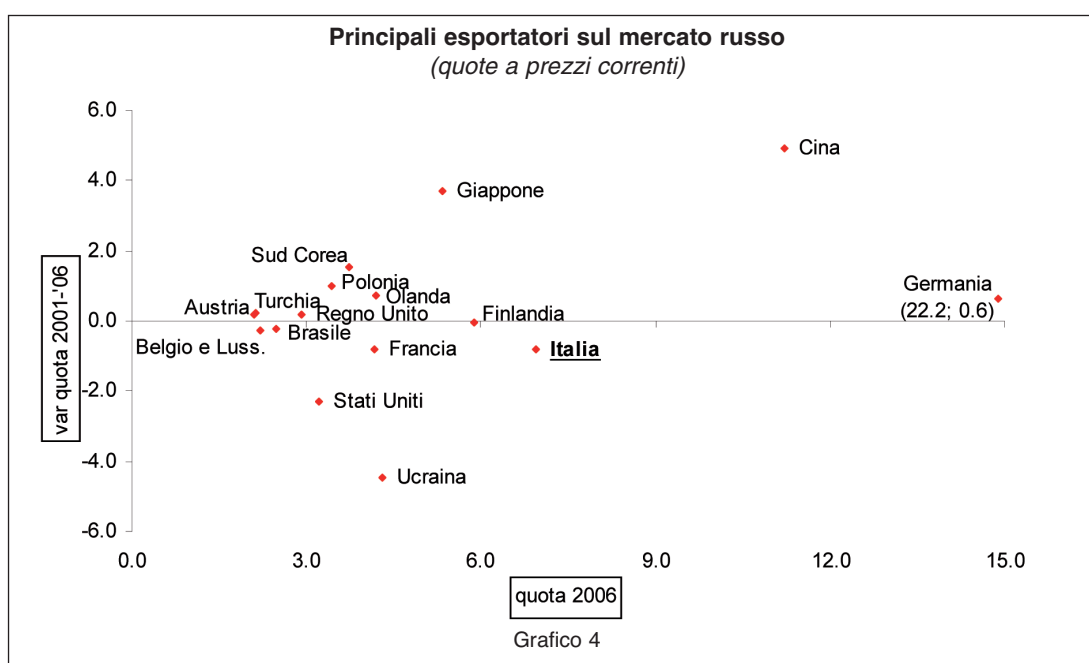


A livello settoriale la situazione è però molto eterogenea, con valori massimi della penetrazione italiana per quanto riguarda il Sistema casa (dove si registra una quota superiore al 20%, con i Mobili ed elettrodomestici vicini al 40%), il Sistema moda (sopra il 15%) e l'Elettromeccanica (attorno al 12%).

L'Alimentare si differenzia notevolmente dagli altri settori del Made in Italy, arrivando a una quota solamente del 3.5%, come quella degli Altri beni di consumo e degli Intermedi. Trascurabile risulta invece la presenza di operatori italiani nell'Elettronica e, a differenza di quanto avviene sugli altri mercati mondiali, nei Mezzi di trasporto, dove la quota non raggiunge neppure l'1%. A tal proposito, anche le recenti scelte strategiche del maggior produttore italiano confermano l'intenzione di servire il potenzialmente importante mercato russo attraverso accordi di collaborazione con produttori locali o con produzioni realizzate negli stabilimenti in Europa orientale e Medio Oriente, non andando quindi a sostenere le esportazioni dall'Italia.

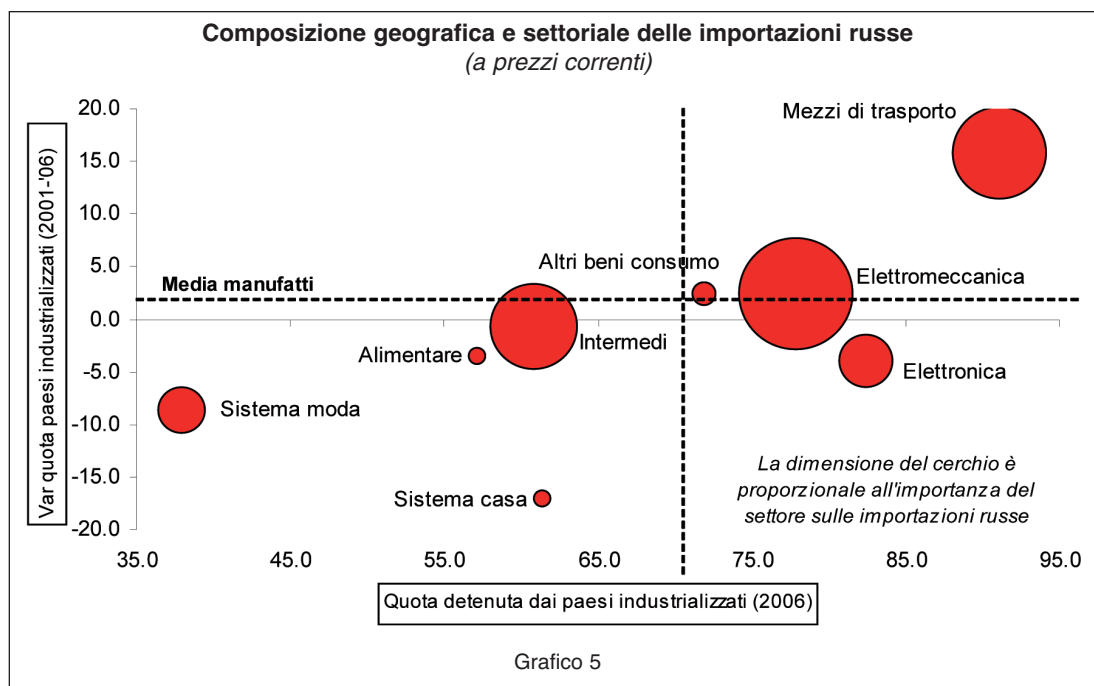
Nonostante le peculiarità del mercato russo, la presenza italiana ha evidenziato, nel corso degli ultimi cinque anni, un andamento non troppo differente da quello mostrato sugli altri mercati mondiali. Nei settori dell'Elettromeccanica e dell'Alimentare le nostre imprese hanno mostrato un'elevata capacità competitiva, conquistando oltre l'1.5% di quote, con punte superiori al 3% per Intermedi in metallo e Meccanica varia. Viceversa, negli altri comparti del Made in Italy le performance sono risultate negative, con flessioni del 5% circa sia nel Sistema moda sia nel Sistema casa. In questi settori, tuttavia, il processo di erosione delle quote sembrerebbe aver rallentato negli ultimi anni, soprattutto da quando il prezzo delle materie prime energetiche ha accelerato. Questo, infatti, data l'iniqua distribuzione dei proventi del comparto energetico nel paese, potrebbe essere andato a sostenere prevalentemente la capacità di spesa delle fasce più ricche della popolazione, sostenendo quindi maggiormente la domanda per beni del Made in Italy dei segmenti qualitativi più alti, in cui la presenza dei produttori italiani è più forte e meno aggredibile dagli altri concorrenti esteri, soprattutto quelli provenienti dai paesi emergenti.

4. I concorrenti sul mercato russo



Il contesto competitivo sul mercato russo si caratterizza per il ruolo predominante degli esportatori tedeschi (Grafico 4), che detengono oltre un quinto delle importazioni complessive del paese. Tale quota, inoltre, nell'ultimo quinquennio non ha mostrato segni di erosione, sottolineando come il profondo radicamento delle imprese tedesche su questo mercato abbia consentito loro di sfruttare appieno le opportunità offerte dalla crescita della domanda. Dopo la Germania, ma con una quota pari alla metà di quella tedesca, si posiziona la Cina, caratterizzata dal maggior incremento della penetrazione del mercato, che le ha consentito di scavalcare nell'ultimo quinquennio l'Italia, ora terzo esportatore. Oltre alla Cina, anche Giappone e Corea del Sud hanno mostrato una significativa forza competitiva, segnalando il progressivo aprirsi della Russia agli scambi con l'area asiatica, verso la quale è confluito nel corso dell'ultimo decennio circa un quarto delle sue esportazioni di petrolio.

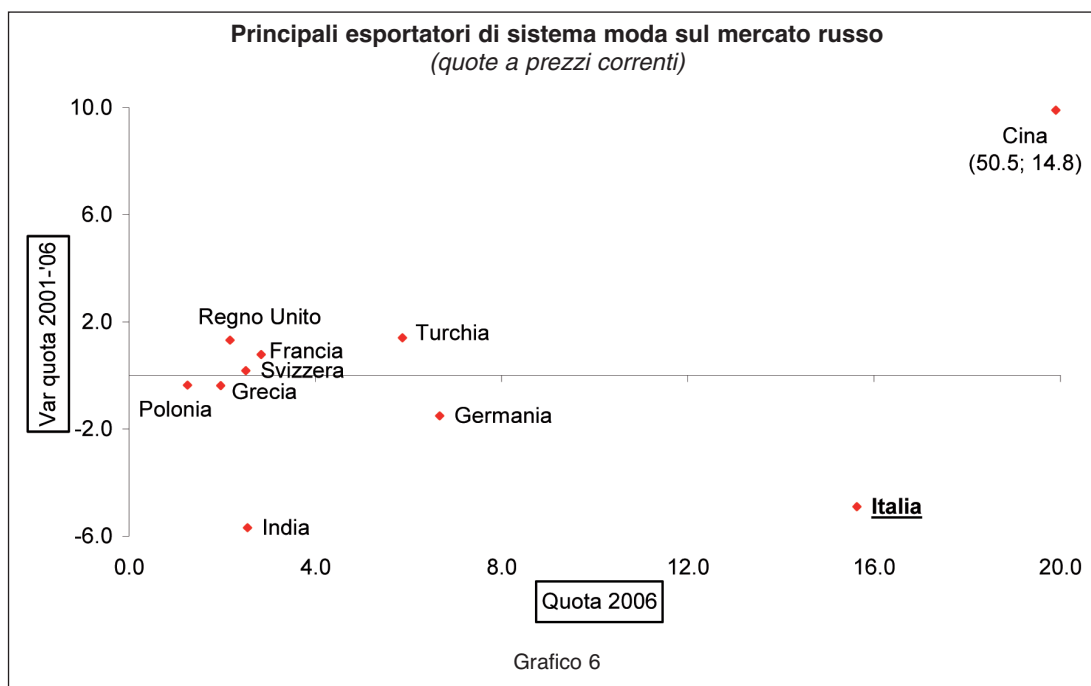
Al di là degli accordi commerciali che di solito sottostanno a questi fenomeni di integrazione commerciale, una visione d'insieme dei processi in atto nella competizione internazionale sul mercato russo si ha dall'incrocio tra la composizione settoriale e quella geografica delle sue importazioni (Grafico 5).



Da quest'analisi emergono due distinte categorie di settori, ognuna caratterizzata da un particolare contesto competitivo. Da un lato, infatti, abbiamo i settori a maggior contenuto tecnologico e di R&S (meccanica, farmaceutica, automotive), in cui la presenza dei produttori più industrializzati è largamente maggioritaria (raggiungendo punte superiori al 90% per le Automobili) e, nonostante la forte accelerazione delle importazioni russe negli ultimi anni potesse facilitare l'ingresso di nuovi concorrenti, ancora in fase espansiva. Dall'altro lato, invece, vi sono i settori tradizionali del Made in Italy e gli Intermedi, in cui una minor presenza dei paesi industrializzati si accompagna a una progressiva più intensa penetrazione dei concorrenti emergenti. Questi risultano infatti maggiormente in grado di sfruttare le opportunità che si stanno aprendo in Russia per i prodotti di fascia qualitativa più bassa (grazie ai loro significativi vantaggi dal lato dei costi di produzione).

In questo articolato contesto, gli esportatori italiani stanno riuscendo a reggere la concorrenza con gli altri paesi industrializzati laddove questi sono gli unici concorrenti di rilievo, come nel caso dell'Elettromeccanica, mentre mostrano di subire maggiormente la concorrenza dei paesi emergenti nei settori del Made in Italy, dove la progressiva segmentazione del mercato russo sta restringendo gli spazi di crescita delle nostre imprese, soprattutto nelle fasce qualitative più basse.

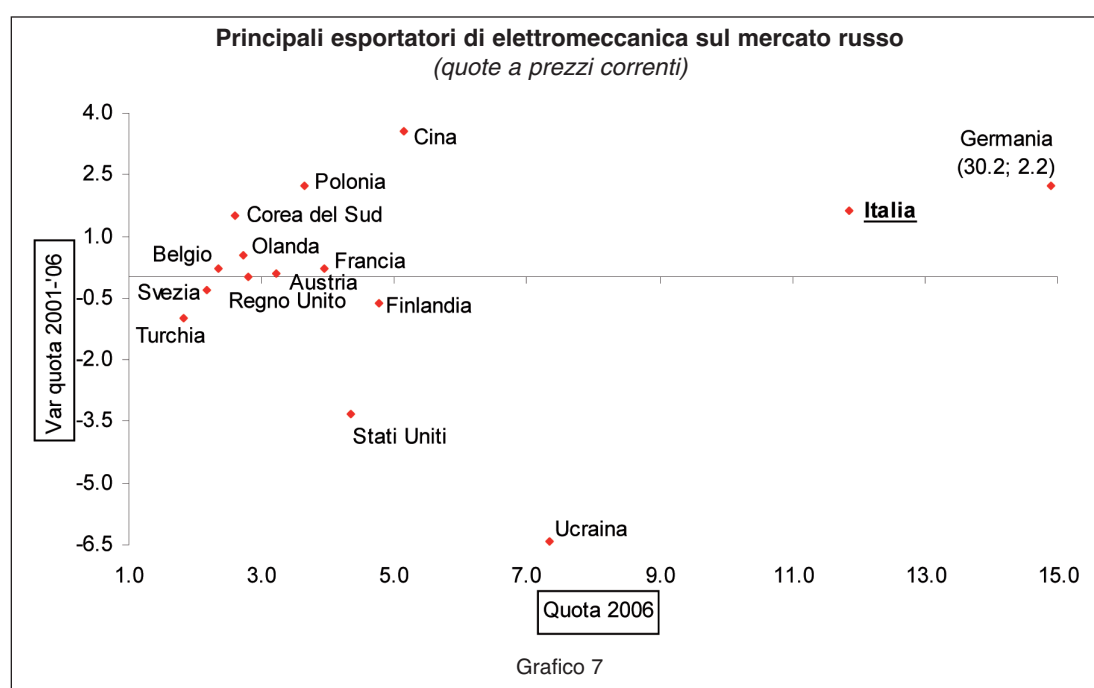
Data la loro rilevanza nella composizione delle esportazioni italiane verso la Russia, può risultare utile un'analisi più dettagliata della situazione nel Sistema moda e nell'Elettromeccanica, dalla quale sarà possibile trarre anche indicazioni di carattere più generale circa la situazione negli altri settori manifatturieri.



Il quadro competitivo del Sistema moda (Grafico 6) mostra un quasi monopolio delle produzioni cinesi, arrivate a soddisfare oltre la metà delle importazioni complessive, con una crescita che solo negli ultimi 5 anni è risultata prossima ai 15 punti percentuali. L'Italia, secondo esportatore a grande distanza sia dal leader cinese sia dal terzo concorrente, la Germania, detiene una quota attorno al 15%, risultata in forte calo da inizio decennio. La forza della penetrazione cinese è risultata tale da spiazzare anche i concorrenti degli altri paesi emergenti, in particolare quelli indiani, e da lasciare alla sola Turchia, paese oggetto di importanti investimenti produttivi da parte dei maggiori produttori dell'Europa occidentale, alcune opportunità di crescita. L'avanzata delle produzioni cinesi a basso costo appare difficilmente contrastabile, ma non dovrebbe, per composizione qualitativa, andare a penalizzare più di tanto l'offerta italiana (che infatti negli ultimissimi anni ha evidenziato minori segnali di cedimento). Essa va anzi considerata come una prima fase di apertura della domanda russa al commercio internazionale anche per beni di fascia qualitativa medio bassa, fattore questo che dovrebbe spingere il mercato a sviluppare strutture logistiche e commerciali di cui potrebbero poi servirsi anche i produttori inizialmente tagliati fuori dalla competizione. Un primo segnale in questa direzione, e un probabile campanello d'allarme per i nostri produttori, è quello rappresentato dalla moderata

crescita della presenza di paesi quali Francia e Regno Unito (oltre i 2 punti percentuali il loro guadagno di quote complessivo), caratterizzati da un'offerta più simile a quella italiana e, soprattutto, da una maggior abilità nello sfruttare i canali distributivi per trainare le proprie esportazioni.

Quello dello sviluppo delle reti commerciali appare quindi come uno degli aspetti più rilevanti per la competizione in questo e negli altri comparti del Made in Italy, nonostante la fase di sviluppo "diffuso" del mercato russo sia ancora a uno stadio iniziale. Una volta che i concorrenti più avanzati avranno stabilito le proprie reti distributive nel paese, infatti, la domanda rivolta all'estero sarà sempre più soddisfatta da un mix tra le produzioni di questi ultimi e quelle dei paesi a basso costo del lavoro, rendendo difficile per le merci italiane conquistare spazi al di fuori delle nicchie dei beni di lusso.



Il quadro nei settori dell'Elettromeccanica (Grafico 7) si presenta significativamente differente da quello del Sistema moda, anche se alcuni elementi sembrano coincidere. Anche in questi comparti si assiste alla leadership di un paese, la Germania con oltre il 30% di quota, che sta inoltre guadagnando terreno. L'Italia è il secondo esportatore, con una quota attorno al 12%, e anch'essa ha mostrato segnali di miglioramento del proprio posizionamento competitivo. Sotto la soglia del 10% è dove stanno avvenendo i maggiori cambiamenti nella composizione dei concorrenti: Ucraina e Stati Uniti, da un lato, hanno dimostrato di non saper sfruttare la progressiva apertura del mercato al commercio internazionale, non riuscendo a beneficiare del loro buon posizionamento di inizio decennio. Dall'altro lato, i paesi emergenti, con la Cina in testa, stanno approfittando delle nuove opportunità del mercato russo, salendo velocemente nella classifica dei maggiori fornitori di beni del settore. Anche in questo caso è probabile che il progressivo sviluppo del mercato russo stia portando a una segmentazione dell'offerta, con i prodotti a minor contenuto tecnologico provenienti soprattutto dall'Asia e dall'Europa orientale e quelli a maggior valore aggiunto acquistati in Europa occidentale. Oltre a quella qualitativa, inoltre, vi è anche un

altro tipo di segmentazione che influenza le dinamiche di mercato e concorrenziali: è la destinazione d'uso di questi beni. Una parte maggioritaria di essi, infatti, è assorbita dai processi di infrastrutturazione (edilizia, trasporti, ecc.), sostenuti dai proventi del comparto energetico e necessari all'ammodernamento del paese. In questi settori, un importante fattore di traino per i produttori può essere rappresentato dagli *international contractors* che partecipano alle diverse gare d'appalto, con i quali poter stringere accordi di fornitura dei materiali per garantirsi gli sbocchi commerciali nel paese.

I restanti beni, tra cui quelli più specificatamente strumentali, sono invece destinati all'attività manifatturiera in senso stretto, che abbiamo visto essere in Russia ancora in una fase iniziale di sviluppo, dopo il crollo delle relazioni industriali all'interno dell'area Comecon. Gran parte dello sviluppo del mercato per questi prodotti sarà quindi legato alla strada che il paese sceglierà per espandere la propria capacità produttiva, influenzata a sua volta anche dagli investimenti diretti esteri dei paesi più avanzati. La disponibilità di materie prime in loco (legname e metalli soprattutto) e le potenzialità di sviluppo della domanda interna (attualmente quella legata ai mezzi di trasporto appare la più promettente) potrebbero indicare alcune direttrici di sviluppo dell'attività manifatturiera e della domanda di beni strumentali, che i nostri produttori di meccanica dovrebbero riuscire ad anticipare per guadagnare posizioni competitive vantaggiose.

Per i settori più a monte del comparto elettromeccanico, tuttavia, vi è anche l'incognita della possibile concorrenza delle imprese locali. E' infatti probabile che l'immissione di tecnologia e capitali da parte dei paesi industrializzati porti a una crescita del know how manifatturiero russo, tale da far intraprendere al paese un percorso di risalita lungo la catena di formazione del valore aggiunto industriale. Sotto questa ipotesi è quindi probabile che gli spazi di crescita per le imprese straniere possano risultare meno ampi di quanto la domanda potenziale potrebbe far ritenere, per cui occorrerà cercare di qualificare la propria offerta verso produzioni non direttamente in competizione con quelle locali (che in una prima fase dovrebbero essere limitate alle lavorazioni più standardizzate e su larga scala).

5. Le prospettive per i prossimi anni

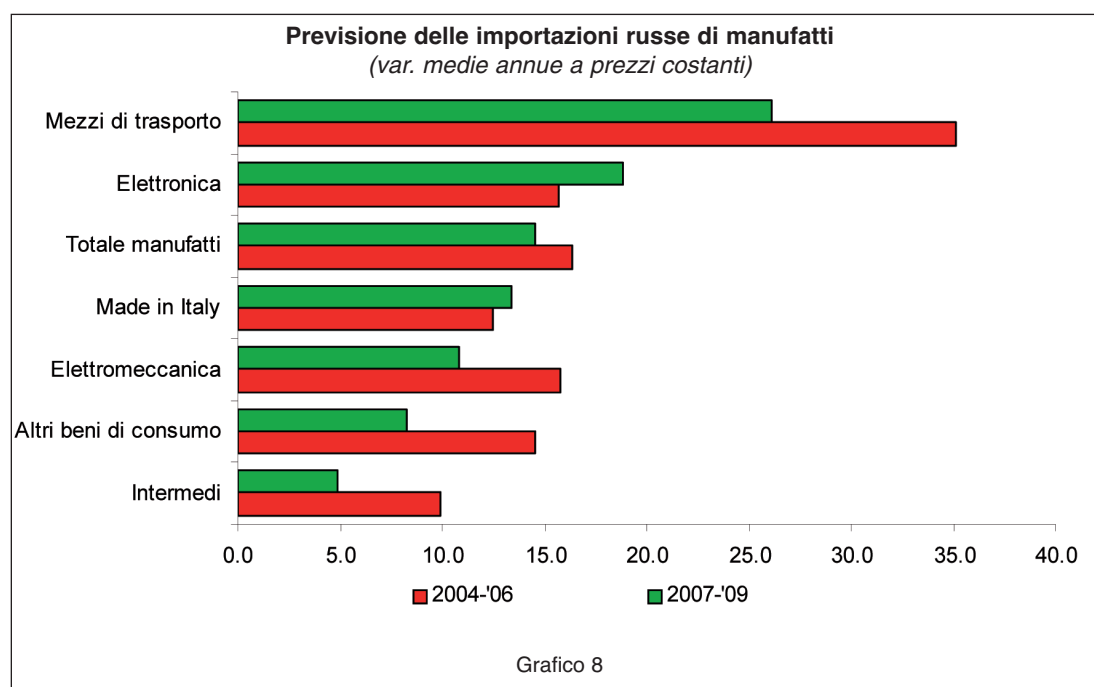
Le attese circa la permanenza dei prezzi delle materie prime energetiche su livelli storicamente elevati indicano che anche nel prossimo futuro la domanda russa dovrebbe continuare a crescere a ritmi sostenuti. Per la media dei manufatti, il ritmo di sviluppo delle importazioni dovrebbe mantenersi in linea con quello sperimentato negli ultimi anni, attorno al 15% annuo a prezzi costanti, garantendo buone opportunità di crescita agli esportatori italiani. A livello settoriale, tuttavia, emergono forti disparità tra l'evoluzione attesa per i diversi beni (Grafico 8), frutto della particolare fase di sviluppo attraversata dal paese.

I Mezzi di trasporto, per effetto del favorevole mix di domanda per consumi e investimenti, dovrebbero confermare il comparto più dinamico, in grado di sostenere per oltre un terzo la crescita complessiva delle importazioni russe. Il loro ritmo espansivo potrebbe però risultare minore rispetto al passato e, tendenzialmente, in ulteriore rallentamento nei prossimi anni per l'effetto congiunto dello sviluppo di fasi produttive in loco e della difficoltà di penetrazione di questi beni in tutti gli strati economici della società russa.

Analogamente a quanto sperimentato a livello mondiale, anche le importazioni di Elettronica dovrebbero mostrare tassi di crescita superiori alla media manifatturiera.

Subito dopo questi settori sono quelli del *Made in Italy*, con in particolare evidenza il *Sistema casa*, a mostrare le maggiori prospettive di crescita, continuando a beneficiare del miglioramento del reddito disponibile di parte della popolazione e della progressiva maggior apertura del paese agli scambi internazionali. Non molto distanti da questi, e con l'importante contributo derivante dalla domanda attivata dalle opere infrastrutturali, seguono i settori dell'Elettromeccanica, nei quali è molto rilevante la presenza italiana.

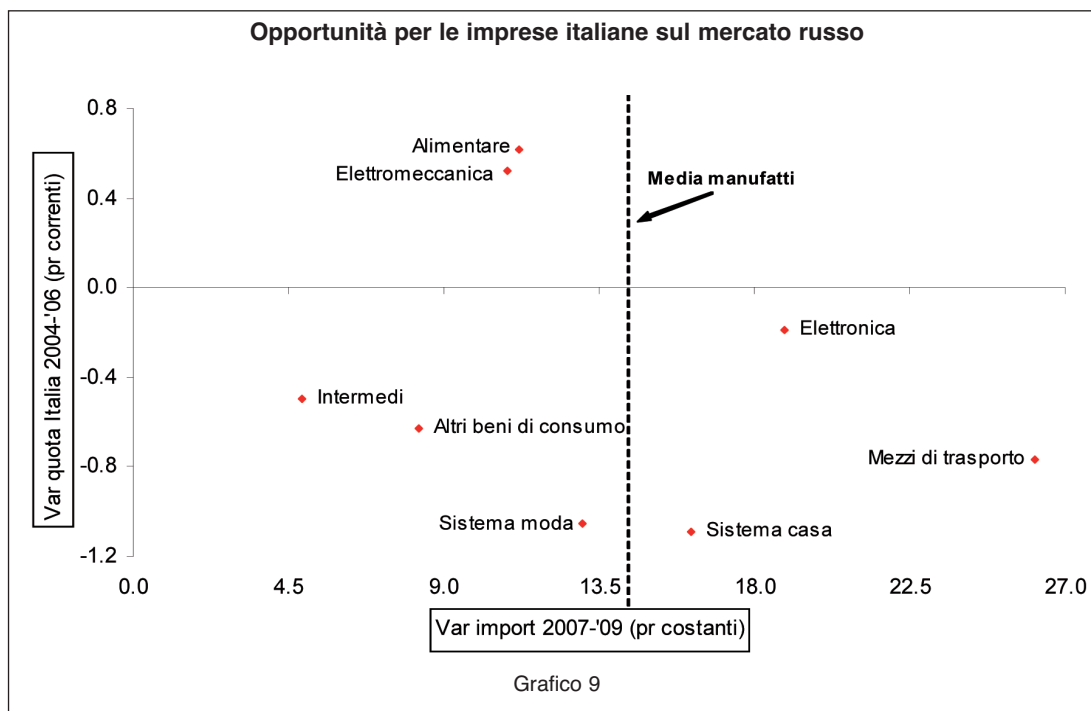
Su ritmi di crescita più moderati, invece, sono attese le importazioni di Altri beni di consumo, il cui mercato tende solitamente a svilupparsi a uno stadio di maggiore maturità della domanda, e soprattutto di Beni intermedi, frenati dalle ancora incerte prospettive di sviluppo dell'attività manifatturiera russa.



Per meglio quantificare e qualificare le possibili opportunità per le imprese italiane si sono confrontati i ritmi di crescita attesi per i singoli settori con le informazioni relative alla competitività delle produzioni italiane nell'ultimo triennio, misurata dalla variazione della quota a prezzi correnti (Grafico 9). Da tale analisi emergono situazioni abbastanza eterogenee tra loro. Tra i comparti più rilevanti per la nostra offerta verso questo paese, molto positiva appare quella nell'Elettromeccanica e nell'Alimentare, in cui al buon potenziale della domanda attesa si accompagna una dimostrata elevata capacità competitiva delle nostre imprese, in grado di migliorare le proprie posizioni sulle importazioni russe (con la rilevante eccezione della Meccanica strumentale).

Ugualmente promettenti appaiono le opportunità di crescita in alcuni comparti del *Made in Italy*, attesi sperimentare una forte espansione della domanda. Tuttavia, in questi settori la performance competitiva delle imprese italiane negli ultimi anni non è sempre apparsa particolarmente brillante: se nei Beni intermedi del *Sistema moda* e nei *Manufatti vari del Sistema casa* le esportazioni italiane hanno dimostrato di non subire in maniera molto marcata la concorrenza estera, infatti, meno bene è andata nel *Sistema moda*: beni di consumo e nel *Sistema casa*: beni per l'edilizia, do-

ve la quota italiana ha subito erosioni più consistenti negli ultimi anni e ciò potrebbe condizionare le possibilità di usufruire delle potenzialità del mercato. Leggermente diverso è infine il caso del Sistema casa: mobili ed elettrodomestici, settore in cui le esportazioni delle imprese italiane, nonostante le massicce delocalizzazioni, sono riuscite a guadagnare terreno in modo significativo negli ultimi anni, ma che nell'immediato futuro potrebbero non beneficiare di un'espansione particolarmente marcata delle importazioni russe, che iniziano probabilmente a risentire dello sviluppo delle produzioni locali.



Una nota particolare, infine, è per i settori dei Mezzi di trasporto, i più dinamici nell'orizzonte previsivo qui considerato. Come è già stato sottolineato, sembra che le strategie delle imprese italiane per il mercato russo siano indirizzate verso forme di internazionalizzazione più articolate rispetto ai semplici flussi di esportazione dall'Italia, basate prevalentemente sullo sviluppo, anche attraverso alleanze con altri produttori, di un'offerta ad hoc per questo paese (caratterizzato da una domanda qualitativamente ancora molto distante da quelli dell'Europa occidentale). In questo contesto, la Russia rappresenta comunque una grande opportunità per le nostre imprese, sia in termini di crescita dei fatturati attraverso le controllate estere (nel caso dei beni finali del comparto) sia come potenzialità di sviluppo della domanda di produzioni dall'Italia (nel caso della componentistica e degli altri segmenti più a monte della filiera).

6. Conclusioni

Sempre più nei prossimi anni la competizione sul mercato russo diverrà rilevante per il mantenimento di posizioni di rilievo nel commercio mondiale e per garantire un significativo sostegno alla crescita dei fatturati esteri. Questo nonostante i

tanti punti interrogativi che ancora gravano sullo sviluppo del paese, legati soprattutto all'evoluzione dei prezzi delle materie prime energetiche e alla redistribuzione dei proventi di questo comparto all'interno della società russa. Risulta comunque chiaro come da una domanda rivolta prevalentemente ai beni di qualità medio elevata del Made in Italy e ai prodotti necessari all'ammodernamento delle infrastrutture del paese si stia andando verso una maggiore eterogeneità del mercato. Tale processo appare più avanzato nei beni di consumo, dove le produzioni provenienti soprattutto dalla Cina stanno creando le condizioni necessarie a un più diffuso accesso della popolazione ai mercati internazionali, inducendo anche un significativo sviluppo delle reti commerciali e distributive, destinate a diventare un importante fattore strategico per l'accesso a questo mercato.

Un maggior ritardo sembra invece caratterizzare i beni destinati all'attività manifatturiera, che ancora presenta un livello di sviluppo inferiore alla media degli altri paesi emergenti. Tuttavia, da qualche anno si sta assistendo a un incremento della produzione industriale più sostenuto, che sta beneficiando sia dell'attività di investimento dei paesi più avanzati sia dell'elevata disponibilità di alcune materie prime destinate all'industria. Questo processo si potrebbe tradurre in un progressivo incremento della domanda destinata ai beni intermedi complementari a quelli presenti in loco e a quelli strumentali funzionali alle nuove attività produttive.

L'Italia ha l'opportunità di sfruttare le potenzialità del mercato russo partendo da una posizione di assoluto rilievo. Tuttavia, per evitare gli sbagli commessi in passato in altri paesi, sarà necessario qualificare da subito l'offerta verso quei segmenti di domanda caratterizzati da un'elevata crescita attesa e meno aggredibili dalle produzioni dei paesi emergenti, destinate a divenire sempre più minacciose al crescere della dimensione del mercato russo. Parallelamente, appare cruciale porre le basi per una presenza strutturata nel paese, non vincolando le opportunità di crescita alla sola qualità dei beni di volta in volta offerti, ma implementando strategie più complesse volte a un maggior radicamento, in modo da risultare competitivi anche nel confronto con gli altri produttori più avanzati.

Infine, una nota particolare, date le caratteristiche del paese, va dedicata alla possibile instaurazione di accordi di scambio volti, da un lato, alla fornitura di materie prime (non solo energetiche) per il nostro paese e, dall'altro, alla creazione di canali commerciali preferenziali per le nostre esportazioni di manufatti. Il computo dei costi/benefici di simili iniziative non può ovviamente ricadere su singoli comparti della nostra industria, ma deve necessariamente coinvolgere tutte le risorse del Sistema paese, con l'obiettivo di promuovere i punti di forza dell'offerta italiana e di venire in aiuto dei punti di debolezza della nostra domanda di input produttivi di base.

6. I SETTORI *

Sintesi

Il peggioramento del saldo commerciale dell'Italia nel 2006 è stato generato quasi esclusivamente dal rincaro dei prodotti energetici che, pur rallentando rispetto all'anno precedente, ha sfiorato il 28 per cento. Il disavanzo settoriale ha superato i 50 miliardi di euro, prolungando la tendenza negativa in corso dal 2003. Nel triennio 2004-06 i valori unitari delle importazioni di petrolio greggio e gas naturale sono aumentati complessivamente di quasi il 90 per cento, frenando la crescita delle quantità importate, che l'anno scorso è stata inferiore all'1 per cento, malgrado la ripresa dell'attività produttiva.

Il deficit dell'agricoltura si è ampliato leggermente, avvicinandosi ai 5,4 miliardi di euro, mentre il surplus dell'industria manifatturiera si è consolidato al di sopra dei 41 miliardi, malgrado una crescita delle esportazioni inferiore a quella delle importazioni (tavola 6.2). Il saldo dei servizi è peggiorato per il secondo anno consecutivo, giungendo a un disavanzo di circa 1,5 miliardi di euro.

La dinamica delle esportazioni di manufatti (9,5 per cento), pur in netta ripresa rispetto al 2005, si è mantenuta al di sotto di quella della domanda. La quota di mercato mondiale detenuta dall'industria italiana ha quindi subito un'ulteriore erosione, prolungando la tendenza negativa in corso da molti anni. Le perdite registrate in gran parte dei mercati europei, nel Nordamerica e in Africa sub-sahariana non sono state compensate dai recuperi conseguiti nelle aree la cui capacità d'importazione è stata accresciuta dal rincaro dei prodotti energetici (Africa settentrionale e Medio Oriente) (tavola 6.1).

La stabilità del saldo manifatturiero è il risultato di tendenze diverse nei principali settori. Il contributo positivo più rilevante è giunto dall'industria meccanica, il cui surplus si è ampliato di quasi 5 miliardi di euro, accentuando la tendenza positiva iniziata nel 2003. Sia per le sue dimensioni produttive, sia per l'intensità dei vantaggi comparati rivelati dalle imprese, l'industria meccanica si è ormai da tempo affermata come il principale punto di forza del modello di specializzazione internazionale dell'economia italiana. Contributi positivi non trascurabili sono stati arrecati anche dal ridimensionamento dei disavanzi nei mezzi di trasporto e nelle industrie elettriche ed elettroniche, anche questi da interpretare come segni di graduale – e ancora insufficiente – evoluzione del modello italiano verso direzioni più coerenti con le tendenze della domanda mondiale.

Alla stessa logica sembra rispondere l'ulteriore indebolimento dei vantaggi comparati dell'industria italiana nei beni di consumo tradizionali del *made in Italy*, e in particolare nel tessile-abbigliamento, il cui saldo positivo è diminuito di quasi 900 milioni di euro, prolungando una tendenza in corso dal 2002. Altri settori, e in particolare i materiali per l'edilizia e la gioielleria, hanno fatto registrare nel 2006 variazioni positive dei saldi, ma le tendenze complessive dell'ultimo quinquennio sembrano comunque orientate verso una minore specializzazione.

* Redatto da Raffaele Fagnoli e Alessia Proietti – ICE Area Studi, Ricerche e Statistiche. Sintesi a cura di Lelio Iapadre, Università dell'Aquila. Si ringrazia Paolo Ferrucci per i preziosi suggerimenti

Il contributo negativo più forte alla variazione del saldo manifatturiero è pervenuto dal settore metallurgico, il cui disavanzo si è ampliato bruscamente di circa 4 miliardi di euro, risentendo negativamente dell'andamento dei prezzi dei metalli di base. È sensibilmente peggiorato anche il deficit nei prodotti chimici e farmaceutici.

Anche nel settore terziario il 2006 è stato caratterizzato da variazioni dei saldi commerciali molto differenziate tra i diversi comparti (tavola 6.3). I netti aumenti dei surplus nei viaggi all'estero, tornati vicino ai 12 miliardi di euro, e nei servizi finanziari sono stati più che compensati dai peggioramenti registrati nella maggior parte degli altri settori, e in particolare nelle assicurazioni, nelle comunicazioni e nel comparto residuale degli "altri servizi alle imprese", all'interno del quale, tuttavia, i servizi architettonici e di ingegneria si sono distinti per un forte miglioramento del saldo.

Per grandi linee, anche l'analisi dei volumi e dei valori unitari degli scambi di merci (tavola 6.4) conferma nel 2006 le tendenze degli ultimi anni. In particolare, le quantità esportate sono aumentate a tassi relativamente bassi e inferiori a quelli delle importazioni nei settori tradizionali dei beni di consumo per la persona e per la casa, mentre hanno manifestato una maggiore vivacità nelle industrie meccaniche, dove spicca in particolare l'aumento del 19 per cento delle esportazioni di autoveicoli, nella metallurgia, nel settore elettrico ed elettronico e negli alimentari.

Malgrado il sia pur lieve apprezzamento dell'euro, i valori unitari delle esportazioni hanno continuato a crescere in quasi tutti i settori a tassi sostenuti, superiori a quelli della produzione destinata al mercato interno. Nei principali comparti di specializzazione (macchine e apparecchi meccanici, tessile-abbigliamento, cuoio-calzature, mobili) il divario è stato di circa quattro punti percentuali nel solo 2006, a conferma di una tendenza in corso ormai da diversi anni. Molte indagini empiriche convergono nell'interpretare questo fenomeno come una manifestazione dei processi di selezione e riqualificazione in corso nel tessuto produttivo italiano, che premiano le imprese capaci di collocarsi nei segmenti più remunerativi dei mercati e/o di praticare prezzi più elevati, valorizzando i fattori qualitativi di competitività.

Peraltro una caratteristica particolare del 2006 è che i valori unitari delle importazioni sono aumentati più rapidamente di quelli delle esportazioni non soltanto nei settori maggiormente influenzati dai prezzi delle materie prime, ma anche in quelli tipici del *made in Italy*, e in particolare nel tessile-abbigliamento e nei mobili. Se confermato, questo fenomeno potrebbe essere attribuito sia al successo dei tentativi in corso nei paesi emergenti di riqualificare le esportazioni destinate ai mercati ricchi, sia a un'ulteriore maturazione delle strategie di delocalizzazione internazionale delle imprese italiane, che tenderebbero a spostare all'estero anche produzioni a più elevato valore unitario, lasciando in Italia soltanto le fasi della progettazione e della commercializzazione.

Anche un'analisi sommaria delle quote settoriali delle esportazioni italiane sul mercato mondiale conferma i cambiamenti in corso da qualche anno nella loro specializzazione internazionale (tavola 6.5). Nel 2006 l'Italia ha perso posizioni in quasi tutti i settori, ma i cedimenti più consistenti si sono manifestati ancora una volta nel tessile-abbigliamento, nel cuoio-calzature, nei mobili e nei materiali per l'edilizia, mentre le poche variazioni positive sono state registrate nella siderurgia, nelle macchine industriali e negli autoveicoli. Tendenze simili si osservano nell'arco dell'intero quinquennio 2001-06, configurando un modello di specializzazione che, pur mantenendo invariate le sue caratteristiche essenziali, vede indebolirsi i vantaggi comparati

nei beni di consumo tradizionali per la persona e per la casa e tende sempre più a concentrarsi sull'industria meccanica.

Le trasformazioni in corso nella collocazione dell'Italia nel commercio mondiale si intrecciano profondamente con lo sviluppo di forme diverse di frammentazione internazionale delle attività produttive, che esprimono la risposta delle imprese ai mutamenti del contesto competitivo. Molte di queste forme, e in particolare quelle più leggere, che si basano su accordi di cooperazione con imprese straniere senza cambiamenti negli assetti proprietari, sfuggono alle rilevazioni statistiche ufficiali. Tuttavia negli ultimi anni si sono sviluppate notevolmente anche le forme più impegnative di internazionalizzazione, che implicano partecipazioni dirette in imprese estere.

La tavola 6.6 mostra la loro distribuzione settoriale al 1 gennaio 2006. L'industria manifatturiera incide per quasi un terzo sul numero delle imprese partecipate e per oltre tre quarti sul numero degli addetti, a testimonianza della maggiore dimensione media delle partecipazioni industriali. Il fatturato delle imprese partecipate ha fatto registrare una progressiva accelerazione negli ultimi anni, giungendo a rappresentare l'86 per cento delle esportazioni italiane di beni e servizi nel 2005. Considerando l'intero periodo 2001-2005, la crescita del fatturato realizzato all'estero appare relativamente più forte nei principali settori di specializzazione dell'industria italiana, ma anche in diversi settori a forti economie di scala, più influenzati dal rincaro delle materie prime, e in diversi comparti dei servizi. Va ricordato che le partecipazioni nei servizi, e in particolare quelle nella distribuzione e nella logistica, fanno spesso capo a imprese manifatturiere che se ne servono per consolidare il proprio potere di mercato all'estero.

I risultati conseguiti dai paesi nel commercio internazionale sono anche notevolmente influenzati dalla loro capacità di attrarre investimenti dall'estero. La tavola 6.7 mostra la distribuzione settoriale delle partecipazioni estere in imprese italiane al 1 gennaio 2006. L'incidenza del manifatturiero sulle tre variabili rappresentate nella tavola è simile a quella già rilevata per le partecipazioni in uscita. Il fatturato delle imprese italiane a partecipazione estera è cresciuto moderatamente negli ultimi anni, fino a superare del 5 per cento il valore delle importazioni di beni e servizi del 2005. Nel quadriennio 2001-05 la crescita più consistente è stata registrata nei servizi (in particolare per energia, gas e acqua e commercio all'ingrosso) e nell'industria alimentare.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di manufatti nelle aree

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006(b)
Unione Europea	8,5	8,3	8,0	7,7	7,7	7,6	7,5	7,4	7,4	7,1
Europa centro-orientale	14,7	15,1	16,5	16,7	16,2	16,3	15,2	14,6	13,4	12,6
Altri paesi europei	10,2	9,6	8,9	9,2	10,1	10,1	10,7	11,3	10,4	10,4
Medio Oriente	8,7	8,3	7,9	7,9	8,1	8,2	7,8	7,7	7,3	7,4
Africa settentrionale	14,5	14,3	14,4	15,1	16,0	15,7	16,3	15,4	14,2	14,7
Africa sub-sahariana	6,2	7,3	5,1	5,3	5,2	5,4	4,9	4,6	4,7	4,4
America settentrionale	2,5	2,6	2,4	2,4	2,5	2,5	2,4	2,4	2,3	2,2
America centro-meridionale	3,9	3,8	3,5	3,1	3,1	3,0	2,9	2,8	2,6	2,6
Asia centrale	4,7	5,8	4,8	4,1	4,6	4,3	4,1	4,0	3,9	4,1
Asia orientale	2,3	2,0	1,7	1,7	1,9	1,9	1,8	1,7	1,6	1,6
Oceania	3,2	3,4	3,3	3,2	3,4	3,6	3,7	3,8	3,4	3,2
Totale	5,6	5,7	5,3	5,0	5,2	5,2	5,3	5,2	5,0	4,9

(a) Per ogni settore, la dimensione del mercato è data dalle esportazioni, verso di esso, di 34 paesi (quelli dell'Ue a 15 più Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cile, Cina, Colombia, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Malaysia, Messico, Norvegia, Nuova Zelanda, Stati Uniti, Repubblica sud-africana, Svizzera e Taiwan); tale valore, che rappresenta in media oltre l'80% delle effettive esportazioni mondiali, costituisce il denominatore della quota dell'Italia. Per questo motivo le quote indicate possono differire da quelle riportate nella tavola 6.5

(b) Dati provvisori

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

Il commercio estero dell'Italia per settori
(valori in milioni di euro)

Settori ATECO	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI	
	2006	peso %	var. % dei valori 2005-06	2006	peso %	var. % dei valori 2005-06	2005	2006
	PRODOTTI AGRICOLI, DELL'ALLEVAMENTO E DELLA PESCA	4.312	1,3	4,4	9.689	2,8	4,0	-5.190
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA ESTRATTIVA <i>Prodotti energetici</i>	1.083 453	0,3 0,1	8,0 -0,4	55.250 50.650	15,9 14,5	26,5 28,8	-42.691 38.881	-54.167 -50.196
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA	315.533	96,5	9,5	274.266	78,7	10,9	41.024	41.268
Alimentari, bevande e tabacco	17.672	5,4	7,1	21.886	6,3	6,4	4.072	-4.214
Prodotti tessili e dell'abbigliamento <i>Tessili</i> <i>Abbigliamento</i>	27.184 14.275 12.908	8,3 4,4 3,9	3,9 1,7 6,5	17.204 7.758 9.446	4,9 2,2 2,7	12,4 10,1 14,4	10.856 6.987 3.869	9.979 6.517 3.462
Calzature e prodotti in pelle e cuoio <i>Calzature</i>	13.472 7.577	4,1 2,3	6,1 5,3	7.445 3.988	2,1 1,1	13,8 9,6	6.152 3.554	6.027 3.588
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	1.480	0,5	8,5	3.960	1,1	10,7	-2.214	-2.480
Prodotti in carta, stampa, editoria	6.644	2,0	3,8	6.937	2,0	4,1	-265	-293
Prodotti petroliferi raffinati	10.800	3,3	10,5	6.892	2,0	23,2	4.179	3.908
Prodotti chimici e farmaceutici <i>Prodotti chimici di base</i> <i>Prodotti farmaceutici e medicinali</i>	32.509 10.774 11.768	9,9 3,3 3,6	7,4 8,1 5,5	44.400 21.271 13.592	12,7 6,1 3,9	7,9 10,1 8,7	-10.865 -9.360 -1.343	-11.891 -10.497 -1.824
Prodotti in gomma e plastica	11.959	3,7	6,7	6.857	2,0	7,9	4.853	5.102
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	9.467	2,9	6,7	3.361	1,0	5,6	5.692	6.106
Metalli e prodotti in metallo <i>Prodotti della siderurgia</i> <i>Metalli non ferrosi</i> <i>Prodotti finali in metallo</i>	37.382 15.880 6.769 14.733	11,4 4,9 2,1 4,5	23,8 24,8 53,7 12,8	43.086 19.218 18.293 5.576	12,4 5,5 5,3 1,6	34,9 25,3 55,6 15,1	-1.743 -2.609 -7.354 8.221	-5.704 -3.338 -11.523 9.157
Macchine e apparecchi meccanici <i>Macchine industriali</i> <i>di impiego generale</i> <i>Meccanica strumentale</i> <i>Apparecchi per uso domestico</i>	66.223 31.097 27.294 7.134	20,3 9,5 8,3 2,2	10,9 15,4 8,7 1,9	23.452 12.650 8.518 2.123	6,7 3,6 2,4 0,6	8,1 8,3 8,3 10,6	38.000 15.265 17.254 5.084	42.771 18.447 18.777 5.011
Prodotti ICT, apparecchi elettrici e di precisione <i>Prodotti ICT</i> <i>Apparecchi e materiali elettrici</i> <i>Strumenti medicali e di precisione</i>	29.701 9.058 12.532 8.111	9,1 2,8 3,8 2,5	7,7 -2,4 14,2 10,9	39.941 21.717 9.201 9.023	11,5 6,2 2,6 2,6	4,0 0,7 11,4 5,3	-10.818 -12.287 2.719 -1.249	-10.240 -12.659 3.331 -912
Mezzi di trasporto <i>Autoveicoli e parti</i> <i>Altri mezzi di trasporto</i>	35.162 26.258 8.903	10,8 8,0 2,7	8,4 11,5 0,1	43.173 37.290 5.884	12,4 10,7 1,7	4,9 6,1 -1,9	-8.716 -11.611 2.895	-8.011 -11.031 3.020
Altri manufatti <i>Mobili</i> <i>Gioielleria e oreficeria</i>	15.878 8.761 4.425	4,9 2,7 1,4	5,0 2,5 9,7	5.671 1.667 1.183	1,6 0,5 0,3	10,5 14,8 19,6	9.985 7.092 3.045	10.207 7.094 3.242
ALTRI PRODOTTI	6.064	1,9	-7,2	9.144	2,6	1,0	-2.512	-3.079
TOTALE	326.992	100,0	9,0	348.348	100,0	12,6	-9.369	-21.356

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.2

Il commercio estero di servizi dell'Italia
(valori in milioni di euro)

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI	
	2006	peso %	var. % dei valori 2005-06	2006	peso %	var. % dei valori 2005-06	2005	2006
Trasporti	12.530	16,0	5,4	18.007	22,5	5,1	-5.246	-5.477
Viaggi	30.368	38,7	6,7	18.399	23,0	2,2	10.451	11.969
Assicurazioni	1.415	1,8	9,2	2.286	2,9	35,7	-389	-871
Comunicazioni	2.542	3,2	43,4	3.690	4,6	47,1	-736	-1.148
Costruzioni	1.931	2,5	8,2	2.043	2,6	16,3	29	-112
Servizi finanziari	1.591	2,0	59,1	830	1,0	-15,3	20	761
Servizi informatici	737	0,9	44,2	1.373	1,7	11,8	-717	-636
Royalties e licenze	891	1,1	-3,0	1.471	1,8	-5,5	-637	-580
Altri servizi per le imprese	24.524	31,3	7,8	28.570	35,8	14,9	-2.124	-4.046
<i>Merchanting e altri servizi legati al commercio</i>	<i>6.954</i>	<i>8,9</i>	<i>21,0</i>	<i>8.310</i>	<i>10,4</i>	<i>18,8</i>	<i>-1.248</i>	<i>-1.356</i>
<i>Leasing operativo</i>	<i>1.887</i>	<i>2,4</i>	<i>28,4</i>	<i>4.868</i>	<i>6,1</i>	<i>27,1</i>	<i>-2.360</i>	<i>-2.981</i>
<i>Servizi vari alle imprese, professionali e tecnici</i>	<i>15.683</i>	<i>20,0</i>	<i>1,0</i>	<i>15.393</i>	<i>19,3</i>	<i>9,6</i>	<i>1.486</i>	<i>290</i>
<i>Servizi legali e di consulenza</i>	<i>1.419</i>	<i>1,8</i>	<i>15,0</i>	<i>1.070</i>	<i>1,3</i>	<i>-6,1</i>	<i>94</i>	<i>349</i>
<i>Servizi pubblicitari e ricerche di mercato</i>	<i>1.099</i>	<i>1,4</i>	<i>0,3</i>	<i>1.217</i>	<i>1,5</i>	<i>-3,6</i>	<i>-167</i>	<i>-118</i>
<i>Ricerca e sviluppo</i>	<i>1.017</i>	<i>1,3</i>	<i>26,5</i>	<i>570</i>	<i>0,7</i>	<i>12,9</i>	<i>299</i>	<i>447</i>
<i>Servizi architettonici, di ingegneria e altri servizi tecnici</i>	<i>2.273</i>	<i>2,9</i>	<i>21,7</i>	<i>1.421</i>	<i>1,8</i>	<i>-23,3</i>	<i>15</i>	<i>852</i>
<i>Servizi agricoli, estrattivi e altri servizi di lavorazione in loco</i>	<i>163</i>	<i>0,2</i>	<i>462,1</i>	<i>119</i>	<i>0,1</i>	<i>91,9</i>	<i>-33</i>	<i>44</i>
<i>Altri servizi vari alle imprese, professionali e tecnici</i>	<i>8.790</i>	<i>11,2</i>	<i>1,0</i>	<i>9.982</i>	<i>12,5</i>	<i>16,1</i>	<i>108</i>	<i>-1.192</i>
<i>Servizi tra imprese collegate</i>	<i>922</i>	<i>1,2</i>	<i>-48,7</i>	<i>1.014</i>	<i>1,3</i>	<i>61,7</i>	<i>1.170</i>	<i>-92</i>
Servizi personali	749	1,0	22,8	1.303	1,6	-1,3	-710	-554
Servizi per il governo	1.139	1,5	26,1	1.923	2,4	40,6	-465	-784
Totale	78.417	100,0	9,1	79.895	100,0	10,3	-524	-1.478

Fonte: elaborazioni ICE su dati UIC

Tavola 6.3

Quantità e prezzi dell'interscambio per settori
(variazioni percentuali, tra il 2005 e il 2006, per esportazioni e importazioni;
indici in base 2000 per quantità e prezzi relativi)

Settori ATECO	ESPORTAZIONI		IMPORTAZIONI		QUANTITA' RELATIVE(a)		RAGIONI DI SCAMBIO(b)	
	quantità	prezzi	quantità	prezzi	2005	2006	2005	2006
PRODOTTI AGRICOLI, DELL'ALLEVAMENTO E DELLA PESCA	-4,2	9,0	0,1	3,8	82,3	78,8	128,8	135,2
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA ESTRATTIVA	-7,2	16,5	0,7	25,6	119,5	110,1	108,1	100,2
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA	2,8	6,5	3,0	7,7	95,5	95,3	104,1	102,9
Alimentari, bevande e tabacco	4,5	2,5	2,3	4,0	100,7	102,9	104,4	102,9
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	-1,9	6,0	3,9	8,2	67,8	64,0	120,5	118,0
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	0,0	6,1	6,7	6,6	64,9	60,8	122,8	122,1
Calzature	-1,0	6,4	5,1	4,3	53,8	50,7	124,0	126,5
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	5,0	3,4	3,4	7,0	77,7	78,9	110,3	106,5
Prodotti in carta, stampa, editoria	1,3	2,5	-2,3	6,6	102,1	105,9	114,2	109,9
Prodotti petroliferi raffinati	-8,7	21,1	1,8	24,3	181,4	162,7	111,7	108,8
Prodotti chimici e farmaceutici	-0,4	7,8	-0,3	8,3	109,8	109,8	92,2	91,8
Prodotti chimici di base	-0,3	8,4	2,9	6,9	101,6	98,4	98,7	100,0
Prodotti farmaceutici e medicinali	-4,6	10,6	-6,4	16,1	109,2	111,2	75,7	72,1
Prodotti in gomma e plastica	1,5	5,1	3,0	4,8	97,4	96,1	103,9	104,2
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	1,7	4,9	-1,7	7,4	87,3	90,3	98,4	96,0
Piastrelle ceramiche	2,4	4,6	22,5	-2,9	79,2	66,2	114,2	123,0
Metalli e prodotti in metallo	11,2	11,3	13,3	19,1	125,1	122,8	93,5	87,3
Tubi in ferro e in acciaio	12,6	11,8	9,7	9,8	131,5	135,1	87,8	89,4
Macchine e apparecchi meccanici	4,5	6,1	2,3	5,7	108,9	111,3	101,5	101,9
Macchine agricole	0,0	2,3	-3,0	8,9	118,0	121,5	95,8	90,1
Apparecchi per uso domestico	-0,3	2,2	7,6	2,8	68,4	63,3	102,2	101,6
Prodotti ICT, apparecchi elettrici e di precisione	4,0	3,6	1,0	3,0	93,1	95,9	111,9	112,5
Componentistica elettronica	2,7	37,4	4,6	22,5	107,4	105,5	113,3	127,2
Apparecchi di illuminazione e lampade elettriche	0,6	10,1	-5,7	10,8	61,7	65,9	126,0	125,3
Mezzi di trasporto	6,0	2,3	1,1	3,8	90,3	94,7	100,6	99,2
Autoveicoli	19,2	0,3	0,3	4,0	77,4	92,1	100,0	96,4
Altri manufatti	-5,5	11,1	2,0	8,3	71,3	66,1	100,8	103,5
Mobili	-2,2	4,9	8,7	5,5	64,9	58,4	100,7	100,1
TOTALE	2,2	6,6	2,0	10,4	95,3	95,5	101,0	97,6

(a) Rapporti percentuali tra gli indici delle quantità esportate ed importate

(b) Rapporti percentuali tra gli indici dei valori medi unitari all'esportazione e all'importazione

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.4

Esportazioni mondiali(a) e quota di mercato dell'Italia per settori

	INCIDENZA SULLE ESPORTAZIONI MONDIALI			QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA					
	2001	2005	2006	2001	2002	2003	2004	2005	2006
PRODOTTI AGRICOLI, DELL'ALLEVAMENTO E DELLA PESCA	2,6	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,1	2,2	2,1
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA ESTRATTIVA	6,9	8,1	7,8	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA	85,4	84,8	85,3	4,5	4,5	4,5	4,4	4,3	4,2
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	5,9	5,1	5,2	4,0	4,3	4,3	4,4	4,3	4,2
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	6,3	5,9	5,8	7,1	7,0	7,1	7,0	6,7	6,4
<i>Prodotti tessili, articoli della maglieria</i>	3,3	2,9	2,9	8,5	8,1	8,2	8,0	7,5	7,1
<i>Articoli di abbigliamento</i>	3,0	3,0	2,9	5,8	6,0	6,0	6,0	6,0	5,7
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	1,6	1,4	1,4	15,1	14,6	14,6	14,5	13,6	13,3
<i>Calzature</i>	0,9	0,8	0,8	15,1	14,6	14,4	14,3	13,1	12,7
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	1,2	1,0	1,1	2,3	2,2	2,1	2,0	2,0	1,9
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	2,6	2,5	2,5	3,6	3,7	3,7	3,8	3,9	3,8
Prodotti petroliferi raffinati	2,4	2,7	2,5	2,7	2,6	3,0	2,8	3,2	2,9
Prodotti chimici e farmaceutici	8,9	9,3	10,0	3,8	3,7	3,6	3,4	3,4	3,3
<i>Prodotti chimici di base</i>	4,3	4,3	4,5	2,6	2,5	2,4	2,3	2,2	2,1
<i>Prodotti farmaceutici e medicinali</i>	1,7	2,4	2,8	5,4	5,2	4,9	4,5	4,8	4,6
Prodotti in gomma e plastica	2,3	2,2	2,3	6,3	6,2	6,3	6,3	6,1	5,9
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	1,3	1,2	1,2	11,7	11,6	11,3	11,0	10,2	9,8
Metalli e prodotti in metallo	7,8	6,8	6,8	4,7	4,7	4,7	4,8	4,7	4,6
<i>Prodotti della siderurgia</i>	2,7	2,1	2,3	5,2	4,9	4,7	5,0	5,1	5,4
<i>Prodotti della metallurgia</i>	2,1	2,0	2,1	7,7	7,5	7,9	8,2	7,9	7,7
Macchine, apparecchi meccanici, elettrodomestici	8,9	8,1	8,1	9,6	9,6	9,9	9,7	9,2	9,1
<i>Macchine industriali di impiego generale</i>	3,9	3,8	3,8	8,8	8,9	9,3	9,3	8,8	9,0
<i>Meccanica strumentale</i>	4,2	3,5	3,5	9,7	9,7	9,7	9,3	9,1	8,8
<i>Apparecchi per uso domestico</i>	0,7	0,7	0,8	14,1	13,9	13,8	13,4	12,2	11,3
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	20,4	22,1	21,4	1,8	1,7	1,7	1,7	1,7	1,6
<i>Prodotti ICT</i>	13,5	14,7	14,2	1,2	1,0	1,0	0,9	0,9	0,8
<i>Apparecchi e materiali elettrici</i>	3,9	4,0	3,9	3,4	3,4	3,5	3,6	3,6	3,6
<i>Strumenti medicali e di precisione</i>	3,0	3,3	3,3	2,7	2,8	2,8	2,7	2,7	2,7
Mezzi di trasporto	12,8	13,5	13,8	3,2	3,3	3,3	3,4	3,2	3,2
<i>Autoveicoli e parti</i>	9,2	9,4	10,0	3,2	3,0	3,2	3,2	3,1	3,2
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	3,5	4,1	3,8	3,1	4,0	3,4	3,8	3,5	3,2
Altri manufatti	3,0	3,0	3,1	8,5	8,0	7,8	7,5	6,8	6,4
<i>Mobili</i>	0,9	1,0	1,0	14,2	13,7	13,1	12,5	11,6	10,9
<i>Gioielleria e oreficeria</i>	0,8	0,9	1,0	8,8	7,7	6,9	6,3	5,5	5,4
ALTRI PRODOTTI	4,3	4,4	4,2	1,5	1,7	2,7	2,8	2,2	1,7
TOTALE	100,0	100,0	100,0	4,0	4,0	4,0	3,9	3,7	3,5

(a) Il commercio mondiale è approssimato, in mancanza di dati ufficiali aggiornati, sommando alle esportazioni di 34 paesi (quelli dell'Ue a 15 più Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cile, Cina, Colombia, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Malaysia, Messico, Norvegia, Nuova Zelanda, Stati Uniti, Sudafrica, Svizzera e Taiwan) le loro importazioni dal resto del mondo, dopo aver moltiplicato queste ultime per 1,275; tale coefficiente risulta adatto a compensare sostanzialmente la mancata considerazione dell'interscambio tra i paesi non dichiaranti: gli scarti, rispetto ai valori pubblicati dall'ONU (Comtrade) per gli anni disponibili, sono diversi per i diversi prodotti, ma in ogni caso molto contenuti.

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

Le imprese estere a partecipazione italiana

	NUMERO ADDETTI		DISTRIBUZIONE SETTORIALE DEL FATTURATO				
	2005	2001	2002	2003	2004	2005	
Industria estrattiva	184	14.297	4,8	5,2	5,1	5,7	8,4
Industria manifatturiera	5.475	871.367	55,0	56,1	56,0	56,0	53,6
<i>Alimentari, bevande e tabacco</i>	505	73.069	7,0	5,7	5,3	4,5	4,4
<i>Tessili e maglieria</i>	386	53.158	1,2	1,6	1,6	1,6	1,6
<i>Abbigliamento</i>	308	54.361	1,4	1,5	1,6	1,6	1,6
<i>Pelli, cuoio, calzature e pelletteria</i>	239	32.517	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
<i>Legno e prodotti in legno</i>	148	14.462	0,3	0,4	0,4	0,4	0,3
<i>Carta, derivati, stampa e editoria</i>	365	44.906	4,5	4,9	4,8	4,8	4,2
<i>Derivati del petrolio e altri combustibili</i>	38	13.444	3,6	3,9	4,1	4,3	4,6
<i>Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali</i>	334	33.238	2,6	2,8	2,8	2,9	2,8
<i>Articoli in gomma e materie plastiche</i>	350	48.835	1,9	2,1	2,2	2,2	2,2
<i>Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica</i>	452	65.700	3,8	3,8	3,6	3,8	3,7
<i>Metallo e prodotti derivati</i>	580	76.837	5,3	4,6	4,6	4,8	4,2
<i>Macchine e apparecchi meccanici</i>	744	111.767	6,7	7,7	7,9	8,1	7,6
<i>Macchine e apparecchiature elettriche e ottiche</i>	537	123.345	6,8	6,3	6,3	6,3	6,5
<i>Autoveicoli</i>	238	89.928	6,7	6,9	7,0	7,3	6,5
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	46	16.138	2,2	2,8	2,5	2,4	2,2
<i>Mobili e altre industrie manifatturiere</i>	205	19.662	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7
Energia, gas e acqua	275	10.932	0,7	1,0	1,3	1,3	1,3
Costruzioni	949	48.070	1,3	1,8	2,1	2,1	2,0
Commercio all'ingrosso	7.980	103.700	24,9	26,2	26,1	26,7	27,3
Logistica e trasporti	1.064	21.525	2,5	2,7	2,8	2,8	3,0
Servizi di telecomunicazione e di informatica	430	27.876	8,4	4,5	4,3	3,0	2,3
Altri servizi professionali	843	22.783	2,4	2,6	2,3	2,3	2,1
Totale (a)	17.200	1.120.550	297,3	282,6	285,1	298,9	321,9
var %			-	-5,0	0,9	4,9	7,7

(a) In miliardi di euro per il fatturato

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tavola 6.6

Le imprese italiane a partecipazione estera

	NUMERO ADDETTI		DISTRIBUZIONE SETTORIALE DEL FATTURATO				
	2005	2001	2002	2003	2004	2005	
Industria estrattiva	28	1.448	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2
Industria manifatturiera	2.406	526.730	57,5	55,2	52,3	52,2	46,8
<i>Alimentari, bevande e tabacco</i>	127	37.870	3,9	4,1	4,7	5,1	4,9
<i>Tessili e maglieria</i>	57	5.716	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3
<i>Abbigliamento</i>	26	3.015	0,3	0,2	0,3	0,2	0,2
<i>Pelli, cuoio, calzature e pelletteria</i>	42	4.267	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4
<i>Legno e prodotti in legno</i>	5	289	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<i>Carta, derivati, stampa e editoria</i>	158	24.367	2,2	2,2	2,3	2,3	2,2
<i>Derivati del petrolio e altri combustibili</i>	22	6.378	5,7	5,5	3,6	3,4	4,0
<i>Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali</i>	370	86.130	10,7	10,9	10,4	10,2	9,7
<i>Articoli in gomma e materie plastiche</i>	190	35.155	2,1	2,2	2,2	2,2	2,2
<i>Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica</i>	131	23.233	1,7	1,7	1,6	1,6	1,5
<i>Metallo e prodotti derivati</i>	278	49.729	4,2	4,0	3,9	4,0	4,4
<i>Macchine e apparecchi meccanici</i>	472	96.707	6,4	6,2	5,9	6,2	6,5
<i>Macchine e apparecchiature elettriche e ottiche</i>	328	90.674	8,5	7,1	6,7	6,8	6,1
<i>Autoveicoli</i>	104	40.266	9,1	8,4	8,0	7,9	2,5
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	41	15.272	1,2	1,3	1,5	1,3	1,4
<i>Mobili e altre industrie manifatturiere</i>	55	7.662	0,7	0,6	0,5	0,5	0,4
Energia, gas e acqua	143	10.322	1,7	2,3	3,6	3,9	6,4
Costruzioni	101	10.224	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6
Commercio all'ingrosso	2.750	107.608	27,3	28,1	30,0	29,6	30,6
Logistica e trasporti	364	53.206	3,5	3,6	3,7	3,9	4,0
Servizi di telecomunicazione e di informatica	499	84.775	6,3	6,7	5,6	5,6	7,4
Altri servizi professionali	803	63.726	3,2	3,3	4,1	4,0	4,0
Totale (a)	7.094	858.039	351,8	359,3	362,8	378,8	394,1
var %			-	2,1	1,0	4,4	4,0

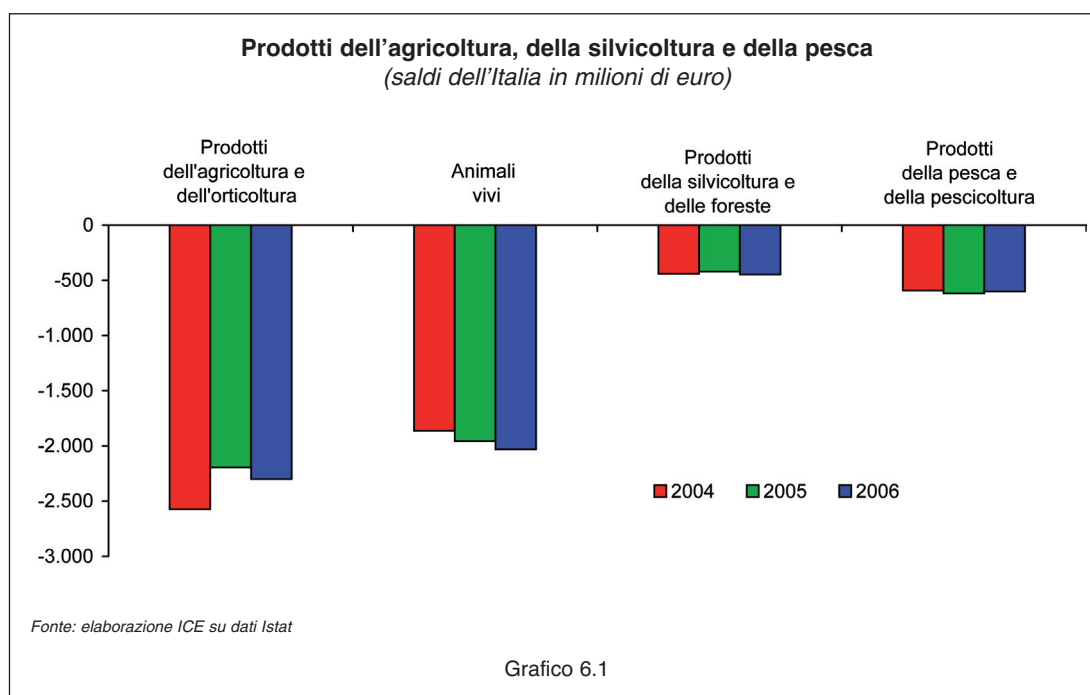
(a) In miliardi di euro per il fatturato

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tavola 6.7

6.1 Prodotti agro-alimentari

La bilancia commerciale del settore agro-alimentare si è chiusa nel 2006 con un ampliamento del disavanzo di oltre 300 milioni di euro; il passivo si è così attestato su un valore prossimo ai 9,6 miliardi, che diventano 7,7 escludendo la voce tabacchi (per la quale si è avuto tra il 2005 e il 2006 un peggioramento del deficit di circa 140 milioni). Alla crescita del passivo complessivo si è giunti nonostante il fatto che la crescita delle esportazioni sia stata superiore a quella delle importazioni, tanto nel comparto primario, quello dei *prodotti agricoli, dell'allevamento e della pesca*, quanto in quello dell'industria della trasformazione, a causa delle grandi dimensioni iniziali dello squilibrio tra i due flussi. Il differenziale di crescita dei due flussi ha caratterizzato l'interscambio commerciale degli anni più recenti e si ravvisa nella dinamica del rapporto tra deficit e totale dell'interscambio: il saldo normalizzato, che pure si mantiene negativo, si mostra in lenta riduzione, segnalando una performance complessivamente positiva del comparto.



Per quanto riguarda i soli *prodotti agricoli di base*, per i quali la bilancia commerciale presenta tradizionalmente lo squilibrio più rilevante, il valore delle esportazioni è cresciuto del 4,4 per cento. Oltre il 90 per cento di esse è destinato al mercato europeo; la distribuzione geografica delle importazioni appare più articolata: pur restando l'Europa il principale mercato d'approvvigionamento, con una quota superiore al 60 per cento, l'importanza del continente americano è considerevole. Sebbene in questo settore sia particolarmente complesso capire in che misura l'andamento dei prezzi sia il risultato di naturali dinamiche di mercato o il riflesso delle politiche agricole comunitarie, non si può non porre l'attenzione sulla crescita piuttosto sostenuta della ragione di scambio dell'Italia, pur in presenza di valori medi unitari delle importazioni in aumento. Parte dell'innalzamento dei prezzi di vendita sui mercati esteri riflette il processo inflazionistico in atto nel mercato interno, solo parzialmente calmierato dalla dinamica più lenta dei prezzi medi dei prodotti importati.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali (a) di prodotti agricoli

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 (b)
Unione Europea	5,8	5,8	6,1	5,9	6,2	6,0	5,6	5,1	5,5	5,4
Europa centro-orientale	6,8	6,4	4,8	5,7	6,3	7,7	8,3	5,7	6,9	6,9
Altri paesi europei	8,3	9,2	10,1	8,7	10,9	9,8	8,9	8,8	8,9	8,3
Medio Oriente	0,8	0,7	0,7	0,7	1,0	1,1	1,0	0,8	0,9	0,8
Africa settentrionale	0,8	1,7	1,6	1,4	1,7	1,5	1,9	2,0	1,3	1,5
Africa sub-sahariana	1,0	1,1	1,3	0,7	0,7	0,5	0,7	0,7	0,5	0,4
America settentrionale	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
America centro-meridionale	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2
Asia centrale	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,5	0,7	0,9	0,8	0,6
Asia orientale	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Oceania	0,7	1,0	0,9	0,7	0,7	1,2	1,0	2,0	1,7	1,7
Totale	2,9	3,2	3,2	2,9	3,1	3,1	3,1	2,8	3,0	2,9

(a) Vedi nota a della tavola 6.1

(b) Dati provvisori

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

Tavola 6.8

Nel caso dei *prodotti alimentari e bevande*, la crescita del disavanzo si è prodotta a seguito dell'ampliamento dello squilibrio nel comparto delle carni e dei pesci. Per le altre voci che tradizionalmente concorrono alla formazione del passivo (oli e prodotti lattiero-caseari) il deficit è invece rimasto sui livelli del 2005. La crescita in volume delle esportazioni (+4,5 per cento) è stata più ampia tanto di quella degli acquisti, quanto di quella media manifatturiera, mentre la ragione di scambio si è ridotta per il secondo anno consecutivo. Con riferimento all'ultimo decennio, il tasso di crescita medio del valore delle esportazioni di questo settore (+5,6 per cento annuo) è stato superiore a quello medio del comparto manifatturiero (+4,6 per cento annuo) e più che doppio rispetto a quello medio dei settori tradizionali (+2,3 per cento annuo).

Nonostante il leggero arretramento registrato nel 2006, l'andamento complessivo della quota di mercato mondiale dell'Italia negli ultimi anni appare positivo, sia rispetto ai partner dell'area dell'euro sia rispetto all'insieme dei concorrenti, e quello alimentare è uno dei pochi settori in cui la quota attuale è superiore a quella detenuta alla fine degli anni novanta. Il deterioramento sperimentato tra il 2005 e il 2006 si spiega con la decisa flessione della quota dei prodotti della macinazione (dal 5,1 al 4,5 per cento), delle conserve (dal 6 al 5,6 per cento) e delle bevande (dall'8,9 all'8,3 per cento).

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di prodotti alimentari e bevande

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 (b)
Unione Europea	6,1	6,2	6,6	6,5	6,5	6,7	6,6	6,7	6,8	6,7
Europa centro-orientale	5,0	5,1	5,1	5,1	4,5	5,5	5,6	5,5	5,0	5,0
Altri paesi europei	9,1	9,9	10,7	10,8	11,8	11,8	12,0	12,8	12,4	12,1
Medio Oriente	3,1	4,0	3,7	3,2	2,9	3,0	3,0	2,4	2,3	2,6
Africa settentrionale	6,6	5,1	5,4	6,4	6,6	6,1	5,0	3,6	3,0	2,8
Africa sub-sahariana	3,7	5,3	4,9	5,2	5,3	5,8	5,7	5,1	4,5	3,8
America settentrionale	5,3	5,1	5,0	5,0	5,0	5,3	5,4	5,6	5,7	5,6
America centro-meridionale	1,5	1,4	1,4	1,5	1,4	1,4	1,3	1,3	1,2	1,3
Asia centrale	0,6	0,7	0,4	0,7	0,6	0,6	0,7	1,0	1,2	1,1
Asia orientale	1,0	1,3	1,1	1,1	1,1	1,2	1,3	1,3	1,3	1,4
Oceania	4,4	5,0	4,9	4,3	4,3	4,6	4,8	5,0	4,8	5,3
Totale	4,5	4,8	4,9	4,8	4,8	5,1	5,1	5,2	5,1	5,1

(a) Vedi nota a della tavola 6.1

(b) Dati provvisori

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

Tavola 6.9

Le esportazioni italiane di *vino*¹ sono cresciute in media del 7,6 per cento, nonostante tassi d'incremento delle vendite piuttosto modesti dei due principali mercati di destinazione, gli Stati Uniti e la Germania. Il contributo più importante alla crescita è venuto dal mercato canadese (+30 per cento) e da alcuni paesi del Nord Europa. Dopo una serie di esercizi positivi, la quota di mercato italiana ha subito un leggero arretramento, portandosi dal 20,5 al 20,3 per cento. La flessione ha riguardato anche alcuni tra i principali concorrenti del comparto (Australia, Spagna), mentre la quota di mercato della Francia, dopo diversi anni di ridimensionamento, è tornata a crescere, passando dal 27,3 al 28 per cento.

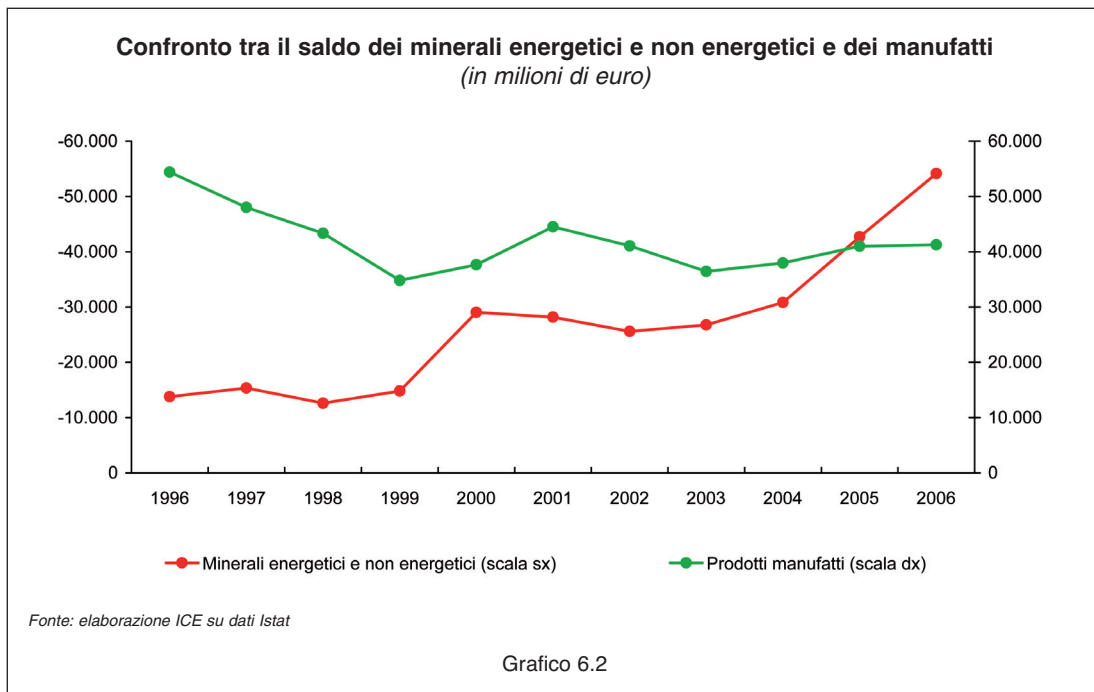
Anche nel settore agro-alimentare, le esportazioni italiane di maggior successo, dirette quasi per intero ai mercati europei e statunitense, sono quelle a maggior contenuto qualitativo, con un'elevata connotazione di tipicità e forti radici territoriali. Malgrado si tratti di un'industria significativamente caratterizzata da elevati standard qualitativi e di sicurezza, testimoniati anche da una vasta gamma di prodotti certificati, i suoi livelli di propensione all'export, seppure crescenti, si mantengono piuttosto modesti, sia nella componente primaria che nell'industria della trasformazione. Alle tradizionali difficoltà di espansione commerciale riconducibili alla ridotta dimensione delle imprese produttrici italiane, soprattutto in paesi molto grandi e geograficamente distanti, si aggiunge la mancanza di reti di vendita e canali di distribuzione italiani adeguati, nelle dimensioni e nell'articolazione geografica, a servire da supporto alle esportazioni.

Dal punto di vista dell'internazionalizzazione produttiva, il numero di partecipazioni italiane in imprese estere, tradizionalmente tra i più rilevanti del comparto manifatturiero, stenta a tornare sui valori del 2000. Le due flessioni più rilevanti si sono avute tra il 2001 e il 2002 e tra il 2003 e il 2004. Se nel primo caso il ridimensionamento del numero di filiali estere aveva avuto proporzionali ripercussioni in termini di numero di addetti impiegati, la seconda riduzione (pari al -5,4 per cento delle partecipate) ha comportato in termini occupazionali una flessione di circa 27.000 unità (-27 per cento); il fatturato delle partecipate estere ha mostrato nello stesso periodo una tendenza declinante, tornando a crescere solo tra il 2004 e il 2005, a fronte di una sostanziale stabilità nel numero delle filiali estere e in quello degli addetti ivi impiegati. Considerando i processi di internazionalizzazione passiva, invece, si ravvisa una sostanziale stabilità nel numero delle imprese italiane partecipate e in quello dei loro addetti; il fatturato di queste aziende è invece in crescita.

6.2 Materie prime energetiche e prodotti petroliferi raffinati

L'anno scorso il disavanzo energetico si è allargato di oltre 11 miliardi di euro superando i 54 miliardi, un livello mai raggiunto in precedenza. Al deficit concorrono il petrolio ed il gas metano per il 63 ed il 37 per cento rispettivamente; questa proporzione tende a modificarsi a favore del metano le cui importazioni, anche nel 2006, sono aumentate in misura sensibilmente superiore rispetto a quelle di petrolio.

¹ Ci si riferisce al vino fermo (Codici merceologici 220421 e 220429) escludendo, quindi, lo spumante.



La crescita in valore delle forniture energetiche, di quasi il 30 per cento sul periodo precedente, è avvenuta a fronte di una sostanziale stabilità dei volumi importati. Una caratteristica saliente dell'approvvigionamento energetico dell'Italia è la forte dipendenza da un numero ridotto di fornitori². In particolare la domanda nazionale di *petrolio* è soddisfatta per lo più da Libia, con una quota pari al 29,4 per cento, Russia (12,6 per cento), Arabia Saudita (11 per cento) e Iran (10,3 per cento). Il grado di concentrazione dell'approvvigionamento di petrolio su pochi grandi produttori è tuttavia in via di ridimensionamento, con la crescita della quota di alcuni paesi, quali l'Iraq, l'Azerbaigian (da quest'ultimo le nostre importazioni sono più che raddoppiate rispetto al 2005) o il Kazakistan.

Gli acquisti dall'estero di gas metano sono cresciuti tra il 2005 e il 2006 di oltre il 50 per cento. La quasi totalità delle forniture proviene ancora da tre soli paesi, nell'ordine Algeria, Russia e Libia.

A fronte di un cospicuo disavanzo relativo alle materie prime, i conti con l'estero dell'Italia sono nettamente positivi nei prodotti della raffinazione energetica, anche se l'industria della raffinazione dei prodotti petroliferi ha un grado di propensione all'export piuttosto contenuto. La buona dinamica della domanda, interna ma anche estera, di prodotti raffinati ha consentito un'accelerazione dell'attività produttiva. Nel 2005 l'avanzo del settore era quasi triplicato (passando da 1,5 a 4,2 miliardi di euro); il risultato del 2006, seppure non altrettanto buono, ha confermato l'inversione di tendenza verificatasi all'inizio di questo decennio rispetto agli andamenti degli anni novanta, quando l'industria della raffinazione tendeva a caratterizzarsi per una posizione persistentemente deficitaria.

² Cfr "L'approvvigionamento di materie prime del sistema industriale italiano: il caso del carbon coke", di Andrea Dossena, nelle pagine seguenti

Circa la metà delle nostre esportazioni settoriali si dirige verso il mercato europeo, ed in particolare in Spagna. Importanti aree di destinazione sono anche l'America settentrionale e l'Africa settentrionale (soprattutto Tunisia, Libia, Libano), da cui l'Italia acquista petrolio e verso cui ri-esporta i derivati.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali di prodotti petroliferi raffinati

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 (b)
Unione Europea	4,4	5,2	4,6	5,1	5,7	5,8	7,1	6,1	6,3	5,3
Europa centro-orientale	17,2	17,1	21,1	15,7	14,4	13,7	12,0	11,2	9,4	17,2
Altri paesi europei	11,4	9,0	8,4	12,5	9,4	10,6	11,4	14,1	16,1	17,7
Medio Oriente	24,8	25,1	19,7	25,2	24,0	17,0	21,4	37,9	33,0	23,7
Africa settentrionale	51,9	58,7	55,8	56,4	56,4	54,1	52,2	45,6	55,4	42,3
Africa sub-sahariana	10,0	8,5	6,6	5,5	8,6	9,5	5,7	5,0	7,3	7,6
America settentrionale	1,4	1,3	1,6	3,1	3,0	3,0	2,8	2,9	3,0	3,0
America centro-meridionale	5,8	6,5	4,3	0,9	1,0	0,9	0,9	0,5	2,3	2,4
Asia centrale	10,9	4,7	4,5	3,2	3,7	4,0	1,4	1,4	3,4	2,3
Asia orientale	0,7	0,2	0,6	0,4	0,5	0,4	0,6	0,7	0,5	0,5
Oceania	0,2	0,0	0,0	0,5	0,1	0,1	0,1	0,9	0,1	0,0
Totale	4,4	4,7	4,1	4,6	4,7	4,5	5,1	4,9	5,6	5,0

(a) Vedi nota a della tavola 6.1

(b) Dati provvisori

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

Tavola 6.10

Il valore degli scambi mondiali di prodotti raffinati ha mostrato negli anni più recenti una dinamica particolarmente sostenuta, a riflesso tanto di una domanda energetica sempre più elevata quanto dell'effetto nominale conseguente ai forti rialzi nelle quotazioni del greggio; in questo contesto la posizione dei nostri esportatori sui mercati mondiali ha subito alternativamente guadagni e perdite di posizione, con quote di mercato variabili intorno ad un valore medio del 2,8 per cento. Nell'ultimo esercizio, ad esempio, la quota di mercato si è ridotta di tre decimi di punto, a fronte di un incremento analogo nella misura ma di segno opposto nell'esercizio precedente.

In termini valutari³ il settore energetico ha beneficiato a partire dal 2000 di importanti flussi di investimenti diretti e il capitale estero impiegato nell'industria energetica italiana, in termini di consistenze, è passato da 3 a quasi 21 miliardi di euro nell'arco di un quinquennio. Questo settore riveste analogo importanza anche dal punto di vista dell'internazionalizzazione passiva; i processi di acquisizione di imprese italiane da parte di multinazionali estere sono tuttavia un fenomeno meno recente (lo stock di capitali esteri investiti era già nel 2001 superiore a quello attualmente impiegato all'estero) e, quindi, più consolidato. La dimensione delle imprese del settore è decisamente superiore alla media; ciò determina una forbice piuttosto ampia tra il peso che esse rivestono in termini di numero di affiliate e in termini di fatturato sul totale delle partecipazioni. I rapporti tra le multinazionali italiane e le loro affiliate rispondono all'esigenza di creare relazioni stabili tra l'industria della trasformazione e quella più prettamente estrattiva, localizzandosi gli investimenti in uscita in aree geografiche dove è possibile reperire le materie di base.

³ Cfr Tavole 3.3.6 nell'Annuario 1 "Merci, servizi, investimenti diretti"

L'APPROVVIGIONAMENTO DI MATERIE PRIME DEL SISTEMA INDUSTRIALE ITALIANO: IL CASO DEL CARBON COKE*

Per un paese quale l'Italia in cui l'industria svolge un ruolo di primo piano nello sviluppo dell'economia, la forte dipendenza dall'estero nell'approvvigionamento di materie prime richiede un continuo processo di ottimizzazione del "portafoglio paesi fornitori".

A partire dall'anno in corso, Prometeia e l'Area collaborazione industriale e rapporti con gli organismi internazionali dell'ICE collaboreranno nello sviluppo di un progetto di informazione/comunicazione che supporti la pianificazione delle attività dell'ICE nell'ambito della Collaborazione Industriale verso paesi fornitori di materie prime. Gli obiettivi primari di questo progetto sono quelli di:

- 1) supportare la competitività dell'industria italiana, approvvigionandosi dalle fonti che presentano il miglior rapporto qualità/prezzo;*
- 2) ridurre i rischi di carenza di materie prime o semilavorati;*
- 3) tradurre le relazioni commerciali con i paesi fornitori in supporti allo sviluppo delle esportazioni italiane verso gli stessi paesi.*

Negli anni più recenti sono stati numerosi i casi in cui l'approvvigionamento di materie prime e semilavorati da parte del sistema manifatturiero italiano è risultato difficoltoso, soprattutto a causa del forte incremento di domanda da parte dei paesi emergenti. Uno dei più rilevanti è stato quello che ha riguardato il coke di carbon fossile, uno dei principali input nella fusione dei minerali metalliferi, attività che nel nostro paese riveste un ruolo ancora rilevante, nonostante il progressivo spostamento all'estero delle attività più a monte della filiera della lavorazione dei metalli.

A conferma di questo, nel corso del 2006 le importazioni di Coke¹ sono ammontate a quasi 300 milioni di euro, con un saldo commerciale che solo negli ultimi 3 anni ha accumulato un passivo di circa un miliardo di euro.

Al fine di supportare un'eventuale attività di pianificazione degli interventi dell'ICE verso i paesi fornitori di questa materia prima è necessario procedere per passi successivi, individuando il quadro degli approvvigionatori del mercato italiano, verificando successivamente l'esistenza su scala mondiale di eventuali altri possibili fornitori e infine identificando, tra questi, quelli verso i quali poter sviluppare incisive azioni commerciali.

A livello italiano, il novero dei fornitori di Coke presenta un elevato grado di concentrazione², con la Cina che da sola fornisce circa il 60% del prodotto in analisi e il Giappone da cui ne proviene un altro 15% circa. Dopo questi due paesi seguono Egitto, Ucraina e Bosnia, con un 18% complessivo, mentre il restante

* Redatto da Andrea Dossena (Prometeia SpA) e Area collaborazione industriale, ICE.

¹ In questa analisi si farà riferimento al codice 32500 della classificazione Sitc Rev.3 del commercio internazionale, corrispondente al prodotto *Coke e semi-coke di carbon fossile, lignite o torba, anche agglomerati*.

² Per garantire l'omogeneità dei dati relativi al commercio internazionale, le informazioni di seguito riportate fanno riferimento alla banca dati PC-TAS dell'Unctad riferita al quinquennio 2001-'05.

10% circa è assicurato da oltre 15 paesi, nessuno dei quali con quote significative. L'Italia si presta dunque a potenziali problemi di approvvigionamento di Coke soprattutto dall'area asiatica, esponendo inoltre le nostre imprese acquirenti ai rischi derivanti da restrizioni d'offerta o svantaggiose politiche di prezzo operate dai principali fornitori.

Il quadro dei maggiori esportatori a livello mondiale mostra ugualmente il ruolo di leadership della Cina, che fornisce quasi la metà del prodotto oggetto di scambi internazionali. Tuttavia, dopo il colosso asiatico emergono altri produttori, come Polonia e Russia, in grado di soddisfare quasi il 25% della domanda mondiale. Solamente dopo questi paesi troviamo gli altri principali fornitori del mercato italiano, con Ucraina e Giappone che esportano un altro 10% circa del Coke mondiale, seguiti da alcuni importanti paesi europei (Francia, Spagna e Belgio), tutti comunque con quote inferiori al 3%.

Il confronto tra i fornitori del mercato italiano e quelli mondiali mette in luce alcuni aspetti rilevanti, tra cui la peculiarità dell'approvvigionamento dell'Italia da Egitto e Bosnia, scarsamente rilevanti a livello internazionale, e la mancanza di importanti paesi come Polonia e Russia, che risultano invece tra i maggiori leader mondiali.

Iniziative volte al miglioramento della situazione dell'approvvigionamento italiano di Coke dovrebbero quindi puntare, da un lato, a rafforzare i rapporti esistenti con quei paesi che già presentano un elevato livello di relazioni commerciali con il nostro paese, come Egitto e Bosnia, soprattutto se l'Italia figura tra i loro principali destinatari di questo prodotto (l'Italia nel 2005 è risultata il terzo mercato di destinazione per l'Egitto, dietro Francia e Stati Uniti, e il primo per la Bosnia). Contemporaneamente, occorrerebbe puntare a instaurare nuove relazioni con i grossi produttori mondiali che non servono in modo significativo il nostro mercato, come Polonia e Russia. La situazione di questi due paesi è però molto differente: il primo, infatti, esporta circa i due terzi del proprio Coke verso l'Europa occidentale (soprattutto Germania e Austria), un restante 10% verso gli Stati Uniti e il resto verso i paesi dell'Europa centro-orientale (Repubblica Ceca e Romania in testa). Il secondo, invece, vede tra i suoi principali mercati paesi quali Ucraina e Kazakistan tra le ex repubbliche sovietiche e India e Iran, che assorbono complessivamente tra il 60 e il 70% delle esportazioni russe di Coke. Con la Polonia, inoltre, l'Italia ha instaurato da molti anni forti relazioni industriali, anche grazie all'attività di investimento delle nostre imprese, soprattutto nei settori degli elettrodomestici e dei mezzi di trasporto (grande utilizzatore dei prodotti di fonderia), mentre con la Russia tali relazioni sono ancora agli inizi (peraltro negli stessi settori), ma maggiori sono gli scambi nel Made in Italy tradizionale e nell'Elettromeccanica.

Con questi due paesi esistono quindi, anche se con diversi livelli di sviluppo, rilevanti relazioni economiche, che potrebbero costituire un importante punto di partenza per eventuali attività volte a favorire l'approvvigionamento italiano di Coke.

6.3 Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento

Nel 2006 la generale ripresa delle esportazioni italiane ha coinvolto limitatamente il comparto tessile-abbigliamento, uno dei settori del "made in Italy" tradizionale che sta sperimentando le maggiori difficoltà⁴. Le esportazioni italiane hanno fatto registrare un aumento del 3,9 per cento, nettamente inferiore all'incremento medio dell'export mondiale del settore (+9 per cento in euro). Questi dati rappresentano comunque un'inversione di tendenza, dopo che dal 2002 in poi si erano osservate solamente contrazioni, o nei casi migliori, una sostanziale stabilità, nel valore dei prodotti esportati. L'avanzamento delle vendite viene ancora una volta spiegato dall'aumento dei valori medi unitari, mentre le quantità esportate sono ulteriormente diminuite, anche se la loro riduzione (2 per cento) è risultata inferiore rispetto agli anni passati (6 per cento in media annua nel periodo 2001-2005).

Le importazioni sono aumentate notevolmente rispetto all'anno precedente (+12,4 per cento), probabilmente guidate in parte anche dalla ripresa delle esportazioni. Studi recenti mostrano, infatti, come fra le varie componenti della domanda le esportazioni siano quelle che stimolano maggiormente gli acquisti dall'estero. Tale tendenza si rafforza in settori, come il tessile-abbigliamento, in cui la delocalizzazione delle lavorazioni labour-intensive è fortemente sviluppata. Il netto incremento dell'import ha provocato un'ulteriore riduzione dell'avanzo commerciale che è sceso sotto i 10 milioni di euro confermando il trend negativo che perdura ormai da 5 anni. Non cessa di arrestarsi la caduta degli operatori all'esportazione diminuiti di oltre 150 unità, riflettendo le difficoltà che continuano ad affrontare le aziende di dimensioni minori con debole capacità di penetrazione sui mercati internazionali e minori capacità innovative.

Prodotti tessili

Dopo quattro anni di continue riduzioni del valore delle esportazioni, culminate in un arretramento del 6,6 per cento nel 2005, il 2006 ha fatto registrare un aumento, seppur contenuto, delle vendite all'estero (+1,4 per cento). La ripresa delle esportazioni è stata trainata dalla vivacità della domanda, soprattutto nei paesi dell'Europa orientale e negli altri paesi europei extra-UE. In particolare c'è da sottolineare il buon andamento del fatturato sul mercato russo e su quello polacco. Al contrario le esportazioni verso la Germania e la Francia, nostri primi partner commerciali, sono calate ulteriormente confermando il trend negativo degli ultimi anni. E' risultata particolarmente deludente la performance italiana sul mercato tedesco in cui la ripresa della domanda interna è stata sensibile. Il dato delle vendite sui mercati Ue viene in parte mitigato dalla netta espansione dell'export verso la Spagna (+7,7 per cento). In generale le vendite del settore hanno mostrato un'accelerazione in tutte le aree geografiche ad eccezione del Medio Oriente e del Nord America. In quest'ultimo mercato si è avuto un calo del 7,1 per cento dovuto in particolar modo all'arretramento del comparto dei filati che ha visto ridursi le proprie esportazioni di oltre il 40 per cento.

⁴ Per maggiori approfondimenti si veda il riquadro contenuto in questo capitolo: "Raffronto fra l'evoluzione delle esportazioni italiane in rapporto alla domanda mondiale di prodotti tessili e dell'abbigliamento. Un'analisi sui singoli segmenti di mercato"

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di prodotti tessili

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 (b)
Unione Europea	19,7	19,5	19,4	19,7	19,5	18,7	18,1	17,8	16,9	16,4
Europa centro-orientale	23,5	25,1	26,2	27,8	29,7	30,1	28,8	27,9	25,5	22,4
Altri paesi europei	18,7	19,3	18,8	19,2	21,3	20,6	21,1	23,4	20,7	18,0
Medio Oriente	7,0	7,7	6,1	5,6	5,7	5,4	5,0	4,6	3,8	3,5
Africa settentrionale	15,4	15,7	16,7	17,4	19,9	21,1	21,5	22,0	21,1	20,4
Africa sub-sahariana	4,2	4,1	3,8	3,1	3,0	2,6	2,1	1,8	1,6	1,7
America settentrionale	6,5	6,4	6,0	6,1	6,1	5,2	5,2	5,2	4,1	3,6
America centro-meridionale	4,1	4,1	2,7	2,4	2,3	1,8	1,8	1,9	1,8	1,9
Asia centrale	1,2	1,2	1,2	1,4	2,2	2,6	3,0	2,5	2,2	2,1
Asia orientale	4,0	3,6	3,0	3,2	3,9	3,5	3,8	3,8	3,8	3,7
Oceania	4,1	4,3	3,7	3,3	3,6	3,6	3,8	3,7	3,4	3,0
Totale	11,2	11,6	10,8	10,5	11,0	10,5	10,7	10,5	9,6	9,2

(a) Vedi nota a della tavola 6.1

(b) Dati provvisori

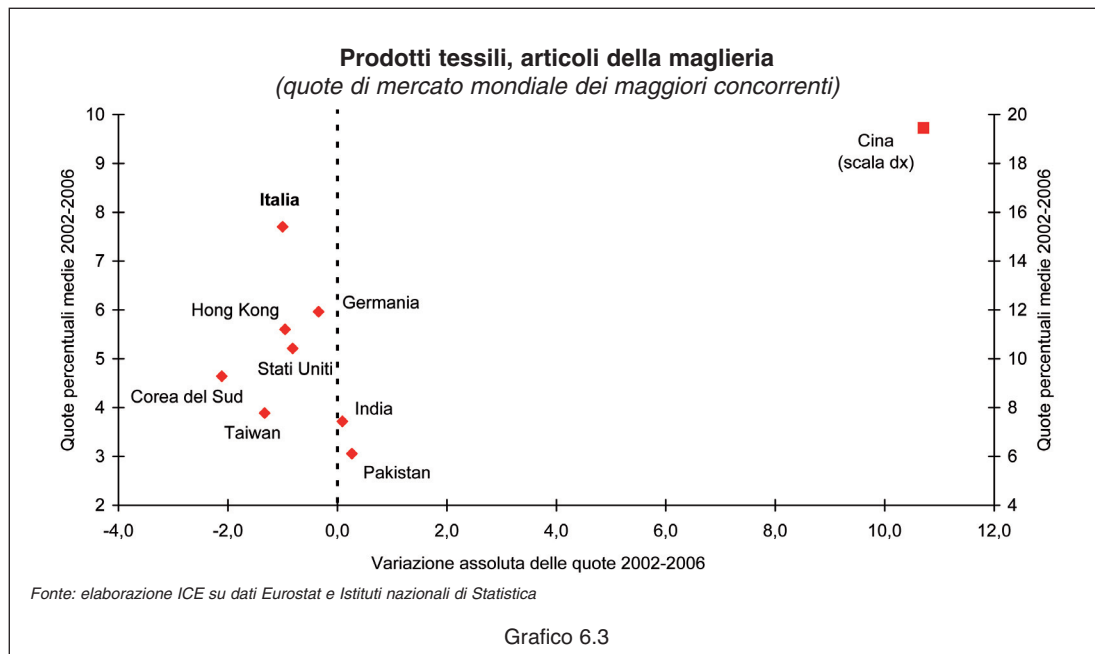
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Tavola 6.11

Le importazioni sono aumentate del 10 per cento grazie alla forte accelerazione di quelle provenienti dai paesi europei non Ue, in particolare dalla Turchia. Le importazioni dall'Asia orientale hanno continuato a crescere a ritmi elevati (+18 per cento nel 2006). L'incremento del valore dei prodotti provenienti dal Sud est asiatico è stato comunque inferiore a quello del 2005 in cui si erano osservati aumenti nell'ordine del 40 per cento. Il peso dell'area sulle importazioni totali è comunque in continuo aumento. La forte accelerazione dell'import ha condotto ad un'ulteriore contrazione dell'avanzo settoriale, giunto ad un valore di 6,5 miliardi di euro.

La quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali di prodotti tessili a prezzi correnti ha continuato a ridursi nel 2006, a causa del calo dei volumi esportati, che non sono riusciti ad invertire la tendenza negativa in corso da alcuni anni. Inoltre bisogna considerare che in questo comparto l'aumento dei Valori Medi Unitari (VMU) risulta in generale minore e sostanzialmente in linea con l'andamento degli altri partner europei rispetto, ad esempio, a quanto accade per il settore dell'abbigliamento. Valutazioni differenti devono essere effettuate per alcune fasi più a "monte" della filiera produttiva. Nel campo dei filati, ad esempio, a fronte di grosse riduzioni nelle quantità vendute si sono avuti incrementi dei VMU più elevati, che riflettono una maggiore attenzione dedicata all'innalzamento della qualità media dei prodotti, frutto di una più accentuata attività di innovazione in termini di ricerca di nuovi materiali e di nuove funzionalità. Nel raffronto con i principali esportatori tessili mondiali c'è da evidenziare che la Cina ha migliorato la sua posizione di altri due punti percentuali, mentre la quota tedesca si è attestata sui valori del 2005.

Riguardo agli investimenti diretti esteri, nel 2006 si è avuta una sostanziale stabilità dei flussi in uscita. Dopo l'avanzata sperimentata negli anni passati il numero delle imprese estere partecipate è rimasto quasi immutato, mentre il loro fatturato è cresciuto del 3,5 per cento, ritmo inferiore rispetto al 2004 in cui si era registrato un aumento del 5,4 per cento. Continua invece la costante riduzione del numero di addetti, calati di oltre tremila unità negli ultimi 5 anni. Il flusso degli investimenti in entrata è cresciuto notevolmente arrivando a superare la quota del miliardo di euro, tetto massimo mai raggiunto. Questo dato mostrerebbe come i processi di ristrutturazione delle aziende del settore stiano incidendo positivamente anche sul loro grado di attrattività a livello internazionale.



Articoli di abbigliamento

Nel 2006 il surplus del settore ha seguito il suo trend decrescente per effetto di un forte incremento delle importazioni (+14 per cento) che ha nettamente superato la crescita del valore delle esportazioni (+6,4 per cento). Queste ultime hanno registrato ottimi risultati specialmente sui mercati asiatici e su quello dei paesi europei extra-UE. In particolare in quest'ultima area va segnalato il forte incremento delle vendite sul mercato russo (+31 per cento). La Francia si conferma il primo mercato di sbocco, mentre non si arresta il declino delle vendite sul mercato tedesco, che ora occupano la terza posizione, dietro quelle dirette negli Stati Uniti. Analizzando i dati dei vari comparti si nota che a contribuire maggiormente alla discesa del saldo complessivo sono stati gli indumenti esterni e la biancheria. Nel sottosectore degli articoli di maglieria non si vedono chiari segnali di ripresa, malgrado l'andamento favorevole della domanda mondiale.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di articoli d'abbigliamento

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 (b)
Unione Europea	14,3	14,1	13,5	13,3	13,9	13,6	12,7	12,7	11,9	11,1
Europa centro-orientale	19,1	25,0	26,3	25,6	28,1	30,0	24,6	20,6	18,6	16,2
Altri paesi europei	18,7	19,3	18,5	18,7	21,9	22,1	25,8	25,8	26,0	21,4
Medio Oriente	15,3	15,0	11,7	10,4	10,5	10,3	9,3	8,5	8,7	9,1
Africa settentrionale	19,5	18,8	15,7	15,8	16,0	15,4	13,0	12,1	13,0	12,8
Africa sub-sahariana	3,8	4,2	4,1	3,5	4,3	4,3	3,7	3,2	2,9	2,1
America settentrionale	5,2	5,4	5,0	4,7	5,2	4,8	5,0	5,0	4,3	3,9
America centro-meridionale	1,8	1,9	1,7	1,5	2,0	1,9	2,2	2,2	2,5	2,2
Asia centrale	3,0	2,6	2,5	4,2	6,0	5,5	3,8	3,1	3,9	3,1
Asia orientale	9,8	8,6	6,6	5,7	6,1	6,1	6,0	5,6	6,5	6,6
Oceania	3,9	4,1	3,6	2,9	2,9	2,9	2,7	2,4	2,4	2,4
Totale	10,5	10,4	9,4	8,8	9,6	9,8	9,8	9,8	9,4	8,9

(a) Vedi nota a della tavola 6.1

(b) Dati provvisori

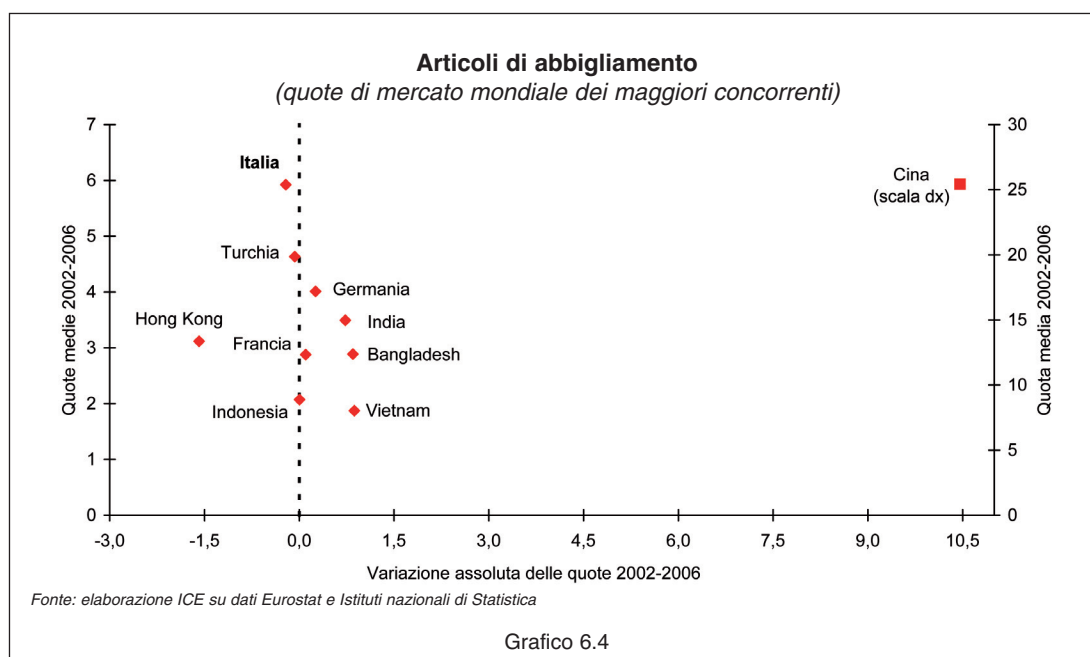
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Tavola 6.12

Per ciò che concerne la provenienza delle importazioni, si nota che quelle dall'Asia Orientale hanno stabilmente superato quelle dall'Unione Europea. La Cina si conferma il nostro primo fornitore con un valore delle vendite superiore di circa tre volte rispetto alla Romania; quest'ultima ha visto negli ultimi anni il suo peso sul mercato italiano ridursi, seppur lievemente, a vantaggio di paesi come l'India e la Turchia. La quota italiana sul mercato mondiale si è ridotta ulteriormente di 0,2 punti percentuali, soffrendo la progressiva avanzata della Cina che ha guadagnato nell'ultimo anno altri 2 punti attestandosi al 31 per cento.

Il confronto con i principali concorrenti europei conferma, anche in questo caso, le perduranti difficoltà del made in Italy. Germania e Francia hanno, infatti, fatto registrare negli ultimi anni un marcato recupero delle loro posizioni, riportandosi sostanzialmente sui valori del 1997. Da evidenziare la rapida espansione del sotto settore pellicce ed articoli in pelliccia, la cui quota sulle esportazioni mondiali di questi prodotti è passata dal 6 al 10 per cento in soli 12 mesi.

Riguardo alle forme di internazionalizzazione produttiva, nel 2005 non vi sono stati grossi mutamenti. Si conferma infatti il trend di crescita delle imprese estere partecipate e del loro numero di addetti. Mentre i dipendenti delle aziende esportatrici sono diminuiti nel periodo 2001-2005 del 12 per cento, il numero degli addetti delle partecipate estere mostra un incremento del 7 per cento. A ciò non ha fatto seguito un sensibile aumento del fatturato di quest'ultime calato ulteriormente rispetto ai valori del 2004.



Raffronto fra l'evoluzione delle esportazioni italiane in rapporto alla domanda mondiale di prodotti tessili e dell'abbigliamento. Un'analisi sui singoli segmenti di mercato*

La perdita di quote dell'Italia sulle esportazioni mondiali di prodotti tessili non si è arrestata nel 2006, nonostante la leggera ripresa delle vendite all'estero. Bisogna però considerare che il settore racchiude al suo interno una varietà di prodotti e di mercati che presentano un andamento assai differenziato, sia per quanto riguarda le tendenze degli esportatori italiani, sia in rapporto alla dinamiche in atto sui mercati internazionali.

L'analisi che segue utilizza i dati Ice sui singoli prodotti e si basa su un livello di disaggregazione più capillare rispetto alla classificazione Ateco. I risultati ottenuti permettono di evidenziare i segmenti di mercato che subiscono maggiormente la concorrenza delle economie emergenti ed i principali cambiamenti osservati lungo un orizzonte temporale di un decennio. Nella tavola che segue si mettono a confronto le variazioni della domanda mondiale nei vari sotto-settori dal 1997 al 2006 e le relative modifiche nel peso assunto dai vari comparti sul totale dell'export italiano. L'andamento della quota dell'Italia viene poi accostato a quello della Cina, primo esportatore mondiale.

TAVOLA 1: ESPORTAZIONI MONDIALI(1) DI PRODOTTI TESSILI (Escluso maglieria)
(in milioni di dollari)

Esportazioni mondiali	1997	2006	Peso 97	Peso 06	Peso esp Italia 97	Peso esp Italia 06	Quota Ita 97	Quota Ita 06	Quota Cina 97	Quota Cina 06
Tessuti seta	1.720	2.211	1,6	1,6	4,0	3,3	24,7	17,3	20,7	31,3
Filati lana	2.604	2.780	2,4	2,1	5,8	6,1	23,2	25,6	7,2	11,9
Tessuti lana	5.236	4.614	4,8	3,4	21	15,6	42,2	39,6	1,7	10,6
Filati Cotone	8.832	9.747	8,1	7,2	5,2	3,4	6,2	4,1	1,9	6,2
Tessuti Cotone	19.375	22.655	17,8	16,8	15,5	23,2	8,4	12	11	26,2
Tessuti sintetici	18.674	17.091	17,1	12,7	11,3	9,3	6,3	6,3	2,4	27,1
Tessuti Lino	1.267	1.782	1,2	1,3	2,3	3,2	19,3	21,2	9,1	19,2
Fibre sintetici	17.607	15.756	16,2	11,7	15,9	11,3	9,5	8,4	10,8	24,9
Stoffe non tessute	4.695	8.643	4,3	6,4	4,2	7,8	9,5	10,5	0,8	4,8
Articoli di merceria	6.870	10.787	6,3	8,0	3,1	5,4	4,7	5,8	11,6	30
Tessuti impregnati	12.141	15.786	11,1	11,7	8,5	7,6	7,3	5,6	1,1	15,6
Coperte biancheria	9.971	23.163	9,1	17,2	3,1	3,7	3,2	1,8	20,9	36
Tot tessile	108.992	135.015	100	100	100	100	9,6	8,6	7,6	23,2

(1) Questi valori sono dati 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, Malesia, Messico, Norvegia, Nuova Zelanda, Stati Uniti, Sud Africa, Svizzera e Taiwan) e delle loro importazioni dal resto del mondo, dopo aver moltiplicato queste ultime per 1.275 al fine di valutarle CIF.

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

Nel 1997 i settori con un peso più elevato sull'export di prodotti tessili erano i tessuti di cotone ed i tessuti sintetici, seguiti dai filati di fibre sintetiche. In questi tre comparti l'Italia, pur avendo una quota lievemente più alta rispetto a quella media settoriale, si trovava già ad affrontare la competizione proveniente dal sud-est asiatico. Essa occupava, infatti, il secondo posto, dietro la Cina, fra gli esportatori mondiali per i tessuti di cotone e le fibre, mentre nei tessuti sintetici risiedeva in quinta posizione, primo esportatore europeo in un campo dominato fortemente dalle aziende asiatiche di Cina, Taiwan, Giappone e Corea del Sud. La forte specializzazione del tessile italiano emergeva soprattutto in nicchie di mercato di qualità elevata, ma con un basso peso sulle esportazioni mondiali. È questo il caso dei tessuti

* Redatto da Raffaele Fargnoli

e filati di lana e dei tessuti in seta, dove le aziende italiane avevano la leadership del mercato con quote ben al di sopra di quelle degli altri concorrenti.

Dieci anni dopo il quadro generale non presenta grosse differenze anche se, come accade per il “sistema industriale italiano” nel suo complesso, le tendenze in atto mettono in risalto dei problemi di fondo legati all’inefficienza dinamica delle specializzazioni settoriali. Il peso dei filati e dei tessuti in lana sulle esportazioni mondiali si è ulteriormente ridotto nel corso del decennio. Nel campo dei tessuti in lana le divergenze fra la domanda mondiale e le esportazioni italiane rimangono elevate: nonostante gli esportatori lanieri continuino a registrare ottime performance in termini di quote, essi subiscono più degli altri gli effetti negativi legati alla stagnazione della domanda in un settore fondamentalmente maturo, il cui peso sarà con tutta probabilità destinato a ridursi ancora negli anni a venire. Si può quindi sostenere che l’ingresso sui mercati internazionali di nuovi produttori con vantaggi in termini di costi non incida in maniera determinante sulle difficoltà che stanno affrontando i produttori lanieri italiani.

Al contrario, nel comparto della seta i dati mostrano come la concorrenza dei paesi asiatici stia giocando un ruolo predominante nell’arretramento della quota dell’Italia, che è stata scavalcata da Cina ed India nella graduatoria dei principali esportatori ed occupa attualmente la terza posizione.

A livello di domanda globale oggi i settori più dinamici, sebbene abbiano subito un rallentamento, rimangono quelli dei tessuti in cotone e dei tessuti sintetici. In questi comparti, dominati dalle aziende cinesi le cui quote di mercato hanno subito un’impennata nel periodo considerato, gli operatori italiani stanno cercando di difendere le proprie posizioni, che in alcune circostanze sono anche migliorate, come nel caso dei tessuti in cotone, dove la quota è aumentata di circa quattro punti percentuali.

Il segmento di mercato dove le divergenze fra la specializzazione italiana e la domanda internazionale risultano più accentuate è quello che comprende la biancheria, le coperte ed i tendaggi. Negli ultimi dieci anni la domanda di questi prodotti sui mercati globali è cresciuta notevolmente, facendo sì che il comparto diventasse quello con il maggior peso sulle esportazioni mondiali. Qui le debolezze italiane erano già note, con una quota ben al di sotto della media generale e che si è ulteriormente ridotta nel corso del periodo considerato.

Questo mercato vede come principali esportatori paesi in via di sviluppo quali la Cina, il Pakistan, l’India e la Turchia, segno che, in questo caso, il vantaggio competitivo legato alla possibilità di sfruttare manodopera a basso costo gioca, più che negli altri settori, un ruolo fondamentale; in generale risulta più difficile per questa tipologia di beni maggiormente standardizzati competere con i paesi emergenti sul piano della qualità.

In generale si nota che, escludendo dall’intero comparto tessile tutto il settore della maglieria, che è quello che presenta le maggiori difficoltà, l’arretramento della posizione italiana appare meno drammatica rispetto a quanto viene comunemente enunciato. Si è inoltre provveduto a calcolare l’incidenza dei vari segmenti di mercato sulla variazione negativa della quota nel periodo 1997-2006. Dalla combinazione fra la dinamica dell’export italiano e la domanda mondiale deriva che, in valore assoluto, ad incidere in maggior misura sull’arretramento della posizione dell’Italia sono stati i Tessuti di Lana seguiti a breve distanza dai Filati di fibre sintetiche.

C’è comunque da sottolineare che analizzando i dati per paesi e settori si os-

servano spesso tendenze in netto contrasto con gli andamenti generali, su cui sarebbe interessante sviluppare un'analisi più approfondita, in modo da analizzare le strategie messe in campo dagli operatori dei settori in questione. Risulterebbe interessante, per esempio, osservare più da vicino il comportamento seguito dalle aziende tedesche esportatrici di coperte e biancherie, che sono riuscite a mantenere intatte le proprie quote di mercato, che seppur abbastanza basse rispetto agli altri partner commerciali, non sono state intaccate dalla forte concorrenza proveniente dai paesi emergenti.

Da segnalare anche la performance delle aziende italiane nel comparto degli articoli di merceria. Esse sono state le uniche a reagire alla concorrenza cinese, migliorando addirittura la propria posizione al contrario di tutti gli altri principali competitori che hanno subito pesanti arretramenti delle loro quote.

Questi dati potrebbero essere il risultato di una progressiva fuoriuscita dal mercato di molte imprese concorrenti, incapaci di reagire di fronte ai forti vantaggi competitivi in possesso dei leader settoriali, o più inclini a focalizzarsi su diverse nicchie di mercato. Allo stesso tempo, però, si potrebbero configurare una sorta di best-practices, imitabili anche da aziende operanti in segmenti contigui.

Effettuando lo stesso tipo di valutazioni per il settore dell'abbigliamento si notano subito due differenze rispetto al tessile. La prima è che in generale, nel periodo considerato, si osservano variazioni di entità inferiore nella domanda mondiale dei diversi prodotti dell'aggregato. La seconda è che la struttura delle esportazioni italiane risulta sostanzialmente in linea con quella dei flussi commerciali del settore.

TAVOLA 2: ESPORTAZIONI MONDIALI DI PRODOTTI DELL'ABBIGLIAMENTO

Esportazioni mondiali	1997	2006	Peso 97	Peso 06	Peso esp Italia 97	Peso esp Italia 06	Quota Ita 97	Quota Ita 06	Quota Cina 97	Quota Cina 06
Accessori pelle cuoio	6.502	8.269	5,88	4,75	24,65	20,09	5,38	7,75	23,17	29,85
Abb.est.uomo	27.446	41.970	24,82	24,09	20,12	21,98	7,97	7,17	16,55	24,97
Abb.sport.uomo	7.180	9.479	6,49	5,44	2,85	2,97	4,32	4,28	22,55	45,33
Abb.est.donna	31.144	58.015	28,16	33,29	28,11	32,44	9,81	7,65	16,74	28,77
Abb.sport.donna	6.122	10.909	5,54	6,26	3,49	5,08	6,19	6,38	17,04	42,58
Camicie uomo	9.668	12.389	8,74	7,11	3,63	3,92	4,08	4,33	13,69	23,67
Camicie donna	7.829	9.842	7,08	5,65	2,37	2,72	3,30	3,78	17,54	24,12
Intimo pigiami	8.260	13.453	7,47	7,72	2,86	2,72	3,77	2,77	19,76	38,71
Indumenti neonato	1.338	2.204	1,21	1,26	0,87	0,55	7,10	3,40	22,20	42,06
Scialli, sciarpe	1.515	1.890	1,37	1,08	4,21	2,21	30,17	16,03	12,34	36,14
Cappelli	2.644	4.758	2,39	2,73	2,59	2,42	10,63	6,96	26,51	42,12
Cravatte	951	1.076	0,86	0,62	4,25	2,91	48,58	36,99	6,10	30,48
Totale	110.599	174.254	100	100	100	100	7,80	6,80	17,62	30,43

(1) Questi valori sono dati 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, Malesia, Messico, Norvegia, Nuova Zelanda, Stati Uniti, Sud Africa, Svizzera e Taiwan) e delle loro importazioni dal resto del mondo, dopo aver moltiplicato queste ultime per 1.275 al fine di valutarle CIF.

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

I comparti che incidono in maniera più rilevante sull'interscambio sono l'abbigliamento esterno uomo/donna, con quest'ultimo che ha anche aumentato il suo peso sulla domanda mondiale. Le esportazioni italiane hanno avuto andamento simile anche se, mentre nell'abbigliamento per uomo la quota riesce a mantenersi sui valori del 1997, per i prodotti rivolti alla donna essa subisce un cedere, peraltro comune ai principali esportatori europei.

Il comparto dove la specializzazione italiana è più pronunciata è quello delle cravatte. Il declino della quota dei nostri esportatori a fronte della crescita

esponenziale di quella cinese lascia presagire che nei prossimi anni il “gigante asiatico” assumerà la leadership anche in questo mercato.

Gli altri segmenti dove l'Italia vede arretrare la sua posizione sono quello dei cappelli, delle sciarpe-scialli e dell'intimo per neonato. In questi mercati le difficoltà italiane si manifestano anche nei confronti dei concorrenti dell'Unione Europea che in molti casi hanno mantenuto o aumentato le proprie quote.

I risultati più confortanti arrivano dal settore dell'abbigliamento sportivo e delle camicie dove si osservano progressi della posizione italiana. Per questi prodotti la concorrenza cinese sembra influire maggiormente su altri paesi emergenti come l'India, l'Indonesia, la Thailandia ed il Bangladesh, mentre avanzamenti della quota di mercato si registrano anche per gli altri concorrenti europei come Germania e Belgio.

Per quanto riguarda il contributo dei singoli settori alla discesa della quota di mercato italiana l'abbigliamento sportivo uomo/donna e gli scialli sciarpe contribuiscono in misura predominante, con variazioni negative molto simili.

6.4 Calzature, cuoio e prodotti in cuoio

Nel 2006 si sono confermate le tendenze osservate per il settore nell'anno precedente. Le esportazioni sono aumentate del 6,1 per cento, mentre le importazioni hanno registrato un'accelerazione del 13,1 per cento. Per effetto di questi dati si è registrata quindi una nuova, seppur contenuta, discesa dell'avanzo commerciale.

Gli elementi di novità emersi nell'ultimo anno risiedono nella sostanziale tenuta delle quantità esportate che, dopo 6 anni di continue riduzioni, sono rimaste invariate. Al contrario i Valori medi unitari (VMU) delle esportazioni hanno continuato a crescere ad un ritmo più elevato rispetto a quelli delle merci in entrata e dell'indice dei prezzi alla produzione, a testimonianza della tendenza diffusa a puntare maggiormente su fattori qualitativi di competitività, quali il design, il marketing e la distribuzione commerciale.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di cuoio e prodotti in cuoio

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 (b)
Unione Europea	27,5	27,3	26,0	25,0	25,1	24,2	23,4	22,6	21,0	19,6
Europa centro-orientale	49,7	56,9	63,7	59,6	59,5	55,7	56,8	52,1	44,9	43,2
Altri paesi europei	43,0	41,2	38,9	43,0	48,1	43,9	46,5	49,3	45,3	46,3
Medio Oriente	24,9	24,5	21,6	19,8	21,0	18,3	16,0	14,6	13,8	14,3
Africa settentrionale	34,4	34,7	35,5	35,3	34,0	30,8	29,5	28,8	27,4	28,6
Africa sub-sahariana	9,0	10,9	8,8	8,5	8,4	8,2	7,6	5,8	6,4	6,8
America settentrionale	9,4	10,0	10,7	11,0	11,4	10,5	10,5	10,6	8,8	8,1
America centro-meridionale	3,2	4,2	3,9	4,1	5,4	5,5	4,9	3,8	3,4	3,3
Asia centrale	20,9	18,6	14,5	16,1	24,5	18,4	10,0	13,0	8,4	9,5
Asia orientale	11,4	10,2	9,9	11,6	11,6	11,4	11,1	11,5	12,1	12,1
Oceania	11,1	13,0	10,6	10,0	9,9	9,4	9,1	8,6	8,4	7,2
Totale	18,7	19,3	18,4	18,3	19,2	18,6	18,6	18,5	17,1	16,7

(a) Vedi nota a della tavola 6.1

(b) Dati provvisori

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

Tavola 6.13

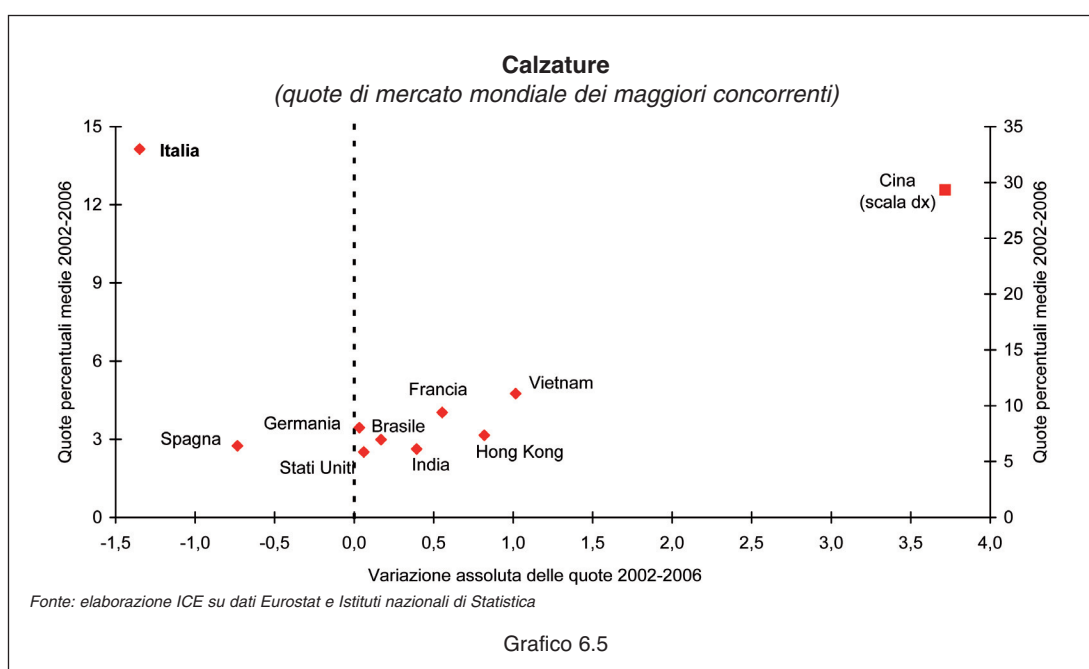
Tra i mercati di destinazione delle esportazioni italiane la Francia ha conquistato la leadership sopravanzando gli Stati Uniti per i quali nel 2006 si è avuta una flessione nel valore delle merci vendute.

L'accelerazione dell'export è dovuta principalmente alle vendite sui mercati dell'Europa orientale e dei paesi emergenti, fra i quali spicca la Russia, dove si sono osservati aumenti delle esportazioni superiori al 30 per cento. Questo dato mette in luce una strategia di fondo comune a molte imprese operanti nei settori tradizionali del made in Italy, che stanno cercando di reagire alla forte concorrenza presente sui mercati internazionali, diversificando la destinazione delle proprie vendite, con l'obiettivo di concentrarsi maggiormente sui paesi emergenti. Alcuni di essi, come nel caso della già citata Russia, possono giovare di un potere d'acquisto in espansione grazie al rialzo dei prezzi delle materie prime.

La leggera riduzione dell'avanzo commerciale del settore è dovuta al comparto dei beni intermedi (cuoio semilavorato), soprattutto a causa dell'andamento delle vendite sul mercato europeo e su quello americano. Mentre negli anni passati i tassi di crescita delle esportazioni e delle importazioni di questi prodotti avevano assunto valori simili, nel 2006 si è avuta una forte divergenza fra la netta crescita dell'import (17 per cento) e quella dell'export (2 per cento). Per ciò che concerne le merci in entrata la

Cina si conferma primo paese fornitore, con un peso pari al 20 per cento del totale, seguita dalla Romania, la quale ospita numerose filiali di aziende italiane, specie nel comparto delle calzature dove il processo di delocalizzazione è stato più accentuato.

La quota italiana sulle esportazioni mondiali ha subito una nuova flessione nel 2006. Tale risultato contrasta con quanto osservato per i principali esportatori europei che, come già rilevato nell'abbigliamento, hanno registrato leggeri recuperi delle loro posizioni. La quota del comparto articoli di pelletteria risulta in controtendenza rispetto al trend del settore, avendo registrato dal 1999 un aumento di oltre due punti percentuali.



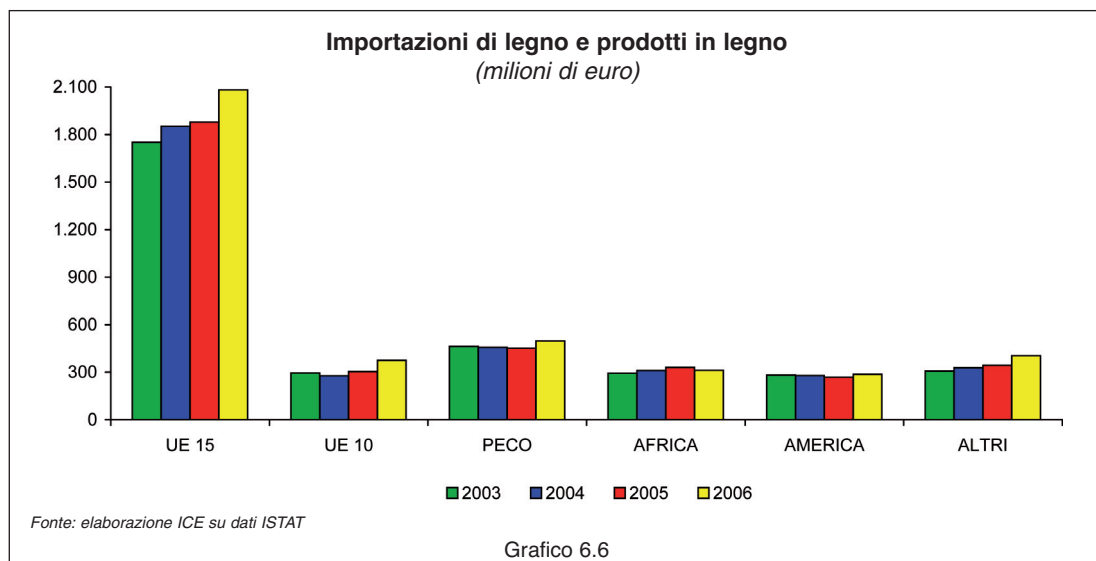
Dopo la riduzione sperimentata nel 2004 è tornato ad aumentare il numero degli addetti delle imprese estere partecipate. Il peso del settore sia in termini di fatturato che di numero di addetti rimane comunque molto basso rispetto agli altri settori tradizionali del "made in Italy". I dati sul TPP mostrano che il peso delle esportazioni temporanee sull'export totale è particolarmente alto, rispetto alla media, nel comparto del cuoio semilavorato, esportato come prodotto intermedio e reimportato sotto forma di prodotto finito. In alcuni mercati, come ad esempio in Romania, il peso del TPP tanto per il cuoio che per le calzature supera il 90 per cento dell'interscambio totale.

Gli investimenti diretti vengono prevalentemente effettuati con lo scopo di sfruttare vantaggi di costo, mentre è più limitato, rispetto ad altri settori del manifatturiero, il ricorso agli Ide per migliorare l'accesso ai mercati di sbocco.

6.5 Prodotti in legno e sughero

Dopo il rallentamento dell'anno precedente, nel corso del 2006 entrambi i flussi commerciali sono tornati a crescere con tassi paragonabili a quelli della media manifatturiera. La dinamica dei flussi è stata superiore alla media, invece, nella componente reale, più sostenuta sul fronte delle esportazioni (+5 per cento) ri-

petto a quello delle importazioni (+3,4 per cento); all'opposto la crescita dei valori medi unitari delle vendite all'estero è stata inferiore a quella degli acquisti, con una conseguente riduzione della ragione di scambio. Il tradizionale disavanzo del settore si è leggermente ampliato, come nel precedente quadriennio, arrivando a quasi 2,5 miliardi di euro. L'ulteriore deterioramento è dipeso dal comparto a più spiccato disavanzo che è quello del legno semi-grezzo, destinato alla realizzazione di mobili. L'Austria, si è confermata quale nostro principale fornitore, seguita da Germania e Cina in un quadro dei mercati d'approvvigionamento che non mostra significativi cambiamenti.



La crescita delle esportazioni italiane non è stata sufficiente a sostenerne la quota di mercato, che ha subito un nuovo lieve deterioramento, tanto nel confronto mondiale, quanto limitatamente ai concorrenti UEM. In un contesto di dinamica della domanda globale nuovamente al di sotto della media manifatturiera, il Canada, primo esportatore mondiale di prodotti in legno, ha mantenuto la propria *leadership*, subendo tuttavia una decisa riduzione della propria quota di mercato (dal 17,3 al 14,6 per cento), in deterioramento già dalla fine degli anni novanta. Contemporaneamente la Cina ha portato la sua quota dall'8 al 9,7 per cento e tutti i principali esportatori europei (Germania, Austria, Finlandia e Svezia) hanno guadagnato posizioni.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di legno e prodotti in legno

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 (b)
Unione Europea	4,4	4,6	4,6	4,5	4,6	4,3	3,9	3,8	3,7	3,5
Europa centro-orientale	9,0	13,0	15,7	17,8	16,1	15,6	15,7	16,3	15,4	14,4
Altri paesi europei	6,3	6,7	6,4	7,4	6,3	6,6	6,4	5,8	5,7	5,4
Medio Oriente	7,6	7,5	7,4	7,3	9,4	9,3	9,9	11,4	7,9	5,9
Africa settentrionale	4,9	5,6	6,5	5,7	7,4	8,1	12,4	6,5	6,1	5,6
Africa sub-sahariana	3,8	3,5	3,5	4,0	5,6	7,1	5,6	5,5	8,5	8,8
America settentrionale	0,7	0,8	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,6
America centro-meridionale	1,4	1,3	1,5	1,2	1,2	1,1	1,1	0,8	0,9	0,8
Asia centrale	10,3	11,8	10,4	11,1	15,2	11,5	8,9	6,9	7,5	5,1
Asia orientale	1,1	1,4	1,6	1,5	1,5	1,4	1,1	1,1	0,8	0,7
Oceania	1,0	1,4	1,1	0,9	1,0	1,4	1,2	1,1	1,1	1,2
Totale	2,7	3,0	2,8	2,8	2,9	2,9	2,8	2,5	2,5	2,5

(a) Vedi nota a della tavola 6.1

(b) Dati provvisori

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

Tavola 6.14

Relativamente a questo settore, i casi di imprese italiane partecipate da multinazionali estere sono decisamente poco numerosi. Il fenomeno dell'internazionalizzazione produttiva ha, invece, maggiore consistenza dal punto di vista degli investimenti in uscita. Il numero delle filiali estere di imprese italiane si mostra piuttosto stazionario; a fronte di qualche diminuzione nel numero degli addetti, in atto dopo la crescita del triennio 2001-2003, il fatturato generato da queste filiali mostra una leggera tendenza alla crescita.

6.6 Carta e articoli in carta, prodotti della stampa

Anche nel 2006, l'interscambio del settore, che peraltro è tra quelli con il più basso grado di apertura internazionale, ha mostrato una dinamica inferiore a quella degli altri manufatti: le esportazioni e le importazioni sono aumentate rispettivamente del 3,8 e del 4,1 per cento, determinando un peggioramento del passivo.

Per quanto riguarda gli acquisti dall'estero, costituiti in prevalenza da pasta di carta e semilavorati provenienti dai paesi dell'Unione Europea, le quantità importate sono tornate a diminuire, dopo un triennio di rialzi. All'opposto la dinamica delle esportazioni in volume è stata positiva, sebbene sensibilmente inferiore alla media.

L'incremento delle esportazioni è stato determinato anche da un nuovo rialzo dei valori unitari, inferiore nella misura a quello dei prezzi medi d'importazione. Il valore delle vendite nei principali mercati (nell'ordine Francia, Germania e Regno Unito) è da qualche anno sostanzialmente stazionario, benché si debba registrare soprattutto per la Germania una diminuzione tra il 2005 e il 2006. Esistono alcuni mercati la cui domanda risulta invece crescente, in misura non trascurabile; tra questi alcuni paesi dell'Europa orientale, la Turchia e la Cina.

In un contesto di domanda estera settoriale relativamente debole, la quota di mercato mondiale detenuta dall'Italia si è ridotta di un decimo di punto, riportandosi sul valore del 2004 (3,8 per cento). La debolezza della domanda statunitense ha determinato un notevole ripiegamento della posizione relativa del Canada, secondo esportatore mondiale; di contro la quota della Finlandia è salita sensibilmente, riportandosi su valori prossimi a quelli del 2004 dopo la caduta del 2005.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di carta, articoli in carta e prodotti per la stampa

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 (b)
Unione Europea	5,7	5,7	5,6	5,4	5,7	5,8	5,8	5,9	6,1	6,1
Europa centro-orientale	10,2	10,2	10,5	10,4	10,7	10,0	10,3	9,9	9,5	9,5
Altri paesi europei	5,1	5,2	5,2	5,5	5,9	6,3	6,4	6,4	6,4	6,3
Medio Oriente	5,2	6,0	6,0	6,4	6,1	5,8	5,2	6,2	5,2	4,8
Africa settentrionale	11,3	9,9	10,8	12,9	10,7	10,2	9,5	10,1	9,6	9,4
Africa sub-sahariana	2,6	2,8	2,4	2,8	3,2	3,7	3,5	3,2	3,0	3,0
America settentrionale	1,0	1,1	1,2	1,2	1,1	1,1	1,1	1,0	1,0	1,0
America centro-meridionale	1,5	1,8	1,4	1,4	1,5	1,6	1,4	1,3	1,4	1,7
Asia centrale	2,3	1,7	1,7	1,7	1,9	1,5	1,4	1,3	1,3	1,6
Asia orientale	0,8	0,7	0,7	0,7	0,8	1,0	0,9	1,0	1,0	1,1
Oceania	2,9	3,0	2,8	3,5	3,0	3,2	3,3	2,5	2,5	2,3
Totale	3,8	3,9	3,8	3,7	3,9	4,0	4,1	4,1	4,2	4,1

(a) Vedi nota a della tavola 6.1

(b) Dati provvisori

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

Tavola 6.15

Il grado di internazionalizzazione produttiva dell'Italia nel comparto è relativamente alto; in particolare, la sua incidenza appare nettamente e costantemente più elevata sul fatturato complessivo delle imprese estere a partecipazione italiana che sul valore delle esportazioni aggregate.

6.7 Prodotti Chimici e Farmaceutici

Nel 2006 il disavanzo del settore chimico-farmaceutico è tornato a crescere per effetto di un'espansione delle esportazioni (+7,4 per cento) inferiore a quella delle importazioni (+7,9 per cento). Il divario è dovuto esclusivamente alla dinamica dei valori medi unitari che, continuando una tendenza in atto dal 2001, è stata più sostenuta per le merci in entrata che per quelle in uscita. L'analisi dell'interscambio a prezzi costanti mostra invece una leggera riduzione per entrambi i flussi. A questo proposito va ricordato che, in particolare modo nel comparto della farmaceutica, i cambiamenti dei prezzi, influenzati in larga parte dalle decisioni assunte all'interno dei gruppi multinazionali per gli scambi intra-firm, incidono notevolmente sulle variazioni nei valori dei flussi commerciali.

Il peso degli scambi con l'Unione Europea, a cui è dovuto per intero il deficit settoriale, è molto elevato sia per la prossimità geografica, sia per la presenza nell'area di alcuni tra i principali esportatori mondiali. Le esportazioni italiane sono aumentate notevolmente in Germania, primo mercato di destinazione dei nostri prodotti, mentre hanno subito una netta flessione in Francia. Il Belgio è divenuto il nostro terzo mercato di sbocco, grazie ad una crescita delle esportazioni vicina al 50 per cento. Quest'ultimo dato è anch'esso fortemente influenzato dai flussi del comparto farmaceutico, condizionati dalle strategie commerciali delle multinazionali presenti sul territorio.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di prodotti chimici e farmaceutici

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 (b)
Unione Europea	5,5	5,2	5,3	5,5	5,7	5,4	5,0	4,6	4,8	4,8
Europa centro-orientale	7,8	8,3	8,9	9,1	8,2	8,1	7,6	7,7	7,2	6,8
Altri paesi europei	9,9	9,5	8,8	8,3	8,2	9,1	10,1	11,9	10,5	10,3
Medio Oriente	7,0	7,1	7,2	7,6	7,3	7,5	7,0	6,9	6,5	6,1
Africa settentrionale	10,1	9,9	10,6	10,3	10,5	9,7	9,6	9,8	9,4	9,9
Africa sub-sahariana	3,9	3,8	4,0	4,2	4,2	4,2	3,6	3,5	3,6	3,1
America settentrionale	2,5	2,7	2,6	3,0	2,4	2,3	2,2	1,9	2,1	1,8
America centro-meridionale	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	2,0	2,0	1,9	1,8	1,6
Asia centrale	3,1	3,2	3,6	3,8	4,2	4,2	3,5	3,3	2,8	2,8
Asia orientale	1,5	1,6	1,5	1,4	1,5	1,5	1,5	1,4	1,4	1,4
Oceania	1,9	2,1	3,0	2,9	3,7	3,8	4,9	3,8	4,3	2,5
Totale	4,1	4,1	4,1	4,1	4,2	4,1	4,0	3,8	3,8	3,7

(a) Vedi nota a della tavola 6.1

(b) Dati provvisori

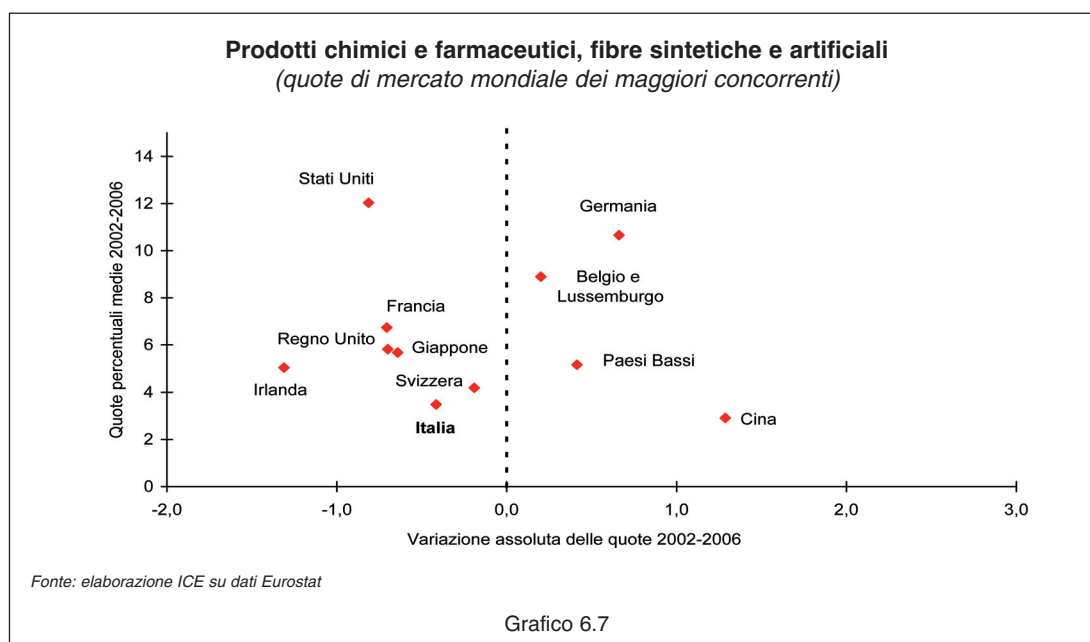
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Tavola 6.16

Il disavanzo del settore è dovuto in grande misura al comparto della chimica di base, in cui l'Italia è fortemente despecializzata. Tuttavia in altri segmenti di mercato le imprese italiane, incluse quelle di piccole dimensioni, rivelano forti vantaggi comparati. E' questo il caso del comparto profumi e cosmetici, che ha visto raddoppiare rispetto al 2000 il proprio saldo normalizzato positivo. Si registra un certo avanzamento rispetto ai valori di inizio decennio anche per le pitture e vernici. Stabile intor-

no al 25 per cento il saldo normalizzato dei saponi, detersivi e detergenti, mentre si è ridotta notevolmente la despecializzazione italiana nel settore delle fibre sintetiche⁵. Quest'ultimo comparto presenta prospettive di sviluppo interessanti, in particolare per la domanda di fibre di qualità, tipiche della specializzazione italiana, proveniente dai paesi ad alto reddito e in misura crescente anche da quelli emergenti. L'aumento del disavanzo nella farmaceutica è dovuto sia alla forte riduzione dell'export nella farmaceutica di base, sia all'inversione del saldo nel comparto dei medicinali, che pure ha fatto registrare per il terzo anno consecutivo una crescita sostenuta delle esportazioni.

La quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali di prodotti chimici ha subito una diminuzione di un decimo di punto nel 2006. L'arretramento ha coinvolto tutti i sottosettori, ad eccezione di quello delle fibre sintetiche, nel quale come già accennato le imprese italiane godono di rilevanti vantaggi competitivi. Nel 2006 anche gli altri principali concorrenti mondiali hanno fatto registrare un arretramento delle loro quote di mercato. Particolarmente accentuato è risultato il calo della Germania, terzo esportatore mondiale, che ha perso 6 decimi di punto.



Il flusso degli Ide in uscita dall'Italia è aumentato notevolmente nel 2006, grazie a un incremento degli investimenti e a una diminuzione dei disinvestimenti. Al primo gennaio 2006 gli indicatori sul numero di imprese estere partecipate, sul numero di addetti e sul fatturato hanno tutti fatto segnare un progresso, segno che l'attività di internazionalizzazione risulta particolarmente intensa. Il dinamismo della produzione all'estero di questo settore può essere spiegato dal fatto che esso include comparti con forti economie di scala, come ad esempio la chimica di base, ed altri ad elevata intensità tecnologica, quali la farmaceutica ed i derivati chimici, nei quali l'internazionalizzazione produttiva, oltre che estremamente importante per competere sui mercati internazionali, è anche di più facile realizzazione rispetto ad altri settori manifatturieri dominati da imprese di dimensioni minori.

⁵ Cfr. "La Chimica: un esempio nascosto di made in tecnologico", di Juliette Vitaloni – Federchimica, nelle pagine seguenti.

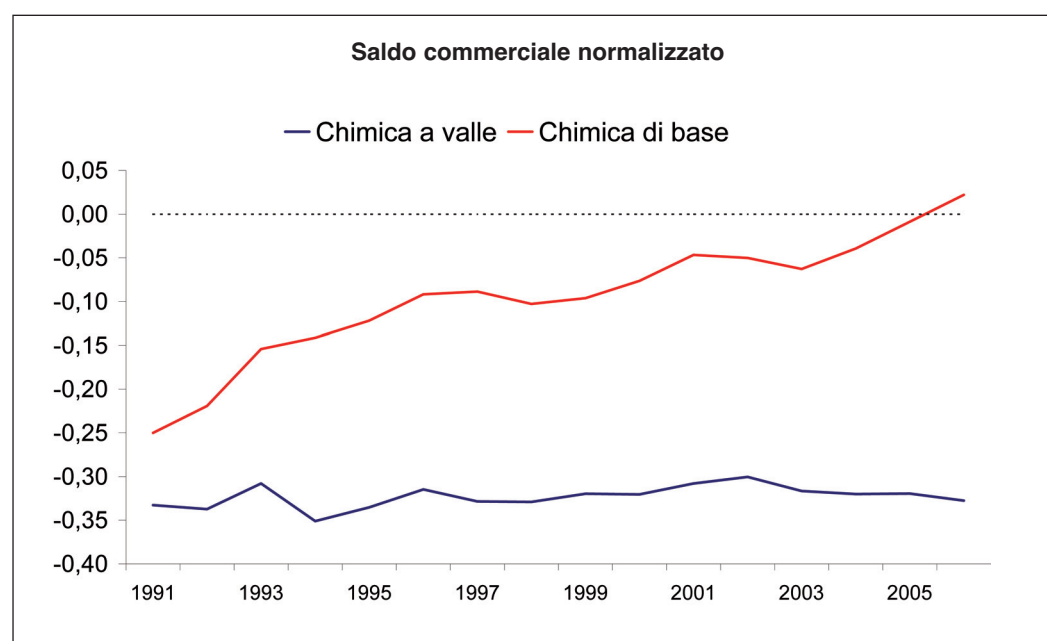
La Chimica: un esempio nascosto di made in tecnologico*

Quando si parla di settori di specializzazione forte dell'industria italiana, non si pensa mai alla chimica a causa del suo saldo commerciale strutturalmente in deficit (10 miliardi di euro nel 2006). In realtà, il deficit si concentra nella chimica di base mentre i settori della chimica fine e specialistica mostrano un sostanziale pareggio (persino un leggero avanzo - 430 milioni di euro - nel 2006) e un saldo normalizzato in costante miglioramento già a partire dagli anni Novanta.

Saldo commerciale (anno 2006, milioni di euro)

	2006
Chimica di base	10.497
Fibre chimiche	-214
Vernici e adesivi	530
Agrofarmaci	-92
Altri chimici	-1.028
Detergenti e cosmetici	1.234
Industria chimica	10.067

Fonte: Istat



Nel 2005 la quota sul commercio mondiale della chimica italiana era pari al 2,9 per cento.

Quote di mercato decisamente maggiori emergono con riferimento a detergenti e cosmetici (6,5 per cento), vernici, pitture e adesivi (6,2 per cento) e fibre (4,8 per cento), aree di specializzazione non solo della chimica ma dell'industria italiana.

* Redatto da Juliette Vitaloni, Federchimica

Nelle vernici, pitture e adesivi e nella chimica di consumo l'Italia vanta un surplus commerciale significativo e in crescita (nel 2006 pari rispettivamente a 530 milioni di euro e 1,2 miliardi di euro). L'Italia, inoltre, detiene una posizione di leadership mondiale nei principi attivi farmaceutici, in particolare per farmaci generici. Si tratta di un settore che, in termini statistici, risulta incluso nella farmaceutica ma rientra a pieno titolo nell'industria chimica in quanto costituisce la chimica di un farmaco. Le produzioni italiane di principi attivi sono destinate per più dell'80 per cento ai mercati esteri, soprattutto a quello americano.

Complessivamente, durante il periodo 2000-2005, la quota mondiale della chimica si è ridotta di 0.5 punti percentuali, arretrando quindi in misura inferiore rispetto all'industria nel suo complesso (-0.9). Nella chimica la performance italiana è risultata sostanzialmente in linea con la media europea, conseguendo risultati anche migliori di Francia e Regno Unito, soprattutto grazie al contributo dei settori della chimica fine e specialistica. Nelle vernici, pitture e adesivi l'Italia ha persino guadagnato quote di mercato mondiale, 0.8 punti percentuali; altrettanto è avvenuto nella chimica di consumo (+0.4).

Evoluzione della quota di mercato mondiale della chimica italiana
(valutata in euro, %)

	2002	2005	var. assoluta	var. media annua del commercio mondiale
Chimica di base	2,6	2,2	- 0,4	6,1
Fibre chimiche	4,8	4,8	+ 0,0	-2,8
Vernici e adesivi	5,4	6,2	+ 0,8	3,1
Agrofarmaci	3,1	3,4	+ 0,3	2,2
Altri chimici	2,8	2,7	- 0,1	4,0
Detergenti e cosmetici	6,1	6,5	+ 0,4	5,7
Industria chimica	3,2	2,9	- 0,3	4,7
Totale industria	4,5	3,6	- 0,9	3,2

Fonte: ICE - Istat

I Paesi emergenti – prima fra tutti la Cina – si stanno affermando quale base manifatturiera mondiale. Per la chimica italiana questa può essere una minaccia – allorché risultano spiazzate le produzioni italiane ed europee - ma rappresenta anche una grande opportunità in quanto i Paesi emergenti non riescono a fare fronte al loro crescente fabbisogno di prodotti chimici. Il commercio mondiale di chimica è, di conseguenza, aumentato molto negli anni recenti: +4.7 per cento medio annuo il valore espresso in euro nel periodo 2000-2005, a fronte di una crescita del commercio totale pari al +3.2 per cento. Il dato sulla chimica in parte riflette l'incremento dei prezzi, ma nella chimica fine e specialistica (escluse le fibre) – dove tali rincari sono risultati molto più contenuti – la crescita è stata comunque pari al +4.2 per cento medio annuo.

Le imprese chimiche sono sempre più orientate ai mercati esteri: tra il 1990 e il 2004 la propensione all'export è aumentata di 18 punti percentuali. Ciò vale non soltanto con riferimento alle grandi imprese ma anche a quelle piccole e medie, tanto è vero che la chimica è il primo settore italiano per incidenza sul totale delle imprese esportatrici (48.6 per cento includendo anche la farmaceutica). In effetti, la chimica risulta tra i settori che hanno sperimentato la crescita più forte delle esportazioni dall'introduzione dei cambi fissi, con un tasso medio annuo pa-

ri al 7.7 per cento (inclusa farmaceutica) a fronte di una media dell'industria pari al 4.9 per cento. Negli anni più recenti l'impegno è stato sempre più rivolto ai mercati più dinamici. Nelle pitture, vernici e adesivi – ad esempio – i cosiddetti BRIC rappresentano ormai il 10 per cento dell'export complessivo con un aumento della quota pari a 4 punti percentuali in 6 anni.

Contribuiscono alle esportazioni del settore chimico, in modo significativo e superiore rispetto a numerosi altri comparti, anche le imprese a proprietà estera. Includendo anche la farmaceutica, si stima che il peso delle imprese estere sull'export chimico italiano sia pari al 44 per cento. Per determinate produzioni, infatti, l'Italia è stata scelta quale base per servire anche i mercati esteri. Lo scambio intra-firm rappresenta quasi la metà di tale export.

L'industria chimica ha potuto conseguire una buona performance all'export in quanto presenta contenuti tecnologici che la rendono difendibile nei confronti dell'aggressività dei Paesi emergenti. Il 52 per cento delle imprese del settore innova contro una media dell'industria pari al 37 per cento. Nella chimica l'innovazione riguarda soprattutto il prodotto, è più fortemente basata sulla R&S e richiede forti competenze tecniche e scientifiche interne. Solo il 18 per cento delle imprese chimiche innovative – infatti - si limita a intervenire sul processo, mentre nella media dell'industria tale quota sale al 48 per cento riflettendo quella forma di innovazione ottenuta tipicamente attraverso l'acquisto di macchinari innovativi dall'esterno. La maggiore intensità di ricerca della chimica è testimoniata dal fatto che le spese di R&S (intra ed extra muros) - pari a 673 milioni di euro nel 2004 – rappresentano il 9 per cento di quelle complessive del settore privato, una quota decisamente superiore rispetto al peso del comparto in termini di valore della produzione (inferiore al 6 per cento).

La chimica in Italia si caratterizza per l'intensa interazione con i clienti, in particolare con i distretti industriali. Secondo una recente indagine di Federchimica sull'innovazione nelle imprese di chimica fine e specialistica, il 41 per cento delle imprese – soprattutto se di piccole dimensioni – innova essenzialmente in risposta alle richieste del cliente, attraverso la messa a punto di prodotti personalizzati in grado di risolvere specifiche problematiche o conseguire particolari performance. In questi ultimi anni, molte imprese del settore stanno operando nella direzione di un rafforzamento dell'attività di ricerca e innovazione (73 per cento del campione intervistato). Una parte rilevante di queste (38 per cento del campione) – soprattutto tra le medie e grandi – sta anche cercando di fare un salto qualitativo al fine di conseguire forme di innovazione più radicale e non puramente migliorative, caratterizzate da forti contenuti tecnologici e basate su progetti di ricerca strutturata a medio-lungo termine.

Questa capacità di coniugare i contenuti tecnologici alle caratteristiche tipiche della media impresa italiana – elevata standard qualitativi, creatività, capacità di risolvere ogni problema del cliente – è forse l'aspetto più tipico e vincente della chimica in Italia. In un certo senso, quindi, la chimica – e in particolare alcuni suoi settori - può essere considerata un attore importante del “made in” tecnologico su cui costruire il futuro dell'industria italiana.

6.8 Prodotti in gomma e plastica

L'attivo della bilancia commerciale relativo all'interscambio di prodotti in gomma e plastica ha toccato nel 2006 il valore più alto del decennio, portandosi a 5,1 miliardi di euro; si deve tuttavia registrare una nuova riduzione del saldo normalizzato determinata dalla maggiore dinamicità delle importazioni (+7,9 per cento) rispetto a quella delle esportazioni (+6,7 per cento). Le vendite all'estero di questi prodotti hanno sperimentato un tasso di incremento medio nell'ultimo decennio del 5,1 per cento; limitatamente all'ultimo esercizio, la crescita d'entrambi i flussi di commercio ha avuto nell'innalzamento dei valori medi unitari d'interscambio la sua principale componente, a fronte tuttavia di una modesta ripresa del commercio a prezzi costanti. Il surplus si caratterizza, fatta eccezione per il 2003, per un andamento in continuo ampliamento, che riflette la costante e decisa crescita delle esportazioni degli *articoli in materie plastiche*; per quanto riguarda gli articoli in gomma, invece, la crescita più modesta dell'avanzo complessivo risente dell'ampliamento del disavanzo relativo alle forniture di pneumatici.

Tra i principali mercati di destinazione delle esportazioni italiane di articoli in gomma e plastica compaiono tutti i tradizionali partner europei, gli Stati Uniti e, con quote crescenti, alcuni mercati emergenti quali la Polonia, la Russia e la Turchia. Sul fronte degli acquisti, invece, i maggiori tassi d'incremento riguardano le importazioni dalla Cina e da alcuni paesi europei, primo fra tutti la Polonia, sebbene il principale mercato d'approvvigionamento resti saldamente la Germania; il surplus commerciale nei confronti dell'economia tedesca, in costante riduzione negli anni più recenti, è tornato ad ampliarsi nel corso del 2005 mentre non ha subito variazioni di rilievo nell'ultimo esercizio.

**Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a)
di prodotti in gomma e materie plastiche**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 (b)
Unione Europea	11,4	11,2	11,1	11,1	11,1	11,0	10,7	10,9	11,1	10,8
Europa centro-orientale	12,9	13,2	14,2	13,8	14,1	13,1	13,3	13,2	11,9	11,1
Altri paesi europei	10,1	10,6	10,5	11,0	11,2	10,6	11,0	10,8	10,5	10,1
Medio Oriente	9,9	10,3	10,0	9,3	9,1	10,1	10,0	9,4	8,6	7,9
Africa settentrionale	16,5	16,5	16,1	15,7	16,4	17,4	16,8	16,5	15,3	15,8
Africa sub-sahariana	6,4	6,2	6,1	6,4	6,4	6,3	6,0	5,5	5,2	4,6
America settentrionale	1,6	1,6	1,6	1,6	1,7	1,6	1,7	1,7	1,5	1,4
America centro-meridionale	2,7	2,3	1,9	1,8	1,9	1,9	1,8	2,0	1,8	1,9
Asia centrale	4,6	5,5	4,2	3,9	3,3	3,4	3,1	3,3	2,9	3,4
Asia orientale	2,0	1,8	1,6	1,6	1,7	1,7	1,7	1,5	1,5	1,4
Oceania	3,5	3,5	3,4	3,3	3,2	3,6	3,8	3,9	3,6	3,2
Totale	7,3	7,4	7,0	6,6	6,8	6,8	7,0	7,1	6,8	6,6

(a) Vedi nota a della tavola 6.1

(b) Dati provvisori

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

Tavola 6.17

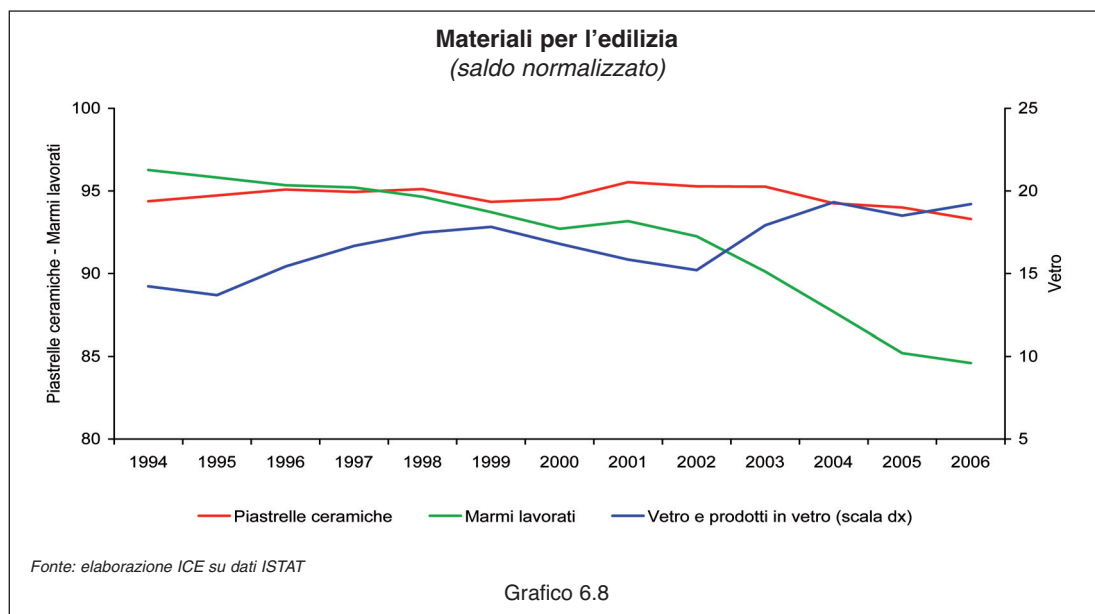
La quota di mercato dell'Italia si è ridotta nell'ultimo esercizio di due decimi di punto, portandosi al 5,9 per cento e sperimentando perdite sia nel comparto della gomma che in quello della plastica; questa flessione si aggiunge a quella analoga registrata tra il 2004 e il 2005. Diversamente da quanto si è potuto osservare nell'esercizio precedente, il peso delle esportazioni italiane è diminuito anche in relazione al totale delle vendite del-

l'area UEM. Tutti i principali mondiali di questo comparto, ad eccezione della Germania e della Cina, hanno subito deterioramenti della propria quota di mercato.

Negli anni più recenti, le imprese italiane hanno accelerato i processi d'internazionalizzazione produttiva e il numero delle loro filiali estere è stato costantemente in crescita; anche il totale degli addetti nelle partecipate è aumentato, tanto in termini assoluti quanto relativamente alla totalità delle partecipate all'estero. Di contro, le aziende italiane partecipate da capitali stranieri sono passate dalle 215 unità del 2001 alle 190 del 2005; anche se la tendenza al ridimensionamento del fenomeno ha caratterizzato tutti gli anni più recenti, la caduta più rilevante si è avuta tra il 2002 e il 2003, con forti ripercussioni anche in termini di addetti. Il fatturato di queste filiali è contemporaneamente aumentato, mantenendosi costante il rapporto tra questo e l'insieme del fatturato prodotto dalle imprese partecipate da multinazionali estere.

6.9 Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia

Dopo la contrazione del 2005, quando aveva toccato il livello più basso dell'ultimo decennio, l'avanzo commerciale del settore⁶ è tornato ad allargarsi, anche in rapporto al valore dell'interscambio (circostanza quest'ultima da sottolineare, vista la precedente tendenza declinante del saldo normalizzato). L'incremento più sostenuto (6,7 per cento) rispetto alle importazioni (5,6 per cento) è dipeso dal favorevole andamento delle quantità scambiate, mentre la dinamica dei valori medi unitari è stata tale da determinare un'ulteriore riduzione della ragione di scambio. Alla crescita del surplus commerciale hanno concorso, in misura diversa, i prodotti in cui l'Italia detiene forti vantaggi comparati (*piastrelle in ceramica, prodotti in vetro, marmo lavorato*). Nei principali mercati di sbocco, nell'ordine Stati Uniti, Francia e Germania, il valore delle esportazioni ha ripreso a crescere, seppure meno che nella media degli altri paesi.



⁶ La dicitura "Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia" non coincide con quella utilizzata negli Annuari 1 e 2 allegati al presente Rapporto, in cui ci si riferisce agli stessi prodotti attraverso la dicitura "Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi"

La quota di mercato dell'Italia ha tuttavia sperimentato nel 2006 una flessione di 4 decimi di punto; il ridimensionamento, in corso dalla fine degli anni novanta, si protrae sia rispetto al totale delle esportazioni mondiali (su cui la quota è passata dal 12,8 al 9,8 per cento tra il 1997 e il 2006), sia rispetto a quelle dei paesi dell'area dell'euro (dal 26,5 al 23,4 per cento nel decennio).

Sull'andamento aggregato della quota incidono le non positive performance in due comparti di tradizionale specializzazione dell'Italia, le *piastrelle in ceramica* ed il *marmo*.

Nel primo caso l'Italia si conferma comunque primo esportatore mondiale⁷, con una quota di mercato pari al 38,2 per cento (era del 49,1 nel 1997). Il deterioramento della sua posizione relativa è in buona misura da ricondurre ad una sfavorevole composizione geografica della domanda, considerando che nell'ultimo decennio il peso dell'Unione Europea sul totale delle importazioni mondiali è passato dal 51,4 al 37 per cento (oltre 10 di questi 14 punti persi sono attribuibili alla relativamente debole domanda della Germania, in cui si è fatta tra l'altro più pressante la concorrenza dei prodotti spagnoli). Benché la concorrenza in questa industria sia molto forte, anche ad opera di produttori emergenti quali Cina, Brasile e Turchia, le esportazioni in termini assoluti mostrano nel medio periodo una tendenza alla crescita.

Nel *marmo lavorato*, in cui le vendite italiane hanno ripreso ad aumentare solo nel 2006, già nel 2005 l'Italia aveva ceduto alla Cina il ruolo di primo esportatore mondiale; l'anno scorso la nostra quota è ulteriormente diminuita, scendendo per la prima volta sotto al 20 per cento (era del 38 per cento nel 1997 ed ancora superiore al 30 per cento nel 2001), a vantaggio non solo della Cina ma anche del Brasile e della Turchia.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 (b)
Unione Europea	18,5	18,2	18,2	17,4	17,1	16,5	16,1	15,8	15,4	14,6
Europa centro-orientale	27,8	28,9	28,9	27,5	29,5	28,8	26,2	24,1	20,4	22,1
Altri paesi europei	20,0	19,1	18,9	19,3	19,6	18,2	17,9	18,5	17,4	16,0
Medio Oriente	28,1	28,4	26,6	26,7	25,1	23,9	22,1	18,0	16,2	15,4
Africa settentrionale	20,2	19,5	18,0	21,2	24,3	21,1	19,6	18,8	19,0	17,8
Africa sub-sahariana	11,5	11,5	10,6	10,8	10,9	10,2	8,9	8,6	6,4	6,1
America settentrionale	9,4	10,9	10,7	11,3	11,6	12,2	12,3	12,6	11,2	10,5
America centro-meridionale	6,9	7,6	6,3	5,2	5,6	5,3	4,9	4,9	4,6	4,5
Asia centrale	6,4	8,4	6,7	5,9	7,0	7,3	7,0	5,5	4,1	4,5
Asia orientale	7,8	6,6	5,3	4,3	4,5	4,0	3,6	3,1	2,8	2,4
Oceania	18,4	18,3	16,7	17,0	14,6	16,3	15,0	14,3	11,8	11,8
Totale	14,3	14,7	14,2	13,4	13,5	13,4	13,2	12,8	11,9	11,3

(a) Vedi nota a della tavola 6.1

(b) Dati provvisori

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

Tavola 6.18

Nell'insieme del settore considerato, le forti sollecitazioni provenienti dal mercato immobiliare interno hanno contribuito, negli anni più recenti, a sostenere i livelli produttivi che sui mercati esteri hanno subito la crescente pressione competitiva dei

⁷ L'indice di Balassa normalizzato è passato tra il 1997 e il 2006 dall'81,7 all'80,4 per cento

paesi in via di sviluppo. Si è quindi ridotto il grado di propensione all'esportazione, già tradizionalmente piuttosto contenuto, soprattutto nel comparto dei materiali di base per l'edilizia. Tra il 2005 e il 2006, tuttavia, il rapporto tra esportazioni e valore della produzione è tornato al di sopra del 21 per cento. Con riferimento alle altre forme di internazionalizzazione, il fatturato delle imprese estere a partecipazione italiana si mostra invece in costante aumento, sia in termini assoluti, sia relativamente al fatturato estero complessivo delle imprese italiane. Gli investitori manifestano una preferenza, in questo più che in altri settori, per il Nord-America, concentrando verso quest'area una quota di partecipazioni molto più elevata di quella media del comparto manifatturiero; l'interesse a stabilire insediamenti produttivi nel più grande mercato del mondo è evidentemente collegato all'obiettivo di ridurre al minimo i costi di trasporto che graverebbero troppo su questa tipologia di prodotti. Il numero di partecipate italiane da parte di imprese estere si mantiene invece decisamente basso.

6.10 Metalli e prodotti in metallo

Dopo aver raggiunto nel 2005 il livello più basso del decennio, sia per il ridimensionamento del deficit siderurgico, sia per l'ampliamento del surplus dei prodotti finiti, il disavanzo del settore ha subito un deciso peggioramento, pur a fronte di una crescita del valore delle esportazioni (+23,8 per cento) molto al di sopra della media manifatturiera. Le importazioni hanno difatti registrato un incremento superiore ad un terzo del valore del 2005. La crescita in valore dei due flussi d'interscambio è dovuta essenzialmente al nuovo aumento dei prezzi mondiali dei metalli, spinti al rialzo dalla forte pressione esercitata dalla domanda dei paesi in via di sviluppo; l'innalzamento delle quotazioni dei metalli di base e il rincaro delle forniture energetiche, che incidono più che altrove sulle componenti di costo dell'industria siderurgica, si sono trasferiti tanto sui prezzi medi all'esportazione dell'Italia (+11,3 per cento tra il 2005 e il 2006), quanto su quelli all'importazione (+19,1 per cento). Al contributo nominale alla crescita si è sovrapposta una dinamica molto sostenuta dei volumi d'interscambio.

L'Italia presenta una situazione di deficit commerciale con i paesi dell'Europa centro-orientale e quelli dell'America centro-meridionale. Il disavanzo si concentra, dal punto di vista merceologico, sui *metalli di base non ferrosi*, su cui pesa anche la spesa per i *metalli preziosi*. Il maggior contributo alla crescita del disavanzo è tuttavia venuto dall'interscambio di semilavorati d'*alluminio* e, soprattutto, di *rame*. Con riferimento a quest'ultimo, il valore delle importazioni è raddoppiato, divenendo quella dei prodotti di rame e semilavorati la principale voce d'importazione e di disavanzo; l'approvvigionamento avviene in buona parte nel mercato cileno, tedesco e peruviano, sebbene stiano assumendo notevole importanza gli acquisti presso alcuna delle Ex Repubbliche Sovietiche, prima fra tutte il Kazakistan.

I principali paesi verso cui si sono diretti i nostri prodotti sono Germania, Francia, Spagna e Regno Unito. Circa l'80 per cento delle esportazioni italiane è destinato ad uno dei mercati europei. La quota di mercato aggregata dell'Italia ha subito tra il 2005 e il 2006 una flessione di un decimo di punto; questa circostanza si è verificata a seguito del ripiegamento nel comparto metallurgico e nonostante un sensibile aumento della quota di mercato nel comparto siderurgico, dove tutti i principali produttori hanno ceduto all'avanzata dei prodotti cinesi. Nonostante il deteriora-

mento sperimentato nell'esercizio appena trascorso, la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali si è mantenuta sui livelli di fine anni novanta⁸; la performance positiva dell'Italia è evidenziata anche dal fatto che le altre principali economie, come Germania, Stati Uniti e Giappone, hanno sperimentato nel medio periodo una diminuzione di quote.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di metalli e prodotti in metallo

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 (b)
Unione Europea	9,2	9,0	9,1	9,0	9,1	8,8	8,8	9,2	9,3	8,6
Europa centro-orientale	22,3	20,7	21,1	23,3	23,1	24,7	23,2	23,1	22,5	21,0
Altri paesi europei	7,1	6,2	6,7	6,5	6,8	7,9	7,8	9,0	8,1	7,9
Medio Oriente	14,0	12,4	11,4	11,2	11,3	12,3	10,8	10,4	8,6	9,2
Africa settentrionale	19,9	22,3	21,2	22,2	23,2	23,3	22,5	26,1	20,9	21,0
Africa sub-sahariana	8,6	5,9	6,4	6,2	6,3	6,1	6,7	6,1	6,5	5,6
America settentrionale	1,7	1,6	1,4	1,7	1,8	1,8	1,7	1,9	1,7	1,8
America centro-meridionale	3,2	3,4	3,2	2,7	3,0	3,2	3,3	3,2	3,3	3,1
Asia centrale	5,0	4,9	3,1	3,2	3,3	3,3	2,9	3,1	2,9	3,7
Asia orientale	0,9	0,8	0,8	0,7	0,9	1,0	1,0	1,0	1,2	1,0
Oceania	2,7	2,3	2,6	2,7	2,9	3,0	3,3	3,1	2,8	2,4
Totale	5,6	5,7	5,5	5,3	5,7	5,7	5,7	5,9	5,8	5,6

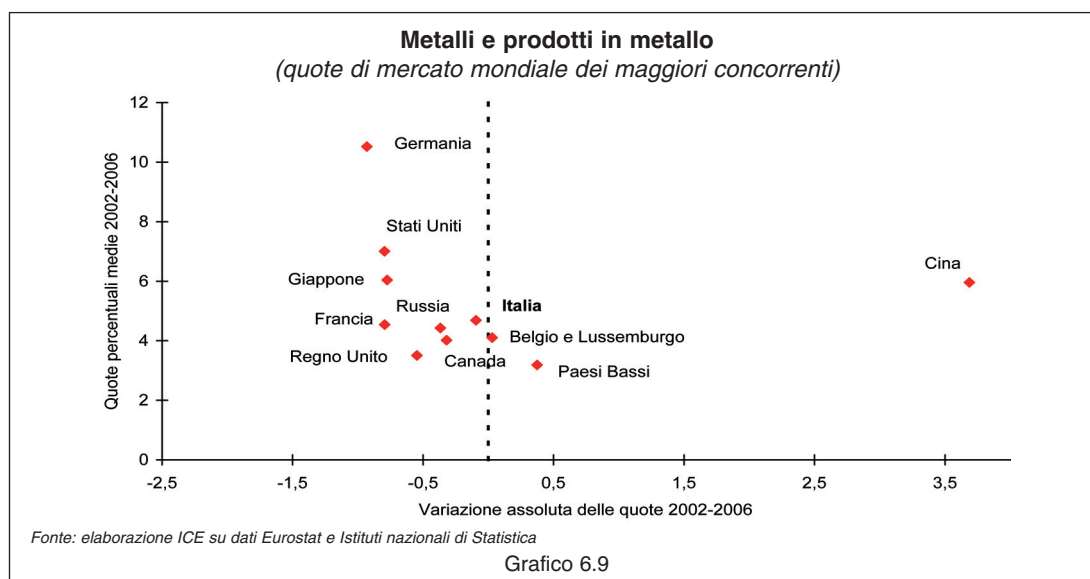
(a) Vedi nota a della tavola 6.1

(b) Dati provvisori

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

Tavola 6.19

Dopo quattro anni di riduzioni, il numero degli esportatori italiani è tornato a crescere e con esso il grado di propensione all'export, tradizionalmente piuttosto basso. E' aumentato invece il numero di imprese estere partecipate da imprese italiane; il



⁸ L'unico altro settore in cui si è ripetuta questa circostanza è quello dell'industria alimentare

confronto tra il numero delle partecipate e quello dei loro addetti ci rivela la propensione ad investire in imprese medio-grandi e allo sfruttamento di economie di scala. La crescita del fatturato di queste imprese, pur in linea con quella media dell'Italia, è tuttavia più bassa di quella delle esportazioni attivate da imprese localizzate sul territorio nazionale. La dimensione delle imprese incide di meno sull'attrattività del nostro paese nei confronti di capitali esteri: le partecipazioni in entrata sono risultate più consistenti in termini di numero di imprese e di valore del fatturato di quanto non lo siano in termini di addetti.

6.11 Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici

A seguito della crescita di 4,7 miliardi registrata tra il 2005 e il 2006, l'avanzo commerciale relativo alle *macchine ed apparecchi meccanici* ha raggiunto il livello record di 42,7 miliardi di euro. L'aumento del valore delle vendite estere è derivato da una buona dinamica delle quantità esportate (+4,5 per cento), combinata a valori medi unitari nuovamente in salita.

Il peso del settore sulle esportazioni totali di merci è tornato a crescere nel 2006, riportandosi al di sopra del 20 per cento. L'industria meccanica rappresenta tradizionalmente uno dei comparti di più intenso vantaggio comparato dell'economia italiana; negli anni più recenti il modello di specializzazione internazionale delle esportazioni ha fatto registrare alcuni aggiustamenti, anche in conseguenza delle spinte concorrenziali esercitate dai paesi emergenti, e la specializzazione nella meccanica si è accentuata. Cambiamenti interessanti si sono verificati anche all'interno del settore, con un'attenuazione del divario tra meccanica strumentale e macchine di impiego generale e un sensibile ridimensionamento della specializzazione nei comparti a maggiore intensità di manodopera.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 (b)
Unione Europea	14,8	14,7	14,6	13,9	13,9	14,1	14,4	14,3	13,8	13,5
Europa centro-orientale	21,6	19,9	21,1	20,6	20,8	20,3	19,6	20,4	20,0	18,0
Altri paesi europei	15,6	14,8	13,6	14,5	13,9	13,3	14,6	15,0	14,2	14,2
Medio Oriente	16,2	16,2	16,3	16,6	17,4	17,5	18,2	17,1	16,8	17,0
Africa settentrionale	23,4	24,2	25,4	25,4	28,0	26,5	27,1	26,9	22,4	22,2
Africa sub-sahariana	10,7	9,6	9,9	10,0	10,6	10,1	11,2	10,9	10,6	9,5
America settentrionale	4,7	4,9	4,8	4,6	4,8	4,6	4,8	4,6	4,6	4,3
America centro-meridionale	10,5	10,0	9,9	8,7	8,2	8,0	8,2	7,9	7,3	7,5
Asia centrale	10,8	12,1	10,5	10,5	12,2	10,8	11,8	11,1	10,3	10,6
Asia orientale	5,5	4,7	4,2	3,6	4,7	4,7	4,5	4,1	3,8	3,9
Oceania	6,7	7,5	7,5	7,4	7,9	8,9	8,4	8,8	7,3	7,8
Totale	10,6	10,8	10,5	9,6	10,2	10,2	10,5	10,3	9,9	9,8

(a) Vedi nota a della tavola 6.1

(b) Dati provvisori

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

Tavola 6.20

Alcuni cambiamenti emergono anche nella struttura geografica delle esportazioni che nel 2006 sono cresciute, seppure in misura diversa, verso tutte le aree di de-

stinazione; si sono registrati tassi d'incremento sensibilmente al di sopra della media nel caso del Medio Oriente (+23,5 per cento) e dell'Asia centrale (+14,3 per cento). Decisamente sostenuta anche la crescita verso la Germania (+9,2 per cento), nostro primo mercato di riferimento, e in alcuni paesi emergenti, quali la Cina, l'India e il Brasile. Nonostante questi buoni risultati dal punto di vista dei conti con l'estero, nel confronto internazionale l'Italia ha sperimentato una leggera riduzione della propria quota di mercato, pur confermandosi quarto esportatore mondiale del settore. La *performance* complessiva è il risultato di andamenti diversificati tra i singoli comparti del settore ed è riconducibile almeno parzialmente ad una sfavorevole composizione geografica della domanda: il peso dei paesi dell'area dell'euro (nostro principale mercato di riferimento) sulle importazioni mondiali del settore si è progressivamente ridimensionato, malgrado la ripresa dell'attività industriale nei paesi dell'area. Rispetto ai suoi principali concorrenti, primo fra tutti la Germania, l'Italia aveva accumulato un notevole ritardo in alcune grandi economie emergenti, come la Cina. Se si tiene conto dell'andamento della domanda cinese, triplicatasi nel giro di un quinquennio, si possono facilmente valutare gli effetti sul posizionamento globale dell'Italia derivanti dal non aver saputo cogliere pienamente queste opportunità e l'importanza di attuare strategie di penetrazione su questo e su altri mercati in crescita. Nel 2006, tuttavia, sembra esserci stata un'inversione di tendenza: la quota di mercato in Cina, ad esempio, è tornata a crescere dopo quattro anni di flessioni.

Il contributo più ampio alla crescita delle esportazioni del settore è venuto dal comparto delle *macchine industriali di impiego generale*⁹, per le quali si è avuta nel 2006 un'evoluzione estremamente positiva (+15,4 per cento) delle vendite estere, soprattutto verso i nuovi partner UE e i paesi dell'Europa centro-orientale. L'area più dinamica è stata tuttavia quella medio-orientale, verso la quale sono stati registrati tassi di incremento delle vendite prossimi al 50 per cento. La favorevole evoluzione dell'interscambio con alcuni paesi dell'Asia orientale ha permesso il ribaltamento della situazione di deficit sperimentata nei confronti di quest'area a partire dal 2004; ciò ha consentito all'Italia di recuperare la sua posizione di "esportatore netto" nei confronti di tutte le aree geografiche.

La buona *performance* registrata dalle esportazioni si è tradotta anche in un recupero, sia pure parziale (+0,2 punti percentuali), della loro quota di mercato mondiale, che nel 2005 aveva subito una forte flessione. L'Italia si è confermata al quarto posto tra gli esportatori di questo comparto, subito dopo Germania, Stati Uniti e Giappone, e anzi, con una quota del 9 per cento, ha ormai quasi raggiunto la posizione nipponica, ridottasi in un solo anno di 0,8 punti percentuali.

A fronte di alcuni buoni segnali, permangono tuttavia anche in questo settore alcuni problemi strutturali quali, ad esempio, la dimensione ridotta delle imprese, che comporta notevoli difficoltà nell'adeguamento delle reti distributive e dei servizi post-vendita a un mercato che diventa sempre più ampio. Nel comparto della *meccanica strumentale*¹⁰, ad esempio, la quota di mercato delle esportazioni italiane è passata nell'ultimo anno dal 9,1 all'8,8 per cento. Su questa *performance* ha inciso la compo-

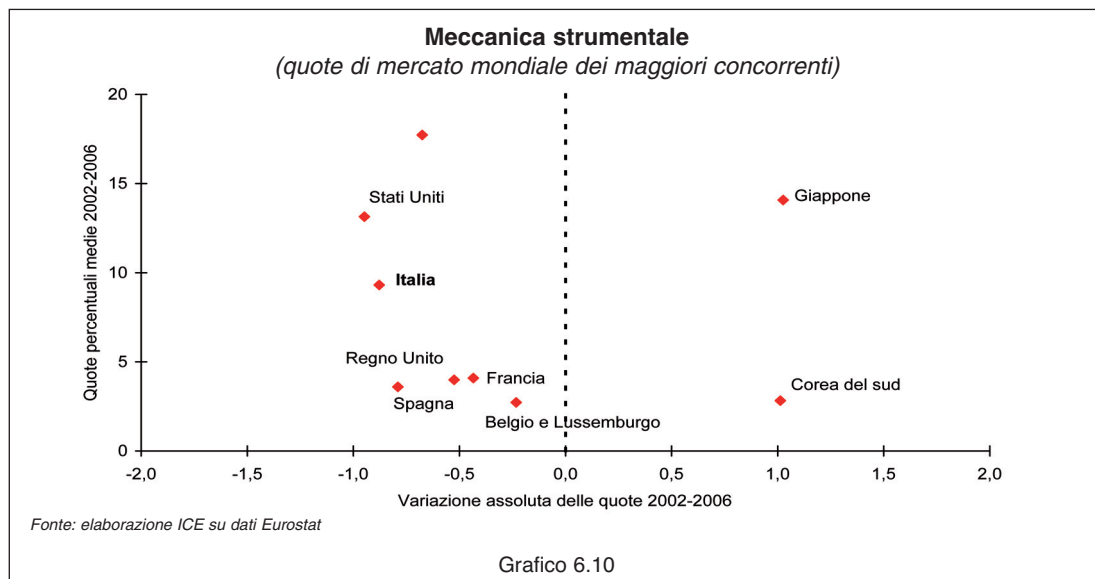
⁹ In questa sezione e in tutte le tavole e i grafici citati in questo capitolo, con le espressioni *meccanica generale* o *macchine industriali di impiego generale* si intende l'insieme delle classi di attività economica ATECO 291 e 292.

¹⁰ In questa sezione e in tutte le tavole e i grafici citati in questo capitolo, con l'espressione *meccanica strumentale* si intende l'insieme delle classi di attività economica ATECO 293, 294 e 295.

sizione geografica dei mercati, strutturalmente meno concentrata, rispetto alla meccanica generale, sui partner UE e, in un'ottica più prettamente congiunturale, la vivacità della domanda dei paesi dell'Europa centro-orientale, in cui la Germania detiene posizioni di assoluta leadership, e dei mercati asiatici, presso i quali permangono le maggiori difficoltà connesse alla distanza.

Malgrado queste difficoltà, l'andamento delle esportazioni ha contribuito negli anni più recenti ad attenuare le ripercussioni negative del rallentamento della domanda interna di questo settore, determinato dalla stagnazione delle attività più a valle nelle filiere produttive. Non va tuttavia sottovalutato il rischio che proprio l'indebolimento delle produzioni italiane nei settori tradizionali dei beni di consumo, forti utilizzatrici di meccanica strumentale, finisca per impoverire il tessuto di relazioni locali su cui si sono sviluppati in passato i vantaggi competitivi e i processi innovativi del settore.

Dal punto di vista dei conti con l'estero, l'Italia manifesta comunque un saldo attivo crescente, che nel 2006 si è attestato su un valore di poco inferiore ai 19 miliardi di euro. Permangono nicchie di assoluta eccellenza¹¹: nelle *macchine per la metallurgia*, ad esempio, resiste il primato mondiale delle esportazioni italiane, con una quota di mercato che tra il 1997 e il 2006 è passata dal 17,3 al 23,1 per cento. L'Italia continua ad essere anche il primo esportatore mondiale di *macchine per la lavorazione del cuoio*; in questo settore i processi di delocalizzazione della fasi più a valle della produzione hanno coinvolto aree geograficamente vicine e delimitate, in cui la presenza italiana in ognuna delle fasi della lavorazione continua ad essere di assoluto rilievo.



Nel corso del 2006 si è nuovamente ridotto, seppure meno che negli anni precedenti, il surplus dell'interscambio di *elettrodomestici*, sebbene questo resti decisamente elevato se paragonato al totale dell'export. Nell'arco di un decennio il vantaggio comparato delle esportazioni italiane in questo settore si è notevolmente indebolito. La quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali si è ulteriormente ridimensionata,

¹¹ Cfr: "Il settore delle macchine per l'industria tessile", di Andrea Dossena

portandosi a fine nel 2006 all'11,3 per cento. Questo comparto della meccanica è il più esposto alla concorrenza di prezzo esercitata dai paesi a basso costo del lavoro, e in particolare dalla Cina, che è il primo esportatore mondiale di elettrodomestici.

Il settore della meccanica nel suo insieme è uno dei più attivi dal punto di vista dei processi d'internazionalizzazione, sia dal punto di vista commerciale (con un rapporto tra il valore delle esportazioni e quello della produzione che si mantiene saldamente al di sopra del 50 per cento), che da quello produttivo. Nel 2005 il numero di imprese estere partecipate da aziende italiane è risultato il più alto nell'ambito dell'industria manifatturiera e il fatturato prodotto da queste imprese è stato pari a circa un terzo del valore delle esportazioni italiane. Il numero delle filiali estere di multinazionali italiane è costantemente salito tra il 2000 e il 2005, mentre il livello degli addetti impiegati in questa filiali si è mantenuto pressoché costante; la dinamica del valore aggiunto per addetto è stata positiva in tutto il periodo d'osservazione e tra le migliori del comparto manifatturiero. Le imprese meccaniche italiane svolgono un ruolo di primo piano anche dal punto di vista dell'internazionalizzazione passiva, attirando un consistente numero di investitori stranieri. Il fatturato prodotto dalle imprese italiane partecipate da multinazionali straniere è superiore a quello delle filiali estere di aziende italiane, pur essendo queste ultime numericamente superiori.

6.12 Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione

Nel 2006 il disavanzo del settore si è ridotto di circa 600 milioni di euro; quella del 2006 è stata la seconda riduzione consecutiva, dopo l'incremento del 2004 che aveva riportato il deficit (superiore agli 11,5 miliardi di euro) sui livelli record del 2000.

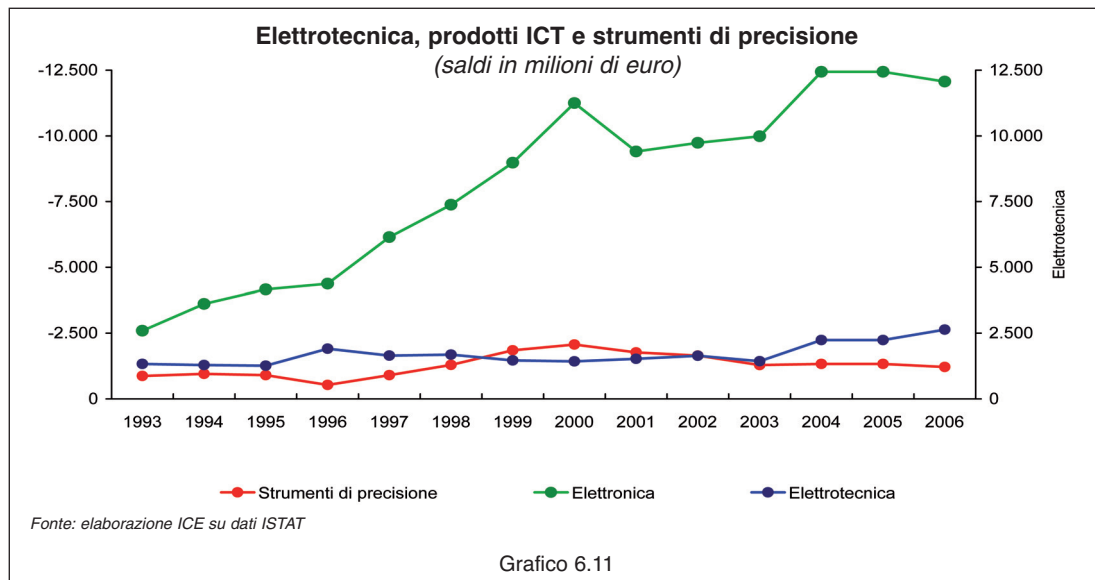
Il valore degli acquisti dall'estero è cresciuto meno (+4,0 per cento) di quello relativo alle esportazioni (in aumento del 7,7 per cento); risultando entrambi i flussi d'interscambio meno dinamici della media manifatturiera; questa circostanza si ripete anche relativamente alla dinamica dei valori medi unitari d'interscambio, mentre le esportazioni in volume sono cresciute del 4 per cento, a fronte di un aumento medio del 2,2 per cento. Il numero di esportatori è sensibilmente aumentato, così come la propensione all'esportazione. Tutto ciò si è verificato a fronte di una ripresa della produzione industriale che aveva avuto negli anni più recenti una preoccupante tendenza declinante.

Dal punto di vista dei conti con l'estero, alla formazione del disavanzo complessivo del settore concorrono tradizionalmente i comparti dell'*elettronica* e quello degli *strumenti di precisione*; la bilancia commerciale dell'*elettrotecnica*¹² è invece in attivo nei confronti di tutte le aree d'interscambio (con la sola eccezione dell'Asia orientale).

Le esportazioni di *apparecchi e materiali elettrici* sono aumentate del 14,2 per cento, a fronte di una inferiore crescita degli acquisti (+11,4 per cento); l'avanzo si è così portato a 3,3 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 le vendite.

L'Italia ha subito nel corso del 2006 una riduzione della propria quota di mer-

12 In questa sezione e in tutte le tavole e i grafici citati in questo capitolo, con il termine elettrotecnica o con l'espressione apparecchi e materiali elettrici si intende l'insieme delle classi di attività economica ATECO 311, 312, 313, 314, 315 e 316.



cato mondiale di un decimo di punto; il deterioramento della posizione dell'Italia risulta tuttavia da andamenti differenziati relativamente alle diverse classi di attività economiche: se, infatti, la quota è diminuita nel comparto dei *motori e generatori elettrici*, essa è sensibilmente aumentata relativamente ai *fili e cavi* (comparto quest'ultimo in cui il successo delle esportazioni italiane appare piuttosto robusto, essendo passata la quota di mercato tra il 1997 e il 2005 dal 4,4 al 5,6 per cento). Dopo una serie successiva di flessioni, si deve registrare nel confronto internazionale la buona performance delle vendite estere di *apparecchi di illuminazione*: il grado di specializzazione relativa dell'Italia in questo comparto, come in tutti gli articoli d'arredamento e in tutti i prodotti ad alta intensità di manodopera, si è progressivamente ridotto, pur mantenendosi la quota relativa superiore a quella media.

Nel corso del 2006 anche il disavanzo commerciale del comparto degli *strumenti medicali e di precisione*¹³, pur rimanendo negativo, si è ulteriormente ridotto, portandosi al di sotto del miliardo di euro (-900 milioni); le esportazioni di questi articoli hanno sperimentato tassi di crescita superiori tanto alla media settoriale, quanto a quella manifatturiera. La quota di mercato italiana sulle esportazioni mondiali si è mantenuta per il terzo anno consecutivo sul valore del 2,7 per cento; alla stabilità della quota si è giunti a seguito della buona performance delle esportazioni italiane anche nei confronti dei concorrenti dell'area dell'euro: il rapporto tra le vendite dell'Italia e quelle dei dodici è cresciuto per il secondo anno consecutivo, portandosi al 9,3 per cento. In questo comparto rientrano anche alcune delle industrie di eccellenza del cosiddetto made in Italy. Tra *gli strumenti ottici e le attrezzature fotografiche* spiccano ad esempio i prodotti dell'*occhialeria*; in queste produzioni l'Italia, ha una quota di mercato mondiale che oscilla intorno al 30 per cento e, pur con la leggera flessione del 2006, ha mantenuto la propria leadership ed è l'unico tra i grandi produttori del settore a non aver ceduto il passo alla crescita della Cina e degli altri esportatori asiatici. Nonostante quindi il buon andamento di alcune industrie d'eccellenza dell'eco-

¹³ In questa sezione e in tutte le tavole e i grafici citati in questo capitolo, con l'espressione strumenti medicali e di precisione si intende l'insieme delle classi di attività economica ATECO 331, 332, 334, 335

nomia italiana, la sfavorevole composizione della domanda, in cui i prodotti in cui l'Italia detiene vantaggi comparati stanno perdendo peso nel confronto di produzioni più innovative e a maggior contenuto tecnologico, hanno portato rispetto alla fine degli anni novanta al deterioramento della posizione nel suo insieme.

La situazione di maggior disavanzo dell'Italia si concentra tradizionalmente nei prodotti di *Information and Communication Technology* (ICT)¹⁴. Nel corso del 2006 il rapporto tra deficit commerciale e totale degli scambi, in peggioramento dalla seconda metà degli anni novanta, si è sensibilmente ampliato, passando dal -39,8 al -41,1 per cento. Nello stesso periodo si è ridotta l'esposizione nei confronti dei paesi dell'Asia orientale e dell'America settentrionale; la bilancia commerciale è sostanzialmente in pareggio in quest'ultimo caso, mentre si è sensibilmente ampliato il deficit con i nuovi paesi membri dell'UE. Il totale delle importazioni è rimasto sostanzialmente invariato (+0,7 per cento) a fronte, tuttavia, di una riduzione delle esportazioni (-2,4 per cento), determinata soprattutto dalla flessione delle vendite di computer e apparecchiature per l'informatica (-18,4 per cento).

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di prodotti ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 (b)
Unione Europea	4,2	4,1	3,8	3,3	3,4	3,3	3,4	3,4	3,5	3,2
Europa centro-orientale	6,3	5,7	6,5	6,6	5,9	5,9	5,3	5,3	5,2	5,7
Altri paesi europei	5,6	5,4	5,0	5,1	6,6	5,2	5,4	5,5	4,6	4,9
Medio Oriente	4,4	4,6	3,9	3,7	4,2	4,4	3,8	3,5	3,4	3,6
Africa settentrionale	8,5	8,4	8,1	7,7	8,6	9,9	9,8	8,4	8,5	7,7
Africa sub-sahariana	4,4	3,9	3,8	3,6	4,2	4,5	3,0	2,9	3,1	2,9
America settentrionale	0,8	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7
America centro-meridionale	1,8	1,7	1,5	1,2	1,6	1,1	1,1	1,2	1,1	1,0
Asia centrale	2,7	2,3	2,2	2,7	2,8	2,5	2,2	2,1	2,6	2,5
Asia orientale	0,7	0,7	0,6	0,7	0,8	0,7	0,7	0,7	0,5	0,6
Oceania	1,3	1,3	1,2	1,3	1,4	1,3	1,5	1,6	1,7	1,5
Totale	2,3	2,3	2,1	1,8	2,1	2,0	2,0	2,0	1,9	1,8

(a) Vedi nota a della tavola 6.1

(b) Dati provvisori

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

Tavola 6.21

Dopo un periodo di forti variazioni nei tassi di crescita, la domanda mondiale di prodotti ICT sembra essersi stabilizzata, mostrando negli ultimi esercizi tassi di crescita in valore sostanzialmente in linea con quelli dell'insieme dei beni manufatti; i traffici di questo tipo di produzioni, soprattutto relativamente all'elettronica di consumo, si caratterizzano per una diminuzione dei valori medi unitari degli scambi, indotti tanto dall'avanzata dei produttori a basso costo del lavoro in questo tipo di produzioni, quanto dalla tendenza all'abbassamento dei prezzi che caratterizza il naturale ciclo di vita dei prodotti più innovativi. Una quota sempre più rilevante dei traffici, soprattutto delle produzioni più standardizzate, è costituita inoltre da scambi *intra-firm*. E' in questo contesto che bisogna interpretare la perdita di posizioni che accomuna tutti i paesi di prima industrializzazione. La quota di mercato a prezzi correnti dell'Italia, già molto bassa, si è ulteriormente ridotta, tanto nel confronto con l'insieme dei

¹⁴ In questa sezione e in tutte le tavole e i grafici citati in questo capitolo, con l'espressione Prodotti ICT o il termine elettronica si intende l'insieme delle classi di attività economica ATECO 300, 321, 322 e 323.

concorrenti, quanto limitatamente alle vendite dell'area dell'euro. Per quanto riguarda i principali esportatori mondiali, la Cina ha ulteriormente ampliato il distacco in termini di quota nei confronti degli Stati Uniti. Sorprende di contro la crescita della quota britannica tra il 2005 e il 2006 (dal 3,8 al 5,4 per cento), generata soprattutto dall'interscambio di prodotti connessi alla telefonia mobile.

In un contesto come questo, in cui i traffici di commercio si caratterizzano in buona parte come risposta ai fenomeni di internazionalizzazione produttiva, si deve rilevare che al settore nel suo insieme è destinato un numero di partecipazioni superiore a quello di settori che tradizionalmente risultano essere molto più importanti per l'Italia nei flussi commerciali. Questa circostanza si ripete, in misura ancora più ampia, relativamente al numero degli addetti: il peso del settore sul totale della forza lavoro impiegata in aziende estere partecipate da società italiane è pari al 14,2 per cento. Anche dal punto di vista dell'internazionalizzazione attiva, il settore rivela un grado di attrattività superiore a quello di altre industrie del manifatturiero, soprattutto relativamente alle aziende di maggiori dimensioni. Dal punto di vista geografico si può osservare una marcata preferenza per i mercati dell'Asia orientale, in linea con il comportamento dei grandi gruppi industriali di tutto il mondo.

6.13 Mezzi di trasporto

Nel 2006 vi è stata una riduzione del disavanzo del settore imputabile principalmente all'incremento delle esportazioni cresciute dell'8,4 per cento (2,2 per cento nel 2005), contro una crescita delle importazioni del 4,9 per cento. Da segnalare anche il dato relativo ai volumi esportati che dopo diversi anni di stagnazione sono tornati ad avanzare ad un ritmo sostenuto. Ai buoni risultati del settore ha contribuito in maniera determinante la forte accelerazione delle esportazioni italiane di autoveicoli (+19,6 per cento) che hanno avuto una dinamica ben più positiva rispetto all'andamento della domanda mondiale (+7 per cento). Altro fattore da tenere in considerazione è stata la ripresa dei consumi della Germania, che rappresenta il primo mercato di destinazione di questi prodotti, dove le vendite sono cresciute, nel 2006, di oltre 10 punti percentuali. In generale, l'incremento delle esportazioni è stato osservato su tutti i principali mercati di sbocco ad eccezione dell'America settentrionale. Gli aumenti più sostenuti si sono registrati verso l'UE che resta, in ogni caso, l'area che contribuisce alla quasi totalità del disavanzo settoriale.

All'interno dei vari comparti c'è da sottolineare il forte incremento delle importazioni di parti ed accessori di autoveicoli (+14 per cento), segmento dove l'Italia risulta peraltro fortemente specializzata. Questo dato è legato, con tutta probabilità, al fenomeno della frammentazione della produzione che si manifesta in maniera più accentuata in un anno in cui le esportazioni di prodotti finiti hanno segnato un netto recupero. Per gli altri mezzi di trasporto, invece, i flussi commerciali sia in entrata che in uscita, sono rimasti sostanzialmente invariati rispetto al 2005.

Il settore dei mezzi di trasporto è il terzo per numero di addetti delle partecipazioni estere sul totale dell'industria manifatturiera. Dopo la riduzione sperimentata negli anni 2003 e 2004 l'indicatore sul numero di addetti ha fatto registrare un forte recupero, riportandosi quasi sui valori del 2002. Il fatturato, invece, dopo gli ottimi risultati del 2004 ha subito una riduzione del 3 per cento. Sul fronte degli Ide in entrata si

sono manifestati gli effetti dell'accordo raggiunto nel febbraio 2005 fra Fiat e GM che ha condotto alla dismissione della partecipazione detenuta dalla società americana nell'azienda italiana, provocando una forte riduzione del numero di addetti e del fatturato delle imprese a partecipazione estera.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di mezzi di trasporto

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 (b)
Unione Europea	6,2	6,0	5,8	6,1	5,7	5,5	5,5	5,7	5,8	5,7
Europa centro-orientale	5,8	5,2	6,5	7,5	5,7	6,0	5,2	5,2	4,6	4,1
Altri paesi europei	6,0	5,5	4,5	5,3	7,3	7,2	7,8	7,1	6,6	6,0
Medio Oriente	1,6	1,1	1,3	1,6	1,6	1,6	1,8	2,2	2,0	1,6
Africa settentrionale	5,8	5,5	4,3	4,6	4,8	5,0	6,2	3,8	3,2	5,3
Africa sub-sahariana	5,2	11,6	2,4	3,9	2,1	2,4	1,8	1,6	1,9	2,1
America settentrionale	1,0	1,4	1,2	1,0	1,0	1,3	1,1	1,1	1,3	1,2
America centro-meridionale	3,1	2,8	3,4	3,9	3,1	3,8	3,5	3,2	2,4	2,5
Asia centrale	2,7	11,7	10,1	2,3	2,1	2,0	1,5	1,4	1,9	1,9
Asia orientale	1,4	1,1	1,2	1,2	1,2	1,8	1,3	1,4	1,1	1,2
Oceania	0,8	1,0	0,9	1,0	1,3	1,3	1,4	1,7	1,5	1,5
Totale	3,6	3,9	3,5	3,6	3,4	3,5	3,5	3,6	3,5	3,5

(a) Vedi nota a della tavola 6.1

(b) Dati provvisori

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

Tavola 6.22

Tenendo in considerazione le sole partecipazioni di controllo, che non hanno risentito del disinvestimento della GM, il 2005 ha fatto comunque segnare una flessione del numero degli addetti mentre il fatturato si è attestato sui valori dell'anno precedente.

6.14 Mobili, gioielli e altri prodotti dell'industria manifatturiera

Mobili

Nonostante una crescita in valore delle esportazioni (+2,5 per cento) sensibilmente inferiore a quella delle importazioni (+14,8 per cento), il surplus del settore non ha subito variazioni tra il 2005 e il 2006. Dopo la lieve ripresa del 2004, il valore delle esportazioni era tornato a scendere nel 2005 (-3 per cento), a conferma di una tendenza declinante in atto ormai da un quinquennio, soprattutto a causa della contrazione delle vendite di *sedie e divani*. Gli incrementi osservati nelle vendite verso alcuni paesi, quali ad esempio la Spagna e la Russia, hanno solo parzialmente compensato le riduzioni in alcuni dei nostri principali mercati, primo fra tutti gli Stati Uniti.

Rispetto al 2000, le quantità esportate sono diminuite del 17,4 per cento e quelle importate hanno contemporaneamente mostrato un aumento superiore al 40 per cento. In questo comparto l'innalzamento dei prezzi medi d'esportazione, sostanzialmente in linea con quello dei valori medi unitari degli acquisti dall'estero, riflette almeno in parte la crescita dei prezzi alla produzione, influenzati anche dal rincaro delle materie prime di base.

Il settore ha attivato processi di delocalizzazione produttiva molto intensi, soprattutto

to verso i paesi dell'Europa centro-orientale, sin dalla fine degli anni novanta, anche in risposta alle crescenti pressioni competitive di alcune economie emergenti; la dinamica dei flussi commerciali negli anni più recenti è influenzata dallo sviluppo delle diverse forme di internazionalizzazione, che hanno coinvolto l'intera filiera produttiva. Il rallentamento delle vendite estere ha infatti colpito in misura diversa i vari segmenti della produzione: per quanto riguarda le sedie, ad esempio, è in atto un processo di sostituzione tra le esportazioni dell'Italia centro-orientale, particolarmente specializzata in questi prodotti, e quelle dei paesi in cui le stesse aziende hanno creato insediamenti produttivi; nel comparto dei divani, le cui produzioni si localizzano in aree relativamente meno attive nei processi di delocalizzazione, le vendite estere risultano mediamente più dinamiche, anche se l'Italia ha perso la propria posizione di primo esportatore mondiale.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di mobili

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 (b)
Unione Europea	26,4	25,8	24,4	24,1	24,1	23,8	23,2	22,4	21,8	20,4
Europa centro-orientale	54,7	56,3	57,4	60,4	61,5	62,0	61,1	62,1	60,4	57,9
Altri paesi europei	21,8	21,3	21,1	20,4	21,6	19,4	18,4	18,1	17,1	17,0
Medio Oriente	38,5	37,7	36,1	35,0	36,3	32,6	27,0	25,5	22,8	22,3
Africa settentrionale	51,3	37,7	47,2	37,7	43,0	39,0	35,6	35,0	37,7	32,9
Africa sub-sahariana	20,1	23,8	21,2	21,3	24,0	23,5	21,5	17,8	14,9	12,5
America settentrionale	8,7	8,1	7,6	8,0	8,4	8,2	7,6	6,3	4,9	4,0
America centro-meridionale	7,0	6,7	6,9	5,7	6,5	6,3	5,3	5,4	5,5	5,7
Asia centrale	26,8	40,5	34,4	33,1	34,2	35,6	26,3	26,8	15,7	12,7
Asia orientale	14,0	11,7	11,0	10,0	9,9	10,6	10,1	8,7	7,4	7,3
Oceania	17,8	16,9	14,5	14,3	15,0	13,4	12,0	11,1	9,1	7,9
Totale	20,4	19,5	17,9	16,9	17,6	17,2	16,9	16,2	14,9	14,0

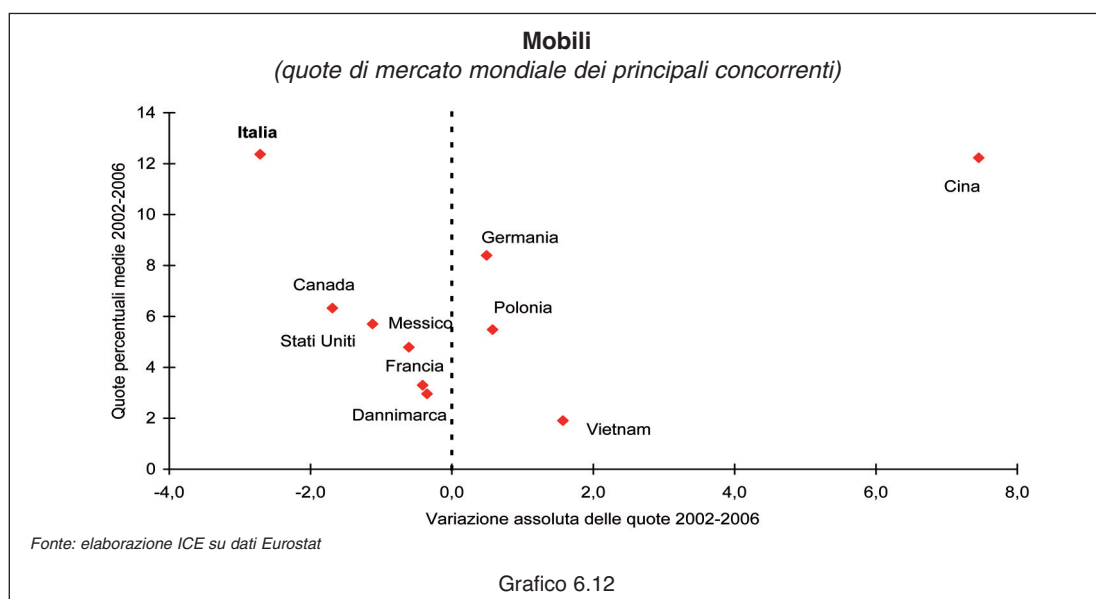
(a) Vedi nota a della tavola 6.1

(b) Dati provvisori

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

Tavola 6.23

La leadership mondiale appartiene ormai alla Cina, la cui quota di mercato tra il 1997 e il 2006 è passata dal 4,5 al 16,5 per cento. Nello stesso periodo la quota di mercato dell'Italia è passata dal 17,3 al 10,9 per cento. Tutti i principali esportatori di mobili, come Germania, Canada e Stati Uniti, hanno fronteggiato considerevoli difficoltà



nel reagire alla pressione esercitata dalla concorrenza sia dei prodotti cinesi, sia di quelli di altre economie emergenti asiatiche ed europee. Tuttavia l'Italia ha perso posizioni anche nei confronti delle esportazioni dei soli concorrenti dell'area dell'euro. All'interno del settore si possono peraltro individuare andamenti differenziati: nel comparto dei mobili da cucina, ad esempio, le esportazioni italiane sono cresciute tanto in termini assoluti quanto in relazione alle esportazioni mondiali.

Gioielleria

Il valore delle esportazioni italiane di *gioielleria e oreficeria*¹⁵ è sensibilmente aumentato tra il 2005 e il 2006 (+9,7 per cento) e ciò ha prodotto un miglioramento del surplus commerciale, nonostante un aumento ancora più forte degli acquisti dall'estero (+19,6 per cento). Il mercato statunitense incide profondamente sulla *performance* complessiva del settore: dopo un quinquennio di continue flessioni, è stata registrata una leggera ripresa delle esportazioni verso tale mercato che tuttavia, in un contesto di crescita della domanda molto sostenuta, non è stato sufficiente a determinare un recupero della quota italiana.

6.15 Servizi

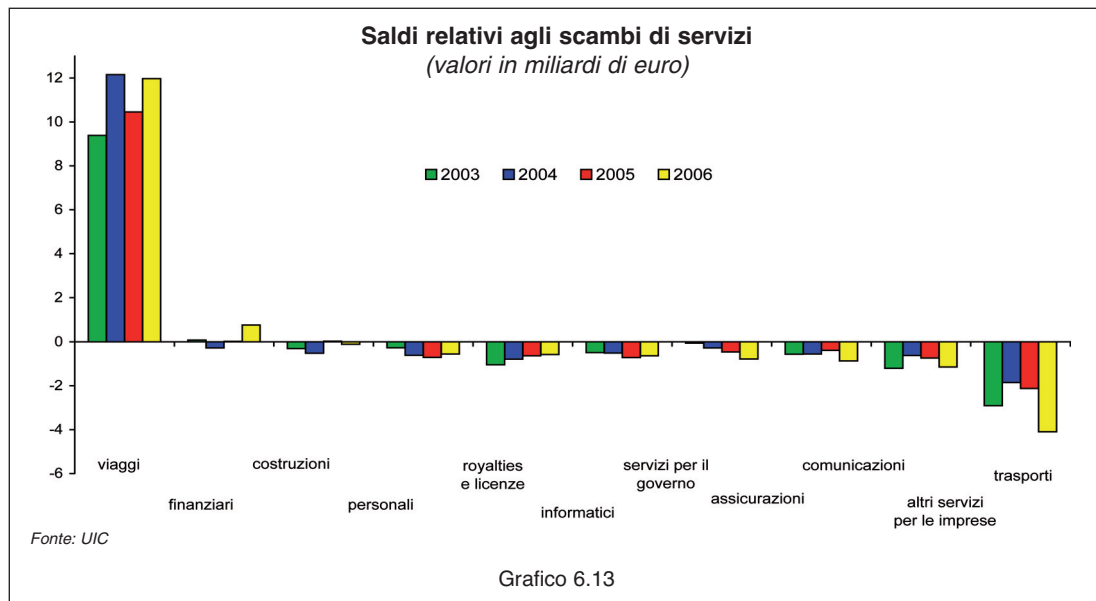
Il leggero disavanzo registrato nel 2005 si è approfondito nel corso del 2006 passando da -0,5 miliardi a -1,5 miliardi di euro. Il surplus dei viaggi, settore in cui l'Italia è tradizionalmente specializzata, ha mostrato un progresso di 1 miliardo nel 2006, grazie alla buona performance del settore turistico. Questo risultato non ha comunque permesso di evitare il peggioramento del saldo complessivo. Ciò è dovuto al maggior peso acquisito negli ultimi anni dai servizi non tradizionali, in particolare dagli altri servizi alle imprese¹⁶ che hanno aumentato la loro incidenza sull'interscambio totale dal 28 per cento al 33 per cento nel periodo 2000-2006, mentre quella dei viaggi si è ridotta di circa otto punti percentuali passando dal 38 per cento al 30 per cento nel corso del medesimo arco temporale.

L'analisi nel dettaglio dei saldi normalizzati permette di osservare meglio le tendenze in atto. I sottosettori che hanno concorso in larga parte all'ampliarsi del disavanzo sono stati gli altri servizi alle imprese, le comunicazioni e le assicurazioni. In quest'ultimo comparto si è avuto un peggioramento del saldo normalizzato dovuto alla forte crescita delle importazioni mentre le esportazioni sono avanzate ad un ritmo notevolmente inferiore. Nelle costruzioni, invece, si è registrata una netta espansione dell'interscambio cresciuto del 45 per cento. Anche in questo caso l'import è cresciuto in misura leggermente superiore all'export.

Nell'ambito degli altri servizi per le imprese la forte riduzione del saldo normalizzato negativo, ad eccezione dell'ultimo anno, potrebbe segnalare che, anche nei ser-

15 In questa sezione ci si riferisce alla categoria ATECO 36211 - Gioielli e articoli di oreficeria di metalli preziosi o rivestiti di metalli preziosi – escludendo pertanto le pietre preziose e le monete.

16 Dal grafico 1.6 del capitolo 1 del Rapporto si può osservare come questa sia una tendenza comune per tutte le economie sviluppate.



vizi di nuova generazione, le aziende italiane stanno intraprendendo delle strategie di maggiore apertura verso i mercati internazionali.

All'interno di questo aggregato, nel 2006, si sono avute forti variazioni negative per i servizi professionali e tecnici e per i servizi tra le imprese collegate, i cui saldi mostrano, nel medio periodo, una tendenza fortemente variabile, probabilmente legata alle esigenze specifiche delle multinazionali.

Per quanto riguarda i servizi legati al commercio ed il leasing operativo valgono le stesse considerazioni fatte per le comunicazioni. Il disavanzo crescente è stato trainato dall'aumento dei flussi commerciali in entrambe le direzioni che ha causato un ampliamento del disavanzo iniziale.

Nei servizi informatici si è avuto un forte incremento dell'export (+59 per cento) ed un rafforzamento del saldo normalizzato positivo sperimentato negli ultimi due anni, sebbene le oscillazioni osservate nel medio periodo lascino aperto l'interrogativo riguardante la possibilità che si stia instaurando una tendenza di fondo rispetto all'eventualità che si tratti di variazioni stagionali.

Il Regno Unito, da cui si importano specialmente servizi ad alto valore aggiunto, rimane il nostro primo fornitore di servizi, con un peso predominante rispetto agli altri partner commerciali anche sull'interscambio totale. Per ciò che riguarda le esportazioni la Germania, tradizionale importatore di servizi, rimane la principale destinazione delle vendite all'estero dell'Italia.

Dopo il declino osservato nella seconda metà del decennio scorso, la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali sembra essersi stabilizzata (3,7 per cento nel 2006). Per quanto riguarda l'internazionalizzazione del settore da notare come i flussi di investimenti in uscita si siano quasi triplicati nel 2006 per i servizi destinati alla vendita¹⁷.

¹⁷ Per maggiori approfondimenti sugli Ide del settore si veda il riquadro "Internazionalizzazione del settore dei servizi dell'Italia", di Elena Mazzeo e Anna Laura Pompozzi

Internazionalizzazione nel settore dei servizi dell'Italia*

Il processo di integrazione dei mercati internazionali ha inizialmente interessato in prevalenza le merci: il settore dei servizi, la cui incidenza è in costante aumento, specie per le economie avanzate, con un peso pari a circa il 70 per cento del prodotto interno lordo, ha invece mostrato un certo ritardo ad aprirsi.

Gli scambi di servizi¹, com'è noto, non avvengono esclusivamente attraverso vendita transfrontaliera e movimenti del consumatore. Una delle quattro modalità di fornitura internazionale dei servizi indicata dall'Organizzazione Mondiale del Commercio, la terza, è costituita dalla "commercial presence": l'offerta di un servizio prevede lo spostamento da parte del fornitore e la sua "presenza diretta" in un altro paese membro. L'importanza di questa modalità è in espansione, grazie anche alla crescente frammentazione dei processi produttivi da parte delle imprese multinazionali. In questo caso, per conoscere l'entità degli scambi, occorre integrare i dati sui flussi di commercio con quelli relativi alle attività di investimento all'estero delle imprese nel settore dei servizi.

I dati sull'attività delle multinazionali nei servizi presenti in Italia

In alcuni paesi sono già disponibili statistiche sui servizi prestati da affiliate estere di imprese multinazionali (FATS): in Italia l'Istat diffonde da alcuni anni dati, confrontabili con quelli raccolti nei paesi dell'Unione europea, sulla presenza di imprese estere in Italia, ma non ancora sulla posizione delle imprese italiane all'estero². Da un confronto effettuato dall'OCSE³ si rileva che, relativamente all'attrazione delle multinazionali del terziario, la quota dell'Italia è in linea con quella dei principali paesi avanzati.

Gli ultimi dati disponibili che riguardano il biennio 2003-2004 mostrano che, tra le imprese a controllo estero presenti in Italia⁴, quelle nei servizi sono quasi 10.000, cioè il 70 per cento del totale. Le imprese a controllo estero nel settore dei servizi sono state nel complesso più dinamiche rispetto a quelle nel settore manifatturiero: il loro contributo è passato dal 14 al 15,7 per cento del fatturato realizzato a livello nazionale, mentre il peso sugli addetti dal 5,7 al 6,1 per cento. Il settore più dinamico è stato quello del commercio, tuttavia si sono osservati forti incrementi anche nella ricerca e sviluppo e nelle altre attività professionali.

Rilevante è la presenza delle imprese a controllo estero nei settori più avanzati, quali quelli dell'informatica e la ricerca e sviluppo.

Di particolare interesse è il dato relativo agli scambi di conoscenze tra le imprese partecipate e la casa madre: nel settore dei servizi ad alta intensità tecnologica (telecomunicazioni, informatica, e ricerca e sviluppo) quasi il 60 per

* Redatto da Elena Mazzeo e Anna Laura Pompozzi.

¹ Si veda anche il contributo di Iapadre, L.- Mazzeo E., "L'integrazione internazionale dei mercati dei servizi e la posizione dell'Italia" nel Rapporto ICE "L'Italia nell'economia internazionale 2005-2006", Roma 2006.

² Si rimanda alla nota dell'ISTAT, "Struttura e attività delle imprese a controllo estero. Anni 2003-2004", Statistiche in breve, febbraio 2007.

³ OCSE, Measuring Globalisation, Parigi, 2005.

⁴ Dati sulle imprese a controllo estero disponibili al 2004, Annuario ICE -Istat, volume I, tavola 5.3.1.

cento delle imprese ha dichiarato di avere ricevuto trasferimenti di tecnologia dal gruppo multinazionale di appartenenza.

L'internazionalizzazione del settore dei servizi in Italia

Presenza di imprese estere in Italia			
	Totale		
	Numero imprese	Numero addetti	Fatturato (milioni di euro)
2001	4.278	271.247	140.466
2002	4.498	302.581	149.097
2003	4.575	313.927	160.515
2004	4.620	308.847	172.587
2005	4.615	308.813	180.455
2006	4.660	329.861	208.931

Partecipazioni di imprese italiane all'estero			
	Totale		
	Numero imprese	Numero addetti	Fatturato (milioni di euro)
2001	10.921	262.660	115.412
2002	11.369	280.510	119.537
2003	11.525	265.570	109.516
2004	11.650	250.595	111.113
2005	11.646	238.234	114.339
2006	11.541	234.886	122.480

Fonte: dati ICE Reprint Politecnico di Milano

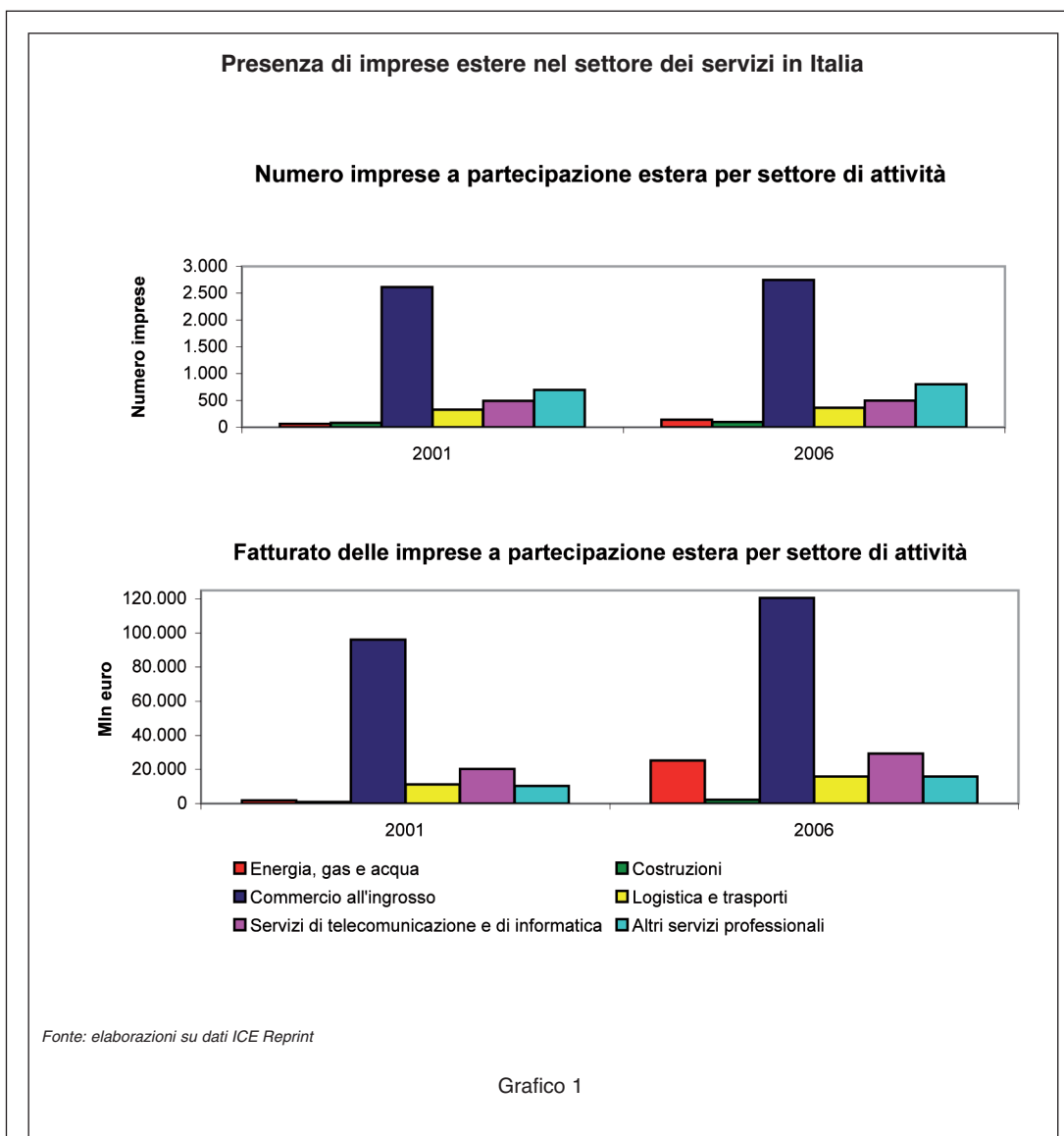
Tavola 1

I dati sulla presenza di partecipazioni estere in Italia (banca dati ICE Reprint Politecnico di Milano)

Informazioni aggiornate al 2005 (1.1.2006) sulla presenza di imprese estere in Italia si ottengono anche dalla banca dati ICE Reprint⁵. Secondo questa indagine, per il 93 cento la presenza di imprese estere riguarda partecipazioni di controllo, prevalentemente (per il 60 per cento) nel settore del commercio all'ingrosso. Più articolata è la situazione per le partecipazioni paritarie e di minoranza: in questo caso, il commercio all'ingrosso assorbe il 34 per cento del numero di imprese partecipate, e il peso sul fatturato scende al 22,6 per cento del totale, ovvero meno della metà del fatturato realizzato da imprese a partecipazione estera nel comparto delle utilities (il 53 per cento pari a 7,7 miliardi di euro). Peraltro la presenza di imprese straniere in questo comparto dal 2001 al 2006 è decisamente cresciuta, mentre piuttosto stabile è stata la dinamica relativa agli investimenti nei settori della logistica e trasporti e nelle costruzioni. In pochi anni il numero delle imprese presenti in Italia è passato da 64 a 143, e assai elevato è stato nello stesso periodo l'incremento degli addetti occupati nel settore e il loro fatturato.

Nel complesso i principali investitori in Italia sono i paesi dell'Unione europea, che hanno realizzato il 40 per cento delle iniziative, tra cui in primo luogo Germania (11 per cento) e Francia (10 per cento). Al di fuori dall'Europa sono gli Stati Uniti i più importanti investitori (16,5 per cento del totale).

⁵ Per informazioni sulla rilevazione si rimanda a Mariotti S., Mutinelli S., "Italia multinazionale 2006. Sintesi", disponibile sul sito www.ice.it.



Investimenti all'estero

L'attività di investimento all'estero da parte di imprese italiane dei servizi non è stata altrettanto vivace: il loro numero, benché assai più elevato rispetto a quello delle partecipazioni straniere in entrata, è stabile da circa cinque anni e, tra 2005 e 2006, si è lievemente ridotto. È diminuito il numero degli addetti occupati nel settore; il fatturato ha però mostrato un incremento negli ultimi quattro anni.

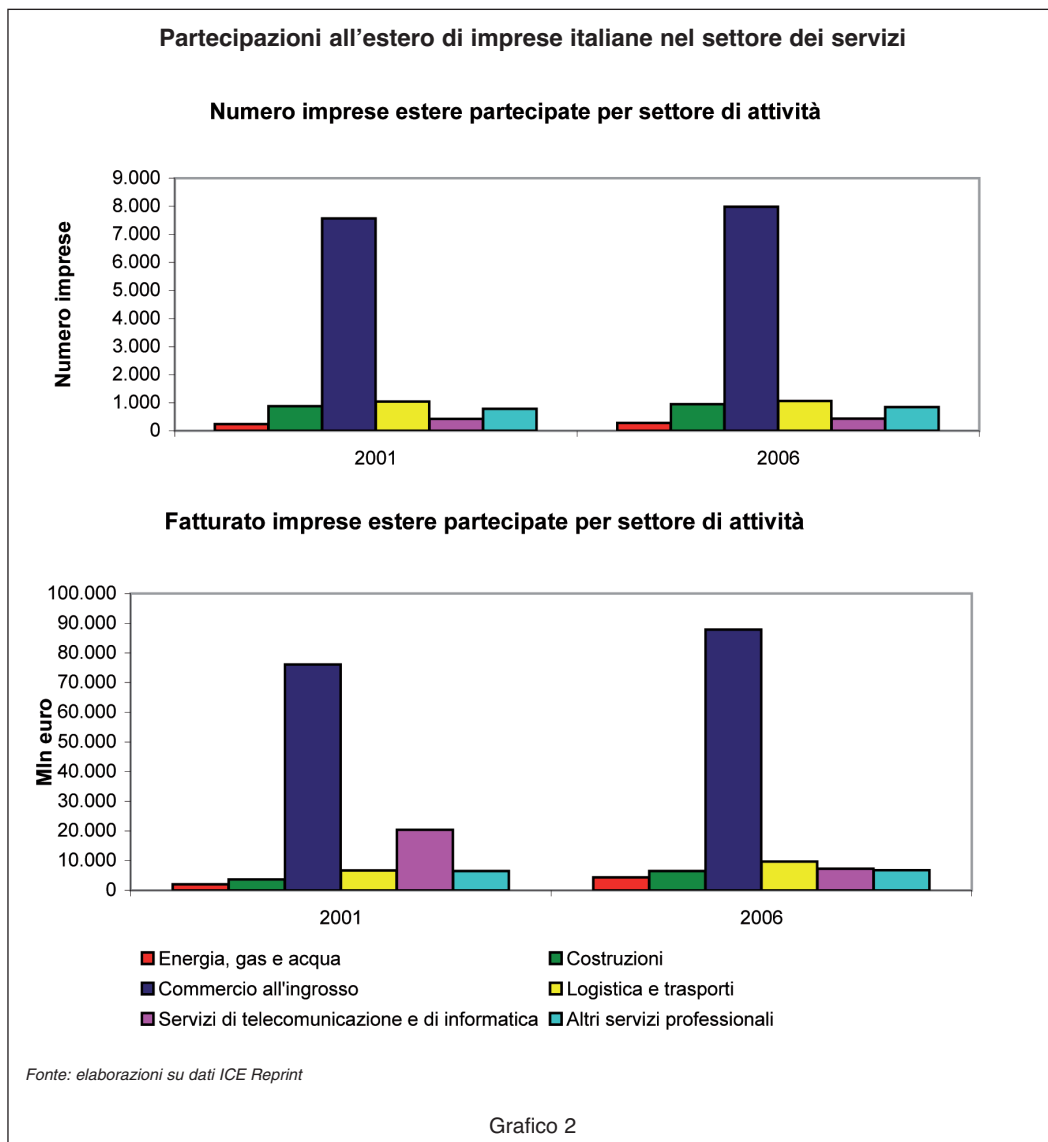
Quasi il 70 per cento delle imprese partecipate all'estero svolge attività commerciali: in questo settore il numero delle partecipazioni (quasi 8.000) e degli addetti è rimasto pressoché stabile, mentre il fatturato realizzato è cresciuto nel tempo.

Negli altri settori le partecipazioni sono molto meno numerose. Nella logistica e trasporti e nelle costruzioni nel 2006 si osserva un netto incremento rispetto al 2001 del numero degli addetti e del fatturato, più che raddoppiato nel periodo di osservazione nel settore delle costruzioni.

Non si osserva un particolare dinamismo nel periodo né nel settore degli altri servizi professionali né in quello dell'informatica: in quest'ultimo il numero delle iniziative è rimasto pressoché costante mentre in netta caduta sono, dal 2003, il fatturato e gli addetti.

È, al contrario, notevolmente aumentato il fatturato all'estero nelle cosiddette utilities (energia, gas e acqua), a fronte di una diminuzione del numero di imprese, tra 2005 e 2006.

Nel 2005 le imprese italiane si sono dirette prevalentemente nei paesi dell'Ue (a 15 paesi) (il 46 per cento del totale delle imprese nei servizi, un peso superiore a quello dell'area sulle esportazioni di servizi). Le altre importanti aree di destinazione sono l'America settentrionale (13 per cento), l'Europa centrale e orientale (12 per cento). Sono state effettuate partecipazioni in oltre 1.000 imprese nell'Asia orientale (il 9 per cento), oltre 800 delle quali sono di carattere commerciale.



Globalizzazione dei mercati e modelli di comportamento delle imprese nei settori del Made in Italy tradizionale*

1. Premessa

Le imprese italiane specializzate nei settori tradizionali del Made in Italy affrontano da tempo una crescente concorrenza da parte dei paesi a basso costo del lavoro come i paesi dell'Est-europa, l'India e la Cina. In questo contesto, la capacità di innovazione delle imprese, intesa in senso lato come capacità di adattare l'organizzazione, i processi produttivi e i prodotti al nuovo scenario economico, risulta determinante per il mantenimento di elevati livelli di competitività sia sui mercati nazionali che su quelli esteri.

Nel caso di settori maturi e a limitato contenuto tecnologico¹, la capacità di innovazione delle imprese è principalmente connessa all'incremento dell'efficienza dei processi produttivi, al miglioramento della qualità e alla differenziazione dei prodotti, nonché alla diversificazione settoriale delle produzioni. Data la scarsità di dati nonché i problemi di misurazione connessi alla valutazione della qualità dei prodotti, gran parte delle analisi applicate a livello di impresa si sono limitate ad analizzare i miglioramenti nell'efficienza dei processi produttivi, fornendo un quadro parziale dei comportamenti adottati dalle aziende che operano in questi settori. Tentativi di analizzare la qualità dei prodotti del Made in Italy a livello di impresa sono stati recentemente realizzati da alcuni autori, quali ad esempio Bugamelli (2007).

Un interessante approccio per analizzare in termini più articolati i comportamenti delle imprese italiane specializzate nei settori tradizionali del Made in Italy può essere realizzato a partire dall'integrazione, a livello di impresa, dei dati della rilevazione annuale sulla produzione industriale (PRODCOM) con quelli sui bilanci economici. La combinazione di queste due fonti informative consente infatti di calcolare indicatori economici sia a livello di prodotto che di performance complessiva dell'impresa.

Nonostante le esportazioni non siano direttamente considerate nell'analisi, i risultati ottenuti sono in larga parte estendibili alle imprese esportatrici dato il grado elevato di propensione all'export dei settori considerati. Inoltre, in un contesto di progressivo aumento dell'apertura internazionale dei mercati, non solo in termini di propensione all'export ma anche di significativa penetrazione commerciale estera nei mercati domestici, i comportamenti delle imprese che operano sul mercato nazionale non risultano sostanzialmente dissimili da quelli adottati dalle imprese che operano sui mercati esteri.

* Redatto da Stefano Menghinello e Pasquale Papa, Direzione centrale statistiche economiche strutturali, ISTAT, Roma

¹ Questa affermazione può risultare discutibile per alcune tipologie di imprese del Made in Italy tradizionale, sia a livello teorico che di casi aziendali (vedi caso Geox), tuttavia è generalmente accettata a livello internazionale nei confronti tra diversi raggruppamenti industriali.

2. Dati e metodologia di analisi

Le fonti impiegate per l'analisi a livello di impresa sono la rilevazione ISTAT sui prodotti industriali e i dati amministrativi sui bilanci delle società di capitale (sezione relativa al conto economico). La rilevazione ISTAT, di tipo censuario per le imprese con almeno 20 addetti e campionario per le imprese con 3-19 addetti, ha come obiettivo la stima del valore e della quantità dei prodotti industriali realizzati dalle imprese residenti in Italia e classificati sulla base della nomenclatura europea denominata PRODCOM. La rilevazione adotta metodologie armonizzate a livello UE, ai sensi del Regolamento (CEE) numero 3924/91.

I dati sui conti economici delle imprese, di fonte amministrativa, sono disponibili per le sole società di capitale e riportano in dettaglio le voci del bilancio economico di impresa. In particolare, il potenziale selection bias connesso all'utilizzo di dati di bilancio per l'analisi del complesso delle imprese residenti in Italia, derivante dalle diverse caratteristiche strutturali e di performance delle società di capitale rispetto alle società di persone, è da ritenersi trascurabile per le imprese con almeno 20 addetti. Per i problemi metodologici sopra delineati, l'integrazione a livello di impresa tra le due fonti informative è stata effettuata per le sole imprese attive con almeno 20 addetti la cui attività economica principale rientra nei settori tradizionali del Made in Italy². In particolare, sono state considerate le imprese sempre attive nel periodo 2000-2004 per una dimensione totale del campione di circa 2.500 imprese. Gli indicatori economici calcolati dalla base informativa integrata per analizzare i comportamenti delle imprese sono riassunti nel seguente prospetto.

Prospetto 1 □ Indicatori economici per l'analisi dei comportamenti a livello di impresa

Indicatore economico	Modalità di calcolo	Variabile proxi □ di comportamento
Produttività apparente del lavoro	Valore aggiunto per addetto	Efficienza tecnica dei processi produttivi
Numero prodotti	Numero di codici PRODCOM per impresa	Grado di differenziazione per prodotti
Numero settori	Numero di sotto-sezioni (2 cifre) della classificazione NACE Rev 1.1 con almeno un prodotto per impresa	Grado di diversificazione per settori
Valori medi unitari normalizzati	Rapporto tra valore e quantità del principale prodotto realizzato dall'impresa, normalizzato per il valore medio unitario dello stesso prodotto a livello nazionale	Qualità media dei prodotti

Da un punto di vista metodologico, la misurazione della qualità dei prodotti risulta l'aspetto più problematico. Rimandando ad alcuni interessanti lavori di rassegna su questo importante problema (Borin e Lamieri, 2007), si ritiene che la scelta qui adottata di considerare le produzioni al massimo livello di dettaglio disponibile (singoli codici PRODCOM) nonché di escludere le imprese che operano esclusivamente per conto terzi³, consenta di ridurre significativamente le princi-

² Sono considerati settori tradizionali del Made in Italy le industrie tessili e dell'abbigliamento, del cuoio e delle calzature, della ceramica, del vetro e della lavorazione di marmi e pietre, del mobile e dell'arredamento come anche il comparto dell'occhialeria.

³ Nell'ambito delle statistiche PRODCOM si definisce produzione conto terzi quella realizzata da un commissionario che riceve le materie prime da un committente senza fattura in cambio di un compenso. Commissionario e committente devono essere imprese distinte.

pali distorsioni relative all'approccio utilizzato. La nomenclatura PRODCOM include infatti circa 5.000 voci merceologiche consentendo puntuali analisi per prodotti⁴. In particolare, il mix di prodotti corrispondente a ciascun codice della classificazione PRODCOM è da ritenersi, per i settori considerati nell'analisi, sufficientemente omogeneo dal punto di vista delle composizione merceologica al fine di ottenere dai relativi valori medi unitari una proxy attendibile del prezzo e/o dei livelli di qualità incorporati nei relativi prodotti. Di conseguenza, nell'ipotesi che i differenziali di prezzo tra imprese si traducano in differenziali di qualità dei prodotti, in presenza di mercati concorrenziali e di mix di prodotti sufficientemente omogenei, valori dell'indicatore superiori all'unità identificano le imprese con livelli di qualità che eccedono la media nazionale, e viceversa.

Al fine di porre in relazione i diversi comportamenti adottati alla performance complessiva dell'impresa sono stati inoltre considerati i seguenti indicatori:

- Var % fatturato nel periodo 2000-2004*
- Var % addetti nel periodo 2000-2004*
- Livelli di redditività aziendale negli anni 2000 e 2004 misurati in termini di margine operativo lordo.*

Dato che l'obiettivo dell'analisi è quello di mostrare la presenza di comportamenti più o meno eterogenei nelle modalità di reazione delle imprese italiane alla crescenti pressioni competitive sui mercati di riferimento, si è scelto un approccio statistico di tipo multivariato. La cluster analysis (k-means) consente di individuare raggruppamenti di imprese relativamente omogenei secondo il profilo del comportamento adottato, dove quest'ultimo è definito sulla base degli indicatori economici descritti nel precedente prospetto. In particolare, gli indicatori sono stati considerati in termini normalizzati rispetto ai valori medi caratteristici del campione complessivo. Pertanto, l'analisi che segue considera in termini relativi (cioè come differenziali rispetto ai valori medi del campione) i comportamenti statici e dinamici adottati dai diversi raggruppamenti di imprese identificati dalla cluster analysis.

3. Principali risultati

La cluster analysis ha consentito di individuare cinque raggruppamenti di imprese che presentano profili di comportamento relativamente omogenei e di porli poi in relazione ai risultati economici conseguiti in media dalle imprese di ciascun raggruppamento nel periodo 2000-2004 (Tavola 1).

⁴ Nella classificazione PRODCOM, ciascun prodotto è identificato da un codice ad 8 cifre. Le prime sei cifre corrispondono alla classificazione CPA (nomenclatura comunitaria dei prodotti per attività). Si sottolinea inoltre che i codici della PRODCOM sono riconducibili alle voci della NOMENCLATURA COMBINATA impiegata dalle statistiche del commercio estero sulla base di una tavola di riacordo definita da EUROSTAT. In particolare, per molti dei prodotti considerati nell'analisi, si è riscontrata una corrispondenza 1 a 1 tra i due diversi codici.

Tavola 1 - Modalità di comportamento e performance delle imprese del Made in Italy tradizionale - Anni 2000-2004
(valori medi calcolati a partire da indicatori economici standardizzati)

Raggruppamenti della clusters	Comp. % del campione	Modalità di comportamento								Risultati economici			
		Qualità dei prodotti		Diversificazione settoriale		Differenziazione dei prodotti		Efficienza tecnica dei processi produttivi		Var. % addetti	Var. % fatturato	Redditività aziendale	
		livello	var.	livello	var.	livello	var.	livello	var.	2000-04	2000-04	2000	2004
		2000	04/00	2000	04/00	2000	04/00	2000	04/00				
Primo	38,9	-0,55	0,10	-0,21	0,16	-0,17	0,10	-0,03	-0,15	-0,09	-0,04	0,01	-0,16
Secondo	24,6	-0,14	-0,05	-0,21	0,02	-0,15	0,01	-0,12	1,10	0,42	-0,09	0,22	0,43
Terzo	18,0	1,46	-0,08	-0,22	0,03	-0,10	0,00	-0,05	-0,04	-0,01	0,00	0,01	-0,16
Quarto	13,8	-0,10	-0,07	-0,20	0,02	0,00	-0,11	0,48	-1,51	-0,47	0,20	-0,59	-0,25
Quinto	4,7	0,00	-0,02	4,27	-1,62	2,60	-0,55	0,04	0,15	-0,02	0,24	0,06	0,38

Primo raggruppamento - Imprese in crisi di competitività

Questo raggruppamento comprende una quota prossima al 40 per cento delle imprese considerate. Al 2000 queste imprese presentavano i più ampi differenziali negativi in termini qualità dei prodotti rispetto alle altre imprese del campione nonché una ridotta capacità di diversificazione settoriale e di differenziazione produttiva. L'efficienza dei processi produttivi da loro realizzati risultava al 2000 di poco inferiore alla media, mentre, in termini di performance economica, i loro margini di redditività erano molto contenuti. Nel periodo 2000-2004, le imprese di questo raggruppamento hanno parzialmente ridotto ma non eliminato l'ampio differenziale negativo in termini di qualità dei prodotti, incrementando anche la capacità di differenziazione dei settori e di diversificazione delle produzioni. Tuttavia queste imprese si sono anche mostrate scarsamente dinamiche nell'incrementare l'efficienza dei processi produttivi, ampliando ulteriormente il differenziale negativo di produttività rispetto alle altre imprese. In termini di performance economica nel periodo 2000-2004, le imprese di questo raggruppamento hanno mostrato risultati piuttosto negativi in termini di occupazione, fatturato ed in particolare, redditività dell'impresa, qualificandosi come un segmento particolarmente colpito dall'accentuarsi dei livelli di competitività dei mercati.

Secondo raggruppamento - Imprese che puntano esclusivamente alla competitività di prezzo

Questo raggruppamento include una quota prossima al 25 per cento delle imprese del campione. Al 2000 queste imprese presentavano più contenuti differenziali negativi in termini di qualità dei prodotti rispetto al precedente raggruppamento, mentre ugualmente ridotta appariva la loro capacità di diversificazione per settori e di differenziazione dei prodotti. In particolare, esse si caratterizzano al 2000 per la presenza di differenziali negativi molto ampi in termini di efficienza dei processi produttivi cui si associa tuttavia un buon livello di redditività. Nel periodo 2000-2004 le imprese di questo raggruppamento incrementano in modo molto significativo i livelli di efficienza dei processi, senza riuscire tuttavia a migliorare, in termini relativi, la qualità delle produzioni e mantenendo comunque una ridotta capacità di diversificazione e di differenziazione. I risultati economici conseguiti nello stesso periodo mostrano una buona tenuta dei livelli occupazionali a fronte di una riduzione del fatturato complessivo. Di particolare rilevanza è l'incremento dei margini di redditività di queste imprese nel periodo 2000-2004.

Terzo raggruppamento – Imprese poco dinamiche che realizzano prodotti di elevata qualità

Il terzo raggruppamento comprende il 18 per cento delle imprese del campione. Al 2000 queste imprese presentavano un livello di qualità dei prodotti significativamente superiore a quello degli altri raggruppamenti di imprese, cui si associava una discreta capacità di differenziazione delle produzioni, limitata però allo stesso settore. Queste imprese risultavano tuttavia penalizzate in termini di ridotta efficienza dei processi produttivi cui si associavano margini molto ridotti di redditività. Nel periodo 2000-2004 esse mostrano una riduzione del vantaggio sulle altre imprese in termini di maggiore qualità dei prodotti cui si associa un ampliamento dei differenziali negativi di produttività rispetto alle altre imprese. I risultati economici sembrano confermare la scarsa dinamicità di questo segmento di imprese nel periodo 2000-2004. In particolare, a fronte di un'evoluzione dell'occupazione e del fatturato sostanzialmente in linea con la dinamica complessiva del campione, si rileva un netto peggioramento dei livelli di redditività.

Quarto raggruppamento – Imprese differenziate ed efficienti ma poco dinamiche e con scarsa attenzione alla qualità dei prodotti

Il quarto raggruppamento include circa il 14 per cento delle imprese del campione. Queste si caratterizzavano al 2000 per la presenza di livelli di qualità delle produzioni inferiori alla media, mentre mostravano una buona capacità di differenziazione produttiva ed in particolare livelli di efficienza tecnica delle produzioni molto elevati. Queste imprese presentavano tuttavia al 2000 rilevanti problemi di redditività aziendale. Nel periodo 2000-2004 registrano, in termini relativi, un ulteriore peggioramento della qualità dei prodotti, una riduzione della capacità di differenziazione nonché una contrazione molto evidente del vantaggio relativo rispetto alle altre imprese in termini di efficienza tecnica dei processi produttivi. Nonostante la scarsa dinamicità di questo segmento nel periodo 2000-2004, il persistere di un elevato livello di efficienza tecnica delle produzioni consente un ampliamento significativo dei volumi di affari, cui si accompagna tuttavia una dinamica dell'occupazione non favorevole ed il persistere di problemi di redditività.

Quinto raggruppamento – Imprese che adottano comportamenti complessi ed articolati

Questo raggruppamento racchiude un segmento molto limitato di imprese, poco meno del 5 per cento dell'intero campione. Queste imprese si caratterizzavano al 2000 per livelli di qualità delle produzioni sostanzialmente in linea con la media del campione, cui si associava tuttavia una notevole capacità di differenziazione produttiva nonché di diversificazione settoriale. Inoltre, livelli di efficienza delle produzioni risultano superiori alla media nazionale. Nel periodo 2000-2004 queste imprese registrano una contenuta riduzione del livello di qualità dei prodotti, cui si associa inoltre una maggiore concentrazione produttiva in termini di prodotti ma soprattutto di settori. Inoltre, l'efficienza delle produzioni

migliora in termini significativi nello stesso periodo. In termini di risultati economici conseguiti nel periodo 2000-2004, la capacità di queste imprese di rispondere in modo adeguato migliorando la loro competitività complessiva consente un significativo miglioramento dei margini di redditività nonché una sostenuta crescita dei livelli di attività, contenendo tra l'altro la dinamica parzialmente negativa dell'occupazione.

4. Conclusioni

Dall'analisi realizzata per il periodo 2000-2004 è emerso un quadro di sostanziale eterogeneità nei comportamenti adottati dalle imprese italiane specializzate nei settori tradizionali del Made in Italy a fronte del rafforzamento delle pressioni competitive nei mercati di riferimento. A fronte di un ampio segmento di imprese (pari al 40% del campione) che presenta notevoli problemi di competitività nonché una modesta capacità di reazione al mutato scenario competitivo, altri raggruppamenti di imprese sembrano aver adottato comportamenti solo parzialmente soddisfacenti, limitando le scelte ad una sola o a poche strategie piuttosto che a migliorare la competitività complessiva dell'impresa.

In particolare, quasi il 25 per cento delle imprese del campione sembra aver puntato esclusivamente sulla competitività di prezzo, riducendo i costi principalmente tramite l'aumento di efficienza dei processi produttivi. Diversamente, il 18 per cento delle imprese, pur partendo da livelli elevati di qualità dei prodotti si è dimostrato scarsamente dinamico nell'ulteriore miglioramento di questo fattore di competitività, e soprattutto ha evidenziato una sostanziale incapacità di combinare l'elevata qualità dei prodotti con una adeguata riduzione dei fattori di costo. Una quota significativa di imprese (pari al 14 per cento del campione), caratterizzata in partenza da elevati livelli di efficienza delle produzioni e da una buona capacità di differenziazione dei prodotti, ha mostrato, specie in termini dinamici, una scarsa capacità di miglioramento dei propri fattori competitivi conservando una insufficiente attenzione alla qualità dei prodotti. Solo poco meno del 5 per cento delle imprese dell'intero campione sembra aver adottato comportamenti più articolati, facendo leva congiuntamente su vari aspetti della competitività di impresa, quali l'efficienza dei processi e la differenziazione e qualità dei prodotti, aumentando inoltre la focalizzazione nel core business dell'impresa.

Nel complesso l'accentuarsi della concorrenza nei settori tradizionali del Made in Italy sembra aver indotto un significativo processo di ristrutturazione delle imprese italiane, in cui solo alcuni segmenti sembrano aver adottato strategie vincenti e sostenibili nel medio e lungo periodo.

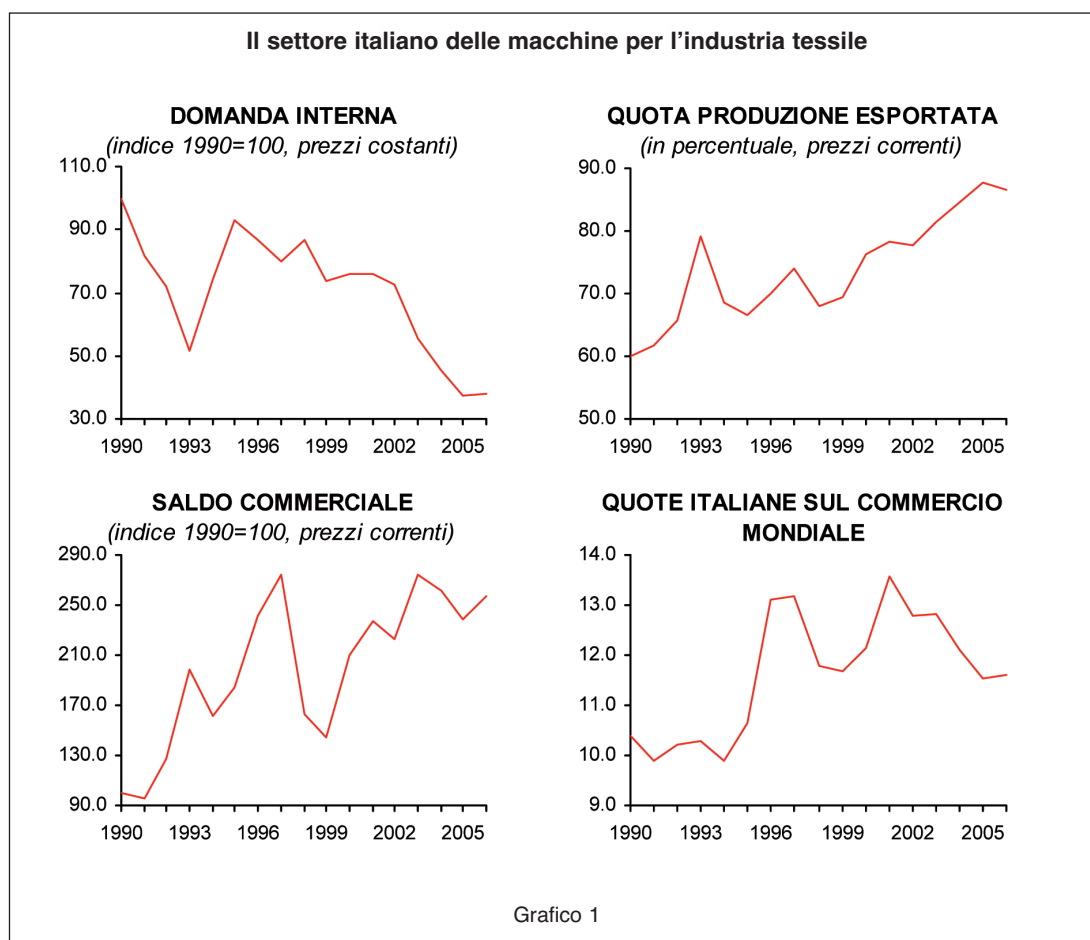
Bibliografia

Borin, A e Lamieri, M. (2007) 'Misurare la Qualità dei Beni nel Commercio Internazionale' Working Paper N. 1 Fondazione Manlio Masi

Bugamelli, M. (2007) "Prezzi delle esportazioni, qualità dei prodotti e caratteristiche di impresa: analisi su un campione di imprese italiane", in A. Lanza e B. Quintieri (eds.), L'export italiano alla sfida della qualità, Rubbettino.

IL SETTORE DELLE MACCHINE PER L'INDUSTRIA TESSILE*

Le macchine per l'industria tessile rappresentano uno dei settori più tradizionali nel comparto della meccanica strumentale. Ad esso appartengono le macchine per la filatura, la tessitura, la maglieria e le macchine per la nobilitazione (tintoria e finissaggio) dei tessuti, tutte prevalentemente indirizzate ai settori intermedi del Sistema moda.



Nel corso degli ultimi anni, questo settore è risultato uno dei maggiormente colpiti dalle difficoltà che hanno caratterizzato il sistema manifatturiero italiano, anche alla luce del relativamente migliore andamento per il resto del comparto meccanico. Pochi numeri possono ben rappresentare questa situazione (Grafico 1): la domanda interna è crollata nel corso dell'ultimo decennio di oltre il 50% (spingendo i produttori italiani a esportare quasi il 90% della propria produzione) e il commercio mondiale ha mostrato una crescita sostanzialmente nulla, con una quota detenuta dai nostri esportatori risultata in forte calo da circa un quinquennio (nonostante un attivo commerciale con l'estero quasi raddoppiato da fine anni novanta).

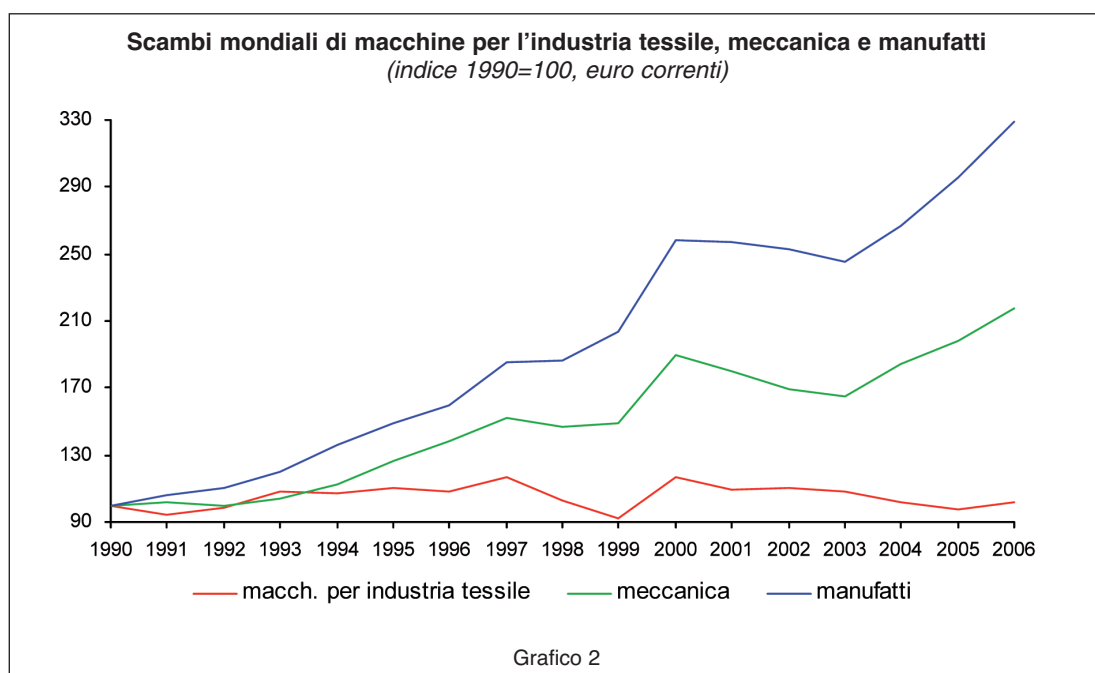
Al di là delle peculiarità del settore, l'analisi qui presentata vuole essere paradigmatica della situazione in cui versa una fetta importante del comparto meccanico

* Redatto da Andrea Dossena (Prometeia SpA).

italiano, caratterizzata da produzioni con livello tecnologico medio-basso rispetto alla media degli altri comparti meccanici, senza particolari possibilità di personalizzazioni delle macchine, se non a discapito dei volumi produttivi, per sottrarsi alla concorrenza dei paesi emergenti. La domanda rivolta al settore è poi passata dal ruolo centrale rivestito dai distretti produttivi italiani, che consentivano un significativo scambio di conoscenze tra produttori di macchine e loro utilizzatori, garantendo un percorso comune di sviluppo tecnologico, a una composizione fortemente internazionalizzata, anche per le significative attività di delocalizzazione dei settori clienti, che ha in parte disperso quei legami, soprattutto territoriali, che garantivano la rapida conoscenza degli asset tecnologici richiesti dal mercato. Inoltre, anche i settori clienti, prevalentemente del Made in Italy tradizionale, hanno nell'innovazione di prodotto/processo poche leve competitive, risultando spesso vincenti fattori più immateriali quali il marchio, la comunicazione commerciale, ecc. In questo contesto, non solo le singole imprese, ma anche tutto il comparto dei produttori di macchine ha poche chance di uscire autonomamente dalla crisi. E' infatti necessario implementare strategie più complesse a livello di intera filiera del Sistema moda, volte a ricostruire i rapporti di reciproco scambio di conoscenze e a creare le sinergie necessarie all'affermazione di un nuovo modo di produrre, puntando su fattori e prodotti meno aggredibili dai nuovi concorrenti.

Il commercio mondiale di macchine tessili

Come già anticipato, tra il 1990 e il 2006 (Grafico 2) il settore ha mostrato una crescita sostanzialmente nulla dei propri scambi mondiali (misurati in euro correnti), nettamente inferiore a quella mostrata nello stesso periodo sia da tutta la meccanica (pari a circa il 5% annuo), sia dall'insieme dei settori manifatturieri (risultata prossima all'8%). Inoltre, in tutto il periodo considerato non emergono particolari cicli di espansione o contrazione degli scambi, a conferma dell'elevata maturità del settore e di una domanda prevalentemente di sostituzione.



Tuttavia, l'apparente mancanza di dinamiche significative a livello globale cela un'evoluzione molto eterogenea dal lato della composizione della domanda mondiale, con uno scenario geografico mutato in modo molto significativo, soprattutto nell'ultimo quinquennio. Dall'inizio degli anni duemila, infatti, si è assistito alla forte perdita di rilevanza dei mercati tradizionali (Europa occidentale e Nafta), a vantaggio dei paesi emergenti asiatici e dell'Europa orientale, arrivati ad assorbire oltre il 50% degli scambi mondiali. Più in generale, i nuovi mercati importano circa il 70% dei flussi commerciali di macchine tessili, una quota doppia rispetto a quella riferita alla media dei settori manifatturieri. Inoltre, il settore presenta una domanda abbastanza concentrata (i primi 5 mercati assorbono la metà degli scambi, contro una quota del 40% per il totale manufatti), con Cina, India e Turchia che da soli rappresentano oltre un terzo della domanda mondiale.

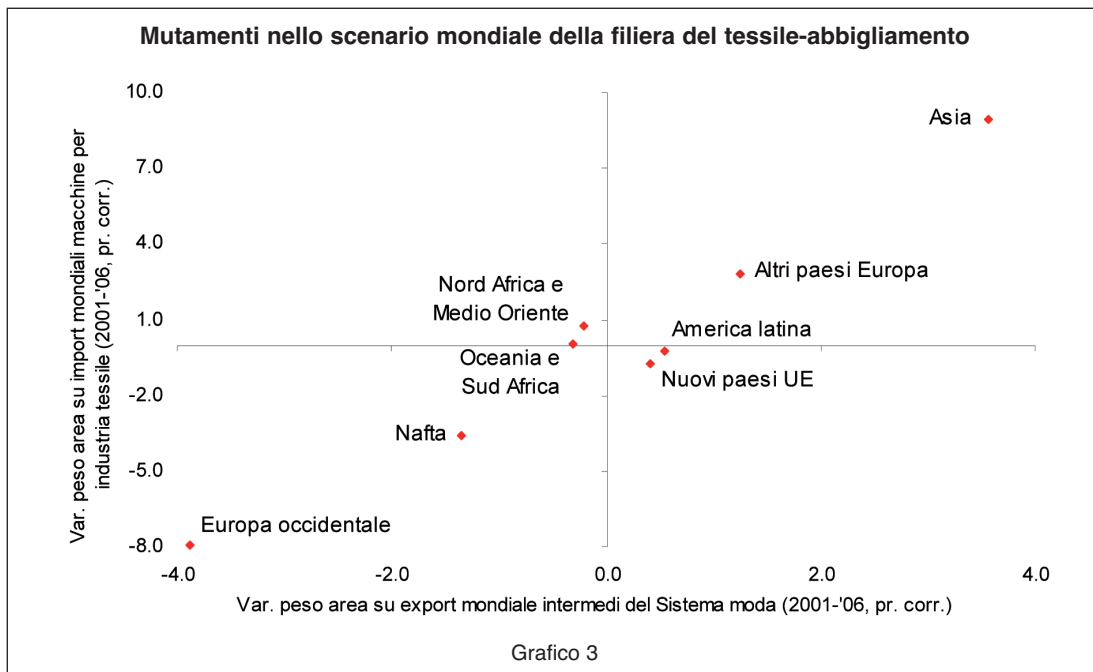
Le ragioni di una tale composizione degli scambi sono facilmente rilevabili dal Grafico 3, nel quale sono messi a confronto i cambiamenti nel peso delle diverse aree sulle importazioni di macchine tessili con quelli nelle quote sulle esportazioni mondiali di beni intermedi del Sistema moda. Le delocalizzazioni attuate dai produttori dei paesi avanzati verso le aree a minor costo del lavoro, infatti, hanno significativamente ridisegnato la mappa della produzione della filiera del tessile-abbigliamento, coinvolgendo in questo processo anche gli scambi dei beni strumentali necessari all'attività produttiva.

Dal lato dell'offerta, anche in questo settore, come in gran parte della meccanica strumentale, il quadro dei concorrenti mondiali mostra un'elevata concentrazione (oltre i due terzi delle esportazioni sono realizzate dai primi 5 esportatori), segnalando come le competenze tecniche acquisite nel corso di decenni rappresentino tuttora una rilevante barriera all'ingresso per nuovi competitori sui mercati mondiali. A conferma di questo, i paesi industrializzati detengono una quota di mercato pari a circa il 75%, con solo la Cina tra gli emergenti, quarto esportatore, che ha evidenziato una significativa crescita del proprio peso sugli scambi mondiali. Anche altri concorrenti posizionati in paesi non tradizionali produttori hanno evidenziato una crescita delle loro quote, come Repubblica Ceca e Thailandia, ma raggiungono quote limitate sul commercio mondiale, segnalando un'offerta rivolta solamente verso aree geografiche ristrette.

L'Italia e le sfide del contesto competitivo internazionale

L'Italia, come terzo esportatore mondiale, ha mostrato una perdita di quote abbastanza marcata (Grafico 4), anche se inferiore a quella dei principali concorrenti tradizionali (Germania, Giappone e Svizzera). Questa è risultata particolarmente intensa sui mercati dell'Europa occidentale, dei Nuovi paesi della UE e dell'intero continente americano, mentre sono da segnalare le buone performance in Europa orientale (una delle poche aree a forte crescita della domanda) e la sostanziale tenuta in Asia, dove con una quota prossima al 10% siamo i quarti esportatori.

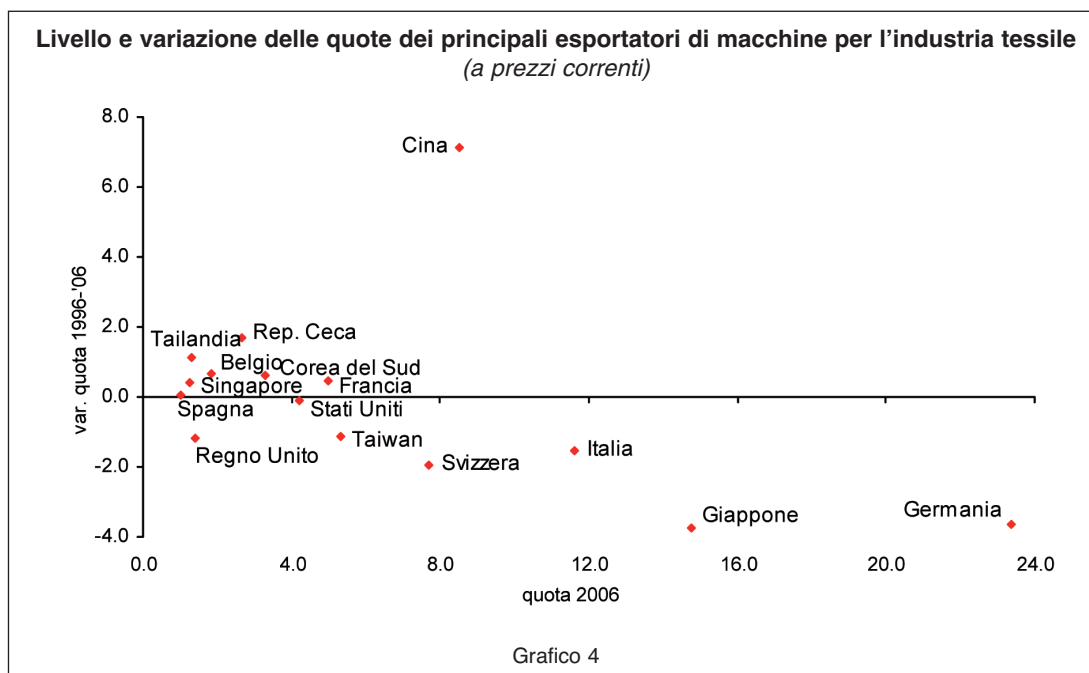
Il confronto con la Germania, principale esportatore europeo e mondiale, mette in luce andamenti simili, con però una rilevante differenza per quanto riguarda i mercati dell'Europa orientale, che hanno dimezzato il loro peso sulle esportazioni tedesche a fronte di una stabilità per quelli italiani, e per l'Asia, arrivata ad assorbire quasi la metà delle vendite all'estero della Germania, mentre per l'Italia, pur avendo indirizzato verso questi mercati una quota più consistente delle proprie produzioni, non arriva al 40%. Queste differenti strategie possono riflettere una diversa composizione dell'offerta di macchine tra i due paesi: come già osservato in altri comparti della meccanica, le imprese tedesche si ri-



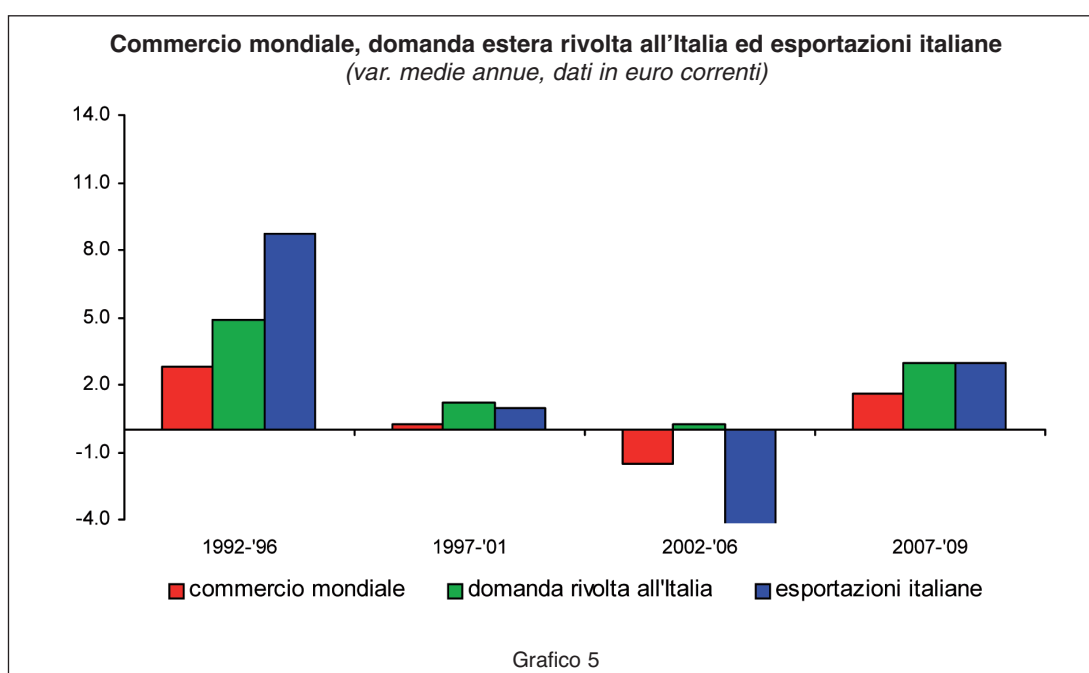
velano più competitive per impianti di grosse dimensioni, mentre l'offerta italiana si caratterizza per taglie dimensionali inferiori, anche per effetto della minor dimensione media delle nostre imprese. Ciò ha influenzato anche la capacità commerciale sui mercati lontani, nostro tallone d'Achille in molti settori manifatturieri, in particolare per quanto riguarda la capacità di presidiare costantemente e con successo i processi di modificazione delle tecnologie richieste dai clienti.

Oltre al probabile spaesamento geografico dei produttori italiani di fronte a mutamenti tanto intensi nello scenario mondiale, vi è stato, infatti, anche uno spaesamento di tipo tecnologico, che in prospettiva appare più preoccupante per le opportunità del settore italiano delle macchine tessili. Il massiccio trasferimento di capacità produttiva della filiera del tessile-abbigliamento in paesi caratterizzati da abbondanza di manodopera a basso costo ha significativamente modificato le funzioni di produzione delle imprese clienti, diminuendo il peso di fattori quali il capitale e i suoi contenuti tecnologici e incrementando quello del lavoro manuale. In questo contesto, l'offerta di macchine dei paesi più industrializzati si è trovata progressivamente a competere con l'offerta dei produttori locali dei paesi emergenti, che grazie ai minori vincoli tecnologici hanno potuto rapidamente raggiungere gli standard qualitativi minimi richiesti dal mercato. Tali produttori, spesso incapaci di arrivare a competere sui mercati internazionali (che continuano a essere appannaggio dei paesi di più antica industrializzazione), hanno però progressivamente assunto un peso sempre maggiore all'interno dei loro paesi di residenza, andando così a erodere le possibilità di crescita delle importazioni e le opportunità, per i produttori più avanzati, di compensare, attraverso l'ingresso sui mercati emergenti, il progressivo calo di domanda dei mercati più evoluti.

Con riferimento al confronto tra Germania e Italia, inoltre, questo processo appare caratterizzare con maggiore intensità le strutture produttive di dimensioni inferiori, che rappresentano i principali clienti italiani, mentre in quelle di dimensioni maggiori la sostituzione di capitale con forza lavoro appare più difficile, consentendo alle imprese tedesche di mantenere i propri vantaggi competitivi (in termini di progettazione e know how industriale) e di guadagnare quote, unico tra i paesi industrializzati, sui mercati asiatici.



Nell'immediato futuro, un parziale aiuto alle difficoltà dei produttori italiani delle macchine tessili dovrebbe venire dal miglioramento delle condizioni di domanda sui mercati internazionali (Grafico 5). Il buon posizionamento dei nostri produttori e la loro dimostrata capacità competitiva sui principali nuovi mercati dovrebbero così consentire una crescita del fatturato estero e, per il peso di quest'ultimo, di quello complessivo. Tuttavia, in un'ottica temporale più lunga, l'aspetto più critico e, al momento, irrisolto resta quello della progressiva minor rilevanza dei fattori competitivi non price (innovazione e personalizzazione) rispetto ad altri comparti della meccanica strumentale, che esporrà sempre più le nostre imprese alla concorrenza dei produttori emergenti, soprattutto sui loro mercati di appartenenza. Oltre a questo, vi



è anche il problema del presidio dei processi di cambiamento tecnologico della domanda, tanto più difficoltoso quanto più i clienti sono geograficamente e culturalmente lontani.

Il superamento di questi fattori di criticità non appare realizzabile solamente con l'adozione di nuove e più efficaci strategie competitive da parte delle imprese italiane, ma deve necessariamente coinvolgere tutti gli attori della filiera del tessile-abbigliamento (anch'essi in difficoltà contro i nuovi concorrenti), in un nuovo patto produttivo che riesca ad allargare concetti quali qualità e gusto del Made in Italy dai soli prodotti finiti del Sistema moda a tutte le fasi intermedie di lavorazione, secondo l'equazione che solamente materie prime e processi produttivi di qualità possono garantire prodotti finiti di qualità.

7. IL TERRITORIO*

Sintesi

Lo scorso anno la distribuzione territoriale delle esportazioni italiane ha subito un significativo cambiamento a vantaggio del Centro Italia, che ha guadagnato sei decimi di punto in termini di quota sull'export nazionale, sottraendoli al Nord Ovest e al Mezzogiorno.

La perdita delle regioni nord occidentali rafforza un trend discendente di lungo periodo cui ha contribuito soprattutto il Piemonte che ha perso 2 punti in dieci anni ed è stato superato dall'Emilia Romagna come terza regione esportatrice già nel 2000. L'arretramento del Piemonte è stato comunque lieve l'anno scorso, quando le sue esportazioni sono cresciute dell'8,4 per cento, poco meno della media nazionale. Nuovamente la minor performance relativa è imputabile ai settori della carta e dei mezzi di trasporto; quest'ultimo risente di una vasta ristrutturazione avviata dalla Fiat che ha comportato tra l'altro il trasferimento di linee produttive sia all'estero sia negli stabilimenti del sud Italia.

In Lombardia le vendite estere sono aumentate ad un tasso del 9 per cento, grazie soprattutto ai prodotti metalmeccanici che provengono in gran parte da Milano e dai distretti in provincia di Bergamo e Brescia. La quota aggregata sull'export italiano è tuttavia scesa al di sotto del 29 per cento per effetto di una forte perdita nell'industria chimico – farmaceutica e nei prodotti ICT.

Anche per il Veneto è proseguito il trend di riduzione del contributo alle vendite nazionali, nonostante l'accelerazione delle sue esportazioni che sono aumentate di poco meno dell'8 per cento. All'origine della perdita relativa della regione vi sono le deboli dinamiche che si riferiscono ai beni del sistema moda.

Tra le altre regioni settentrionali emergono le buone *performance* del Friuli Venezia Giulia, che ha beneficiato di un incremento dell'export nella meccanica di quasi tre volte superiore alla corrispondente dinamica italiana, e dell'Emilia Romagna, che da sei anni cresce all'estero più della media, particolarmente nei mercati extra UE e nei settori della ceramica e dell'abbigliamento.

La Basilicata, la Toscana e le Marche sono le regioni che nel 2006 hanno evidenziato la miglior performance relativa nelle esportazioni, con le ultime due che hanno guadagnato rispettivamente due e quattro decimi di punto di quota sull'Italia.

Le esportazioni marchigiane sono cresciute di oltre un quinto per effetto di un forte balzo nell'industria chimico – farmaceutica che ha triplicato i flussi diretti in Belgio. Circa la metà dell'incremento del 12 per cento nell'export della Toscana è invece attribuibile a siderurgia e meccanica. Tuttavia, solo in parte la performance del 2006 ha consentito alla Toscana di recuperare le perdite in termini di quota sull'Italia accumulate nel quinquennio precedente.

Le regioni del Mezzogiorno hanno conseguito risultati molto diversi. Spicca il balzo della Basilicata, le cui esportazioni sono aumentate di circa il 55 per cento, in

* Redatto da Roberta Mosca - Fondazione Masi e Area Studi ICE - con la supervisione di Beniamino Quintieri - Fondazione Masi e Università Tor Vergata.

gran parte nel settore degli autoveicoli. Tassi di crescita superiori alla media nazionale sono stati ottenuti anche dalla Campania, che ha interrotto una tendenza alla perdita di quota in corso dal 2002, e dalla Sardegna, principalmente grazie all'aumento di prezzo dei prodotti petrolchimici. Tale aumento non ha invece impedito una flessione della quota della Sicilia, che pure è fortemente specializzata nel settore. Anche l'Abruzzo e soprattutto la Puglia hanno subito perdite di quota.

Tra il 2000 e il 2005 le imprese del Nord-Ovest hanno subito un forte ridimensionamento in termini di quota sul fatturato delle affiliate estere di imprese italiane, a favore di tutte le altre ripartizioni territoriali, e in particolare di regioni come il Veneto, la Toscana, il Lazio e la Campania. Ciò può essere letto come un segno del diffondersi, nel tessuto produttivo del paese, della capacità di adottare strategie di internazionalizzazione più mature, basate sulla presenza produttiva diretta nei mercati esteri.

La capacità delle regioni italiane di attrarre investimenti dall'estero può essere valutata in base alla distribuzione territoriale degli addetti nelle imprese a partecipazione estera. La quota del Mezzogiorno su questa variabile si è tendenzialmente ridotta negli ultimi cinque anni, mentre è cresciuto notevolmente il peso già dominante della Lombardia.

Esportazioni di merci delle regioni italiane ⁽¹⁾
(valori in milioni di euro, variazioni sul 2005 e quote in percentuale)

	Valori 2006	Var % 2006-2005	Quote			
			1997	2001	2005	2006
Italia Nord Occidentale	132.479	8,5	43,7	41,7	41,5	41,2
Piemonte	34.694	8,4	12,7	11,3	10,9	10,8
Valle d'Aosta	589	19,4	0,1	0,1	0,2	0,2
Lombardia	93.020	9,0	29,3	28,8	29,0	28,9
Liguria	4.176	-1,3	1,6	1,5	1,4	1,3
Italia Nord Orientale	101.736	9,6	30,4	31,1	31,6	31,6
Trentino-Alto Adige	5.669	8,9	1,7	1,6	1,8	1,8
Veneto	43.824	7,8	13,9	14,5	13,8	13,6
Friuli-Venezia Giulia	10.982	13,9	3,3	3,4	3,3	3,4
Emilia-Romagna	41.262	10,5	11,5	11,5	12,7	12,8
Italia Centrale	51.318	13,4	16,2	16,3	15,4	16,0
Toscana	24.447	12,0	8,3	8,3	7,4	7,6
Umbria	3.214	13,7	0,9	0,9	1,0	1,0
Marche	11.530	21,1	3,1	3,1	3,2	3,6
Lazio	12.127	9,5	3,9	4,1	3,8	3,8
Mezzogiorno	36.048	6,8	9,7	10,9	11,5	11,2
Abruzzo	6.652	5,5	1,9	2,0	2,1	2,1
Molise	612	0,8	0,2	0,2	0,2	0,2
Campania	8.330	9,9	2,7	3,1	2,6	2,6
Puglia	6.671	-1,6	2,2	2,3	2,3	2,1
Basilicata	1.707	55,2	0,2	0,4	0,4	0,5
Calabria	326	2,2	0,1	0,1	0,1	0,1
Sicilia	7.411	2,0	1,6	2,0	2,5	2,3
Sardegna	4.339	13,9	0,8	0,8	1,3	1,3
Totale regioni	321.581	9,4	100,0	100,0	100,0	100,0

⁽¹⁾ A partire dal 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 che sono rilevati trimestralmente e annualmente e che confluiscono nella voce "Province diverse e non specificate". 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 ICE su dati ISTAT

Operatori all'esportazione

	Numero		Distribuzione %		Export medio ⁽¹⁾ per operatore (migliaia euro)	
	2001	2006	2001	2006	2001	2006
Italia Nord Occidentale	71.901	63.934	39,0	39,7	1.849	2.498
Piemonte	15.058	13.618	8,2	8,5	2.190	2.821
Valle d'Aosta	328	260	0,2	0,2	1.573	3.223
Lombardia	51.783	46.439	28,1	28,9	1.803	2.462
Liguria	4.732	3.617	2,6	2,2	1.292	1.703
Italia Nord Orientale	53.062	46.605	28,8	29,0	1.813	2.449
Trentino-Alto Adige	4.081	3.322	2,2	2,1	1.484	2.398
Veneto	24.432	21.695	13,2	13,5	1.836	2.278
Friuli-Venezia Giulia	6.211	5.089	3,4	3,2	1.818	2.437
Emilia-Romagna	18.338	16.499	9,9	10,3	1.855	2.690
Italia Centrale	36.887	31.328	20,0	19,5	1.675	2.197
Toscana	19.946	16.443	10,8	10,2	1.343	1.755
Umbria	2.080	1.882	1,1	1,2	1.358	1.919
Marche	6.952	6.342	3,8	3,9	1.271	1.897
Lazio	7.909	6.661	4,3	4,1	2.951	3.653
Mezzogiorno	22.624	19.017	12,3	11,8	1.478	2.179
Italia Meridionale	17.823	15.161	9,7	9,4	1.378	1.825
Abruzzo	2.403	2.101	1,3	1,3	2.380	3.317
Molise	288	249	0,2	0,2	1.991	2.763
Campania	8.090	6.804	4,4	4,2	1.206	1.491
Puglia	5.699	4.764	3,1	3,0	1.185	1.574
Basilicata	397	388	0,2	0,2	3.087	4.630
Calabria	946	855	0,5	0,5	572	675
Italia Insulare	4.801	3.856	2,6	2,4	1.850	3.572
Sicilia	3.841	3.067	2,1	1,9	1.584	2.871
Sardegna	960	789	0,5	0,5	2.915	6.294
Totale regioni	184.474	160.884	100,0	100,0	1.759	2.388

(1) Merci e servizi

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 7.2

7.1 Le esportazioni di merci

L'ottica settoriale

Nel principale settore di specializzazione delle esportazioni italiane, si conferma la leadership della Lombardia, seguita dall'Emilia Romagna. A queste regioni, grazie anche alla presenza di distretti industriali di successo, si deve infatti oltre la metà dei flussi nazionali nella meccanica, sebbene la Lombardia abbia mostrato una progressiva perdita di quota nell'ultimo decennio a vantaggio delle regioni nord orientali. Lo scorso anno, il settore ha registrato tassi di crescita particolarmente elevati in Basilicata, Friuli e Toscana. Per la prima regione, la dinamica positiva è funzionale al vistoso incremento delle esportazioni della provincia di Matera nella meccanica industriale ma soprattutto nelle macchine di impiego generale. Per il Friuli il contributo maggiore alla crescita del comparto è venuto dalle macchine per l'industria mentre in Toscana è risultato determinante l'andamento delle esportazioni di macchine per energia meccanica (turbine e compressori) dalle province di Firenze e Massa Carrara dove sono localizzati gli impianti di una grande azienda del settore acquistata nel 1994 dal gruppo americano General Electric.

Anche nel comparto siderurgico, le regioni del Nord Est (con l'eccezione del Friuli) sono quelle che nel lungo periodo hanno evidenziato le migliori performances relative. Ad esse si aggiungono l'Umbria, in virtù delle positive dinamiche delle acciaierie di Terni di proprietà di una nota multinazionale tedesca del comparto, e la Toscana. Nel 2006 le esportazioni dell'industria metallurgica sono aumentate in tutte le regioni con tassi a due cifre, beneficiando della domanda vivace dei paesi emergenti e dei prezzi in crescita sui mercati internazionali. Tra le poche eccezioni si segnala la Puglia con una variazione negativa del fatturato estero imputabile al polo siderurgico di Taranto.

Nella chimica - farmaceutica, le principali regioni esportatrici hanno accumulato dal 1997 una significativa riduzione della quota sulle esportazioni italiane mentre hanno aumentato il loro contributo in misura significativa le Marche, la Toscana, il Lazio e la Puglia. Nel solo 2006 le Marche hanno guadagnato tre decimi di punto, grazie al raddoppio del fatturato estero realizzato dal polo chimico - farmaceutico di Ascoli Piceno mentre la Lombardia ha registrato una flessione delle vendite estere che ha fatto diminuire di quattro punti percentuali la quota sull'Italia, pur rimanendo quest'ultima intorno al 40 per cento.

Nelle esportazioni di prodotti ICT si sono distinte positivamente il Piemonte, il Veneto, l'Emilia Romagna e la Campania, anche grazie alla presenza sul territorio di avanzati poli di R&S, alcuni dei quali riconosciuti per legge come "distretti tecnologici"¹. Nel lungo periodo, la quota di queste regioni sui flussi settoriali italiani è cresciuta considerevolmente, ma occorre evidenziare anche le buone performances relative della Puglia, dell'Abruzzo e della Sicilia (quest'ultime due specializzate in componentistica elettronica).

Nel comparto cuoio e calzature, le regioni a maggior presenza distrettuale, con l'eccezione della Puglia, hanno trainato la ripresa delle esportazioni italiane nel 2006. Tuttavia, mentre la quota di Marche e Toscana è migliorata, rafforzando un trend decennale in virtù del quale le due regioni contribuiscono oggi rispettivamente per il 15,5 per cento e per un altro quarto all'export nazionale, la performance del Veneto è risultata inferiore alla media, nonostante la sostanziale ripresa delle vendite estere. Per il quinto anno consecutivo sono invece diminuite le esportazioni settoriali della Puglia, penalizzata da una marcata specializzazione nelle fasce qualitative inferiori dove la price competition dei paesi emergenti è più stringente.

Nella filiera del tessile - abbigliamento, il consolidamento dei poli produttivi romagnoli e la ripresa di quelli lombardi hanno contribuito per oltre tre quarti alla crescita delle esportazioni nazionali. Vanno segnalate anche le positive performances relative della Campania nell'abbigliamento e della Basilicata, Calabria e regioni insulari nel tessile. Sono invece nuovamente diminuite le esportazioni dell'Abruzzo che pure nell'ultimo decennio ha migliorato di un punto percentuale la quota sull'Italia. Nello stesso arco di tempo, anche le Marche, il Veneto e soprattutto l'Emilia Romagna hanno rafforzato la posizione relativa, mentre la Lombardia, che esporta quasi un terzo del totale, ha accumulato una perdita di 2,5 punti.

In un altro settore a forte vocazione distrettuale come quello dei **mobili** l'anda-

¹ Torino Wireless e Veneto Nanotech, che tra l'altro hanno attratto cospicui capitali esteri per l'interesse delle multinazionali del settore a sfruttare le competenze e la manodopera qualificata dei laboratori di ricerca locali.

Regioni del NORD OVEST: quote settoriali sulle esportazioni italiane ⁽¹⁾

	1997	2001	2005	2006
PIEMONTE				
Autoveicoli	39,2	32,2	29,8	29,3
Prodotti in gomma e in materie plastiche	20,0	18,9	17,6	17,9
Alimentari e bevande	16,5	14,6	15,5	15,7
Prodotti tessili, articoli della maglieria	13,2	14,0	14,8	14,6
Carta e prodotti in carta	16,6	14,3	15,2	14,1
Gioielli, articoli sportivi, giochi e altri manufatti	12,5	12,1	12,6	13,2
VALLE D'AOSTA				
Metallo e prodotti in metallo	0,8	0,8	1,1	1,1
Alimentari e bevande	0,1	0,1	0,2	0,2
LOMBARDIA				
Metallo e prodotti in metallo	42,2	41,1	40,4	42,1
Chimica - farmaceutica	42,3	45,5	43,8	39,7
Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	42,1	41,2	40,0	38,7
Prodotti tessili, articoli della maglieria	37,8	35,4	36,4	37,2
Prodotti in gomma e in materie plastiche	35,8	36,2	36,2	36,1
Meccanica e elettrodomestici	34,0	31,2	30,6	30,5
LIGURIA				
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	7,0	7,1	7,2	6,4
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	4,4	6,8	4,6	3,9
Prodotti energetici raffinati	1,9	1,2	3,9	3,1
Energia elettrica e merci varie	23,0	7,2	2,5	2,4
Chimica - farmaceutica	2,7	1,4	1,5	1,8
Alimentari e bevande	2,2	1,6	1,4	1,4
Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	1,7	1,8	1,6	1,3
Prodotti in gomma e in materie plastiche	1,7	1,5	1,4	1,3

⁽¹⁾ Settori di specializzazione della regione.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 7.3

Regioni del NORD EST: quote settoriali sulle esportazioni italiane ⁽¹⁾

	1997	2001	2005	2006
TRENTINO ALTO ADIGE				
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	6,9	6,6	8,6	9,1
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	5,9	5,6	6,1	6,8
Alimentari e bevande	4,6	4,7	4,8	4,7
Carta e prodotti in carta	4,6	4,5	4,7	4,5
Autoveicoli	2,2	2,1	2,2	2,1
Meccanica e elettrodomestici	1,4	1,5	1,9	2,0
VENETO				
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	28,7	31,2	31,8	30,8
Gioielli, articoli sportivi, giochi e altri manufatti	32,0	32,7	27,8	28,8
Mobili	22,8	21,1	21,8	22,7
Articoli di abbigliamento	21,5	21,6	21,6	21,0
Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	11,9	12,9	15,5	16,5
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	15,6	16,6	16,2	16,2
Carta e prodotti in carta	14,9	15,7	15,1	15,9
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	17,1	15,9	15,9	15,6
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	11,6	11,5	13,6	15,1
Prodotti tessili, articoli della maglieria	11,8	14,1	14,7	14,4
Meccanica e elettrodomestici	13,8	14,9	14,9	14,3
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	15,8	19,0	14,1	13,7
FRIULI VENEZIA GIULIA				
Mobili	19,7	18,7	18,3	17,6
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	9,6	9,9	8,7	8,6
Meccanica e elettrodomestici	4,5	4,7	4,8	5,6
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	6,1	6,3	5,2	5,3
Metallo e prodotti in metallo	3,6	4,6	4,9	4,9
Carta e prodotti in carta	5,6	5,2	4,4	4,1
EMILIA ROMAGNA				
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	36,6	38,2	40,8	41,4
Meccanica e elettrodomestici	18,3	18,8	20,8	20,5
Articoli di abbigliamento	13,4	13,9	17,0	18,0
Autoveicoli	12,2	12,6	16,7	15,8
Alimentari e bevande	15,8	15,4	15,4	15,8
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	16,6	15,6	15,3	15,6

⁽¹⁾ Settori di specializzazione della regione.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 7.4

Regioni del CENTRO: quote settoriali sulle esportazioni italiane ⁽¹⁾

	1997	2001	2005	2006
TOSCANA				
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	24,5	23,9	24,9	25,1
Gioielli, articoli sportivi, giochi e altri manufatti	22,7	24,4	22,4	21,8
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	12,6	11,8	12,7	17,2
Prodotti tessili, articoli della maglieria	22,9	21,2	18,0	17,1
Prodotti delle miniere e delle cave, grezzi	31,0	27,1	16,7	15,8
Carta e prodotti in carta	12,1	14,0	13,4	13,5
Articoli di abbigliamento	10,3	11,2	11,2	11,2
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	12,2	10,6	8,7	8,2
UMBRIA				
Metallo e prodotti in metallo	2,8	2,5	3,2	3,3
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	2,5	2,4	2,5	2,5
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	1,6	1,5	1,8	1,9
Alimentari e bevande	1,3	1,2	1,4	1,4
Articoli di abbigliamento	1,6	1,9	1,4	1,2
Prodotti tessili, articoli della maglieria	1,2	1,4	1,2	1,2
MARCHE				
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	14,6	14,4	14,9	15,5
Mobili	8,5	7,6	7,3	7,5
Meccanica e elettrodomestici	4,5	4,6	5,3	5,4
Chimica - farmaceutica	0,7	0,9	2,1	5,0
Articoli di abbigliamento	3,5	4,1	4,1	4,4
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	2,0	1,3	2,9	4,2
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	3,0	3,2	3,4	3,8
LAZIO				
Chimica - farmaceutica	12,1	13,2	13,0	13,3
Prodotti energetici raffinati	2,8	3,9	9,1	9,9
Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	11,2	8,9	5,8	5,9
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	6,4	8,5	5,1	5,2
Energia elettrica e merci varie	10,5	6,3	3,6	4,7

⁽¹⁾ Settori di specializzazione della regione.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 7.5

Regioni del MEZZOGIORNO 1: quote settoriali sulle esportazioni italiane ⁽¹⁾

	1997	2001	2005	2006
ABRUZZO				
Autoveicoli	7,5	6,1	7,7	7,5
Articoli di abbigliamento	1,8	3,5	3,7	3,3
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	2,3	2,8	3,3	3,3
Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	2,6	3,1	2,8	3,0
Prodotti in gomma e in materie plastiche	2,9	2,5	2,5	2,7
Prodotti delle miniere e delle cave, grezzi	0,2	2,9	2,2	2,5
Carta e prodotti in carta	2,1	2,3	2,2	2,1
MOLISE				
Articoli di abbigliamento	2,0	1,8	2,1	1,9
Prodotti in gomma e in materie plastiche	0,7	0,9	1,0	1,0
Prodotti tessili, articoli della maglieria	0,2	0,1	0,2	0,2
Chimica - farmaceutica	0,6	0,4	0,2	0,2
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	0,0	0,0	0,2	0,2
Alimentari e bevande	0,4	0,3	0,3	0,2
CAMPANIA				
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	10,7	11,4	11,4	8,5
Alimentari e bevande	9,4	9,2	8,2	8,3
Autoveicoli	3,6	7,0	6,2	7,2
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	6,7	6,4	5,9	6,0
Carta e prodotti in carta	2,3	3,1	3,9	4,8
Prodotti in gomma e in materie plastiche	2,8	3,2	2,9	3,4
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	5,5	5,8	3,4	3,1
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	4,7	4,1	3,5	2,9
PUGLIA				
Prodotti delle miniere e delle cave, grezzi	6,6	4,1	20,8	20,2
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	14,9	16,4	12,9	10,4
Mobili	10,3	11,4	8,8	6,6
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	6,5	5,5	4,6	4,2
Metallo e prodotti in metallo	5,4	3,5	5,5	4,1
Prodotti in gomma e in materie plastiche	2,1	1,5	2,2	2,3
Chimica - farmaceutica	1,0	1,3	1,7	2,1

⁽¹⁾ Settori di specializzazione della regione.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 7.6

Regioni del MEZZOGIORNO 2: quote settoriali sulle esportazioni italiane ⁽¹⁾

	1997	2001	2005	2006
BASILICATA				
Prodotti delle miniere e delle cave, grezzi	0,0	0,0	0,1	5,6
Autoveicoli	0,8	3,4	2,7	4,4
Mobili	0,9	2,1	2,5	1,7
CALABRIA				
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	0,8	1,2	1,6	1,6
Alimentari e bevande	0,3	0,3	0,3	0,4
Chimica - farmaceutica	0,3	0,2	0,2	0,2
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	0,2	0,3	0,3	0,2
Prodotti delle miniere e delle cave, grezzi	0,1	0,2	0,3	0,2
Prodotti in gomma e in materie plastiche	0,2	0,2	0,3	0,1
Prodotti tessili, articoli della maglieria	0,1	0,1	0,1	0,1
SICILIA				
Prodotti energetici raffinati	44,2	51,8	43,6	40,2
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	7,2	8,0	7,7	7,7
Prodotti delle miniere e delle cave, grezzi	5,8	4,9	4,4	3,8
Chimica - farmaceutica	2,5	2,5	3,3	3,3
SARDEGNA				
Prodotti energetici raffinati	28,4	25,8	27,7	27,9
Prodotti delle miniere e delle cave, grezzi	8,5	4,6	5,5	8,7
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	1,3	2,0	1,9	1,9
Chimica - farmaceutica	1,6	1,3	1,6	1,7

⁽¹⁾ Settori di specializzazione della regione.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 7.7

mento dei diversi poli produttivi mostra una maggiore eterogeneità. Il distretto della Brianza sembra essere uscito definitivamente dalla fase di crisi permettendo alla Lombardia di consolidare la posizione di leadership sottratta già nel 2005 al Veneto. Quest'ultima regione ha mostrato comunque una significativa ripresa in rapporto all'andamento medio del settore, recuperando le perdite in termini di quota accumulate nell'ultimo decennio. L'incremento dei flussi settoriali dalle Marche è risultato di entità più modesta ma sufficiente a consolidare il miglioramento in termini di quota in atto dal 2000.

Tra i sistemi locali che non hanno ancora superato le difficoltà del comparto si segnalano quelli friulani e il "triangolo del salotto" che si estende tra la Basilicata e la Puglia e che risulta responsabile in larga parte delle perdite evidenziate dalle due regioni in rapporto alle esportazioni nazionali di mobili.

Il contributo maggiore all'aumento delle esportazioni italiane nel comparto alimentari e bevande è attribuibile all'Emilia Romagna che lo scorso anno ha superato il Piemonte come seconda regione esportatrice. Sono invece diminuite le vendite estere settoriali della Puglia, della Sardegna e del Molise. Una lieve decelerazione ha caratterizzato l'export della Lombardia che comunque nel lungo termine ha registrato dinamiche superiori alla media raggiungendo quasi un quinto dei flussi totali in termini di quota.

L'orientamento geografico

L'Unione Europea a 25 assorbe oltre il 70 per cento delle esportazioni che hanno origine dal Trentino, dall'Abruzzo e dalla Basilicata ma anche il Piemonte, il Friuli, le Marche e la Puglia mostrano un certo grado di specializzazione relativa (rispetto alla struttura geografica dell'export nazionale) verso quest'area.

In particolare, i flussi dal Piemonte si dirigono in netta prevalenza verso i partner dell'UE dove la regione fornisce all'Italia un contributo del 12,4 per cento, supe-

riore di quattro punti percentuali alla quota nel resto del mondo. Tuttavia nell'ultimo decennio l'apporto del Piemonte, ma anche del Veneto, ai flussi nazionali nell'UE ha subito un significativo ridimensionamento a vantaggio dell'Emilia Romagna, le Marche, la Lombardia e in misura più modesta delle regioni meridionali. Lo scorso anno un contributo positivo alla crescita dell'export nazionale verso i partner UE è venuto anche dalla Campania e dalla Basilicata che hanno così consolidato l'incremento di lungo periodo delle rispettive quote sull'Italia.

Il mercato extra UE conta in misura nettamente superiore alla media per la Sicilia - in virtù anche della vicinanza geografica alla costa nordafricana che la rende partner privilegiato della Tunisia - la Toscana e l'Umbria (che esporta molto in Messico e Stati Uniti): ciascuna di queste regioni realizza oltre la metà del fatturato estero in paesi extracomunitari. Nell'extra UE la Toscana supera il Piemonte come quarta regione esportatrice, con una quota del 9 per cento in rapporto all'Italia.

Nell'Europa centro orientale si conferma il ruolo di primo piano della Lombardia e del Veneto, che insieme originano quasi la metà dei flussi nazionali diretti in questi paesi. Tuttavia mentre la Lombardia continua a mostrare una performance superiore alla media, in virtù soprattutto delle dinamiche registrate in Russia - nel solo 2006 l'export regionale è cresciuto del 30 per cento - il Veneto perde quota sull'Italia per il sesto anno consecutivo, nonostante la sostanziale ripresa dei flussi in Romania.

Il contrario si osserva in Turchia, dove appunto il Veneto, insieme all'Emilia e alla Basilicata², ha migliorato la posizione sull'Italia a scapito della Lombardia.

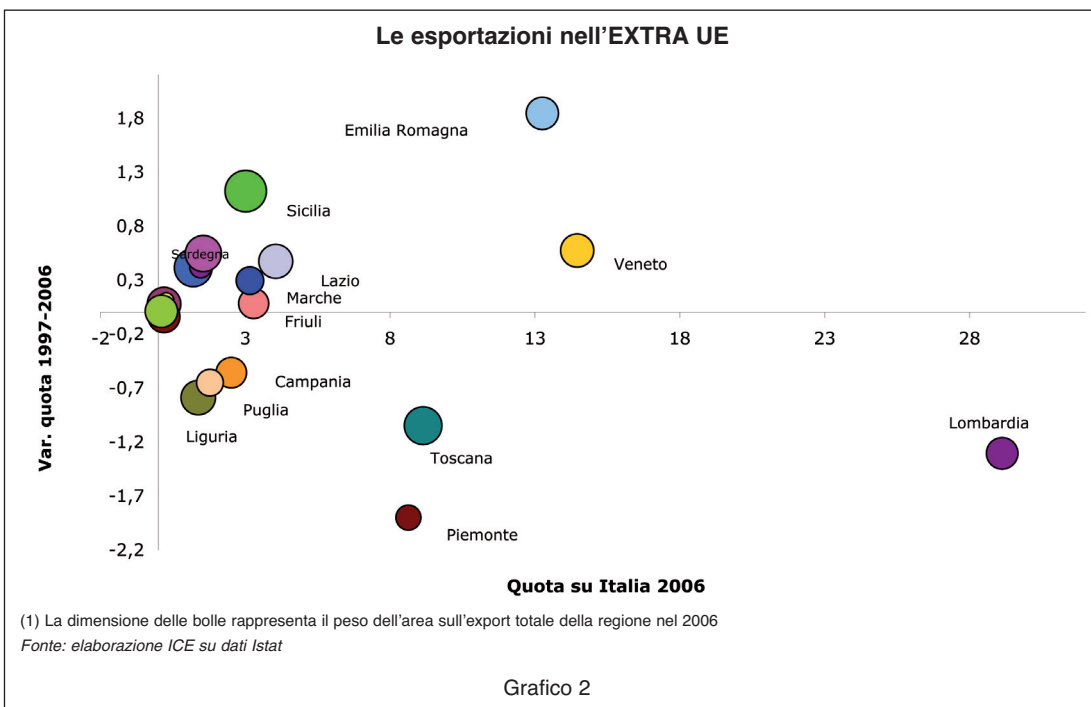
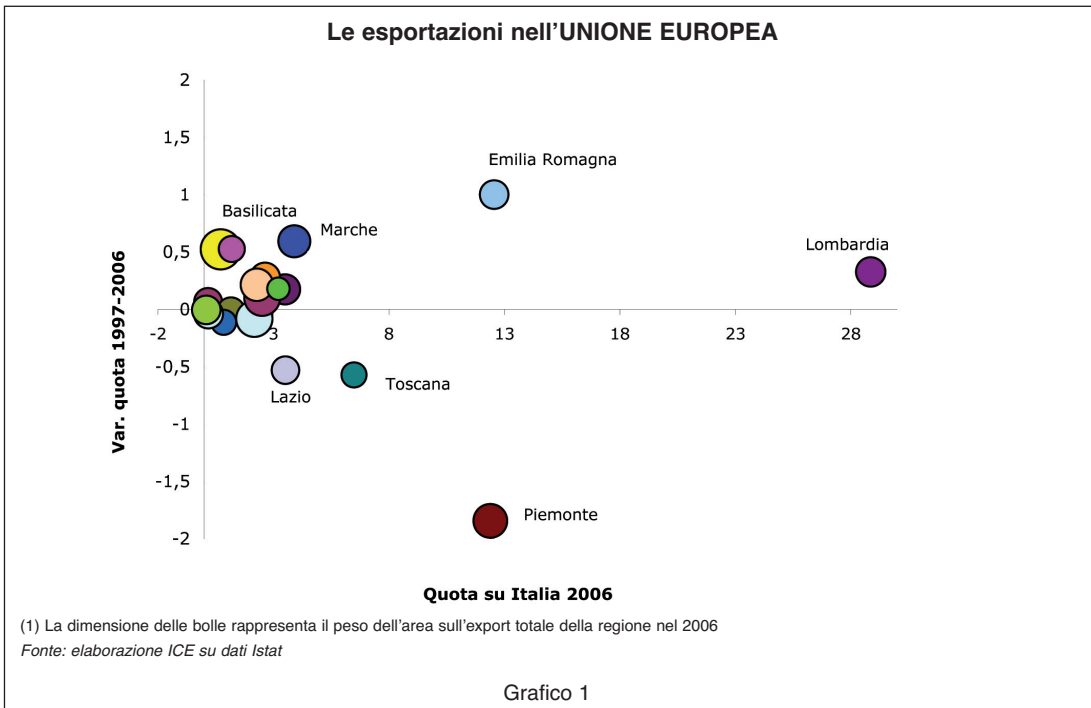
In Nord America, le principali regioni esportatrici, con l'eccezione dell'Emilia Romagna, hanno mostrato maggiori difficoltà di tenuta evidenziando un arretramento da cui hanno tratto vantaggio l'Abruzzo, grazie alla specializzazione in componentistica elettronica, e le regioni insulari, in particolare la Sicilia, con l'export trainato dal rialzo delle quotazioni petrolifere internazionali.

In America latina, le regioni nord occidentali hanno ceduto porzioni di quota alle regioni del Nord Est e alla Sardegna. Nel solo 2006, quest'ultima regione ha triplicato i flussi di prodotti della raffinazione petrolifera diretti in Sud America e il Veneto ha consolidato il guadagno di lungo periodo in rapporto all'Italia, grazie soprattutto alla dinamica registrata dalla meccanica e ad un'ingente fornitura di materiale ferroviario al Venezuela.

Nell'area mediorientale, il contributo maggiore alla crescita dell'export italiano è attribuibile alla Lombardia, che comunque nel lungo periodo evidenzia una riduzione della quota sull'Italia, e alla Toscana. Per entrambe le regioni è stato determinante l'andamento della meccanica negli Emirati Arabi Uniti e in Qatar. In Medio Oriente anche il Lazio ha mostrato una performance superiore alla media nazionale.

In Asia orientale, le regioni che hanno migliorato il contributo alle esportazioni nazionali e incrementato le quote sull'Italia sono la Toscana, il Lazio e l'Abruzzo, mentre le regioni settentrionali hanno accumulato significative perdite relative. Se il Lazio e l'Abruzzo hanno beneficiato della vivace domanda del comparto ICT in Cina (e della chimica - farmaceutica in Giappone per il Lazio) le esportazioni della Toscana sono state trainate dalle macchine per energia meccanica.

² Per questa regione, gli scambi con la Turchia sono in netta prevalenza flussi intra - firm nel comparto autoveicoli.



Indicatori di sintesi
(*Merci e servizi*)

	Distribuzione percentuale del PIL 2006	Distribuzione percentuale delle esportazioni 2006	Propensione ad esportare ⁽¹⁾ 2006	Esportazioni per occupato (in euro) 2005
Italia Nord Occidentale	32,1	41,6	33,8	22.193
Piemonte	8,2	10,0	31,9	19.637
Valle d'Aosta	0,3	0,2	20,2	14.625
Lombardia	20,8	29,8	37,3	25.148
Liguria	2,8	1,6	14,7	9.653
Italia Nord Orientale	22,4	29,7	34,6	21.608
Trentino-Alto Adige	2,1	2,1	25,9	16.746
Veneto	9,3	12,9	35,9	22.274
Friuli-Venezia Giulia	2,3	3,2	37,2	22.261
Emilia-Romagna	8,7	11,6	34,7	21.841
Italia Centrale	21,7	17,9	21,5	13.382
Toscana	6,7	7,5	29,2	17.482
Umbria	1,4	0,9	17,6	9.688
Marche	2,6	3,1	31,3	17.090
Lazio	11,0	6,3	15,0	10.071
Mezzogiorno	23,8	10,8	11,8	6.235
Italia Meridionale	16,0	7,2	11,7	6.095
Abruzzo	1,8	1,8	26,4	14.273
Molise	0,4	0,2	11,7	5.993
Campania	6,3	2,6	10,9	5.570
Puglia	4,6	2,0	11,1	5.884
Basilicata	0,7	0,5	17,1	8.550
Calabria	2,2	0,2	1,8	913
Italia Insulare	7,8	3,6	11,9	6.537
Sicilia	5,6	2,3	10,7	5.863
Sardegna	2,2	1,3	15,2	8.212
ITALIA	100,0	100,0	27,5	16.697

⁽¹⁾ Rapporto, a prezzi correnti, tra esportazioni di merci e servizi (al netto dei trasporti) e Pil.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e Svimez.

Tavola 7.8

7.2 L'apertura internazionale nel terziario

Nella fornitura di servizi a non residenti, la Lombardia ha registrato lo scorso anno un incremento degli introiti superiore al 17 per cento, raggiungendo una quota prossima al 35 per cento in rapporto all'Italia. Il Lazio, che è la seconda regione per "esportazioni" di servizi, ha evidenziato invece una decelerazione del tasso di crescita complessivo per effetto di una vistosa riduzione dei crediti derivanti da royalties e licenze.

Per il secondo anno consecutivo il terziario dell'Emilia Romagna ha subito una riduzione delle entrate per forniture estere che risulta imputabile alle difficoltà del segmento servizi tecnici e professionali alle imprese. Di conseguenza, il contributo regionale alle "esportazioni" nazionali è nuovamente diminuito scendendo al 5 per cento. Anche il Trentino, il Friuli e l'Umbria hanno registrato variazioni negative di dimensioni tali da determinare un significativo peggioramento delle rispettive quote sulle forniture nazionali.

Dopo un biennio di crediti in calo, il 2006 è stato segnato da una netta ripresa delle "esportazioni" in Veneto e soprattutto in Piemonte, dove gli introiti dei servizi sono aumentati di oltre un terzo.

Le regioni del Mezzogiorno, con l'eccezione di Abruzzo e Basilicata, hanno mi-

gliorato la loro posizione in rapporto alla media nazionale in virtù di una crescita con tassi a due cifre degli introiti derivanti dal comparto viaggi. In particolare le quote della Campania e della Puglia nei servizi di accoglienza turistica sono cresciute di mezzo punto percentuale consolidando un trend crescente di medio periodo in cui le due regioni meridionali hanno guadagnato a scapito delle regioni centro orientali.

Nei servizi tecnici e professionali alle imprese, che, dopo i viaggi, sono la voce che incide maggiormente sulle forniture italiane ai non residenti, il Lazio (che contribuisce per un quinto) ha accumulato una perdita di 10 punti percentuali in sei anni mentre hanno migliorato la propria posizione relativa la Lombardia, cui fanno capo oltre il 54 per cento degli introiti complessivi del settore, il Piemonte e le regioni dell'Italia nord orientale.

Nelle vendite di royalties e licenze ad operatori esteri, la Lombardia e il Lazio hanno mostrato performances inferiori alla media. Il Piemonte e la Toscana hanno invece migliorato consistentemente la loro posizione in rapporto al resto del paese, raggiungendo rispettivamente il 30 per cento e poco meno del 17 per cento dei crediti nazionali.

7.3 Gli investimenti diretti esteri

L'incidenza del Piemonte e della Lombardia sul fatturato nazionale derivante dalle filiali estere è progressivamente diminuito negli ultimi anni anche a causa di una riduzione del numero di imprese partecipate in un contesto (quello italiano) di crescenti attività di acquisizioni e fusioni transfrontaliere.

L'incremento a livello nazionale degli introiti derivanti da investimenti diretti esteri è riconducibile in prevalenza alle regioni dell'Italia orientale e centrale. Il contributo del Lazio al fatturato da Ide in uscita, dopo un periodo di stasi, ha evidenziato un cospicuo incremento superando un quarto del totale italiano in concomitanza con una riduzione del numero di imprese partecipate. Ciò si spiega anche con il fatto che gli Ide della regione si dirigono prevalentemente nel terziario dei paesi destinatari, in particolar modo nel settore delle utilities e dei servizi ICT, dove le imprese operanti sono di dimensioni relativamente grandi.

Al contrario, in Toscana l'aumento del fatturato delle affiliate estere si è verificato in concomitanza con un significativo incremento anche del numero di partecipate estere e dei relativi addetti.

Tra le regioni del Mezzogiorno spicca la buona performance relativa della Campania, che ha intrapreso una serie di iniziative di collaborazione internazionale nel settore elettronico – elettrico e nel comparto logistica e trasporti. Anche la Puglia e l'Abruzzo hanno mostrato un notevole dinamismo in termini di partecipazioni in imprese straniere registrando inoltre aumenti significativi e superiori alla media nel fatturato complessivo delle filiali.

Per gli investimenti esteri in entrata, la Lombardia, dove risiede oltre della metà delle multinazionali straniere presenti in Italia, ha registrato un aumento del numero di partecipate e una concomitante riduzione degli addetti alle affiliate.

Nel medio periodo, il Friuli, il Trentino, la Toscana ma soprattutto il Lazio hanno accumulato un significativo aumento dell'occupazione riferita a filiali di imprese estere a fronte di un vistoso calo del dato nazionale imputabile al Piemonte e alle regioni meridionali. Per il Lazio la buona performance è attribuibile a diversi segmenti

del terziario, ma anche al ruolo crescente delle multinazionali nella chimica – farmaceutica e nell’abbigliamento.

Nelle regioni meridionali (ad eccezione dell’Abruzzo) gli addetti delle imprese partecipate sono diminuiti in proporzioni maggiori della media.

Un modo di valutare l’impatto degli investimenti in entrata sulle economie regionali è quello di esaminare il contributo delle imprese con partecipazioni estere all’occupazione dell’industria manifatturiera (grafico 3).

A parte il caso della Valle d’Aosta, dove le attività del manifatturiero sono poco sviluppate e la principale fa capo ad un’azienda svizzera, il primato spetta al Piemonte, dove un lavoratore su quattro è impiegato in un’impresa aperta ai capitali stranieri. Seguono il Lazio, la Lombardia e l’Abruzzo, con quest’ultima regione che deve il suo posizionamento agli investimenti nel settore automobilistico e in particolare alla presenza di una nota azienda francese del settore in provincia di Chieti. Anche in Basilicata le filiali di imprese estere contribuiscono significativamente all’occupazione manifatturiera soprattutto nella chimica – farmaceutica e nei prodotti in gomma e plastica.

Il ruolo delle partecipazioni estere per il mercato del lavoro appare contenuto nelle altre regioni meridionali ma anche in regioni più internazionalizzate come il Veneto e l’Emilia Romagna.

Crediti per servizi forniti a non residenti ⁽¹⁾
(Distribuzione percentuale)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Italia Nord Occidentale	37,7	41,1	42,5	40,7	41,5	44,5
Piemonte	4,4	4,9	6,6	5,5	4,9	6,1
Valle d’Aosta	0,2	0,3	0,4	0,4	0,6	0,4
Lombardia	29,2	32,3	31,5	31,5	32,6	34,8
Liguria	3,8	3,5	4,0	3,2	3,4	3,3
Italia Nord Orientale	22,7	23,7	23,9	25,7	22,8	20,3
Trentino-Alto Adige	3,1	2,8	3,1	4,9	5,1	3,8
Veneto	10,6	10,6	11,0	10,5	9,0	9,2
Friuli-Venezia Giulia	3,9	5,1	4,9	2,9	2,7	2,3
Emilia-Romagna	5,0	5,2	4,9	7,3	6,0	5,0
Italia Centrale	32,6	26,5	25,5	25,1	27,7	26,6
Toscana	8,3	8,7	7,9	7,7	7,3	7,2
Umbria	0,9	0,8	0,7	0,6	0,9	0,6
Marche	0,9	0,8	0,7	0,8	0,9	0,8
Lazio	22,5	16,1	16,2	15,9	18,6	18,0
Mezzogiorno	7,1	8,7	8,1	8,6	8,1	8,6
Italia Meridionale	4,8	5,3	5,3	5,5	5,0	5,3
Abruzzo	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5
Molise	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1
Campania	2,5	3,0	2,9	3,0	2,7	2,8
Puglia	1,0	1,0	1,2	1,2	1,1	1,3
Basilicata	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1
Calabria	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4
Italia Insulare	2,3	3,4	2,8	3,1	3,0	3,3
Sicilia	1,3	2,4	1,6	2,1	2,1	2,2
Sardegna	1,0	1,0	1,3	1,0	1,0	1,0
Totale regioni (milioni di €)	51.049	49.457	50.100	51.257	55.067	60.706

⁽¹⁾ Al netto dei trasporti, dei servizi personali e di quelli per il governo

Fonte: elaborazioni ICE su dati UIC

Quote per tipologie di servizi, 1

	VIAGGI		COSTRUZIONI		COMUNICAZIONI		ASSICURAZIONI	
	Quota 2006	Var. 2001-2006	Quota 2006	Var. 2001-2006	Quota 2006	Var. 2001-2006	Quota 2006	Var. 2001-2006
Piemonte	4,1	0,8	1,9	0,3	2,2	-8,1	5,2	3,2
Valle D'Aosta	0,8	0,5	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lombardia	16,4	1,3	38,0	-17,3	71,5	31,3	54,3	15,1
Liguria	4,1	0,1	1,8	-11,0	0,1	-1,2	6,7	-8,6
Trentino Alto Adige	6,2	1,3	0,9	0,5	0,0	0,0	0,4	0,1
Veneto	14,6	-1,8	4,5	0,4	0,1	-0,4	10,1	7,6
Friuli Venezia Giulia	3,0	-2,6	12,3	4,2	0,0	0,0	1,3	-3,3
Emilia Romagna	4,6	-0,7	8,5	5,0	1,5	-0,6	5,2	-1,8
Toscana	11,7	-1,2	1,3	-0,3	0,4	0,3	1,8	0,8
Umbria	1,1	-0,1	0,6	0,2	0,3	0,3	0,0	0,0
Marche	1,2	0,0	0,7	0,4	0,0	0,0	0,1	-0,1
Lazio	16,9	-1,4	23,8	15,1	22,9	-21,5	13,3	-13,7
Abruzzo	0,9	0,0	0,4	0,1	0,3	-0,4	0,0	0,0
Molise	0,2	0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Campania	5,0	1,0	1,0	0,7	0,5	0,5	0,6	-0,1
Puglia	2,4	0,7	0,4	-0,1	0,0	0,0	0,5	0,3
Basilicata	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Calabria	0,8	0,0	0,4	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Sicilia	3,9	1,8	2,4	1,7	0,1	0,0	0,3	0,3
Sardegna	1,8	0,3	1,0	0,0	0,1	-0,2	0,1	0,1

Fonte: elaborazioni ICE su dati UIC

Tavola 7.10

Quote per tipologie di servizi, 2

	SERVIZI FINANZIARI		SERVIZI INFORMATICI		RODALTIES E LICENZE		SERVIZI TECNICI E PROFESSIONALI PER LE IMPRESE	
	Quota 2006	Var. 2001-2006	Quota 2006	Var. 2001-2006	Quota 2006	Var. 2001-2006	Quota 2006	Var. 2001-2006
Piemonte	21,5	5,7	20,0	8,6	29,9	14,3	6,9	1,8
Valle D'Aosta	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1
Lombardia	48,8	-9,2	49,7	-1,6	28,9	-13,8	52,4	5,3
Liguria	0,7	0,5	2,1	0,7	1,1	0,5	2,8	0,1
Trentino Alto Adige	0,4	-1,4	0,7	-0,9	0,3	0,3	1,9	0,9
Veneto	7,0	2,6	4,0	-1,4	3,0	-2,4	3,9	0,7
Friuli Venezia Giulia	2,1	1,0	0,4	-0,1	0,5	0,0	1,0	0,0
Emilia Romagna	4,5	0,8	4,0	0,7	3,7	-5,3	5,7	0,8
Toscana	0,6	-1,0	2,8	0,9	16,7	12,0	2,9	0,3
Umbria	0,0	0,0	0,3	-0,3	0,3	-0,3	0,2	-0,3
Marche	0,4	0,2	0,3	0,0	1,0	0,4	0,4	-0,1
Lazio	11,8	5,9	13,0	-7,1	13,4	-4,6	19,3	-10,0
Abruzzo	0,1	-0,2	0,1	-0,1	0,5	0,5	0,2	-0,1
Molise	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Campania	0,4	-4,8	0,6	0,0	0,1	-0,3	0,8	0,2
Puglia	0,9	0,5	0,3	-0,5	0,3	0,1	0,4	0,1
Basilicata	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Calabria	0,0	-1,3	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Sicilia	0,7	0,7	0,4	0,1	0,1	-1,0	0,6	0,3
Sardegna	0,0	0,0	1,4	0,8	0,1	-0,5	0,3	0,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati UIC

Tavola 7.11

Fatturato delle imprese estere partecipate per regione dalla casa madre (Merci e servizi)
(Distribuzione percentuale)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Italia Nord Occidentale	59,3	58,2	56,9	56,3	56,6	53,4
Piemonte	25,7	25,8	27,9	26,8	26,3	24,2
Valle d'Aosta	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lombardia	32,9	31,6	28,3	28,8	29,6	28,5
Liguria	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
Italia Nord Orientale	12,9	13,1	15,7	15,4	14,9	13,9
Trentino-Alto Adige	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8	0,7
Veneto	5,5	5,5	6,3	6,5	6,7	6,0
Friuli-Venezia Giulia	0,9	1,0	1,1	1,2	1,2	1,1
Emilia-Romagna	5,9	6,1	7,6	7,0	6,3	6,1
Italia Centrale	26,6	27,3	25,8	26,6	26,7	30,8
Toscana	2,1	1,9	2,4	2,6	2,7	2,5
Umbria	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Marche	1,1	1,4	1,8	1,9	1,9	1,8
Lazio	23,2	23,9	21,5	22,0	22,0	26,3
Mezzogiorno	1,3	1,4	1,6	1,7	1,7	1,8
Italia Meridionale	0,9	1,0	1,1	1,2	1,2	1,4
Abruzzo	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
Molise	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Campania	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,9
Puglia	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Basilicata	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1
Calabria	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Italia Insulare	0,3	0,4	0,5	0,5	0,5	0,4
Sicilia	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Sardegna	0,1	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2
Totale regioni (milioni di €)	282.697	297.336	282.572	285.070	298.936	321.868

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano-ICE

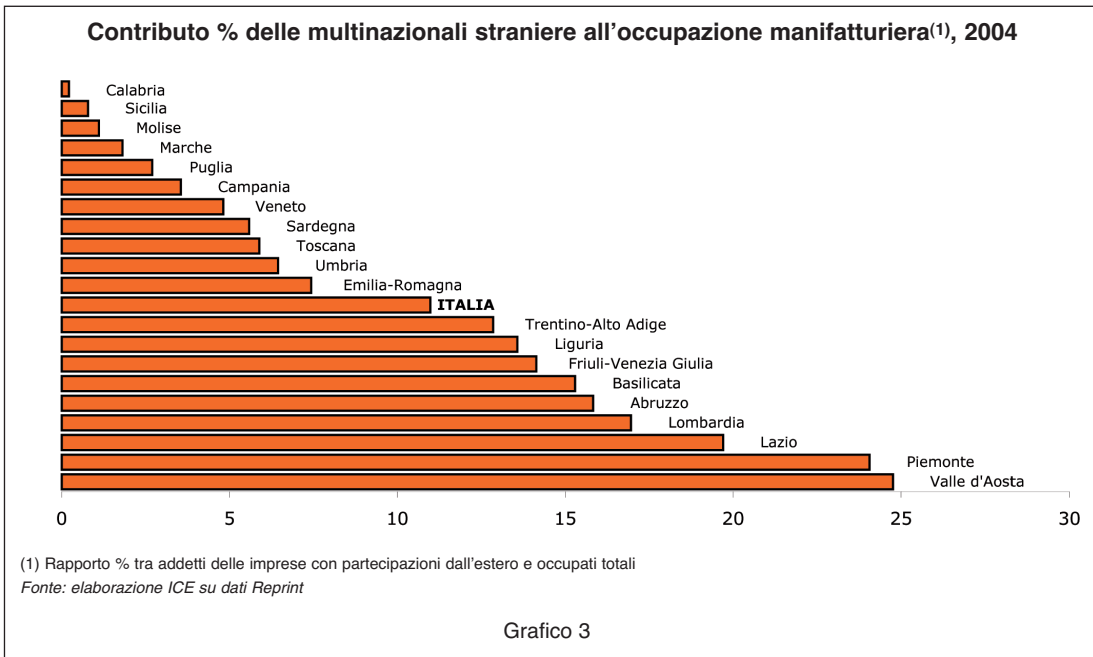
Tavola 7.12

Addetti delle imprese italiane con partecipazioni estere (Merci e servizi)
(Distribuzione percentuale)

	1.1.2001	1.1.2002	1.1.2003	1.1.2004	1.1.2005	1.1.2006
Italia Nord Occidentale	64,9	65,1	64,9	65,5	65,8	64,1
Piemonte	16,8	16,4	15,6	16,1	16,3	13,1
Valle d'Aosta	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,5
Lombardia	45,5	46,1	47,0	47,3	47,1	48,0
Liguria	2,2	2,3	1,9	1,9	2,0	2,4
Italia Nord Orientale	14,5	14,8	14,8	14,9	14,6	15,4
Trentino-Alto Adige	1,6	1,5	1,5	1,6	1,8	1,8
Veneto	4,9	4,9	5,0	5,1	4,8	5,1
Friuli-Venezia Giulia	2,2	2,2	2,3	2,3	2,6	2,6
Emilia-Romagna	5,9	6,2	6,0	5,8	5,5	5,8
Italia Centrale	13,8	13,8	14,2	13,6	13,4	15,1
Toscana	3,3	3,3	3,3	3,2	3,3	3,7
Umbria	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7
Marche	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Lazio	9,1	9,2	9,7	9,1	8,9	10,2
Mezzogiorno	6,8	6,3	6,1	6,0	6,2	5,5
Italia Meridionale	6,0	5,2	5,2	5,0	5,2	4,5
Abruzzo	2,4	2,2	2,2	2,1	2,2	2,3
Molise	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Campania	1,5	1,3	1,3	1,3	1,3	1,1
Puglia	1,1	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
Basilicata	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	0,1
Calabria	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Italia Insulare	0,8	1,2	0,9	0,9	1,0	0,9
Sicilia	0,3	0,5	0,3	0,2	0,2	0,3
Sardegna	0,5	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
Totale regioni (unità)	904.934	937.473	928.953	901.783	871.206	858.039

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano-ICE

Tavola 7.13



Progetti di collaborazione industriale tra le Marche e la Russia*

Il progetto di creare in Russia distretti industriali secondo il modello italiano è stato uno dei più importanti traguardi, raggiunti dalla regione Marche attraverso il progetto Lipetsk, regione russa a 400 km da Mosca dove risiedono impianti della Indesit Company e dove potrebbe consolidarsi il “distretto del bianco”. La nota azienda marchigiana ha svolto, infatti, il ruolo d’apripista sul fronte degli investimenti produttivi in Russia: il suo primo insediamento risale al 1993 cui è seguita una graduale diffusione territoriale che le ha permesso di comprendere meglio le potenzialità e le dimensioni del mercato, di seguire l’evoluzione della rete distributiva e di conoscere le abitudini e le aspettative dei consumatori. La scelta di concentrare la produzione nella regione di Lipetsk è avvenuta nel 2000, in seguito all’acquisizione del 100 per cento delle azioni della Stinol, la più grande fabbrica di frigoriferi della Russia, con una capacità produttiva di un milione di frigoriferi e 6.000 dipendenti, situata per l’appunto a Lipetsk. Gli investimenti successivi hanno riguardato prevalentemente un aumento della capacità produttiva nonché la realizzazione di una nuova fabbrica di frigoriferi, inaugurata nell’aprile del 2004 e destinata a produrre un milione di lavatrici l’anno. Nell’autunno del 2005, inoltre, è stato inaugurato un centro logistico, costruito da specialisti italiani per un investimento totale di 33 milioni d’euro, mentre nel marzo del 2006 la società “Merloni Progetti”, la banca “Vnesheconombank” e la compagnia russa “Lititern Consulting” hanno firmato un accordo sulla creazione di una società mista per la fabbricazione di frigoriferi, cucine a gas e compressori.

La forte integrazione dell’azienda marchigiana con il territorio di Lipetsk ha, sicuramente, contribuito alla promozione di una serie d’iniziative volte a sostenere la presenza di altri imprenditori italiani nella regione russa. Il progetto Lipetsk garantiva un intervento multisetoriale con l’obiettivo di sostenere:

sia lo sviluppo economico e occupazionale della regione, attraverso la promozione di una nuova partnership tra settore pubblico e privato, aumentando la competitività delle piccole e medie imprese locali e attraendo investimenti esteri;

sia la realizzazione di una “stazione pilota” sul modello del centro servizi distrettuale marchigiano, al fine di fornire alle imprese meccaniche russe servizi innovativi in campo tecnologico e manageriale, mettendole in grado di essere un’interfaccia efficiente per le aziende doriche.

In particolare per quanto attiene il primo punto l’obiettivo è quello di: incrementare le relazioni economiche fra la regione Marche e la regione Lipetsk, con particolare attenzione alla possibilità di riproporre nella regione l’esperienza del distretto degli elettrodomestici marchigiani; sviluppare la collaborazione economica nei diversi settori produttivi; fornire assistenza tecnica alle autorità della regione russa per attirare investimenti dall’estero, in particolare quelli delle piccole e medie imprese.

Il gemellaggio tra i Comuni di Lipetsk e di Fabriano (Ancona), invece, ha permesso la creazione della “stazione pilota” per l’erogazione di servizi strategici nella meccanica che, attraverso il reclutamento e la formazione di personale specifico, potesse avviare la produzione e fungesse, così, da input per la nascita d’imprese future ad essa collegate.

* Redatto da Eleonora Lupi, ICE Area Studi Ricerche e Statistiche

Il progetto originale si è articolato in quattro macroattività (start up¹; clonazione centro servizi Meccano; show room Casa Marche²; collaborazione tra università) da realizzarsi nel corso del biennio 2002-2004. Per l'attuazione delle diverse fasi e il raggiungimento degli obiettivi, il progetto si è avvalso del supporto organizzativo e strategico di due realtà che si sono contraddistinte sempre più sul territorio per il sostegno alle imprese in merito all'innovazione tecnologica e all'internazionalizzazione: Meccano Spa³ e Ancona Promuove⁴.

L'idea di favorire l'aggregazione territoriale delle industrie italiane sotto forma di distretto, inoltre, necessitava anche di un adeguato supporto finanziario. Oltre a garantire⁵ agevolazioni fiscali, condizioni doganali speciali e riduzione delle barriere amministrative, per incoraggiare gli investimenti esteri nella regione, oltre all'emanazione della legge regionale sul "Sostegno agli investimenti nell'economia della Regione di Lipetsk", nel giugno del 2005, anche su consiglio delle istituzioni governative italiane, c'è stata la proposta di legge sulle Zone Economiche Speciali in Russia (ZES), successivamente approvata con la legge federale del 22 luglio 2005 e resa esecutiva nel dicembre dello stesso anno. In queste zone lo Stato partecipa direttamente alla realizzazione dell'infrastruttura industriale, finanziando il 25 per cento dei costi di creazione di una nuova fabbrica, mentre il governo regionale interviene attraverso la creazione di poli logistici, l'offerta di alcuni servizi alle imprese e la gestione di uno sportello unico per le autorizzazioni e gli accessi alle utilities. L'istituzione delle ZES ha dato nuovo slancio al progetto dei distretti, anche in considerazione del fatto che una delle aree individuate dai russi è stata localizzata, per l'appunto, nella regione di Lipetsk e tutto ciò ha ovviamente aperto la possibilità d'insediamento produttivo alla tradizionale rete di fornitori e sub fornitori dell'Indesit Company e della componentistica in generale per il settore degli elettrodomestici e delle auto. Oltre al sostegno delle politiche pubbliche questi possono sfruttare i vantaggi della presenza in loco delle materie prime (coils e semilavorati in acciaio) e i bassi costi dell'energia.

Lo specifico contributo dell'Università marchigiana ha riguardato, invece, il trasferimento tecnologico, la ricerca applicata e la formazione dei tecnici specializzati. A tal fine sono stati realizzati workshop scientifici sia di carattere generale sia di carattere specifico, con lo scopo di sviluppare un programma di ricerca congiunto, tra l'Università di Ancona e quella di Lipetsk, sul problema della produzione, del controllo della qualità e del trasferimento di conoscenza.

Nel suo complesso la regione considera il progetto ultimato nei punti specificati, anche se in merito ai risultati, data la sua ampiezza e complessità, non è possibile disporre di valutazioni affidabili. Per quanto concerne invece gli svilup-

¹ Era la prima fase del progetto, puramente esplorativa, basata su una serie di missioni conoscitive in Russia.

² È una struttura espositiva/distributiva delle eccellenze marchigiane che risponde alla crescente domanda di beni di consumo. Si segnala la presenza di uno show room a Mosca e di due corner a Lipetsk.

³ È un centro servizi che opera accanto alle imprese meccaniche regionali per il trasferimento tecnologico e la ricerca, la certificazione di qualità e la marcatura del prodotto.

⁴ È un'azienda speciale della Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura d'Ancona per l'internazionalizzazione delle imprese.

⁵ A garantirle sono il Ministero delle Attività Produttive e la Simest. Un ruolo importante è svolto, nello specifico, anche dalla Banca delle Marche.

pi futuri, il centro servizi sta operando autonomamente senza più il contributo e il supporto regionale.

I buoni risultati ottenuti hanno rappresentato senza dubbio un input significativo per altre iniziative. L'azienda speciale dell'ente camerale di Pesaro Urbino, Aspin 2000, ad esempio, con l'obiettivo di promuovere, valorizzare e sostenere le produzioni delle aziende locali all'estero individuando ed esplorando nuove aree e mercati, ha rinvenuto, grazie anche alla fattiva collaborazione di Confindustria Pesaro Urbino, nell'economia russa settori potenzialmente interessanti per le piccole e medie imprese marchigiane come l'arredamento e i complementi d'arredo (compreso il tessile per la casa), ma anche l'abbigliamento, le calzature, l'agroalimentare. Sono oltre 40 le aziende marchigiane del mobile, la quasi totalità pesaresi, interessate ad avviare un processo d'internazionalizzazione in Russia, grazie soprattutto alla sensibile crescita registrata dal comparto nell'area. A tal proposito diversi sono i progetti e le iniziative avviate dall'azienda camerale come la partecipazione al Mebel⁶, uno dei più importanti eventi fieristici per il mercato dell'arredamento russo ed internazionale e il progetto Ekaterinburg, finalizzato a dare assistenza alle imprese della provincia di Pesaro Urbino che intendono operare o che già sono attive nel mercato russo, seguito da uno studio di fattibilità per l'intera regione di Sverdlovsk, di cui Ekaterinburg è la capitale.

Negli ultimi mesi, infine, sono state avviate altre forme di collaborazione tra la Regione Marche e le istituzioni russe, in seguito a studi di fattibilità che hanno dimostrato come la regione di Leningrado sia caratterizzata da un elevato potenziale industriale, specie nel settore forestale dove risultano attive più di 700 aziende.

⁶ In collaborazione con la Regione Marche ed Unioncamere Marche.

Internazionalizzazione produttiva tramite IDE e accordi commerciali: il caso del tessile abbigliamento della Toscana.*

Introduzione

Negli ultimi decenni il tasso di crescita del commercio internazionale è risultato a livello globale mediamente più elevato di quello del PIL mondiale; tale circostanza è imputabile ai processi di internazionalizzazione produttiva (d'ora in avanti IP) che, pur essendo un fenomeno di lunga data, hanno sperimentato nei decenni recenti una crescente diffusione.

Sui temi dell'IP si è sviluppata un'ampia letteratura internazionale che, oltre a sottolineare l'importanza del fenomeno, ha messo tra l'altro in evidenza le diverse motivazioni delle operazioni di IP, l'estrema varietà di forme con cui si realizzano e le diverse possibilità di misurazione a seconda delle diverse forme.

Mentre per l'IP riconducibile all'operato di imprese multinazionali esistono banche dati che permettono una agevole misurazione dei fenomeni, per l'IP in forma non equity, che si sostanzia nella commessa di lavorazioni ad imprese estere, oppure nell'acquisto di semilavorati o prodotti finiti, magari realizzati su commessa, da imprese straniere, le informazioni di cui si dispone sono decisamente insufficienti.

Larga parte del dibattito sull'IP si è quindi concentrato sull'operato delle multinazionali lasciando in ombra le forme non equity pur riconoscendo che, viste le difficoltà delle piccole imprese a realizzare Ide, e considerato che nel nostro paese la dimensione media d'impresa è particolarmente ridotta, le operazioni di IP tramite accordi commerciali hanno probabilmente una grande importanza.

A tale riguardo proponiamo una comparazione fra le due forme di IP mettendo a confronto il fatturato (valore della produzione) realizzato all'estero da imprese multinazionali e i flussi di import (valore degli input acquistati all'estero) che, secondo il metodo di misurazione di seguito accennato, è riconducibile a diverse forme di IP. Il confronto è limitato al caso del tessile abbigliamento delle imprese toscane.

La misurazione dell'internazionalizzazione produttiva (IP) non equity

Con il termine IP intendiamo riferirci tanto a situazioni in cui l'impresa acquista all'estero (sul mercato o facendoli realizzare secondo proprie specifiche) semilavorati quali input dei suoi processi produttivi o prodotti finiti destinati ad essere commercializzati sotto suo marchio, quanto a circostanze in cui l'impresa sposta (od attiva ex novo) all'estero singole fasi produttive prima realizzate al suo interno o fatte realizzare a fornitori locali/nazionali.

Gli strumenti proposti in letteratura per la misura di questi fenomeni riposano perlopiù sull'analisi dei flussi del commercio internazionale: in alcuni studi si è fatto riferimento ai flussi di merci in regime di traffico di perfezionamento passivo (TPP) (Graziani 2001; Helg e Tajoli 2005), in altri al commercio di parti e componenti (Yeats 1998), in altri ancora ai flussi di prodotti per destinazione d'impiego (Feenstra 1998).

Per il caso italiano risultano poi di particolare interesse le analisi che leggono

* Redatto da Lorenzo Bacci – Irpet (Istituto Regionale Programmazione Economica della Toscana)

processi di IP sulla base della contemporanea presenza, all'interno di specifiche filiere, di flussi di export (di beni a monte) e di import (di beni a valle), fra le singole provincie italiane e singoli paesi esteri di delocalizzazione (Corò e Volpe 2003).

L'utilizzo dei dati sul TPP, rischia di sottostimare il fenomeno visto che i vantaggi fiscali di tale regime di esportazioni si sono molto ridotti nel tempo (Foresti e Trenti 2006). Le letture basate sui flussi di parti e componenti, e sulla destinazione d'impiego dei beni soffrono di altri problemi: le prime si applicano solo ad un nucleo limitato di prodotti; le seconde risentono di un insufficiente dettaglio per tipologia di prodotto.

Le letture basate sull'analisi di flussi bilaterali provincie-paesi all'interno di logiche di filiera (export di beni a monte e import di beni a valle) lavorando su dati aggregati forniscono una misura dei processi di IP che è solo indiziaria in quanto: a) i flussi di import possono essere influenzati dalla localizzazione degli intermediari commerciali; b) non è detto che tutti i flussi seguano la logica di acquisto di fasi di lavorazione (o di prodotti finiti) all'estero. Riguardo quest'ultimo punto è possibile, e in prospettiva sempre più probabile, che parte dei beni a monte esportati vadano ad alimentare non tanto produzioni su commessa destinate ad essere reimportate in Italia, quanto piuttosto produzioni locali del paese terzo con autonoma destinazione di mercato. Analogamente non è detto che tutti i beni finali e intermedi acquistati all'estero siano riferibili a produzioni prima realizzate at home: potrebbe infatti trattarsi di beni finali destinati al mercato italiano (ma non realizzati su commessa di imprese italiane) o di beni intermedi di tipi che non sono, e non sono mai stati, prodotti localmente.

Questo tipo di eccezioni non sono risolvibili sulla base dei dati del commercio internazionale oggi disponibili: per ovviare a tali inconvenienti occorrerebbe conoscere non solo la natura merceologica dei flussi ma anche l'attività di coloro che attivano tali scambi commerciali. Una analisi dal punto di vista dell'impresa importatrice consentirebbe infatti di verificare se e in che misura le importazioni sostituiscono input prima prodotti (all'interno dell'impresa o in out-sourcing) a livello locale/nazionale.

L'utilizzo delle matrici supply and use consente un approccio del genere e, distinguendo i flussi di importazione a seconda degli utilizzi, permette di verificare la dimensione del ricorso ad input importati. Questo tipo di approccio, che sicuramente offre la misura più esaustiva del ricorso ad input importati, risulta tuttavia percorribile, almeno fin'ora, solo a livello nazionale e non permette approfondimenti a livello territoriale più dettagliato (Bracci 2005). Inoltre il ricorso ad input importati misura l'IP in una accezione molto ampia, seppur non ancora esaustiva, sommando al suo interno situazioni profondamente diverse fra loro, anche in termini di interpretazioni che se ne possono trarre. A nostro avviso, infatti, meritano considerazioni diverse i casi in cui le imprese importano materie prime e semilavorati che stanno a monte delle loro lavorazioni, da quelli in cui esse fanno realizzare all'estero lavorazioni analoghe o successive alle proprie, oppure ancora i casi in cui dall'estero acquistano direttamente beni finiti realizzati secondo specifiche di lavorazione da esse definite.

Inoltre si deve considerare che i fenomeni che stiamo analizzando possono essere letti non solo come spostamento di fasi produttive dall'Italia verso l'estero ma anche viceversa. All'interno degli input importati rientrano quindi anche quelle importazioni di beni destinati ad essere riesportati verso i paesi esteri di provenienza dopo aver subito lavorazioni in Italia, ovvero, quei flussi di import attribuibili non tanto ad una "delocalizzazione in uscita", quanto piuttosto ad analogo fenomeno ma "in entrata".

Il metodo di misurazione proposto

Il metodo di misura proposto (Bacci e Bellandi 2007) riposa sull'utilizzo dei dati individuali del commercio estero. Incrociando tali dati con archivi che permettono di individuare l'attività economica delle imprese che realizzano i flussi di import export, si arriva a conoscere, per ciascun flusso di beni, non solo la natura merceologica e il valore, ma anche l'attività economica svolta dall'impresa che tali flussi attiva.

Per individuare le diverse possibili forme di allungamento internazionale della filiera del tessile abbigliamento (TA) abbiamo analizzato i rapporti di scambio che le singole imprese intrattengono nei confronti di singoli paesi¹. Analizzando per ciascun incrocio "impresa-paese" le informazioni sul tipo di merci scambiate e sul valore dei flussi di importazione ed esportazione emerge un insieme di combinazioni di flussi molto complesso che può essere ricondotto a varie tipologie di IP.

Per ricondurre le diverse possibili combinazioni di flussi di scambio ad una tassonomia rappresentativa delle varie forme di IP, è stato necessario ordinare le attività economiche secondo la sequenza delle fasi di lavorazione della filiera e per ciascuna attività economica individuare il prodotto tipico. Per ciascuna impresa abbiamo così definito il prodotto tipico (in base al settore di appartenenza) e riclassificato i flussi di import ed export da questa attivati come flussi di prodotti a monte o a valle delle sue lavorazioni; è stato così possibile semplificare le combinazioni di flussi poste in essere dalle imprese riducendole a poche tipologie significative.

La ripartizione dei flussi adottata individua 6 tipi di combinazioni principali²:

- a) Presenza di fasi di lavorazione all'estero: *l'impresa realizza contemporaneamente flussi di importazioni ed esportazioni da e verso lo stesso paese; la natura merceologica ed i valori dei flussi importati ed esportati indicano la possibilità che l'impresa faccia realizzare alcune lavorazioni nel paese estero considerato.*
- b) Inserimento in filiere produttive transnazionali: *è il caso opposto al precedente i flussi da e verso il paese estero lasciano presupporre che l'impresa rappresenti l'anello locale di una filiera produttiva controllata da un operatore del paese considerato (l'impresa locale realizza lavorazioni per una impresa estera);*
- c) Operazioni di intermediazione verso l'interno: *l'impresa non realizza esportazioni rilevanti e si limita a importare beni afferenti alla propria fase di lavorazione o a fasi successive; tale situazione suggerisce che essa abbia abbandonato, in parte, la produzione e si stia ritagliando un ruolo di intermediario commerciale (importatore).*
- d) Operazioni di intermediazione verso l'esterno: *è il caso speculare al precedente, l'impresa non realizza rilevanti flussi di import e esporta beni a monte o a valle delle sue lavorazioni; l'impresa sembra quindi svolgere una funzione di intermediazione commerciale (esportatore) di beni reperiti sul mercato locale/nazionale.*
- e) Ricorso ad input importati: *il caso assomiglia alla normale operatività dell'impresa ma evidenzia che l'impresa fa ricorso a produzioni estere, più o meno in alternativa al sistema locale/nazionale, per approvvigionarsi di semilavorati.*
- f) Vendita su mercati esteri di prodotti locali: *l'impresa esporta beni afferenti alle sue lavorazioni e non ha importazioni rilevanti dagli stessi paesi ove esporta. E' il caso tipico dell'impresa finale che sulla base di capacità locali vende sul mercato estero.*

Dal momento che parte dei flussi di esportazioni/importazioni da verso la To-

¹ In tal modo abbiamo trascurato le strategie che riorganizzano la produzione su di una pluralità di paesi.

² Si individuano comunque numerose situazioni ibride i cui casi si pongono a cavallo di più categorie.

scana sono realizzati da imprese non toscane, e che per quest'ultime non eravamo in grado di individuare l'attività economica, abbiamo limitato la nostra analisi ai soli flussi attivati da imprese con sede in regione.

Il metodo proposto inoltre analizza solo gli scambi di beni del TA realizzati da imprese operanti nei settori del TA: l'analisi trascura quindi quella parte di scambi posti in essere da intermediari e/o da imprese manifatturiere di settori diversi dal TA.

L'analisi proposta riguarda quindi solo una parte dei flussi di commercio internazionale della regione e segnatamente quelle importazioni ed esportazioni di TA realizzate da imprese toscane operanti nei settori del TA. Il sottoinsieme analizzato rappresenta comunque il 60.4% del valore delle importazioni ed il 54.1% del valore delle importazioni di TA della regione; in termini di numero di flussi la realtà analizzata costituisce circa il 60% dei flussi di import del settore ed il 54.3% di quelli di export.

La misurazione dell'IP non equity: primi risultati

Alcune prime considerazioni interessanti derivano dalla possibilità di leggere i fenomeni del commercio estero a livello d'impresa. Anzitutto si osserva che sono numerose le imprese, circa 1850, imprese che fanno tanto operazioni di importazione che di importazione e quindi aziende che sono nella posizione di realizzare processi di IP dei tipi a) e b); a titolo di confronto si consideri che quelle che realizzano solo operazioni di export sono circa 3500 e quelle che fanno solo importazione circa 1700.

Le imprese che realizzano tanto operazioni di import che di export sono prevalentemente imprese toscane (solo il 31% ha sede in altre regioni) mentre nel caso dei flussi solo in entrata o in uscita il peso delle imprese non regionali è più elevato (rispettivamente il 48 ed il 49% sono imprese non toscane), sottolineando come il ricorso a formule di internazionalizzazione più complessa sia soprattutto frutto di strategie di attori regionali.

All'interno dell'insieme di flussi che abbiamo considerato si osserva una ampia varietà di forme di rapporto con l'estero. Il peso in termini di numero di imprese, di valore delle importazioni e delle esportazioni delle diverse formule di IP prima schematizzate sono sinteticamente riportate in tabella 1.

Import e export di TA controllato da imprese toscane del TA. Numero di imprese, valori di import e valori di export per tipologie di rapporto. Valori in migliaia di Euro.

	Numero di imprese		Import valori			Export valori		
	Valore Ass.	Comp %	NICs	ADVCs	Total	NICs	ADVCs	Total
Non definito	181	6,3	4.680	16.252	20.932	604	4.965	5.569
tipo c	573	19,96	237.468	39.402	276.870	5.371	1.185	6.556
tipo a	169	5,89	109.500	9.715	119.215	73.451	6.681	80.132
tipo b	151	5,26	4.433	23.600	28.033	7.009	43.882	50.890
tipo d	291	10,14	503	-	503	45.221	57.211	102.432
tipo f	1.181	41,14	3.347	16.174	19.522	334.096	949.458	1.283.554
tipo e	325	11,32	30.719	22.948	53.667	-	37	37
totali	2.871	100	390.652	128.090	518.742	465.752	1.063.418	1.529.171

Legenda: c. operazioni di intermediazione commerciale verso l'interno, a. presenza di fasi di lavorazione all'estero, b. inserimento in filiere produttive transnazionali, d. operazioni di intermediazione commerciale verso l'esterno, f. vendita sui mercati internazionali di prodotti locali, e. ricorso a input importati. NICs: new industrialized countries. ADVCs: advanced countries.

Tabella 1

I tipi "e" (ricorso a input importati) ed "f" (vendita sui mercati esteri di prodotti locali) sono quelli riconducibili alle forme più dirette di commercio internazio-

nale da parte di imprese industriali. Mentre il tipo “f” è ancora preponderante in termini di valore entro le esportazioni, con più dell’80%, il tipo “e” rappresenta già relativamente poca parte delle importazioni (circa il 10,3%).

Le forme di IP più complessa (tipi “a” e “b”) pur avendo ancora uno sviluppo limitato presentano già valori interessanti: il tipo “a” (presenza di fasi di lavorazione all’estero) rappresenta già il 22,9% delle importazioni; il tipo “b” molto meno sviluppato (pesa per circa il 3,3% delle esportazioni totali) sottolinea comunque la presenza di formule di IP non equity in cui le imprese toscane vanno ad inserirsi in filiere produttive di origine straniera. Questi ultimi rapporti ancora quantitativamente ridotti appaiono di particolare interesse dal momento che si tratta di lotti di beni che pur essendo di piccola entità, sono però piuttosto numerosi.

Già molto sviluppata infine l’internazionalizzazione del tipo “c” (intermediazione commerciale verso l’interno) che rappresenta circa il 53,4% delle importazioni: oltre la metà delle importazioni di beni del TA realizzate dalle imprese toscane del TA sono quindi rappresentate da beni che si collocano a valle od al più in corrispondenza delle fasi di lavorazione delle imprese testimoniando un allontanamento già avanzato dalle fasi produttive a vantaggio di attività di intermediazione commerciale.

Infine, entro il tipo a), che segnala forme di ricorso di fasi di lavorazione all’estero, come nel tipo c) che segnala il ricorso all’outsourcing di prodotti finiti, prevalgono le importazioni dai paesi in via di industrializzazione; mentre entro il tipo b), che segnala viceversa forme di inserimento in filiere internazionali di lavorazioni toscane, prevalgono i valori di esportazione verso paesi avanzati.

Riguardo al numero delle imprese, quelle che fanno ricorso a strategie di internazionalizzazione complesse (“a” e “b”) e di quelle che si vanno specializzando in funzioni di intermediazione commerciale risulta decisamente più elevato di quanto le indagini dirette fin’ora condotte hanno consentito di percepire.

La lettura proposta mostra dunque, una situazione molto articolata, che rivela un’apertura inter-regionale e internazionale delle filiere del TA toscano e del loro governo fino a qui al più solo sospettata.

Il confronto fra IP equity e non: il caso del tessile abbigliamento toscano

Dai dati Reprint 2004 relativi agli Ide in uscita realizzati da imprese del TA toscane emerge un quadro di circa 90 controllate all’estero per un totale di quasi 9600 addetti ed un fatturato realizzato all’estero di circa 380 Mln di Euro.

Confrontando tali valori con quelli delle forme di IP (tipi a, c, e, visti in precedenza) riconducibili alla categoria del ricorso ad input importati appare evidente come gli IDE rappresentino solo una parte, per altro minoritaria, dell’IP. Le imprese che fanno ricorso a strategie di IP (tipi a, c, e) sono assai più numerose, quasi 1070, e movimentano importazioni per un valore assai più consistente, circa 450 milioni di Euro.

Si osserva inoltre che fra gli Ide realizzati da imprese del TA toscano circa il 40% sono costituiti da attività commerciali in paesi sviluppati (Europa e USA) ed un altro 3% da investimenti produttivi in paesi analoghi. Con ogni probabilità questi Ide hanno finalità market seeking e non ci attendiamo quindi che da essi vengano indirizzati verso la Toscana rilevanti flussi di importazioni.

Depurando il totale del fatturato realizzato all’estero in imprese controllate da quello relativo agli investimenti market seeking (che per ipotesi non attivano importazioni) ed assumendo che tutto il resto della produzione estera si traduca in prodotti destinati ad essere importati (o reimportati) verso le imprese toscane controllanti ar-

riviamo ad una stima approssimativa di circa 226 milioni di euro di importazioni attribuibili alle sole imprese multinazionali.

Per quanto tale stima sia molto approssimata, il confronto di tale valore con le importazioni realizzate da imprese del tessile abbigliamento a seguito di: operazioni commerciali verso l'interno (circa 277 milioni), presenza di fasi di lavorazione all'estero (119.2 milioni) e ricorso ad input importati (circa 53.7 milioni) mostra chiaramente che oltre ai flussi di importazioni attivati dalle multinazionali restano ancora 223 milioni di importazioni di TA che possono esser fatte risalire a operazioni di internazionalizzazione del tipo non equity.

Riferimenti bibliografici

Bacci L., Bellandi M. (2007) *Imprese distrettuali e sistemi locali di fronte alla sfida della globalizzazione*, in (a cura di) L. Zanni, *Distretti industriali e imprese artigiane tra continuità e cambiamento: i casi di Prato e di Empoli*, in corso di pubblicazione.

Bracci L. (2005) *Una misura della delocalizzazione internazionale*, in *Rapporto ICE 2005-2006*.

Corò G., Volpe M. (2003) *Frammentazione produttiva e apertura internazionale nei sistemi di piccola e media impresa*, in "Economia e Società regionale", XXI.

Feenstra R. (1998) *Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy*, *Journal of Economic Perspectives*.

Foresti G., Trenti S. (2006) *Apertura delle filiere produttive: la nuova collocazione dell'industria italiana nello scenario internazionale*, in (a cura di) Corò G., Tattara G., Volpe M., *Andarsene per continuare a crescere*. Carocci.

Graziani G. (2001), *International subcontracting in the textile and clothing industry*, in S. Arndt e H. Kierzkowski, *Fragmentation: New Production Patterns In The World Economy*. Oxford University Press.

Helg R Tajoli L. (2005) *Patterns of international fragmentation of production and the relative demand for labor*. *North American Journal of Economics and Finance*, 16, 233-254

Yeats A. (1998) *Just How Big is Global Production Sharing?* World Bank Policy Research Working Paper No. 1871

8. LE IMPRESE*

Sintesi

L'evoluzione del fatturato all'esportazione e la dinamica degli investimenti diretti verso l'estero hanno registrato negli ultimi tre anni una comune tendenza positiva, pur se inferiore alla media mondiale. Il 2006 vede consolidarsi la crescita cominciata nel 2004, dopo la battuta d'arresto del 2003 in cui sono diminuite sia le esportazioni che gli investimenti all'estero. Le esportazioni ed il fatturato delle partecipate estere sono cresciuti in quasi tutte le aree del mondo; l'unica eccezione è costituita dal continente americano, dove il cambio euro-dollaro ha in qualche modo cominciato a penalizzare le esportazioni dell'area dell'euro, non solo italiane.

Il risultato complessivamente positivo ottenuto in questi anni nell'internazionalizzazione commerciale è ascrivibile in buona parte alla vivacità della classe delle cosiddette grandi imprese (ossia quelle con almeno 250 addetti secondo gli standard europei), che hanno ottenuto risultati migliori della media in quasi tutti i mercati. Anche in Nord America, dove il fatturato complessivo all'esportazione è diminuito, le perdite delle grandi imprese sono state inferiori a quelle subite da quelle medio piccole. Queste hanno mostrato particolare difficoltà nei settori di relativa specializzazione (tessile ed abbigliamento, calzaturiero, legno e mobili).

Le imprese esportatrici con meno di 50 addetti (che sono quasi 190.000 su un totale di circa 195.000) costituiscono oltre il 98 per cento del numero totale delle imprese esportatrici, ma da esse origina meno del 30 per cento del valore delle esportazioni, mentre oltre il 43 per cento delle esportazioni è generato da circa 700 imprese con almeno 250 addetti (tabella al termine della sintesi). Si tenga conto che più della metà delle 161.000 microimprese (da 1 a 9 addetti) non effettua attività manifatturiera, ma è costituita da puri operatori commerciali. Se guardiamo al panel delle 58.944 imprese che hanno sempre esportato negli anni 2000-2006, divise per classi di fatturato d'esportazione, va notato che meno di 11.000 imprese con fatturato all'export superiore a 2,5 milioni di euro (5 miliardi delle vecchie lire) generano quasi il 90 per cento delle esportazioni, e che all'interno di questo gruppo nel 2006 bastano 542 imprese con fatturato superiore a 50 milioni di fatturato a generare quasi il 44 per cento delle esportazioni, con una quota cresciuta di due punti nei sei anni¹.

Alcune analisi su dati Capitalia Reprint AIDA mostrano che l'età dell'impresa, intesa come probabilità di sopravvivenza nel tempo, aumenta con la dimensione dell'impresa, con la propensione a effettuare attività di ricerca e sviluppo, con la collocazione in settori meno tradizionali.² E la stessa fonte di dati porta a concludere che la dimensione del fatturato d'impresa è favorita dalla proiezione internazionale della stessa (esportazione e investimenti diretti), dalla disponibilità di fonti interne ed ester-

* Redatto da Giacomo Oddo e Luigi Scorca, ICE – Area Studi, Ricerche e Statistiche. Sintesi a cura di Fabrizio Onida, Università Bocconi.

¹ Riquadro "Analisi degli operatori commerciali attivi alle esportazioni per gli anni 2000-2006" di Natale Renato Fazio e Carmela Pascucci.

² Riquadro "Dimensione, innovazione e internazionalizzazione: un'analisi di sopravvivenza delle imprese italiane" di Giorgia Giovanetti, Giorgio Ricchiuti, Margherita Velucchi.

ne di finanziamento e dalla quota laureati/addetti, mentre la caratteristica di impresa a controllo strettamente familiare non gioca a favore³.

Nell'ambito dell'internazionalizzazione produttiva si osserva una dinamica presoché speculare. Infatti i grandi investitori hanno complessivamente diminuito la loro incidenza in termini di addetti delle partecipate all'estero, mentre una maggiore vivacità dimostrano le medie imprese e, in misura più lieve, le piccole imprese. Le diverse risposte in base alla classe dimensionale considerata riflettono almeno in parte la reazione del sistema produttivo italiano alla pressione competitiva esercitata dai nuovi esportatori asiatici. Le piccole e medio-piccole imprese, relativamente specializzate nei settori tradizionali del *made in Italy*, sono state spinte ad interventi di ristrutturazione e delocalizzano parte della catena produttiva all'estero, in particolare nell'Europa orientale e nei Balcani; in questa area infatti le partecipate italiane dei settori tradizionali hanno un peso in termini di addetti di gran lunga superiore al loro peso in termini di fatturato. Le medie imprese invece, specializzate oltre che nei settori tradizionali anche nella meccanica strumentale e nei materiali da costruzione (materiali non metallici), hanno effettuato investimenti non solo in Europa orientale, ma anche in Asia centrale ed orientale, prevalentemente orientati all'allargamento dei mercati di sbocco. Le grandi imprese, già presenti in molti mercati sia con le esportazioni che con investimenti diretti, compiono un cammino di ristrutturazione interna e di miglioramento qualitativo del prodotto. Questo contribuisce a spiegare sia l'aumento del loro peso sul valore complessivo delle esportazioni (valori medi unitari maggiori), sia la diminuzione della loro quota di addetti all'estero, a vantaggio delle imprese da 50-249 addetti.

È interessante anche quanto emerge dall'indagine ISAE 2007 sulla delocalizzazione manifatturiera⁴: sul campione stratificato di 3800 imprese, quelle che delocalizzano risultano aver ridotto nel periodo 2005-2007 il numero totale di addetti in Italia meno della media. Un altro studio su dati ISAE mostra che le imprese esportatrici stabili nel periodo 2000-2006 non solo presentano dimensione più grande, ma anche investono di più in razionalizzazione degli impianti (in particolare in tecnologie a risparmio energetico) e in ampliamento della capacità produttiva⁵.

Per quanto riguarda gli investimenti diretti in entrata, uno studio sui bilanci di 1089 imprese a capitale multinazionale con sede amministrativa in Lombardia⁶ (che rappresentano più della metà del numero e quasi metà degli addetti e del fatturato di tutte le multinazionali operanti in Italia) conferma un dato spesso riscontrato anche in altri paesi: nel settore manifatturiero le imprese a capitale estero mostrano rispetto alle imprese a capitale nazionale maggiore produttività, costo del lavoro mediamente più elevato (e quindi mediamente più qualificato), maggiori investimenti materiali e immateriali, struttura finanziaria più solida. Solo in termini di indici di redditività del capitale le imprese a capitale estero del campione lombardo mostrano risultati inferiori, salvo che nei servizi. Questa differenza di *performance* rimane anche se il confronto viene operato con un "sottocampione controfattuale" di 1086 imprese lombar-

³ Riquadro "Effetti della Imprenditorialità e della Internazionalizzazione sulla performance di impresa in Italia" di Giorgia Giovanetti, Giorgio Ricchiuti e Margherita Velucchi.

⁴ Riquadro "La delocalizzazione nel settore manifatturiero italiano: primi risultati dall'inchiesta ISAE 2007" di Stefano Costa.

⁵ "Attività di esportazione e di investimento delle imprese italiane nel periodo 2000-06: un'analisi sui dati delle inchieste Isae" di Sergio De Nardis e Carmine Pappalardo.

⁶ "Partecipazione estera e performance economica in Lombardia", di Rosario Crinò.

de che più rassomigliano alle partecipate estere in termini di dimensione e settore di appartenenza. Si può così accantonare l'ipotesi che la migliore performance delle multinazionali in Italia derivi dalla semplice collocazione storica in termini di dimensioni e settore, ereditata dal passato oppure ottenuta mediante acquisizione (*cherry picking*) delle imprese italiane migliori, anziché da una migliore strategia gestionale.

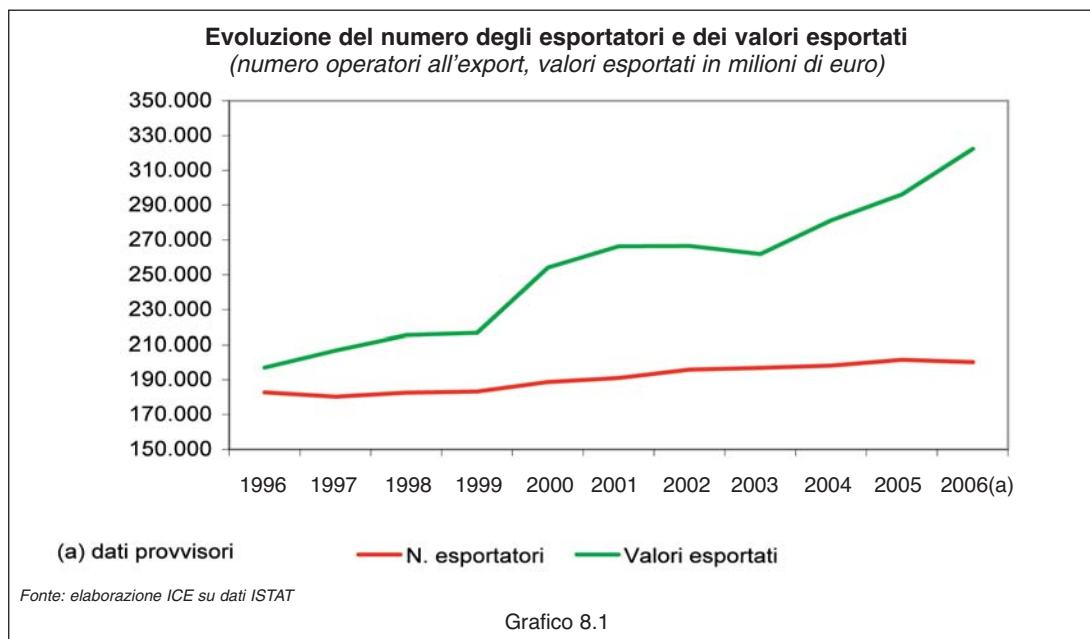
Distribuzione per classe dimensionale dell'operatore del valore delle esportazioni e degli addetti delle partecipate all'estero (quote percentuali)

	2000				2005			
	meno di 50 addetti	da 50 a 259 addetti	250 addetti e oltre	totale	meno di 50 addetti	da 50 a 259 addetti	250 addetti e oltre	totale
valore esportazioni addetti delle partecipate estere	31,5	27	41,5	100	29	27,6	43,3	100
	7,4	11,2	81,4	100	7,6	14,2	78,2	100

Fonte: ISTAT e ICE - REPRINT

8.1 L' internazionalizzazione commerciale delle imprese italiane in una prospettiva dimensionale⁷

Nel 2006⁸ i valori esportati sono cresciuti dell' 8,8 per cento rispetto all' anno precedente, raggiungendo quota 322 miliardi di euro. La crescita risulta costante sin dal 2004, con tassi superiori al 5 per cento annuo. Per gli operatori all'export invece, i dati relativi all' ultimo anno registrano una variazione negativa (-0,7 per cento rispetto al 2005) per un valore pari a 200.102 operatori. Considerando il periodo che va dal 1996, mentre i valori esportati sono cresciuti a tassi elevati (+63,6 per cento), il numero degli operatori all' export è cresciuto in maniera nettamente inferiore, fermandosi a un +9,4 per cento.

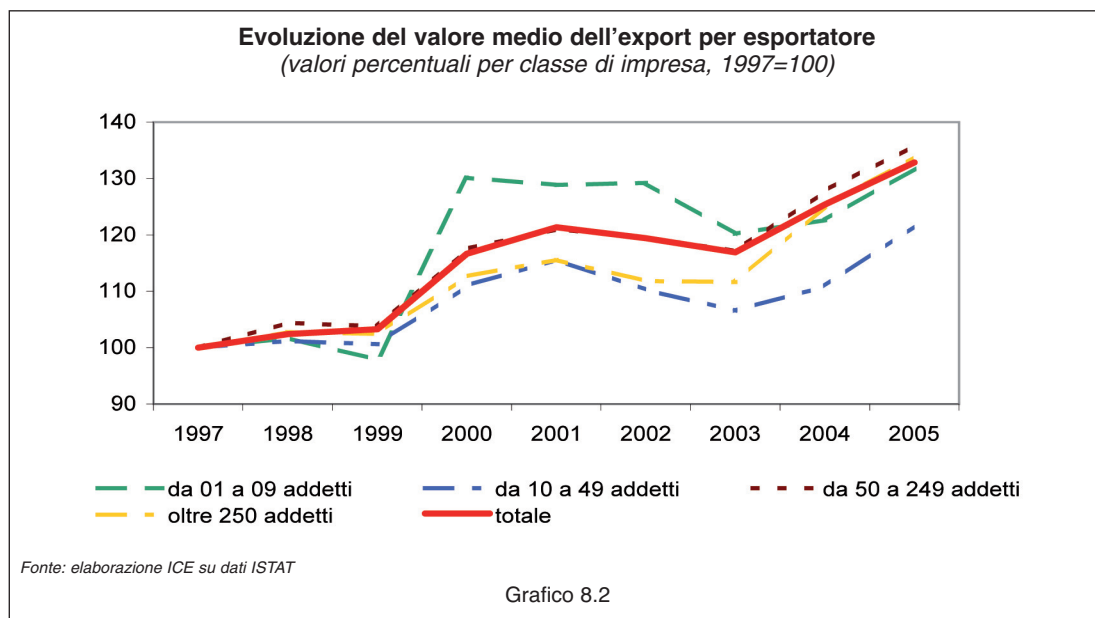


⁷ Questo paragrafo è stato redatto da Luigi Scorca, ICE - Area Studi, Ricerche e Statistiche.

⁸ Tutti i dati relativi al 2006 sono provvisori, e sono di solito sottostimati: questi sono di consueto rivisti al rialzo dall'ISTAT in seguito alle rettifiche ed alle integrazioni dei dati relativi al commercio con i paesi dell'area UE.

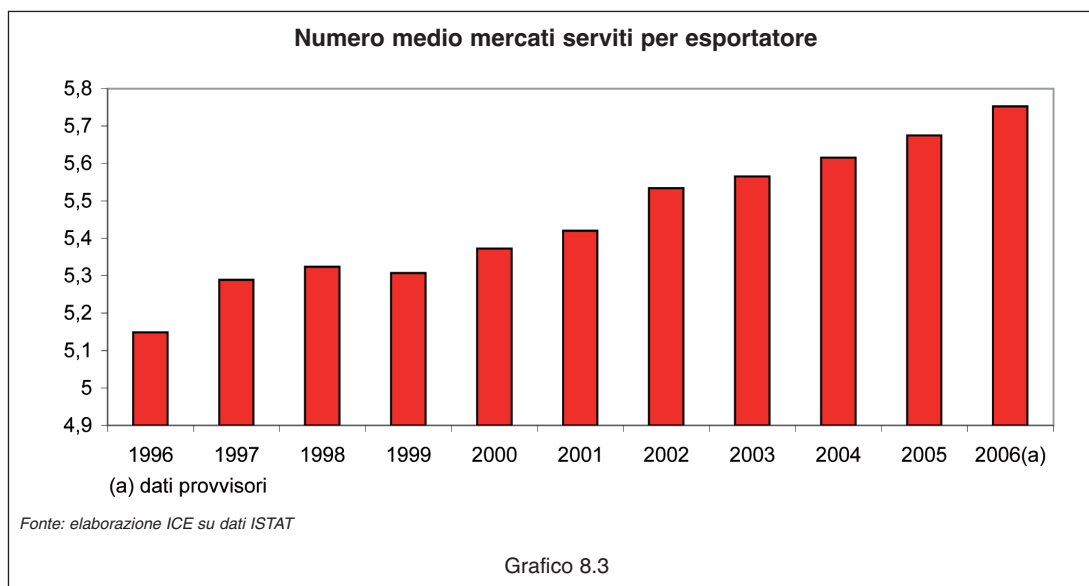
Vi è quindi un incremento del valore medio dell'export per operatore, che cresce, nel periodo 1997-2005, del 32,8 per cento. Analizzando il dato per classe dimensionale, risalta la dinamica delle microimprese (che hanno da 1 a 9 addetti): questa classe, per buona parte costituita da società di trading, ha giovato della crescita del commercio all'ingrosso nell'economia mondiale. Anche se negli ultimi due anni la tendenza mostra un riavvicinamento dei valori, permangono le differenze che caratterizzano il dato in oggetto: mentre le medie imprese (da 50 a 249 addetti) hanno lo stesso tasso di crescita del totale, il dato delle piccole (da 10 a 49 addetti) registra un incremento minore. L'appartenenza di quest'ultima classe il più delle volte a settori manifatturieri con un basso valore aggiunto e ad alta intensità di lavoro, comporta che queste incontrino maggiori difficoltà nel competere con aziende le cui produzioni sono situate in paesi dove il costo del lavoro è inferiore. Per quanto riguarda invece il valore relativo alle grandi imprese (il cui numero di addetti supera le 250 unità), il dato non si discosta significativamente dal totale, mostrando come queste siano relativamente meno vulnerabili alla competizione internazionale.

Pur in crescita, i tassi di incremento dell'export registrati dal nostro paese sono stati inferiori a quelli mondiali. Questo comporta che, mentre le esportazioni italiane crescono in termini numerici, la quota delle stesse sul totale - mondo diminuisce sensibilmente: infatti si passa da un 4,3 per cento nel 1997 ad un 3,4 per cento nel 2006. Questa tendenza è, seppur con intensità diversa, comune agli altri partner europei e all'area nordamericana: crescono pertanto di importanza altre aree geografiche come l'Asia orientale e il Medio Oriente, dimostrando che nel tempo il baricentro del commercio mondiale si sta spostando verso aree di recente industrializzazione.



È interessante analizzare il numero medio dei mercati serviti per esportatore nel corso degli anni: questo valore permette di misurare la presenza internazionale delle imprese esportatrici. Il grafico mostra un aumento quasi costante, arrivando nel 2006 ad un valore medio di 5,75 mercati per operatore: in realtà quasi il 44 per cento degli esportatori è presente in un solo mercato, mentre le aziende che servono fino a 4 mercati contano un altro 31 per cento; di conseguenza, solo il 10 per cento delle imprese si

può definire importante sui mercati esteri, in quanto serve più di 20 mercati contemporaneamente. Nel corso degli anni, vi è un leggero spostamento dei valori verso la classe di imprese che servono più mercati: anche se la variazione delle quote risulta minima, è quindi in atto un rafforzamento della classe delle imprese presenti in più paesi.



Il numero medio dei mercati serviti per esportatore varia a seconda della dimensione d'impresa. Come è facilmente deducibile, vi è una correlazione positiva fra dimensione di impresa e numero di mercati esteri serviti: al crescere della prima, cresce anche il secondo. Le grandi imprese hanno infatti maggiori risorse per servire mercati diversi, potendo anche creare una rete distributiva e di assistenza commerciale, e dipendono quindi in maniera nettamente inferiore da canali indiretti per l'esportazione. Le distanze tra i valori, che vanno da un minimo di 1,72 per le microimprese ad un massimo di 6,35 mercati per le imprese grandi, non variano nel tempo. Se da un lato la presenza in un unico mercato può essere problematica nel caso in cui questo non cresca, la presenza su più mercati contemporaneamente permette sia di ottenere vantaggi di scala relativi alla produzione, distribuzione ed alla commercializzazione del prodotto, sia di compensare in qualche misura i momenti di crisi.

I valori delle esportazioni e degli operatori per classe di fatturato all'estero⁹ forniscono una prima analisi sull'andamento e sulla reale importanza delle diverse classi di impresa. Le imprese che esportano fino a 250 mila euro all'anno, pur rappresentando nel 2005 circa il 77 per cento degli operatori censiti, esportano solo il 2,3 per cento del valore totale: per questa classe di operatori le esportazioni, che nel periodo 1997-2005 aumentano ad un tasso medio del 5 per cento annuo, crescono più velocemente se consideriamo la variazione del 2005 rispetto all'anno precedente (+9 per cento). Gli operatori le cui esportazioni sono superiori ai 15 milioni di euro annui rappresentano invece l'1 per cento degli esportatori e circa il 62 per cento delle esportazioni: anche questa seconda classe di valori registra una dinamica positiva (in media +6 per cento annuo, sempre nel periodo 1997-2005), superiore a quella della classe considerata precedentemente.

⁹ Per ulteriori approfondimenti, si rimanda al riquadro sull'analisi degli operatori commerciali attivi alle esportazioni per gli anni 2000-2006 presente a fine paragrafo.

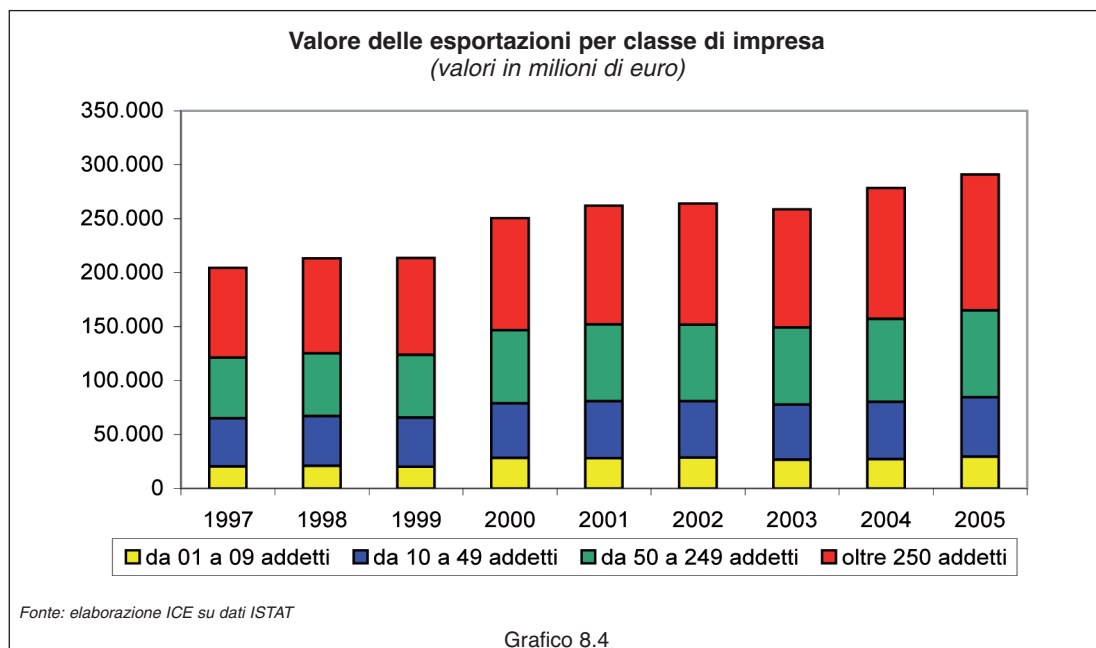
Operatori ed esportazioni per classe inflazionata di valore
(percentuale per classe di valore, numero degli operatori ed esportazioni in milioni di euro nel totale)

CLASSI DI VALORE DELLE ESPORTAZIONI (in migliaia di euro)	1997		2005	
	operatori	esportazioni	operatori	esportazioni
0-75	59,4	0,7	63,3	0,8
75-250	13,7	1,5	13,2	1,5
250-750	10,7	3,7	9,5	3,4
750-2.500	8,7	9,3	7,5	8,5
2.500-5.000	3,3	8,9	2,8	7,9
5.000-15.000	2,8	18,2	2,4	16,4
15.000-50.000	1,1	20,6	1,0	20,6
oltre 50.000	0,3	37,0	0,3	40,9
Totale	180.352	206.760	201.431	296.170

Fonte: elaborazione ICE su dati ISTAT

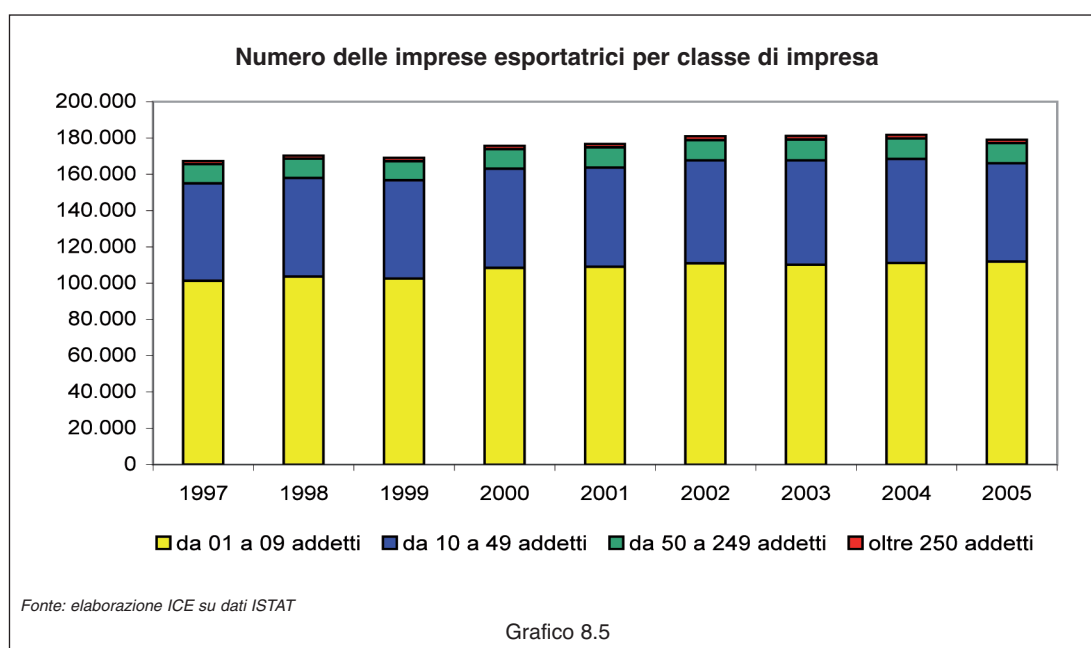
Tavola 8.1

Dai dati sull'evoluzione delle esportazioni per classe di addetti, si evince il lento calo della quota delle piccole imprese, che passano dal 21,9 per cento del 1997 al 18,9 per cento del 2005; nello stesso periodo, quella delle medie imprese rimane costante intorno al 27,5 per cento, così come il peso delle microimprese (intorno al 10 per cento). Cresce pertanto il ruolo delle grandi imprese, la cui quota passa dal 40,7 per cento del 1997 al 43,3 per cento del 2005. In generale, le esportazioni aumentano negli ultimi 8 anni del 42,2 per cento, arrivando a quasi 291 miliardi di euro nel 2005: il periodo temporale in cui la crescita è stata maggiore sono stati gli anni 2000 e 2001, mentre negli ultimi due anni la crescita è stata in media di 6 punti. I tassi di crescita sono differenti a seconda della classe considerata: nel periodo che va dal 1997 al 2005, le grandi hanno registrato la maggiore crescita delle esportazioni (+51,3 per cento), seguite dalle micro (+45,6 per cento), medie (+43,2) e piccole (+22,7). Confrontando due sottoperiodi (1997-2005 e 2000-2005), si nota che la crescita tende a diminuire negli ultimi anni, e che questo rallentamento colpisce maggiormente le imprese più piccole: infatti, dal 2000 la crescita delle micro è del 4,5 per cento; le piccole invece crescono dell'8,7 per cento, le medie del 18,1 per cento e le grandi del 21,1 per cento. Le esportazioni delle grandi crescono più di quelle delle piccole imprese: anche se i va-



lori aumentano numericamente dunque, la quota di export delle piccole diminuisce sul totale, confermando i limiti costitutivi di quest' ultima classe.

Analizzando i valori relativi alle imprese esportatrici, nel corso dell' ultimo decennio le quote delle medie e delle grandi rimangono costanti (rispettivamente 6 per cento e 1 per cento), mentre le piccole decrescono (dal 32,1 per cento al 30,2 per cento) a totale vantaggio delle microimprese (dal 60,5 per cento al 62,4 per cento). Confrontando i dati del numero delle imprese esportatrici con il valore delle esportazioni, risalta come le classi delle micro e delle piccole, che sono oltre il 90 per cento delle imprese, pesano solo per il 29 per cento delle esportazioni, mentre le grandi, che sono l' 1,1 per cento delle imprese, esportano oltre il 40 per cento del totale. Il numero di imprese esportatrici cresce, nel periodo 1997-2005, del 7,1 per cento: distinguendo per classe, le imprese che crescono di più sono le grandi e le micro (rispettivamente del 13 per cento e del 10,4 per cento), seguite dalle medie (+5,4 per cento) e dalle piccole, le quali rimangono sostanzialmente stabili (+0,8 per cento). Considerando il periodo 2000-2005, i dati descrivono una situazione leggermente differente: i valori aumentano in maniera meno marcata in tutte le classi (micro +3,2 per cento, medie +2,6 per cento, grandi + 1,9 per cento), mentre decrescono per le piccole (-0,8 per cento).



La quota delle aziende esportatrici sul totale delle aziende attive nel nostro Paese è negli anni rimasta costante: nel settore manifatturiero queste sono il 18 per cento della loro categoria, mentre nel commercio all' ingrosso sono solo il 5,2 per cento. Considerando le sole aziende esportatrici, si registra una diminuzione della quota delle imprese del settore manifatturiero, che passano dal 57,8 per cento del 1997 al 53,1 per cento del 2005, mentre aumenta quella delle imprese di commercio all' ingrosso, che passano dal 34,8 per cento al 37,2 per cento. Anche quelle sotto il nome altre attività (in cui si raggruppano le telecomunicazioni, le costruzioni, i servizi finanziari, etc.) aumentano la loro quota, negli stessi anni, di due punti e mezzo. Il dato riflette il rafforzamento del settore commerciale e l' indebolimento di quello manifatturiero, il quale decresce sia in valori percentuali sia in termini assoluti, tendenza questa che accomuna l' Italia ad altri paesi avanzati.

I risultati presentati sembrano indicare l'importanza della dimensione di impresa nel parlare della struttura produttiva italiana (che è nota per il caratteristico "nani-smo"), soprattutto confrontando i valori con quelli di alcuni paesi europei.

**Distribuzione degli addetti occupati, del numero di imprese e del fatturato
nel settore manifatturiero**
(percentuale per classe di impresa, anno 2004)

Paese		da 1 a 9 addetti	da 10 a 49 addetti	da 50 a 249 addetti	oltre 250 addetti	Totale
Germania	distribuzione occupati	6,6	16,2	23,7	53,6	100,0
	numero imprese	59,9	29,9	8,2	2,1	100,0
	fatturato	2,2	8,3	18,6	70,9	100,0
Spagna	distribuzione occupati	19,1	31,5	23,2	26,3	100,0
	numero imprese	78,8	18,0	2,8	0,5	100,0
	fatturato	8,2	20,2	23,4	48,2	100,0
Francia	distribuzione occupati	12,2	18,8	21,7	47,2	100,0
	numero imprese	83,1	13,0	3,1	0,8	100,0
	fatturato	7,6	11,8	18,0	62,7	100,0
Italia	distribuzione occupati	25,5	31,3	21,0	22,1	100,0
	numero imprese	82,9	14,9	2,0	0,3	100,0
	fatturato	11,8	24,6	25,6	37,9	100,0
Romania	distribuzione occupati	6,4	13,8	27,5	52,2	100,0
	numero imprese	71,3	18,7	7,8	2,2	100,0
	fatturato	4,8	11,6	22,4	61,2	100,0
Regno Unito	distribuzione occupati	11,1	19,2	25,5	44,2	100,0
	numero imprese	73,6	19,7	5,4	1,3	100,0
	fatturato	5,9	11,2	20,7	62,1	100,0

Fonte: elaborazione ICE su dati EUROSTAT

Tavola 8.2

Nel settore manifatturiero, come si vede in questa tavola relativa all'anno 2004, la percentuale di imprese con meno di 10 addetti è in Italia dell'82,9 per cento mentre in Germania è pari al 59,9 per cento; il dato delle grandi imprese invece registra nel nostro paese un valore pari allo 0,3 per cento, mentre in Germania risulta essere pari al 2,1 per cento. Da segnalare è il valore relativo al numero di imprese nella classe micro della Francia, valore che però non si riflette, come in Italia, in quello della quota sugli addetti. Dall'analisi della distribuzione del fatturato e del numero di addetti si possono trarre le considerazioni più interessanti: mentre in Italia i valori relativi alle classi delle microimprese e delle piccole sono relativamente elevati, negli altri paesi considerati (ad eccezione della Spagna) sono nettamente inferiori. È opportuno notare i valori che presenta un paese entrato di recente nella UE come la Romania, la cui struttura produttiva, analizzata per classe dimensionale, è comparabile con quella tedesca sia nei valori relativi al numero di imprese, sia in quelli relativi alla distribuzione degli occupati e alla percentuale di fatturato.

È interessante analizzare i valori relativi alle esportazioni per area di destinazione: nel 2005 queste risultano essere concentrate sul mercato europeo (72,2 per cento del totale delle esportazioni), e a seguire in America settentrionale (8,7 per cento) e in Asia orientale (6,4 per cento). Le imprese italiane sembrano quindi concentrarsi nei mercati vicini, e pare esserci una certa correlazione tra la vicinanza del mercato e la classe dimensionale: in termini di specializzazione geografica, le micro e le piccole sono più presenti della media in mercati come l'Europa, mentre quelle più grandi sono relativamente più presenti sul continente americano e sui mercati più lontani. È singolare che le microimprese, scostandosi da questa logica, siano relativamente più presenti (6,9 per cento del totale per classe di addetti) in Asia orientale: questo valore è composto in buona misura da

commercianti all'ingrosso, la cui presenza nell'area (come si desume dai valori relativi all'export per settore di attività e area di destinazione) risulta essere in crescita negli ultimi anni. Analizzando il periodo che va dal 2000 al 2005, le esportazioni registrano incrementi significativi in diverse aree geografiche: l'Europa cresce del 18,6 per cento (le grandi e medie hanno performance migliori, crescendo rispettivamente del 25 per cento e del 21 per cento), mentre l'Asia orientale aumenta del 19,2 per cento. Crescono anche le esportazioni verso il Medio Oriente (+37 per cento), mercato che beneficia delle elevate quotazioni del greggio sui mercati internazionali. In controtendenza le esportazioni verso il continente americano, con un calo di quasi 6 punti nella parte settentrionale (a causa della debolezza del dollaro sui mercati valutari) e di quasi 16 nella restante parte centro-meridionale (dove alcuni paesi hanno registrato problemi di carattere finanziario). Quasi in tutti i casi, le piccole imprese crescono meno della media nelle aree dove vi è un aumento del valore delle esportazioni, mentre perdono più della media dove le esportazioni mostrano un calo; il contrario avviene invece nella classe delle grandi (crescono quindi di più della media dove vi è un incremento, perdono meno dove vi è un calo dei valori). Osservando le quote delle diverse classi di impresa per ciascuna delle aree geografiche considerate, nel periodo 2000-2005 si colgono alcuni interessanti cambiamenti in termini di presenza relativa: le micro e le piccole imprese perdono quote di mercato in quasi tutte le zone considerate, le medie imprese invece crescono sul continente americano, mentre le grandi si rafforzano sul totale-mondo di quasi 2 punti, aumentando i propri valori nella maggior parte delle aree.

Esportazioni per classe di addetti e area geografica
(percentuale per classe d'impresa, milioni di euro per il totale d'area)

	2000				2005					
	Da 1 a 9 addetti	Da 10 a 49 addetti	Fra 50 e 249 addetti	250 addetti e oltre	Totale	Da 1 a 9 addetti	Da 10 a 49 addetti	Fra 50 e 249 addetti	250 addetti e oltre	Totale
Europa	11,5	20,3	27,4	40,8	177.096	10,2	18,9	27,9	42,9	210.020
Africa settentrionale	14,9	20,4	25,1	39,6	5.828	11,2	17,8	22,2	48,8	7.155
Altri paesi africani	14,2	23,9	20,8	41,1	2.914	13,7	21,6	22,6	42,1	3.826
America settentrionale	8,4	20,3	26,8	44,5	26.965	8,2	18,3	28,3	45,3	25.377
America Latina	9,8	17,9	22,7	49,6	9.712	7,4	19,2	24,8	48,5	8.173
Medio Oriente	13,2	21,8	25,3	39,6	8.146	9,9	18,4	27,0	44,7	11.210
Asia centrale	11,2	18,8	25,7	44,3	1.652	9,7	18,6	30,3	41,4	2.848
Asia orientale	10,6	19,7	28,6	41,2	15.689	10,9	19,8	28,1	41,2	18.696
Oceania e altri territori	11,5	19,4	27,4	41,7	2.636	15,9	20,0	24,9	39,2	3.588
Mondo	11,2	20,2	27,0	41,5	250.638	10,1	18,9	27,6	43,3	290.893

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.3

Analizzando le esportazioni per settore produttivo e per classe dimensionale, si nota come la quota delle attività manifatturiere aumenti al crescere della dimensione d'impresa: nel 2005, solo il 43,7 per cento delle esportazioni delle microimprese erano manufatti, mentre lo erano oltre il 93 per cento dell'export delle grandi (nello stesso anno, la quota delle esportazioni di entrambe le classi nel commercio all'ingrosso era rispettivamente del 51,2 e del 3,3 per cento). Nel periodo 2000-2005, le esportazioni del settore manifatturiero, che sono pari all'85 per cento del totale, sono cresciute del 16,5 per cento (arrivando nel 2005 a 247 miliardi di Euro): le medie e le grandi imprese sono cresciute di più rispetto al totale, mentre le piccole hanno registrato un incremento inferiore, anche a causa del calo dei settori tessile e conciario, colpiti dalla competizione dei paesi asiatici. La variazione delle esportazioni per settore è diversa a seconda della classe dimensionale considerata: l'alimen-

tare, il metallifero e gli autoveicoli crescono grazie alle classi delle medie e delle grandi imprese, mentre il tessile e il settore legno registrano variazioni negative più marcate man mano che diminuisce la dimensione d'impresa. Anche nel settore del commercio all'ingrosso l'export è aumentato (a ritmi più elevati rispetto al manifatturiero) con le grandi imprese che sono cresciute, nel periodo 2000-2005, di quasi il 70 per cento, mentre incrementi minori si sono riscontrati nelle restanti classi. Anche in questo caso, quindi, si riscontra la stessa tendenza che abbiamo notato nell'analisi per area: quasi sempre le piccole crescono meno (o calano di più) della media, mentre le grandi fanno meglio (ed in alcuni casi fanno meno peggio) del totale per settore. In controtendenza i valori di export delle piccole e delle microimprese nei settori chimica e meccanica, dove i dati potrebbero indicare la presenza di imprese con produzioni specializzate e mercati di nicchia. Analizzando le quote in base al settore di attività, risalta la specializzazione settoriale delle micro e delle piccole imprese nei settori alimentare, legno, tessile ed abbigliamento, calzaturiero e nella fabbricazione di mobili, delle medie nelle stesse classi delle piccole e nella meccanica, mentre le grandi sono maggiormente presenti in settori *capital-intensive* come la carta, i prodotti energetici raffinati, la chimica, l'elettronica e gli autoveicoli: negli anni considerati (2000-2005), il peso delle grandi nel manifatturiero e nel commercio all'ingrosso è cresciuto a svantaggio di micro e piccole imprese, mentre la classe delle medie non ha subito particolari mutamenti.

Esportazioni per classe di addetti e attività economica
(percentuale per classe d'impresa, milioni di euro per il totale di settore)

	2000					2005				
	Da 1 a a 9 addetti	Da 10 a 49 addetti	Fra 50 e 249 addetti	250 e oltre addetti	Totale	Da 1 a 9 addetti	Meno di 50 addetti	Fra 50 e 249 addetti	250 e oltre addetti	Totale
Attività manifatturiere	5,5	18,7	29,4	46,4	212.356	5,2	16,7	30,4	47,7	247.429
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	7,5	26,1	34,5	31,9	10.885	5,0	23,6	36,5	34,9	13.277
Prodotti tessili, articoli della maglieria	7,4	31,8	32,9	27,9	13.449	6,9	29,9	33,1	30,1	11.502
Articoli di abbigliamento	10,0	22,7	30,1	37,2	8.858	8,0	21,8	30,3	39,9	9.523
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	9,3	37,6	37,1	16,0	11.083	7,5	32,7	36,5	23,3	11.210
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	9,8	38,4	44,9	7,0	1.732	7,4	34,4	38,5	19,7	1.699
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	3,3	16,2	29,2	51,4	5.312	3,6	13,6	32,9	50,0	6.098
Prodotti energetici raffinati	0,6	0,5	2,0	97,0	4.678	1,0	0,5	3,4	95,1	6.805
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	11,4	6,8	26,4	55,4	21.035	16,1	6,4	25,8	51,7	26.425
Prodotti in gomma e in materie plastiche	2,3	19,9	41,5	36,3	10.017	2,7	18,6	43,4	35,3	11.512
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	4,8	22,0	31,0	42,2	7.464	3,9	19,3	29,8	47,0	7.603
Prodotti della metallurgia, strutture ed utensili metallici	3,5	18,1	37,8	40,6	21.339	2,8	17,4	39,0	40,8	30.952
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	3,3	17,8	32,3	46,6	41.307	3,3	16,7	33,4	46,7	49.728
Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	2,8	12,9	21,4	62,9	21.558	2,5	15,6	28,4	53,6	21.514
Autoveicoli	4,6	3,5	10,8	81,1	14.382	2,0	3,3	9,9	84,9	19.883
Altri mezzi di trasporto	2,5	7,3	10,1	80,1	6.441	2,1	9,4	12,5	76,0	7.446
Mobili	8,0	32,8	36,9	22,2	7.125	6,2	28,0	40,4	25,4	7.226
Altri prodotti delle industrie manifatturiere	8,6	43,1	37,6	10,7	5.693	9,8	36,7	41,1	12,4	5.025
Commercio all'ingrosso	43,5	35,2	12,3	9,0	27.249	43,1	33,6	11,5	11,9	34.972
Altre attività	41,9	12,5	18,2	27,4	11.034	17,7	23,8	12,9	45,5	8.487
TOTALE	11,2	20,2	27,0	41,5	250.639	10,1	18,9	27,6	43,3	290.887

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.4

Anche se le piccole imprese rimangono una realtà importante della struttura produttiva del nostro paese, dai dati si evince che questa classe negli ultimi anni si è indebolita a vantaggio delle grandi imprese, le quali sono cresciute sia come numero sia come valori di export. In un periodo di generale crescita delle esportazioni, le grandi imprese hanno avuto risultati migliori soprattutto nei mercati di sbocco più importanti, come Europa e Asia orientale; hanno inoltre contenuto le perdite nelle aree dove le nostre esportazioni hanno invece avuto una variazione negativa, come l' America settentrionale. La dimensione di impresa sembra dunque costituire un vantaggio competitivo in termini di capacità di internazionalizzazione e di risposta alla concorrenza. Il riquadro che segue mostra come la dimensione di impresa aumenti la probabilità di successo nei mercati internazionali.

Dimensione, Innovazione e Internazionalizzazione: Un'Analisi di Sopravvivenza delle Imprese Italiane*

Introduzione

Le imprese italiane sono il 22% delle imprese europee, ma gli occupati sono solo l'11%: la dimensione media delle imprese italiane è la metà di quella media europea. A quattro anni dalla nascita, solo il 60% delle imprese italiane è ancora attivo e l'attività delle imprese sopravvissute è concentrata in settori tradizionali caratterizzati da bassa produttività, intensità tecnologica e capacità innovativa (cf. ISTAT 2005).

Questo lavoro studia la probabilità di sopravvivenza delle imprese italiane a seconda delle caratteristiche delle stesse: dimensione, intensità tecnologica impiegata nella produzione e gradi di internazionalizzazione.

La letteratura teorica sulla demografia d'impresa si fa risalire a Gibrat (1931) che suggerisce che la distribuzione dimensionale delle imprese è ben approssimata da una distribuzione Log Normale e il tasso di crescita della dimensione d'impresa può essere rappresentato da una variabile casuale con media proporzionale alla dimensione d'impresa. In altri termini, il tasso di crescita proporzionale di un'impresa non dipende dalla dimensione delle stesse. La mancanza di evidenza empirica a favore ha stimolato la proposta di distribuzioni alternative (Bottazzi et al., 2007), che mettono in luce la complessità della relazione tra le caratteristiche osservabili delle imprese (inclusa la dimensione) e il loro tasso di crescita.

Recentemente una parte della letteratura ha suggerito che le imprese più piccole hanno mediamente una probabilità più bassa di sopravvivere nel mercato in cui operano rispetto a imprese più grandi. Tuttavia, quelle che riescono a sopravvivere crescono proporzionalmente di più. Questo approccio suggerisce che l'analisi debba essere estesa ad altre caratteristiche del mercato: il livello tecnologico, le caratteristiche dell'industria e del ciclo di vita del prodotto. In questo contesto si ipotizza che tutte queste caratteristiche - e non solo la dimensione - siano rilevanti per la sopravvivenza e la crescita dell'impresa nel mercato e che esista una forte relazione positiva tra la sopravvivenza di un'impresa nel mercato e la sua dimensione (cf. Sutton, 1998). I contributi più recenti sono coerenti con le teorie evuzioniste secondo le quali il numero e l'evoluzione (tasso di crescita dimensionale) delle nuove entranti in un'industria/mercato dipende dal livello tecnologico e dal ciclo di vita del prodotto (Agarwal e Audretsch, 2001). In particolare, la teoria del ciclo di vita dell'industria suggerisce che il numero di imprese entranti e operanti nell'industria/mercato rappresenti una buona approssimazione del numero di innovazioni; inoltre, questo indicatore è una rappresentazione dei regimi "imprenditoriali" e "routinizzati". Inoltre, la ragione per la quale alcune imprese sopravvivono nel mercato ma non crescono può essere rappresentata dal fatto che esse occupano una nicchia di prodotto. La dimensione e il livello tecnologico non contano perché la sopravvivenza è assicurata dalla specificità del prodotto.

* Redatto da Giorgia Giovannetti, Giorgio Ricchiuti e Margherita Velucchi

Dati e Risultati

In questo lavoro ci chiediamo se la probabilità di sopravvivenza delle imprese italiane vari in relazione a dimensione e livello tecnologico (cf. Agarwal e Audretsch, 2001). Il database integra i dati dell'indagine sulle imprese manifatturiere italiane di Capitalia (2005) con gli archivi Reprint relativi agli anni 2000-2003. La variabile di durata (span di sopravvivenza) viene calcolata come la differenza fra l'anno 2003 e l'anno di costituzione dell'impresa. Questa variabile è cesurata a destra, poiché l'uscita dal mercato può avvenire prima o durante il 2003 a causa di liquidazione, fallimento o cessazione di attività. In un'analisi di sopravvivenza, tali eventi rappresentano il "fallimento" sul quale si calcola il rischio di uscita dal mercato¹. La dummy tecnologica è stata ricostruita partendo dalla tassonomia di Pavitt² e assume valore zero se l'impresa opera in settori tradizionali o di scala ed uno per i settori specializzati e ad alta tecnologia³. La variabile dimensione è stata generata a partire dal fatturato, costruendo 5 classi equirappresentate con la prima che individua le imprese piccole (fatturato fino a 3.244.000,00 euro)⁴. La dummy innovazione, costruita attraverso una domanda del questionario Capitalia, ha valore uno se l'impresa nel periodo 2001-2003 ha proposto un prodotto o un processo innovativo oppure ha introdotto un'innovazione nell'organizzazione del lavoro e della produzione. Infine se l'impresa ha effettuato esportazioni, investimenti diretti esteri e ricerca e sviluppo le variabili dicotomiche corrispondenti assumono valore uno.

La Tabella 1 riporta le statistiche descrittive (anche per i sottocampioni) e mostra che l'età media delle imprese nel campione complessivo è di 24,78 anni, piuttosto alta rispetto all'età media delle imprese italiane (pur tuttavia con una deviazione standard elevata). Il 74,6% ha esportato una quota della propria produzione all'estero ma solo il 10,5% ha fatto investimenti diretti. Inoltre, solo il 44% delle imprese dichiara di aver sostenuto spese per ricerca e sviluppo tra il 2001 e il 2003 ma il 62% dichiara di aver registrato nello stesso arco temporale una innovazione (in questo lavoro non si è distinto tra innovazione di prodotto, processo od organizzativa) suggerendo una qualche forma di innovazione learning by doing nella produzione.

¹ Per ottenere risultati non distorti si deve dunque poter distinguere un'impresa che ha iniziato un processo di insolvenza nel 2003 da quella che è ancora viva al 2003 ma che non viene più seguita perché il dataset contiene informazioni solo fino a quella data.

² Settori tradizionali, settori specializzati, settori di scala, settori ad alta tecnologia.

³ Dato che nei settori di scala operano alcune imprese non definibili "low tech" abbiamo ripetuto la stima considerando (a) una variabile dicotomica che assume valore zero solo per i settori tradizionali ed uno per gli altri, (b) le quattro classi di Pavitt separatamente. I risultati, disponibili a richiesta, sono robusti e i valori numerici delle altre variabili non cambiano significativamente.

⁴ Si veda Giannetti e Velucchi (2006) per la metodologia utilizzata.

Tabella 1 - Statistiche Descrittive (medie) del Campione

Variabili	Esportatrici	Non Esportatrici	Piccole	Medio-Grandi	Innovative	Non Innovative	Tutto il Campione
Dimensione Impresa	3.199 (1.384)	2.393 (1.328)	1 (0)	3.497 (1.117)	3.128 (1.391)	2.775 (1.424)	2.994 (1.414)
Età Imprese (Span)	24.955 (15.947)	24.265 (14.885)	22.526 (13.384)	25.348 (16.167)	24.809 (15.246)	24.731 (16.381)	24.78 (15.687)
Tech	0.357 (0.479)	0.182 (0.386)	0.294 (0.456)	0.317 (0.465)	0.354 (0.478)	0.245 (0.43)	0.313 (0.464)
Innovazione	0.671 (0.47)	0.471 (0.499)	0.528 (0.499)	0.643 (0.479)	1 (0)	0 (0)	0.62 (0.485)
Export	1 (0)	0 (0)	0.579 (0.494)	0.788 (0.409)	0.807 (0.395)	0.647 (0.478)	0.746 (0.435)
Fdi	0.132 (0.339)	0.026 (0.16)	0.037 (0.189)	0.123 (0.328)	0.12 (0.325)	0.081 (0.273)	0.105 (0.307)
R&D	0.528 (0.499)	0.213 (0.41)	0.318 (0.466)	0.481 (0.5)	0.622 (0.485)	0.163 (0.37)	0.448 (0.497)
Totale Imprese	15710	5345	4241	16814	13055	8000	21055

La Tabella 2 presenta i risultati per il campione complessivo e per sottocampioni, separando i risultati dei modelli Cox per le imprese piccole (classe 1) e medio-grandi (classi 2-5), imprese esportatrici e non esportatrici e innovative e non innovative. Mostra come la dimensione d'impresa sia sempre estremamente rilevante nell'aumentare la probabilità di sopravvivenza. In altri termini, indipendentemente dalle caratteristiche di contesto economico, imprese più grandi che operano sulla frontiera tecnologica hanno una probabilità maggiore di sopravvivere nel mercato in cui operano ma l'effetto di questa variabile non è uguale sul campione intero e sui sottogruppi. Per quanto riguarda le stime su tutto il campione, tutte le variabili considerate, ad esclusione della variabile innovazione, sono fortemente significative e aumentano il rischio di uscita dal mercato delle imprese. Un'impresa che esporta una quota della propria produzione all'estero o ha partecipazioni in imprese estere compete in un mercato più ampio che può essere più rischioso⁵ (nel campione utilizzato esportare aumenta il rischio di fallimento del 32% mentre fare investimenti diretti esteri del 38%)⁶. La dimensione per le imprese che operano nei mercati internazionali è importante rispetto a quanto avviene per le imprese che operano solo sul mercato nazionale. Al contempo, la dimensione riduce del 20% il rischio di uscita delle imprese che fanno innovazione mentre risulta più rilevante per le imprese che non fanno innovazione (-22%). In altri termini, in assenza di una qualsiasi attività innovativa, le imprese possono contare solo sulla propria dimensione nel mercato (e quindi sul loro potere di mercato) per aumentare la loro probabilità di sopravvivere.

Produrre nei settori ad elevata tecnologia tende a ridurre il rischio di uscita dal mercato. Le imprese esportatrici di prodotti ad alta intensità tecnologica, per esempio, sono meno vulnerabili e la loro probabilità di sopravvivere aumenta

⁵ Si potrebbe sostenere che esportare riduce il rischio di fallimento in quanto per le imprese costituisce una diversificazione del portafoglio. Tale analisi esula dagli scopi del presente riquadro e necessita di un approfondimento per tener conto della correlazione ciclica fra il mercato domestico e il/i mercato/i di esportazione.

⁶ Anche in questo caso si può approfondire l'analisi per vedere la direzione di causalità fra investimenti diretti e competitività delle singole imprese e le differenze fra tipologie di investimenti diretti (orizzontale, verticale, delocalizzazione di alcune fasi produttive, commercializzazione, outsourcing di servizi, etc.).

del 33% circa. Sembrerebbe dunque ragionevole per questo tipo di impresa puntare innanzitutto sull'intensità tecnologica del prodotto e poi sulla dimensione. Per quanto riguarda le imprese piccole e grandi, invece, il fatto che la tecnologia sia debolmente significativa nel primo gruppo e fortemente significativa nel secondo (addirittura diminuendo del 30,7% il rischio di uscire dal mercato) sembra confermare la teoria delle nicchie strategiche secondo la quale certe imprese rimangono piccole perché godono di un vantaggio competitivo dovuto alla natura peculiare del bene che producono (in particolare a bassa intensità tecnologica), vantaggio che scompare se l'impresa cresce in dimensioni perché a quel punto risulta dominante il potere di mercato e la componente tecnologica del prodotto. Infine, nel campione considerato, le imprese innovative hanno una più elevata probabilità di sopravvivenza (+42,2%). Al contrario, se l'impresa non fa innovazione, ma un prodotto tradizionale o caratterizzato da una tecnologia ormai matura, il livello tecnologico del bene che produce non ha alcun effetto sulla sua probabilità di continuare a operare nel mercato.

In sintesi, esportare è mediamente più rischioso se l'impresa è piccola e produce un bene tradizionale; questo è valido anche per le imprese che fanno innovazione. Per quanto riguarda le imprese che producono e vendono dentro i confini nazionali così come le imprese che non fanno innovazione, la variabile discriminante risulta la dimensione mentre la tecnologia non influenza la loro probabilità di sopravvivenza.

Tabella 2 – Risultati Regressioni Cox per tutto il campione

	Tutto il Campione	Export	Non Export	Piccole	Medio-Grandi	Innovazione	Non-Innovazione
Dimensione	0.756 [0.024]***	0.77 [0.025]***	0.836 [0.057]***			0.807 [0.030]***	0.786 [0.037]***
Tecnologia	0.652 [0.055]***	0.668 [0.060]***	0.98 [0.195]	0.805 [0.105]*	0.693 [0.073]***	0.578 [0.061]***	1.15 [0.148]
Innovazione	0.898 [0.069]						
Export	1.32 [0.116]***						
Fdi	1.38 [0.160]***						
r&d	1.448 [0.112]***						
Osservazioni	21055	15710	5345	4241	16814	13055	8000
Uscite	832	645	187	317	515	517	315
Log Verosimiglianza	-7564.68	-5666.549	-1469.31	-2345.577	-4627.032	-4431.377	-2596.965
Chi-quadrato	117.75	83.33	7.14	2.79	12.24	64.01	26.42
p-value	0	[0.000]	[0.028]	[0.095]	[0.001]	[0.000]	[0.000]

Errori Standard robusti tra parentesi

* significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo all' 1%

Conclusioni

Dimensione d'impresa e livello tecnologico del prodotto riducono il rischio di fallimento. L'effetto positivo della tecnologia inoltre aumenta all'aumentare della dimensione di impresa: le imprese grandi che operano in settori ad alta tecnologia sopravvivono mediamente di più di imprese piccole che operano in settori tradizionali. Essere una impresa esportatrice e fare investimenti diretti esteri può ridurre la sopravvivenza: in media la competizione sui mercati internazionali è più forte e quindi operare in questi mercati è più rischioso. Per le imprese che

esportano è importante essere grandi e con produzione in settori ad alta tecnologia per competere sui mercati internazionali. Coerentemente, il rischio aumenta se l'impresa è di piccole dimensioni ed opera in settori tradizionali. Dall'analisi emerge che, confrontando imprese che esportano con quelle che non esportano, dimensione e tecnologia hanno un effetto maggiore per le imprese esportatrici. Per le imprese che fanno innovazione è importante essere attivi in un mercato ad alta tecnologia; al contrario le imprese non innovative possono sopravvivere essenzialmente sfruttando il loro potere di mercato. Concludendo, un'impresa internazionale di successo è un'impresa grande, che offre un prodotto altamente tecnologico e che fa innovazione specialmente di prodotto o di processo.

Bibliografia:

Agarwal R., Audretsch D. B. (2001), "Does entry size matter? the impact of the life cycle and technology on firm survival", *The Journal of Industrial Economics*, 1, pp. 21-43

Bottazzi, G., Cefis E., Dosi G., Secchi A. (2007), "Invariances and Diversities in the Evolution of Manufacturing Industries", forthcoming in *Small Business Economics*

R. Giannetti, Velucchi, M., (2006), "The demography of manufacturing firms (1911-1971)", in Giannetti, R. e Vasta M. (a cura di) *Evolution of Italian Enterprises in the 20th Century*, Physica-Verlag (Springer), Heidelberg-New York

Gibrat R. (1931), *Les Inégalités Économiques. Applications : Aux Inégalités des Richesses, à la Concentration des Entreprises, Aux Population des Villes, Aux Statistiques des Familles, etc., d'une Loi Nouvelle : La Loi de l'Effet Proportionnel*, Pris : Librairie du Recueil Sirey

Istat, (2005), *Rapporto Annuale*, Roma

Sutton J. (1998), *Technology and market structure: Theory and History*. Cambridge, Mass., the MIT Press.

Nota Metodologica: Analisi di Sopravvivenza

L'analisi di sopravvivenza si occupa di fornire una stima del tempo che precede il fallimento, o in generale la fine, di tutti quei fenomeni che in uno specifico momento presentano una censura (che rappresenta analiticamente la scomparsa del fenomeno). La variabile rilevante in queste analisi è il periodo compreso fra la prima manifestazione del fenomeno e la sua fine ed è rappresentata generalmente da una cross section dei tempi di sopravvivenza $t_1, t_2, \dots, t_n \hat{=} T$. Il processo può avere inizio in diversi momenti nel tempo e la sua durata è variabile; per queste caratteristiche di fondo la variabile casuale dei tempi di sopravvivenza T risulta censurata oltre una certa soglia (si pensi alla speranza di vita di un essere umano).

Si consideri dunque una variabile T con probabilità cumulata:

$$F(t) = \int_0^t f(s) ds = \text{Pr ob}(T \leq t)$$

con $f(t)$ distribuzione di probabilità continua, la Probabilità di Sopravvivenza sarà:

$$S(t) = 1 - F(t) = \text{Pr ob}(T \geq t)$$

e la probabilità che il fenomeno si interrompa entro il successivo, piccolo intervallo di tempo D sarà:

$$l(t, \Delta) = \text{Prob}(t \leq T \leq t + \Delta | T \geq t)$$

da cui l'Hazard Rate:

$$\lambda(t) = \lim_{\Delta \rightarrow 0} \frac{\text{Prob}(t \leq T \leq t + \Delta | T \geq t)}{\Delta} = \lim_{\Delta \rightarrow 0} \frac{F(t + \Delta) - F(t)}{\Delta S(t)} = \frac{f(t)}{S(t)}$$

ovvero il rapporto tra la distribuzione densità di probabilità del fenomeno e la probabilità di sopravvivenza, che rappresenta il numero di elementi che falliscono, condizionatamente alla loro età e non è altro che la probabilità di fallimento a, $(t+D)$ dato che l'elemento è sopravvissuto t anni. Rappresenta il parametro da stimare e il metodo di stima generalmente utilizzato quello di Massima Verosimiglianza attraverso le regressioni Cox (Cox Proportional Hazard Regressions).

La funzione rischio, $h_i(t)$, di una realizzazione i del fenomeno viene definita come: $h_i(t) = h(t, x_i) = h_0(t) \exp(x_i \beta)$, dove $h_0(t)$ è una funzione di rischio di base non specificata che rappresenta la probabilità di fallimento condizionata al fatto che l'elemento considerato sia sopravvissuto fino all'anno t , x_i è il vettore dei regressori per quello stesso elemento i e è il vettore dei parametri da stimare nella regressione. Coefficienti stimati (b) negativi segnalano un effetto positivo nella riduzione nel rischio di fallimento mentre i tassi di rischio misurano questo effetto sulla base dello scostamento da uno (un tasso di rischio minore di uno riduce il rischio di fallimento di un valore pari a $(1-b)$ %).

Analisi degli operatori commerciali attivi alle esportazioni per gli anni 2000-2006*

Struttura e dinamica degli operatori commerciali attivi alle esportazioni per classe dimensionale

L'analisi delle caratteristiche strutturali degli operatori che effettuano esportazioni consente di cogliere aspetti dell'evoluzione degli scambi commerciali con l'estero maggiormente legati al sistema produttivo. Di seguito si presentano i risultati di un'analisi condotta su un panel di operatori attivi all'export negli anni 2000-2006.¹ Nella prima parte del lavoro si analizza la struttura degli operatori attivi all'export sia dal punto di vista dimensionale che settoriale, nella seconda parte si riportano i principali risultati di un'analisi volta a cogliere la diversificazione merceologica e settoriale realizzata dagli operatori oggetto di analisi. Il panel analizzato è composto da 58.944 operatori che hanno effettuato vendite all'estero in tutti gli anni del periodo 2000-2006. Nel 2000 l'export attivato dagli operatori presenti nel panel è stato pari a poco più di 202 miliardi di euro (pari al 77,6% del totale delle esportazioni nazionali), mentre nel 2006 a poco meno di 252 miliardi (il 77,1% rispetto al complesso dei flussi in uscita).

La tavola 1 mostra per gli anni 2000 e 2006 il numero di operatori distinto per classe inflazionata di valore² delle esportazioni e i relativi flussi diretti verso l'estero. I micro-esportatori (quelli che realizzano sui mercati esteri vendite per un valore annuo inferiore ai 75 mila euro) aumentano di poco meno di 4.500 unità; la relativa quota sul totale degli operatori del panel passa dal 23,7% al 31,2%, pur rimanendo stabile (0,2%) l'incidenza delle esportazioni da essi attivati sul totale delle esportazioni considerate nel panel.

Operatori ed esportazioni per classe inflazionata di valore - Anni 2000-2006
(Valori assoluti in milioni di euro e quote percentuali)

Classi inflazionate di valore delle esportazioni (in migliaia di euro)	2000				2006 (1)			
	Operatori	Quota %	Esp.	Quota %	Operatori	Quota %	Esp.	Quota %
0-75	13.954	23,7	398	0,2	18.401	31,2	531	0,2
75-250	10.736	18,2	1.608	0,8	8.908	15,1	1.640	0,7
250-750	11.946	20,3	5.447	2,7	10.195	17,3	5.809	2,3
750-2.500	11.372	19,3	16.081	8,0	10.683	18,1	18.781	7,5
2.500-5.000	4.529	7,7	16.030	7,9	4.505	7,6	19.901	7,9
5.000-15.000	4.232	7,2	35.577	17,6	4.077	6,9	42.863	17,0
15.000-50.000	1.658	2,8	42.363	21,0	1.633	2,8	52.303	20,8
oltre 50.000	517	0,9	84.498	41,8	542	0,9	110.123	43,7
Totale	58.944	100,0	202.003	100,0	58.944	100,0	251.951	100,0

(1) Dati provvisori.

Fonte: Istat, Statistiche del commercio estero

Tavola 1

* Redatto da Natale Renato Fazio e Carmela Pascucci. Per quanto il lavoro sia frutto dello studio congiunto dei due autori, i paragrafi 1 e 3 sono da attribuire a Carmela Pascucci, mentre il paragrafo 2 a Natale Renato Fazio.

¹ Il panel è composto dagli operatori che hanno effettuato vendite all'estero in tutti gli anni considerati, è costruito partendo da tutti gli operatori che effettuano vendite sul mercato extra-comunitario e, limitatamente al mercato intra-comunitario, dagli operatori che hanno presentato nei diversi anni dichiarazioni mensili e che quindi hanno effettuato in ogni singolo anno scambi con paesi Ue per un totale superiore a 200.000 euro.

² Le classi di valore inflazionate sono definite, a partire dalle classi di valore utilizzate per il 2000, inflazionando le soglie sulla base dei valori medi unitari all'esportazione. Per deflazionare i valori estremi delle classi di fatturato sono stati utilizzati opportuni deflatori, basati appunto sui valori medi unitari, calcolati considerando la diversa composizione merceologica dei prodotti esportati in ogni classe.

Gli operatori di piccole dimensioni, cioè quelli compresi nelle classi 75-250 e 250-750 mila euro, invece, subiscono in entrambi i casi una contrazione in termini di quota sul totale degli esportatori presenti nel panel pari a circa 3 punti percentuali (attestandosi nel 2006 rispettivamente al 15,1% e al 17,3%), con una conseguente contrazione anche del peso delle esportazioni da loro attivate rispetto al totale delle vendite all'estero del panel (più rilevante nella seconda classe che nella prima). Anche gli esportatori che effettuano vendite sul mercato estero per un totale compreso fra i 750 mila euro e i 2,5 milioni di euro fanno segnare una contrazione: la quota sul numero complessivo degli operatori compresi in questa classe è passata dal 19,3 al 18,1%. Per quel che riguarda i grandi esportatori (con valore di export superiore a 2,5 milioni di euro) le diverse classi di valore non presentano nei due anni differenze rilevanti in termini di numero di operatori presenti. Se si passa a considerare il valore dei flussi da essi attivati, si rileva un significativo incremento della concentrazione delle esportazioni nel segmento di operatori con valore all'export superiore ai 50 milioni di euro: la quota delle esportazioni attivate da tale classe è infatti passata dal 41,8% del 2000 al 43,7% del 2006, pur in presenza di una quota del numero di operatori invariata.

Analisi merceologica degli operatori all'export

Limitatamente ai prodotti manufatti, (Tavola 2) l'analisi per settori merceologici mostra che per alcuni prodotti tipici del Made in Italy, come il tessile e i prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi, si è avuta una contrazione del numero di esportatori che realizzano con continuità attività esportative, associata ad una flessione della quota delle vendite all'estero del settore calcolata sul totale delle esportazioni di prodotti manufatti attivati dagli operatori presenti nel panel (pari rispettivamente a -1,6 e a -0,5 punti percentuali). Nel caso dei prodotti tessili si è registrata anche una contrazione della concentrazione delle esportazioni attivate dai principali esportatori; infatti la quota calcolata rapportando le vendite all'estero dei primi 5 e dei primi 25 esportatori rispetto al totale delle esportazioni del comparto subisce una flessione (passando nel primo caso dall'8,9 al 7,2% e nel secondo dal 19,4 al 19,1%). Per quanto riguarda i prodotti in cuoio e i prodotti dell'abbigliamento, invece, ad un modesto incremento del numero di operatori si è associata una contrazione del peso delle esportazioni sul totale delle vendite di prodotti manufatti (più marcata per i prodotti in cuoio), pur in presenza di un incremento del valore delle esportazioni. Ciò denota per entrambi i comparti una tenuta delle esportazioni, ma una sostanziale riduzione dell'importanza dei prodotti dell'abbigliamento e del calzaturiero sul totale delle vendite nazionali all'estero. Questi settori sono stati, inoltre, caratterizzati da un incremento del grado di concentrazione, misurata dal peso delle esportazioni dei primi 25 esportatori rispetto al complesso delle vendite all'estero degli operatori del panel; per i prodotti in cuoio i primi 25 esportatori nel 2006 attivano il 26,4% delle esportazioni contro il 24,8% del 2000, mentre per l'abbigliamento la quota passa dal 30,8% nel 2000 al 31,3% nel 2006. Per i prodotti chimici ad un incremento di circa 300 operatori attivi all'export si è associato un incremento significativo del valore delle esportazioni (+23,3 per cento) con una sostanziale stabilità del peso del settore rispetto al complesso delle vendite all'estero del panel. Il comparto ha mostrato una riduzione della concentrazione misurata dalle esportazioni attivate

dai principali esportatori, il peso dei primi 5 operatori all'export è diminuito, passando dal 20,7% del 2000 al 17,4% del 2006, mentre quello dei primi 25 si è attestato al 38,8% (rispetto al 39,5% del 2000).

Operatori ed esportazioni per divisioni di attività economica - Anni 2000-2006
(Valori assoluti in milioni di euro e quote percentuali)

Divisioni di attività economica	Anno 2000					Anno 2006 (1)				
	Operatori		Peso %			Operatori		Peso %		
	(2)	Esp.	Quote % esp.	dei primi 5 operatori	dei primi 25 operatori	(2)	Esp.	Quote % esp.	dei primi 5 operatori	dei primi 25 operatori
Prodotti alimentari e bevande	6.335	9.963	5,0	10,2	24,4	6.456	13.852	5,6	10,7	25,0
Prodotti a base di tabacco	29	13	0,0	73,1	99,9	26	17	0,0	91,3	100,0
Prodotti tessili	10.629	12.482	6,3	8,9	19,4	10.242	11.679	4,7	7,2	19,1
Articoli di abbigliamento; pellicce	7.020	7.731	3,9	13,6	30,8	7.532	9.350	3,8	13,0	31,3
Cuoio, articoli da viaggio, borse, marocchineria, selleria e calzature	6.967	9.705	4,9	9,2	24,8	6.973	10.641	4,3	11,9	26,4
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in materiali da intreccio	5.329	1.167	0,6	12,9	32,6	5.376	1.243	0,5	12,9	34,2
Pasta da carta, carta, cartone e prodotti di carta	6.033	2.522	1,3	23,8	44,2	6.123	3.294	1,3	22,6	46,3
Prodotti dell'editoria e della stampa e supporti registrati	4.710	1.367	0,7	25,0	57,8	5.095	1.157	0,5	22,3	55,8
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	667	3.261	1,6	87,5	98,7	787	7.550	3,0	90,2	99,2
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	9.307	19.571	9,9	20,7	39,5	9.608	24.140	9,8	17,4	38,8
Articoli in gomma e materie plastiche	13.819	7.860	4,0	15,0	30,3	13.877	9.644	3,9	13,9	28,3
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	9.384	7.675	3,9	10,0	28,8	9.033	8.294	3,4	11,3	31,5
Prodotti della metallurgia	5.844	9.097	4,6	28,2	51,0	6.299	18.022	7,3	30,1	51,4
Prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	16.582	8.282	4,2	5,0	16,6	16.463	12.396	5,0	6,4	18,2
Macchine ed apparecchi meccanici	23.388	42.329	21,3	9,1	21,9	23.829	53.132	21,5	9,8	21,2
Macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici	2.350	2.274	1,1	70,7	84,3	2.998	1.144	0,5	42,3	70,8
Macchine ed apparecchi elettrici n.c.a.	9.932	7.116	3,6	9,5	28,1	10.492	9.764	3,9	10,0	27,1
Apparecchi radiotelevisivi e apparecchiature per le comunicazioni	3.145	5.707	2,9	57,0	79,6	3.486	5.182	2,1	53,5	74,0
Apparecchi medicali, apparecchi di precisione, strumenti ottici e orologi	7.708	4.308	2,2	17,6	36,5	8.234	5.984	2,4	22,0	37,3
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	5.737	15.094	7,6	49,9	68,9	5.992	22.467	9,1	50,0	66,3
Altri mezzi di trasporto	1.777	7.104	3,6	50,0	80,6	1.915	6.250	2,5	51,7	75,9
Mobili e altri prodotti delle industrie manifatturiere n.c.a.	13.411	13.864	7,0	8,7	19,2	13.416	12.357	5,0	6,8	18,2
Totale	198.491	100,0				247.559	100,0			

(1) Dati provvisori

(2) Ogni operatore può essere presente in più settori a seconda del diverso tipo di merce che movimentata.

Fonte: Istat, Statistiche del commercio estero

Tavola 2

Fra i settori che hanno registrato un incremento del peso delle esportazioni rispetto al totale delle vendite all'estero attivate dagli operatori del panel, parti-

colarmente elevato è l'aumento segnato dai prodotti della metallurgia (dal 4,6% del 2000 al 7,3% del 2006). Tale settore è caratterizzato dall'incremento del numero di operatori (pari a circa 450 unità) e dal quasi raddoppio delle esportazioni. Considerando i primi 5 esportatori del settore si rileva un incremento delle vendite all'estero da essi attivate (dal 28,2% del 2000 al 30,1% del 2006), mentre estendendo l'analisi ai primi 25 si rileva un incremento più ridotto (pari a 0,4 punti percentuali). Per le macchine ed apparecchi meccanici che coprono più del 20% delle esportazioni del panel si registra un incremento del valore delle esportazioni (superiore al 25%) ed un incremento di circa 440 operatori attivi all'export. La quota delle esportazioni del comparto rispetto al complesso delle esportazioni del panel cresce di 0,2 punti percentuali. Il settore mostra un incremento della concentrazione delle esportazioni misurata dalla quota dei flussi in uscita attivati dai primi 5 esportatori rispetto al complesso del settore, cresciuta di 0,7 punti percentuali, mentre l'analoga quota calcolata sui primi 25 esportatori diminuisce di 0,7 punti percentuali.

Per i prodotti in metallo all'incremento del peso delle esportazioni rispetto al complesso delle vendite estere del panel, si associa un incremento (di poco inferiore al 50%) del valore delle esportazioni. L'ammontare delle esportazioni attivate dai primi 5 e dai primi 25 esportatori mostra incrementi pari nel primo caso a 1,4 e nel secondo a 1,6 punti percentuali. Anche per il comparto degli autoveicoli all'incremento di poco più di 250 operatori attivi all'export, si associa un incremento del relativo valore delle vendite all'estero, di poco inferiore al 50%. Tale forte incremento, superiore all'aumento medio delle esportazioni di prodotti manufatti, ha determinato una crescita della quota del settore rispetto al complesso delle esportazioni del panel. Per quanto riguarda i principali esportatori si rileva una sostanziale stabilità delle esportazioni attivate dai primi 5 operatori e una flessione di 2,6 punti percentuali di quelle attivate dai primi 25.

**Graduatoria (1) delle categorie merceologiche in base al numero degli operatori e valore dell'export
- Anni 2000-2006**

(Valori assoluti in milioni di euro e variazioni percentuali)

Categorie CPATECO	Operatori (2)		Operatori (2)		Var. % operatori	Var. % esp.	
	2000	Valore esp.	2006 (3)	Valore esp.		2000	2006 (3)
Macchine per la lavorazione delle materie plastiche e della gomma e macchine per impieghi speciali n.c.a. compresi parti e accessori	10.075	3.886	11.246	4.298	11,6	10,6	
Altri articoli in materie plastiche n.c.a.	9.112	2.196	9.025	2.533	-1,0	15,4	
Altri articoli metallici e minuteria metallica	8.541	1.476	8.447	2.343	-1,1	58,7	
Macchine per impiego generale ed altro materiale meccanico n.c.a.	5.971	1.847	7.288	2.351	22,1	27,3	
Accessori per l'abbigliamento	5.156	2.032	5.813	2.558	12,7	25,9	
Apparecchiature per la distribuzione e il controllo dell'elettricità	4.478	1.654	5.520	2.360	23,3	42,7	
Contatori per acqua, gas e altri liquidi, di apparecchi di misura, controllo e regolazione comprese parti e accessori	4.623	1.425	5.291	1.908	14,4	33,9	
Altri mobili in legno per arredo domestico	5.484	2.748	5.129	2.497	-6,5	-9,2	
Macchine utensili per la metallurgia (compresi parti e accessori)	3.510	1.861	4.638	2.556	32,1	37,3	
Pompe e compressori e sistemi idraulici	4.280	3.330	4.570	3.782	6,8	13,6	
Totale delle primi 10 categorie	61.230	22.455	66.967	27.186	9,4	21,1	

(1) Ordinata in base ai dati del 2006.

(2) Ogni operatore può essere presente in più settori a seconda del diverso tipo di merce che movimentata.

(3) Dati provvisori.

Fonte: Istat, Statistiche del commercio estero

Il settore che ha fatto segnare la maggiore flessione della concentrazione delle esportazioni, misurata dal peso dei flussi in uscita attivati dai primi 5 e dai primi 25 operatori, è il comparto delle macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici; pur in presenza di un incremento del numero di operatori (di poco inferiore a 650 unità) ha segnato una contrazione pari quasi al 50% del valore delle vendite. Ciò ha determinato una riduzione del peso relativo del settore rispetto al complesso delle vendite all'estero di prodotti manufatti del panel associata ad una significativa contrazione del peso dei primi 5 e dei primi 25 operatori, pari per i primi al 28,4 e per i secondi al 13,5%.

La graduatoria elaborata considerando i 10 settori³ che presentano il maggior numero di esportatori mostra che nel 2006, per il panel selezionato, la categoria merceologica nella quale è stato rilevato il più elevato numero di operatori è stata quella delle macchine per la lavorazione delle materie plastiche e della gomma, per la quale si è registrato un incremento superiore alle 1.000 unità, al quale ha corrisposto un aumento del 10,6% del valore delle esportazioni.

L'ordine dei primi 4 settori fra il 2000 e il 2006 non presenta differenze. Invece, gli accessori per l'abbigliamento presenti, nel 2006 al quinto posto nel 2000 erano al sesto, il numero di esportatori relativo a tale tipologia di merce ha fatto segnare un incremento di poco inferiore alle 700 unità (pari a poco meno del 13%), con un aumento dei flussi in uscita del 26% circa. Anche le apparecchiature per la distribuzione e il controllo dell'elettricità hanno guadagnato posti in graduatoria con un incremento del numero di operatori del 23,3%, al quale si è associato un incremento di poco inferiore al 43% del valore delle esportazioni. Gli altri mobili in legno per arredo domestico invece hanno perso posti in graduatoria a causa della perdita di circa 350 unità, alla quale si è associata una contrazione del 9,2% del valore dei flussi in uscita. Notevole è l'incremento del numero di esportatori di macchine utensili per la metallurgia, per tale categoria merceologica l'incremento del 32% degli operatori ha comportato il passaggio dal ventiduesimo posto al nono, con un significativo incremento anche del valore dei flussi esportati (37,3%). Le pompe, compressori e sistemi idraulici hanno invece fatto segnare un modesto incremento del numero di esportatori, inferiore alle 300 unità, con in conseguente guadagno di un posto in graduatoria, associato ad un incremento del valore dei flussi in uscita pari al 13,6%.

Diversificazione merceologica e geografica degli operatori commerciali attivi alle esportazioni

Un aspetto rilevante per spiegare la permanenza sui mercati esteri degli operatori è la capacità di diversificazione merceologica e geografica, misurata considerando il numero di merci esportate dai singoli operatori, disaggregate al massimo livello possibile della classificazione CPATECO (cioè alle categorie, pari alla quinta cifra) e il numero di paesi di destinazione delle stesse. Entrambe le variabili di analisi sono state raggruppate in classi per delineare un profilo di diversificazione omogeneo raggiunto dagli operatori: assenza di diversificazione,

³ La graduatoria dei settori è stata elaborata considerando le categorie della CPATECO.

per gli operatori che effettuano transazioni solo per una categoria di merce e solo con un paese partner, diversificazione bassa per chi vende in un numero ridotto di paesi (da 2 a 5) un modesto numero di merci (da 2 a 5), diversificazione di media entità nel caso in cui gli operatori vendano da 6 a 10 categorie diverse di merci in 6-10 paesi partner. Gli operatori maggiormente diversificati sono stati distinti in 3 classi, la prima per chi ha effettuato transazioni per 11-25 tipi di prodotti verso 11-25 mercati, la seconda raggruppa gli operatori che vendono da 26 a 50 categorie di merci in 26-50 paesi partner e la terza, quella degli operatori con un'elevata propensione alla diversificazione, riferita a chi vende oltre 50 tipologie di prodotti diretti in più di 50 paesi diversi.

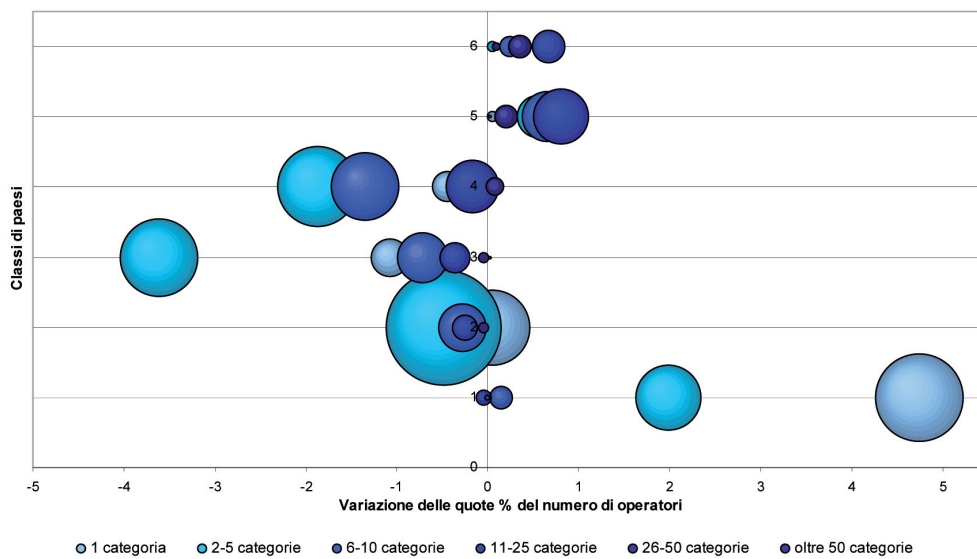
Considerando il numero di paesi e il numero di merci distinto in base alle classi sopra descritte, il grafico 1⁴ mostra come sono variate fra il 2000 e il 2006 le quote degli operatori calcolate per ogni classe rispetto al complesso degli operatori del panel. Il grafico evidenzia che variazioni positive della quota sono state rilevate per gli operatori con nulli o bassi livelli di diversificazione e, pur se meno significativi, per operatori con alti livelli di diversificazione. Il maggior incremento di quota, di poco inferiore al 5%, è stato rilevato per gli operatori con una diversificazione nulla, che movimentano una sola merce in un solo mercato; il loro peso in termini di operatori nel 2006 è pari a poco meno dell'11%. Anche per gli operatori con diversificazione geografica nulla e merceologica bassa (da 2 a 5 categorie merceologiche), il cui peso rispetto al totale degli operatori del panel nel 2006 è pari al 6%, si è avuto un incremento significativo della quota degli operatori (pari a 2 punti percentuali). Incrementi di quota meno significativi sono stati registrati dagli operatori con un'elevata diversificazione sia geografica che merceologica. In particolare fra gli operatori caratterizzati da un'elevata propensione alla diversificazione, chi vende su più di 26 mercati esteri un numero di merci elevato (compreso fra 11 e 25) vede crescere il proprio peso sul complesso degli operatori del panel, peso pari nel 2006 al 4,3% per gli operatori che esportano in 26-50 paesi partner e all'1,5% per chi dirige le proprie vendite all'estero in più di 50 mercati. Se si considerano gli operatori con una forte diversificazione merceologica, che hanno un peso molto ridotto rispetto al complesso degli operatori del panel, si rileva una sostanziale stabilità in termini di numerosità. L'analisi dei dati sembra dimostrare che gli operatori maturi sui mercati esteri, in quanto attivi all'export in un periodo che copre 7 anni, per consolidare la loro posizione all'estero abbiano puntato maggiormente sulla diversificazione geografica incrementando il numero di mercati di sbocco delle proprie merci, piuttosto che sulla diversificazione merceologica. Ciò è anche facilmente spiegabile considerando che, soprattutto per le imprese manifatturiere, può risultare più facile attivare politiche di espansione su nuovi mercati, piuttosto che ampliare la gamma di prodotti offerta.

Gli operatori che hanno livelli di diversificazione bassi e medi e che hanno un peso rilevante in termini di numerosità rispetto al complesso di operatori del panel, presentano nel 2006 una contrazione. La variazione negativa più significativa è stata rilevata nel numero di operatori che hanno una bassa diversificazione

⁴ Nel grafico 1 il colore delle bolle indica il livello di diversificazione merceologica, l'intensità del colore aumenta all'aumentare del numero di categorie CPATECO esportate. La dimensione delle bolle è, invece, proporzionale alla quota degli operatori per l'anno 2006.

merceologica (poiché esportano un numero di merci compreso fra 2 e 5); quelli che dirigono le proprie vendite all'estero verso 2-5 paesi partner, il cui peso rispetto al totale degli esportatori del panel è pari nel 2006 a 18,2% fanno segnare una contrazione di -0,5 punti percentuali. Gli operatori che effettuano transazioni in 6-10 paesi partner subiscono una significativa contrazione della loro quota (pari a -3,6 punti percentuali) che si attesta nel 2006 all'8,4%, la quota di quelli che dirigono le proprie vendite in un numero di mercati compreso fra 11 e 25 durante lo scorso anno si attesta all'8,9% segnando una contrazione di poco inferiore ai 2 punti percentuali.

**Diversificazione merceologica e geografica degli operatori commerciali con l'estero
Anni 2000-2006**



Fonte: Istat, statistiche del commercio con l'estero

La dimensione delle bolle è proporzionale alla quota degli operatori per l'anno 2006.

Classi di paesi: 1= 1 paese, 2=2-5 paesi, 3=6-10 paesi, 4=11-25 paesi, 5=26-50 paesi, 6= oltre 50 paesi.

Grafico 1

8.2 L'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane in una prospettiva dimensionale¹⁰

L'attività di internazionalizzazione delle imprese comprende iniziative molto diverse per natura e rilevanza economica. I dati qui presentati riguardano soltanto le iniziative più importanti che comportano movimentazione di capitale, ossia le partecipazioni (di controllo o di minoranza) di imprese italiane nel capitale di imprese straniere. Il fenomeno più generale dell'internazionalizzazione produttiva delle imprese comprende tuttavia anche forme comprese tra l'esportazione e la delocalizzazione produttiva; esiste infatti un amplissimo ventaglio di fattispecie intermedie che va da accordi di tipo commerciale o tecnico produttivo, di partenariato a progetto, fino alla vera e propria imprenditorialità italiana all'estero, cioè la nascita di imprese all'estero ad opera di imprenditori italiani con capitale locale. Il quadro presentato da questo rapporto, che si avvale della banca dati ICE-Reprint costruita con la collaborazione del Politecnico di Milano, si occupa delle attività di investimenti diretti all'estero, volti alla acquisizione di imprese estere che diventano quindi partecipate o controllate italiane o alla costituzione di unità produttive *ex novo* (i cosiddetti investimenti *greenfield*).

Distribuzione delle partecipate, degli addetti e del fatturato (milioni di euro) per area geografica di localizzazione.

	valori assoluti			valori percentuali		
	partecip.	addetti	fatturato	partecip.	addetti	fatturato
Unione Europea 15	7.133	444.930	194.442	41,5	39,7	59,9
Europa Centro-Orientale	3.052	245.419	22.687	17,7	21,9	10,2
Altri paesi europei	707	38.631	14.720	4,1	3,4	4,3
Africa settentrionale	488	35.359	9.126	2,8	3,2	1,0
Altri paesi africani	246	21.667	5.417	1,4	1,9	0,6
America settentrionale	1.878	88.064	29.926	10,9	7,9	10,4
America centrale e meridionale	1.475	127.142	22.552	8,6	11,3	7,5
Medio Oriente	180	6.439	2.072	1,0	0,6	0,3
Asia centrale	256	21.391	5.394	1,5	1,9	0,8
Asia orientale	1.567	85.156	13.014	9,1	7,6	4,4
Oceania	218	6.352	2.516	1,3	0,6	0,7
Totale	17.200	1.120.550	321.868	100	100	100

Fonte: ICE - REPRINT

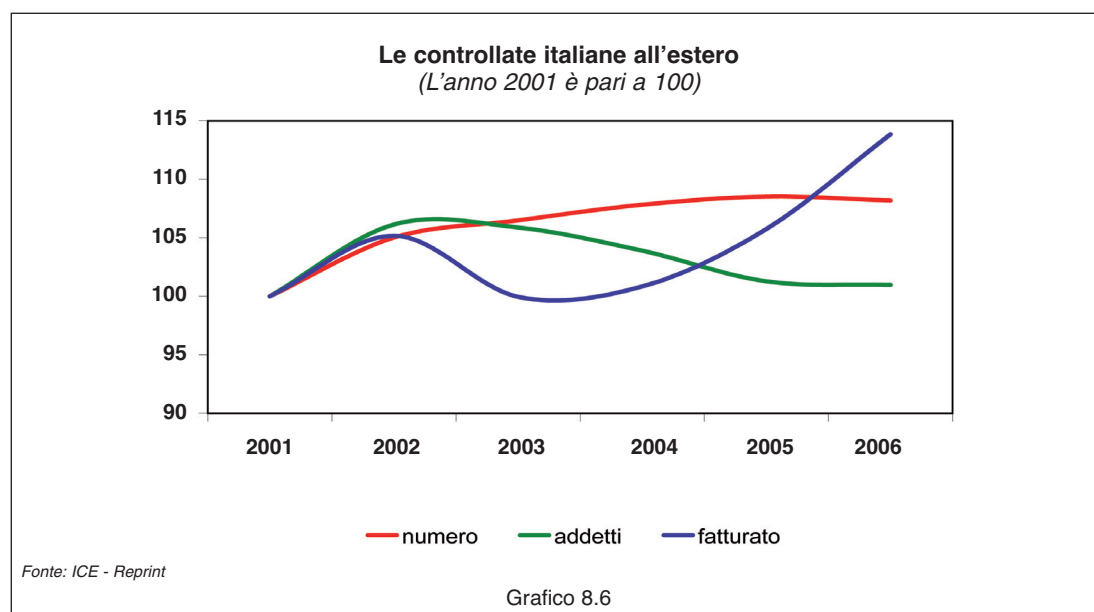
Tavola 8.5

Il 2006 conferma la dinamica molto positiva che in questi ultimi tre anni si è riscontrata per le controllate italiane all'estero; il fatturato del 2006 è cresciuto di oltre sette punti percentuali rispetto al 2005 in tutti i comparti del settore manifatturiero¹¹, superando i 320 miliardi di euro; si registra invece una leggera flessione nel numero totale di addetti coinvolti, pur con notevoli differenze all'interno dei singoli settori¹².

¹⁰ Questo paragrafo è stato redatto da Giacomo Oddo, ICE - Area Studi, Ricerche e Statistiche.

¹¹ L'unica eccezione rilevante è costituita dal settore automobilistico, dominato da un'unica grande impresa.

¹² Si veda il capitolo 6 del presente volume per ulteriori approfondimenti a livello settoriale.



Il numero delle partecipazioni rimane invece sostanzialmente stabile, per effetto di una compensazione tra l'aumento di investimenti diretti nell'industria manifatturiera e la diminuzione nei settori non manifatturieri, in particolare nelle *utilities* e nelle telecomunicazioni. Come è noto, il ruolo preponderante nell'insieme degli investitori italiani all'estero è ricoperto dalle imprese di grandi dimensioni (ossia con 250 addetti e oltre), che sono responsabili di oltre l'80 per cento del fatturato complessivo e del 78 per cento degli addetti all'estero coinvolti. La teoria economica recente ha proposto vari modelli per collegare la capacità di effettuare investimenti diretti all'estero alla dimensione dell'impresa (ed all'efficienza produttiva ottenuta dalle conseguenti economie di scala); la relazione tra internazionalizzazione e crescita è biunivoca ed è certamente difficile stabilire una legge generale di causalità tra i due fenomeni. È interessante osservare che la rilevanza dei piccoli e piccolissimi investitori, pur rimanendo ampiamente al di sotto della soglia del 10 per cento sia in termini di addetti che di fatturato, è continuamente cresciuta, passando dal 3,8 per cento degli addetti nel 1996 all'attuale 7,6 per cento.

La valutazione dei dati relativi ai piccoli e piccolissimi imprenditori richiede una notevole cautela; in primo luogo perché le "forme intermedie" di internazionalizzazione a cui si è accennato poco prima, presentando maggiore flessibilità e costi fissi più contenuti, sono preferite dalle imprese di dimensioni più modeste; i piccoli imprenditori che internazionalizzano attraverso forme leggere "sfuggono" ad una osservazione concentrata esclusivamente sulle attività di partecipazione all'estero, e il loro ruolo nel processo di internazionalizzazione produttiva dell'industria italiana rischia di essere sottostimato¹³.

In secondo luogo perché non sempre tali piccoli e piccolissimi investitori sono realmente tali: in alcuni casi essi possono essere *holding* di gruppi di maggiori dimensioni senza che tale relazione sia osservabile; in altri sono imprese fornitrici di servizi di consulenza specializzata che aprono uffici o sedi di rappresentanza nelle zone di agglomerazione industriale dei Paesi stranieri, al seguito di imprese più grandi a cui offrono i loro servizi, ottenendo un abbattimento dei costi fissi di internazionalizzazione.

¹³ Bugamelli M., Cipollone P. e Infante L. (2001), *Le imprese italiane all'estero: una valutazione quantitativa per strategia d'accesso* in "Le imprese esportatrici italiane: caratteristiche, performance e internazionalizzazione" a cura di Beniamino Quintieri, Bologna, Il Mulino.

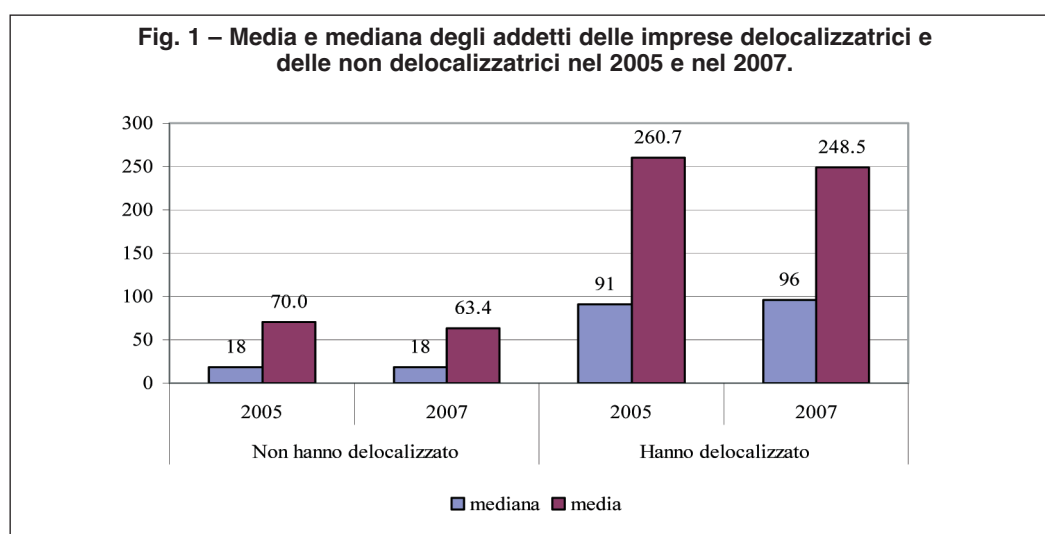
La delocalizzazione nel settore manifatturiero italiano: primi risultati dall'inchiesta ISAE 2007 *

Il presente contributo affronta alcuni aspetti relativi alla delocalizzazione produttiva nell'ambito del comparto manifatturiero italiano, avvalendosi dei risultati preliminari emersi dall'ultima indagine ad hoc svolta dall'ISAE nel febbraio 2007 (una precedente rilevazione era stata condotta nel marzo 2005). Il campione di riferimento, costituito da circa 3.800 imprese, è proporzionale all'universo e stratificato per regioni, settori di attività economica e dimensione aziendale. Esso copre circa il 4% dell'universo di riferimento, costituito dalle imprese italiane con almeno 10 addetti contenute nell'archivio ASIA dell'ISTAT.

L'indagine del 2007 presenta alcuni elementi di novità rispetto alla precedente, al fine di tentare di migliorare la comprensione del fenomeno, soprattutto con riferimento a: a) l'"anzianità" della delocalizzazione; b) la posizione – a monte, intermedia o a valle – occupata dall'impresa nella filiera produttiva in Italia; c) l'eventualità che, a seguito del decentramento produttivo, l'impresa abbia cambiato almeno parte dei fornitori originari; d) la tipologia dei nuovi fornitori (se cioè si tratta di imprese italiane, succursali estere di imprese italiane, aziende locali, o succursali locali di imprese non italiane).

1. Aspetti generali del fenomeno

Sulla base di tali premesse, i dati campionari rilevano anzitutto che, negli ultimi due anni, l'entità del fenomeno della delocalizzazione, all'interno del comparto manifatturiero italiano, continua a oscillare intorno al 4% del totale in termini di imprese e al 6% in termini di addetti, con un lieve incremento negli anni successivi al 2003 e anche rispetto al 2005, coerentemente con altre indagini sul tema (si veda ad esempio ICE 2006, Mariotti e Mutinelli 2007). La distanza tra le due cifre citate si deve ovviamente al fatto che, come è noto, la delocalizzazione riguarda principalmente le imprese di maggiori dimensioni.¹ Ciò è visibile nella figura 1, nella quale sono riportati anche i corrispondenti risultati relativi al 2005.



* Redatto da Stefano Costa.

¹ Si tratta di uno dei risultati più consolidati della letteratura sul tema. Una trattazione esaustiva dell'argomento e dei suoi vari aspetti è contenuta in Barba Navaretti e Venables (2004).

I dati in questione mostrano anche che tra il 2005 e il 2007 il numero medio di addetti impiegati in Italia dalle imprese che detengono capacità produttiva all'estero è leggermente diminuito (-4,7%), sebbene in termini percentuali tale riduzione rappresenti la metà di quella registrata presso le imprese non delocalizzatrici (-9,4%).

Allo stesso tempo, l'aumento della mediana indica come la riduzione riguardi soprattutto le imprese maggiori, a fronte di un progresso verso quelle di seconda o terza fascia dimensionale. Detto altrimenti, negli ultimi due anni il legame tra delocalizzazione e dimensioni d'impresa sembrerebbe avere premiato per lo più le imprese di seconda fascia dimensionale tra quelle che hanno delocalizzato all'estero.

Sotto il profilo della distribuzione geografica, sulla base della tabella 1, si osserva una certa omogeneità (maggiore rispetto a quanto rilevato due anni orsono) tra le regioni settentrionali e centrali; inoltre, le strategie di delocalizzazione continuano a interessare in misura largamente inferiore le aziende che appartengono alle regioni meridionali e insulari, nonostante per queste ultime si registri, rispetto al 2005, un leggero aumento in termini sia di imprese sia di addetti coinvolti.

Ciò sembra del resto riflettere una tendenza già in atto (anche se non è detto che il divario con le altre macroaree sia destinato a ridursi), dal momento che in queste regioni il dato relativo alle aziende che ancora non detengono capacità produttiva all'estero ma prevedono di delocalizzare nel prossimo anno non è trascurabile, come già accadeva due anni orsono.

Tab. 1 – Imprese manifatturiere che hanno delocalizzato e che non hanno delocalizzato ma prevedono di farlo nei prossimi mesi
(percentuali sul totale dello strato)

Area geografica di appartenenza	Imprese che hanno delocalizzato	Imprese che prevedono di delocalizzare nei prossimi 12 mesi
Nord-Ovest	4,9	1,8
Nord-Est	4,8	1,4
Centro	4,8	0,9
Sud e Isole	1,6	1,4
Totale Italia	4,0	1,3

Lo sguardo agli aspetti settoriali (cfr. tabella 2) conferma inoltre che tra i settori maggiormente coinvolti nella delocalizzazione produttiva si trovano ancora quelli tipici del made in Italy (in particolare quelli di Cuoio e Pelli, Tessili e abbigliamento, Meccanica e Mezzi di trasporto) e quelli che producono materiali elettrici ed elettronici. Si tratta peraltro di una tendenza che sembra destinata a protrarsi anche nel prossimo anno. A queste dovrebbero aggiungersi le aziende del settore dei prodotti chimici e delle fibre sintetiche e artificiali per le quali la percentuale di quelle che dichiarano una prossima intenzione a delocalizzare risulta la più elevata.

Tab. 2 – Delocalizzazione attuale e prevista per settore di attività manifatturiera
(valori in percentuale, 2007)

Settori	Imprese che hanno delocalizzato	Imprese che prevedono di delocalizzare nei prossimi 12 mesi
Alimentari, bevande e tabacco	0,6	0,6
Tessili e abbigliamento	6,6	0,5
Industrie conciarie, fabbricazione di prodotti in cuoio, pelle e similari	8,5	2,6
Ind. del legno e prodotti in legno	1,1	0,5
Fabbricazione di pasta-carta, carta e cartone, prodotti di carta, stampa ed editoria	1,4	0,0
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	3,7	3,1
Articoli in gomma e materie plastiche	3,5	1,2
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	1,0	0,0
Metallurgia, prodotti in metallo	2,6	1,5
Fabbricazione, installazione, riparazione e manutenzione di macchine e apparecchi meccanici	6,2	2,1
Macchine elettriche e apparecchiature elettriche, elettroniche e ottiche	7,6	2,7
Mezzi di trasporto	5,0	3,0
Mobili, altre industrie manifatturiere	2,5	1,7
Totale	4,0	1,3

Con riferimento invece alle aree di destinazione, le indicazioni più interessanti provengono dal legame con la distribuzione dimensionale, questa risulta infatti direttamente correlata non solo con l'intensità della delocalizzazione in sé, ma anche con la distanza tra le zone di origine e quelle di destinazione.

Come si ricava dalla tabella 3, le imprese delle due classi dimensionali maggiori tendono a indicare destinazioni più lontane, in termini logistici ma anche geopolitici. Si ottiene inoltre conferma dell'attrazione esercitata, sulle imprese manifatturiere italiane, dalle economie emergenti quali Cina, Romania e altri paesi dell'Europa Orientale. In quest'ultimo caso va ricordato che, per ragioni di comparabilità con l'indagine del 2005, tale voce comprende anche i paesi di recente ingresso nell'Unione Europea; ciò potrebbe quindi spiegare gran parte dell'"attrattiva" della regione e rendere il dato poco rappresentativo dell'area in sé. Tuttavia, l'inchiesta rileva allo stesso tempo la presenza di un ingente flusso di delocalizzazione in questi paesi ben prima del loro ingresso nell'UE.

In generale, l'evidenza descrittiva sembra confermare l'immagine di un modello di delocalizzazione tuttora mosso da motivazioni legate alla riduzione dei costi produttivi (tra le destinazioni prevalgono i paesi a basso reddito) rispetto alla spiegazione alternativa, incentrata sul presidio dei mercati di sbocco (tradizionalmente identificati con i paesi più ricchi).

Tab. 3 – Aree di destinazione delle attività decentrate per classi dimensionali d'impresa
(valori in percentuale)

Dimensioni aziendali	Destinazione (1)											
	Cina	India	Romania	Turchia	Albania-ex Jugoslavia	ex URSS	UE-15	Altri Europa Orientale	Nord America	Centro e Sud America	Altri Asia	Altro
11-20	15,8	10,5	52,6	0,0	0,0	5,3	10,5	10,5	0,0	5,3	5,3	5,3
21-50	17,9	3,6	32,1	7,1	7,1	7,1	14,3	17,9	10,7	3,6	10,7	0,0
51-250	25,0	7,4	42,7	5,9	7,4	2,9	7,4	27,9	2,9	4,4	4,4	8,8
251-500	54,6	0,0	27,3	9,1	0,0	0,0	9,1	45,5	0,0	18,2	0,0	9,1
501 e oltre	30,4	26,1	13,0	17,4	4,4	0,0	21,7	56,5	4,4	8,7	0,0	8,7
Totale	25,5	9,4	36,2	7,4	5,4	3,4	11,4	29,5	4,0	6,0	4,7	6,7

(1) La somma per riga delle percentuali può essere superiore a 100 perché le imprese intervistate potevano indicare fino a tre destinazioni.

2. Effetti di filiera e distretti industriali

Gli elementi sin qui richiamati contribuiscono a mettere in luce una particolarità del fenomeno della delocalizzazione italiana. Gran parte della letteratura empirica sul tema si è concentrata sugli effetti esercitati dal decentramento produttivo su vari aspetti della performance delle imprese che decentravano, quali produttività, occupazione o intensità di ricerca e sviluppo (si vedano, tra gli altri, Amiti e Wei 2004, Barba Navaretti e Castellani 2004). Tuttavia, in presenza di un tessuto industriale quale quello italiano, caratterizzato da ridotte dimensioni d'impresa e da una fitta rete di relazioni di subfornitura, è interessante e opportuno indagare sugli effetti indiretti del fenomeno, ovvero come tale strategia si ripercuota sui rapporti tra le imprese nei diversi stadi della filiera produttiva.

Pur rinviando ogni conclusione a indagini più rigorose sul tema (un primo tentativo in tale direzione è svolto in Costa e Ferri 2007), è possibile trarre alcune indicazioni a partire dalla tabella 4.

Tab. 4 – Destinazione della delocalizzazione e cambiamenti nelle relazioni di subfornitura (valori in percentuale)

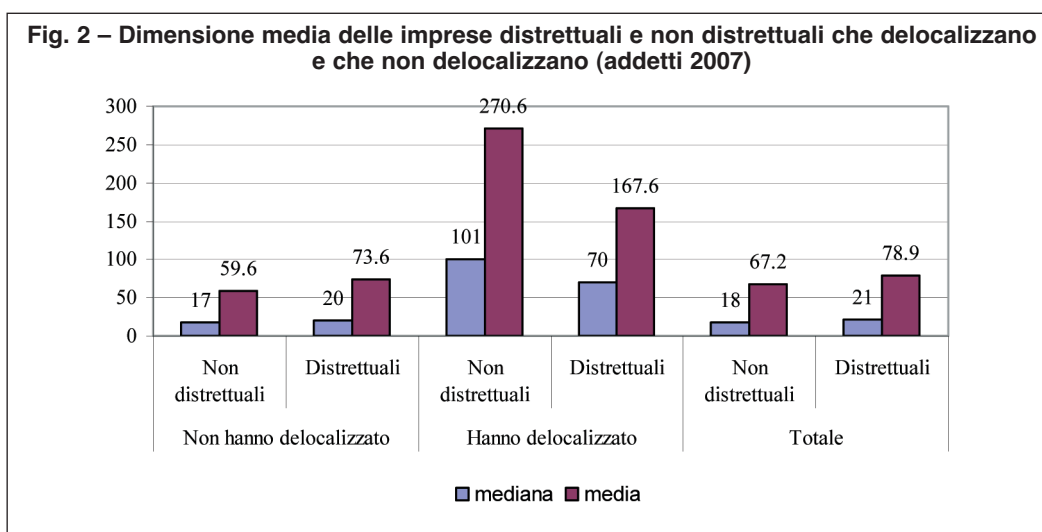
Area di destinazione	Percentuale (di strato) delle imprese che non hanno cambiato fornitore	Natura degli eventuali nuovi fornitori			
		Aziende italiane attive in Italia	Succursali locali di aziende italiane	Aziende locali	Succursali locali di aziende non italiane
Cina	44,1	8,8	8,8	29,4	8,8
India	23,1	23,1	23,1	30,8	0,0
Romania	65,4	9,6	13,5	9,6	1,9
Turchia	45,5	9,1	9,1	27,3	9,1
Albania ed ex-Jugoslavia	37,5	0,0	37,5	12,5	12,5
Ex-URSS	40,0	60,0	0,0	0,0	0,0
UE-15	65,1	4,7	4,7	23,3	2,3
Altri Europa Orientale	57,1	14,3	0,0	28,6	0,0
Nord America	83,3	0,0	16,7	0,0	0,0
Centro e Sud America	75,0	0,0	0,0	25,0	0,0
Altri Asia	52,9	17,7	5,9	23,5	0,0
Altro	87,5	0,0	0,0	12,5	0,0

Dai dati emerge come le imprese che hanno delocalizzato in Romania siano tra quelle che meno hanno cambiato fornitori, al contrario di chi si è diretto in India, in Cina o in altre aree meno interessate dal decentramento produttivo delle imprese nazionali. Indicazioni complementari a queste sono ricavabili dalla tabella 5, che descrive la posizione prevalente delle imprese del campione all'interno delle rispettive filiere e le relative scelte in termini di delocalizzazione e di eventuale cambiamento dei fornitori. Si osserva come la delocalizzazione interessi prevalentemente le imprese nelle fasi più a monte e più a valle della filiera (dove del resto si trovano le aziende più grandi), come presso tali imprese sia più frequente (o meno infrequente) la scelta di interrompere gli originari rapporti di subfornitura, e infine come le imprese più a valle tendano ad affidarsi comunque in misura maggiore ad aziende nazionali, eventualmente attraverso loro succursali.

Tab. 5 – Delocalizzazione per stadi della filiera (dati in percentuale)

Stadio della filiera nel quale opera l'impresa	Percentuale (di strato) delle imprese che hanno delocalizzato	Percentuale (di strato) delle imprese che non hanno cambiato fornitore	Natura degli eventuali nuovi fornitori			
			Aziende italiane attive in Italia	Succursali locali di aziende italiane	Aziende locali	Succursali locali di aziende non italiane
Progettazione	4,8	46,2	7,7	7,7	38,5	0,0
Intermedio	3,7	65,6	6,6	6,6	16,4	4,9
Finale	4,2	60,9	8,7	10,1	17,4	2,9
Totale	4,0	61,5	7,7	8,4	18,9	3,5

Considerazioni di questo tipo si intrecciano con il ruolo ricoperto dai distretti industriali nel comparto manifatturiero italiano. Come si nota dalla figura 2 e dalla tabella 6, le imprese distrettuali sono mediamente più grandi di quelle non appartenenti a distretti (e del resto delocalizzano di più), ma tale relazione si inverte nel sottoinsieme delle imprese che delocalizzano, nell'ambito del quale le aziende distrettuali sono mediamente più piccole. Inoltre, coerentemente con l'importanza dei legami tra le imprese distrettuali, l'appartenenza a un distretto si accompagna a una minore tendenza a cambiare fornitori in caso di decentramento produttivo all'estero, ed è altrettanto significativo il fatto che, tra le imprese distrettuali che a seguito del decentramento produttivo all'estero hanno cambiato fornitori, prevalga la tendenza a rivolgersi a succursali locali di imprese italiane, o comunque a un indebolimento dei legami con le imprese operanti in Italia. Ciò infatti appare coerente con l'intensità dei rapporti produttivo-commerciali che caratterizzano i distretti e con il peso preponderante che l'Europa Orientale (oltre alla Cina) ha nell'ambito delle aree di destinazione privilegiate dalle imprese distrettuali.



Tab. 6 – Appartenenza a un distretto e rapporti di fornitura successivi alla delocalizzazione

Tipo d'impresa	Percentuale (di strato) delle imprese che hanno delocalizzato	Percentuale (di strato) delle imprese che non hanno cambiato fornitore	Natura degli eventuali nuovi fornitori			
			Aziende italiane attive in Italia	Succursali locali di aziende italiane	Aziende locali	Succursali locali di aziende non italiane
Non distrettuali	3,5	58,8	8,8	6,9	22,6	2,9
Distrettuali	5,6	68,6	2,9	14,3	8,6	5,7

L'esame descrittivo dei dati più recenti sembra quindi confermare come, nell'ambito del settore manifatturiero italiano, il fenomeno della delocalizzazione produttiva all'estero tenda a produrre effetti rilevanti sul settore e sulla filiera produttiva cui le imprese delocalizzatrici appartengono, effetti che appaiono ulteriormente enfatizzati nella realtà distrettuale.

Le ripercussioni (in termini di occupazione e organizzazione industriale) di

tali modifiche in Italia, e la possibilità di “ricomporre” la filiera all’estero, rappresentano con ogni probabilità due utili e importanti spunti per la ricerca futura sul tema.

Bibliografia

Amiti M. and S.-J. Wei (2004), “Fear of outsourcing: is it justified?”, IMF Working Paper, No. 04/186.

Barba Navaretti G. e D. Castellani (2004), “Investments abroad and performance at home: evidence from Italian multinationals”, CEPR Discussion Paper 4284, disponibile nel sito <http://www.cepr.org/pubs/dps/DP4284.asp>.

*Barba Navaretti G. e A.J. Venables (2004), *Multinational firms in the world economy*, Princeton University Press, Princeton.*

Costa S. e G. Ferri (2007), “Firing at subcontractors? Spillover employment effects of offshoring in Italy”, Working Paper, disponibile nel sito <http://www.dse.uniba.it>.

*ICE (2006), *L’Italia nell’economia internazionale. 2005-2006*, Roma.*

*ISAE (2005), *Rapporto trimestrale – Priorità nazionali, dicembre*, Roma.*

*Mariotti S. e M. Mutinelli (2007), *Italia Multinazionale*, ICE, Roma.*

L'Unione Europea è ancora l'area di gran lunga più importante per le partecipazioni italiane all'estero; in essa è localizzato oltre il 40 per cento del totale delle partecipazioni italiane, il 38 per cento del totale degli addetti e vi si produce quasi il 60 per cento del fatturato totale, pari 194.400 milioni di euro (vedi tavola 8.2.2); di questo oltre l'80 per cento è prodotto da grandi investitori (con più di 250 addetti). La seconda area più rilevante per numero di iniziative e di addetti coinvolti è costituita dall'Europa centrale e orientale, spazio geografico comprendente sia i nuovi membri della UE sia i Balcani e la Russia (numero di partecipazioni: 15 per cento del totale; numero di addetti: 19 per cento del totale). Per volume di affari invece la seconda area più importante è l'America settentrionale, in cui si produce oltre il 10 per cento del totale del fatturato delle partecipazioni italiane all'estero; tale dato sarebbe in termini reali ancora più rilevante se si tenesse conto della svalutazione del dollaro nei confronti dell'euro nel corso degli ultimi tre anni. Al terzo posto in termini di addetti (al quarto in termini di fatturato) troviamo l'America centro – meridionale, un'area la cui incidenza relativa sul totale degli investimenti italiani è in fase di declino.

Distribuzione degli addetti di partecipate estere per classi d'impresa investitrice e aree geografiche di localizzazione

(Percentuale per classe dim. Numero di addetti per totale di area)

	2000					2005				
	Meno di 50 addetti	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso	Meno di 50 addetti	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso
Unione Europea 15	4,0	8,8	87,2	100	39,8	4,7	13,4	81,9	100	39,7
Europa centro-orient.	21,3	24,0	54,7	100	20,2	17,5	24,4	58,1	100	21,9
Altri Paesi Europei	3,9	8,0	88,1	100	3,2	7,2	10,1	82,7	100	3,4
Medio Or. e Africa sett.	16,8	17,3	65,9	100	3,1	8,9	12,9	78,2	100	3,7
Altri paesi africani	13,7	3,8	82,5	100	2,0	20,2	5,1	74,7	100	1,9
America settent.	2,6	6,6	90,8	100	8,6	3,2	8,6	88,2	100	7,9
America centro-merid.	1,5	6,2	92,4	100	14,3	2,5	7,9	89,6	100	11,3
Asia centrale	8,4	17,0	74,6	100	1,7	8,0	19,3	72,7	100	1,9
Asia orientale	11,0	11,9	77,1	100	6,3	8,8	14,9	76,3	100	7,6
Oceania	1,4	3,2	95,4	100	0,8	2,5	8,4	89,1	100	0,6
Mondo	7,4	11,2	81,4	100	100	7,6	14,2	78,2	100	100

Fonte: ICE - REPRINT

Tavola 8.6

Nell'Unione Europea il ruolo dei grandi investitori, ossia delle imprese con più di 250 addetti, pur rimanendo di gran lunga dominante, si è gradualmente ridimensionato a vantaggio delle imprese medie e piccole. Se nel 2000 le partecipate e le controllate delle grandi imprese italiane detenevano l'87,2 per cento del totale degli occupati dell'area, nel 2005 la loro quota era scesa all'81,9 per cento. La quota di addetti delle medie imprese è invece salita dall'8,8 per cento del 2000 al 13,4 per cento del 2005. La quota addetti delle piccole imprese ha invece conosciuto un incremento più contenuto.

Nel Nord America invece il peso delle grandi imprese è rimasto sostanzialmente stabile: il numero di addetti delle partecipate non è variato significativamente, mentre sembra crescere il ruolo delle piccole imprese che nel 2005 arrivano al 3,2 per cento degli addetti; in termini di fatturato il loro peso sfiora il 10 per cento del totale dell'area. Una buona parte di questo incremento si è avuta nel corso del 2005; forse il cambio euro/dollaro più favorevole ha reso meno onerosi i costi sommersi di internazionalizzazione dei piccoli investitori, abbassando la "soglia" di accesso al mercato nordamericano.

Distribuzione percentuale degli addetti delle partecipate estere per area di localizzazione e classe dimensionale (addetti) dell'investitore

	da 1 a 9	da 10 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale
UE15	0,8	3,9	13,4	81,9	100
Nuovi Paesi UE	1,9	12,5	16,9	68,7	100
Europa Orientale e Balcani	3,5	16,1	29,2	51,2	100
EFTA	0,4	6,8	10,1	82,7	100
Africa settentrionale	1,6	11,3	21,9	65,2	100
Altri Paesi africani	0,1	20,1	5,1	74,7	100
America settentrionale	0,5	2,7	8,6	88,2	100
America centrale e meridionale	0,1	2,4	7,9	89,6	100
Medio Oriente	0,9	4,2	4,5	90,4	100
Asia centrale	1,0	7,0	19,3	72,7	100
Asia orientale	0,7	8,1	14,9	76,3	100
Oceania e altri territori	0,1	2,4	8,4	89,1	100
Totale	1,1	6,5	14,2	78,2	100

Fonte: ICE - REPRINT

Distribuzione percentuale del fatturato delle partecipate estere per area di localizzazione e classe dimensionale (addetti) dell'investitore

	da 1 a 9	da 10 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale
UE15	2,0	6,2	8,0	83,8	100
Nuovi Paesi UE	1,8	7,4	8,2	82,5	100
Europa Orientale e Balcani	6,3	15,9	20,7	57,1	100
EFTA	0,3	3,1	5,9	90,8	100
Africa settentrionale	1,5	5,0	6,5	87,0	100
Altri Paesi africani	0,4	3,6	3,6	92,5	100
America Settentrionale	0,7	9,2	9,8	80,3	100
America centrale e meridionale	0,2	2,1	8,0	89,6	100
Medio Oriente	2,5	5,3	4,3	87,9	100
Asia centrale	0,6	4,8	14,8	79,7	100
Asia orientale	1,2	6,9	14,2	77,8	100
Oceania e altri territori	0,2	3,1	4,3	92,4	100
Totale	1,6	6,2	8,5	83,7	100

Fonte: ICE - REPRINT

Tavola 8.7

Come confermano anche i dati ISAE presentati nel riquadro precedente, la dimensione dell'investitore è significativamente correlata con la distanza dell'area di delocalizzazione. Le piccole imprese sembrano preferire le aree relativamente più vicine come l'Europa orientale, i Balcani e l'Africa del Nord. Se l'incidenza dei piccoli e piccolissimi investitori in termini di occupati nel mondo è del 7,6 per cento, in Africa del Nord sale a quasi il 13 per cento e nei Balcani e nell'Europa orientale arriva al 19,6. Analoghe osservazioni si possono effettuare per il fatturato: se l'incidenza complessiva dei piccoli investitori italiani nel mondo è del 7,8 per cento, circoscrivendo l'osservazione ai Paesi nuovi entrati nell'UE si sale al 9,2 per cento e all'Europa orientale e balcanica la loro quota di fatturato arriva a circa il 22,2 per cento. Nel Nord Africa risultano particolarmente concentrate le imprese del settore dell'abbigliamento e del confezionamento del vestiario e del tessile; qui si trovano infatti oltre il 10 per cento degli addetti esteri del settore abbigliamento e si produce il 15 per cento del fatturato estero del settore stesso. Le partecipate estere operanti in questo settore sono per circa il 15 per cento controllate o partecipate da imprese italiane con meno di 50 addetti e per quasi il 30 per cento da imprese di medie dimensioni (fra 50 e 250 addetti). Nell'Europa orientale invece la variabilità settoriale è maggiore, e comprende tutti i comparti del manifatturiero tradizionale; un ruolo di primo piano è coperto dal calzaturiero: in Europa orientale si trova il 76,3 per cento degli addetti delle partecipate del settore.

Se si accetta l'esistenza di una relazione tra dimensione dell'investitore e distanza della delocalizzazione allora è particolarmente interessante la significativa presenza di piccole

imprese italiane nell'Asia orientale, una macroarea industriale molto remota che tuttavia risulta attraente per le delocalizzazioni in diversi settori manifatturieri, in particolare quello dell'abbigliamento, delle calzature, della manifattura leggera e ovviamente ICT ed elettronica di consumo. Proprio nei settori manifatturieri tradizionali suddetti, caratterizzati da produzione *labour intensive* e da un basso indice di concentrazione dimensionale degli investitori troviamo un significativo contributo delle piccole e medie imprese alla presenza italiana nell'area, che accoglie il 9,1 per cento delle iniziative italiane all'estero. La presenza delle medie imprese, che hanno un ruolo importante proprio nei settori tradizionali (cuoio, tessile, legno) risulta particolarmente rafforzata in Asia orientale, ed è in fase di crescita: se nel 2000 occupavano l'11,9 per cento degli addetti, nel 2005 la quota di addetti occupati dai medi investitori era salita al 14,9 per cento, con una corrispondente progressione in termini di fatturato (vedi tav. 8.6).

Distribuzione degli addetti delle partecipate estere per settore di attività all'estero e classe dimensionale (addetti) dell'investitore

(Il peso del settore è dato dal rapporto tra gli addetti delle partecipate italiane all'estero nel settore e il totale degli addetti stessi).

Settore	2000					2005				
	Meno di 50 addetti	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso	Meno di 50 addetti	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso
Industria Estrattiva	0,1	1,8	98,1	100	1,1	0,1	1,9	98,0	100	1,3
Alimentari, bevande, tabacco	4,5	3,4	92,0	100	10,8	4,7	3,7	91,7	100	6,5
Tessile e Abbigliamento	16,7	26,5	56,8	100	8,0	15,2	29,6	55,2	100	9,6
Cuoio, pelle, calzature	34,5	49,0	16,5	100	2,4	28,7	48,4	22,9	100	2,9
Legno (esclusi mobili)	38,9	35,4	25,6	100	1,1	41,8	27,7	30,5	100	1,3
Carta e Editoria	3,1	10,1	86,7	100	4,7	4,8	16,0	79,1	100	4,0
Petroli e raffinati e minerali energetici	0,6	0,9	98,4	100	1,5	1,6	2,3	96,0	100	1,2
Chimica, Farmaceutica, Fibre artificiali	4,3	11,8	84,0	100	2,9	6,6	18,4	75,0	100	3,0
Gomma e Plastica	9,3	13,4	77,3	100	3,6	9,8	16,9	73,3	100	4,4
Lavorazione minerali non metallici	6,2	15,0	78,8	100	3,4	1,6	10,5	87,9	100	5,9
Metallurgia	16,0	20,5	63,5	100	7,3	9,2	23,0	67,8	100	6,9
Macchine e Apparecchiature Meccaniche	16,0	20,5	63,5	100	10,0	11,1	15,9	73,1	100	10,0
Elettromeccanica e Elettronica	3,7	8,8	87,4	100	10,1	2,6	11,4	86,0	100	11,0
Mezzi di trasporto	2,7	6,3	91,0	100	8,2	1,7	1,6	96,8	100	9,5
Altre industrie manifatturiere	31,6	20,3	48,1	100	1,1	10,5	22,2	67,3	100	1,8
Energia elettrica, Gas, Acqua	0,1	1,8	98,0	100	0,7	0,5	1,9	97,6	100	1,0
Costruzioni	3,6	10,8	85,6	100	3,8	6,8	10,8	82,4	100	4,3
Commercio all'ingrosso	6,3	12,8	80,9	100	8,9	9,1	14,5	76,4	100	9,3
Altre attività di servizi	4,0	16,9	79,1	100	10,4	5,6	19,1	75,3	100	6,4
Totale	7,4	11,2	81,4	100	100	7,6	14,2	78,2	100	100

Fonte: ICE - REPRINT

Tavola 8.8

L'Asia centrale è la meta emergente in termini di delocalizzazioni. Nel 2005 vi erano localizzate solo l'1,5 per cento delle iniziative di investimento, che si traducevano in una percentuale simile in termini di addetti e di fatturato generato rispetto al totale del resto del mondo (rispettivamente 1,8 per cento e 1,1 per cento). In questa area la classe dimensionale relativamente più presente va dai 10 ai 49 addetti; le medie imprese, pur con un limitato numero di iniziative riescono a generare qui risultati significativi in termini di fatturato: se il fatturato estero prodotto dagli investitori italiani di medie dimensioni ammonta all'8,5 per

Distribuzione percentuale degli addetti delle partecipate estere per settore di attività all'estero ed area di localizzazione

Settore	Unione Europea 15	Europa centro-or.	Altri paesi europei	Africa setentr.	Altri paesi africani	America setentr.	Am. centr. e merid.	Medio Oriente	Asia centrale	Asia orientale	Oceania	Totale
Industria Estrattiva	42,1	0,9	1,0	11,1	19,2	2,7	8,5	0,6	12,9	0,4	0,6	100
Alimentari, bevande, tabacco	46,2	16,7	2,1	1,5	4,5	6,2	13,3	0,2	1,5	5,5	2,3	100
Tessile	14,4	51,5	2,9	7,4	0,0	5,7	5,3	0,0	5,9	6,8	0,1	100
Abbigliamento	21,7	49,3	2,9	10,7	0,8	2,4	2,0	0,7	3,5	6,0	0,1	100
Cuoio, pelle, calzature	6,3	76,3	0,6	4,3	0,1	0,3	1,8	0,0	1,5	8,8	0,0	100
Legno (esclusi mobili)	9,5	45,3	0,0	1,0	37,1	3,4	3,1	0,0	0,2	0,4	0,0	100
Carta e Editoria	59,5	6,2	2,6	0,3	0,1	26,5	4,0	0,1	0,0	0,7	0,1	100
Petroliiferi raffinati e minerali energetici	67,7	8,7	1,0	0,5	13,0	0,8	7,1	0,0	0,0	1,3	0,0	100
Chimica, Farmaceutica, Fibre artificiali	51,1	14,5	4,7	1,4	0,4	8,1	11,3	2,5	1,4	4,4	0,2	100
Gomma e Plastica	42,7	23,2	3,7	2,3	0,1	4,9	16,6	0,1	0,3	6,0	0,1	100
Lavorazione di ceramiche, vetro e materiali non metallici	46,5	15,5	2,9	9,8	0,3	11,7	5,0	0,2	2,2	5,6	0,1	100
Metallurgia	40,7	34,5	3,0	1,0	1,0	5,8	8,0	0,1	2,1	2,9	1,0	100
Macchine e Apparecchiature Meccaniche	47,8	17,4	3,4	0,4	0,1	11,2	6,4	0,0	2,8	10,1	0,4	100
Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	38,4	13,9	6,3	3,9	0,2	10,6	7,5	0,0	1,0	17,3	0,7	100
Autoveicoli	27,5	20,7	3,0	1,2	1,1	1,7	33,9	0,0	2,2	8,7	0,0	100
Altri mezzi di trasporto	86,8	2,2	0,7	1,1	0,0	6,5	0,7	0,0	0,2	1,9	0,0	100
Altre industrie manifatturiere	23,9	28,5	1,2	1,3	0,3	9,1	9,3	0,6	1,3	24,2	0,2	100
Energia elettrica, Gas, Acqua	14,4	55,8	0,3	0,1	0,0	0,0	29,3	0,0	0,0	0,0	0,1	100
Costruzioni	26,0	12,3	4,6	9,0	7,9	5,4	21,9	2,8	1,6	7,4	1,0	100
Commercio all'ingrosso	56,4	10,6	3,1	0,7	0,3	13,4	4,5	0,5	0,4	8,7	1,4	100
Logistica e trasporti	56,5	10,3	8,5	1,6	1,0	2,7	10,9	0,5	0,9	6,3	0,8	100
Servizi di telecomunicazione e di informatica	24,0	7,9	6,8	0,1	0,0	2,3	55,8	2,7	0,1	0,3	0,0	100
Altri servizi professionali	49,2	9,2	4,0	0,6	4,7	5,7	9,3	8,0	5,0	4,0	0,4	100
TOTALE	39,7	21,9	3,4	3,2	1,9	7,9	11,3	0,6	1,9	7,6	0,6	100

Tavola 8.9

Distribuzione percentuale del fatturato delle partecipate estere per settore di attività all'estero e area di localizzazione

Settore	Unione Europea 15	Europa centro-or.	Altri paesi europei	Africa setentr.	Altri paesi africani	America setentr.	Am. centr. e merid.	Medio Oriente	Asia centrale	Asia orientale	Oceania	Totale
Industria Estrattiva	31,4	0,4	7,1	24,9	14,8	0,2	3,0	2,2	14,1	0,5	1,5	100
Alimentari, bevande, tabacco	34,1	26,3	1,6	5,1	3,0	4,6	12,7	0,8	1,2	7,7	3,0	100
Tessile	42,0	23,3	5,6	4,4	0,0	11,2	6,5	0,0	3,0	3,9	0,1	100
Abbigliamento	10,7	55,8	2,6	15,3	0,6	1,3	1,9	0,3	2,3	8,8	0,3	100
Cuoio, pelle, calzature	22,9	48,3	1,6	4,2	0,1	2,5	4,8	0,0	4,0	11,6	0,0	100
Legno (esclusi mobili)	34,9	21,9	0,0	0,4	24,0	14,3	4,2	0,0	0,1	0,2	0,0	100
Carta e Editoria	70,9	2,1	3,2	0,0	0,0	20,6	2,3	0,1	0,0	0,7	0,0	100
Petroli e minerali energetici	79,6	12,4	4,4	0,0	0,3	0,2	2,9	0,0	0,0	0,1	0,0	100
Chimica, Farmaceutica, Fibre artificiali	56,5	5,9	2,9	0,3	0,1	14,3	12,1	4,1	0,7	2,9	0,1	100
Gomma e Plastica	54,0	12,6	4,6	1,7	0,1	7,3	16,7	0,1	0,1	1,8	1,0	100
Lavorazione di ceramiche, vetro e materiali non metallici	54,3	7,3	3,8	4,4	0,2	19,2	6,9	0,2	0,9	2,7	0,1	100
Metallurgia	62,4	17,3	3,1	0,6	1,2	10,0	3,1	0,0	0,3	1,2	1,0	100
Macchine e Apparecchiature Meccaniche	61,0	5,7	4,8	0,1	0,1	13,0	4,1	0,0	1,8	8,4	1,0	100
Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	60,1	5,5	5,7	0,6	0,1	12,8	3,0	0,0	0,3	11,0	0,9	100
Autoveicoli	43,3	16,8	8,6	0,3	0,8	0,8	24,6	0,0	0,9	3,9	0,0	100
Altri mezzi di trasporto	96,9	0,3	0,2	0,1	0,0	2,1	0,1	0,0	0,0	0,3	0,0	100
Altre industrie manifatturiere	39,2	11,2	3,4	1,3	0,1	19,4	6,4	0,9	0,6	17,1	0,5	100
Energia elettrica, Gas, Acqua	40,3	31,0	0,2	0,0	0,0	0,0	28,4	0,0	0,0	0,0	0,1	100
Costruzioni	47,5	6,4	5,0	1,9	3,3	7,4	17,9	2,5	0,7	6,6	0,9	100
Commercio all'ingrosso	74,9	2,7	2,9	0,2	0,1	11,9	1,6	0,3	0,1	4,3	1,0	100
Logistica e trasporti	56,0	3,0	19,8	2,5	0,5	3,8	3,8	0,2	0,2	9,7	0,5	100
Servizi di telecomunicazione e di informatica	26,6	5,7	4,7	0,1	0,0	3,9	56,6	2,4	0,0	0,1	0,0	100
Altri servizi professionali	69,1	2,8	3,5	1,2	0,5	5,0	7,1	6,2	2,3	2,2	0,2	100
Totale	60,4	7,0	4,6	2,8	1,7	9,3	7,0	0,6	1,7	4,0	0,8	100

Tavola 8.10

cento del totale, in Asia centrale la quota sale al 14,8 per cento.

La ricerca di strategie di contenimento dei costi di produzione potrebbe essere uno dei motivi alla base del crescente ruolo dei piccoli investitori nella diffusione degli investimenti italiani all'estero. La loro presenza risulta particolarmente significativa nell'Europa orientale e balcanica, un'area geografica in cui gli investimenti diretti esteri italiani sono concentrati nei settori tradizionali, in particolare nel tessile, nell'abbigliamento, nelle calzature, nel legno, nel mobile e nella lavorazione dei metalli. Questo ultimo aspetto spiegherebbe anche perché quest'area abbia un peso in termini di addetti molto più elevato di quando risulti in termini di fatturato; gli investimenti italiani diretti verso l'Europa centrale ed orientale coinvolgono infatti il 30 per cento degli addetti totali ma producono soltanto il 7 per cento del fatturato. Nell'Europa centro – orientale si trovano infatti il 51,5 per cento degli addetti esteri del settore tessile, il 49 per cento degli addetti esteri del settore abbigliamento, il 76 per cento degli addetti esteri del settore calzaturiero ed il 28 per cento degli addetti esteri del settore del mobile e delle altre industrie manifatturiere. Se si misura l'incidenza del fatturato generato in Europa orientale in questi comparti si nota tuttavia una differenza di peso evidente: il 51,5 per cento degli addetti esteri del tessile genera solo il 23,3 per cento del fatturato del tessile; il 76 per cento degli addetti esteri del calzaturiero genera solo il 48 per cento del fatturato estero del calzaturiero; il 28 per cento degli addetti esteri del mobile genera solo l'11,2 per cento del fatturato del settore. Queste corrispondenze tra i dati confermano l'ipotesi che gran parte degli investimenti italiani in Europa orientale e balcanica sono delocalizzazioni di attività produttive a basso valore aggiunto per cogliere l'opportunità del minore costo del lavoro e sono finalizzate alla produzione di semilavorati destinati alla reimportazione piuttosto che alla vendita diretta sul mercato finale. L'internazionalizzazione produttiva sembra essere un valido strumento non solo per sostenere la concorrenza tramite contenimento dei costi, ma anche per migliorare la generale performance dell'impresa; il seguente riquadro contiene un approfondimento sul rapporto virtuoso esistente tra internazionalizzazione e risultato economico dell'impresa.

Distribuzione percentuale del fatturato delle partecipate estere per settore di attività all'estero e classe dimensionale (addetti) dell'investitore.

Settore	da 1 a 9	da 10 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale
Industria Estrattiva	0,0	0,0	0,2	99,7	100
Alimentari, bevande, tabacco	0,8	1,8	3,1	94,3	100
Tessile e Abbigliamento	24,5	5,9	10,8	58,7	100
Cuoio, pelle, calzature	4,8	21,7	46,0	27,5	100
Legno (esclusi mobili)	2,8	44,4	22,0	30,8	100
Carta e Editoria	0,2	16,3	16,3	67,2	100
Petroliferi raffinati e minerali energetici	0,0	0,0	0,3	99,7	100
Chimica, Farmaceutica, Fibre artificiali	0,2	2,8	21,8	75,2	100
Gomma e Plastica	0,8	6,0	13,4	79,7	100
Lavorazione minerali non metallici	0,4	0,9	5,6	93,1	100
Metallurgia	0,6	6,7	24,3	68,4	100
Macchine e Apparecchiature Meccaniche	0,4	7,7	10,7	81,1	100
Elettromeccanica e Elettronica	0,1	1,4	7,8	90,7	100
Mezzi di trasporto	0,0	0,7	0,7	98,6	100
Altre industrie manifatturiere	4,2	5,2	23,4	67,2	100
Energia elettrica, Gas, Acqua	0,0	0,6	0,9	98,5	100
Costruzioni	1,4	5,7	7,4	85,5	100
Commercio all'ingrosso	1,0	10,7	8,1	80,1	100
Trasporti, Logistica, Telecomunicazioni	2,6	3,5	6,1	87,8	100
Informatica e Consulenza	0,7	4,9	19,8	74,6	100
Attività immobiliari, noleggio, servizi alle imprese	3,8	14,6	29,0	52,7	100
non classificate	9,8	27,5	34,4	28,2	100
Totale	1,6	6,2	8,5	83,7	100

Tavola 8.11

Effetti dell'imprenditorialità e dell'internazionalizzazione sulla performance di impresa in Italia*

Introduzione

Secondo le direttive del Consiglio Europeo di Lisbona (Marzo 2000), uno degli obiettivi dell'Unione Europea dei prossimi anni è quello di sostenere l'imprenditorialità nei Paesi Membri. Questo traguardo risulta difficile ed ambizioso perché richiede un cambiamento radicale nell'attività imprenditoriale e non solo un aumento del numero delle imprese.

Il concetto di imprenditorialità è tuttavia difficile da definire. Da una parte, viene individuato da specifiche scelte adottate in ambito aziendale (ad es. internazionalizzazione, acquisizioni, scorpori, strategia di finanziamento dell'impresa, selezione del management). Dall'altra, si sottolinea come queste scelte dipendano fortemente da attitudini e caratteristiche dell'imprenditore stesso (sesso, età, livello di istruzione, esperienze nel settore), dal tipo di azienda (gruppo internazionale piuttosto che azienda familiare), dalle specificità geografiche in cui l'imprenditore espleta la sua funzione e da più generali caratteristiche del settore [Eurostat 2006¹; Istat 2006].

In questo lavoro stimiamo la performance delle imprese, controllando per tipologia di imprenditori, di imprese, di modalità di internazionalizzazione, di qualità della forza lavoro occupata.

L'analisi integra variabili provenienti dall'indagine Capitalia, dal dataset ICE-Reprint e da AIDA. Usiamo come variabile dipendente il logaritmo del fatturato 2003 per approssimare la performance di impresa. Gli aspetti fondamentali per lo studio dell'imprenditorialità sono:

- 1) variabili riguardanti l'imprenditore: sesso, età, continuità di lavoro nella stessa azienda, esperienza nello stesso campo;*
- 2) caratteristiche dell'impresa: familiare o meno, appartenenza ad un gruppo; l'aver effettuato acquisizioni e/o scorpori; essere un'impresa esportatrice e/o l'aver effettuato investimenti diretti esteri, il livello degli investimenti, il livello delle competenze degli occupati;*
- 3) caratteristiche relative al finanziamento di imprese: capacità di autofinanziamento, credito bancario a breve o a medio e lungo periodo, esistenza di agevolazioni fiscali o contributi pubblici a fondo perduto.*

Risultati

La Tabella 1 riporta le statistiche descrittive delle variabili utilizzate. È interessante notare che gli imprenditori risultano essere in gran parte uomini di mezza

* Redatto da Giorgia Giovanetti, Giorgio Ricchiuti e Margherita Velucchi

¹ Nel 2005 l'Eurostat ha avviato sperimentalmente l'indagine "Factors of Business Success" (FOBS) volta a raccogliere informazioni (in 15 paesi) atte ad analizzare le determinanti del successo delle nuove attività imprenditoriali e nel 2006 l'OECD ha affrontato lo stesso tema nel "Report on Entrepreneurship Indicators Project and Action Plan".

età (87% con un'età media di 55,5 anni), mentre mediamente circa il 70% delle imprese è definita come impresa familiare e solo il 32,7% appartiene ad un gruppo. La quota dei laureati è molto bassa (lo 0,36% del totale occupati)², mentre le figure centrali dell'impresa sono gli impiegati e gli operai specializzati (rispettivamente in media il 25,4% ed il 37,84% degli occupati). Le aziende che hanno effettuato scorpori sono in media il 4,7% mentre il 13,3% hanno effettuato acquisizioni. Inoltre, il 74,8% delle imprese del campione esporta una quota della produzione all'estero ma solamente il 10,6% fa investimenti diretti esteri; delle imprese che esportano la gran parte si rivolge al mercato europeo (in media il 66,8%). Sul fronte canali di finanziamento le fonti primarie sono l'autofinanziamento ed il credito bancario a lungo termine (rispettivamente in media il 48% e 11%).

Tabella 1 Statistiche Descrittive

Variable	Osservazioni	Media	Deviazione Standard
Fatturato 2003 (migliaia di euro)	4134	16,251	1,390
Sesso	3595	0,129	0,335
Impresa Familiare	4306	0,696	0,460
Età dell'imprenditore	3575	55,545	13,371
Appartenenza a gruppo	4297	0,328	0,470
Acquisizioni	4294	0,133	0,340
Scorpori	4279	0,047	0,212
Esportazioni	4293	0,748	0,430
IDE	4306	0,107	0,309
Livello Investimenti 2003 (migliaia di euro)	3150	12,400	2,003
Autofinanziamento (%)	3515	48,407	41,029
Credito a breve termine (%)	3515	6,542	19,538
Credito a lungo termine (%)	3543	10,970	24,863
Quota Operai Qualificati (%)	4306	37,845	30,290
Quota Impiegati (%)	4306	25,428	16,864
Quota Imprenditori (%)	4306	4,104	6,456
Quota Quadri (%)	4306	1,877	3,712
Quota Laureati (%)	4306	0,365	1,241

La tabella 2 riporta i risultati dei modelli di regressione stimati³. I coefficienti delle variabili sono robusti rispetto a diverse specificazioni del modello. In particolare, il sesso dell'imprenditore non è mai significativo, mentre l'età è sempre significativa ma con un coefficiente (negativo) trascurabile⁴. È invece particolarmente interessante la variabile impresa familiare, che è sempre fortemente significativa e riduce di circa 0,3% il fatturato dell'impresa. Essere impresa familiare non favorisce la performance mentre appartenere ad un gruppo sì ed il coefficiente è fortemente significativo (aumenta la performance dello 0,47% circa).

Per quanto riguarda le competenze all'interno delle imprese si nota come la quota dei laureati sul numero di occupati dell'impresa sia sempre significativa e positiva. Inoltre si può evidenziare la presenza di una non linearità (equazione 1): esiste un numero ottimale di laureati (circa 5,3% degli occupati) che permettereb-

² Nel campione Capitalia le imprese che dichiarano di avere una percentuale di laureati superiore al 10% degli occupati sono 9 su un totale di 4305; mentre 3685 dichiarano di non avere laureati.

³ Riportiamo solo tre delle diverse specificazioni analizzate. Le altre stime che controllano per fonti di finanziamento alternative ed altre variabili sono disponibili su richiesta. I valori numeri dei coefficienti e la robustezza non cambiano.

⁴ In una regressione non riportata abbiamo valutato l'impatto della variabile 'durata', intesa come anni di presenza continuata nello stesso ruolo del principale esponente dell'impresa: il numero delle osservazioni è molto ridotto rispetto al campione e la variabile risulta non significativa.

be di migliorare la performance di impresa. Oltre questa soglia le competenze dei laureati nell'impresa non vengono utilizzate al meglio. Guardando alla struttura dell'occupazione è interessante notare che la quota di impiegati risulta significativa ed ha un effetto positivo (un punto percentuale in più della quota di impiegati aumenta il fatturato di circa 0,005%, equazione 2). D'altra parte un aumento della quota di imprenditori riduce la performance del 0,03%.

Tabella 2 Risultati

	1	2	3
Costante	12.743 0.220 ***	12.917 0.247 ***	12.706 0.220 ***
Sesso imprenditore	-0.03 0.051	-0.025 0.049	
Impresa Familiare	-0.294 0.042 ***	-0.244 0.043 ***	-0.291 0.042 ***
Età Imprenditore	-0.009 0.001 ***	-0.009 0.001 ***	-0.009 0.001 ***
Quota Laureati al 2003	0.09 0.022 ***		
Quato Laureati al 2003 (quadrato)	-0.851 0.253 ***		
Appartenenza dell'impresa ad un gruppo	0.47 0.042 ***	0.408 0.042 ***	0.477 0.042 ***
L'impresa ha effettuato acquisizioni 2001-2003	0.358 0.048 ***	0.343 0.047 ***	0.364 0.049 ***
L'impresa ha effettuato scorpori 2001-2003	0.231 0.085 ***	0.224 0.083 ***	0.234 0.085 ***
Impresa Esportatrice	0.348 0.044 ***		0.359 0.044 ***
L'impresa ha investimenti diretti esteri	0.449 0.052 ***	0.417 0.053 ***	0.463 0.052 ***
Log Investimenti al 2003	0.295 0.015 ***	0.286 0.016 ***	0.298 0.015 ***
Percentuale autofinanziamento	0.002 0.000 ***	0.002 0.000 ***	0.002 0.000 ***
Percentuale Credito bancario a breve	0.002 0.001 ***	0.002 0.001 ***	0.002 0.001 ***
Esportazioni in Europa (1=si 0=no)		0.276 0.041 ***	
Quota Impiegati al 2003		0.005 0.001 ***	
Quota quadri al 2003		0.001 0.003	
Quota imprenditori al 2003		-0.029 0.005 ***	
Quota operai qualificati al 2003		-0.001 0.001 **	
Osservazioni	2446	2447	2446
R ²	0.55	0.57	0.55

Errori standard in parentesi

L'internazionalizzazione risulta avere un effetto positivo e significativo sulla performance: esportazioni ed investimenti diretti esteri aumentano il fatturato rispettivamente dello 0,36% e dello 0,46% (equazioni 1 e 3)⁵.

Infine analizzando le variabili relative ai canali di finanziamento delle imprese si nota come le uniche due variabili significative siano la percentuale di autofinanziamento ed la percentuale di credito bancario a breve termine; tuttavia, il loro effetto è estremamente limitato⁶.

⁵ In particolare un effetto più ampio, qui non riportato, è dato dalle esportazioni sul mercato europeo che rappresenta il mercato di sbocco principale per le imprese italiane (+0,3% circa).

⁶ Tutte le altre fonti di finanziamento risultano essere non significative.

Concludendo, le caratteristiche specifiche dell'imprenditore non sembrano influenzare positivamente la performance di impresa, alcune non sono significative ed altre, come l'età e l'appartenenza ad un'impresa familiare hanno un segno negativo. Al contrario, la struttura dell'occupazione è un elemento determinante; in particolare il ruolo degli impiegati e dei laureati risulta centrale. Le fonti di finanziamento rilevanti sono l'autofinanziamento e il credito bancario a breve termine. Infine, l'internazionalizzazione gioca un ruolo fondamentale nella crescita dell'impresa: essere imprese esportatrici e effettuare investimenti diretti esteri aumenta significativamente la performance.

Bibliografia

Biggeri L., Bini M., Calza M. G. e Oropallo F. "Factors affecting the success of new entrepreneurs in Italy: a multivariate statistical model approach" Cahier de la recherche de l'Isc. In corso di pubblicazione.

Cella P., Laureti T., Rossetti S. e Viviano C.. "New successful entrepreneurs in Italy: a statistical portrait". Cahier de la recherche de l'Isc. In corso di pubblicazione.

Eurostat, The profile of the successful entrepreneur, Statistics in focus. Luxembourg: Eurostat, 29/2006.

Istat, Rapporto Annuale 2006, Roma 2006

Partecipazione estera e performance economica in Lombardia*

1. Introduzione

Quali sono gli effetti degli Investimenti Diretti Esteri (IDE) nel paese ricevente? In teoria, la presenza di imprese multinazionali estere (MNE) in un dato settore o in una data regione può influenzare la performance economica media di quel settore o di quella regione attraverso due differenti canali. Da una parte, se le MNE differiscono significativamente dalle imprese nazionali (a controllo di capitale italiano), l'aumento della quota delle MNE farà crescere la performance media, a parità di performance delle imprese nazionali. D'altra parte, se esistono spillover, la maggiore presenza estera migliorerà la performance delle imprese nazionali.

Comprendere l'esistenza e l'intensità degli effetti della partecipazione estera è fondamentale ai fini di politica economica. In presenza di effetti positivi, politiche di incentivo agli IDE sarebbero giustificate sulla base del ritorno associato al miglioramento di performance. La letteratura sul tema è ormai vasta, ma non sembra aver ancora prodotto risposte conclusive. L'esistenza di spillover, infatti, sembra dipendere fortemente dalle caratteristiche del paese analizzato e dalla contemporanea presenza di fattori economici, politici e sociali che possono favorire l'assorbimento da parte delle imprese nazionali delle conoscenze trasferite nel paese ricevente dalle MNE.

Apparentemente, l'evidenza circa l'esistenza di differenziali di performance positivi a favore delle MNE è più robusta. Numerosi contributi sul Regno Unito e sugli Stati Uniti hanno infatti mostrato che le MNE sono generalmente più produttive delle imprese nazionali, si caratterizzano per tecniche più intensive in capitale e in asset intangibili, e pagano salari più alti¹.

Tuttavia, quanta parte di questa differenza riflette effettivamente un vantaggio delle MNE sulle imprese nazionali? Se le MNE sono sistematicamente diverse dalle imprese nazionali lungo dimensioni correlate alla performance - quali la specializzazione settoriale o la dimensione media - parte del differenziale dipenderà da questi fattori. Inoltre, se le MNE tendono ad investire nelle imprese nazionali "migliori", un'altra frazione del differenziale dipenderà da tale attitudine, che per semplicità definiremo cherry-picking. In realtà, dopo aver tenuto conto di questi fattori mediante appropriate tecniche econometriche, studi più recenti hanno evidenziato che il differenziale a favore delle MNE si riduce significativamente, fino, a volte, a scomparire².

In questo lavoro, confronteremo la performance economica delle imprese lombarde con quella delle MNE presenti nella regione, con l'intento di evidenziare se, e fino a che punto, queste ultime differiscono significativamente dalle imprese a capitale puramente italiano. Inizieremo presentando i risultati di un confronto fra le MNE e l'universo delle imprese lombarde non partecipate dall'estero. Il risultato principale di questa prima parte sarà che i due gruppi di imprese effettivamente differiscono in misura sensibile lungo tutte le dimensioni analizzate: produttività, remunerazioni medie, intensità fattoriale delle tecniche produttive, redditività e struttura finanziaria; con la sola eccezione degli indicatori di redditività, inoltre, le MNE mostrano migliore performance.

* Rosario Crinò - Università Statale di Milano e CESPRI-Università Bocconi

¹ Si veda Howenstine and Zeile (1994) e Doms and Jensen (1998) per i primi studi sugli Stati Uniti. Una rassegna approfondita di questa letteratura si trova in Barba Navaretti, Venables et al. (2004).

² Si veda Benfratello e Sembenelli (2006) per un'applicazione al caso dell'Italia.

Passeremo quindi a valutare quanta parte di questo differenziale rappresenti effettivamente un vantaggio delle MNE sulle imprese nazionali. A tal fine, selezioneremo mediante propensity score estimation un appropriato campione controfattuale, che tenga conto di differenze nella dimensione media e nella distribuzione settoriale dei due gruppi di imprese. I risultati suggeriranno che le MNE continuano a mostrare performance migliore rispetto alle imprese nazionali nel manifatturiero. Al contrario, nei servizi, il vantaggio delle MNE scompare. Questa evidenza suggerisce che, nel terziario, il differenziale a favore delle MNE dipende principalmente dalla diversa distribuzione settoriale, dalla maggiore dimensione media e dalla probabile tendenza ad investire in imprese italiane caratterizzate già da migliore performance.

2. Dati e composizione del campione

L'analisi si basa sui bilanci non consolidati delle imprese con sede amministrativa in Lombardia e con un fatturato non inferiore a 2,5 milioni di euro; la fonte è AIDA (Analisi Informatizzata Delle Aziende). Le informazioni sulla partecipazione estera provengono invece dalla banca dati Reprint. A livello settoriale, il campione copre l'intero comparto manifatturiero e i settori terziari diversi dal commercio all'ingrosso (filiali commerciali) e al dettaglio, dall'intermediazione finanziaria e immobiliare e dalla ristorazione. I bilanci disponibili riguardano il periodo 2000-2005. Il gruppo delle MNE include tutte le imprese partecipate dall'estero a maggioranza lungo l'intero arco temporale di analisi³.

Dai dati originari sono state eliminate le osservazioni non plausibili e gli outliers, identificati in cambiamenti estremi delle singole variabili, non coerenti con gli altri valori di bilancio dell'impresa e con l'andamento temporale passato delle variabili stesse. Il numero finale di imprese nel campione è 13.096; di queste, il 67% è attivo in comparti manifatturieri, mentre il restante 33% opera nel settore dei servizi. La quota di imprese multinazionali è 8,3% (1.089); nell'industria, questa cifra è leggermente inferiore (8,2%), mentre nei servizi è di poco maggiore (8,6%).

A livello settoriale, le MNE sono particolarmente concentrate nel settore della raffinazione petrolifera, nel chimico e nei comparti high-tech, come la produzione di apparecchi di precisione e di telecomunicazione, le macchine per ufficio e le macchine elettriche; le imprese domestiche, invece, restano concentrate nei settori tradizionali. Nei servizi, i settori con maggior concentrazione di MNE sono ricerca e sviluppo, telecomunicazioni, consulenza per installazione di sistemi informatici e servizi alle imprese; le imprese non partecipate si concentrano prevalentemente nelle utilities (energia e acqua), nelle costruzioni e nei trasporti. Simile quadro emerge se si guarda alla distribuzione del fatturato e dell'occupazione.

Nonostante la limitata numerosità rispetto alle imprese nazionali, le MNE rappresentano una quota significativa del fatturato, dell'occupazione e delle immobilizzazioni totali. La quota delle MNE sul fatturato si attesta, infatti, intorno al 30%; sull'occupazione, le MNE pesano per circa il 27%; infine, la quota di MNE sulle immobilizzazioni totali supera il 34% nel manifatturiero, restando però inferiore (9%) nel terziario.

L'aumento del peso delle MNE se valutato in termini di fatturato, occupazione e immobilizzazioni, anziché in termini di numerosità, riflette il fatto che le MNE so-

³ Vengono dunque escluse dal campione le imprese partecipate dopo il 2000 o disinvestite prima del 2005.

no mediamente più grandi delle imprese nazionali. In effetti, la quota delle MNE sul numero di imprese aumenta monotonicamente passando a classi dimensionali maggiori: nel manifatturiero (servizi), le MNE rappresentano il 2,3% (3,7%) delle imprese con fatturato fra 2,5 e 5 milioni di euro; questa quota aumenta a 4,5% (6,8%) sul totale di imprese con fatturato fra 5 e 10 milioni, e raggiunge il 16,2% (15,5%) nel gruppo di imprese con oltre 10 milioni di fatturato. Guardando ad altri indicatori dimensionali, come fatturato, valore aggiunto e numero di addetti, si evince che le MNE sono mediamente più grandi di 3-5 volte rispetto alle imprese nazionali.

Questa prima evidenza è in linea con la letteratura esistente: le MNE sono più grandi delle imprese domestiche e tendono a concentrarsi in settori a tecnologia media e alta. Tali aspetti possono influenzare il confronto di performance tra i due gruppi di imprese, se non appropriatamente considerati.

3. Un primo confronto: MNE e universo delle imprese lombarde

Passiamo adesso a confrontare le MNE con l'intero universo delle imprese lombarde, senza cioè tenere conto delle differenze di dimensione e distribuzione settoriale enfatizzate nella sezione precedente. Guarderemo a diversi indicatori di performance: intensità in capitale e in attività intangibili, produttività, integrazione verticale, remunerazioni, redditività e struttura finanziaria.

Per anticipare i risultati, questo primo confronto metterà generalmente in luce un differenziale positivo a favore delle MNE, lungo quasi tutte le dimensioni e in entrambi i settori. L'unica eccezione di particolare rilievo è la redditività, dimensione lungo la quale le imprese lombarde mostreranno migliori risultati.

3.1 Caratteristiche del processo produttivo

3.1.1 Capital and knowledge intensity delle tecniche produttive

La domanda a cui risponderemo in questa sezione è: le MNE utilizzano tecniche produttive più intensive in capitale fisico e di conoscenza? Gli studi esistenti sembrano puntare in questa direzione⁴.

Non disponendo di dati sui nuovi investimenti in capitale, approssimeremo tale grandezza utilizzando gli ammortamenti delle immobilizzazioni materiali e immateriali (brevetti e marchi). Normalizzeremo queste grandezze per il numero di addetti e per il fatturato, ottenendo così due proxy dell'intensità in capitale fisico e di conoscenza.

La tabella 1 riporta i nostri quattro indicatori, distinguendoli per tipologia di impresa e per settore. Le principali considerazioni suggerite dall'analisi dell'intensità fattoriale sono due. Primo, il grado di intensità in capitale fisico non differisce significativamente fra i due gruppi di imprese nel manifatturiero. Nei servizi, sono le imprese a capitale italiano a mostrare tecniche più capital-intensive. Una spiegazione di questo risultato apparentemente insolito rispetto agli studi esistenti è che le imprese a capitale nazionale del terziario sono fortemente concentrate in settori ad alta intensità di capitale, come le utilities.

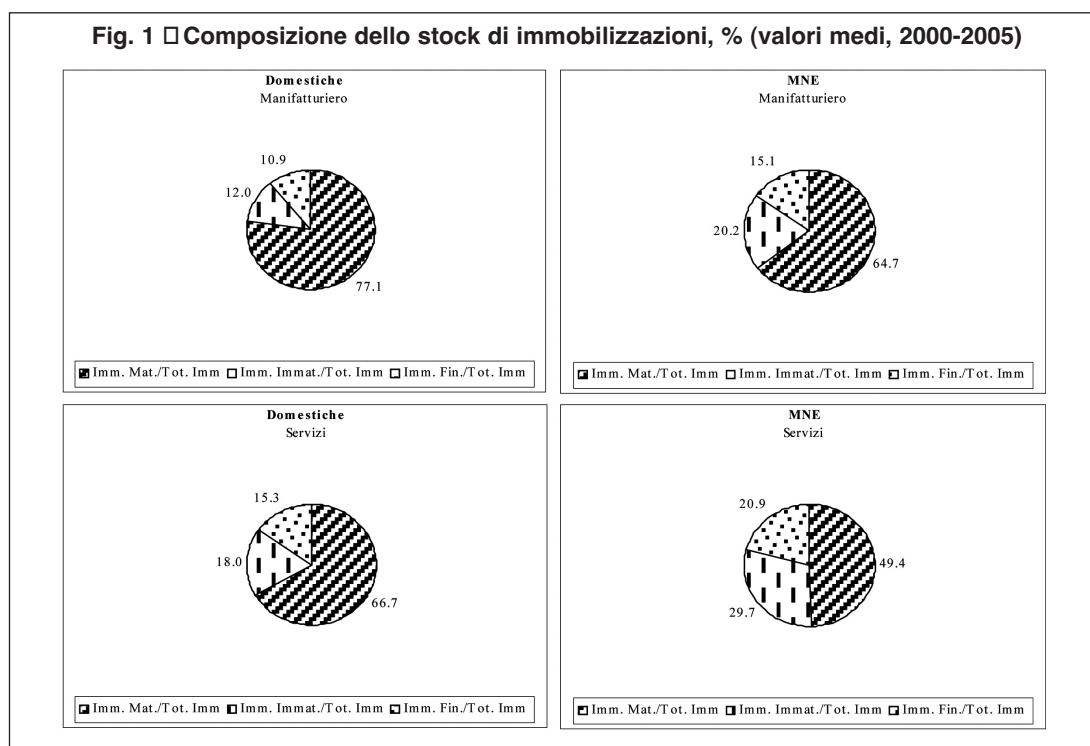
⁴ Si veda Dunning (1977), Markusen (1995) e Caves (1996) per una spiegazione teorica del perché le MNE si caratterizzano generalmente per maggiori stock di asset intangibili. Per risultati empirici sulla maggiore intensità in capitale fisico si veda, tra gli altri, Davies and Lyons (1991), Oulton (1998b) e Criscuolo e Martin (2003).

Secondo, le MNE si caratterizzano per tecniche più intensive in capitale di conoscenza in entrambi i comparti. Ad ulteriore supporto di questa evidenza, la figura 1 mostra che la quota di immobilizzazioni immateriali sullo stock totale è sensibilmente maggiore nelle MNE, sia nel manifatturiero che nei servizi.

Tabella 1 - Confronto con l'universo di imprese lombarde non partecipate
(valori medi, 2000-2005)

Caratteristiche del processo produttivo						
		Ammortamenti immobilizzazioni materiali su fatturato (%)	Ammortamenti immobilizzazioni materiali per addetto (migliaia di euro)	Ammortamenti immobilizzazioni immateriali su fatturato (%)	Ammortamenti immobilizzazioni immateriali per addetto (migliaia di euro)	VA/fatturato (%)
Manifatturiero						
	Media	3,2	7,4	0,7	1,9	29,2
Domestiche	<i>Dev. Std.</i>	3,3	13,8	1,6	11,6	13,9
	<i>Osservazioni</i>	40573	35399	40573	35401	40952
	Media	2,9	7,5	1,2	3,6	27,0
MNE	<i>Dev. Std.</i>	4,5	16,0	2,8	17,5	13,7
	<i>Osservazioni</i>	3737	3538	3737	3540	3572
Servizi						
	Media	2,5	8,0	1,0	3,9	31,3
Domestiche	<i>Dev. Std.</i>	5,9	32,6	4,9	34,0	20,9
	<i>Osservazioni</i>	16416	13124	16415	13124	12741
	Media	1,9	6,1	1,4	3,7	33,2
MNE	<i>Dev. Std.</i>	4,3	38,2	2,6	14,5	21,6
	<i>Osservazioni</i>	1868	1721	1867	1720	1186
Produttività e salari			Redditività (1)			
		Valore aggiunto (migliaia di euro)	Costo del lavoro (migliaia di euro)	Ebit (migliaia di euro)	Ebitda margin (%)	Utili/Fatturato (%)
Manifatturiero						
	Media	60,8	30,8	18,5	11,0	5,1
Domestiche	<i>Dev. Std.</i>	66,1	11,7	52,0	12,4	16,3
	<i>Osservazioni</i>	35987	36379	34510	38075	34071
	Media	70,2	39,5	17,8	8,7	2,5
MNE	<i>Dev. Std.</i>	73,4	20,5	59,3	15,9	11,3
	<i>Osservazioni</i>	3479	3558	3415	3499	3509
Servizi						
	Media	70,5	34,5	19,8	7,8	5,6
Domestiche	<i>Dev. Std.</i>	140,6	21,6	140,6	31,8	17,6
	<i>Osservazioni</i>	10521	13805	9667	11942	13244
	Media	84,4	42,2	15,7	7,7	2,3
MNE	<i>Dev. Std.</i>	120,9	24,3	153,3	24,0	14,7
	<i>Osservazioni</i>	1114	1707	1080	1142	1713
Redditività (2)			Struttura Finanziaria (1)			
		ROS	ROI	ROE	Debt-equity ratio	Indice di indipendenza finanziaria
		(%)	(%)	(%)		(%)
Manifatturiero						
	Media	4,8	6,5	7,6	8,3	25,2
Domestiche	<i>Dev. Std.</i>	6,6	7,3	24,2	30,3	19,3
	<i>Osservazioni</i>	42244	40709	41479	42552	42718
	Media	3,8	5,4	6,9	5,3	28,6
MNE	<i>Dev. Std.</i>	8,7	9,5	32,0	31,3	20,7
	<i>Osservazioni</i>	3757	3524	3575	3824	3840
Servizi						
	Media	4,3	6,4	12,5	20,4	17,5
Domestiche	<i>Dev. Std.</i>	7,0	7,5	30,2	69,0	18,8
	<i>Osservazioni</i>	17958	16964	17628	18491	18625
	Media	3,1	5,6	14,7	9,9	20,3
MNE	<i>Dev. Std.</i>	10,6	10,5	38,8	45,8	20,5
	<i>Osservazioni</i>	1880	1641	1682	1926	1936

Struttura Finanziaria (2)		Debiti a breve/ Debiti totali (%)	Debiti verso le banche/ Debiti totali (%)	Onerosità dell'indebitamento (%)	Current Ratio	Indice di liquidità
Manifatturiero						
	Media	88,3	20,0	39,4	1,5	1,0
Domestiche	<i>Dev. Std.</i>	15,6	23,2	49,0	5,4	0,7
	<i>Osservazioni</i>	41462	42653	36444	35641	42712
	Media	90,4	12,6	37,9	1,6	1,2
MNE	<i>Dev. Std.</i>	18,2	19,4	55,1	1,2	0,9
	<i>Osservazioni</i>	3809	3838	2480	3267	3837
Servizi						
	Media	90,8	12,0	33,6	1,6	1,0
Domestiche	<i>Dev. Std.</i>	17,2	20,0	44,4	11,2	0,7
	<i>Osservazioni</i>	18122	18643	15331	11495	18627
	Media	95,1	6,7	24,6	1,5	1,3
MNE	<i>Dev. Std.</i>	14,7	14,7	47,2	1,5	0,9
	<i>Osservazioni</i>	1917	1937	1229	1010	1938



3.1.2 Integrazione verticale e outsourcing

Una seconda importante caratteristica del processo produttivo di un'impresa riguarda il grado di integrazione verticale, cioè il numero di fasi del processo svolte all'interno dei confini dell'impresa stessa. Le scelte disponibili sono potenzialmente infinite, e il grado di integrazione verticale oscilla dalla completa integrazione – caso in cui le imprese svolgono al proprio interno tutte le fasi del processo –, alla completa esternalizzazione delle fasi intermedie – caso in cui le imprese ricorrono ad una vasta rete di fornitori esterni per l'approvvigionamento dei beni intermedi, mantenendo al proprio interno solo la fase di assemblaggio. La scelta di un'impresa di delegare a controparti esterne lo svolgimento di alcune fasi del processo prende il nome di outsourcing. Possiamo quindi dire che, in generale, integrazione verticale e outsourcing rappresentano due facce della stessa me-

daglia: maggiore il grado di integrazione verticale, minore il ricorso all'outsourcing⁵.

Una misura del grado di integrazione verticale può essere costruita utilizzando il rapporto tra valore aggiunto e fatturato: maggiore questo rapporto, maggiore il valore aggiunto generato internamente alle imprese per unità di fatturato, maggiore il grado di integrazione verticale.

La tabella 1 mostra che, seppur con differenze modeste, le MNE sono meno integrate verticalmente rispetto alle imprese nazionali nel manifatturiero. Le differenze sono ancora più limitate nei servizi, dove il nostro indicatore di integrazione verticale è leggermente superiore per le MNE.

3.2 Produttività e salari

Passiamo adesso ad analizzare se, accanto alle differenze tecnologiche appena descritte, i due gruppi di imprese differiscono anche in termini di produttività e di remunerazioni medie. La maggiore dimensione, l'utilizzo di tecniche più knowledge-intensive e il minore grado di integrazione verticale potrebbero associarsi ad una maggiore produttività nelle MNE, come del resto enfatizzato dagli studi esistenti. Una maggiore dimensione, infatti, consente un maggiore sfruttamento delle economie di scala. L'utilizzo di tecniche produttive più intensive in capitale (soprattutto in capitale di conoscenza) aumenta la produttività del fattore lavoro e si accompagna, generalmente, all'utilizzo di forza lavoro più qualificata. Una minore integrazione verticale (con conseguente possibile maggiore ricorso all'outsourcing) consente di sfruttare i vantaggi della specializzazione, concentrandosi sulle fasi del processo che l'impresa svolge in modo più efficiente. La maggior produttività, a sua volta, potrebbe associarsi a salari più alti, che i lavoratori ricevono appunto come premium per la maggiore produttività.

Alla luce dei risultati delle sezioni precedenti, è dunque ragionevole aspettarsi che le MNE lombarde si caratterizzino per una maggior produttività e per salari mediamente più alti rispetto alle imprese non partecipate. Per verificarlo, utilizzeremo due indicatori: il valore aggiunto per addetto e il costo del lavoro per addetto. Nessuno dei due indicatori fornisce una misura precisa dei due fenomeni: il valore aggiunto per addetto è infatti solo una proxy della produttività, perché non tiene conto dell'intensità di utilizzo di fattori diversi dal lavoro; il costo del lavoro per addetto è solo una proxy della retribuzione media, perché include costi aggiuntivi rispetto al salario effettivamente percepito dal lavoratore.

Nonostante ciò, la tabella 1 mostra effettivamente che, in entrambi i settori, le MNE lombarde si caratterizzano per una maggiore produttività del lavoro e per un maggiore costo del lavoro per addetto.

Questo risultato è in linea con quelli di numerosi studi precedenti: se non si tiene conto di differenze dimensionali e di distribuzione settoriale, le MNE risultano chiaramente più produttive e pagano salari più alti⁶.

3.3 Reddittività

Passiamo adesso ad analizzare se le MNE mostrano anche significativi differenziali di reddittività rispetto alle imprese non partecipate. Con il termine reddittività

⁵ È opportuno tuttavia tenere conto del fatto che le imprese di alcuni settori potrebbero mostrare una maggiore (minore) integrazione verticale per motivi tecnologici, pur senza fare minore (maggiore) ricorso a strategie di outsourcing.

⁶ Si veda, tra gli altri, Oulton (1998a), Griffith (1999), Pfaffermayr e Bellak (2000), Girma et al. (2001), Griffith and Simpson (2001), Harris (2001), Conyon et al. (2002), Harris and Robinson (2003)

faremo riferimento alla capacità dell'impresa di remunerare il capitale e generare valore per gli azionisti.

Da una parte, la maggiore produttività delle MNE potrebbe implicare un utilizzo più efficiente dei fattori produttivi e tradursi in maggiore redditività. Dall'altra, la possibilità di far ricorso a prezzi di trasferimento per trasferire parte degli utili in località a minore pressione fiscale potrebbe far sì che la redditività osservata delle MNE sia minore di quella delle imprese non partecipate.

Utilizzeremo diversi indicatori. Misureremo la redditività della gestione caratteristica dell'impresa mediante l'EBITDA margin – definito come margine operativo lordo in percentuale del fatturato – e l'EBIT per addetto – ottenuto sottraendo gli ammortamenti totali dall'EBITDA e esprimendo la quantità risultante in rapporto al numero di addetti. Useremo il rapporto utili/fatturato per misurare la profittabilità generata dai ricavi delle vendite, cioè in che percentuale i ricavi si traducono in utili e quindi in valore per gli azionisti. Infine, mostreremo i valori dei tradizionali indici di redditività: ROS (rapporto tra risultato operativo e fatturato), ROI (rapporto tra risultato operativo e attivo totale) e ROE (rapporto tra utile e patrimonio netto).

La tabella 1 mostra che, a dispetto della maggiore produttività, le MNE lombarde si caratterizzano per una minore redditività rispetto alle imprese nazionali. Con la sola eccezione del ROE nei servizi, infatti, le MNE mostrano valori inferiori di tutti gli indicatori utilizzati. I maggiori valori di EBITDA margin e EBIT per addetto nelle imprese nazionali suggeriscono che la gestione caratteristica di queste ultime genera maggiore valore per gli azionisti rispetto a quella delle MNE. Questo risultato trova ulteriore conferma nell'analisi del rapporto utili /fatturato e, soprattutto, in quella del ROS. Il ROS è infatti calcolato come rapporto fra risultato operativo e fatturato; poiché il risultato operativo esclude tutti gli oneri e proventi finanziari, tributari e straordinari (che rientrano invece nella definizione dell'utile netto), il ROS fornisce un'indicazione più precisa della capacità dell'impresa di generare valore attraverso le sue attività "core". La tabella mostra che le MNE hanno valori del ROS inferiori di circa 1 punto percentuale rispetto alle imprese non partecipate in entrambi i settori. Simili differenze si notano nel caso del ROI, ancora una volta in entrambi i settori. Infine, i maggiori valori del ROE nelle MNE dei servizi sembrano essere spiegabili alla luce di una più efficiente gestione finanziaria, e non di una più efficiente gestione caratteristica: tutti gli indicatori che misurano la redditività di quest'ultima, infatti, continuano ad essere superiori nelle imprese nazionali⁷.

3.4 Struttura finanziaria

Concludiamo il nostro confronto fra MNE e universo delle imprese lombarde non partecipate analizzando la struttura finanziaria dei due gruppi di imprese.

Ci chiederemo innanzitutto se, e in che misura, le due tipologie differiscano in termini di composizione degli strumenti di finanziamento utilizzati. In particolare, cercheremo di capire qual è il peso relativo dei mezzi di terzi (debito) come forma di finanziamento delle MNE lombarde rispetto alle loro controparti a capitale italiano.

Analizzeremo poi se esistono significative differenze nella struttura del debito fra i due gruppi di imprese. L'obiettivo sarà valutare l'importanza relativa di debiti a breve termine, debiti verso le banche e oneri finanziari.

⁷ Il ROE è calcolato come rapporto tra utile (perdita) d'esercizio e patrimonio netto. Per questo, esso tiene conto non solo del risultato della gestione caratteristica, ma anche dei proventi (oneri) di varia natura; inoltre, la presenza del patrimonio netto (e non dell'attivo totale) al denominatore fa del ROE un indicatore della capacità di remunerazione del solo capitale dei soci, e non anche di quello di terzi.

Per ultimo, rivolgeremo la nostra attenzione alla struttura dell'attivo, cioè in quale grado esso fa fronte all'esposizione verso terzi, soprattutto nel breve periodo.

Iniziamo dalla composizione degli strumenti di finanziamento. Confronteremo i due gruppi di imprese utilizzando due indicatori: debt-equity ratio, costruito rapportando i debiti netti finanziari al patrimonio netto dell'impresa; indice di indipendenza finanziaria, ottenuto dividendo il patrimonio netto per l'attivo totale. Non sorprendentemente, la tabella 1 mostra un grado di indipendenza finanziaria maggiore per le MNE: queste ultime dipendono meno dai mezzi di terzi per il finanziamento delle loro attività. Ciò vale sia nel manifatturiero che nei servizi. È in quest'ultimo comparto, però, che si osservano le differenze maggiori: ad esempio, le MNE mostrano un debt-equity ratio pari a 9,9, contro 20,4 nelle imprese nazionali; l'indice di indipendenza finanziaria è pari a 20,3% nelle MNE contro 17,5% nelle imprese a capitale italiano. Nel manifatturiero le differenze fra i due gruppi di imprese sono più contenute: le imprese nazionali hanno in media un debt-equity ratio pari a 8,3, contro 5,3 per le MNE, e un indice di indipendenza finanziaria pari al 25,2% contro il 28,6% delle MNE⁸.

Passiamo ora alla struttura e all'onerosità del debito. La tabella 1 mostra un maggiore peso relativo dei debiti a breve nelle MNE. Probabilmente, questo risultato dipende dal fatto che le MNE possono sfruttare maggiori volumi di mezzi propri per il finanziamento di investimenti di lungo periodo (mediamente più rischiosi) e ricorrere al debito per il finanziamento degli investimenti di breve termine. In secondo luogo, le MNE dipendono molto meno dal prestito bancario rispetto alle controparti a capitale italiano: il minor valore del rapporto debiti verso le banche / debiti totali suggerisce dunque che le MNE fanno maggiore uso di forme di finanziamento diverse, quale l'emissione di obbligazioni e i prestiti della casa madre, che secondo le definizioni contenute nel Manuale della bilancia dei pagamenti del FMI sono contabilizzati come investimento diretto estero. Infine, esiste chiara evidenza di una minore onerosità dell'indebitamento nel caso delle MNE.

Veniamo adesso ad analizzare la struttura dell'attivo. L'obiettivo è capire in quale dei due gruppi quest'ultima garantisce un maggiore equilibrio finanziario, dato il peso e la composizione dei finanziamenti. Gli indicatori che utilizzeremo sono il current ratio e l'indice di liquidità. Il primo è ottenuto come rapporto fra le attività correnti (disponibilità liquide, crediti a breve termine e rimanenze) e i debiti a breve termine; valori del rapporto maggiori di 1 indicano che le attività correnti sono sufficienti a coprire i debiti di breve periodo. La presenza delle rimanenze al numeratore dell'indice fa però di quest'ultimo una misura poco prudentiale della solidità finanziaria dell'impresa: non sempre, infatti, le rimanenze possono essere trasformate in liquidità in archi temporali ristretti. Useremo dunque l'indice di liquidità per tenere conto di questo aspetto; l'indice di liquidità è una misura altamente prudentiale, in quanto ottenuta dal rapporto tra disponibilità liquide più crediti a breve e debiti totali.

La tabella 1 mostra che le MNE presentano una situazione finanziaria più solida rispetto alle imprese nazionali in entrambi i settori⁹. La differenza fra i due grup-

⁸ Per facilitare la lettura dei risultati, si ricorda che maggiori valori del debt-equity ratio indicano una maggiore esposizione verso terzi; al contrario, maggiori valori dell'indice di indipendenza finanziaria indicano una minore esposizione.

⁹ La sola eccezione è il valore del current ratio moderatamente superiore nelle imprese a capitale italiano del terziario.

pi di imprese è particolarmente evidente nel caso dell'indice di liquidità, la nostra misura più prudentiale. È opportuno tuttavia notare che nessuno degli indicatori suggerisce particolari squilibri nelle imprese nazionali: in tutti i casi, infatti, queste ultime mostrano valori degli indici prossimi o superiori all'unità, che rappresenta la soglia di equilibrio.

4. Campione controfattuale

In questa sezione, ripeteremo il confronto fra MNE e imprese non partecipate, selezionando fra queste ultime quelle che, sulla base di una serie di caratteristiche osservabili, sono il più possibilmente "simili" alle MNE. In questo modo, terremo conto dei due problemi emersi in precedenza: 1) le MNE sono mediamente più grandi e caratterizzate da una differente distribuzione settoriale; 2) le MNE possono scegliere di partecipare le imprese italiane "migliori".

Interpreteremo i risultati del nuovo confronto nel modo seguente: se le MNE continuano a mostrare un differenziale positivo di performance, la partecipazione estera si assocerà effettivamente ad una superiore performance. In caso contrario, il differenziale emerso in precedenza è attribuibile alla combinazione dei fattori citati sopra: differente dimensione e differente distribuzione settoriale, anche dovuta al cherry-picking nei casi in cui la MNE è entrata tramite acquisizione del controllo su un'impresa nazionale.

La selezione del campione controfattuale è stata effettuata attraverso tecniche di propensity score matching¹⁰. Abbiamo usato un indicatore di dimensione (logaritmo del fatturato) e l'insieme di dummy settoriali Ateco a 3 cifre, per stimare la propensity score. Quindi, abbiamo utilizzato il metodo del nearest-neighbor, per selezionare le imprese domestiche con il valore della propensity score più vicino a quello delle MNE.

Il campione controfattuale si compone di 1.086 imprese; di queste, 699 operano nel manifatturiero e 387 nei servizi. Le proprietà statistiche del campione sono state verificate con opportuni test. In media, le imprese dei due gruppi non differiscono più significativamente per dimensioni¹¹; si osserva una riduzione del bias del 98,2% rispetto al campione completo e il Pseudo-R² scende da 0,11 a valori virtualmente uguali a zero. Inoltre, le imprese dei due gruppi si distribuiscono uniformemente nei differenti settori.

Sintetizziamo adesso i principali risultati del confronto sul campione controfattuale. Per facilitare l'esposizione, seguiremo lo stesso ordine della sezione precedente.

4.1 Capital e knowledge intensity delle tecniche produttive e integrazione verticale

Nella sezione 3.1.1, abbiamo sottolineato che le MNE lombarde mostrano tecniche più intensive in capitale di conoscenza sia nel manifatturiero che nei servizi, mentre le imprese non partecipate adottano processi più intensivi in capitale fisico nei servizi.

¹⁰ Una descrizione dettagliata della metodologia si trova, tra gli altri, in Rosembaum (1984), Rosembaum e Rubin (1983, 1985), Imbens e Angrist (1994), Heckman (1992, 1997) e Wooldridge (2002)

¹¹ La statistica T per la differenza nella media del fatturato è uguale a 0,32. Anche il confronto degli altri indicatori dimensionali (numero di addetti, valore aggiunto, costi della produzione) suggerisce che la differenza fra le MNE e le imprese non partecipate è stata quasi completamente eliminata: mediamente, le MNE risultano adesso più grandi del 20%, mentre prima erano più grandi di 3-5 volte.

La tabella 2 mostra ora una forte riduzione del differenziale fra i due gruppi di imprese. Il confronto dei quattro indicatori produce comunque risultati diversi nei due settori. Nei servizi, le imprese nazionali mostrano adesso valori maggiori di tutti gli indici. Il vantaggio iniziale delle MNE in termini di intensità delle tecniche in capitale di conoscenza potrebbe dunque dipendere dalla diversa distribuzione settoriale rispetto alle imprese nazionali, o nascondere una certa tendenza al cherry-picking.

Al contrario, nel manifatturiero, le MNE continuano a mostrare tecniche più intensive in capitale di conoscenza, il che suggerisce che il risultato trovato in precedenza sul campione completo nasconde invero un vantaggio delle imprese estere sulle imprese nazionali.

La seconda caratteristica del processo produttivo esaminata in precedenza è il grado di integrazione verticale. Abbiamo evidenziato che le MNE sono meno verticalmente integrate nel manifatturiero, ma (moderatamente) più integrate nei servizi. I risultati del confronto sul campione controfattuale riportati nella tabella 2 sono qualitativamente simili: le MNE continuano ad apparire meno verticalmente integrate nel manifatturiero, ma più integrate nei servizi.

Tabella 2 - Confronto con il campione controfattuale (valori medi, 2000-2005)

Caratteristiche del processo produttivo						
		Ammortamenti immobilizzazioni materiali su fatturato (%)	Ammortamenti immobilizzazioni materiali per addetto (migliaia di euro)	Ammortamenti immobilizzazioni immateriali su fatturato (%)	Ammortamenti immobilizzazioni immateriali per addetto (migliaia di euro)	VA/fatturato (%)
Manifatturiero						
	Media	9,0	3,5	0,9	2,8	27,4
Domestiche	<i>Dev. Std.</i>	11,0	3,7	1,9	9,4	17,0
	<i>Osservazioni</i>	3347	3589	3589	3348	3660
	Media	7,5	2,9	1,2	3,6	27,0
MNE	<i>Dev. Std.</i>	16,0	4,5	2,8	17,5	24,0
	<i>Osservazioni</i>	3438	3737	3737	3540	3685
Servizi						
	Media	7,5	2,6	2,0	7,0	30,6
Domestiche	<i>Dev. Std.</i>	24,9	10,4	7,2	60,0	52,6
	<i>Osservazioni</i>	1518	1744	1744	1519	1334
	Media	6,1	1,9	1,4	3,7	33,2
MNE	<i>Dev. Std.</i>	38,2	4,3	2,6	14,5	12,4
	<i>Osservazioni</i>	1721	1868	1867	1720	1238
Produttività e salari			Redditività (1)			
		Valore aggiunto per addetto (migliaia di euro)	Costo del lavoro per addetto (migliaia di euro)	Ebit per addetto (migliaia di euro)	Ebitda margin (%)	Utiii/Fatturato (%)
Manifatturiero						
	Media	69,9	34,4	21,6	10,6	5,2
Domestiche	<i>Dev. Std.</i>	72,0	12,8	56,0	14,7	15,3
	<i>Osservazioni</i>	3388	3415	3277	3459	3026
	Media	70,2	39,5	17,8	8,7	2,5
MNE	<i>Dev. Std.</i>	73,4	20,5	59,3	15,9	11,3
	<i>Osservazioni</i>	3479	3558	3415	3499	3509
Servizi						
	Media	90,5	39,1	30,5	9,1	5,5
Domestiche	<i>Dev. Std.</i>	150,7	36,5	174,3	35,1	17,7
	<i>Osservazioni</i>	1135	1540	1091	1190	1361
	Media	84,4	42,2	15,7	7,7	2,3
MNE	<i>Dev. Std.</i>	120,9	24,3	153,3	24,0	14,7
	<i>Osservazioni</i>	1114	1707	1080	1142	1713

Redditività (2)		Struttura Finanziaria (1)				
		ROS	ROI	ROE	Debt-equity ratio	Indice di indipendenza finanziaria
		(%)	(%)	(%)		(%)
Manifatturiero						
	Media	5,2	6,6	7,8	6,3	28,4
Domestiche	<i>Dev. Std.</i>	7,1	7,2	21,7	30,3	19,9
	<i>Osservazioni</i>	3688	3590	3642	3718	3732
	Media	3,8	5,4	6,9	5,3	28,6
MNE	<i>Dev. Std.</i>	8,7	9,5	32,0	31,3	20,7
	<i>Osservazioni</i>	3757	3524	3575	3824	3840
Servizi						
	Media	3,7	6,2	11,4	15,1	21,5
Domestiche	<i>Dev. Std.</i>	7,8	8,2	32,0	63,1	20,9
	<i>Osservazioni</i>	1755	1693	1773	1848	1871
	Media	3,1	5,6	14,7	9,9	20,3
MNE	<i>Dev. Std.</i>	10,6	10,5	38,8	45,8	20,5
	<i>Osservazioni</i>	1880	1641	1682	1926	1936
Struttura Finanziaria (2)						
		ROS	ROI	ROE	Debt-equity ratio	Indice di indipendenza finanziaria
		(%)	(%)	(%)		(%)
Manifatturiero						
	Media	86,5	24,7	40,7	1,5	1,0
Domestiche	<i>Dev. Std.</i>	16,0	23,4	51,2	0,8	0,7
	<i>Osservazioni</i>	3673	3726	3190	3280	3737
	Media	90,4	12,6	37,9	1,6	1,2
MNE	<i>Dev. Std.</i>	18,2	19,4	55,1	1,2	0,9
	<i>Osservazioni</i>	3809	3838	2480	3267	3837
Servizi						
	Media	92,3	15,9	31,5	1,4	1,2
Domestiche	<i>Dev. Std.</i>	15,5	21,8	46,9	2,9	0,9
	<i>Osservazioni</i>	1845	1866	1477	1083	1864
	Media	95,1	6,7	24,6	1,5	1,3
MNE	<i>Dev. Std.</i>	14,7	14,7	47,2	1,5	0,9
	<i>Osservazioni</i>	1917	1937	1229	1010	1938

4.2 Produttività e salari

Nella sezione 3.2 abbiamo messo in evidenza che le MNE sono mediamente più produttive delle imprese lombarde non partecipate, e pagano salari più alti.

Il confronto sul campione controfattuale rivela che il vantaggio delle MNE persiste nel manifatturiero, lungo entrambe le dimensioni, benché le differenze fra i due gruppi si riducano sensibilmente: le MNE continuano a mostrare maggiori valori sia dell'indice di produttività che, soprattutto, del costo del lavoro per addetto.

Al contrario, nei servizi, il differenziale di produttività a favore delle MNE scompare del tutto. Continua invece a rimanere evidenza di un vantaggio in termini di salari medi; ciò potrebbe suggerire che le MNE impiegano forza lavoro mediamente più qualificata rispetto alle imprese nazionali.

Sembra dunque che la partecipazione estera si associ effettivamente a maggiore produttività e a salari medi più alti nell'industria; nei servizi, il vantaggio di produttività delle MNE sembra invece dipendere dalla maggiore dimensione media e dalla diversa distribuzione settoriale, e potrebbe anche suggerire una tendenza delle imprese estere a partecipare imprese lombarde di per sé più produttive rispetto alla media del settore.

4.3 Redditività

L'unica dimensione lungo la quale le imprese nazionali hanno mostrato una performance significativamente migliore rispetto alle MNE è la redditività.

I risultati dell'analisi sul campione controfattuale confermano questa evidenza. In entrambi i settori e indipendentemente dall'indicatore utilizzato, le MNE mostrano

minore redditività rispetto alle imprese lombarde non partecipate¹². Inoltre, le differenze nei valori dei diversi indici generalmente aumentano rispetto all'analisi sull'intero campione.

Questi risultati suggeriscono che la minore redditività delle MNE potrebbe essere una caratteristica strettamente legata alla natura multinazionale di queste imprese. Una spiegazione, come già detto, può essere cercata nella possibilità delle MNE di ricorrere a prezzi di trasferimento, tecnica largamente usata per ridurre il prelievo tributario sugli utili afferenti alle affiliate localizzate nei paesi caratterizzati da fiscalità relativamente elevata. Esistono comunque anche altre spiegazioni. Le MNE potrebbero essere più esposte alla concorrenza internazionale, e dunque costrette a limitare i margini di profitto unitario rispetto alle imprese domestiche. Inoltre, le MNE potrebbero essere più esposte alle oscillazioni del prezzo delle materie prime, specie se l'approvvigionamento avviene prevalentemente sui mercati internazionali.

Altri risultati non riportati in questa sede suggeriscono ulteriormente che la minore redditività potrebbe essere una caratteristica strettamente legata alla natura multinazionale delle imprese presenti in Lombardia: confrontando le imprese puramente domestiche con il sottoinsieme delle imprese italiane divenute multinazionali MNE italiane (imprese italiane multinazionali), si nota infatti che queste ultime presentano una minore redditività.

4.4 Struttura finanziaria

Una delle dimensioni lungo cui l'esistenza di un differenziale positivo a favore delle MNE è risultata più evidente è la struttura finanziaria: sia in termini di composizione dei finanziamenti, che di equilibrio finanziario, infatti, le MNE hanno mostrato una migliore performance rispetto alle imprese a capitale italiano.

Il confronto sul campione controfattuale suggerisce che queste caratteristiche non dipendono né dalla diversa distribuzione settoriale, né dalla maggiore dimensione media delle MNE, né da una tendenza al cherry picking di imprese italiane con una struttura finanziaria più equilibrata. Il differenziale positivo appare una caratteristica propria delle MNE. Questo vale, generalmente, sia nel manifatturiero che nei servizi.

Partiamo dalla composizione dei finanziamenti. La tabella 2 mostra valori del debt-equity ratio inferiori nelle MNE di entrambi i settori. Benché le differenze si riducano rispetto all'analisi sull'intero campione, le MNE continuano ad apparire meno esposte al finanziamento tramite debito. L'indice di indipendenza finanziaria conferma questa evidenza, almeno nel manifatturiero; nei servizi, l'indice risulta invece moderatamente più alto nelle imprese nazionali.

Passando alla composizione e onerosità dell'indebitamento, la tabella 2 mostra che, anche dopo aver controllato per la diversa dimensione media e la diversa distribuzione settoriale, le MNE appaiono caratterizzate da un maggior peso dei debiti a breve e da un minore peso dei debiti verso le banche, oltre che da una minore onerosità dell'indebitamento. Si nota una certa diminuzione del differenziale fra i due gruppi di imprese nel peso dei debiti a breve sul totale delle obbligazioni, mentre nel caso degli altri due indicatori non si riscontra alcuna evidente riduzione del divario.

Infine, le MNE continuano a mostrare una struttura finanziaria più equilibrata

¹² Ancora una volta, l'unica eccezione è rappresentata dal ROE nei servizi. I maggiori valori di questo indice per le MNE sembrano suggerire una più efficiente gestione finanziaria in questo gruppo di imprese.

rispetto alle imprese non partecipate. Il current ratio e l'indice di liquidità riportati nella tabella 2 sono maggiori per le MNE in entrambi i settori. Si nota solo una moderata riduzione nel differenziale tra le due tipologie di impresa, riduzione che tuttavia non modifica le conclusioni ottenute dal confronto con l'intero universo di imprese non partecipate.

5. Conclusioni

In questo lavoro abbiamo confrontato le MNE estere con sede amministrativa in Lombardia con le imprese lombarde non partecipate. Abbiamo esaminato diverse dimensioni di performance economica: caratteristiche del processo produttivo, produttività e remunerazioni medie, struttura finanziaria e redditività.

Abbiamo evidenziato la presenza di differenziali di performance fra i due gruppi di imprese, generalmente a favore delle MNE. Tuttavia, abbiamo anche sottolineato che queste imprese differiscono sistematicamente dalle imprese non partecipate per almeno due caratteristiche, che possono influenzare indipendentemente la performance economica: dimensione media e distribuzione settoriale.

Controllando per questi fattori attraverso la selezione di un opportuno campione controfattuale, le differenze si assottigliano notevolmente. Tuttavia, almeno nel manifatturiero, rimane evidenza di un vantaggio delle MNE in termini di produttività, remunerazioni medie, intensità in capitale di conoscenza e equilibrio finanziario. Ciò implica che la partecipazione estera è effettivamente associata ad una maggiore performance media nel comparto industriale lombardo.

Le conclusioni cambiano se si guarda ai servizi. In questo caso, i differenziali a favore delle MNE scompaiono dopo aver controllato per le sopra citate caratteristiche, con l'unica eccezione delle variabili finanziarie. Pertanto, è possibile che siano differenze sistematiche in altri fattori a determinare le differenze fra i due gruppi di imprese, e non la partecipazione estera. Inoltre, è possibile che le MNE dei servizi scelgano di investire in imprese italiane che sono di per sé caratterizzate da migliore performance.

Complessivamente si trae l'impressione, confermata anche da altre ricerche sul campo¹³, che la presenza di imprese a controllo estero del capitale tenda a generare benefici effetti di spillover sulla qualità dell'occupazione e sulla cultura manageriale (efficienza nell'uso dei fattori e degli input intermedi, rapporti clienti-fornitori, penetrazione di mercati esteri ecc.), con riflessi positivi sul tessuto produttivo della regione e del paese. Non è da escludere che fra tali spillovers vi sia anche un qualche effetto di spinta verso una maggior proiezione multinazionale delle stesse imprese italiane.

¹³ Si veda la recente ricerca condotta per la CCIA di Milano, in Onida (2007). Dal capitolo di R. Crinò contenuto in questa ricerca è tratto il presente contributo.

Riferimenti bibliografici

Almeida, R., 2007, "The Labor Market Effects of Foreign Owned Firms", *Journal of International Economics*, 72, pp. 75-96

Benfratello, L. e A. Sembenelli, 2006, "Foreign Ownership and Productivity: Is the Direction of Causality so Obvious?", *International Journal of Industrial Organization*, 24, pp. 733-751

Barba Navaretti G., A. Venables et al., 2004, "Multinational Firms in the World Economy", Princeton University Press: Princeton e Londra

Caves, R., 1996, "Multinational Enterprise and Economic Analysis", Cambridge University Press

Conyon, M., S. Girma e P. Wright, 2002, "The Impact of Foreign Acquisition on Wages and Productivity in the UK", Centre for Economic Research on Globalisation and Labour Markets Research Paper 99/8

Criscuolo, C. e R. Martin, 2003, "Multinationals, Foreign Ownership and Productivity in UK Businesses", Royal Economic Society, 2003, 50

Davies, S. W. e B. R. Lyons, 1991, "Characterizing Relative Performance: The Productivity Advantage of Foreign Owned Firms in the U.K.", *Oxford Economic Papers*, 43, pp. 584-595

Doms, M. E., e J. B. Jensen, 1998, 'Comparing Wages, Skills, and Productivity between Domestically and Foreign Owned Manufacturing Establishments in the United States', in *Geography and Ownership as Bases for Economic Accounting*, R. Baldwin, R. Lipsey, e J. D. Richardson (a cura di), Chicago Press

Dunning, J. H., 1977, "Trade, Location of Economic Activity and MNE: A Search for an Eclectic Approach", in *The International Location of Economic Activity*, B. Ohlin, P.O. Hesselborn e P.M. Wijkman (a cura di), McMillan, Londra, pp. 395-418

Girma, S., D. Greenaway e K. Wakelin, 2001, "Who Benefits from Foreign Direct Investment in the UK", *Scottish Journal of Political Economy*, 48(2), pp. 119-133

Griffith R., 1999, "Using the ARD Establishment Level Data to Look at Foreign Ownership and Productivity in the United Kingdom", *Economic Journal*, 109 (giugno)

Griffith R. e H. Simpson, 2001, "Characteristics of Foreign-Owned Firms in British Manufacturing", The Institute for Fiscal Studies, WP01/10

Harris, R., 2001, 'Foreign Ownership and Productivity in the United Kingdom: Some Issues When Using the ARD Establishment Level Data', *Scottish Journal of Political Economy*, 49, pp. 318-335.

Harris, R. e C. Robinson, 2003, "Foreign Ownership and Productivity in the United Kingdom Estimates for U.K. Manufacturing Using the ARD", *Review of Industrial Organization*, 22, pp. 207-223

Heckman, J.J., 1992, "Randomization and Social Program Evaluation", in *Evaluating Welfare and Training Programs*, C.F. Manski e I. Garfinkel (a cura di), Cambridge, MA.: Harvard University Press, pp. 201-230

Heckman, J.J., 1997, "Instrumental Variables: A Study of Implicit Behavioral Assumptions Used in Making Program Evaluations", *Journal of Human Resources*, 32, pp. 441-462

Howenstine, N. e W. Zeile, 1994, "Characteristics of Foreign-Owned U.S. Manufacturing Establishments", *Survey of Current Business*, 74, pp. 34-59

Imbens, G. W. e J. D. Angrist, 1994, "Identification and Estimation of Local Average Treatment Effects", *Econometrica*, 62(2), pp. 467-475

Markusen J. R., 1995, "The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of Trade", *Journal of Economic Perspectives*, pp. 169-189

Onida, F. a cura di, (2007), “ *Le multinazionali estere in Lombardia e in Italia: impatto sullo sviluppo, opportunità, tendenze e prospettive*”, CESPRI-Università Bocconi per la CCIA di Milano

Oulton, N., 1998a, “*Labour Productivity and Foreign Ownership in the UK*”, NIESR Discussion Paper 143

Oulton, N., 1998b, “*Investment, Capital and Foreign Ownership in UK Manufacturing*”, NIESR Discussion Paper 141

Pfaffermayr, M. e C. Bellak, 2000, “*Why Foreign-Owned Firms are Different: A Conceptual Framework and Empirical Evidence for Austria*”, HWWA DISCUSSION PAPER 115

Rosenbaum, P. R., 1984, “*The Consequences of Adjustment for a Concomitant Variable That Has Been Affected by the Treatment*,” *Journal of the Royal Statistical Society, Series A*, 1984, 147 (5), pp. 656-666

Rosenbaum, P. R. e D. B. Rubin, 1983, “*Central Role of the Propensity Score in Observational Studies for Causal Effects*,” *Biometrika*, 1 (70), pp. 41-55

Rosenbaum, P. R. e D. B. Rubin, 1985, “*Constructing a Control Group Using Multivariate Matched Sampling Methods That Incorporate the Propensity Score*,” *The American Statistician*, 39 (1), pp. 33-38

Wooldridge J. M., 2002, “*Econometric Analysis of Cross-Section and Panel Data*”, The MIT Press, Cambridge and Londra

ATTIVITA' DI ESPORTAZIONE E DI INVESTIMENTO DELLE IMPRESE ITALIANE NEL PERIODO 2000-06: UN'ANALISI SUI DATI DELLE INCHIESTE ISAE*

1. Aggiustamento industriale e comportamenti di impresa

La lunga crisi competitiva attraversata dall'industria italiana nella prima metà del decennio ha sospinto le imprese verso riassetti interni volti a recuperare livelli più adeguati di efficienza. Ciò è avvenuto in un quadro notevolmente mutato rispetto a quello in cui le aziende erano abituate ad agire fino a pochi anni prima. Lo sforzo di ristrutturazione non ha potuto più contare sull'aiuto della svalutazione del cambio nei confronti dei partner europei e si è trovato, nel contempo, a dover fronteggiare un inasprimento della concorrenza internazionale di dimensioni senza precedenti, a seguito dell'integrazione della Cina, dell'India e delle economie ex-comuniste nei traffici mondiali. Un rivolgimento nelle coordinate dello scenario competitivo che ha richiesto ripensamenti nelle strategie, l'operare su leve dell'organizzazione produttiva differenti dal passato, un più intenso impegno del fattore manageriale per riuscire a incorporare in modo proficuo le nuove tecnologie.

In questo contesto, l'analisi dei comportamenti di impresa può risultare utile per cercare di valutare cosa è effettivamente sotteso al miglioramento negli andamenti degli aggregati economici rilevato negli ultimi tempi: la ripresa della produzione industriale e la ritrovata vivacità delle esportazioni, evidenziate a partire dal 2005, sono state un puro riflesso del più robusto ciclo europeo e del rimettersi in moto della locomotiva tedesca o hanno sotteso anche modifiche più profonde in un apparato manifatturiero sottoposto a pressioni di fortissima intensità? Diversi osservatori istituzionali si sono spinti nel recente periodo a scandagliare il comportamento micro-aziendale, attingendo a fonti informative eterogenee e assumendo prospettive diverse. L'ISAE (2007) sottolinea il notevole rimescolamento verificatosi nella popolazione degli esportatori, quali risultano nelle inchieste condotte periodicamente dall'Istituto, con tassi di turnover particolarmente elevati proprio nei settori sottoposti a maggiori spinte allo spiazzamento competitivo e vi legge una conferma del cambiamento strutturale verificatosi negli anni della crisi. All'opposto, l'ISTAT (2007) propende per una posizione prudente (se non scettica) sulla reale portata del mutamento di questi ultimi anni, derivante da una sottolineatura degli aspetti di inerzia (staticità delle specializzazioni, forti ritardi nella crescita dimensionale, produttività persistentemente modesta, ecc.) che caratterizzano il settore industriale. Di un tono maggiormente favorevole è la visione della Banca d'Italia (2007) che, sulla base di indagini ad hoc condotte presso un campione di aziende, scorge elementi di dinamicità nella manifattura, legati alle attività di internazionalizzazione, alle strategie di marchio, al ricambio generazionale degli imprenditori e al connesso innalzamento del loro grado di istruzione.

Relativamente più omogenee, nel porre in luce l'entità dei processi di adattamento, sembrano le valutazioni di singoli ricercatori che si sono recentemente cimentati sulla questione dei micro-comportamenti. Conti et. al. (2007), esaminando dati di bilancio, documentano le varie strategie di riposizionamento condotte dalle aziende

* Redatto da Sergio de Nardis e Carmine Pappalardo - Istituto di Studi e Analisi Economica (ISAE)

dei settori tradizionali in un'area importante della struttura produttiva italiana, confermando, tra l'altro, le indicazioni circa la rilevanza assunta dai cosiddetti investimenti immateriali segnalata da Cipolletta (2006). Evidenze più o meno forti di aggiustamento, nella direzione dell'upgrading qualitativo nelle industrie del made in Italy, sono contenute anche nei lavori di Basile et al. (2007), che impiegano dati ISAE, e di Bugamelli (2007), che si basa su informazioni provenienti dall'indagine Invind della Banca d'Italia. Barba Navaretti et al. (2007), utilizzando ancora i micro-dati dell'archivio Invind, studiano le relazioni tra attività di esportazione, internazionalizzazione e investimenti. I legami tra performance all'esportazione e differenti modalità delle spese per investimento, nell'esperienza della ristrutturazione dei primi anni duemila, sono infine analizzati in De Nardis (2007), facendo uso delle informazioni delle inchieste ISAE.

Nel presente contributo si intende sviluppare le evidenze avanzate nell'ultimo dei lavori citati, andando a indagare sulle relazioni tra attività di esportazione delle imprese di successo e di insuccesso e le varie tipologie di investimento da esse effettuate nel corso del periodo 2000-06. In termini grezzi, la domanda che ci poniamo è la seguente: gli esportatori italiani hanno fatto qualcosa "per meritarsi" la ripresa delle vendite all'estero dell'ultimo anno e mezzo o si è trattato solo di un free riding sull'onda della migliore congiuntura?

2. Base dati e procedura di definizione del campione

La base dati è costituita dalle inchieste ISAE. Si incrociano, in particolare, tre fonti di informazioni desumibili da tali inchieste: le indagini mensili presso le imprese industriali, le domande trimestrali rivolte agli esportatori, l'indagine semestrale sulle spese per investimento. Quest'ultima risulta potenzialmente a elevato contenuto informativo, consentendo di ricostruire i consuntivi delle aziende intervistate riguardo a varie tipologie di investimento, non sempre rintracciabili in altre basi dati. In particolare, le imprese sono chiamate a fornire, semestralmente, indicazioni quantitative sugli investimenti di razionalizzazione, di ampliamento della capacità produttiva e di altro tipo (per adeguarsi a norme di sicurezza, agli standard ambientali, ecc.). Inoltre, all'interno delle modalità "razionalizzazione" e "ampliamento" si richiede agli intervistati di precisare ulteriormente (pro quota) la destinazione. Nel caso delle spese di razionalizzazione, si distinguono tre possibilità: investimenti per automatizzare/meccanizzare i processi produttivi, per introdurre nuove tecniche produttive, per economizzare l'energia. Per le spese di ampliamento si domanda di differenziare tra quelle effettuate nel quadro dei programmi produttivi esistenti e quelle attuate per introdurre nuovi prodotti.

La strategia seguita nella definizione del campione da analizzare prevede alcuni passaggi per cercare di ridurre il più possibile le influenze spurie dovute ad "attrito" statistico nelle rilevazioni. Si determina, in particolare, un panel chiuso costituito dagli operatori presenti tanto nell'indagine presso le imprese industriali del 2000 quanto in quella del 2006: le aziende compresenti nei due periodi sono circa 2.200. Si opera, poi, un'ulteriore selezione del campione considerando delle 2.200 imprese solo quelle che hanno risposto alle indagini semestrali sugli investimenti effettuate nel periodo 2000-06. Il numero finale di operatori che vengono analizzati risulta così pari a circa 1.900. Essi vengono quindi classificati sulla base dei loro movimenti nell'arco di tempo considerato con riferimento all'attività di esportazione (presenza o meno sui mercati esteri). Si individuano in questo modo quattro tipologie di imprese: le "scomparse", vale a dire quelle (circa 100) che esportavano nel 2000 e non lo fanno più nel 2006 (e che possono dunque considerarsi casi di insuccesso); le

“sempre presenti sui mercati esteri”, cioè quelle (oltre 800) che esportavano nel 2000 e lo fanno ancora nel 2006 (e che costituiscono quindi casi di successo); le “nuove” (quasi 120 aziende) caratterizzate dal fatto che non esportavano nel 2000, ma lo fanno nel 2006; le “inattive” (circa 800 operatori) che non esportavano né nel 2000 né nel 2006.

3. Imprese esportatrici e attività di investimento

La tabella 1 evidenzia, nel periodo 2000-06, l'investimento netto per occupato nel complesso e distinto nelle finalità di razionalizzazione, ampliamento della capacità produttiva e altri motivi (sicurezza, ambiente, ecc.) effettuato dalle quattro categorie di imprese individuate sulla base della loro attività di esportazione; il confronto viene effettuato ponendo uguale a 100 la spesa per ciascun tipo di investimento realizzato nella media del periodo dalle imprese inattive. Tre indicazioni sembrano emergere. La prima è che le imprese scomparse dai mercati esteri si sono contraddistinte per un'attività di investimento per addetto nel complesso più bassa rispetto alle altre categorie di aziende: circa 15% in meno rispetto alle imprese “nuove” e 45% in meno rispetto alle “sempre esportatrici” e a quelle “inattive”. Un secondo fatto saliente concerne gli operatori “sempre presenti sui mercati di esportazione” che si caratterizzano per una più intensa attività di investimento per addetto nel confronto con tutte le altre tipologie di aziende; tale maggiore attività deriva tanto dalla finalità di ampliamento, quanto da quella di razionalizzazione; in quest'ultimo caso, il divario si colloca tra un minimo di circa il 10% rispetto alle “inattive” e un massimo di oltre il 50% nei confronti delle “scomparse”. Infine, la differenza che contraddistingue i “nuovi” esportatori da quelli “scomparsi”, tra il 2000 e il 2006, sembra riguardare soprattutto l'attività di investimento per razionalizzazione: la distanza risulta pari a circa il 30% (a fronte di differenze molto meno rilevanti per gli altri tipi di investimento).

Tab. 1 - Investimento per addetto per quattro tipologie di impresa: media 2000-2006
(numero indice con Imprese inattive=100)

	Investimento netto	Investimento per razionalizzazione	Investimento per ampliamento	Investimento per altri motivi
Imprese scomparse dai mercati di esportazione	68,3	70,7	77,1	39,4
Imprese nuove nei mercati di esportazione	78,2	91,5	76,6	57,7
Imprese sempre presenti nei mercati di esportazione	101,6	109,3	107,6	70,1
Imprese inattive nei mercati di esportazione	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni su dati delle inchieste ISAE

Nella tabella 2 si illustra la ripartizione degli investimenti di razionalizzazione e di ampliamento della capacità produttiva a seconda delle diverse destinazioni adottate dalle quattro categorie di impresa. Le imprese sempre presenti nei mercati di esportazione tra il 2000 e il 2006 denotano una distanza piuttosto ampia rispetto a tutte le altre negli investimenti effettuati per introdurre nuovi prodotti; il vantaggio risulta, nel contempo, consistente anche in quelle che possono considerarsi innovazioni di processo (vale a dire le spese per introdurre nuove tecniche produttive), oltre che nello sforzo per ottenere una maggiore efficienza energetica. Per quanto riguarda le imprese che non erano esportatrici nel 2000 e che lo sono diventate nel 2006, il più

forte attivismo, evidenziato nella tabella precedente, negli investimenti di razionalizzazione, rispetto alle aziende “scomparse”, riguarda sia le spese per meccanizzare/automatizzare i processi produttivi, sia, soprattutto, quelle per l’applicazione di nuove tecniche produttive (100% in più rispetto alle “scomparse”); gli investimenti per introdurre nuovi prodotti non sembrano, invece, avere contraddistinto l’attività di questa tipologia di aziende.

Tab. 2 Investimento netto per addetto per destinazioni: media 2000-2006
(numeri indice con Imprese inattive=100)

	Razionalizzazione			Ampliamento	
	Per automatizzare/ meccanizzare i processi produttivi esistenti	Per introdurre nuove tecniche produttive	Per economizzare l'energia	Nel quadro dei programmi produttivi esistenti	Per introdurre nuovi prodotti
Imprese scomparse dai mercati di esportazione	74,3	42,2	133,3	64,4	106,7
Imprese nuove nei mercati di esportazione	92,1	85,6	103,3	70,1	91,6
Imprese sempre presenti nei mercati di esportazione	102,1	113,3	126,7	84,9	160,5
Imprese inattive nei mercati di esportazione	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni su dati delle inchieste ISAE

4. Incidenza degli investimenti sul fatturato estero: una stima econometrica

I dati contenuti nelle tabelle 1 e 2 suggeriscono alcune indicazioni interessanti circa l’esistenza di una relazione tra comportamenti di successo/insuccesso sul fronte delle esportazioni e le varie tipologie di investimento realizzate nel periodo di tempo considerato. Una valutazione più precisa richiede una verifica econometrica che sfrutti l’ampia varietà di informazioni desumibili dalle inchieste ISAE. Procedendo in questa direzione si deve, però, adottare una certa cautela. Il motivo principale è che le informazioni fornite dalle imprese possono essere affette da problemi di endogeneità, contenendo le risposte degli intervistati sull’attività di esportazione e sugli investimenti “pezzi” più o meno rilevanti di informazioni in comune.

Più precisamente, il problema empirico che sorge in questo tipo di stime deriva dal fatto che tra le imprese esportatrici, quelle che investono sono, in linea teorica, piuttosto diverse ex-ante dalle altre imprese esportatrici che non effettuano spesa per investimento. La decisione di investire dipende infatti da molteplici caratteristiche delle imprese in questione, molte delle quali non osservabili, che determinano un processo di (auto)selezione delle unità produttive rispetto all’attività di investimento. Appare, dunque, ragionevole controllare per la presenza di effetti del tipo self-selection: tra le imprese esportatrici, le scelte di investimento tenderebbero a caratterizzare in prevalenza quelle più dinamiche ovvero maggiormente innovative, le imprese contrassegnate da una migliore situazione finanziaria interna o da più consolidati rapporti con il sistema creditizio. Tra i fattori che, potenzialmente, potrebbero indurre le imprese esportatrici ad investire (soprattutto tra quelle sempre presenti nei mercati internazionali) non appaiono trascurabili, inoltre, gli effetti connessi alla specifica struttura dei mercati di sbocco. Venendo meno le condizioni di cosiddetto “random assignment”, per pervenire a una stima il più possibile robusta dell’effetto di impatto delle decisioni di investimento rispetto performance all’esportazione, è necessario far ricorso a una metodologia che controlli per tali effetti (confounding factors), sia osservabili che non osservabili, che

di fatto condizionano il processo decisionale degli agenti economici oggetto di studio.

È presumibile, inoltre, che tale self-selection produca a sua volta endogeneità tra la scelta di investire e la performance all'esportazione, inducendo distorsione nella stima dell'effetto causale. In letteratura sono stati proposti diversi metodi per risolvere questo problema.

Un tradizionale approccio non-parametrico è quello noto come propensity score (Rosenbaum e Rubin, 1983). L'idea di questo metodo di stima è di selezionare tra le aziende esportatrici sottocampioni con caratteristiche quanto più possibile simili alle imprese che hanno, di volta in volta, sostenuto le varie tipologie di spesa per investimento. In altri termini, la stima dell'effetto netto attribuibile a ciascuna tipologia di investimento è ottenuta confrontando le performance all'esportazione di sottoinsiemi di imprese il più possibile simili e che differiscano unicamente per avere effettuato (gruppo dei trattati) o meno (gruppo di controllo) la decisione di spesa.

Questo metodo quindi consente di individuare, per ciascuna impresa che ha investito, un'altra che, ex-ante aveva la stessa probabilità di investire, ma non lo ha fatto. L'insieme di queste imprese così definite, rappresenta una buona approssimazione del caso controfattuale, ovvero le performance di questo gruppo di controllo danno una buona stima di quello che sarebbe successo all'impresa esportatrice ed investitrice se, viceversa, non avesse sostenuto alcuna spesa per investimento.

Uno dei vantaggi di tale metodologia consiste nel risolvere brillantemente un problema di multi-dimensionalità (caso in cui le caratteristiche di pre-trattamento sono particolarmente numerose) attraverso la stima di un indicatore sintetico (il propensity score, appunto). Per contro, la stima di matching avviene sulla base delle sole caratteristiche osservabili dell'impresa. E' bene considerare, dunque, che tale metodo consente, in generale, di attenuare e, al limite di eliminare (nel caso in cui la decisione di spesa è completamente casuale per le aziende che hanno lo stesso valore di propensity score), gli effetti di distorsione sulle stime derivanti da tali fattori non osservabili.

Formalmente, per ciascuna impresa del campione, la probabilità condizionale di investire è stimata sulla base di una serie di caratteristiche osservabili (o di pre-trattamento)

$$p(X) = \Pr\{D = 1 \mid X\} = E\{D \mid X\}$$

dove $D = \{0, 1\}$ è la variabile indicatrice della scelta di investimento e X è la matrice delle sole caratteristiche osservabili delle unità produttive. Noto il propensity score,

$$\begin{aligned} ATT &= E\{Y_{1i} - Y_{0i} \mid D_i = 1\} = E\{E\{Y_{1i} - Y_{0i} \mid D_i = 1, p(X_i)\}\} \\ ATT &= E\{E\{Y_{1i} \mid D_i = 1, p(X_i)\} - E\{Y_{0i} \mid D_i = 0, p(X_i)\} \mid D_i = 1\} \end{aligned}$$

ATT misura il cosiddetto effetto medio del trattamento sul gruppo dei trattati (dove Y_{1i} e Y_{0i} rappresentano, rispettivamente, la variabile di outcome per il sottoinsieme delle imprese che hanno investito e per quello che non hanno sostenuto alcuna spesa)¹.

L'insieme delle caratteristiche aziendali utilizzato in sede di stima può essere suddiviso in 4 principali tipologie. Da un lato si considerano le informazioni più direttamente connesse all'evoluzione del ciclo economico nel periodo temporale di inte-

¹ Per la stima dell'effetto ATT è necessario che, noto il propensity score, la variabile di trattamento D e le caratteristiche osservabili X risultino tra di loro ortogonali (Balancing Hypothesis).

resse, desunte dalle inchieste mensili e trimestrali dell'ISAE. A questo gruppo appartengono le variabili relative al livello della domanda interna ed estera e della produzione, alla variazione delle scorte, alla situazione interna della liquidità aziendale. Accanto a tali informazioni qualitative (sintetizzate come saldi delle modalità osservate nel periodo 2000-2006) si considerano le dinamiche quantitative relative alla variazione media annua degli addetti dipendenti e del costo del lavoro. Informazioni specifiche sulle decisioni di investimento a livello di impresa sono state desunte dall'inchiesta semestrale dell'ISAE sull'attività di investimento. Queste riguardano, da un lato, le motivazioni alla base della eventuale modifica dei piani di investimento e includono le maggiori possibilità di finanziamento, modifiche della struttura della domanda, l'effetto di misure di politica economica, variazioni dei prezzi dei beni di investimento e cause amministrative interne. Dall'altro, si considera la rilevanza dei principali fattori che, nella percezione degli imprenditori, hanno influenzato la decisione di investire. Appartengono a questo insieme l'evoluzione della domanda, la disponibilità di mezzi finanziari e/o attesa sui profitti, fattori tecnici (che includono lo sviluppo tecnologico, la disponibilità di manodopera e la sua capacità di adattamento alle nuove tecnologie) e gli altri fattori (che comprendono gli effetti della politica fiscale e la possibilità di trasferire alcune produzioni all'estero). Anche in questo caso, trattandosi di informazioni interamente qualitative, la sintesi è stata effettuata come il saldo calcolato tra le varie modalità osservate nel periodo 2000-2006. Variabili fortemente informative all'attività di investimento fanno riferimento alla struttura delle fonti di finanziamento cui le singole unità produttive hanno fatto ricorso nel finanziare pressoché tutte le fasi dell'attività aziendale (non soltanto quella di investimento), distinguendo tra autofinanziamento, fonti finanziarie provenienti dal gruppo di controllo, mutui bancari e credito commerciale. Per le sole imprese sempre esportatrici, inoltre, si è considerata la specifica distribuzione del fatturato esportato sui vari mercati esteri di sbocco valutata all'inizio dell'anno 2000. Si tratta di informazioni tratte dalle inchieste trimestrali dell'ISAE sulle imprese esportatrici, particolarmente dettagliate soprattutto per i mercati europei (Germania, Francia, Area Euro, Regno Unito, Altri paesi europei), meno per le aree extra UE (USA, soltanto recentemente la Cina). La scelta di vincolare tali informazioni all'inizio del periodo di stima è dovuta alla necessità garantire il più possibile la ortogonalità tra decisione di esportare e quella di investimento. Infine, le stime hanno incluso gli usuali controlli per la dimensione aziendale, il settore di attività economica, la localizzazione geografica.

Nelle tabelle che seguono, si riportano i principali risultati delle stime probit, sottostanti la determinazione del propensity score, per ciascuna delle tre tipologie di imprese esportatrici e le principali decisioni di investimento. Ciò in considerazione del fatto che, per le tre tipologie degli investimenti di razionalizzazione e le due modalità degli investimenti di ampliamento, le differenze di specificazione possono essere considerate marginali.

Secondo i risultati delle stime, per il gruppo delle imprese "sempre esportatrici", (tab. 3, oltre 800 nel panel 2000/2006), gli investimenti in razionalizzazione sarebbero significativamente determinati da un miglioramento delle condizioni creditizie; essi sarebbero soggetti anche a sensibili revisioni al rialzo in presenza di una maggiore disponibilità di fonti di finanziamento. Soprattutto, questa tipologia di spesa risulterebbe trainata dalla necessità di procedere a un adeguamento tecnologico degli impianti aziendali. Tali attività sarebbero in prevalenza finanziate con risorse provenienti dal gruppo di controllo dell'impresa: operatori "sempre esportatori" sarebbero prevalentemente attivi sui mercati europei, evidenza che confermerebbe le attese ex-ante di una maggiore dimensione aziendale e integrazione produttiva che caratterizza per le imprese esportatrici di successo.

Per quanto concerne la spesa per investimenti di ampliamento della capacità produttiva (che includono quelli volti all'introduzione di nuovi prodotti), le decisioni aziendali sarebbero soprattutto indotte dalla particolare evoluzione della domanda piuttosto che dalla maggiore facilità di reperimento di mezzi finanziari. Per investimenti di questa tipologia, le risorse economiche sarebbero originate da pressoché tutte le principali fonti disponibili, dall'autofinanziamento aziendale, all'indebitamento all'interno del gruppo di appartenenza, alla maggiore esposizione verso il sistema creditizio. Si tratta di una evidenza di particolare interesse, che porterebbe ad amplificare la centralità di tali tipologie di investimento ai fini del mantenimento/ampliamento delle vendite aziendali sui mercati esteri. Le attività di investimento nelle "altre tipologie" (sicurezza, controllo ambientale) sembrerebbero rispondere a finalità nettamente distinte dalle due tipologie considerate finora: queste sarebbero prevalentemente dovute a motivi tecnici, non strettamente associati a strategie aziendali, anche se per un ristretto sottoinsieme delle imprese "sempre esportatrici" tali attività sembrerebbero legate anche alla necessità di adeguare la produzione aziendale all'evoluzione della domanda.

Per quanto concerne le decisioni di investimento delle nuove imprese esportatrici (tab. 4, circa 100 quelle "entranti" tra il 2000 e il 2006 nel panel ISAE), gli investimenti per razionalizzazione risponderebbero alla crescente importanza di seguire più da vicino l'evoluzione della domanda e, al contempo, di realizzare innovazioni tecnologiche del processo produttivo. Analogamente al caso precedente, la principale fonte di finanziamento per tale tipologia di investimento sarebbe rappresentata dalle risorse economiche interne al gruppo aziendale.

Tab. 3 - Propensione all'investimento delle imprese "sempre presenti"

Variabili	Investimenti per Razionalizzazione	Investimenti per ampliamento capacità produttiva	Altre tipologie (controllo inquinamento, sicurezza, ecc.)
1 - Variabili cicliche			
Andamento attività produttiva		0,119 (1,347)	
Giacenze prodotti finiti	0,124 * (1,850)		
Situazione liquidità			-0,109 (-1,332)
Costo del denaro	-0,160 * (-1,751)		
Variazione addetti 2000/2006		1,787 * (1,731)	-2,594 ** (-2,739)
Differenziale costo del lavoro 2000/2006		0,024 (1,214)	
2 - Modifiche piani investimento			
Si/No			-0,142 * (-1,825)
Maggiori passibilità finanziamento	-0,193 * (-1,741)		
Modifiche struttura domanda			0,138 (1,356)
Misure di politica economica			
Variazione prezzi beni di investimento			
Motivi amministrativi	-0,072 (-0,523)		
Altri motivi		0,107 (1,091)	0,234 ** (2,066)

3 – Importanza fattori influenzanti gli investimenti

Evoluzione della domanda	0,059 (1,443)	0,233 ** (4,302)	0,154 ** (4,077)
Disponibilità mezzi finanziari/Attesa profitti		-0,070 (-1,331)	
Fattori tecnici	0,262 ** (5,101)	0,065 (1,370)	0,106 ** (2,441)
Altri fattori			0,068 (1,313)

4 – Finanziamento investimenti

Autofinanziamento		0,011 ** (2,663)	-0,001 (-0,675)
Gruppo di controllo	0,012 ** (2,231)	0,007 (1,436)	-0,003 (-1,542)
Banche	-0,001 (-0,720)	0,009 ** (2,325)	
Credito commerciale	-0,001 (-0,499)	0,013 ** (2,865)	
Altro			

5 – Struttura mercati di destinazione

Germania	0,003 * (1,698)	-0,003 (-1,682)	0,003 (1,302)
Francia			
Regno Unito			0,010 ** (2,803)
Altri paesi UE			
Altri paesi europei			
USA	0,002 (0,962)		
Altri paesi Extra UE	0,001 (0,947)	-0,002 (-1,133)	

6 – Controlli

Dimensione	X	X	X
Settore	X	X	X
Ripartizione	X	X	X
N	835	835	835
LR chi2(41)	184,51	181,12	231,36
Prob > chi2	0,000	0,000	0,0000
Pseudo R2	0,1882	0,1847	0,2024

*: Statistica t tra parentesi; **: significatività al 5%; *: significatività al 10%

Con riferimento alle decisioni di investimento volte all'ampliamento della capacità produttiva, l'evidenza empirica sembrerebbe indicare una scarsa reattività di tali spese a pressoché tutte le motivazioni alla base di potenziali modifiche dei piani di investimento. La crescente importanza di adeguarsi all'evoluzione della domanda nel mercato di riferimento sarebbe alla base delle principali innovazioni di processo e di prodotto. Tale tipologia di imprese esportatrici sembrerebbe maggiormente vulnerabile sul fronte del reperimento di risorse finanziarie e tali attività sarebbero in larga misura sostenute da fonti finanziarie interne all'azienda. Infine, gli investimenti per il rispetto dei requisiti ambientali, per sicurezza e altro sembrerebbero maggiormente soggetti a possibilità di revisione, verso il basso a seguito del persistere di vincoli amministrativi e per variazioni nella struttura della domanda, che figura come la principale determinante per queste decisioni di spesa.

Tab. 4 - Propensione all'investimento delle imprese "entranti"

Variabili	Investimenti per Razionalizzazione	Investimenti per ampliamento capacità produttiva	Altre tipologie (controllo inquinamento, sicurezza, ecc.)
1 - Variabili cicliche			
Domanda interna	-0,316 (-0,591)	-1,054 * (-1,691)	
Andamento attività produttiva	0,451 (0,717)	1,529 ** (2,153)	
Giacenze prodotti finiti			0,289 (1,421)
Situazione liquidità			-0,747 ** (-2,383)
Costo del denaro			0,601 * (1,911)
Variazione addetti 2000/2006	9,210 ** (2,491)	9,997 ** (2,450)	
Differenziale costo del lavoro 2000/2006			
2 - Modifiche piani investimento			
Si/No			1,111 ** (2,629)
Maggiori passibilità finanziamento		0,124 (0,217)	0,435 (0,778)
Modifiche struttura domanda		0,262 (0,499)	-1,914 ** (-3,463)
Misure di politica economica	-1,505 (-1,298)	-0,4681 (-0,683)	0,499 (0,642)
Variazione prezzi beni di investimento		0,1582 (0,361)	
Motivi amministrativi	1,266 * (1,697)		-1,531 ** (-2,261)
Altri motivi	-1,316 ** (-2,223)		-0,903 ** (-2,047)
3 - Importanza fattori influenzanti gli investimenti			
Evoluzione della domanda	0,559 ** (2,190)	0,868 ** (2,709)	0,898 ** (3,634)
Disponibilità mezzi finanziari/Attesa profitti	0,306 (1,202)	-0,237 (-0,965)	-0,022 (-0,106)
Fattori tecnici	0,307 ** (2,300)		0,028 (0,157)
Altri fattori		0,122 (0,433)	0,106 (0,433)
4 - Finanziamento investimenti			
Autofinanziamento		-0,019 ** (-2,324)	
Gruppo di controllo	0,043 * (1,763)	0,0632 (1,016)	
Banche	-0,002 (-0,304)		-0,012 * (-1,895)
Credito commerciale	-0,009 (-0,995)	-0,004 (-0,328)	
Altro			
6 - Controlli			
Dimensione	X	X	X
Settore	X	X	X
Ripartizione	X	X	X
N	117	117	117
LR chi2(41)	71,94	58,30	60,48
Prob > chi2	0,000	0,000	0,000
Pseudo R2	0,4787	0,4297	0,3745

*: Statistica t tra parentesi; **: significatività al 5%; *: significatività al 10%

Rintracciare i principali fatti stilizzati con riferimento alle decisioni di investimento delle imprese uscite dai mercati esteri (tab. 5, circa 100 le aziende sconfitte del campione ISAE) appare una operazione più complessa. In primo luogo, alla base dell'uscita dai mercati stranieri figurano una molteplicità di cause (mancanza di fonti di finanziamento, errori nella strategia aziendale, decisione autonoma dell'imprenditore di orientarsi esclusivamente al mercato interno) che tendono spesso a sovrapporsi, rendendo più difficile isolare le singole determinanti. Ciò è inoltre rilevante per poter distinguere tra investimenti "improduttivi" (che, in linea di principio, dovrebbero aver caratterizzato le imprese "uscite" dai mercati internazionali) da quelli che sarebbero stati volti a realizzare una riconversione dei processi/prodotti aziendali per operare sul mercato domestico. E', tuttavia, probabile che si tratti di scelte di investimento che seguono le usuali determinanti considerate in precedenza ma che, tuttavia, non sono risultate sufficienti ad evitare un risultato da valutare negativamente.

Secondo l'evidenza empirica, le scelte di investimento per razionalizzazione realizzate dalle imprese esportatrici "uscite" sembrerebbero sensibili alla dinamica della domanda del mercato nazionale ed associate alla crescente importanza di introdurre nuove tecnologie, oltre che di seguire l'evoluzione della domanda. Tali decisioni, inoltre, non sarebbero soggette a revisione a seguito del modificarsi di condizioni economico-istituzionali. Per quanto concerne le spese per ampliamento della capacità produttiva (comprensive delle innovazioni di prodotto), le decisioni imprenditoriali, pur maggiormente soggette a revisioni, sarebbero comunque motivate dalla necessità di adeguarsi all'evoluzione della domanda, (anche di quella sul mercato interno, a fronte di una scarsa significatività del fattore tecnologico) e in larga misura sostenute dalle risorse finanziarie interne all'azienda.

Poiché l'intento è di valutare l'impatto dei vari tipi di investimento sulla quota di fatturato esportato, nella stima si escludono le imprese inattive (tanto nel 2000 che nel 2006) per le quali la variabile dipendente è sempre zero e ci si concentra su quelle che hanno svolto un'attività di esportazione o solo nel 2000 ("scomparse"), o solo nel 2006 ("nuove") oppure in entrambi gli anni ("sempre presenti"). La stima non parametrica che si ottiene evidenzia per le tre tipologie di operatori l'incidenza o meno delle varie attività di investimento nell'influire sulla variazione (tra il 2000 e il 2006) della quota di fatturato all'estero (tab. 6).

Tab. 5 - Propensione all'investimento delle imprese "uscite"

Variabili	Investimenti per Razionalizzazione	Investimenti per ampliamento capacità produttiva	Altre tipologie (controllo inquinamento, sicurezza, ecc.)
1 - Variabili cicliche			
Domanda interna	1,297 ** (2,181)	0,686 ** (2,166)	0,579 * (1,171)
Andamento attività produttiva	-0,902 (-1,283)		-0,995 * (-1,833)
Giacenze prodotti finiti	0,186 (0,621)		
Situazione liquidità	-0,362 (-0,703)		
Costo del denaro	-1,89 ** (-2,949)		
Variazione addetti 2000/2006			-7,939 (-1,594)
Differenziale costo del lavoro 2000/2006	-0,098 (-0,782)		

2 – Modifiche piani investimento

Si/No			
Maggiori passibilità finanziamento	-1,273 (-1,507)	0,376 (0,744)	-0,587 (-0,865)
Modifiche struttura domanda	1,259 (1,213)	1,145 * (1,901)	2,126 ** (2,244)
Misure di politica economica	0,643 (0,519)	1,458 * (1,833)	-0,047 (-0,056)
Variazione prezzi beni di investimento			
Motivi amministrativi	2,738 (0,306)		5,946 ** (2,330)
Altri motivi	0,794 (0,818)	-0,746 * (-1,700)	0,757 (1,234)

3 – Importanza fattori influenzanti gli investimenti

Evoluzione della domanda	0,629 * (1,934)	0,587 ** (2,542)	0,683 ** (2,219)
Disponibilità mezzi finanziari/Attesa profitti	-0,564 * (-1,716)	-0,285 (-1,325)	-0,422 (-1,492)
Fattori tecnici	1,256 ** (2,921)	-0,066 (-0,383)	0,390 * (1,870)
Altri fattori	-0,557 (-1,412)	-0,051 (-0,211)	-0,234 (-0,877)

4 – Finanziamento investimenti

Autofinanziamento	-0,012 (-1,431)	0,015 ** (2,223)	-0,013 (-1,351)
Gruppo di controllo			0,020 (0,565)
Banche		0,012 (1,440)	
Credito commerciale	-0,029 ** (-2,200)		-0,017 (-1,261)
Altro			

6 – Controlli

Dimensione	X	X	X
Settore	X	X	X
Ripartizione	X	X	X
N	105	105	105
LR chi2(41)	82,81	39,30	73,21
Prob > chi2	0,000	0,001	0,000
Pseudo R2	0,5828	0,2715	0,5152

*: Statistica t tra parentesi; **: significatività al 5%; *: significatività al 10%

Per le aziende “sempre presenti” (quelle, cioè, che hanno avuto successo) l’aver svolto investimenti per automatizzare/meccanizzare i processi di produzione, per adottare nuove tecniche produttive, per ampliare la capacità nel quadro dei programmi esistenti e per introdurre nuovi prodotti ha condizionato in modo positivo e significativo la variazione della quota di fatturato esportato: la performance media delle imprese “sempre esportatrici” che hanno automatizzato/meccanizzato è stata superiore di 0,4 punti percentuali, in media nel periodo, rispetto a quella delle imprese “sempre presenti” che non hanno fatto questo tipo di investimento; la differenza “in meglio” è stata di 1 punto per l’investimento in nuove tecniche di produzione, di 1,9 punti per l’ampliamento della capacità nel quadro dei programmi esistenti e di circa 1 punto per l’introduzione di nuovi prodotti. Le spese per economizzare energia non avrebbero invece determinato ripercussioni sul fatturato estero di tali esportatori.

Tab. 6 Impatto netto della spesa per investimenti sulle performance all'esportazione

Tipologia di spesa per investimento	Sempre presenti (numero=833)	Nuove (numero=116)	Scomparse (numero=104)
Razionalizzazione	0,896 ** (1,987)	-2,847 ** (-2,026)	-1,749 (-1,236)
Automatizzare/meccanizzare processi produttivi esistenti	0,437 * (1,790)	-1,475 (-1,410)	-1,615 (-0,599)
Introdurre nuove tecniche produttive	1,015 ** (2,562)	-1,450 * (-1,893)	-0,210 (-0,127)
Economizzare energia	0,222 (0,575)	-1,305 ** (-2,135)	2,125 ** (2,610)
Ampliamento capacità produttiva	0,376 (1,407)	0,708 (0,619)	-1,686 (-1,348)
Nel quadro di programmi produttivi esistenti	1,938 ** (2,326)	0,857 (0,624)	-2,295 ** (-2,140)
Per introdurre nuovi prodotti	0,973 ** (2,502)	2,393 ** (2,122)	-1,577 * (-1,706)
Altre tipologie (controllo inquinamento, sicurezza, ecc.)	0,153 (0,351)	0,420 (0,262)	0,404 (0,325)

*: Statistica t tra parentesi; **: significatività al 5%; *: significatività al 10%

Indicazioni interessanti si hanno anche per le imprese “scomparse” (quelle che, quindi, possono considerarsi di insuccesso, pari a 104 nel campione considerato). In generale, per questa tipologia di operatori le attività di investimento non sembrano avere esercitato un’influenza significativa nel differenziarne il comportamento (in questo caso l’entità della caduta tra il 2000 e il 2006) in termini di variazione della percentuale di fatturato esportato. Solo in due casi si riscontrano effetti di una certa significatività, seppure opposti: le spese per economizzare energia avrebbero influito positivamente nell’attenuare la flessione per gli operatori che le hanno attuate; al contrario, le imprese uscite dai mercati esteri che hanno effettuato investimenti di aumento della capacità produttiva sembrano essere “andate peggio” di quelle che non hanno realizzato questo tipo di spesa. Gli ampliamenti avvenuti nel quadro di programmi produttivi esistenti hanno comportato una “penalizzazione” di circa 2,3 punti percentuali. Gli investimenti volti all’introduzione di nuovi prodotti hanno comportato un ulteriore svantaggio per le imprese “uscite” di circa 1,6 punti percentuali.

Infine per gli esportatori “nuovi” (quelli che non erano attivi sui mercati esteri nel 2000, mentre lo sono divenuti nel 2006), impatti negativi sono stati stimati per le spese complessive di razionalizzazione (circa 3 punti percentuali l’effetto negativo stimato), essenzialmente dovuti al contributo sfavorevole dell’introduzione di nuove tecniche produttive e per l’adozione di processi per il risparmio energetico. La modalità di investimento che ha esercitato un’incidenza positiva sarebbe stata quella per introdurre nuovi prodotti: secondo le stime, gli operatori che hanno orientato la spesa in questa direzione hanno mediamente potuto aumentare il proprio fatturato esportato (partendo da zero) di 2,4 punti in più rispetto alla performance di coloro che non hanno realizzato questo tipo di investimento.

5. Considerazioni conclusive

L’analisi condotta sui dati delle inchieste ISAE consente di evidenziare una dicotomia piuttosto netta nei comportamenti adottati tra le imprese di successo (quelle che sono riuscite a confermarsi sui mercati esteri tra il 2000 e il 2006) e di insuccesso (quelle che erano esportatrici nel 2000 e non lo sono più nel 2006). Elementi discriminanti sono state la dimensione, da un lato, e l’efficacia, dall’altro, dell’attività di investimento. Le statistiche descrittive mostrano che gli operatori che hanno ab-

bandonato i mercati esteri tra il 2000 e il 2006 si sono caratterizzati per spese di investimento (per addetto), in generale e nelle varie destinazioni, di ammontare sostanzialmente più basso rispetto alle altre categorie di impresa. Gli operatori “sempre presenti sui mercati esteri” si sono, all’opposto, contraddistinti per investimenti (per addetto) comparativamente più elevati non solo rispetto agli esportatori “scomparsi”, ma anche delle altre tipologie di impresa (cioè i nuovi esportatori e gli inattivi). Il distacco degli esportatori di successo è risultato particolarmente accentuato rispetto alle aziende che hanno abbandonato i mercati internazionali negli investimenti destinati all’innovazione sia di processo che di prodotto. Indicazioni di qualche interesse si ricavano anche per la categoria dei nuovi esportatori (imprese che non erano presenti sui mercati esteri nel 2000 e vi si sono, invece, nel 2006). In questo caso è evidente un divario nei confronti degli operatori scomparsi con riferimento agli investimenti per automatizzare i processi produttivi e, soprattutto, in quelli per l’adozione di nuove tecniche produttive.

La stima econometrica non parametrica - basata sulla definizione preliminare, con l’ausilio delle molteplici caratteristiche di impresa osservabili dalle inchieste ISAE, di gruppi di aziende investitrici e non investitrici il più possibile omogenee - consente di studiare da un altro punto di vista i legami tra comportamento sui mercati esteri e attività di investimento. Per gli operatori “sempre presenti sui mercati esteri” l’aver realizzato investimenti di automazione/meccanizzazione, di innovazione di processo, di ampliamento della capacità nel quadro dei programmi esistenti e di introduzione di nuovi prodotti ha influito favorevolmente e in modo statisticamente significativo sulla quota di fatturato esportato rispetto alle imprese “sempre presenti” che non hanno fatto tali spese. In altri termini, per questo tipo di operatori l’attività di investimento ha pagato, sostenendo la positiva performance di esportazione. In generale non efficaci sono risultati, invece, gli sforzi di investimento delle imprese che sono uscite dai mercati esteri tra il 2000 e il 2006. La non significatività statistica di gran parte delle modalità di investimento segnala che tali spese non hanno differenziato la performance degli operatori che le hanno realizzate rispetto a quella di coloro che si sono “astenuti”; anzi nel caso degli investimenti di ampliamento della capacità produttiva sia nel quadro dei programmi esistenti sia per introdurre nuovi prodotti, la spesa sarebbe stata addirittura penalizzante per chi l’ha sostenuta. Meno definiti appaiono i risultati che si riscontrano per la categoria delle imprese “nuove” sui mercati esteri; l’investimento che avrebbe favorito una maggiore crescita della quota di fatturato esportato (rispetto a quanti non lo hanno realizzato) sarebbe stato, in questo caso, quello per l’innovazione di prodotto; effetti differenziali negativi si rivelerebbero, invece, per le tipologie di spesa volte alla razionalizzazione.

Nel complesso, tornando alla domanda posta all’inizio (le imprese sono state solamente free rider della migliore congiuntura o hanno anche messo in opera comportamenti diretti al recupero strutturale di competitività) ci sembra che le indicazioni provenienti dalle informazioni delle inchieste ISAE, in particolare per quel che concerne gli operatori che hanno resistito con successo sui mercati esteri e quelli che hanno invece “lasciato”, convergano nel segnalare che azioni di ristrutturazione (nella fattispecie di attività di investimento sia di razionalizzazione che di innovazione di prodotto) possano essere, in effetti, riscontrate nello spiegare i migliori andamenti osservati nell’ultimo periodo.

6. Riferimenti bibliografici

Banca d'Italia (2007), *Relazione annuale sul 2006*.

Barba Navaretti G., Bugamelli M., Faini R., Schivardi F., Tucci A. (2007), "Le imprese e la specializzazione produttiva, dal macrodeclino alla microcrescita?" Rapporto preparato per conto della Fondazione Debenedetti per il convegno "I vantaggi dell'Italia", Roma 22 marzo 2007.

Basile R, De Nardis S., Girardi A., Pappalardo C. (2007), "Le politiche di prezzo degli esportatori italiani: una analisi su dati di impresa", in Lanza A. e Quintieri B. (a cura di) "Eppur si muove: come cambia l'export italiano", collana *Analisi della Fondazione Manlio Masi* (2007), edizione Rubbettino.

Bugamelli M. (2007), "Prezzi delle esportazioni, qualità dei prodotti e caratteristiche di impresa: un'analisi su un campione di imprese italiane", in Lanza A. e Quintieri B. (a cura di) "Eppur si muove: come cambia l'export italiano", collana *Analisi della Fondazione Manlio Masi* (2007), edizione Rubbettino.

Cipolletta I. (2006), *L'industria su misura, breve storia della continua rincorsa dell'economia italiana*, *Quaderni di Economia Italiana*, n. 3.

Conti G., Cucculelli M., Paradisi M. (2007), "Internazionalizzazione e strategie delle imprese nei settori tradizionali", *L'Industria*, n. 1.

De Nardis S. (2007), "Ristrutturazione industriale italiana nei primi anni duemila: occupazione, specializzazione, imprese", relazione presentata al convegno dell'ISAE "Trasformazioni dell'industria italiana", Roma 14 giugno 2007.

ISAE (2007), *L'Italia nell'integrazione europea*, *Rapporto ISAE "Le previsioni dell'economia italiana"*, marzo.

ISTAT (2007), *Rapporto annuale 2006*.

Rosenbaum P., Rubin D.B. (1983), "The Central Role of the Propensity Score in Unobservational Studies for Causal Effects", *Biometrika*, 70.

STRUMENTI DI SOSTEGNO PUBBLICO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE*

Sintesi

A più di 80 anni dalla nascita dell'allora INE (Istituto Nazionale per l'Esportazione), ridenominato ICE nel dopoguerra, *la lettura* delle Linee direttrici per l'attività promozionale emanate dal Ministero del Commercio Internazionale per il triennio 2008-2010 fa pensare a quante trasformazioni sono avvenute nella strategia promozionale e nell'assetto organizzativo dell'Istituto negli ultimi decenni. Basti pensare che ancora alla fine degli anni '60 l'attività dell'Istituto era molto assorbita, oltre che dalle tradizionali partecipazioni a mostre e fiere, dai controlli all'importazione e all'esportazione di prodotti agricoli freschi, affidati per legge all'Istituto fin dalle origini autarchiche, tramite 29 uffici italiani periferici permanenti e circa 30 uffici stagionali (box).¹

Le attuali Linee Direttrici, rafforzate in prospettiva triennale, puntano in particolare su: a) una rete sempre più articolata di grandi e piccoli uffici all'estero, con un maggiore impiego di personale di ruolo ma (come da tempo) soprattutto con ampio ricorso a impiegati e "trade analysts" di madre lingua e con capacità di relazione con le istituzioni pubbliche e private locali; b) campagne nazionali straordinarie nei mercati emergenti, a integrazione delle grandi missioni governative (India e Brasile nel 2007) e a relative iniziative di *follow up* delle missioni medesime; c) un più netto orientamento a fornire servizi di assistenza e consulenza personalizzata alle imprese di ogni dimensione, che in quantità crescente vanno cercando una propria strategia di internazionalizzazione non solo commerciale, ma inclusiva di accordi distributivi e logistici-*outsourcing* di prodotti e componenti, *offshoring* con insediamenti produttivi, ecc.; d) un "Tavolo strategico" Ministero-Regioni mirato a coordinare non solo gli eventi promozionali, ma anche le attività di assistenza tecnica alle imprese e di formazione di funzionari e quadri per il commercio estero; e) appositi *desks* presso gli uffici esteri dei paesi oggi critici sul fronte della difesa dei marchi e anti-contraffazione (Cina, India, Vietnam, EAU, Turchia, Russia ecc.); f) accordi cooperativi con le Università per progetti promozionali di prodotti tecnologici innovativi.

Al tempo stesso alcune Regioni² si orientano a offrire servizi a più alto valore aggiunto, anche a pagamento, coinvolgendo il settore privato, mettendo a rete vari soggetti in grado di fornire analisi e previsioni rilevanti per la proiezione internazionale delle imprese del territorio. Si mira anche a costruire un sistema permanente di valutazione (contestuale ed ex post) dei risultati dell'attività promozionale, capace di fornire indicazioni utili per migliorare la programmazione delle future attività.

Vi è peraltro una certa letteratura teorica ed econometrica sull'impatto delle *Trade Promotion Organizations* (TPO) dei vari paesi, più o meno avanzati. Da essa emer-

* Redatto da Cristina Giglio, Orietta Maizza, Barbara Clementi e Fabio Giorgio del Ministero del Commercio internazionale, Alessandro Terzulli della Sace, Pier Alberto Cucino dell'ICE, Fabio Pizzino dell'Unioncamere, Pina Costa e Davide Riccitelli di Assocamerestero. Sintesi a cura di Fabrizio Onida dell'Università Bocconi. L'attribuzione agli autori delle rispettive parti è indicata da specifiche note.

¹ Si veda il contributo 'L'Ice dalla ricostruzione ai primi anni '70. Appunti per una ricerca storica' a cura di Sara Nocentini.

² Si veda il riquadro 'Obiettivo 2008: la promozione economica in Toscana inizia il suo nuovo corso' a cura di Ambrogio Brenna.

ge complessivamente una significativa efficacia delle medesime nell'incrementare le esportazioni, in presenza di condizioni favorevoli quali: azioni di *image building e advocacy* istituzionale tramite la rete diplomatico-consolare, offerta di assistenza tecnica (marketing, legale, doganale, finanziaria ecc.), azioni specificamente rivolte a imprese di piccola e media dimensione potenziali esportatrici.

In questo capitolo si dà conto, come sempre, dell'attività svolta dalle altre istituzioni preposte al sostegno dell'internazionalizzazione, inclusi gli essenziali servizi finanziari-assicurativi erogati da SACE, SIMEST, FINEST, talora con l'intermediazione della rete delle Camere di Commercio in Italia e all'estero, rete che a sua volta mira ad allargare la partecipazione alle iniziative promozionali (fiere, missioni, seminari ecc.) e – nel caso delle Camere Italiane all'estero – a fornire supporti di conoscenza per facilitare l'insediamento diretto delle imprese sui mercati.

La consistenza delle garanzie SACE è aumentata del 31 per cento nel 2006, poco meno della metà nel segmento a medio-lungo termine che alimenta la parte principale delle nostre esportazioni di macchinari, attrezzature e componenti. Le garanzie a breve termine crescono vigorosamente, così da portare SACE-BT ad essere ormai il quarto operatore nazionale a livello europeo in un segmento che a livello Ocse pesa quasi il 90 per cento del mercato. Cresce l'offerta di polizze assicurative su rischi per operazioni di internazionalizzazione più complesse delle pure esportazioni (investimenti diretti, immobilizzazioni immateriali).

Le crisi del debito estero degli anni '80-'90 hanno portato le ECA (Export Credit Agencies) a cercare modelli di valutazione del rischio più orientati a mercati e redditività, con nuovi tipi di rischio politico diversi dal classico "rischio sovrano" ormai praticamente scomparso (box)³. Nella valutazione assicurativa di questi rischi l'approccio quantitativo basato sui tradizionali dati macroeconomici (su cui sono calcolati i *ratings* creditizi) si integra con valutazioni qualitative di probabilità di tensioni socio-politiche interne, di conflitti armati, di adeguatezza del sistema legale. Vengono inseriti vari gradi di flessibilità nelle decisioni di apertura assicurativa o restrizioni-chiusura. Si richiedono al personale dedicato crescenti esperienze e capacità di valutazione di operazioni complesse come il *project financing*. Anche sotto questo profilo cresce la domanda da parte delle imprese di assistenza-consulenza finanziaria rivolta alle banche (box), area in cui l'ICE sta sviluppando forme di accordi operativi con grandi e medie banche per facilitare l'incontro tra domanda e offerta tramite carte di servizi e strumenti equivalenti.

Le operazioni di credito all'esportazioni accolte dalla SIMEST sono cresciute a tassi superiori al 40 per cento, sia pure con una forte variabilità di ammontare dei singoli smobilizzi di crediti fornitori (realizzati prevalentemente tramite *forfaiters*) e dei singoli finanziamenti di credito acquirente a medio-lungo termine per infrastrutture e impianti. Si registra un calo tendenziale nell'utilizzo dei programmi di penetrazione commerciale (L.394/81) e degli studi di fattibilità e prefattibilità (D.Lgs. 143/98), fenomeno forse imputabile al maggior orientamento delle imprese verso altre operazioni di internazionalizzazione tramite investimento diretto produttivo. Su queste operazioni agevolate, regolate dalla L. 100/90 e L. 19/91 e relativi aggiornamenti, SIMEST entra con partecipazione al capitale di rischio fino al 25 per cento, estendibile al 49 per cento con i Fondi di "Venture Capital" che dal 2004 sono disponibili per operazioni in mercati come Europa Centro-Orientale, Balcani, CSI, Mediterraneo, Africa, Cina, America Latina. Dal 1° gennaio 2007 un'utile innovazione ha permesso l'utilizzo di un unico Fondo di Venture Capital, ottimizzando così il suo utilizzo sulle diverse aree.

³ Si veda il riquadro "L'analisi del rischio paese: l'approccio di Sace" a cura di Emanuele Baldacci.

Un breve Riquadro prende spunto da uno studio che sta svolgendo l'ICE con l'ufficio del Direttore Esecutivo per l'Italia presso la Banca Mondiale, in cui si documenta la tendenziale perdita di quota dell'Italia sui contratti alimentati dal *procurement* della Banca stessa, solo in parte giustificabile con la contemporanea perdita di quota dei contratti dei paesi G7 a favore di alcuni concorrenti emergenti, principalmente i cosiddetti BRICs (Brasile, Russia, India, Cina). L'analisi delle cause di tali tendenze (processi inefficienti di *procurement* o specifiche criticità dell'Italia in questi processi complessi) è ancora in corso.

9.1 IL RUOLO DEL MINISTERO DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE: LE NOVITÀ IN MATERIA DI INDIRIZZO E COORDINAMENTO⁴

Il Ministero del Commercio Internazionale⁵, nato all'inizio della legislatura dallo scorporo dell'Area Internazionalizzazione del Ministero delle Attività Produttive (a sua volta divenuto Ministero dello Sviluppo Economico) ad un anno dalla nascita ha completato la propria riorganizzazione, definendo di pari passo le priorità del suo nuovo ruolo.

Tale ruolo porta ad un rafforzamento dei compiti di indirizzo e di coordinamento nazionale della politica economica con l'estero, che trova la prima concretizzazione nel documento di indirizzo contenente le priorità politiche del Ministero⁶ e che stabilisce, tra l'altro, che le *Linee Diretrici per l'attività promozionale* fino ad oggi emanate su base annuale, abbiano un orizzonte temporale triennale, in modo da assicurare maggiore continuità ed incisività alle azioni di sistema sui mercati esteri.

In particolare, le nuove Linee direttrici dell'attività promozionale 2008-2010, recentemente emanate, individuano i seguenti punti:

1. strategie geografiche differenziate per:
 - mercati tradizionali destinatari della quota principale del nostro export;
 - mercati vicini (Mediterraneo e Balcani, con particolare attenzione per la Turchia);
 - grandi economie emergenti (Paesi BRIC);
 - nuovi mercati strategici e ad alto potenziale di sviluppo (Paesi del Golfo, Paesi produttori di materie prime energetiche dell'Area Caucaso/Asia centrale, quali Azerbaijan, Kazakistan; Sud Africa ecc.);
2. strategie settoriali articolate in:
 - comparti dei settori tradizionali (le cosiddette “quattro a”, automazione, abbigliamento, arredamento ed alimentare) per i quali si evidenziano previsioni di crescita più sostenuta;

⁴ Redatto da Cristina Giglio e Orietta Maizza – Ministero del Commercio internazionale, Direzione Generale per la Promozione degli Scambi

⁵ Il Ministero ha le seguenti attribuzioni: promozione delle politiche per la competitività internazionale e lo sviluppo economico del sistema produttivo nazionale; promozione degli interessi del sistema produttivo del Paese presso le istituzioni internazionali e comunitarie di settore in coordinamento con il Dipartimento per le Politiche Comunitarie; definizione delle strategie e degli interventi della politica commerciale e promozionale con l'estero; individuazione delle strategie per il miglioramento della competitività del Paese, al livello internazionale, e per la promozione della trasparenza e dell'efficacia della concorrenza nei settori produttivi, collaborando con le altre amministrazioni all'attuazione di tali orientamenti. (si veda decreto legge 18 maggio 2006, n. 181 convertito con legge 17 luglio 2006 n. 233 e decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300).

⁶ Tale atto avvia il processo di pianificazione strategica dell'attività del Ministero previsto dalla Direttiva del Presidente del Consiglio dei Ministri del 12 marzo 2007

- settori focus che presentano notevoli potenzialità di espansione (quali cosmetica, farmaceutico, diagnostica/biomedicale, audiovisivo e cinema, nautica, impiantistica, infrastrutture e logistica);
 - distribuzione e commercializzazione dei prodotti (con particolare attenzione alle diverse forme, quali GDO, *franchising*, accordi con importatori e *traders* esteri);
 - *contract* ovvero azioni a sostegno dello sviluppo di aggregazioni di filiera *made in Italy* per il conseguimento di appalti all'estero e lo sviluppo di soluzioni "chiavi in mano" di opere (dalla progettazione, alla realizzazione concreta, alla fornitura di beni e servizi)
 - imprenditoria femminile⁷
3. strategie di sistema che mirano a rafforzare i rapporti ed il coordinamento con tutti i soggetti pubblici o che operano nel contesto del sostegno all'internazionalizzazione con il supporto pubblico (es. le "missioni di sistema"⁸ nelle quali in futuro ci sarà un maggiore coinvolgimento delle Regioni)
 4. strategie operative che mirano a rafforzare il sostegno alle imprese in termini di rispondenza e di adeguatezza alle loro necessità⁹. In questo ambito, oltre agli strumenti operativi esistenti che consentono il co-finanziamento di progetti di partenariato con associazioni di categoria, con regioni, con aggregazione di imprese ecc, si ribadisce l'importanza di dare maggiore sistematicità e qualità al monitoraggio *ex post* delle iniziative promozionali, al fine di valutarne l'impatto.

Sotto il profilo dei rapporti con gli enti territoriali, assume maggiore rilievo il ruolo assegnato al Ministero nel coordinamento della politica commerciale e delle iniziative promozionali con l'estero delle Regioni.

Questo rinnovato lavoro di coordinamento affidato al Ministero si è concretizzato con l'avvio del Tavolo strategico con le Regioni, istituito come logica conseguenza della Riforma del Titolo V della Costituzione che ha stabilito in materia di internazionalizzazione una competenza condivisa Stato-Regioni. Il Tavolo Strategico Ministero-Regioni, si è riunito per la prima volta all'inizio del 2007 ed ha cadenza trimestrale. Attraverso il Tavolo Strategico, il Ministero intende rafforzare la condivisione delle strategie nazionali per l'internazionalizzazione con le Regioni Italiane, favorendo, in un'ottica di Sistema-Paese, le sinergie operative con le attività promozionali dei territori italiani.

⁷ Dai primi mesi del 2007 è stato attivato un ampio filone di sostegno all'internazionalizzazione dell'imprenditoria femminile e alla creazione di network internazionali tra imprenditrici che ha visto l'organizzazione del Primo "Italian Forum for Women Entrepreneurs" dedicato all'area Mediterraneo, Medio oriente e Golfo, a marzo a Milano, al quale hanno partecipato più di 200 imprenditrici italiane e circa 250 imprenditrici di 18 Paesi dell'area. E' in corso di organizzazione il Secondo Forum dedicato all'area dell'Europa Centro-Orientale, Balcanica e Paesi limitrofi che si terrà a Bari in concomitanza con la Fiera del Levante.

⁸ Le missioni governative e imprenditoriali di sistema, svolte fino ad ora in Cina, India, Brasile, Russia, Corea, EAU e Algeria, costituiscono occasioni di presentazione del "Sistema - Italia" all'estero in Paesi che stanno, non a caso, registrando incrementi dell'export italiano. Lo sforzo congiunto per l'organizzazione della parte imprenditoriale secondo il modello di collaborazione Confindustria - ICE - ABI sarà ripetuto prossimamente anche per le missioni in Sud Africa, Kazakhstan e Messico. Parallelamente si cominciano ad impostare i *follow up* di tali missioni ed una più sistematica attività di monitoraggio della loro efficacia.

⁹ In questo ambito rientrano anche le direttive impartite all'ICE circa la rimodulazione della rete degli Uffici ICE nelle aree di maggiore interesse e sviluppo.

A questo fine, è stato quindi concordato un nuovo testo di “Accordo-quadro in materia di internazionalizzazione” che, approvato dalla Conferenza Stato-Regioni nella seduta del 10 maggio, sarà siglato con tutte le Regioni nel corso dell’anno.

Rispetto alla prima generazione di Accordi di Programma¹⁰ conclusi nel decennio passato, il nuovo testo rappresenta un significativo ampliamento degli ambiti del partenariato, prima sostanzialmente circoscritto agli aspetti strettamente promozionali racchiusi nella Convenzione operativa annuale con l’ICE. Viceversa, il nuovo Accordo-quadro registra una volontà condivisa di migliorare il coordinamento in materia di internazionalizzazione non solo sotto il profilo delle iniziative promozionali (precedentemente unico aspetto contemplato), ma anche della formazione per l’internazionalizzazione (con riferimento all’art. 3 della L. 56/2005), l’assistenza alle imprese, l’armonizzazione della normativa di livello statale e regionale per il sostegno alle imprese, nonché il miglioramento delle procedure operative dell’attività congiunta.

Non è stata invece data ancora piena attuazione alla legge 31 marzo 2005, n. 56¹¹ con la quale sono state gettate le basi per il riordino della compagine degli enti a supporto dell’internazionalizzazione in vista di un completo riassetto del sistema a sostegno del commercio con l’estero.

9.1.1 Il sostegno straordinario e la tutela del Made in Italy

Negli ultimi anni, accanto all’impiego degli strumenti finanziari tradizionali, la *promotion* ha potuto contare sulla realizzazione di campagne straordinarie in favore del *made in Italy* grazie anche agli stanziamenti *ad hoc* previsti dalla Legge 350/2003 (Legge Finanziaria 2004) ulteriormente incrementati con la Legge Finanziaria 2007¹². Le campagne straordinarie sono di volta in volta incentrate su aree *focus* che hanno visto protagonisti nel 2006 l’area NAFTA e il Brasile e nel 2007 l’India.

La scelta dell’India è basata principalmente sul fatto che il Paese è un’economia in forte crescita classificata dalla Banca Mondiale al dodicesimo posto fra le maggiori economie del mondo. Negli ultimi due anni l’Italia ha mantenuto invariata la propria posizione di fornitore con una quota di mercato che ha notevoli potenzialità di espansione perché è ancora lontana da quella dei primi quattro fornitori principali dell’India, nell’ordine Germania, Belgio, Francia e Regno Unito.

Il programma India - per il quale sono allocati fondi per 10 milioni di euro circa (sul totale complessivo per il 2007 di 26,57 milioni) - come indicato dalle Linee Diretrici dell’attività promozionale 2007, è incentrato sui seguenti settori prioritari di intervento: infrastrutture, difesa, componentistica auto, trasformazione e conservazione

¹⁰ Strumento volto a favorire un approccio sinergico e coordinato fra Ministero e Regioni sui mercati esteri attraverso la condivisione di progetti promozionali settore/paese individuati in convenzioni operative annuali da co-finanziare al 50 per cento.

¹¹ La legge 56/2005 prevede l’istituzione degli Sportelli unici all’estero, nonché finanziamenti *ad hoc* per gli Accordi di partenariato tra il Ministero e le Associazioni di categoria e il sistema universitario per sviluppare iniziative a sostegno dell’aggregazione di imprese e di progetti di filiera. Uno spazio di rilievo è assunto poi dalla formazione nel campo dell’internazionalizzazione.

¹² Con la Legge Finanziaria 2007 il fondo istituito per le azioni a sostegno del *made in Italy* è incrementato di ulteriori 20 milioni di euro per l’anno 2007 e 26 milioni di euro per ciascuno degli anni 2008 e 2009.

alimentare, industria cinematografica e settori tipici del *made in Italy* che costituiscono espressione distintiva di un concetto qualitativo di stile di vita.

Gli ulteriori fondi stanziati per il programma straordinario 2007¹³ saranno destinati a:

- progetti destinati ai nuovi Paesi ricchi (area Golfo, Azerbaijan, Kazakhstan ecc.) – circa 5,7 milioni di euro,
- programmi da concordare con le Regioni¹⁴ - 3 milioni di euro
- azioni mirate alla GDO – 2,5 milioni di euro
- progetti speciali, a cui sono stati destinati più di 4 milioni di euro: *contract*, bionanotecnologie-farmaceutico, ICT, nautica, imprenditoria femminile, PMI (artigianato – cooperative) e promozione integrata d'immagine (imprese/tecnologie)
- iniziative di *follow up* delle missioni governative ed imprenditoriali di sistema in Cina, India, Brasile, Russia, Corea – 1 milioni di euro.

In materia di assistenza e consulenza legale alle imprese italiane, è stato dato avvio al funzionamento di specifici *desk* all'estero con compiti di consulenza e di monitoraggio per la tutela del marchio e delle indicazioni di origine e per l'assistenza alle imprese nella registrazione dei marchi e dei brevetti e nel contrasto alla contraffazione ed alla concorrenza sleale.

I *desk* anticontraffazione in procinto di essere aperti presso le sedi estere dell'ICE saranno attivati nei seguenti Paesi: Cina (Pechino, Shanghai, Hong Kong, Canton, nonché nei Punti di corrispondenza di Nanchino e Chendu), Taiwan (Taipei), India (New Delhi, Mumbai nonché Punto di corrispondenza di Chennai), Corea del sud (Seoul), Vietnam (Ho Chi Min City, Hanoi), Emirati Arabi Uniti (Dubai), Turchia (Istanbul, Ankara), Russia (Mosca), Stati Uniti (New York), Brasile (San Paolo).

Nell'ambito del contrasto alla contraffazione i *desk* potranno anche individuare casi problematici particolarmente rappresentativi in materia di proprietà industriale sottoposti dalle imprese, la cui soluzione potrebbe fungere da caso emblematico per altre aziende. Per tali "cause pilota", individuate dal desk con l'intervento del Ministero e dell'Alto Commissario per la lotta alla contraffazione, viene previsto un patrocinio legale i cui oneri gravano sempre sui fondi assegnati dalla L. 350/03 al Ministero.

Nel contempo, diverse azioni a livello nazionale e comunitario stanno riguardando la tutela delle nostre produzioni dalla contraffazione (ad es. regolamento comunitario sul marchio "*made in*") e dalla concorrenza sleale (misure *anti-dumping*).

¹³ Decreto del Ministro del Commercio Internazionale del 31 maggio 2007.

¹⁴ A testimonianza del nuovo spirito degli Accordi-quadro con le Regioni, viene concordato con le stesse parte del programma promozionale straordinario.

9.1.2 Gli strumenti tradizionali a favore di Enti, Istituti, Associazioni (legge 1083/54), Consorzi export multiregionali (L. 83/89 e L. 394/81 art. 10), Camere di commercio italiane all'estero (L. 518/70) gestiti dal Ministero del Commercio Internazionale

Il decreto legislativo 13 maggio 1998, n. 143 ha finalizzato tutti gli strumenti tradizionalmente gestiti dal Ministero 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.

Tra le novità normative intervenute recentemente merita di essere segnalata la razionalizzazione operata per quanto riguarda i consorzi agro-alimentari e turistico-alberghieri (L. 394/81 art. 10). Infatti, al fine di sostenere progetti promozionali integrati delle PMI, con la legge finanziaria 2007 è stata attribuita allo strumento della L. 394/ art.10 anche l'ulteriore finalità di promozione di progetti "realizzati da consorzi misti tra piccole e medie imprese dei settori agro-ittico-alimentare e turistico-alberghiero, aventi lo scopo esclusivo dell'attrazione della domanda estera". Viceversa la normativa precedentemente consentiva di sostenere esclusivamente consorzi tra imprese tutte agro-alimentari o tutte del settore turistico-alberghiero.

Oggi, i contributi (in percentuale differenziata a seconda dello strumento e delle disponibilità finanziarie annuali) vengono concessi a fronte di progetti relativi ad azioni promozionali, quali organizzazione o partecipazione a fiere internazionali, mostre, workshop, seminari ecc; organizzazione di missioni di operatori; azioni promopubblicitarie ecc. L'erogazione del contributo è subordinata alla preventiva comunicazione dei programmi promozionali che i soggetti beneficiari intendono realizzare. Il Ministero effettua la valutazione dei progetti e approva quelli ammissibili: tale fase riduce i progetti approvati rispetto a quelli presentati in media tra il 15 e 20 per cento. Il contributo è poi stabilito sulla base dell'effettiva e coerente realizzazione e rendicontazione dei programmi.

Stanziamenti 2004 - 2007
(valori in migliaia di euro)

	2004	2005	2006	Previsioni 2007
L.518/70				
Camere di commercio italiane all'estero	10.322	10.146	10.500	14.144
quota sul totale	0,36	0,38	0,42	0,49
L. 1083/54				
Enti, Istituti, Associazioni	12.011	10.885	10.500	10.700
quota sul totale	0,42	0,41	0,42	0,37
D.lgs. 143/98				
Intese operative con Associazioni di categoria	2.346	2.318	500	650
quota sul totale	0,08	0,09	0,02	0,02
L. 83/89				
Consorzi export multiregionali	3.350	2.857	2.800	3.000
quota sul totale	0,12	0,11	0,11	0,10
L. 394/81 art. 10				
Consorzi multiregionali agroalimentari e turistici	563	542	512	600
quota sul totale	0,02	0,02	0,02	0,02
Totale	28.593	26.748	24.812	29.094

Fonte: Ministero Commercio Internazionale

Nonostante il processo di selezione, a causa della non regolarità degli stanziamenti negli anni (Tavola 1) e soprattutto la progressiva riduzione dei fondi stanziati per questi strumenti, il co-finanziamento che in linea generale si auspicherebbe pari al 50 per cento del costo del progetto, varia a seconda dello strumento e della tipologia del beneficiario e comunque è per la maggior parte degli strumenti inferiore a tale percentuale. Anche per tale ragione negli ultimi anni sono stati introdotti ulteriori criteri di attribuzione di priorità per premiare i progetti meritevoli e maggiormente efficaci.

PROGRAMMI PROMOZIONALI 2006

		N. programmi ricevuti	N. programmi approvati
L. 1083/54	Enti, Istituti, Associazioni	100	72
D.lgs. 143/98	Intese operative con Associazioni di categoria	5	5
L. 83/89	Consorzi export multiregionali	90	80
L. 394/81 art. 10	Consorzi multiregionali agroalimentari e turistici	31	22
L.518/70	Camere di commercio italiane all'estero	68	68
Totale		294	247

Fonte: Ministero Commercio Internazionale

Tavola 9.2

Nel corso del tempo l'attivismo e la capacità progettuale dei proponenti ha dimostrato una notevole crescita, sebbene a velocità differenziata tra le varie categorie di soggetti. Per quanto riguarda i programmi promozionali realizzati nel 2006, a fronte delle 294 domande di finanziamento pervenute, sono stati approvati 247 programmi (Tavola 2).

I progetti di maggiore entità sono in genere presentati dalle Associazioni di categoria e dalle Camere di commercio italiane all'estero, mentre i consorzi dimostrano complessivamente una minore spinta propulsiva.¹⁵

In generale per tutti i soggetti si ricevono programmi prevalentemente multisettoriali. Una connotazione settoriale più marcata è offerta dalla L. 1083/54, destinata prevalentemente alle Associazioni di categoria. In particolare, nel 2006 le Associazioni di categoria industriali hanno rappresentato circa il 22 per cento in termini di soggetti proponenti, assorbendo più del 40 per cento in termini di contributi; gli enti fieristici rappresentano il 10 per cento in termini di domande e circa il 40 per cento in termini di contributi; le Camere di Commercio italo-estere in Italia rappresentano circa il 16 per cento dei soggetti proponenti e circa il 5 per cento in termini di contributi.

Per quanto riguarda le Camere di commercio italiane all'estero, il co-finanziamento è assicurato sia alla programmazione ordinaria, sia ai progetti "preferenziali", ovvero progetti "d'area" (progetti innovativi ai quali partecipano più Camere di commercio) e progetti prioritari (progetti che evidenziano caratteristiche di maggiore ri-

¹⁵ È 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.

spondenza alle *Linee di indirizzo per l'attività promozionale*), che sono co-finanziati al 50 per cento e che riguardano nuove linee di attività considerate strategiche.

Nel 2006 sono state approvate a preventivo attività promozionali per un valore complessivo di circa 42 milioni di euro, che includono oltre alla programmazione ordinaria delle 68 Camere ufficialmente riconosciute (ad oggi sono 70), anche 14 progetti d'area e 19 prioritari, e che saranno finanziate in base ai fondi disponibili (poco più di 14 milioni di euro).

In tali progetti i settori innovativi più coinvolti¹⁶ sono le biotecnologie, le nanotecnologie, le fonti energetiche rinnovabili, l'ICT, ma sono stati premiati anche progetti innovativi di promozione del *design*, di alta formazione, di sviluppo di collaborazione tecnologica e produttiva tra distretti industriali e parchi scientifici e tecnologici (ad es. di assistenza alle imprese nei paesi di Nuova Adesione ("Desk Fondi Strutturali") ecc.

9.1.3 Gli strumenti innovativi a sostegno dell'attività promozionale

Il filone brevemente identificato come innovativo riguarda esperienze in corso.

In questa categoria rientra il primo bando effettuato nell'ambito dell'Accordo-quadro Ministero-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.

Dal primo ciclo di attuazione sono scaturiti 26 progetti - selezionati tra 107 progetti presentati - tutti portati a termine con successo tra la fine del 2006 ed i primi mesi del 2007, orientati a Paesi e settori diversi (dai più tradizionali comparti del *made in Italy* ai settori di punta dell'alta tecnologia). L'Accordo è in fase di rinnovo ed è previsto un nuovo bando nel 2007.

L'Accordo con il sistema fieristico

Un'esperienza analoga alla precedente riguarda l'internazionalizzazione del sistema fieristico. A seguito dell'Accordo con le Associazioni fieristiche, infatti, nel 2005 è stato emanato un primo bando per il quale sono pervenuti 74 progetti dei quali 14 sono stati finanziati in base ai fondi disponibili.

Dopo l'esperienza del primo bando, si è cercato di introdurre nella circolare applicativa 2006 modifiche che incentivassero la presentazione di progetti più orientati

¹⁶ A titolo di esempio, il progetto d'area sulle biotecnologie è articolato: in una banca dati multi-Paese (Francia, Canada, Germania, Portogallo, Regno Unito, Stati Uniti, Spagna, Svezia, Svizzera, Messico), accessibile liberamente *on line* all'indirizzo www.biotec-net.org, nella quale sono censite circa 800 imprese straniere del settore che hanno interesse ad operare con aziende italiane anche per finalità di ricerca (e che risulta complementare a quanto finanziato con il Programma ICE-Sviluppo Italia circa la banca dati delle imprese italiane); la partecipazione ad eventi internazionali del settore, l'organizzazione di incontri B2B tra aziende italiane ed imprese estere e potenziali investitori. Il progetto sulle nano-tecnologie che ha preso il via da collaborazioni tra il Veneto (Parco scientifico Veneto-nanotech e il Texas) si è successivamente ampliato verso altri Paesi (Stati Uniti, Belgio, Brasile, Francia, India e Singapore) e altre regioni italiane promuovendo il settore attraverso la costruzione di un network internazionale (portale e incontri BtoB) tra gli enti/imprese/istituzioni italiani ed i corrispettivi soggetti operanti all'estero dedicando particolare attenzione al tessile e all'interazione tra tale settore e le tecnologie applicate.

ad una visione promozionale di sistema, ridefinendo gli obiettivi da perseguire, ed identificando cinque diverse tipologie di progetti ammissibili al co-finanziamento: progetti di esportazione degli eventi di eccellenza, di promozione delle fiere di rilievo internazionale, di promozione dei marchi, di partnership con soggetti esteri, di formazione specialistica nel settore fieristico.

Per il secondo bando, emanato nel 2006, sono pervenuti 31 progetti dei quali 21 sono stati finanziati in base ai fondi disponibili.

Sotto il profilo geografico, la maggioranza dei progetti presentati interessa vari paesi, anche di diverse aree geografiche (Europa, Asia, Americhe, Africa, Medio Oriente). In particolare 9 progetti sono indirizzati alla Russia, sia esclusivamente che unitamente ad altri paesi; 6 progetti sono indirizzati alla Cina, anche in associazione con altri paesi di aree diverse; relativamente all'Europa, 3 progetti sono indirizzati verso paesi dell'Europa centro orientale e 4 verso paesi dell'Europa dell'Est; 5 progetti sono destinati al mercato statunitense; 5 progetti riguardano i Paesi del Golfo, spesso unitamente ad altri mercati; 4 progetti riguardano Paesi dell'area mediterranea, di cui uno la Turchia.

Il Co-finanziamento degli studi di fattibilità (75 per cento-25 per cento)

Al fine di stimolare il radicamento delle PMI sui mercati esteri, nel 2005 il Ministero e l'ICE hanno avviato due interventi innovativi, destinati a co-finanziare con risorse pubbliche il 75 per cento dei costi di studi di fattibilità relativi a futuri investimenti finalizzati a:

Misura A: insediamenti commerciali/produttivi all'estero di distretti, consorzi, raggruppamenti di imprese.

Misura B: collaborazione sui mercati esteri tra Università e/o Parchi tecnoscientifici italiani e imprese nazionali – soprattutto nei settori innovativi - tramite investimenti congiunti in materia di ingegnerizzazione di prodotti, innovazione di processi, implementazione di brevetti, creazione di *joint ventures* e di start up.

Considerato che l'esperienza nel 2005 ha suscitato un grande interesse nel mondo delle imprese e della ricerca, nel 2006 lo strumento è stato rifinanziato aumentando considerevolmente le risorse disponibili (da euro 3.000.000 nel 2005 si è passati a euro 7.000.000 nel 2006) e rimodulando i requisiti richiesti.

A valere sul bando 2006 sono pervenute un totale di 371 domande, di cui 277 per la misura A) e 94 per la misura B). L'istruttoria è in fase di completamento.

Modelli di sviluppo competitivo delle PMI italiane sui mercati esteri*

Al fine di indagare sulle capacità del nostro sistema produttivo di reagire alle sfide internazionali, il Ministero ha cofinanziato una ricerca a cura di AIP-Censis¹ che ha analizzato i modelli di crescita di un campione di imprese al fine di identificare gli elementi essenziali che sono alla base dello sviluppo competitivo, con particolare riferimento alla proiezione all'estero e alla dimensione.

L'indagine

L'indagine è stata realizzata² su un campione ragionato di 530 imprese manifatturiere e di servizi logistici selezionato sulla base dei seguenti elementi: sede in Italia, numero di addetti tra 20 e 499 e fatturato registrato nel 2005 non inferiore a 3 milioni di euro.

Tale campione ha consentito di analizzare una parte molto selezionata e rappresentativa del tessuto produttivo manifatturiero nazionale, fuori dalle dinamiche specifiche di crescita della microimpresa, che pur essendo rappresentativo di un universo esiguo in termini numerici (le imprese con più di 19 addetti sono appena 37.000 su 530.000 dell'industria in senso stretto e cioè il 7 per cento del totale), risulta rappresentativo dell'80 per cento del fatturato dell'industria in senso stretto, del 60 per cento degli addetti e realizza il 75 per cento del valore aggiunto del settore. Quella che l'indagine identifica è quindi una minoranza trainante con capacità di crescita quantitativa ma soprattutto qualitativa che, senza perdere di vista il prodotto, allarga la propria azione fino ad includere leve strategiche innovative.

I risultati dell'analisi indicano infatti che, se da un lato miglioramento del processo produttivo ed innovazione di prodotto sono al centro dell'interesse dell'impresa, questa punta in modo crescente anche sul potenziamento della funzione commerciale, sull'ampliamento dell'offerta e su nuove strategie di marketing³. Ed è questo il tessuto imprenditoriale che mostra anche una elevata propensione

* Redatto da Cristina Giglio e Orietta Maizza – Ministero del Commercio Internazionale – Direzione Generale per la Promozione degli Scambi

¹ La ricerca "Modelli di crescita delle PMI", pubblicata nel maggio 2007 nella collana Gestione d'Impresa e Innovazione de Il Sole 24 Ore, è stata curata dall'AIP (Associazione Italiana della Produzione) e sviluppata dal Censis. L'AIP è nata nel 1987 con l'obiettivo di elaborare proposte ed analisi nel campo dello sviluppo della competitività del sistema industriale italiano. Il Censis (Centro Studi Investimenti Sociali) è un istituto di ricerca socioeconomica fondato nel 1964 per approfondire i temi fondamentali della società civile fra cui l'evoluzione della struttura sociale e produttiva. L'indagine ha avuto il supporto del Ministero Commercio Internazionale che ha finanziato la realizzazione del volume con fondi a valere sullo stanziamento della legge 1083/54.

² L'indagine, realizzata nel novembre 2006, è stata condotta attraverso un questionario strutturato somministrato telefonicamente con metodo CATI (Computer Assisted Telephone Interviewing).

³ In base ad un indicatore di rilevanza dichiarata (1= minima importanza e 5= massima importanza) sugli obiettivi di crescita il campione di imprese colloca al primo posto l'Innovazione di prodotto (voto medio 3,91), seguita da Potenziamento della funzione commerciale (3,60), Incremento e miglioramento della tecnologia (3,58), Ampliamento gamma prodotti (3,36), Miglioramento gestione finanziaria (3,26), Potenziamento funzioni logistiche (3,06), Definizione nuova strategia di marketing (3,05), Inserimento professionalità manageriali (2,81), Creazione /o rafforzamento rete distributiva (2,78), Espansione attraverso fusioni (2,14), Delocalizzazione all'estero (1,86).

ad operare sui mercati esteri: il 69 per cento del campione opera infatti oltre confine in modo vario e con strumenti diversi. Se infatti la modalità operativa più diffusa è l'esportazione con il 63 per cento delle imprese che realizza una quota media di fatturato all'estero del 45 per cento, il 17,2 per cento dispone di una filiale commerciale o di una rete distributiva all'estero ed il 7,5 per cento si è internazionalizzata attraverso l'apertura di uno o più stabilimenti produttivi propri.

Il nuovo modello di piccola e media impresa competitiva

La tipologia di analisi descritta, unita a scopo di verifica a specifici casi di studio aziendali, ha evidenziato come alcune difficoltà strutturali derivanti principalmente dalla dimensione ridotta, possono essere superate attraverso strategie di approccio al mercato basate su capacità innovativa ed internazionalizzazione intesa come positiva propensione ad andare oltre lo sviluppo prettamente commerciale sui mercati esteri ossia a realizzare investimenti stabili oltre i confini nazionali.

In sintesi, dalle informazioni raccolte, è emerso un gruppo di aziende piccole e medie altamente consapevoli dei propri punti di forza e di debolezza, capaci di impostare strategie⁴ di crescita basata su una innovazione complessa ed articolata. Si tratta di un modello nuovo di piccola e media impresa italiana competitivo sui mercati internazionali che potrebbe essere trasferito alla altre imprese piccole e medie che sono la maggioranza e che faticano a trovare un approccio al mercato che consenta loro di crescere e di evitare il declino. L'impatto che questo nuovo modello di sviluppo competitivo di una minoranza trainante di imprese potrebbe avere sul tessuto produttivo può essere interessante, dato che oltre il 90 per cento del tessuto manifatturiero italiano si compone di aziende con non più di 19 addetti.

Gli esempi da seguire: casi aziendali di successo

La più recente prassi ha messo in luce come le aziende che hanno avuto maggiore successo sui mercati esteri abbiano, in misura e modalità diverse, non solo incorporato nuova tecnologia e ICT ma abbiano anche investito nelle seguenti aree: ristrutturazione dell'organizzazione interna, strategie di mercato, strategie di prodotto, presenza all'estero/distribuzione, supply chain e funzioni di logistica, network d'impresa (reti informali, accordi con altre imprese, collaborazione con Università e centri di ricerca), finanza e rapporto con il sistema bancario.

Ciascuna delle aree viene illustrata ampiamente nell'indagine attraverso l'analisi di case studies aziendali⁵.

⁴ Del campione intervistato, solo il 5 per cento risponde di non avere strategie pianificate.

⁵ La ricerca dedica un intero capitolo ad 8 casi aziendali esemplari: Mavi Sud (prodotti dermocosmetici), Sympak Group (impiantistica alimentare-meccanica), BioXell (biotecnologie-farmaceutica) Euroclamp (componenti elettrici), Ferplast (prodotti pet care), Ileana Calze (calzetteria segmento fashion), Aicon (super yacht, imbarcazioni da diporto), Valcucine (produzioni mobili- arredo).

I soggetti di accompagnamento all'estero: soggetti istituzionali e network bancari

Partendo dal 69 per cento del campione che dichiara di operare sui mercati esteri⁶ alla domanda sui soggetti ai quali si rivolgono per la progettazione e/o rafforzamento del processo di internazionalizzazione, il ventaglio di risposte – pur nella limitatezza della rappresentatività del campione stesso – mette in luce una pluralità di atteggiamenti.

Circa il 40 per cento degli imprenditori che operano all'estero si appoggia infatti ai servizi forniti dalle Camere di Commercio della propria provincia, il 30 per cento si rivolge all'ICE e quasi il 25 per cento si è rivolto ad una Camera di Commercio italiana all'estero. Non trascurabile appare poi l'attività dei Consorzi all'export che vengono interpellati da un imprenditore su cinque.

Tra i soggetti privati, il ruolo preponderante è giocato dal sistema bancario nazionale ed in particolare dalle banche con una rete di uffici all'estero a cui si affida il 54,2 per cento degli imprenditori per avviare o consolidare il processo di penetrazione sui mercati esteri. In seconda posizione nella graduatoria, più del 44 per cento degli imprenditori si rivolge alle Associazioni di categoria, le quali non avendo una sede all'estero, fungono da tramite rispetto al supporto per l'internazionalizzazione, pubblico (ICE) o privato (CCIE, studi di consulenza ecc.).

⁶ Più dei 2/3 del 31 per cento di imprenditori del campione che si concentra solo sul mercato nazionale, viceversa, dichiara di aver fatto questa scelta per mancanza di interesse per i mercati esteri, mentre la quota restante dichiara di risentire della dimensione troppo ridotta, degli scarsi risultati ottenuti in passato, della necessità di spostare in avanti nel tempo la decisione di muoversi oltre confine o lamenta la carenza di informazioni adeguate ad ampliare la propria presenza all'estero.

9.1.4 Gli strumenti di sostegno alla collaborazione economica bilaterale e multilaterale (L. 212/92 e L. 84/01)

La legge 212/92, che disciplinava il sostegno alla collaborazione economica con i Paesi dell'Europa centro-orientale e poi estesa ai Paesi della Sponda Sud del Mediterraneo non è stata ri-finanziata per gli anni 2005-2007. Peraltro alcuni progetti ancora in corso termineranno a breve.

La legge 84/2001, approvata per garantire la partecipazione italiana al processo di stabilizzazione, ricostruzione e sviluppo economico della area balcanica, prevede l'intervento finanziario del Ministero a copertura dei costi di progetti pluriennali promossi da enti (ICE, Unioncamere, Informest e Fiera del Levante) o Regioni, in partenariato con altri soggetti italiani ed esteri (associazioni imprenditoriali, di categoria, consorzi PMI, enti pubblici ecc.). Pur non essendo stato ri-finanziato recentemente, questo strumento ha avuto attuazione a partire solo dal 2003, pertanto sono ancora in corso molti progetti finanziati con i bandi emessi; inoltre si sta studiando la possibilità di utilizzare economie sopravvenute per emanare in un prossimo futuro un nuovo bando.

A conclusione dei progetti co-finanziati¹⁷ con i primi due bandi¹⁸ è possibile evidenziare che gli interventi sono andati prevalentemente al sostegno dello sviluppo delle PMI (Tavola 3) e con un'attenzione particolare all'area serbo-montenegrina (Tavola 4).

9.2 IL SISTEMA DI SOSTEGNO FINANZIARIO

9.2.1. I servizi finanziari offerti da SIMEST¹⁹

La SIMEST è stata istituita come società per azioni nel 1990 ed è controllata dal Governo Italiano che detiene il 76 per cento del pacchetto azionario. Il resto delle quote è suddiviso tra banche, associazioni imprenditoriali e di categoria. Creata per sostenere il processo di internazionalizzazione delle imprese italiane, gestisce diversi strumenti finanziari e assiste gli imprenditori nelle loro attività all'estero.

Di seguito vengono analizzati i dati relativi ai principali servizi offerti da SIMEST, nel corso dell'anno 2006.

L'agevolazione finanziaria del credito all'esportazione

Attraverso questo strumento disciplinato dal D.Lgs. 143/98, le imprese italiane esportatrici possono offrire agli acquirenti/committenti esteri dilazioni di pagamento a medio/lungo termine a condizioni competitive. 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 di semilavorati/beni intermedi non destinati in via esclusiva ad essere integrati in beni di investimento.

L'agevolazione, che opera nella forma del contributo agli interessi su finanzia-

¹⁷ I progetti finanziati dalla legge 84/2001 sono consultabili sul sito www.balcanionline.it

¹⁸ Il 1° bando, emanato nel 2003, è stato finanziato con le risorse stanziato per il 2001 per iniziative pluriennali concluse nel 2005. Il secondo bando, emanato nel 2004, è stato finanziato con le risorse stanziato per il 2002, per progetti conclusi nel 2006

¹⁹ Redatto da Barbara Clementi e Fabio Giorgio

Incentivi alle imprese, sotto forma di finanziamenti agevolati, nel triennio 2004-2006

Strumenti	Numero operazioni			Importo (valori in milioni di euro)		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Partecipazione a gare internazionali	14	5	6	1,8	0,4	2,9
Programmi di penetrazione commerciale	181	120	109	195,0	119,3	109,7
Credito all'esportazione	104	84	123	1.839,7	3.784,8	3.714,5
Investimenti all'estero	115	83	111	268,2	139,9	363,5
Studi di prefattibilità e fattibilità	87	46	38	18,4	9,5	7,9
Programmi di assistenza tecnica	14	13	3	5,3	4,6	1,1
TOTALE	515	351	390	2.328,4	4.058,5	4.199,6
<i>Distribuzione percentuale</i>						
<i>Partecipazione a gare internazionali</i>	<i>2,7</i>	<i>1,4</i>	<i>1,5</i>	<i>0,1</i>	<i>0,0</i>	<i>0,1</i>
<i>Programmi di penetrazione commerciale</i>	<i>35,1</i>	<i>34,2</i>	<i>27,9</i>	<i>8,4</i>	<i>2,9</i>	<i>2,6</i>
<i>Credito all'esportazione</i>	<i>20,2</i>	<i>23,9</i>	<i>31,5</i>	<i>79,0</i>	<i>93,3</i>	<i>88,4</i>
<i>Investimenti all'estero</i>	<i>22,3</i>	<i>23,6</i>	<i>28,5</i>	<i>11,5</i>	<i>3,4</i>	<i>8,7</i>
<i>Studi di prefattibilità e fattibilità</i>	<i>16,9</i>	<i>13,1</i>	<i>9,7</i>	<i>0,8</i>	<i>0,2</i>	<i>0,2</i>
<i>Programmi di assistenza tecnica</i>	<i>2,7</i>	<i>3,7</i>	<i>0,8</i>	<i>0,2</i>	<i>0,1</i>	<i>0,0</i>

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Commercio Internazionale su dati Simest

Tavola 9.3

menti concessi da banche italiane o estere, è riconducibile a due operazioni: il credito acquirente e il credito fornitore²⁰.

Nel 2006 l'attività agevolativa dei crediti all'esportazione è stata complessivamente caratterizzata da un incremento del 146,2 per cento delle operazioni accolte rispetto all'anno precedente, a parità di credito capitale dilazionato concesso, che si è attestato sui 3,71 euro/MLD contro i 3,78 dell'anno 2005. Da questi dati emerge chiaramente che vi è stata una significativa diminuzione del valore medio unitario delle operazioni agevolate. Scendendo nel dettaglio si nota che il maggior incremento nel numero delle operazioni è relativo alla componente degli smobilizzi.

Crediti agevolati all'esportazione: distribuzione per tipo di operazioni (milioni di euro e variazioni percentuali sull'anno precedente)

TIPO DI OPERAZIONI	2004		2005		2006	
	numero operazioni	credito capitale dilazionato	numero operazioni	credito capitale dilazionato	numero operazioni	credito capitale dilazionato
Smobilizzi	71	1.229	54	1.638	87	1.356
	-19,3	-41,5	-23,9	33,2	61,1	-17,2
Finanziamenti	33	610	30	2.147	36	2.359
	37,5	2,0	-9,1	251,8	20,0	9,8
TOTALE	104	1.840	84	3.785	123	3.715
	-7,1	-31,8	-19,2	105,7	46,4	-1,9

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Commercio Internazionale su dati Simest

Tavola 9.4

²⁰ 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 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.

• **Smobilizzi**

Il programma agevolato ha riguardato 87 operazioni, per un credito capitale dilazionato di complessivi 1,35 euro/MLD. L'area geografica di maggiore operatività del programma è risultata l'Europa con 32 operazioni - equamente distribuite tra Unione Europea a 15 e gli altri Paesi dell'area - che ha assorbito il 31,7 per cento del totale degli importi agevolati.

In America e in Asia, a fronte di un identico numero di operazioni, si è registrata una significativa flessione degli importi. Le operazioni di smobilizzo possono raggiungere importi anche molto importanti, subendo da un anno all'altro variazioni molto ampie. Ad esempio, la Cina passa da 2 operazioni nel 2005 ad 1 operazione nel 2006, registrando un credito capitale dilazionato di soli 14,5 mln di Euro contro i 129,5 mln di Euro dello scorso anno.

Nell'ambito dell'analisi della distribuzione geografica sono state inserite anche le *trading companies*, ovvero quelle società di trading per le quali non è possibile individuare l'area di destinazione delle esportazioni, che hanno registrato un forte incremento sia per numero di operazioni (pari all'80 per cento) sia per importi agevolati (pari al 21,9 per cento). A tali compagnie è riferibile ben il 52,4 per cento del credito capitale dilazionato concesso nel 2006. Ancor più interessante è il dato che emerge dalla fotografia del trend dell'ultimo biennio che vede il peso delle trading companies passare dal 6,4 per cento sul totale, al 35,6 per cento, alla metà del credito capitale concesso.

Le imprese che per numero di operazioni approvate hanno fatto maggiormente ricorso agli smobilizzi sono quelle del settore macchine ed attrezzature industriali (pari al 57,5 per cento sul totale), mentre dal punto di vista degli importi concessi al pri-

Crediti agevolati all'esportazione - smobilizzi: distribuzione per aree geografiche

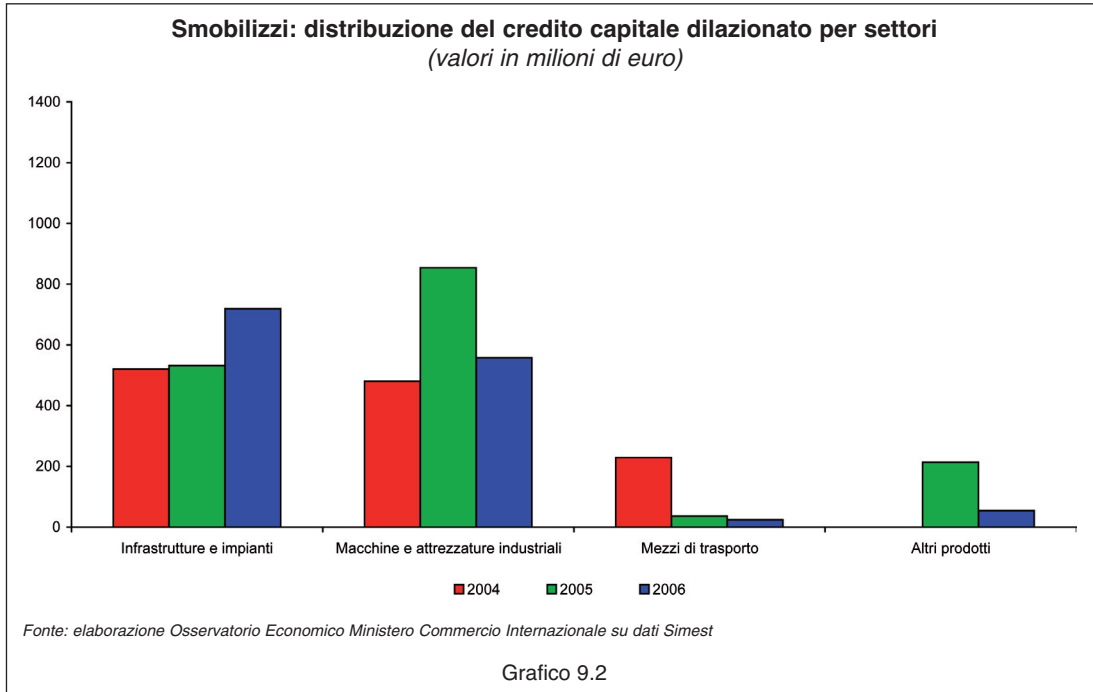
AREE GEOGRAFICHE	2004				2005				2006			
	nOp.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	nOp.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	nOp.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %
Europa	20	28,2	283,1	23,0	22	40,7	636,3	38,9	32	36,8	430,1	31,7
Unione Europea a 15	4	5,6	233,0	19,0	8	14,8	508,4	31,0	14	16,1	226,7	16,7
di cui Regno Unito	-	-	-	-	-	-	-	-	6	6,9	111,4	8,2
di cui Spagna	3	4,2	139,5	11,3	4	7,4	314,3	19,2	4	4,6	73,4	5,4
Europa Centro												
Orientale	7	9,9	17,7	1,4	9	16,7	16,4	1,0	13	14,9	32,3	2,4
Altri paesi europei	9	12,7	32,4	2,6	5	9,3	111,5	6,8	5	5,7	171,1	12,6
di cui Turchia	9	12,7	32,4	2,6	4	7,4	46,8	2,9	4	4,6	127,5	9,4
Africa	3	4,2	42,4	3,4	2	3,7	18,2	1,1	5	5,7	22,7	1,7
Africa settentrionale	1	1,4	14,2	1,2	1	1,9	16,0	1,0	2	2,3	18,1	1,3
Altri paesi africani	2	2,8	28,2	2,3	1	1,9	2,2	0,1	3	3,4	4,6	0,3
America	18	25,4	516,6	42,0	10	18,5	193,9	11,8	11	12,6	131,8	9,7
America settentrionale	3	4,2	425,6	34,6	1	1,9	92,5	5,6	6	6,9	119,2	8,8
di cui Stati Uniti	3	4,2	425,6	34,6	1	1,9	92,5	5,6	6	6,9	119,2	8,8
America centro meridionale	15	21,1	91,0	7,4	9	16,7	101,4	6,2	5	5,7	12,6	0,9
Asia	28	39,4	308,6	25,1	9	16,7	205,0	12,5	11	12,6	60,2	4,4
Medio oriente	19	26,8	124,4	10,1	2	3,7	10,3	0,6	5	5,7	32,9	2,4
Asia centrale	1	1,4	60,8	4,9	3	5,6	61,8	3,8	1	1,1	1,7	0,1
Asia orientale	8	11,3	123,4	10,0	4	7,4	132,9	8,1	5	5,7	25,6	1,9
Oceania	-	-	-	-	1	1,9	0,6	0,0	-	-	-	-
Diversi extra U.E. (*)	2	2,8	78,6	6,4	10	18,5	583,5	35,6	28	32,2	711,1	52,4
MONDO	71	100,0	1.229,3	100,0	54	100,0	1.637,5	100,0	87	100,0	1.355,9	100,0

(*) Si tratta di agevolazioni concesse a società di trading, per le quali non è possibile individuare l'area di destinazione delle esportazioni.

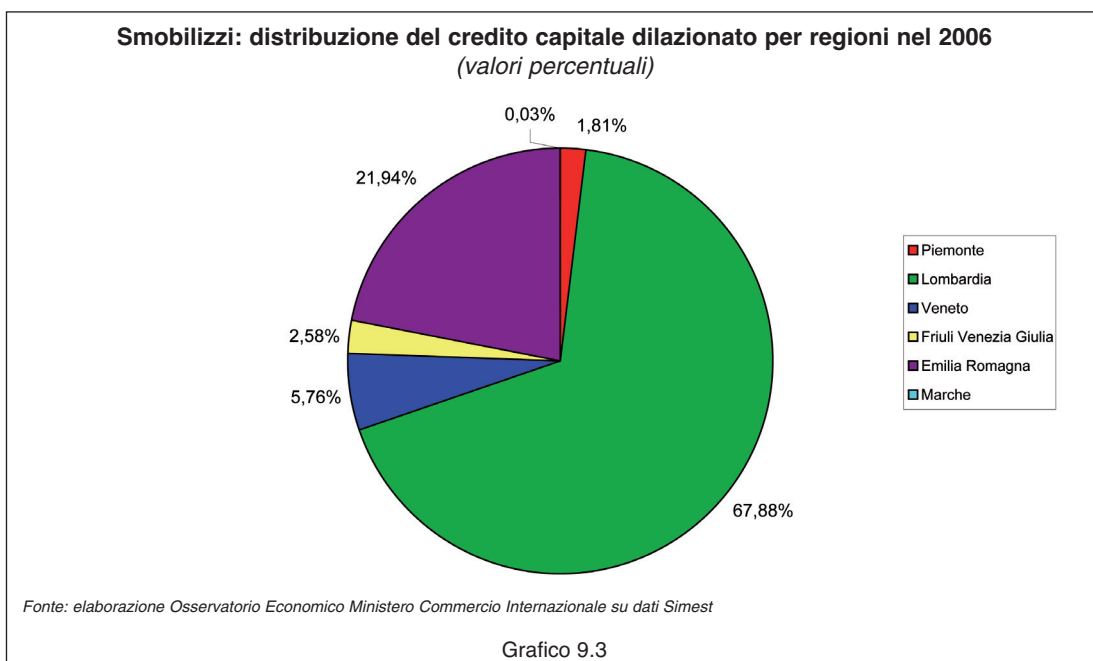
Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Commercio Internazionale su dati Simest

Tavola 9.5

mo posto si trovano le società del comparto delle infrastrutture e impianti (53 per cento sul totale del capitale dilazionato complessivo).



La distribuzione regionale evidenzia una concentrazione degli interventi in tre Regioni dell'Italia del Nord: la Lombardia con 43 operazioni e 920,4 mln di Euro si conferma la principale beneficiaria degli interventi, seguita dall'Emilia Romagna e dal Veneto.



A differenza del 2005 in cui vi era una prevalenza delle piccole e medie imprese - sia per numero degli interventi sia per valore - il 2006 evidenzia una leggera prevalenza delle grandi imprese per numero di operazioni ma ancora una netta superiorità delle piccole e medie imprese per importi.

Smobilizzi: distribuzione per dimensioni aziendali

CLASSI DI DIMENSIONI AZIENDALI	2004				2005				2006			
	n° op.ni	peso % (mln euro)	importo	peso %	n° op.ni	peso % (mln euro)	importo	peso %	n° op.ni	peso % (mln euro)	importo	peso %
Piccole e Medie (*)	43	60,6	793,3	64,5	31	57,4	1111,3	67,9	41	47,1	856,7	63,2
Grandi	28	39,4	436,0	35,5	23	42,6	526,2	32,1	46	52,9	499,2	36,8
TOTALE	71	100,0	1.229,3	100,0	54	100,0	1.637,5	100,0	87	100,0	1.355,9	100,0

(*) Per la definizione di piccola e media impresa vengono adottati i parametri indicati nel Decreto del Ministro delle Attività Produttive del 18 aprile 2005.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Commercio Internazionale su dati Simest

Tavola 9.6

• Finanziamenti

I finanziamenti hanno registrato nel 2006 un incremento sia in termini di operazioni accolte - passate da 30 a 36 - sia in termini di agevolazioni concesse che hanno raggiunto i 2,35 euro/MLD (+9,8 per cento rispetto all'anno precedente).

Anche in questo caso la distribuzione geografica e settoriale delle agevolazioni concesse sotto forma di finanziamenti è influenzata dalla concentrazione degli interventi su un numero limitato di operazioni con un importo unitario consistente; tale fatto comporta un'elevata variabilità di anno in anno: mentre nel 2005 l'area in cui più intenso è stato il ricorso al programma era l'America Latina, (con interventi di importo rilevante per Bermuda e Panama, correlati alle forniture nel settore della cantieristica navale), nel 2006 al primo posto figura l'Europa. L'Africa con una sola operazione sia nel 2005 che nel 2006 è passata, in termini di importi, da 8,9 mln di Euro a 224 mln di Euro.

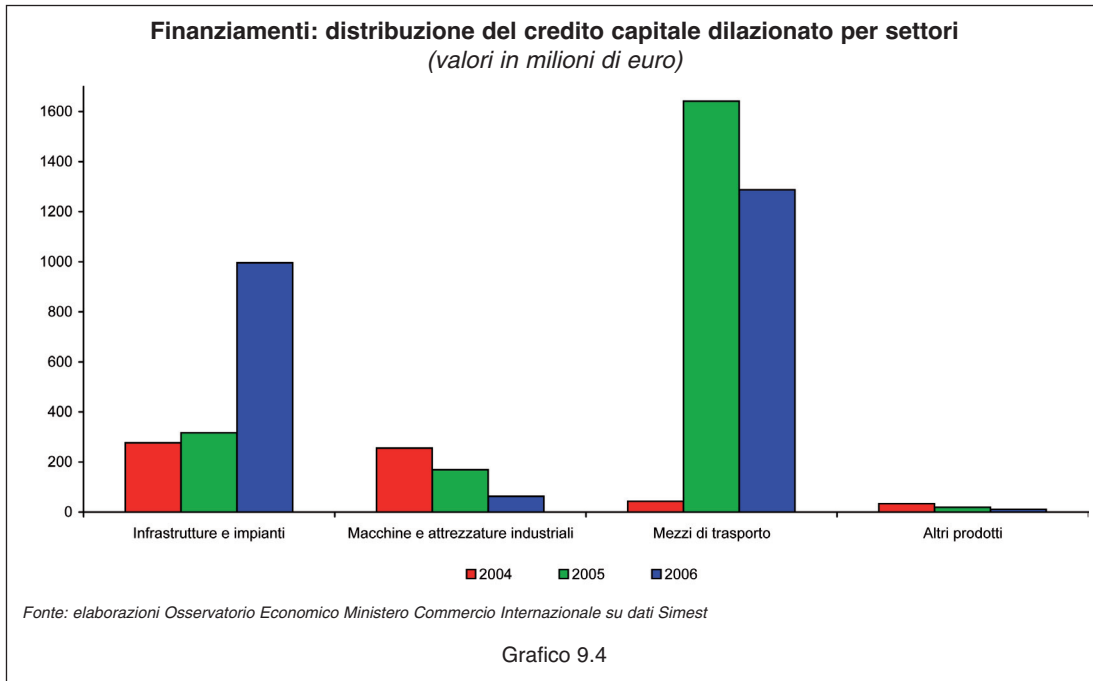
Crediti agevolati all'esportazione - finanziamenti: distribuzione per aree geografiche

AREE GEOGRAFICHE	2004				2005				2006			
	nOp.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	nOp.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	nOp.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %
Europa	20	60,6	202,9	33,2	15	50,0	431,1	20,1	16	44,4	1.270,7	53,9
Unione Europea a 15	-	-	-	-	-	-	-	-	5	13,9	839,1	35,6
di cui Regno Unito	-	-	-	-	-	-	-	-	2	5,6	674,1	28,6
Europa Centro Orientale	20	60,6	202,9	33,2	13	43,3	369,0	17,2	8	22,2	334,1	14,2
di cui Russia	12	36,4	171,3	28,1	11	36,7	347,6	16,2	5	13,9	327,3	13,9
Altri paesi europei	-	-	-	-	2	6,7	62,1	2,9	3	8,3	97,5	4,1
Africa	1	3,0	1,4	0,2	1	3,3	8,9	0,4	1	2,8	224,0	9,5
Africa settentrionale	1	3,0	1,4	0,2	1	3,3	8,9	0,4	1	2,8	224,0	9,5
di cui Marocco	-	-	-	-	-	-	-	-	1	2,8	224,0	9,5
America	2	6,1	25,6	4,2	8	26,7	1.474,1	68,6	6	16,7	495,3	21,0
America centro meridionale	2	6,1	25,6	4,2	8	26,7	1.474,1	68,6	6	16,7	495,3	21,0
di cui Brasile	-	-	-	-	-	-	-	-	3	8,3	175,4	7,4
Asia	10	30,3	380,5	62,3	6	20,0	233,2	10,9	13	36,1	368,6	15,6
Medio oriente	4	12,1	334,7	54,8	4	13,3	214,0	10,0	9	25,0	298,0	12,6
di cui Iran	2	6,1	310,2	50,8	-	-	-	-	9	25,0	298,0	12,6
Asia centrale	-	-	-	-	-	-	-	-	4	11,1	70,6	3,0
Asia orientale	6	18,2	45,8	7,5	2	6,7	19,2	0,9	-	-	-	-
MONDO	33	100,0	610,4	100,0	30	100,0	2.147,3	100,0	36	100,0	2.358,6	100,0

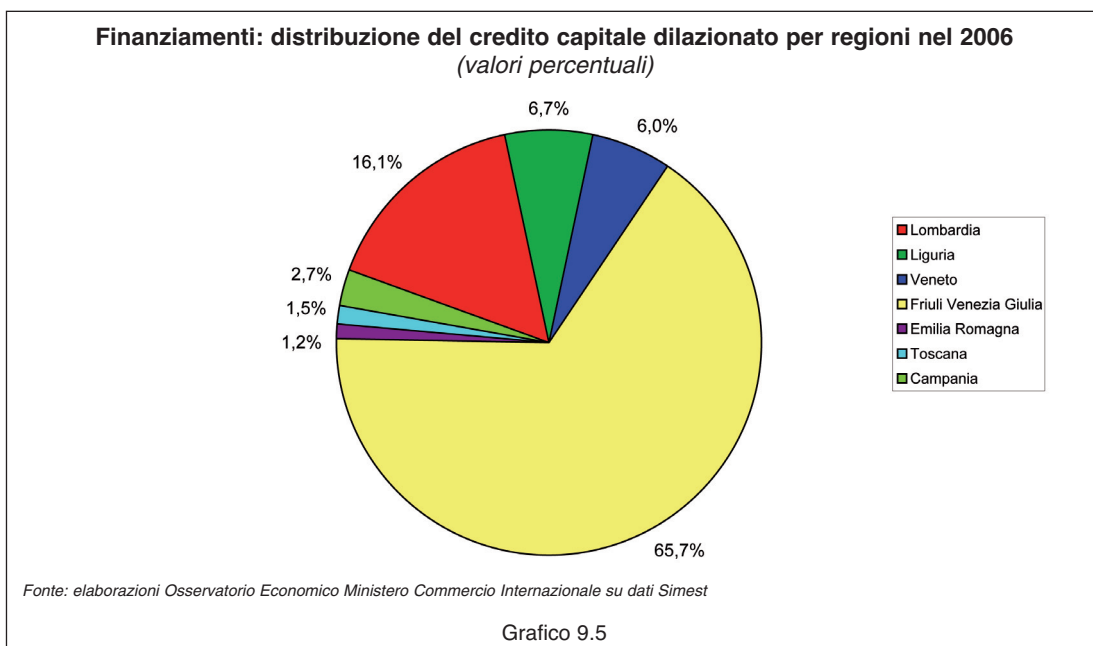
Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Commercio Internazionale su dati Simest

Tavola 9.7

I principali settori beneficiari dell'agevolazione sono stati quello delle infrastrutture e impianti (55,6 per cento sul totale delle operazioni), e quello dei mezzi di trasporto (54,6 per cento sul totale dei valori).



L'analisi della distribuzione regionale evidenzia che il Friuli Venezia Giulia anche nel 2006 si è confermata la regione che ha maggiormente beneficiato del programma di agevolazioni, con circa il 66 per cento degli importi; al secondo posto la Lombardia. A differenza degli smobilizzi si registra un peso più consistente dell'Italia centrale e la presenza dell'Italia meridionale rappresentata dalla Campania.



Date le caratteristiche delle esportazioni oggetto di agevolazione, prevalentemente beni di investimento, anche nel 2006 lo strumento è stato utilizzato principalmente dalle grandi imprese.

Finanziamenti: distribuzione per dimensioni aziendali

CLASSI DI DIMENSIONI AZIENDALI	2004				2005				2006			
	n° op.ni	peso % (mln euro)	importo	peso %	n° op.ni	peso % (mln euro)	importo	peso %	n° op.ni	peso % (mln euro)	importo	peso %
Piccole e Medie (*)	7	21,2	43,9	7,2	3	10,0	17,1	0,8	9	25,0	89,9	3,8
Grandi	26	78,8	566,5	92,8	23	76,7	1.938,7	90,3	27	75,0	2.268,7	96,2
Altri (**)	-	-	-	-	4	13,3	191,5	8,9	-	-	-	-
TOTALE	33	100,0	610,4	100,0	30	100,0	2.147,3	100,0	36	100,0	2.358,6	100,0

(*) Per la definizione di piccola e media impresa vengono adottati i parametri indicati nel Decreto del Ministro delle Attività Produttive del 18 aprile 2005.

(**) Crediti "open" o imprese non classificabili

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Commercio Internazionale su dati Simest

Tavola 9.8

I finanziamenti agevolati per i programmi di penetrazione commerciale, le gare internazionali, gli studi di pre-fattibilità e fattibilità e i programmi di assistenza tecnica

Tipologia di intervento	Caratteristiche
Programmi di penetrazione commerciale (Legge n. 394/81, art. 2)	Finanziamento a tasso agevolato delle spese sostenute nella realizzazione di programmi di penetrazione commerciale finalizzati a costituire insediamenti durevoli in Paesi non appartenenti all'Unione Europea. I programmi di penetrazione commerciale devono avere come obiettivo la costituzione di una presenza stabile e qualificata dell'impresa nel Paese di destinazione del programma (ad esempio ufficio, showroom, magazzino, centro di assistenza e un solo negozio).
Partecipazione a gare internazionali (Legge n. 304/90)	Finanziamento a tasso agevolato delle spese da sostenere per la predisposizione delle offerte di partecipazione a gare internazionali. Sono considerate internazionali le gare indette in Paesi non appartenenti all'Unione Europea. Sono, in particolare, escluse le gare riservate a imprese italiane e quelle indette da organismi europei anche se per commesse da realizzare in paesi non appartenenti all'Unione Europea.
Studi di pre-fattibilità e fattibilità (D. Lgs. n. 143/98)	Finanziamento a tasso agevolato delle spese 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. Ai fini del finanziamento, si intende per commessa ogni incarico per l'esecuzione di forniture o di lavori, ovvero per la prestazione di servizi, in Paesi non appartenenti all'Unione Europea.
Programmi di assistenza tecnica (D. Lgs. n. 143/98)	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.

Dopo la significativa flessione del 2005 nell'utilizzo di tutti gli strumenti agevolativi sopra richiamati, il 2006 presenta un panorama non omogeneo: i programmi di assistenza tecnica approvati sono diminuiti ulteriormente, le gare internazionali hanno iniziato a segnare l'inversione di tendenza rispetto all'anno precedente, mentre per i finanziamenti agevolati per i programmi di penetrazione commerciale e gli studi di pre-fattibilità e fattibilità il trend pur continuando a essere negativo ha registrato flessioni inferiori rispetto a quelle verificatesi tra il 2004 e il 2005. Gli scostamenti rispetto all'anno precedente sono infatti contenuti in una percentuale che potremmo definire fisiologica, anche alla luce dell'attuale contesto economico. La progressiva globalizzazione delle relazioni commerciali ha inciso profondamente nelle modalità di internazionalizzazione delle imprese, che da una attività di commercializzazione "pura" sono passate ad internazionalizzare il proprio sistema produttivo con investimenti esteri. È questa una delle ragioni principali per cui l'utilizzo di questi strumenti finanziari è in calo mentre si registra una crescita in quelli legati al sostegno degli investimenti produttivi.

I paesi verso i quali le imprese italiane hanno mostrato maggiore interesse nel 2006 sono Stati Uniti, Cina e Romania. Nel caso della partecipazione a gare internazionali, si è fatto ricorso al programma agevolativo esclusivamente per l'Africa settentrionale.

Finanziamenti agevolati concessi nel triennio 2004-06: distribuzione per aree geografiche
(valori in milioni di euro)

AREE GEOGRAFICHE	Programmi di penetrazione commerciale			Partecipazione a gare internazionali			Studi di prefattibilità e fattibilità			Programmi di assistenza tecnica		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Europa (*)	70,5	27,2	24,7	0,4	0,0	-	10,3	5,6	3,9	3,0	1,5	-
Europa Centro Orientale	67,4	26,4	24,7	0,4	0,0	-	10,3	5,6	3,6	3,0	1,5	-
Altri paesi europei	3,1	0,8	-	-	-	-	-	-	0,3	-	-	-
Africa	4,0	7,6	7,1	1,1	0,4	2,9	1,4	0,9	-	0,8	0,6	-
Africa settentrionale	2,3	6,8	5,2	1,0	0,4	2,9	1,3	0,5	-	0,4	-	-
Altri paesi africani	1,7	0,8	1,9	0,1	-	-	0,1	0,4	-	0,4	0,6	-
America	75,3	56,3	59,4	0,1	-	-	3,2	0,6	1,5	-	0,9	-
America settentrionale	66,4	44,1	47,4	-	-	-	1,5	0,3	0,8	-	0,5	-
America centro meridionale	8,9	12,2	11,9	0,1	-	-	1,7	0,3	0,7	-	0,4	-
Asia	42,1	27,4	17,5	0,2	-	-	3,5	2,2	2,2	1,5	1,6	1,1
Medio oriente	8,0	8,9	2,5	0,2	-	-	0,3	0,2	0,4	0,0	-	0,4
Asia centrale	5,2	4,0	0,4	-	-	-	0,6	0,2	0,1	0,5	-	0,5
Asia orientale	28,9	14,5	14,6	-	-	-	2,6	1,8	1,8	1,0	1,6	0,2
Oceania	3,3	0,6	1,0	-	-	-	-	0,3	0,3	-	-	-
MONDO	195,0	119,3	109,7	1,8	0,4	2,9	18,4	9,5	7,9	5,3	4,6	1,1

(*) I paesi membri dell'Unione Europea non rientrano tra i destinatari delle operazioni oggetto di agevolazioni.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Commercio Internazionale su dati Simest

Tavola 9.9

A parte quest'ultimo strumento, in cui tutte le aziende che sono state ammesse all'agevolazione appartengono al settore delle costruzioni, lo studio dei comparti in cui operano le imprese beneficiarie dei finanziamenti evidenzia una concentrazione nella meccanica strumentale e dei metalli/prodotti in metallo. Da segnalare una significativa presenza dei servizi e, per quanto riguarda i programmi di penetrazione commerciale, di aziende attive nel commercio all'ingrosso e al dettaglio e nel tessile\ab-

bigliamento. Anche nel 2006 le regioni italiane più attive sono state quelle settentrionali; positive tuttavia le performance dell'Italia centrale e dell'Italia meridionale che registrano un aumento nel numero delle iniziative finanziate e nel valore dei finanziamenti concessi. Positiva anche la ripresa dell'Italia insulare.

Finanziamenti agevolati concessi nel triennio 2004-06: distribuzione per regioni
(valori in milioni di euro)

REGIONI	Programmi di penetrazione commerciale			Partecipazione a gare internazionali			Studi di prefattibilità e fattibilità			Programmi di assistenza tecnica		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Piemonte	14,3	10,3	8,7	-	-	-	1,6	0,9	1,0	0,9	-	-
Valle d'Aosta	1,3	0,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lombardia	54,7	21,8	25,6	0,2	-	-	3,9	3,0	1,7	0,5	0,4	-
Liguria	0,3	0,2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Italia nord occidentale	70,6	33,0	34,3	0,2	-	-	5,5	3,9	2,7	1,4	0,4	-
Trentino Alto Adige	0,4	1,9	3,0	-	-	-	-	-	0,3	0,5	-	-
Veneto	18,2	17,3	13,5	0,4	-	-	4,5	0,7	0,7	0,8	2,0	0,5
Friuli Venezia Giulia	4,7	3,0	5,7	-	-	-	0,9	0,1	0,4	0,2	0,2	0,6
Emilia Romagna	43,2	40,9	22,2	0,8	0,4	0,3	2,2	1,8	1,1	1,1	0,3	-
Italia nord orientale	66,5	63,1	44,4	1,2	0,4	0,3	7,6	2,6	2,5	2,6	2,6	1,1
Toscana	17,2	13,1	11,3	-	-	-	1,7	1,0	0,7	1,4	0,9	-
Umbria	1,2	0,4	2,1	-	-	-	1,3	0,1	-	-	0,7	-
Marche	8,1	2,7	4,6	-	-	-	0,4	0,3	-	-	-	-
Lazio	16,8	4,8	6,2	0,4	-	2,6	0,7	1,2	1,4	-	-	-
Italia centrale	43,3	21,0	24,2	0,4	-	2,6	4,1	2,6	2,1	1,4	1,6	-
Abruzzo	4,1	-	1,0	-	-	-	0,4	0,2	0,1	-	-	-
Molise	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Campania	5,5	1,0	2,1	-	-	-	0,5	-	0,5	-	-	-
Puglia	0,2	1,3	-	-	-	-	0,1	0,2	-	-	-	-
Basilicata	-	-	-	-	-	-	0,4	-	-	-	-	-
Calabria	1,0	-	1,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Italia meridionale	10,8	2,3	4,1	-	-	-	1,4	0,4	0,6	-	-	-
Sicilia	2,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sardegna	2,0	-	2,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Italia insulare	4,0	-	2,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTALE	195,0	119,3	109,7	1,8	0,4	2,9	18,4	9,5	7,9	5,3	4,6	1,1

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Commercio Internazionale su dati Simest

Tavola 9.10

Le piccole e medie imprese, principali destinatarie di questi strumenti, si sono confermate anche nel 2006 le maggiori utilizzatrici sia in termini di numero di operazioni sia per importi. Fa eccezione lo strumento dei finanziamenti per la partecipazione a gare internazionali, utilizzato esclusivamente dalle grandi imprese.

Finanziamenti agevolati concessi nel triennio 2004-06: distribuzione per dimensioni aziendali
(valori in milioni di euro)

CLASSI DI DIMENSIONI AZIENDALI	Programmi di penetrazione commerciale			Partecipazione a gare internazionali			Studi di prefattibilità e fattibilità			Programmi di assistenza tecnica		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Piccole e Medie (*)	145,5	92,6	86,5	0,4	-	-	13,6	8,9	7,0	3,7	4,1	0,2
Grandi	49,5	26,6	22,0	1,4	0,4	2,9	4,7	0,7	0,9	1,7	0,5	0,9
Consorzi di imprese	-	-	1,2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTALE	195,0	119,3	109,7	1,8	0,4	2,9	18,4	9,5	7,9	5,3	4,6	1,1

(*) Per la definizione di piccola e media impresa vengono adottati i parametri indicati nel Decreto del Ministro delle Attività Produttive del 18 aprile 2005.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Commercio Internazionale su dati Simest

Tavola 9.11

Il sostegno pubblico agli investimenti all'estero

Per promuovere gli investimenti delle imprese italiane in Paesi extra UE nel processo di internazionalizzazione la l. 100/90 prevede e disciplina la partecipazione diretta della SIMEST SpA al capitale della società estere costituite/da costituire (art. 2): queste ultime possono essere interamente a capitale italiano o miste (*joint venture* con partner locali). La partecipazione della SIMEST può arrivare sino 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. La partecipazione al capitale è il presupposto per l'erogazione di contributi agli interessi a fronte di un finanziamento concesso all'impresa italiana da soggetti, italiani o esteri, autorizzati all'esercizio dell'attività bancaria (art. 4).

Al fine di promuovere le forme di internazionalizzazione che valorizzino il tessuto produttivo italiano, prevedendo il mantenimento in Italia delle attività a più elevato valore aggiunto come la ricerca e sviluppo, la progettazione e la direzione commerciale, il D.L. 14 marzo 2005, n. 35 convertito con L. 14 maggio 2005, n. 80, da un lato ha elevato il limite massimo di intervento della SIMEST dal 25 al 49 cento per le forme di c.d. "internazionalizzazione positiva", dall'altro ha escluso dal sostegno pubblico quelle imprese che non prevedono il mantenimento sul territorio nazionale di una parte sostanziale dell'attività produttiva e delle attività a più elevato valore aggiunto.

La legge 19/91 - con modalità analoghe alla l. 100/90 - promuove gli investimenti delle imprese del Triveneto nei Paesi dell'Europa Centro orientale e dell'ex URSS.

Dal 2004, al fine di potenziare l'azione degli interventi a sostegno dell'internazionalizzazione produttiva, è stato istituito un nuovo strumento finanziario a supporto degli investimenti: i Fondi di Venture Capital.

Tali Fondi, finalizzati a sostenere progetti "equity" presentati dalle imprese italiane, sono stati destinati ad aree geografiche ritenute strategiche per l'internazionalizzazione del nostro Sistema Paese.

L'intervento dei Fondi si aggiunge alla normale quota di partecipazione della Simest all'iniziativa effettuata ai sensi della legge 100/90 (o Finest ai sensi della L. 19/91), ne segue gli stessi principi ma, sull'intervento a valere sul fondo di venture capital, non è richiesta alcuna garanzia all'imprenditore e il tasso di remunerazione annuo è inferiore rispetto a quello dovuto sulle partecipazioni Simest e Finest.

Grazie a tali interventi la partecipazione finanziaria pubblica può arrivare fino al 49 per cento (ovvero un 24 per cento che va ad aggiungersi al 25 per cento previsto dalla l. 100/90 - l. 19/91), con indubbi vantaggi per le aziende sia in termini finanziari sia in termini di distribuzione del rischio.

La legge 100/90 e la legge 19/91

Il 2006 evidenzia un incremento sia del numero dei progetti di partecipazione azionaria approvati da Simest passati da 72 a 99 (+28,5 per cento) sia degli impegni complessivi che sono raddoppiati rispetto al 2005: da 59,7 mln di Euro a 124,4 mln di Euro, uno dei livelli più elevati degli ultimi anni. Da quest'ultimo dato è facile evincere che è aumentato anche l'importo medio delle partecipazioni.

L'Europa Centro Orientale, dopo la significativa flessione nel 2005 ha registrato una performance positiva: in particolare sono stati approvati 29 interventi (ben 15

raggruppati in Romania in aumento del 66,6 per cento rispetto al 2005) per un valore complessivo di 29,4 mln di Euro, di poco inferiore al valore più alto in assoluto detenuto dall'America, che con solo 9 investimenti raggiunge i 29,7 mln di Euro. Sempre dal punto di vista dei valori continua il trend positivo dell'Asia, con una leggera flessione della Cina, che, tuttavia, continua ad essere il Paese in cui si registra la quasi totalità delle partecipazioni approvate nell'area.

**Agevolazioni per gli investimenti all'estero (L. 100/90) - Partecipazioni approvate:
distribuzione per aree geografiche**

AREE GEOGRAFICHE	2004				2005				2006			
	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %
Europa (*)	40	51,3	19,7	39,8	22	30,6	12,5	21,0	34	34,3	36,4	29,3
Europa Centro												
Orientale	37	47,4	18,8	38,0	21	29,2	12,1	20,2	29	29,3	29,4	23,6
di cui Romania	15	19,2	5,1	10,3	9	12,5	3,2	5,4	15	15,2	13,3	10,7
Altri paesi europei	3	3,8	0,9	1,8	1	1,4	0,5	0,8	5	5,1	7,1	5,7
Africa	11	14,1	10,5	21,3	11	15,3	5,5	9,3	8	8,1	7,3	5,9
Africa settentrionale	8	10,3	6,2	12,5	6	8,3	3,4	5,7	6	6,1	4,7	3,8
Altri paesi africani	3	3,8	4,4	8,8	5	6,9	2,2	3,6	2	2,0	2,6	2,1
America	6	7,7	3,6	7,2	11	15,3	21,5	36,0	9	9,1	29,7	23,9
America settentrionale	3	3,8	2,3	4,7	5	6,9	8,1	13,5	3	3,0	15,9	12,8
di cui Canada	1	1,3	1,8	3,6	1	1,4	1,7	2,9	2	2,0	9,3	7,5
America centro meridionale	3	3,8	1,2	2,5	6	8,3	13,4	22,5	6	6,1	13,8	11,1
di cui Venezuela	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1,0	10,5	8,4
Asia	20	25,6	15,7	31,6	28	38,9	20,2	33,8	24	24,2	26,0	20,9
Medio oriente	4	5,1	1,6	3,3	3	4,2	1,2	2,0	3	3,0	10,5	8,5
di cui Arabia Saudita	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1,0	8,5	6,8
Asia centrale	-	-	-	-	3	4,2	1,1	1,8	2	2,0	1,1	0,9
Asia orientale	16	20,5	14,0	28,3	22	30,6	17,9	30,0	19	19,2	14,4	11,6
di cui Cina	16	20,5	14,0	28,3	21	29,2	17,6	29,5	18	18,2	14,1	11,4
Altri (**)	1	1,3	0,0	0,1	-	-	-	-	-	-	-	-
Società già partecipate (***)	-	-	-	-	-	-	-	-	23	23,2	24,6	19,8
MONDO	78	100,0	49,5	100,0	72	100,0	59,7	100,0	99	100,0	124,4	100,0

(*) 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.

(***) L'intervento si riferisce ad aumenti di capitale sociale o incrementi di stanziato e/o ridefinizioni di piano in progetti già partecipati da Simest SpA ai sensi della L. 100/90.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Commercio Internazionale su dati Simest

Tavola 9.12

I principali fruitori di questo strumento sono in gran parte le imprese con sede nel Nord Italia: Lombardia, Piemonte ed Emilia Romagna. La distribuzione settoriale delle partecipazioni è differente se si guarda al numero di operazioni approvate o al volume degli impegni. I settori elettromeccanico/meccanico e l'edilizia/costruzioni prevalgono per numero di operazioni, mentre il settore dei servizi/credito, seguito dal metallurgico-siderurgico, prevalgono per gli impegni.

La distribuzione delle partecipazioni tra piccole e medie imprese (PMI) e grandi imprese (GI) evidenzia una crescita significativa della partecipazione SIMEST nelle PMI, che porta ad una situazione di sostanziale equilibrio tra le due classi dimensionali.

Il volume delle partecipazioni azionarie di FINEST nel 2006 è leggermente aumentato: 43 progetti di partecipazione azionaria sono stati approvati per un valore superiore ai 15 mln di Euro. Il Paese che registra in assoluto il maggior numero di interventi e impegni è la Romania, seguita da Bulgaria e Serbia Montenegro. L'analisi dei comparti evidenzia i settori del legno-arredamento, edilizia-costruzioni ed elettromeccanico-meccanico.

Le piccole e medie imprese si confermano le principali beneficiarie dell'intervento, anche se l'utilizzo di questo strumento da parte delle grandi imprese ha registrato un aumento significativo passando dal 34,8 per cento al 45,4 per cento.

**Agevolazioni per gli investimenti all'estero (L. 19/91) - Partecipazioni approvate:
distribuzione per aree geografiche**

AREE GEOGRAFICHE	2004				2005				2006			
	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %
Europa Centro Orientale	47	100,0	13,6	100,0	40	100,0	10,5	100,0	43	100,0	15,6	100,0
Bosnia Erzegovina	4	8,5	0,5	3,7	3	7,5	0,5	4,7	1	2,3	0,3	1,9
Bulgaria	1	2,1	0,2	1,8	2	5,0	0,7	6,6	3	7,0	2,4	15,5
Croazia	6	12,8	1,9	13,9	4	10,0	1,1	10,7	4	9,3	1,0	6,6
Moldavia	-	-	-	-	3	7,5	0,5	4,4	-	-	-	-
Polonia	2	4,3	3,6	26,7	1	2,5	0,2	2,2	3	7,0	0,8	5,3
Repubblica Ceca	4	8,5	0,8	5,6	1	2,5	0,3	2,9	-	-	-	-
Romania	11	23,4	2,1	15,3	11	27,5	2,9	28,1	21	48,8	7,6	48,7
Russia	6	12,8	1,1	7,9	7	17,5	1,2	11,8	2	4,7	0,2	1,4
Serbia e Montenegro (*)	4	8,5	0,6	4,8	4	10,0	2,5	24,2	6	14,0	2,1	13,7
Slovenia	3	6,4	1,1	7,9	1	2,5	0,0	0,3	-	-	-	-
Ucraina	1	2,1	0,1	0,7	1	2,5	0,1	0,9	2	4,7	0,6	3,6
Ungheria	2	4,3	1,2	8,5	-	-	-	-	1	2,3	0,5	3,3
Altri (**)	3	6,4	0,4	3,0	2	5,0	0,4	3,3	-	-	-	-
MONDO	47	100,0	13,6	100,0	40	100,0	10,5	100,0	43	100,0	15,6	100,0

(*) Il valore relativo al 2005 comprende una operazione in Kosovo per un importo pari a 1,8 milioni di euro

(**) Si tratta di operazioni che coinvolgono più paesi

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Commercio Internazionale su dati Finest

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), nel 2006 emerge una netta inversione di tendenza rispetto al 2005: il numero degli interventi approvati è cresciuto del 33 per cento, passando da 83 a 111 per un valore complessivo di 363 mln di Euro.

In termini di valore, il principale Paese destinatario degli investimenti agevolati è la Romania, seguita dal Canada che, sebbene conti solo due operazioni, concentra il 16,8 per cento del credito capitale dilazionato. La Cina mantiene sostanzialmente i valori dello scorso anno, mentre è in forte flessione la Russia sia per numero di operazioni sia per importi.

**Leggi 100/90 e 19/91 - Investimenti all'estero - Finanziamenti agevolati
Distribuzione per aree geografiche**

AREE GEOGRAFICHE	2004				2005				2006			
	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %
Europa (*)	100	87,0	211,0	78,7	49	59,0	67,8	48,5	71	64,0	193,9	53,3
Europa Centro												
Orientale	99	86,1	210,3	78,4	48	57,8	66,9	47,8	68	61,3	150,8	41,5
di cui Bulgaria	2	1,7	0,4	0,1	4	4,8	3,9	2,8	10	9,0	32,9	9,1
Romania	28	24,3	24,2	9,0	17	20,5	13,3	9,5	49	44,1	89,2	24,5
Altri paesi europei	1	0,9	0,7	0,3	1	1,2	0,9	0,6	3	2,7	43,1	11,9
di cui Turchia	1	0,9	0,7	0,3	1	1,2	0,9	0,6	3	2,7	43,1	11,9
Africa	1	0,9	6,5	2,4	10	12,0	18,1	12,9	8	7,2	24,7	6,8
Africa settentrionale	1	0,9	6,5	2,4	6	7,2	4,9	3,5	7	6,3	21,9	6,0
Altri paesi africani	-	-	-	-	4	4,8	13,2	9,4	1	0,9	2,8	0,8
America	8	7,0	30,9	11,5	6	7,2	24,0	17,2	9	8,1	104,1	28,6
America settentrionale	4	3,5	13,7	5,1	1	1,2	6,9	4,9	5	4,5	84,5	23,2
di cui Canada	-	-	-	-	-	-	-	-	2	1,8	61,2	16,8
America centro meridionale	4	3,5	17,2	6,4	5	6,0	17,1	12,2	4	3,6	19,6	5,4
Asia	6	5,2	19,8	7,4	18	21,7	30,0	21,4	23	20,7	40,8	11,2
Medio oriente	-	-	-	-	-	-	-	-	2	1,8	5,1	1,4
Asia centrale	-	-	-	-	-	-	-	-	3	2,7	3,5	1,0
Asia orientale	6	5,2	19,8	7,4	18	21,7	30,0	21,4	18	16,2	32,2	8,9
di cui Cina	6	5,2	19,8	7,4	17	20,5	29,4	21,0	18	16,2	32,2	8,9
MONDO	115	100,0	268,2	100,0	83	100,0	139,9	100,0	111	100,0	363,5	100,0

(*) I paesi membri dell'Unione Europea non rientrano tra i destinatari delle operazioni oggetto di agevolazioni.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Commercio Internazionale su dati Simest

Tavola 9.14

Sebbene il settore elettromeccanico-meccanico si sia confermato uno dei principali beneficiari degli interventi, al primo posto nel 2006 si colloca quello dell'edilizia-costruzioni che ha registrato un incremento degli impegni approvati del 300 per cento rispetto all'anno precedente. Ottimo anche il settore agro-alimentare al terzo posto con 49,5 mln di Euro.

Le Regioni italiane in cui hanno sede le imprese che hanno utilizzato maggiormente lo strumento, dal punto di vista degli importi, sono il Piemonte (80 mln di Euro), il Veneto (70 mln) e il Lazio (46,5 mln) seguite da Lombardia e Campania a pari merito (22,4 mln).

Le piccole e medie imprese hanno ottenuto il 79 per cento dei finanziamenti concessi.

I fondi di “venture capital”

Denominazione	Importo	Paesi beneficiari
Fondo Repubblica Federale di Jugoslavia	40,3 milioni di euro, di cui 10,3 riservati alle PMI	Albania, Bosnia-Erzegovina, Bulgaria, Croazia, Macedonia, Romania, Serbia e Montenegro
Fondo Russia e Ucraina	70 milioni di euro	Federazione Russa, Armenia, Azerbaïan, Georgia, Moldavia, Ucraina
Fondo Balcani SIMEST	13,8 milioni di euro	Albania, Bosnia-Erzegovina, Bulgaria, Croazia, Macedonia, Romania, Serbia e Montenegro
Fondo Balcani FINEST	8,3 milioni di euro	
Fondo Cina	50,3 milioni di euro, di cui 10,3 riservati alle PMI	Repubblica Popolare Cinese
Fondo Mediterraneo	54,1 milioni di euro, di cui 25,8 riservati alle imprese, con priorità alle PMI, del Mezzogiorno e delle altre aree depresse del Paese e 8,3 alle PMI di ogni settore produttivo	Paesi del bacino del Mediterraneo (Algeria, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Libia, Marocco, Palestina, Siria, Tunisia, Turchia); Iraq e 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; i paesi del Sud est asiatico colpiti dallo tsunami (India, Indonesia, Malaysia, Maldive, Sri Lanka, Thailandia).
Fondo America Centrale e Meridionale		

Si segnala, che con apposito provvedimento (DM 27/04/2006) è stato istituito il Fondo America Centrale e Meridionale con una dotazione iniziale di 10 euro/ML. Tale somma deriva dal trasferimento del detto importo dallo stanziamento del Fondo Russia & Ucraina (quindi senza l'utilizzo di alcuna dotazione aggiuntiva).

Nel 2006 sono stati approvati 73 progetti di partecipazione, per un valore complessivo superiore ai 65 mln di Euro.

Dal punto di vista della distribuzione geografica, si nota che l'Europa Centro-Orientale assorbe il 52,7 per cento degli impegni approvati e l'Asia il 19,6 per cento. In crescita l'Area del Mediterraneo con 14 progetti approvati per un impegno di oltre 15 mln di Euro. L'America Latina, divenuta operativa solo nel secondo semestre del 2006, ha già registrato tre iniziative approvate con un impegno di oltre 3 mln di Euro. All'interno delle diverse aree il Paese verso il quale le imprese italiane hanno mostrato maggiore interesse è la Romania con 22 progetti approvati per un impegno com-

Leggi 100/90 e 19/91 - Investimenti all'estero - Finanziamenti agevolati
Distribuzione per aree geografiche

FONDI	2004				2005				2006			
	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %
Fondo Russia e Ucraina	9	13,6	23,1	37,9	8	10,4	3,1	4,8	5	6,8	4,1	6,2
Fondo Cina	17	25,8	18,4	30,1	25	32,5	26,5	41,4	14	19,2	12,5	19,1
Fondo Mediterraneo	8	12,1	7,2	11,8	16	20,8	19,2	29,9	14	19,2	15,3	23,5
Fondo ex Jugoslavia	2	3,0	0,4	0,6	12	15,6	10,4	16,2	30	41,1	28,3	43,3
Fondo Balcani	30	45,5	11,9	19,6	16	20,8	4,9	7,7	7	9,6	2,1	3,2
Fondo America Centrale e Meridionale	-	-	-	-	-	-	-	-	3	4,1	3,1	4,8
TOTALE	66	100,0	61,1	100,0	77	100,0	64,1	100,0	73	100,0	65,3	100,0

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Commercio Internazionale su dati Direzione Generale Politiche Internazionalizzazione

Tavola 9.15

plexivo di 18,1 mln di Euro seguita dalla Cina al secondo posto con 14 iniziative per un totale di 12,5 mln di Euro.

La distribuzione settoriale degli interventi evidenzia una netta preponderanza del settore elettromeccanico-meccanico (metalli e prodotti in metallo, macchine e apparecchi meccanici) a seguire altri prodotti dell'industria manifatturiera, il settore chimico e quello legato ai trasporti.

Le regioni settentrionali si confermano le più attive. Il 38 per cento del valore dei progetti approvati sono riferibili ad imprese con sede nell'Italia nord-occidentale, il 30,8 per cento nell'Italia nord-orientale. Interessante la crescita dell'Italia centrale e insulare.

Per quanto riguarda la ripartizione dei fondi di *venture capital* per classe dimensionale d'impresa nel 2006 le grandi imprese hanno un'incidenza del 64,1 per cento sul totale degli importi concessi, a differenza di quanto verificatosi per le leggi 100/90 e 19/91 dove si era avuta una prevalenza delle PMI (79 per cento).

Fondi di "venture capital" - progetti approvati nel triennio 2004-06.
Distribuzione per dimensioni aziendali

CLASSI DI DIMENSIONI AZIENDALI	2004				2005				2006			
	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %
Piccole e Medie (*)	32	48,5	13,6	22,3	44	57,1	24,5	38,2	36	49,3	23,4	35,9
Grandi	34	51,5	47,4	77,7	33	42,9	39,6	61,8	37	50,7	41,9	64,1
TOTALE	66	100,0	61,1	100,0	77	100,0	64,1	100,0	73	100,0	65,3	100,0

(*) Per la definizione di piccola e media impresa vengono adottati i parametri indicati nel Decreto del Ministro delle Attività Produttive del 18 aprile 2005.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Commercio Internazionale su dati Direzione Generale Politiche Internazionalizzazione

Tavola 9.16

FONDI DI VENTURE CAPITAL (di Barbara Clementi)

Il 2006 rappresenta il terzo anno di operatività dei Fondi di venture capital istituiti per sostenere gli investimenti delle imprese italiane su mercati extra UE di particolare rilievo strategico: Mediterraneo, Africa, Paesi del Medio Oriente, Balcani, Area dell'ex CSI, Cina.

Con il DM 27 aprile 2006 è stato istituito il Fondo America centrale e meridionale creato per rispondere alle esigenze degli imprenditori italiani da sempre molto interessati a tale area geografica, in particolare a Paesi in forte crescita economica come il Brasile e il Cile.

Il crescente utilizzo da parte delle aziende italiane - soprattutto nelle aree in forte crescita economica - ha portato alla progressiva riduzione delle disponibilità e all'esaurimento delle risorse assegnate ad alcune aree strategiche, quali la Cina.

Per fronteggiare questa situazione e ottimizzare le risorse disponibili, la Legge Finanziaria 2007 (L. 296 del 27 dicembre 2006) ha previsto dal 1 gennaio 2007 l'unificazione di tutti i fondi geografici gestiti da Simest in un unico Fondo dell'importo complessivo di 228 milioni di Euro denominato FONDO UNICO PER OPERAZIONI DI VENTURE CAPITAL.

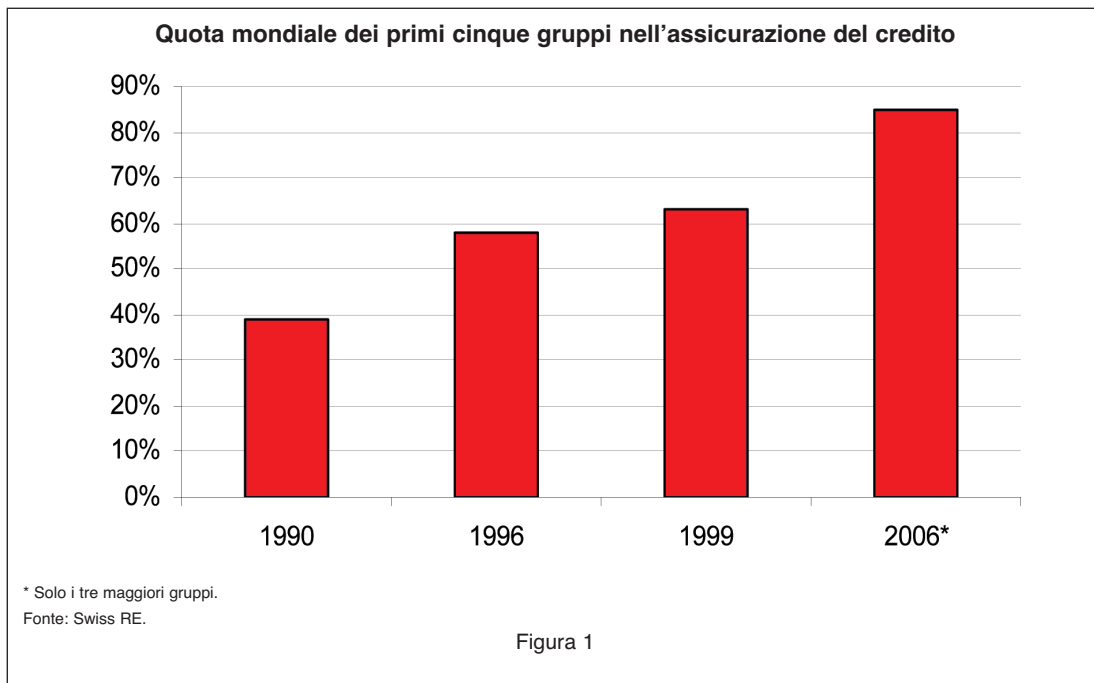
Grazie all'unificazione sarà possibile assicurare l'operatività in tutti Paesi di destinazione dell'intervento in attesa dei primi rientri derivanti da cessione delle partecipazioni acquisite (previsti dal 2008).

9.2.2 Il supporto all'internazionalizzazione attraverso l'attività assicurativa del Gruppo SACE²¹***Le caratteristiche del mercato dell'assicurazione del credito***

Nel mercato mondiale del trasferimento dei rischi (che include anche strumenti come i titoli di debito nazionali e internazionali, i prestiti bancari e i *Credit Derivative Swap*), l'assicurazione del credito e le cauzioni rappresentano una quota superiore al 3 per cento. Lo scopo dell'assicurazione del credito è garantire un venditore di merci o servizi dal rischio di mancato pagamento da parte dell'acquirente. Gli eventi generatori di tale rischio non sono solo di natura commerciale, ma nel caso di transazioni internazionali anche di carattere politico.

Questo segmento assicurativo ha fatto registrare, negli ultimi quindici anni, un processo di concentrazione molto forte a livello globale (Fig. 1). All'inizio degli anni novanta, il 40 per cento circa dei premi globali dell'assicurazione del credito erano originati dai primi cinque gruppi del settore, nel 2006 l'85 per cento dei premi è stata generata dai primi tre gruppi.

²¹ Redatto da Alessandro Terzulli



Tale fenomeno è stato sostenuto, in base alle indicazioni di uno studio condotto da Swiss RE²², dalle aggregazioni tra i principali operatori che si sono verificate negli ultimi anni. La *ratio* sottostante questo fenomeno è quella tipica delle economie di rete: i vantaggi degli utenti di un servizio crescono all'aumentare del numero degli utenti del servizio stesso.

Dal lato della domanda, gli acquirenti di assicurazione del credito dei paesi dell'Europa Occidentale hanno prodotto il 74 per cento dell'esposizione lorda complessiva e costituiscono di gran lunga la maggiore area questo tipo di attività assicurativa. Seguono gli acquirenti dell'Europa Centro-orientale e del Nord America, in entrambe le aree con una quota del 6 per cento sul totale. Quanto detto riguarda il segmento del breve termine dell'assicurazione del credito. Un tale segmento genera in Italia premi per un ammontare pari a circa 375 milioni di euro. Occorre evidenziare tuttavia che vi è anche un'attività di copertura assicurativa per durate di medio lungo termine, per la quale operano le cosiddette Agenzie per il Credito all'Esportazione (ECA). Queste agenzie sono nate con l'obiettivo di assicurare il rischio del credito al fine di favorire le esportazioni nazionali – altrimenti troppo rischiose - e quindi la crescita economica del paese. In Italia, così come in diversi altri paesi industrializzati, vi è una riserva di legge che consente a SACE Spa di operare su questo particolare segmento, il quale genera 175 milioni di premi circa. Si può quindi affermare che il mercato dell'assicurazione del credito in Italia ha un valore complessivo di circa 550 milioni di euro.

²² Swiss RE (2006). "L'assicurazione credito e cauzioni", *Rivista Sigma*, n° 6.

La “nuova SACE” nel contesto economico globale

Il sistema produttivo globale è attraversato da importanti cambiamenti. La frammentazione²³ della produzione che ne deriva ha implicazioni rilevanti per le attività di supporto all'internazionalizzazione delle imprese. In questo nuovo contesto si moltiplicano forme innovative di localizzazione in vari paesi delle fasi della catena del valore. Aumenta anche il commercio *intra-firm*; il contenuto di input prodotti in altri mercati aumenta sensibilmente²⁴ e diventano centrali le funzioni di coordinamento dei processi produttivi come la logistica. Emergono mutamenti nel profilo dei rischi, nella loro distribuzione temporale e tra le diverse fasi della produzione. L'assicurazione del credito assume pertanto le caratteristiche del sostegno al sistema produttivo italiano sui mercati globali.

Le produzioni italiane stanno beneficiando della positiva evoluzione economica dei paesi emergenti tanto che le esportazioni verso i mercati extra-OCSE crescono a un ritmo molto elevato. Malgrado la tendenza a una riduzione degli *spread* su quei mercati finanziari, i rischi ad essi legati rimangono ancora maggiori rispetto ai paesi industrializzati. Con riferimento a questi mercati resta quindi molto importante il ruolo dell'assicurazione del credito, soprattutto nel segmento del medio-lungo termine. SACE concede garanzie alle imprese italiane favorendone l'accesso al finanziamento per attività rivolte all'internazionalizzazione. Vi sono inoltre nuovi rischi di tipo socio-istituzionale nei mercati emergenti, ad esempio quelli derivanti dalla violenza politica o dall'esproprio; in questi casi le garanzie offerte su questi rischi possono essere associate agli investimenti diretti all'estero delle imprese italiane e non più e solo ad attività di esportazione.

Non vanno trascurate poi le opportunità nei mercati più avanzati, quelli dei paesi dell'OCSE che ancora rappresentano la quota maggiore dell'export italiano. Da questo punto di vista è molto importante l'attività di assicurazione del credito a breve termine, un segmento in forte espansione che oggi rappresenta quasi il 90 per cento dell'intero mercato. Il gruppo SACE opera nel breve termine attraverso la sua controllata SACE BT, che a sua volta controlla Assedile, che opera nel segmento delle cauzioni.

Diverse e rilevanti sono le novità per l'offerta di copertura da parte di SACE generate dalla nuova divisione internazionale del lavoro. In questo nuovo contesto, le imprese sono supportate non solo attraverso azioni che riducono i costi dell'internazionalizzazione ma anche tramite assistenza diretta nelle diverse fasi di questo processo. Assume un peso crescente il sostegno attuato mediante la combinazione di garanzie assicurative e finanziarie, pacchetti finanziari per specifici progetti e servizi di consulenza. Il supporto viene ad estendersi, pertanto, alla promozione di: (i) forme di assi-

²³ *Il cosiddetto* Great Unbundling (Economist 18 Gennaio 2007). Cfr. sul punto, in particolare, Baldwin (2006). “Globalisation: the great unbundling(s)”, contributo di studio al progetto “Globalisation challenges for Europe and Finland”. Ma anche Venables (2006). “Shifts in economic geography and their causes”, studio preparato per il Simposio di Jackson Hole del 2006 organizzato dalla Federal Reserve di Kansas City, e Grossman e Rossi-Hansberg (2006). “The rise of offshoring: it's not wine for cloth anymore”, documento anch'esso presentato al Simposio sopra citato.

²⁴ Ne è esempio il telefono Blackberry che è prodotto con componenti derivanti da oltre venti paesi.

stenza globale alle imprese che operano in mercati esteri, non necessariamente collegate direttamente all'export²⁵; (ii) azioni di internazionalizzazione attiva delle imprese italiane, come gli investimenti diretti in operazioni *greenfield*, coperti da garanzie sui rischi di trasferimento, violenza ed esproprio; (iii) l'operatività delle imprese italiane nell'indotto di processi produttivi generati da imprese straniere e per attività di supporto alla competitività della nostra economia (*made for Italy*)²⁶.

I “numeri” della copertura assicurativa

Nel 2006 le nuove garanzie emesse dal gruppo SACE sono state pari a 17,4 miliardi di euro (+33,6 per cento rispetto al 2005). La distribuzione per area geografica delle nuove garanzie è relativamente eterogenea (Tav. 1).

Nuove garanzie Gruppo SACE per area geografica (in per cento sul valore totale; 2006)

Area geografica	Quota per cento
UE 27	27,1
Medio Oriente e Nord Africa	26,5
Altri paesi europei e CSI	22,9
Americhe	13,5
Asia Orientale ed Oceania	9,7
Altri paesi	0,3
Totale	100

Fonte: SACE.

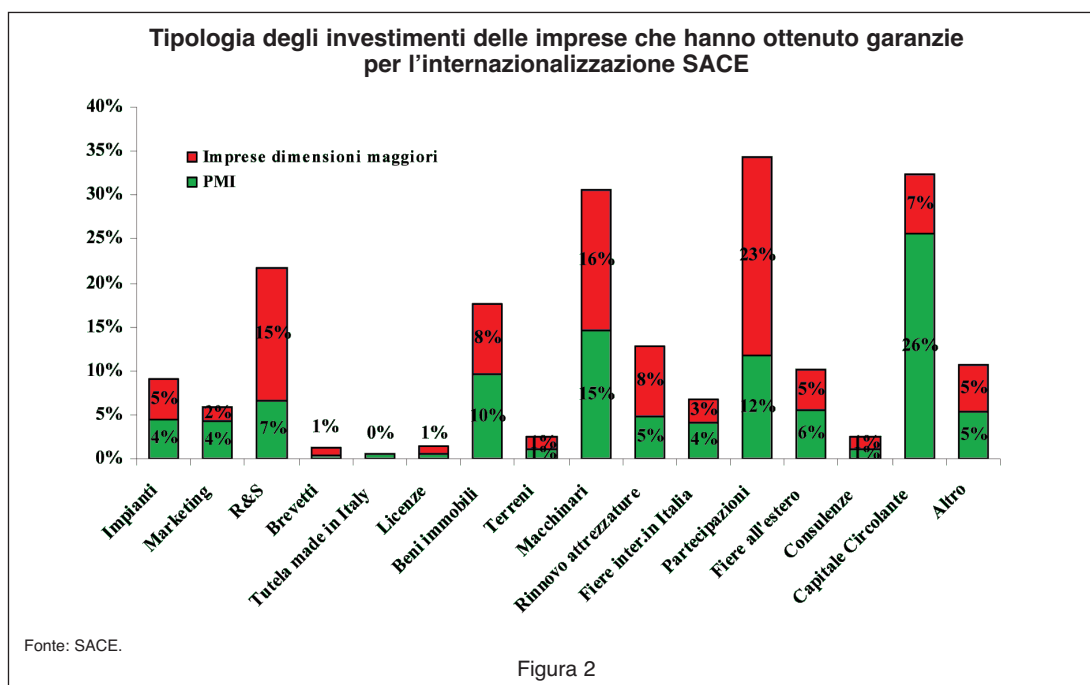
Tavola 1

Poco meno della metà delle nuove coperture assicurative (circa 8 miliardi di euro) sono state generate dal segmento del medio-lungo termine, le cui fonti principali di attività sono stati i settori della meccanica strumentale, dell'intermediazione bancaria, aeronautico e navale, elettrico, della metallurgia e chimico e petrolchimico, settori per lo più a media tecnologia, ma molto importanti data la specializzazione produttiva del nostro paese e che hanno trainato la ripresa delle esportazioni italiane. La restante parte delle nuove garanzie emesse ha riguardato il segmento del breve termine, in cui il gruppo opera attraverso la controllata SACE BT, che è il quarto operatore nazionale alle spalle dei tre principali assicuratori globali (Euler Hermes, Coface e Atradius). Recentemente il gruppo SACE ha inoltre acquisito insieme con il gruppo belga ONDD una quota di maggioranza del *leader* del mercato a breve termine della Repubblica Ceca, KUP; ciò consente di ampliare l'operatività in un'area di crescente importanza per l'export e la presenza delle imprese italiane.

²⁵ Come nel caso, ad esempio, del cosiddetto *credit enhancement* o delle garanzie finanziarie.

²⁶ Per quest'ultimo punto, la Legge Finanziaria per il 2007 ha previsto un'estensione del perimetro operativo di SACE per ricomprendere anche attività di questo tipo, ad esempio per lo sviluppo delle infrastrutture o nel campo dell'energia, sempre che abbiano un impatto economico significativo per l'Italia.

Con riferimento infine agli strumenti più innovativi di cui sopra, alla fine del 2006, le cosiddette garanzie all'internazionalizzazione - ossia quelle garanzie offerte sui finanziamenti richiesti dalle imprese e volte a sostenere investimenti in immobilizzazioni sia materiali che immateriali, ma anche in capitale circolante, con la finalità di aumentare il proprio grado di internazionalizzazione – sono andate a coprire finanziamenti per un ammontare superiore ai 500 milioni di euro. Questi finanziamenti hanno riguardato più di 500 imprese di cui il 75 per cento PMI (60 per cento in termini di finanziamenti deliberati). Con riguardo alla tipologia degli investimenti per cui sono stati richiesti i finanziamenti, le voci di spesa a peso maggiore sono quelle delle fiere all'estero, del capitale circolante, dei macchinari e anche delle spese in ricerca e sviluppo, (Fig. 2), seppure in quest'ultimo caso con notevoli differenze tra le imprese più grandi e quelle di minori dimensioni.



*L'analisi del rischio paese: l'approccio di Sace**

1. Il rischio paese: un quadro concettuale

La globalizzazione dei mercati finanziari ha portato a un contesto operativo sempre più integrato e a una maggiore apertura dei paesi emergenti agli afflussi di capitali esteri, destinati non solo al finanziamento del debito pubblico ma in maniera crescente quello del settore privato. A ciò si aggiunge la presenza di movimenti di capitali a breve termine e a carattere speculativo, che sono guidati da variazioni dei tassi di interesse o da aspettative sui tassi di cambio. Questi flussi risultano più sensibili a shock di fiducia e sono di conseguenza più volatili, con fenomeni di herd behaviour ed “effetto domino” anche su altri mercati emergenti non direttamente interessati dall’instabilità.

La rapida evoluzione degli scenari macroeconomici pone quindi gli analisti di fronte a nuove questioni, non da ultimo riguardo la natura dei fenomeni che influenzano il profilo di rischio di una determinata attività finanziaria o industriale, da cui l’importanza di definire il rischio paese. Il concetto di rischio paese deve inoltre essere interpretato in una nuova ottica per tenere conto dei profondi mutamenti avvenuti nei processi produttivi su scala globale e nel sistema finanziario. Classificare i paesi in base alla loro rischiosità necessita più che mai dell’adozione di un approccio sempre più multidimensionale in cui, insieme ai tradizionali rischi di vulnerabilità macroeconomica, diventano sempre più critici i fattori legati al sistema operativo, al quadro regolamentare e di competitività dei mercati, ai rischi geopolitici e finanziari. Anche la vulnerabilità macroeconomica deve essere misurata facendo riferimento non solo a variabili di flusso (ad esempio il deficit pubblico) ma sempre più anche a indicatori di stock (come il debito e la sua composizione) e all’analisi di eventuali disallineamenti nel profilo delle attività e passività dei diversi operatori economici.

Il concetto di rischio paese è molto ampio: una società che opera all’estero si trova ad affrontare particolari condizioni operative – e di conseguenza rischi – che possono essere notevolmente diversi da quelli a cui può andare incontro in ambito nazionale. Il rischio paese raggruppa tutti questi elementi e include le fonti di potenziali difficoltà che possono insorgere nello svolgimento di attività economiche all’estero, rispetto alle transazioni svolte sul mercato interno.¹

Questa formulazione, a prima vista semplice e immediata, pone tuttavia difficoltà sostanziali nel momento in cui si voglia elencarne nel dettaglio le componenti al fine di elaborare criteri di misurazione e strategie di gestione del rischio. Inoltre, le interpretazioni elaborate nel corso degli anni differiscono in maniera anche significativa a seconda dello scopo dell’analisi e viene posto l’accento su differenti aspetti a seconda che il punto di vista sia quello accademico, di una banca d’affari o, come nel caso di SACE, di una società di assicurazione del credito all’export.

* Redatto da Emanuele Baldacci, Chief Economist, SACE (e.baldacci@sace.it) e Lorenza Chiampo, Resp. rischio paese, SACE (l.chiampo@sace.it). La versione integrale del paper è disponibile all’indirizzo: http://www.sace.it/ita/news/detail.aspx?TRS_ID=1681000&ID=3677

¹ Per una review della letteratura sul rischio paese si rimanda a Hoti, McAleer (2002), Country Risk Ratings, Department of Economics University of Western Australia.

Tra le definizioni più esaustive e sistematiche di rischio paese vi è senza dubbio quella di Meldrum², che riprende l'enunciazione di carattere generale appena vista, suddividendo il rischio paese in sei elementi che si ripercuotono sul rendimento atteso di un investimento: sovrano, politico, economico, di trasferimento, di cambio, di posizione. Il rischio sovrano riguarda la capacità (o la volontà) del debitore sovrano di onorare i propri impegni di pagamento; in questo caso è importante non solo la disponibilità effettiva di risorse per far fronte all'onere debitorio, ma anche la reputazione e il track record (ad esempio presenza di precedenti ristrutturazioni del debito) del governo stesso. Il rischio politico si riferisce agli eventi di natura non economica derivanti da conflitti, mutamenti istituzionali e atti unilaterali dei governi (quali espropri e nazionalizzazioni); di conseguenza, si tratta di un rischio dalla natura difficilmente prevedibile in quanto influenzato da elementi non quantificabili. Il rischio economico include i fattori che influiscono sui tassi di crescita quali la coerenza degli obiettivi di politica economica, il grado di apertura dell'economia, l'andamento delle ragioni di scambio del paese. Il rischio di trasferimento deriva da eventuali decisioni delle autorità di adottare restrizioni sui movimenti di capitali e sul rimpatrio di dividendi e profitti; ha particolare attinenza con il rischio sovrano in quanto lo stato può trovarsi a corto di riserve valutarie e ricorrere unilateralmente all'imposizione di restrizioni ai pagamenti verso l'estero. Il rischio di cambio scaturisce da fluttuazioni inaspettate dei tassi di cambio oppure dalla transizione da un regime a un altro (ad esempio, in seguito all'abbandono di un cambio fisso) ed è legato al rischio di trasferimento in quanto in parte influenzato dagli stessi fattori. Il rischio di posizione concerne gli effetti di contagio che possono provenire da paesi vicini (come accade per i membri di una determinata regione) oppure da paesi che sono considerati simili in quanto a caratteristiche (e vulnerabilità) politiche o economiche.

Un ulteriore quadro concettuale, utile per definire il rischio paese, può essere dedotto dal Comprehensive insurance framework sviluppato da Ehrlich e Becker (1972) per definire le attività assicurative ottimali sulla base della natura dei rischi. Secondo questo schema ciascun rischio può essere definito sulla base della probabilità con cui si presenta e per l'impatto economico (in termini di disutilità) che ha. A seconda della combinazione di queste caratteristiche, un agente razionale sceglie la strategia ottimale di comportamento. In presenza di rischi frequenti e con impatto economico modesto la strategia ottimale è quella del risparmio e della prevenzione mentre nel caso di rischi con impatto economico maggiore e frequenza più ridotta l'assicurazione (risk pooling) consente di mitigare gli effetti. Anche il rischio paese può, dunque nelle sue varie componenti, essere classificato sulla base di questa griglia concettuale e dar luogo a una valutazione complessiva delle condizioni di rischio relative di ciascuna economia.

2. I cambiamenti nel mercato dell'assicurazione del credito all'esportazione: effetti sul rischio paese

In quanto società dedicata a fornire strumenti di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese italiane, SACE non è stata immune dalle profonde tra-

² Meldrum D.H. (2000), Country risk and foreign direct investment, in Business Economics, July, 34, pp. 30-7.

sformazioni che hanno riguardato il panorama internazionale e la sua attività ne è stata fortemente influenzata sotto tutti gli aspetti, inclusi i processi di assunzione dei rischi tra cui l'analisi del rischio paese.

Come tutte le Export Credit Agencies (ECA), infatti, SACE è nata sia come strumento di politica industriale e commerciale, sia allo scopo di fornire protezione agli operatori nazionali in un contesto caratterizzato da mercati finanziari poco sviluppati, da asimmetrie informative e da sostanziali fallimenti del mercato. Le ECA erano viste come assicuratori di ultima istanza la cui attività si svolgeva in regime di monopolio e non necessariamente in un'ottica di ricerca del profitto. In particolare, considerato l'elemento di sussidio insito nella loro natura, l'attività assicurativa era fortemente legata al concetto di prodotto locale e di operatore nazionale. Questa impostazione si rifletteva anche nel meccanismo di formazione dei premi, che in molti casi erano inferiori al minimo richiesto per coprire le perdite attese, mentre l'attività a condizioni di mercato era lasciata agli operatori privati per evitare fenomeni di spiazzamento.

In seguito alle crisi debitorie degli anni '80 e '90 vi è stata una presa di coscienza, a livello OCSE, riguardo alla necessità di stabilire regole comuni a tutti i membri in materia di credito all'esportazione. Di conseguenza, sono state definite linee guida in materia di premi (con l'obbligo di applicare un livello minimo necessario a raggiungere il break even), ambiente, responsible lending e lotta alla corruzione. Nel frattempo, lo sviluppo dei mercati finanziari ha portato a una maggiore competizione da parte degli operatori privati e alla nascita di nuovi strumenti che facilitano l'accesso al credito da parte dei mercati emergenti. Ciò ha creato la necessità per le ECA di rivedere il proprio ruolo, spingendole verso un modello maggiormente orientato al mercato e alla redditività. La nuova operatività delle ECA deve conciliare quindi una duplice natura, in primo luogo quella classica di sostegno all'export, a cui si associa una crescente attenzione ai risultati di gestione e all'equilibrio di portafoglio, il tutto in un contesto globalizzato altamente competitivo. L'attività si rivolge quindi a nuovi prodotti e si allarga dall'idea di operatori e merci nazionali a quella di "interesse nazionale" (o "made by"), per tenere conto delle esigenze delle imprese nazionali che hanno trasferito alcuni processi produttivi all'estero. In questo caso all'analisi del rischio paese si associa la valutazione del rischio commerciale e del merito di credito della controparte privata, in base ad un approccio "caso per caso" mirato a evidenziare i punti di forza e di debolezza del singolo progetto.

3. La metodologia di valutazione del rischio paese in SACE

Lo studio del rischio paese in SACE parte da un presupposto fondamentale legato all'attività della società, che è quella di fornire copertura assicurativa agli esportatori e agli investitori italiani. Di conseguenza, il fulcro dell'analisi si basa sui diversi effetti che il verificarsi di uno o più eventi generati dai rischi elencati precedentemente può avere sull'attività economica dell'impresa, in particolare su fenomeni che ostacolano o rendono impossibile l'esecuzione del contratto o il pagamento dello stesso, impediscono i trasferimenti valutari necessari per i pagamenti, causano la moratoria dei pagamenti da parte di debitori sovrani, ovvero l'inadempimento o l'insolvenza dei debitori privati. In quanto assicuratori, l'analisi-paese non è mirata a misurare il livello di rischio intrinseco di un determinato

paese, quanto piuttosto a determinare le ripercussioni che tale rischio può avere sull'attività economica dell'investitore o dell'esportatore italiano, in relazione alla tipologia di operazione assicurata.

La valutazione del rischio paese si distingue in tre fasi principali: la determinazione della categoria di rischio sulla base di un modello sviluppato in sede OCSE; l'integrazione della classificazione OCSE con analisi qualitative sui rischi economici, politici, finanziari e operativi di ciascun paese; l'articolazione delle condizioni di assicurabilità.

Le categorie di rischio determinate in sede OCSE misurano la probabilità che un determinato paese non onori il servizio del debito nel medio-lungo termine. Esprimono quindi una misura della probabilità di default del debitore sovrano e sono per certi versi paragonabili ai rating predisposti dalle agenzie che operano nel settore del credit assessment, anche se vi sono alcune differenze sostanziali nelle prerogative di base e nella finalità della classificazione. I paesi sono suddivisi in 8 categorie (0-7): la categoria 0 rappresenta un rischio trascurabile e comprende, tra gli altri, le economie avanzate UE15, Stati Uniti, Giappone, ma anche Singapore e Slovenia. All'aumentare delle categorie il rischio diviene più significativo fino ad arrivare alla categoria 7 che rappresenta il rischio massimo e include ad esempio Argentina, Angola, Zimbabwe, Corea del Nord, Serbia. L'importanza delle categorie risiede non tanto nell'indicazione sintetica di rischiosità che rappresentano, quanto nel fatto che ad esse è legato il Minimum Premium Rate (MPR), ovvero il premio minimo che le ECA sono tenute ad applicare per il rischio sovrano a medio-lungo termine. La classificazione comune e i premi minimi sono stati fissati dai partecipanti all'accordo Consensus (l'accordo che regola le attività di credito all'esportazione) per evitare forme di sussidio alle economie nazionali e stabilire un punto di partenza condiviso che scoraggiasse la concorrenza sleale. I MPR quindi non si applicano né alle operazioni a breve termine né ai paesi di categoria 0, in quanto per questo tipo di transazioni è presente un'ampia scelta di strumenti di finanziamento alternativi che assicurano la concorrenza.

Il processo di classificazione si articola in due fasi: l'approccio quantitativo mediante l'applicazione di un modello statistico e l'aggiustamento qualitativo. Il CRAM (Country Risk Assessment Model) è il modello che costituisce il punto di partenza della classificazione ed è stato elaborato congiuntamente dagli esperti delle ECA per tenere conto delle peculiarità dell'attività assicurativa. Il CRAM, infatti, include indicatori economico-finanziari analoghi a quelli considerati dai principali istituti di ricerca internazionali e dalle agenzie di rating, ma si distingue in quanto considera direttamente l'esperienza di pagamento delle ECA. Di conseguenza, anche in presenza di una situazione economica stabile, un'esperienza di pagamento negativa (nella forma di posizioni indennitarie pregresse) porterà a una penalizzazione del paese in termini di categoria di rischio, in quanto i mancati pagamenti rappresentano una proxy della (scarsa) volontà del debitore di far fronte alle proprie obbligazioni (unwillingness to pay).

La procedura di aggiustamento qualitativo ha lo scopo di considerare tutti i fattori non inclusi nel modello – in quanto non quantificabili – che possono avere ripercussioni sul profilo di rischio del paese. Tra di essi sono importanti in primo luogo la situazione politica, nello specifico la struttura istituzionale, il livello di democrazia e di rappresentanza delle forze di opposizione, la presenza di conflitti interni o nelle aree confinanti. Inoltre, viene valutato il quadro legale e operativo, legato all'adeguatezza e all'indipendenza del sistema legale, al livello della

burocrazia e della corruzione, all'apertura e all'atteggiamento nei confronti degli investitori esteri. Un altro aspetto è connesso al contesto sociale, alla disoccupazione e alla presenza di tensioni o rivendicazioni da parte di minoranze etniche o religiose. Infine, viene posto l'accento sulla coerenza delle strategie del governo – in particolare sulla sostenibilità della politica economica – e sulla cooperazione con le IFI. Altri fattori non inclusi nel modello, che possono essere oggetto di discussione in sede di aggiustamento qualitativo, riguardano la struttura del sistema bancario e finanziario, la sua stabilità e redditività, nonché l'adeguatezza della supervisione da parte delle autorità di vigilanza e l'efficacia nell'evitare fenomeni di contagio in caso di crisi finanziaria

Nell'ambito della procedura utilizzata da SACE le informazioni contenute nel rating derivante dal processo descritto sono integrate da una valutazione qualitativa del livello di rischio (alto, medio, basso) e dell'outlook dello stesso (positivo, stabile, negativo) per ciascuno delle seguenti dimensioni del rischio paese: (i) economica; (ii) politica nelle sue dimensioni di rischio di esproprio, di trasferimento e violenza; (iii) finanziaria e (iv) operativa. Sulla base di queste valutazioni viene definito un profilo di rischio sintetico che combina livello e outlook dei rischi. L'indicatore sintetico che ne deriva è utilizzato nella valutazione dell'affidabilità del paese accanto a ciascun sotto-indicatore settoriale che possa essere di particolare rilievo (ad esempio, l'indicatore di rischio politico in un paese a forte conflittualità)

Le condizioni di assicurabilità indicano l'atteggiamento assicurativo di SACE verso ciascun paese, cioè i termini ai quali SACE è disposta ad operare in un determinato mercato³. Se da un lato le categorie sono fissate in ambito OCSE e sono comuni a tutti i membri, nella scelta delle condizioni di assicurabilità non vi sono particolari vincoli (al di fuori di eventuali provvedimenti a livello internazionale quali ad esempio un embargo o sanzioni da parte delle Nazioni Unite) e ogni ECA può definire il proprio atteggiamento assicurativo in base all'esperienza di pagamento, alle strategie di penetrazione commerciale e all'importanza di determinati mercati di sbocco. Naturalmente il grado di apertura è commisurato al rischio paese e ci si può attendere la presenza di maggiori restrizioni in paesi classificati in categorie elevate. Tuttavia, non necessariamente i paesi di categoria 7 sono posti in sospensiva, in quanto vi possono essere casi in cui ad un elevato rischio si associa la disponibilità ad assicurare una determinata tipologia di operazioni, a condizione che il premio associato sia sufficientemente elevato da coprire le perdite attese.

Per quanto riguarda la definizione delle condizioni di assicurabilità di SACE, la valutazione dei rischi si basa su un'analisi quantitativa analoga a quella sviluppata in sede OCSE, a cui si associa un approfondimento qualitativo volto a evidenziare particolari aspetti di rischiosità dal punto di vista politico, economico, bancario, legale e operativo. In base ai risultati dello studio del rischio paese, le tipologie di atteggiamento assicurativo sono le seguenti: apertura, apertura con restrizioni e chiusura. L'apertura riguarda i paesi industrializzati e alcuni paesi emergenti che non presentano aspetti di rischiosità particolarmente rilevanti (ad esempio, Cina, Russia, Emirati Arabi Uniti). In questo caso l'accento si sposta sul-

³ Per la consultazione delle condizioni di assicurabilità si rimanda al sito di SACE alla pagina http://www.sace.it/ita/rischi/detail.aspx?TRS_ID=1426000&ID=2500.

l'esame delle controparti; tuttavia, anche in assenza di restrizioni le operazioni vengono valutate singolarmente e, qualora il merito di credito delle controparti fosse ritenuto inadeguato, possono essere applicate restrizioni particolari correlate al singolo progetto (ad esempio richiedendo particolari garanzie o riducendo la percentuale di copertura assicurativa).

L'atteggiamento di apertura con restrizioni riguarda paesi ai quali sono associate cautele legate alla situazione politica o economica (ad esempio Iran, Argentina, Venezuela). Le restrizioni includono le limitazioni per controparte, importi, durate e percentuale di copertura. Nel primo caso si pongono dei limiti all'attività in relazione alla natura del debitore (sovrano, banca, o corporate) con le quali SACE è disposta a operare. In generale quello relativo al debitore sovrano è considerato il migliore rischio del paese e in passato l'assicurabilità delle controparti private era subordinata all'apertura per il rischio sovrano. Tuttavia, in caso di presenza di divieti all'indebitamento da parte del FMI – legati ad esempio all'iniziativa HIPC di cancellazione del debito – l'operatività con le controparti sovrane non è consentita in quanto SACE è tenuta al rispetto delle indicazioni OCSE in materia di responsible lending; ove possibile verrà esplorata la presenza di controparti private affidabili o verranno preferite operazioni strutturate. Le limitazioni di importo si concretizzano in limiti all'assunzione di nuovi impegni verso un determinato paese. Tali restrizioni hanno il duplice scopo di segnalare cautela in mercati nei quali SACE non ha esperienza o, al contrario, di limitare l'esposizione in paesi verso i quali la domanda assicurativa è molto sostenuta e la concentrazione degli impegni elevata, per evitare eccessivi squilibri nel portafoglio complessivo. Le restrizioni nelle durate riguardano le dilazioni massime di pagamento previste; nei casi in cui l'esperienza verso un determinato paese sia limitata, saranno preferibili operazioni con profilo a breve-medio termine, per consentire di stabilire un track record adeguato. Infine, la riduzione della percentuale di copertura (di norma il 95% del valore del contratto per il rischio politico) può essere utilizzata come strumento di mitigazione del rischio, ma tale restrizione viene applicata caso per caso a singoli progetti e non a livello di paese.

Per i paesi ad alto rischio è infine prevista la chiusura. In caso di sospensione l'operatività tradizionale non è consentita; tuttavia, possono essere considerati progetti che presentino elementi di mitigazione del rischio paese (operazioni strutturate, project finance, asset-based), operazioni finanziate da Istituzioni Finanziarie Internazionali, da altre ECA o da Banche Regionali di Sviluppo, nonché gli investimenti esteri.

Al monitoraggio continuo si aggiunge un approccio ad hoc in occasione di progetti rilevanti, allo scopo di analizzare le prospettive di particolari settori o la solidità di un determinato debitore. In quest'ottica le dinamiche del rischio paese si affiancano e si integrano con la valutazione delle controparti, nell'ambito complessivo del processo di assunzione del rischio. È questo il caso delle operazioni di finanza strutturata o di project financing, che esulano dall'operatività più standardizzata. Tali progetti sono solitamente caratterizzati da un impegno finanziario molto consistente, cui si associa la presenza di meccanismi di mitigazione del rischio paese; anche il concetto di debitore perde il suo significato tradizionale in quanto il finanziamento viene ripagato con le entrate generate dal progetto stesso. Di conseguenza, si rende necessario uno studio approfondito volto ad evidenziare gli aspetti che possono direttamente ripercuotersi sul progetto; in particolare, verranno analizzati gli effetti, sulla redditività dell'operazione, di criticità le-

gate all'imposizione di restrizioni valutarie, alla svalutazione del cambio, all'aumento o alla diminuzione dei prezzi delle materie prime utilizzate o prodotte, all'andamento del settore a livello nazionale e mondiale.

L'approccio caso per caso è indispensabile anche nelle valutazioni relative alla polizza investimenti: in questo caso l'accento si sposta sugli elementi di rischio che possono avere effetti sulla titolarità e sull'integrità delle attività detenute all'estero. Verrà posta quindi particolare attenzione al rischio politico, inteso sia come presenza di conflitti e scontri nell'area interessata dall'investimento, sia come esistenza di episodi di esproprio (reale o strisciante), nazionalizzazione o altri provvedimenti delle autorità del paese che impediscano il pieno godimento dei diritti di proprietà o il rimpatrio di capitali e profitti. Anche l'adeguatezza e l'indipendenza del sistema legale, nonché l'atteggiamento nei confronti degli investitori esteri, costituiranno importanti elementi di valutazione. In tale contesto acquista particolare rilevanza l'adesione del paese agli accordi internazionali in merito alla tutela degli investimenti e la possibilità di appellarsi all'arbitrato internazionale in caso di dispute.

L'atteggiamento assicurativo complessivo (che comprende le condizioni di assicurabilità, le categorie di rischio OCSE e le valutazioni su livello e outlook dei singoli fattori che compongono il rischio paese) costituisce il punto di partenza del processo di valutazione di ogni operazione assicurata. La valutazione del rischio paese – seppure incentrata sugli strumenti di analisi macroeconomica tradizionale – ha tuttavia lo scopo tangibile di fornire un sostegno all'attività di assunzione dei rischi e mantiene quindi un approccio sostanzialmente pragmatico.

9.3 I SERVIZI REALI

9.3.1 Il ruolo dell'ICE²⁷

La crescente attenzione al tema dell'internazionalizzazione da parte delle aziende italiane, alimentata dalle esigenze non solo di adeguamento delle strategie imprenditoriali alla competizione internazionale, ma anche dalla necessità di sfruttamento delle opportunità di profitto laddove si presentino, ha posto in questi ultimi anni la necessità per l'ICE di rivedere il suo ruolo di supporto complessivo nel nuovo contesto.

L'esigenza in questione si rivela ancor più essenziale al momento attuale per fornire un sostegno complessivo non solo al *Made in Italy*, ma anche al *Made by Italy*, un importante fenomeno per dimensioni ed importanza strategica, dell'esperienza italiana di delocalizzazione nei mercati internazionali negli ultimi anni.

Proprio qui si deve inserire il nuovo ruolo dell'ICE, la quale deve contribuire nel modo più efficace possibile a ridurre la debolezza contrattuale delle PMI italiane nel mercato globale, in attesa che si completi il processo di lungo periodo, attualmente in corso, di incremento dimensionale medio delle aziende italiane: questo richiederà un'ulteriore evoluzione qualitativa del supporto dell'ICE.

È indubbia pertanto l'esistenza di un quadro decisamente mutato rispetto alle condizioni che avevano determinato la missione originaria ed anche relativamente recente dell'attività dell'ICE, sia dal lato della domanda di servizi reali all'internazionalizzazione (data la presenza di un nucleo sempre più ampio di aziende internazionalizzate, che ha dato luogo al noto fenomeno delle "piccole multinazionali"), sia dal lato dell'offerta (data anche la presenza di numerosi altri soggetti nazionali e locali eroganti servizi rientranti a vario titolo in tale categoria).

In questo quadro, la tradizionale quadripartizione delle attività dell'ICE in promozione, informazione, assistenza e formazione rischia di essere superata dagli eventi, se intese come le mera espressione di linee direttrici parallele dedicate al supporto alle aziende italiane e non come attività strettamente connesse ed intrecciate tra loro: se ci si pone dal punto di vista delle aziende che ne usufruiscono, queste trovano nell'ICE un supporto complessivo comprendente servizi di informazione, consulenza, promozione e formazione, caratterizzato da margini di flessibilità per rispondere tempestivamente alla domanda aziendale che prevale nei singoli momenti o in determinati mercati, coniugando ad esempio progetti formativi di affiancamento di impresa con servizi personalizzati di ricerca controparti locali, ricerche di mercato o iniziative promozionali coorganizzate con il mondo imprenditoriale.

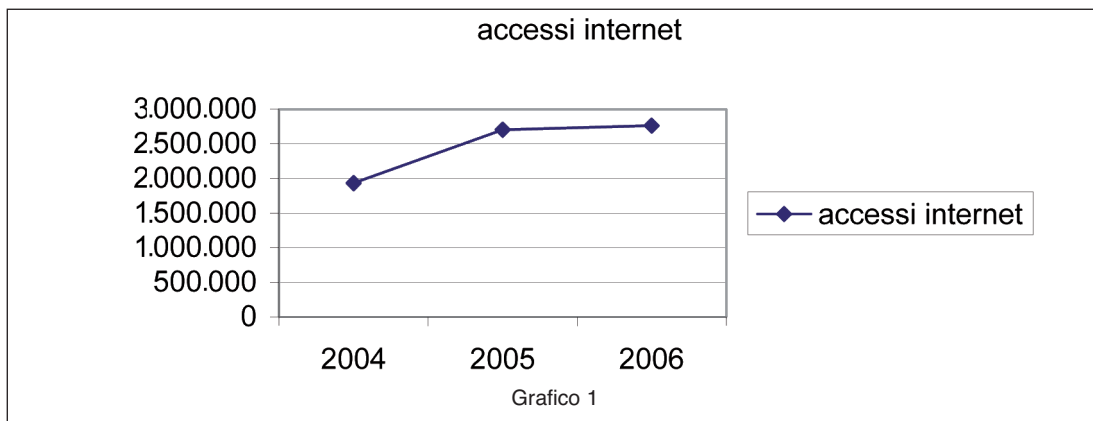
Ponendosi pertanto in una logica di servizi erogati alle aziende ed adottando una sorta di "percorso tipo" della loro domanda di assistenza tecnica che generalmente attraversa varie fasi, da quella informativa a quella consulenziale e promozionale, passando attraverso quella formativa, di seguito verranno illustrati i servizi reali ICE di supporto all'internazionalizzazione nel 2006.

²⁷ Redatto da Pier Alberto Cucino – Dipartimento Formazione e Studi – ICE Roma

9.3.1.1 Servizi per conoscere i mercati esteri

Anche nel 2006 si conferma il “capovolgimento” delle modalità di erogazione dei servizi ICE per conoscere i mercati esteri. Fino all’inizio del decennio il catalogo pubblicazioni, le note di mercato e settoriali ed ogni altro documento informativo era erogato in via cartacea, e solo una percentuale ridotta di servizi era disponibile on line. Oggi la modalità di “default” è il catalogo di servizi on line accessibile attraverso il sito internet www.ice.gov.it dedicato agli operatori italiani ed il portale www.ital-trade.com dedicato agli operatori esteri. I prodotti informativi possono essere quindi consultati, scaricati e stampati direttamente dagli utenti.

Il supporto offerto tramite il sito www.ice.gov.it rappresenta il primo e più importante contatto con le aziende e i potenziali clienti. Nel 2006 le visite al sito (accesse in termini di user sessions) sono state 2.765.720 (61.528 più che nel 2005).



Al servizio degli operatori italiani (www.ice.gov.it)

Il quotidiano on line *Commercio Estero News* ha sostanzialmente mantenuto costante il flusso di informazioni pubblicate. Nel 2006 l’attività redazionale ha registrato un incremento del 18,5 per cento per le news provenienti dalla Rete Estera

Dove e perché fare affari

*Nell’ambito dei servizi usufruibili sul sito www.ice.gov.it va evidenziata la sezione Informazioni Operative, comprendente le rubriche *Opportunità Commerciali*, *Gare Internazionali*, *Anteprima Grandi Progetti*, *Finanziamenti Internazionali*.*

L’interesse degli utenti della Rubrica *Informazioni Operative* è stato confermato da oltre 55.000 accessi ai vari prodotti compresi in questa sezione del sito.

Informarsi on line sul mercato prescelto

Oltre alla realizzazione delle numerose Indagini di mercato, dei Profili prodotto/Paese e delle Indagini sulle opportunità di investimento, con relativa attività di ge-

stione, pubblicazione ed aggiornamento del Catalogo (cinque edizioni), nel secondo semestre 2006 è stato reso pienamente operativo il progetto di realizzazione del nuovo prodotto *Guida al Mercato*, che fornisce un supporto informativo e multimediale più completo che in precedenza.

Nel corso del 2006 sono state pertanto rese disponibili sul sito web dell'ICE, in versione html, altre 20 nuove *Guide al Mercato* relative ad altrettanti Paesi.

L'offerta italiana per i partner stranieri – www.italtrade.com

È proseguita nel 2006 l'attività di mantenimento, sviluppo e promozione del portale Italtrade (www.italtrade.com), il portale istituzionale dell'ICE rivolto agli operatori esteri per diffondere il marchio del "Made in Italy" nel mondo.

Il portale, nato nell'aprile 2004, si sta sempre più affermando come accesso ufficiale nel *Made in Italy* presso gli operatori stranieri, con un numero di visite pari ad oltre 1,5 milioni al mese e di interrogazioni alla banca dati *Made in Italy Business Directory (MIBD)* da parte delle aziende straniere per un numero superiore a 10.000 al mese. L'offerta italiana accessibile dal portale consiste in oltre 2000 vetrine create dalle imprese presenti nella MIBD per un totale di oltre 10.000 immagini di prodotti italiani.

Oltre alla MIBD, consultabile per prodotto, per settore e per nome di ditta, il sito contiene sulla home page informazioni sull'attività dell'Istituto e sui prodotti italiani di spicco attraverso una rotazione bisettimanale di cinque articoli nelle lingue più conosciute, una selezione quotidiana dei principali articoli che appaiono sulla stampa internazionale on line, una newsletter alla quale possono iscriversi operatori commerciali dei paesi stranieri e altre sezioni che riportano notizie su fiere in Italia, associazioni di categoria, settori merceologici specifici, notizie economiche sull'Italia ecc.

La MIBD, che è in pratica una banca dati di aziende italiane interessate all'export, ha visto crescere costantemente, lungo il corso dell'anno, il numero delle aziende aderenti al servizio:

- 2.145 nuove aziende iscritte nel 2006, che portano a 49.678 il totale delle aziende on line al 31/12/2006)
- 641 nuove vetrine virtuali realizzate nel 2006 per un totale di 2.084 vetrine virtuali on line al 31/12/2006

Le vetrine on line contengono informazioni dettagliate sull'azienda italiana (anagrafica, logo, link al sito ed all'e-mail della ditta, numero impiegati, anno di costituzione, fatturato annuo ed ove disponibili, un testo predisposto dalla ditta stessa e fotografie dei prodotti).

La MIBD consente alle aziende italiane di promuoversi sul web e di individuare nuovi partner stranieri. In concomitanza con l'*Anno dell'Italia in Cina*, è stata realizzata la versione integrale di Italtrade in cinese (www.italtrade.cn) e in occasione del grande evento tenutosi a settembre a Canton (CISMEF), sono state realizzate oltre 400 vetrine virtuali di aziende italiane in cinese. È continuata la pubblicazione della newsletter settimanale (*Made in Italy Weekly*), rivolta agli operatori stranieri con oggetto il "Made in Italy" ed i principali aggiornamenti del portale.

È stato infine realizzato il progetto di un totem ICE/Italtrade, una struttura più leggera rispetto al progetto dello stand Sistemi Italia in fiera/Italtrade realizzato nel 2005, ma con identico messaggio comunicativo e adatto a postazioni istituzionali.

L'informazione sui mercati esteri

L'EDITORIA DI INFORMAZIONE SUI MERCATI ESTERI		
1. TITOLI INSERITI IN CATALOGO		74(*)
Piano Editoriale Istituzionale, di cui:		52
• <i>Indagini/mercati istituzionali (*)</i>	18	
• <i>Indagini opportunità investimenti</i>	2	
• <i>Profili prodotto/mercato</i>	30	
• <i>Altri prodotti editoriali non classificabili merceologicamente</i>	2	
Programma Promozionale, di cui		22
• <i>Indagini Settoriali e/o Tematiche</i>	22	
2. PRODOTTI INFORMATIVI HTLM SU WEB		240
Nuove Guide al Mercato		20
Schede Prodotto (**)		220
Totale Prodotti Informativi		314(*)

(*) di cui n. 5 Indagini pubblicate nella codifica ma con data edizione 2005

(**) Alimentate direttamente da statistiche di interscambio di fonte GTI

Tavola 1

SVILUPPO www.ice.gov.it

Media giornaliera visitatori (user sessions)	7.600
Utenti registrati all'Export Club al 31/12/2005	7.514
Notizie pubblicate su Commercio Estero News	5.545

Tavola 2

BANCHE DATI OPPORTUNITA' D'AFFARI

Totale Informazioni	11.761
<i>di cui:</i>	
• <i>Opportunità Commerciali</i>	4.868
• <i>Gare e Aggiudicazioni</i>	6.170
• <i>Finanziamenti internazionali</i>	426
• <i>Anteprima Grandi Progetti</i>	297

Tavola 3

9.3.1.2 Servizi per entrare e radicarsi nei mercati esteri

Nel 2006 l'ICE ha fornito 15.548 servizi di assistenza alle imprese, realizzando un fatturato di 3,5 milioni di euro, di cui ben 2,6 milioni di euro derivanti da servizi *personalizzati* in base alle specifiche esigenze delle aziende richiedenti, che vanno dai servizi di individuazione delle controparti alla consulenza agli investitori, dalla ricerca di personale per le aziende alla predisposizione di bozze contrattuali ed all'assistenza nei rapporti con la clientela, includendo anche la soluzione amichevole delle controversie. Il fatto

che quindi ben il 74,3 per cento degli incassi derivi da questo tipo di servizi consolida il ruolo dell'ICE come fornitore di servizi a valore aggiunto per le aziende che vogliono entrare e radicarsi sui mercati esteri.²⁸

Allearsi per servire meglio le PMI

Nell'ultimo biennio l'ICE ha individuato negli istituti bancari dei nuovi partner privilegiati per siglare degli accordi, chiamati Accordi di collaborazione. Si ritiene, infatti, che un ampio pacchetto composto da servizi finanziari, offerti dalle banche a condizioni privilegiate, e da quelli di marketing dell'Istituto, che sono a titolo gratuito o a tariffa agevolata, siano degli strumenti che possono facilitare l'accesso delle aziende sui mercati esteri.

Con questi accordi, le imprese clienti dello specifico gruppo bancario godono di un accesso facilitato ai mercati internazionali usufruendo inoltre di un mix di servizi di marketing offerti dall'Istituto. In generale con questa tipologia di accordi, entrambe le parti offrono al cliente un "plus" di servizi, mentre in precedenza le agevolazioni alle aziende provenivano solo dall'Istituto.²⁹

Nel 2006 i positivi risultati ottenuti dall'accordo con la Banca popolare dell'Emilia Romagna, che non si limitava alla promozione e all'acquisto di Carte servizi ma si estendeva ai grandi eventi promozionali dell'Istituto (es. Mebel) ed all'attività di formazione manageriale (organizzazione del Cor.c.e di Modena), hanno incoraggiato la definizione di ulteriori intese con nuovi gruppi bancari. In quest'ottica nel 2006 sono stati raggiunti gli accordi con il Monte dei Paschi di Siena (MPS), con il Sanpaolo-Banco di Napoli, con la Banca Popolare di Vicenza ed è stato negoziato l'accordo con la BNL firmato nel 2007.

Poiché nel corso del 2006 sono venuti a scadere importanti accordi di partenariato, quali quello con Confindustria e Federexport, Fondazione Masi, Confapi, Banca Popolare dell'Emilia Romagna, è stata svolta un'intensa attività di rinegoziazione per il rinnovo di tali collaborazioni.³⁰

Assistere le imprese per tutelare la proprietà intellettuale

È prevista l'apertura di 14 desk di assistenza per la tutela della proprietà intellettuale, presso altrettanti uffici della rete esterna dell'ICE: 4 in Cina (Pechino, Shan-

²⁸ Dal 2001 l'ICE, per una maggiore chiarezza sulla propria offerta di servizi, ha introdotto le *Carte Servizi*, suddivise in tre differenti tipologie, *BASIC*, *SUPER* e *GLOBAL*, basate sui profili di utilizzatori più ricorrenti. Le Carte Servizi prevedono sconti sui servizi ICE e forniscono punti prepagati ("credits") da utilizzare per i servizi on line del sito www.ice.gov.it.

²⁹ In base a tali accordi, le aziende che acquistano le Carte Servizi ICE presso le banche oltre alle agevolazioni finanziarie concesse dalle Banche (relative ad esempio al credito acquirente, credito fornitore, forfaiting, ecc. godono di uno sconto sulla Carta Servizi Global dell'ICE da 400 a 180

³⁰ Completano il quadro degli accordi dell'ICE per un migliore sostegno alle PMI le intese con Il Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti (CNDC), le Camere di Commercio per la Germania e la Svizzera, rinnovate nel 2006, con la SACE per l'apertura tra l'altro nel 2006 di desk presso Uffici ICE (Mosca, Shanghai, Hong Kong e Torino)

ghai, Canton ed Hong Kong), 2 in India (New Dehli e Mumbai), 1 a Taiwan (Taipei), 1 in Vietnam (Ho Chi Minh City), 1 in Corea del Sud (Seoul), 1 in Turchia (Istanbul), 1 in Russia (Mosca), 1 negli Emirati Arabi Uniti (Dubai), 1 in Brasile (San Paolo), 1 negli Stati Uniti (New York).

La dislocazione geografica di tali desk riflette non solo la diffusione territoriale del fenomeno della contraffazione, ma anche quella della distribuzione dei prodotti contraffatti (in particolare per quanto riguarda Russia e Stati Uniti).

I desk costituiscono pertanto un ampliamento dell'offerta dell'ICE di servizi di assistenza alle imprese mediante:

- il monitoraggio dei mercati per conoscere i problemi relativi alla contraffazione;
- la consulenza per la tutela del marchio e delle indicazioni di origine;
- l'assistenza legale alle imprese nella registrazione dei marchi e dei brevetti e nel contrastare la contraffazione e la concorrenza sleale.

I servizi bancari alle imprese: accordi di collaborazione siglati dall'Ice nel panorama del corporate banking italiano*

1. Introduzione

Il rapporto banca-impresa, argomento che da sempre riveste notevole interesse in letteratura, per lungo tempo è stato considerato come quasi esclusivamente incentrato sul ruolo degli intermediari bancari quale fonte di finanziamento per le imprese. Gli anni Novanta, a seguito di numerosi interventi normativi di liberalizzazione del mercato bancario, sistematizzati attraverso il Testo Unico delle leggi in materia bancaria e creditizia (TUB, decreto 385/93), hanno visto sorgere la possibilità di offrire una gamma più ampia e più complessa di prodotti e servizi alle imprese (corporate banking), volta a soddisfare ogni necessità finanziaria. Il corporate banking è definibile, dunque, come la macroarea d'affari comprendente l'attività delle banche nei confronti delle imprese non finanziarie, caratterizzata da innovazione, ampiezza della gamma ed alto valore aggiunto dei servizi offerti, specificità rispetto ai fabbisogni della clientela, ed è formato dalle aree: investment banking in senso stretto, corporate finance, finanza strutturata, merchant banking, risk management e commercial banking. Negli stessi anni gli imprenditori attribuiscono alla gestione finanziaria delle imprese un nuovo significato: le strategie imprenditoriali non sono più volte al mero reperimento di fondi per le attività operative ma alla creazione del valore. Gli intermediari bancari si adeguano a questo nuovo scenario cercando di individuare i fabbisogni dell'impresa e di trovare soluzioni idonee, con il passaggio da logiche di puro lending a politiche di offerta di un sistema qualificato ed ampio di servizi di finanziari, dall'utilizzo di strumenti rappresentativi dall'attivo bancario a strumenti di mercato, ed a politiche di offerta di servizi consulenziali all'impresa per la gestione delle loro differenti fasi di sviluppo.

L'ultima area caratterizzante il corporate banking, il commercial banking, è quella che più attiene alla gestione ordinaria della finanza d'impresa; a questa "fanno capo tutti i prodotti e servizi frutto dell'attività d'intermediazione creditizia tipica della banca, consistente nella raccolta del risparmio presso il pubblico e nell'esercizio del credito, ... che si sostanzia nell'emissione e nella vendita di servizi finanziari definibili passività a vista"¹. Per ciò che, più in particolare, riguarda le transazioni con controparti estere, gli istituti bancari possono offrire strumenti di pagamento, servizi finalizzati alla gestione dei trasferimenti monetari, crediti monetari e strumenti di garanzia. I primi sono soluzioni, spesso personalizzate, che permettono in linea con le normative internazionali vigenti di creare bacini di capitali all'estero per investimenti strutturali o transazioni future; questo servizio presuppone la presenza di una rete di sportelli esteri della banca domestica, o di accordi con banche estere². La categoria più ampia è quella delle linee di credito, che pre-

* Redatto da Francesca Cavuoti - ICE - Area Assistenza alle Imprese.

¹ F. Onida, "Internazionalizzazione e servizi finanziari per le imprese", ed. ABI-Cespri 2006.

senta una tassonomia variabile per quantità di capitale, timing e remunerazione del rimborso³. Infine le garanzie bancarie internazionali sono obbligazioni sganciate dal vincolo principale del contratto sottostante, attraverso cui la banca assume l'impegno di pagare un importo predeterminato al beneficiario, tutelandolo dall'inadempimento della controparte e rinunciando a qualsivoglia eccezione; spesso si assiste all'incrociarsi delle garanzie per cui il compratore si garantisce dal rischio che il venditore non effettui la fornitura, ed il venditore si tutela dal rischio di mancato pagamento.

2. Peculiarità del Corporate Banking per le PMI

Il segmento della PMI costituisce un fattore di differenziazione per le banche che vogliono intraprendere il corporate banking a causa della loro elevata diffusione in tutti i mercati occidentali, e delle peculiarità (le PMI sono strumenti specifici ed originali di creazione di posti di lavoro, di produzione della ricchezza, di modalità di produzione e scambio; sono attori chiave dello sviluppo regionale e sono il target di interventi mirati da parte dello Stato) che le distinguono dalla grande impresa. Tra gli operatori finanziari, le banche possiedono un vantaggio derivante dalla centralità assunta dalla fornitura del credito come fonte di finanziamento, che dovrebbe facilitare la loro penetrazione nel comparto e crea barriere all'entrata per eventuali altri fornitori di servizi.

La domanda di servizi finanziari da parte delle imprese si differenzia in base a diverse dimensioni quali: la configurazione della struttura proprietaria, lo stadio evolutivo dell'impresa e lo stadio di sviluppo del processo di internazionalizzazione, che le banche devono prendere in considerazione per un'offerta specializzata. In particolar modo lo stadio di sviluppo del processo di internazionalizzazione può essere iniziale, intermedio o avanzato: nel primo caso l'impresa ha appena intrapreso il processo e necessita di informazioni sul mercato, di supporto nell'individuazione e nell'avvio di negoziazioni con la controparte, e nell'orga-

² Tra questi si annoverano le rimesse documentarie, le lettere di credito, e le operazioni di countertrade.

³ Tra le linee di credito a breve termine si deve, in primo luogo, distinguere fra le linee del tipo pro-soluto e del tipo pro-solvendo, in cui la banca rispettivamente assume o non assume il rischio di insolvenza in caso di mancato pagamento a scadenza del debitore dell'impresa che ha ceduto il credito. Strumenti a breve termine a supporto dei processi di internazionalizzazione sono anche il forfaiting, cessione pro-soluto di effetti rappresentativi di una transazione commerciale, ed il factoring internazionale, in cui una banca nazionale si fa cedere dall'esportatore i crediti vantati su clienti esteri e li cede a sua volta alla banca estera che ne assume il rischio di insolvenza. Gli strumenti di finanziamento a lungo-termine vantano, oltre ai più comuni mutui, finanziamenti agevolati e leasing, anche strumenti alternativi (come linee di credito revolving, evergreen, step up, bid line) o esclusivamente dedicati al sostegno dell'attività delle imprese sui mercati esteri. Tra questi ultimi ricordiamo il credito acquirente (credito concesso all'importatore estero, in genere da più intermediari creditizi), il credito fornitore (emissione di effetti rappresentativi del credito in favore o da parte dell'acquirente estero a seconda della loro natura che il fornitore può scontare presso la propria banca previa esecuzione dei propri obblighi contrattuali), il forfaiting, ed il leasing internazionale (strumento finalizzato alle esportazioni di beni strumentali in cui la banca negozia l'operazione con l'esportatore per conto dell'importatore). Una diversa tipologia di crediti è quella che comporta, per la banca, non un esborso di cassa ma un commitment al fine di garantire un'impresa nei confronti della controparte verso cui è debitrice, limitando il rischio di insolvenza, come le garanzie bancarie internazionali.

nizzazioni di missioni all'estero finalizzate alla diffusione del proprio brand; nella seconda fase necessita di consolidare la propria posizione attraverso la costituzione di società miste, o effettuando investimenti diretti esteri sul territorio di interesse, mentre nell'ultima fase di sviluppo l'impresa è un operatore globale con bisogni finanziari complessi e difficilmente può ancora definirsi PMI.

L'ICE offre a queste il proprio supporto per intraprendere il percorso dell'internazionalizzazione attraverso servizi di analisi dei mercati, individuazione delle controparti e organizzazione incontri d'affari, promozione aziendale e assistenza operativa, ricerca e preselezione di personale manageriale, assistenza per la soluzione di controversie; oltre che un valido sostegno anche quando la penetrazione del mercato si colloca in una fase avanzata attraverso l'espletamento degli adempimenti procedurali richiesti dalle normative locali, l'utilizzo delle strutture ICE nel mondo, il reperimento di locali, uffici e terreni, il monitoraggio dei canali distribuiti.

Le PMI necessiterebbero anche di pacchetti di strumenti finanziari complessi e non strettamente attinenti ai mezzi di pagamento verso l'estero, che vengano incontro alle loro esigenze, malgrado la loro domanda tendenzialmente non sia cresciuta in maniera rilevante negli ultimi anni come accaduto per le imprese di grandi dimensioni; segna un incremento la domanda di servizi consulenziali rivolta alle banche per rendere più efficiente la gestione finanziaria dell'impresa, così come aumentano il numero delle quotazioni (anche se in misura nettamente inferiore rispetto al numero di imprese che potenzialmente potrebbero accedervi) e le operazioni di finanza strutturata (derivanti dall'esigenza di ingenti nuovi capitali), ma non si può affermare che queste riescano a trarre vantaggio dalle ampie possibilità offerte alla clientela corporate. L'assetto proprietario, ed in particolar modo la sovrapposizione tra proprietà e gestione, è una delle variabili che più influenzano lo scenario. Esistono, però, importanti fattori di cambiamento lì dove gli imprenditori reputano impreparati i propri eredi a succeder loro nella gestione aziendale, e cercano un manager senza quote o un nuovo socio. La managerizzazione delle PMI, infatti, corrisponde ad una crescente domanda di operazioni strutturate.

Infine, per ciò che concerne il panorama finanziario italiano, le banche in linea di massima non presentano un profilo di specializzazione strutturale nei confronti di questa categoria di imprese, al più una differenziazione interna per unità organizzative che le individua come una delle aree di mercato rilevanti; dunque, pur ponendosi ancora al primo posto come controparti privilegiate, le banche soffrono nell'area della partecipazione al capitale di rischio la concorrenza di fondi chiusi e società di venture capital, la cui offerta alle imprese di piccole dimensioni è il core business di tutta la loro attività.

3. I servizi finanziari alle imprese nell'ambito degli Accordi siglati dall'Istituto nazionale per il Commercio Estero⁴

Alla luce di quanto detto, fra gli Accordi stretti dall'Istituto Nazionale per il Commercio Estero con i Grandi Clienti, di particolare rilevanza risultano quelli siglati con gli intermediari finanziari bancari quali Banca popolare dell'Emilia

⁴ Tutte le informazioni trattate sono state rese disponibili dall'Area Assistenza alle Imprese, Linea Convenzioni, presso la quale si è svolto il tirocinio formativo di cui il presente contributo è frutto.

Romagna - capofila di questi -, Monte dei Paschi di Siena (MPS), SanPaolo-Banco di Napoli, o in via di negoziazione come Banca Nazionale del Lavoro (BNL) e Banca Popolare di Vicenza. Tali istituti bancari hanno avuto la possibilità di diventare partner dell'ICE, affiancandolo nell'obiettivo di raggiungere il vasto bacino della PMI italiana attraverso l'offerta della Carta Servizi Convenzionata che, assieme alla tipologia di Carte Ordinarie, era già presente quale strumento di marketing dell'Istituto. Così, alla vasta gamma di prodotti informativi e di sostegno dell'ICE, è stato possibile affiancare servizi più strettamente finanziari relativi agli scambi con l'estero, creati ad hoc oppure offerti a condizioni favorevoli, in modo da venire incontro il più possibile alle necessità delle imprese.

La logica di tali accordi trova fondamento nella necessità di poter avvalersi di esternalità positive esistenti tra l'attività dell'Istituto e quella degli operatori economico-finanziari che lavorano a stretto contatto con le PMI. Notevole attenzione, dunque, è stata prestata non solo alla garanzia di massima copertura del territorio nazionale affinché l'ICE potesse, con l'ausilio delle banche, raggiungere capillarmente le imprese, ma anche all'interesse di queste ultime per l'internazionalizzazione e per il sostegno operativo alle imprese. Queste sono, infatti, radicate in territori interessati da alti tassi di import/export, come la Banca popolare dell'Emilia Romagna (BpER) e la Banca Popolare di Vicenza, o caratterizzate da una vasta offerta di prodotti/servizi di corporate banking e per l'internazionalizzazione, e da un'ampia rete di filiali estere a loro supporto. In particolare l'ampiezza dell'offerta, pur con alcune differenze fra Istituti ed alcune sovrapposizioni, è la prova empirica di quanto affermato da più parti in letteratura: la volontà di questi ultimi di seguire un sentiero che porti ad essere considerati partners sempre più stretti delle imprese nelle diverse fasi della loro attività. Fra le banche interessate ciò risulta più evidente per San Paolo Banco di Napoli, seguito da Banca Popolare di Vicenza e BpER, se commisurato alla loro diffusione territoriale, e di seguito BNL ed MPS.

Il pacchetto che le stesse hanno ritenuto opportuno proporre a condizioni agevolate all'interno della Carta Servizi, e l'entità dell'agevolazione rispetto alle condizioni ordinarie di mercato, è stata lasciata a discrezione della banca, pur all'interno di un preciso indirizzo di massimizzazione di offerta alle imprese, che è al centro dell'attività dell'ICE. Nella maggior parte dei casi le agevolazioni sono applicate a servizi di carattere informativo o di cash management, ed alcune volte a prodotti di finanziamento, in genere sulle commissioni che la banca richiede per il servizio e non sul costo sostanziale dello stesso. Malgrado l'entità dell'offerta, mancano tuttavia linee complete di servizi che vadano a formare un supporto continuativo all'internazionalizzazione, e che potrebbero essere integrate per lo più attraverso servizi di finanziamento, anche espressamente dedicati all'attività promozionale, e del cash management.

Le linee direttrici dell'attività promozionale dell'Istituto del 2007 impongono di offrire alle imprese il maggior numero di strumenti operativi per il recupero di produttività e competitività, e per aprirsi un varco o consolidare la propria posizione nei Paesi c.d. "BRIC" (Brasile, Russia, India, Cina). Da ciò risulta di rilevante importanza questa collaborazione finalizzata non solo al raggiungimento capillare dell'intero territorio nazionale, ma soprattutto all'incentivazione di un utilizzo di strumenti complessi, fenomeno che va di pari passo con forme più avanzate e più competitive di internazionalizzazione che permettano di superare la "tradizionale via mercantile" del commercio con l'estero.

Obiettivo 2008: la promozione economica in Toscana inizia il suo nuovo corso*

L'esperienza di Toscana Promozione

Toscana Promozione, istituita con la legge regionale 06/2000 ed operativa dal 1 gennaio 2001, rappresenta il primo caso in Italia di Agenzia regionale che riunisce le funzioni di promozione dell'immagine e delle produzioni regionali all'estero, di supporto all'internazionalizzazione delle imprese e di attrazione di investimenti esteri.

L'Agenzia, partecipata da Regione Toscana, Unioncamere Toscana, ICE ed ENIT, opera nei settori dell'agroalimentare, dell'industria ed artigianato e del turismo.

In sei anni di attività Toscana Promozione ha organizzato più di 1.500 iniziative coinvolgendo oltre 7.000 operatori, tra imprese e consorzi. Se a ciò aggiungiamo l'attività di Sprint Toscana, lo sportello per l'internazionalizzazione per le imprese collocato anch'esso presso l'Agenzia, nel periodo in esame gli operatori coinvolti superano le 20.000 unità.

Tra attività di promozione diretta, servizi alle imprese e cofinanziamento di progetti presentati da soggetti privati, l'Agenzia gestisce risorse per oltre 25 milioni di euro: si tratta indubbiamente di un budget rilevante, e di un'azione importante cui ha fatto riscontro negli anni il gradimento crescente delle imprese toscane.

Una recente analisi ha dimostrato come Toscana Promozione controlli e coordini meno di metà del budget di promozione all'internazionalizzazione speso complessivamente in Toscana: accanto all'attività di promozione economica annuale svolta dall'Agenzia, tutti gli altri enti istituzionali del sistema (oltre 40) predispongono piani promozionali paralleli e con ampi livelli di autonomia. Questo sistema ibrido presenta una serie di criticità a livello di coordinamento, gestione dei budget e degli interventi: da qui trae origine la sfida per riformare il sistema.

Il progetto "MonitorAzione Toscana"

A partire dal 2004, la Regione Toscana con l'inserimento dell'asse progettuale "Razionalizzazione e miglioramento dell'assistenza alla promozione ed internazionalizzazione delle imprese" all'interno del "Patto per lo sviluppo qualificato e maggiori e migliori lavori in Toscana", si è posta l'obiettivo di dar vita ad un modello operativo di governance cooperativa da applicare alle azioni di promozione e di assistenza alle imprese nei processi di internazionalizzazione, capace di superare la frammentazione esistente in campo promozionale tra livello regionale e livello territoriale.

Obiettivi specifici del progetto (noto come "MonitorAzione Toscana") sono stati l'analisi delle necessità delle imprese in termini di servizi per l'internazionalizzazione, la progettazione e sviluppo di nuovi servizi e la ridefinizione dell'offer-

* Redatto da Ambrogio Brenna, Assessore alle Attività Produttive della Regione Toscana

ta attuale, la definizione di modalità efficaci di coordinamento tra i soggetti coinvolti nel sistema toscano della promozione ed il disegno e l'attivazione della sperimentazione dei nuovi servizi in 5 settori pilota (Agroalimentare, Sistema Moda, Meccanica, Turismo, Public Utilities). L'attività ha avuto avvio ufficialmente l'11 gennaio 2006 e si è conclusa a giugno 2006. Con la Delibera n. 759 del 23 ottobre 2006, la Giunta regionale toscana ha fatto proprie le risultanze del progetto.

Nel corso dell'attività progettuale sono state raccolte informazioni da circa 900 aziende toscane (interviste e questionari on line), 100 Enti e 10 Agenzie di promozione italiane ed estere (sia di livello nazionale che regionale) identificate come best practice: Promos Milano (Lombardia, Italia), ERAI (Rhone-Alpes, Francia), UKTI (Regno Unito), BfAi (Germania), Bayern International (Baviera, Germania), ITC (Canada), ICEX (Spagna), ExCal (Castilla y Leon, Spagna), DoIR (Western Australia, Australia), AWEX (Vallonia, Belgio).

Le innovazioni proposte

Il progetto MonitorAzione ha delineato una serie di priorità di intervento su cui Toscana Promozione ed il sistema di promozione regionale dovranno intervenire nei prossimi 18 mesi. Queste aree sono state declinate in 7 campagne di intervento principali:

- Riformulazione dell'offerta di servizi: *Toscana Promozione dovrà concentrarsi su servizi ad "alto valore aggiunto" articolati per segmento di azienda, abbandonando progressivamente il focus sulle attività promozionali più classiche. Sarà possibile l'introduzione di servizi a pagamento. Per quel che concerne i servizi a "basso valore aggiunto" l'Agenzia dovrà muoversi come un "broker" di servizi individuando i casi d'eccellenza già presenti all'interno della rete toscana. Toscana Promozione diventerà quindi la vera e propria "cabina di regia" operativa del sistema regionale di promozione.*
- Governance di Toscana Promozione: *l'Agenzia dovrà aprirsi maggiormente al settore privato, introducendo nuovi attori espressione del mondo delle imprese nel proprio sistema di governance. Saranno estese le competenze del Comitato Tecnico dell'Agenzia (dove sono rappresentati gli stakeholder) che potrà avvalersi di Tavoli settoriali di indirizzo.*
- Strumenti di pianificazione strategica: *saranno definite in maniera più puntuale le priorità strategiche di medio termine. Per far ciò, e per prioritizzare in maniera più efficace anche gli interventi annuali, saranno messi a rete tutti i soggetti (centri studi ed osservatori regionali, uffici studi degli "Enti proprietari", ecc.) che si occupano di analisi e previsioni relative all'export e all'internazionalizzazione delle imprese toscane.*
- Coordinamento del sistema: *verranno rafforzate le relazioni tra i vari attori del sistema toscano di promozione, sia a livello di relazione "centro-periferia" che a livello locale tramite protocolli di intesa. Saranno messe in condivisione le strutture estere dei diversi Enti.*
- Marketing del sistema ed accesso alle imprese: *sarà avviato un intervento strutturato di comunicazione sul territorio per aumentare la conoscenza presso le aziende dei servizi disponibili e degli Enti fornitori.*
- Nuova organizzazione di Toscana Promozione: *nuova organizzazione dell'Agenzia, la quale verrà strutturata a matrice, così come appreso dall'analisi di alcu-*

ne best practice internazionali. Creazione di referenti di settore e di interfacce territoriali per un dialogo migliore con le imprese e gli Enti territoriali.

– Sistema di misurazione dei risultati: sarà assicurato un maggior focus sulla valutazione dei risultati. A tal fine verranno utilizzati meccanismi di misurazione trasversali comuni a più enti basati su parametri quali-quantitativi e si farà ricorso ad un'attività di reporting trimestrale.

Tra le novità più significative introdotte dal Governo regionale, su ispirazione dei risultati del progetto, vi è infine la previsione di dar vita ad un "Piano integrato della Promozione toscana" declinato poi in un "Calendario integrato delle iniziative della rete". I due strumenti mireranno a garantire, rispettivamente, la piena sinergia operativo-finanziaria e il totale coordinamento delle politiche di promozione attuate dai vari soggetti che compongono il sistema ovvero Toscana Promozione, le Camere di Commercio e loro Aziende speciali, le APT e le Province. Il Calendario sarà un utile strumento di servizio per le imprese toscane che, consultando un'unica fonte, avranno accesso alle informazioni relative a tutte le iniziative promosse dai vari attori della rete.

Un punto focale: la valutazione dei risultati

La valutazione dei risultati appare, anche alla luce delle indicazioni di MonitorAzione, un punto focale per l'efficienza del sistema di promozione economica.

Toscana Promozione, avvalendosi dell'opera di un Ente pubblico esterno (l'Istituto per la Programmazione Economica della Toscana - IRPET) si è dotata, fin dalla sua costituzione, di un sistema di valutazione dei risultati. L'analisi è di tipo quali-quantitativo, l'ambito di applicazione è soprattutto quelle delle iniziative promozionali (partecipazione a fiere, workshop ed incoming) e la valutazione dei risultati si basa sulla soddisfazione dei fruitori (customer satisfaction) e sulla percezione del funzionario che ha seguito operativamente l'iniziativa.

A tal fine vengono utilizzati tre questionari con rilevazioni qualitative:

- *Questionario contestuale all'evento, per il fruitore;*
- *Questionario post evento (tre mesi dopo), per il fruitore;*
- *Questionario contestuale all'evento, per il funzionario.*

I risultati così raccolti vengono diffusi agli stakeholder attraverso le relazioni trimestrali e annuali sull'attività di Toscana Promozione ed il Rapporto annuale di monitoraggio elaborato da IRPET. In esso viene svolta anche – ove possibile – un'analisi della correlazione esistente fra spesa su interventi promozionali e fatturato export delle imprese beneficiarie degli interventi.

Le analisi così elaborate fungono da input per la programmazione dell'attività promozionale dell'anno successivo.

Come evidenziato in precedenza, le conclusioni del progetto MonitorAzione confermano la validità del sistema fino ad oggi utilizzato ma suggeriscono al contempo la necessità di compiere un ulteriore passo in avanti.

Innanzitutto occorre assicurare una sempre maggiore centralità al sistema di valutazione dei risultati, soprattutto per ciò che concerne la programmazione delle attività future.

In secondo luogo la misurazione dei risultati va estesa in due direzioni: devono essere sottoposte a valutazione attività ad oggi non “coperte” dal sistema attualmente vigente (ex. Servizi Sprint; Azioni comunicative istituzionali e di supporto ad iniziative; finanziamenti erogati a consorzi e imprese; missioni esplorative) e la verifica dei risultati secondo modalità condivise deve divenire patrimonio comune a tutti i soggetti toscani attivi nel campo della promozione e del supporto all'internazionalizzazione delle imprese.

Per quel che concerne gli strumenti di raccolta dati, per i quali si è preso spunto anche dalle esperienze dei benchmark internazionali, saranno di sei tipi articolati in due macroaree.

Tra gli strumenti quantitativi:

- *Creazione di panel di imprenditori;*
- *Utilizzo di dati secondari (ex. performance export toscano, performance settore turistico, investimenti esteri in Toscana, bilanci azienda clienti);*
- *Affinamento dell'attuale sistema di controllo di gestione con l'introduzione di un meccanismo di contabilità analitica per ogni singolo evento/servizio erogato.*

Tra quelli qualitativi:

- *Questionario compilato da imprenditori contestualmente all'erogazione del servizio;*
- *Questionario compilato da funzionari contestualmente all'erogazione del servizio;*
- *Audit periodico di imprese.*

La valutazione avverrà su base trimestrale e verrà mantenuto il ricorso ad un ente terzo valutatore della qualità del servizio. In maniera maggiore rispetto ad oggi, verranno utilizzati i risultati raccolti in fase di programmazione futura.

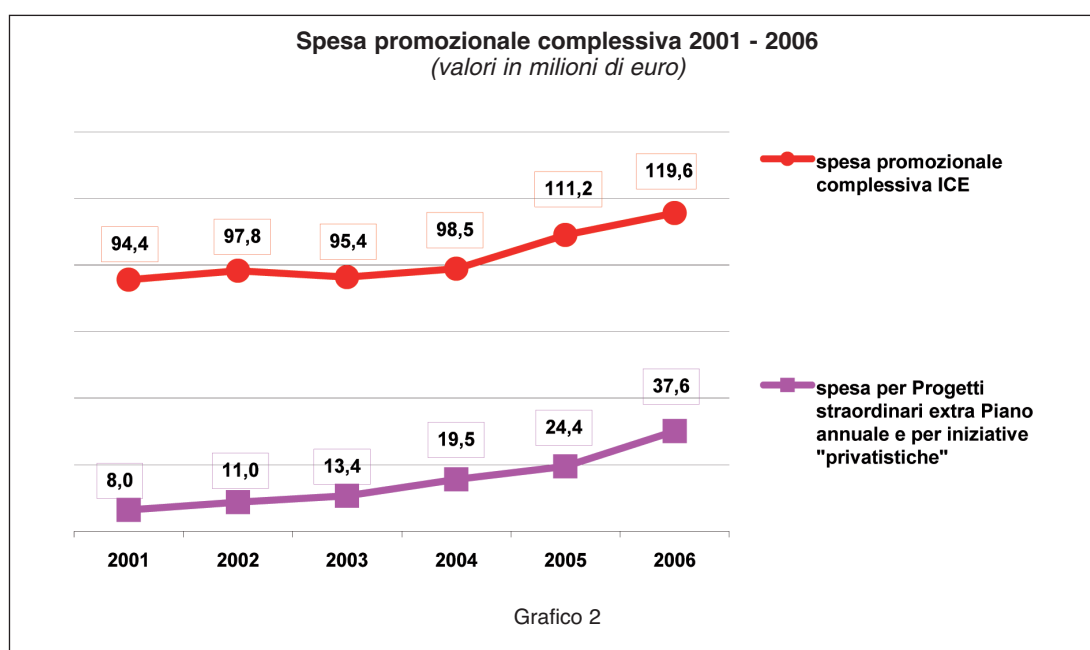
9.3.1.3 Servizi per promuovere prodotti ed attività terziarie nei mercati esteri

In linea generale, negli ultimi 6 anni i servizi promozionali dell'Istituto a favore del mondo imprenditoriale italiano realizzati nei Programmi Promozionali annuali hanno visto una sostanziale tendenza alla riduzione del finanziamento pubblico statale, più che controbilanciato dall'incremento del contributo privato e dal contributo proveniente dalle Regioni nel quadro degli Accordi di Programma. Ne è derivato una generale tendenza all'incremento complessivo dell'attività promozionale, a dimostrazione di un gradimento di tale attività da parte di soggetti privati e pubblici che impegnano i loro fondi per partecipare nelle iniziative dell'ICE. Questa tendenza iniziata già negli anni 90, è stata confermata nel 2006.

Ad esempio nelle attività promozionali di base e nei progetti speciali la quota di co-finanziamento da parte delle imprese è salita nel 2006 al 37,5 per cento, percentuali più che raddoppiate rispetto a quelle medie di 10/15 anni fa, con punte di ben il 57,5 per cento per le fiere.

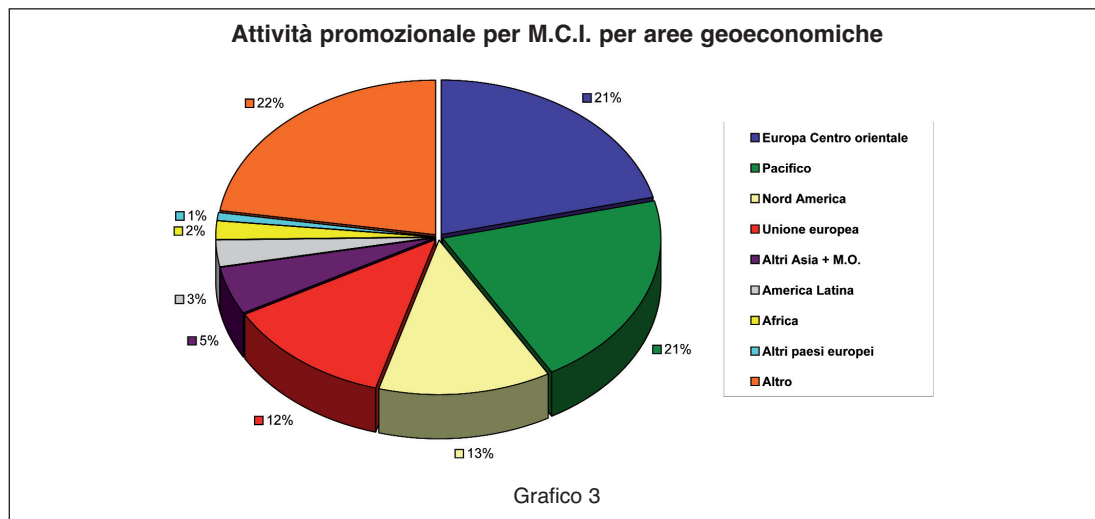
Infatti, la *spesa promozionale complessiva*, realizzata dall'Istituto nell'anno 2006 e finanziata sia dal *Ministero del Commercio Internazionale (MCI)* che da altri committenti, è aumentata ulteriormente ed ha quasi raggiunto l'importo di 120 milioni di euro; è stata, infatti, pari a 119.604.601,22 euro (con una crescita del 7,6 per cento rispetto ai 111,2 milioni di euro del 2005 – v. grafico sotto), così ripartita:

- 81,95 milioni di euro (68,5 per cento sulla spesa totale) per iniziative del *Programma Promozionale annuale ICE-MCI* di cui alla Legge 68/97;
- 11,7 milioni di euro (9,8 per cento) per il *programma straordinario di promozione del Made in Italy* finanziato dal MCI;
- 20,7 milioni di euro (17,3 per cento) per attività realizzate con finanziamento di altri Enti Pubblici, tra cui spiccano gli oltre 18,8 milioni di euro per la realizzazione del *Progetto Ambiente* su incarico del MATTM, *Ministero dell'Ambiente e delle Tutela del Territorio e del Mare*;
- 5,21 milioni di euro per *altre attività*



Il “DOVE” il PERCHE’”, il “ PER CHI” e gli strumenti delle attività promozionali ICE nel mondo

Dove? Nel 2006 l’ICE, in base alle linee direttrici del MCI ha considerato prioritari i mercati di Cina, Russia, India, Brasile, Turchia, le aree dei Balcani e del Nord Africa, ma anche Nord America e Unione Europea ed Est Europeo.



Perché? L’attività promozionale realizzata nel 2006 è stata caratterizzata da alcune scelte strategiche. Innanzitutto, l’attività del 2006 ha esteso ulteriormente l’impegno e le risorse (+ 22 per cento) destinate alla politica di partenariato: oltre agli *Accordi di Programma con le Regioni* (Accordi e Convenzioni Operative sono da tempo in vigore con tutte le Regioni e Province autonome), anche gli *Accordi di Settore con le Associazioni di Categoria* (da cui è derivata, nel corso del 2005, la stipula di 17 Intese operative) e l’*Accordo con il Sistema Camerale* (nell’ambito del quale è stata stipulata la settima Intesa operativa, oltre ad una integrazione della quinta). Ma, sempre nel 2005, si sono anche concretizzati ulteriori progetti condivisi nel quadro dell’Accordo con la Conferenza dei Rettori delle Università Italiane (CRUI) ed è proseguita l’attuazione dell’*Accordo con il Sistema Fieristico* con l’attuazione del primo bando e l’avvio del secondo bando.

Come negli anni passati, anche nel 2006, nell’attuazione pratica di questo *approccio di sistema* e, quindi, in tutte le fattispecie di partenariato, l’Istituto ha continuato a svolgere un ruolo fondamentale, che si è così sostanziato:

- nell’attività con le *Regioni e le Province autonome*, l’ICE si è posto non solo come soggetto co-finanziatore dei programmi, ma anche e soprattutto come protagonista e coordinatore dei diversi interventi per stimolare la capacità di progettazione e indirizzare l’attività promozionale anche verso i comparti più innovativi e tecnologicamente avanzati,
- negli accordi di settore con *Associazioni di categoria* e in quelli con il *Sistema Camerale* e con il *Sistema Fieristico*, il coordinamento dell’Istituto è stato indirizzato, in particolare, a creare armonizzazione (evitando sovrapposizioni, in termini di mercati, settori di intervento e calendarizzazione degli eventi), a stimolare la complementarità ed assicurare la compatibilità con le politiche del Piano Nazionale

Nel periodo 2000-2006, al fine di rispondere a questo indirizzo politico-strategico, l’Istituto ha stipulato 235 Convenzioni ed Intese Operative, ha concordato e rea-

lizzato 17 progetti interregionali o di distretto e 64 progetti con Università e Fiere italiane, mettendo a disposizione delle imprese, unitamente ai partners degli Accordi, oltre 300 milioni di euro.

Va evidenziata inoltre la prospettiva almeno biennale di estensione dei vari piani promozionali. Questo fenomeno si è accentuato negli ultimi anni ed è legato alla crescente rilevanza assunta – all'interno del Programma promozionale ed in sintonia con le indicazioni ministeriali – dalla politica di partenariato: Accordi di programma con le Regioni, Accordi di settore con Associazioni di Categoria, Accordo con il sistema camerale e, più recentemente gli Accordi con la CRUI (Conferenza dei Rettori delle Università Italiane) e con il Sistema Fieristico, tutte iniziative che incoraggiano un respiro più ampio dal punto di vista temporale degli interventi promozionali comuni.

Per Chi? Nel 2006 il 72,8 per cento dei fondi è stato destinato ad azioni promozionali riconducibili a specifici comparti merceologici, mentre il 16,1 per cento riguarda azioni di tipo plurisettoriale.

A questi interventi si aggiungono i fondi spesi per le attività di promozione indiretta: *collaborazione industriale* (4,6 per cento) e *formazione* (6,5 per cento). Quest'ultima continua il trend di crescita osservato nel 2005 attribuito, tra l'altro, alle iniziative realizzate nell'ambito degli Accordi con la CRUI, che hanno assorbito nel 2006 risorse per oltre 1 milione di euro.

Al sistema *meccanica - elettronica* sono stati destinati invece quasi 22 milioni di euro (pari al 23,3 per cento dello speso). Nel sistema *meccanica-elettronica* sono ricomprese tutte le voci riferite al settore, inclusa la *subfornitura e l'elettronica-elettrotecnica*, mentre le iniziative a favore della chimica, della farmaceutica e dell'ambiente sono raggruppate nel sistema chiamato *chimica - ambiente* che ha realizzato attività per 1,5 milioni di euro (pari all'1,6 per cento della spesa totale) e registra un incremento considerevole rispetto al 2005. Da ricordare inoltre, a favore di quest'ultimo, gli interventi commissionati all'Istituto dal Ministero dell'Ambiente e della tutela del territorio e del mare, che nel 2006 hanno impegnato risorse per 19,6 milioni di euro.

Il 21,2 per cento dei fondi (pari a 19,9 milioni di euro) è stato speso per azioni finalizzate a promuovere il *sistema moda - persona - tempo libero* e, in primo luogo, per organizzare iniziative in favore del settore *tessili - abbigliamento*, che ha assorbito oltre 9,6 milioni di euro. Seguono, rispettivamente con un importo di 3,3 e 3 milioni di euro, le azioni per il comparto pelletteria e calzature (compresi gli accessori) e per il settore della gioielleria e oreficeria.

La promozione del *sistema agro-alimentare* ha comportato, anche quest'anno, azioni per oltre 14,1 milioni di euro, pari al 14,9 per cento dei fondi complessivi. Da aggiungere alle cifre indicate gli interventi finanziati dal M.I.P.A.F. pari a circa 2,1 milioni di euro.

Agli interventi effettuati a favore del *sistema casa - ufficio* sono stati destinati oltre 11,2 milioni di euro (l'11,9 per cento della spesa complessiva). Quasi la metà dei fondi (5,2 milioni di euro) ha interessato azioni a favore del settore del *mobile*.

Infine, per interventi dedicati a più settori, vale a dire che comprendono le iniziative che non sono riconducibili ad un settore specifico, sono stati spesi oltre 15 milioni di euro.³¹

³¹ Rientrano in questo tipo di iniziative ad esempio le Fiere Campionarie, le iniziative nella Grande Distribuzione, gli eventi di promozione complessiva dell'immagine italiana a livello non solo commerciale, ma anche culturale e turistico

Attività promozionale M.C.I. per comparti merceologici e principali settori
in base alla classificazione merceologica ISTAT (codici ATECO) (*)
(Valori espressi in Euro)

cod. ISTAT	COMPARTI	% sul totale	PRINCIPALI SETTORI	% sul comparto
Prodotti industria alimentare, bevande e tabacco	14.360.198,47	15,21		
<i>di cui:</i> prodotti agricoli, ortoflorofrutticoli, zootecnia e pesca (*)				
alimenti e bevande			10.815.635,91	75,32
vino di uve			1.625.250,64	11,32
Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento	9.641.330,73	10,21		
<i>di cui:</i> articoli di vestiario tessili			4.547.290,57	47,16
			4.284.847,48	44,44
Prodotti dell'industria conciaria, in cuoio, pelle e simili	3.311.490,67	3,51		
<i>di cui:</i> cuoio, articoli da viaggio, borse e calzature calzature ed accessori			2.318.657,05	70,02
			797.018,58	24,07
Edilizia e materiali da costruzione	3.051.955,32	3,23		
<i>di cui:</i> pietre e marmi			964.307,84	31,60
piastrelle, lastre in ceramica per pavimenti e rivestimenti			952.229,53	31,20
materiali da costruzione			852.981,61	27,95
Macchine utensili ed apparecchi meccanici	12.331.208,85	13,06		
<i>di cui:</i> macchine tessili			1.210.527,89	9,82
macchine per la lavorazione del legno e materie similari			1.031.274,58	8,36
macchine lavorazione metalli			999.500,62	8,11
macchine lavorazione vetro			690.640,06	5,60
macchine per l'industria ceramica e del laterizio			585.478,31	4,75
macchine lavorazione materie plastiche e gomma			569.550,64	4,62
macchine automatiche per dosatura, confezione, imballaggio			519.997,31	4,22
macchine lavorazione di prod.alimentari, bevande, tabacco			513.355,99	4,16
Macchine elettriche, apparecchi elettrici ed ottici	1.769.706,16	1,87		
<i>di cui:</i> Montature per occhiali			663.757,84	37,51
Apparecchi medicali, chirurgici, ortopedici			576.835,49	32,59
Mezzi di trasporto, parti ricambio e accessori	4.292.408,84	4,55		
<i>di cui:</i> imbarcazioni da diporto e sportive			827.526,86	19,28
motocicli e biciclette			795.514,44	18,53
aeromobili e veicoli spaziali			777.090,18	18,10
parti e accessori per autoveicoli e loro motori			708.304,78	
autoveicoli, rimorchi e semirimorchi			490.000,00	
cantieristica navale			380.689,17	8,87
subfornitura			313.283,41	7,30
Prodotti chimici e farmaceutici	1.210.174,73	1,28		
Editoria, carta e stampa	431.322,43	0,46		
Prodotti di altre industrie manifatturiere	10.301.753,16	10,91		
<i>di cui:</i> Mobili			5.159.020,39	50,08
Gioielleria ed orificeria			3.019.111,19	29,31
Oggettistica e articoli da regalo, articoli promozionali			780.438,51	7,58
Cinematografia e Video	1.371.880,84	1,45		
Private Label	740.229,84	0,78		
Restauro	449.105,68	0,48		
Terziario avanzato	1.199.809,01	1,27		
Attrezzature alberghiere, turismo	344.950,80	0,37		
Plurisettoriali del comparto beni strumentali	1.319.867,64	1,40		
Plurisettoriali a tecnologia avanzata	1.529.371,36	1,62		
Plurisettoriali del comparto beni di consumo	786.125,06	0,83		
Plurisettoriali e altro	25.942.530,23	27,49		
TOTALE	94.385.419,82	100,00		

(*) Non comprende l'attività promozionale in favore dei prodotti agro-alimentari finanziata dal Ministero delle Politiche Agricole (M.I.P.A.F.)

Con quali strumenti? La quota maggiore di fondi promozionali è stata destinata, come di consueto, alle fiere, considerando nell'insieme le partecipazioni collettive, le mostre autonome, gli Uffici Informazioni a Fiere Estere.

Altri strumenti promozionali di *comunicazione*, comprendono *campagne pubblicitarie, azioni di comunicazione e conferenze stampa, newsletter, cataloghi, inserti speciali, repertori su CD ROM, portali e siti web*. Da evidenziare, in quest'ambito, gli interventi attuati attraverso l'utilizzo delle tecnologie multimediali e che si concretizzano nella realizzazione di siti web settoriali, fiere virtuali, repertori su CD Rom, pubblicità su web, tra gli altri.

La tipologia *corsi di formazione*, dopo l'incremento estremamente consistente registrato nel 2005, si è confermata anche nel 2006 ad un livello elevato, così come l'organizzazione di *seminari, convegni, workshop, le missioni di operatori esteri in Italia le sfilate di moda e gli interventi di collaborazione industriale*, che comprendono le azioni per l'attrazione di investimenti esteri e le attività con l'Ue e gli Organismi Internazionali.

Attività promozionale M.C.I. per tipologie di iniziativa e contributo privato
(Valori espressi in Euro)

TIPOLOGIE	SPESA	% sul totale	CONTRIBUTO PRIVATO	% contributo sulla spesa
Partecipazioni Collettive A Fiere	35.924.410,69	38,06	20.666.091,38	57,53
Corsi Di Formazione	6.871.494,12	7,28	453.744,85	6,60
Mostre Autonome	6.820.384,34	7,23	1.399.655,91	20,52
Azioni Di Comunicazione Varie	6.005.724,07	6,36	330.371,89	5,50
Uffici Informazioni (Punti Italia) A Fiere Estere	5.595.460,51	5,93	635.238,71	11,35
Giornate Tecnologiche, Seminari, Convegni	3.888.756,61	4,12	343.267,86	8,83
Missioni In Italia	3.785.619,59	4,01	293.446,95	7,75
Sfilate Di Moda E Iniziative D'immagine	2.838.200,79	3,01	125.562,47	4,42
Indagini Di Mercato	1.662.823,53	1,76	116.620,00	7,01
Azioni Presso La Rete Distributiva	1.452.345,44	1,54	46.000,00	3,17
Cooperazione E Collaborazione Industriale	1.166.837,64	1,24	-	-
Campagne Pubblicitarie	1.137.740,43	1,21	50.687,30	4,46
Newsletter, Cataloghi, Inserti Speciali, Cd Rom	860.169,95	0,91	159.950,00	18,60
Nuclei Operativi, Task Force, Desk	845.418,48	0,90	-	-
Attrazione Investimenti Esteri In Italia	751.821,16	0,80	45.453,41	6,05
Portali, Siti Web	658.552,88	0,70	1.728,00	,26
Giornate Gastronomiche E Degustazioni	633.074,86	0,67	347.000,00	54,81
Anticipo Area Per Fiere E Mostre	578.410,02	0,61	-	-
Uffici Informazioni A Fiere Italiane	404.418,49	0,43	8.155,40	2,02
Missioni All'estero	224.567,65	0,24	46.119,48	20,54
Attività Con L'unione Europea O Altre Org.Internaz.	82.626,02	0,09	54.805,63	66,33
Import Strategico E Countertrade	39.849,40	0,04	10.747,19	26,97
Missioni All'estero Di Partecipanti Esteri	4.283,84	0,00	-	-
Altre Iniziative	12.152.429,31	12,88	505.301,06	4,16
Totale	94.385.419,82	100,00	25.639.947,49	27,17

Attività promozionale 2006 distinta per committenti

COMMITTENTE MINISTERO DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE (M.C.I.)	COSTO TOTALE (Pubblico □ terzi □ altri ricavi)	% sul totale gener. att. promoz.	STANZIAMENTO PUBBLICO M.C.I./ICE	% dello stanziamento pubblico sul costo totale	CONTRIBUTO TERZI	% del contributo sul costo totale	ALTRI RICAVI
1. Programma Promozionale M.C.I. (ex legge 71/76)	81.946.109,66	68,51	56.819.810,00	69,34	24.819.960,39	30,29	306.339,27
suddiviso in:	Legge 68/97 (A)	81.946.109,66	56.819.810,00	69,34	24.819.960,39	30,29	306.339,27
	Attività di Base	43.584.795,83	25.223.575,50	57,87	18.117.632,67	41,57	243.587,66
	Progetti Speciali	13.969.351,52	10.443.636,95	74,76	3.481.969,47	24,93	43.745,10
	Accordi:	24.391.962,31	21.152.597,55	86,72	3.220.358,25	13,20	19.006,51
di cui:	Accordi di Programma con Regioni	12.531.292,52	10.503.752,54	83,82	2.022.091,26	16,14	5.448,72
	Accordi di settore	6.305.965,27	5.121.519,66	81,22	1.178.266,99	18,68	6.178,62
	Accordi di Programma con Sistema Camerale	3.568.187,73	3.540.808,56	99,23	20.000,00	0,56	7.379,17
	Accordi di Programma con Sistema Fieristico	974.387,82	974.387,82	100,00	0,00	0,00	0,00
	Accordo con CRUI	1.012.128,97	1.012.128,97	100,00	0,00	0,00	0,00
2. Altri Programmi Promozionali M.C.I.:	12.439.310,16	10,40	11.619.125,43	93,41	819.987,10	6,59	197,63
	M.C.I. Commesse Privatistiche (G)	242.060,01	242.060,01	100,00	0,00	0,00	0,00
	M.C.I. Legge 84/2001 per i Balcani (L)	466.985,54	466.985,54	100,00	0,00	0,00	0,00
	M.C.I. Fondi Made in Italy (M)	11.727.650,11	10.910.079,88	93,03	817.372,60	6,97	197,63
	M.C.I. Programma Operativo MAP-PON ATAS 2000-2006 (T)	2.614,50	0,00	0,00	2.614,50	100,00	0,00
TOTALE PROGRAMMI PROMOZIONALI M.C.I. (1□2)	94.385.419,82	78,91	68.438.935,43	72,51	25.639.947,49	27,17	306.536,90
ALTRI COMMITTENTI	COSTO TOTALE (Pubblico □ terzi □ altri ricavi)	% sul totale	STANZIAMENTO PUBBLICO M.I.P.A.F./ICE	% dello stanziamento pubblico sul costo totale	CONTRIBUTO TERZI	% del contributo sul costo totale	ALTRI RICAVI
Ministero Politiche Agricole e Forestali - M.I.P.A.F. (C)	2.065.100,95	1,73	2.047.970,97	99,17	9.965,00	0,48	7.164,98
Regioni (R)	687.315,92	0,57			686.265,39	99,85	1.050,53
Altri Enti Pubblici: Min. Ambiente (Q)	20.737.166,94	17,34			20.737.146,98	100,00	19,96
Privati (P)	1.729.597,59	1,45			1.726.222,93	99,80	3.374,66
TOTALE PROGRAMMI PROMO□. ALTRI COMMITTENTI	25.219.181,40	21,09	2.047.970,97	8,12	23.159.600,30	91,83	11.610,13
TOTALE GENERALE ATTIVITA' PROMOZIONALE 2006	119.604.601,22	100,00	70.486.906,40	58,93	48.799.547,79	40,80	318.147,03

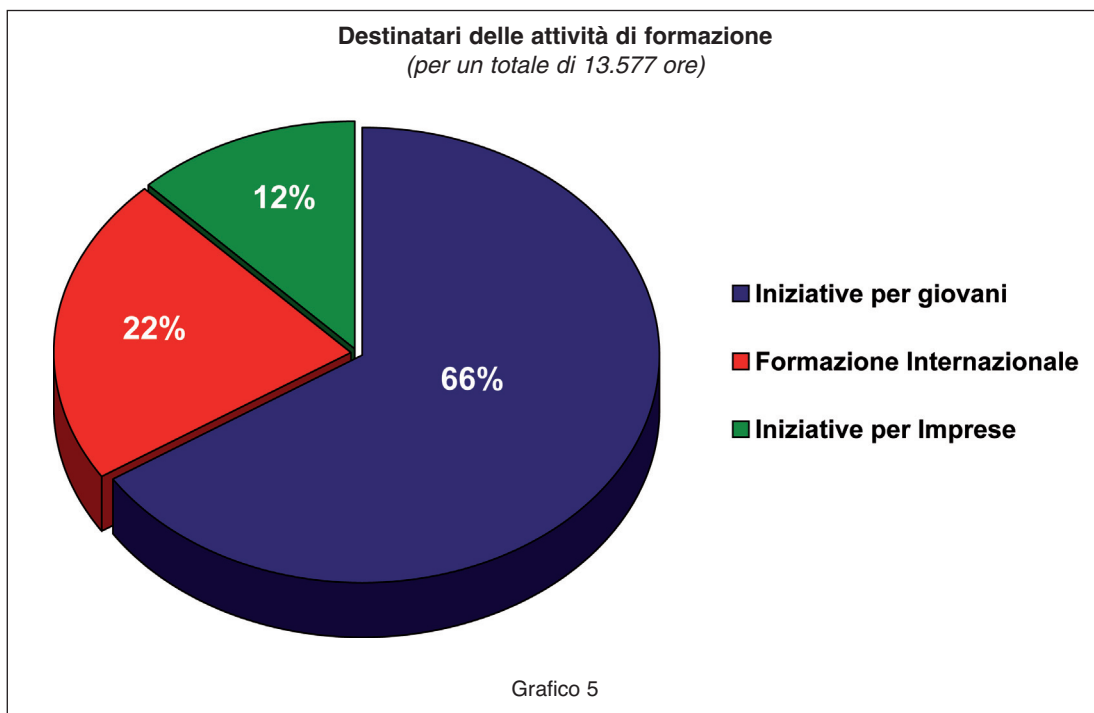
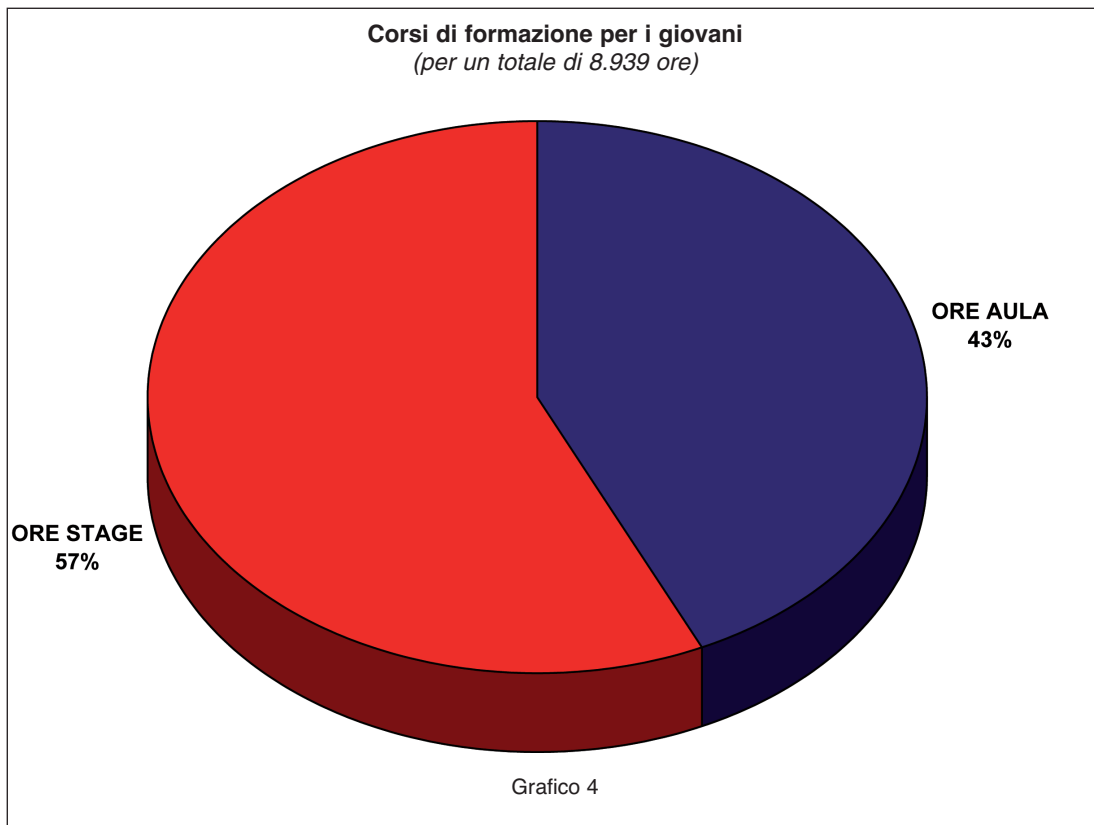
Tavola 6

9.3.1.4 Servizi per formare il personale per i mercati esteri

Nell'attuale contesto internazionale una delle esigenze di maggior rilievo - decisamente avvertita dalle imprese italiane è quella legata alla formazione all'internazionalizzazione delle loro risorse umane.

In questo ambito si pone pertanto la nuova offerta formativa dell'ICE che si sta costantemente adeguando alle mutate necessità, come dimostrato dai risultati 2006:

1. Il costante aggiornamento dei contenuti dei corsi di formazione, tra i quali il corso di specializzazione in commercio estero Cor.c.e. (di cui quest'anno ricorre la 40^{ma} edizione), dedicato a giovani laureati, nell'ottica della loro specializzazione e di un loro successivo inserimento nelle aziende: prospettiva estremamente concreta visto che circa il 90 per cento dei partecipanti trova uno sbocco professionale. Nel 2006 sono stati realizzati 7 Master per giovani laureati in 7 diverse regioni italiane,
2. Il collegamento tra formazione e consulenza mediante i Progetti di affiancamento di impresa in aree specifiche per imprenditori ed addetti export. Nel 2006 sono stati realizzati 6 corsi di affiancamento in 6 regioni italiane.
3. Collegamento tra formazione, innovazione e mondo accademico mediante l'accordo dell'ICE con il Ministero delle Attività Produttive e la Conferenza dei Rettori delle Università Italiane, con cui nel 2005-2006 sono stati cofinanziati 26 progetti comuni nel campo della ricerca applicata, dell'innovazione e del trasferimento tecnologico all'estero.
4. Approccio multidisciplinare della formazione all'internazionalizzazione dell'Istituto, per tener conto dei vari aspetti dell'inserimento nei mercati esteri dalle tematiche di economico/commerciali al marketing internazionale, dagli aspetti giuridico/normativi alla comunicazione.
5. Formazione internazionale dedicata a manager, funzionari pubblici e studenti stranieri nei Paesi a più elevato potenziale in termini di rapporti economico/commerciali con l'Italia.
6. Utilizzo delle nuove tecnologie telematiche per integrare le modalità di erogazione tradizionali della formazione con nuovi strumenti come la formazione a distanza realizzata via internet direttamente presso le sedi delle aziende. È questo l'obiettivo dei primi 3 corsi on line in modalità e-learning impostati nel 2006 e che verranno avviati entro il 2007, dedicati rispettivamente al Marketing Internazionale, alla contrattualistica internazionale ed ai finanziamenti nazionali ed internazionali
7. La certificazione di qualità ISO 9001 per le attività di formazione dell'ICE e la certificazione ASFOR per il Cor.c.e. De Franceschi, conseguita per fornire un'ulteriore garanzia di qualità per la clientela.



9.3.2 I servizi offerti dalle Camere di Commercio in Italia³²

Il sistema camerale dispone di una rete di Centri Estero Regionali ed 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 alla formazione, anche di tecnici e manager stranieri, oltre che all'assistenza alle imprese in materia contrattualistica fiscale e doganale (vedi grafico).

Il sistema camerale italiano dispone, anche, di una rete di circa 50, tra uffici, antenne e desk all'estero, generalmente collocati presso le sedi delle Camere di Commercio italiane all'estero. Secondo i dati dell'Osservatorio camerale, le Camere di Commercio italiane hanno investito nel 2006 per interventi in materia di internazionalizzazione circa 87 milioni di euro.

La rete del sistema camerale per l'internazionalizzazione si completa con le Camere di Commercio miste operanti in Italia: si tratta di associazioni di natura privatistica tra enti e imprese italiane e quelle di altri stati, che si prefiggono lo scopo di incrementare i rapporti e gli scambi commerciali tra l'Italia ed i paesi di competenza. Alla fine del 2006, presso l'Albo delle Camere miste in Italia risultavano iscritte 28 Camere di Commercio. Unioncamere, quale istituzione a servizio del sistema camerale, si è prefissata l'obiettivo di sviluppare una politica di alleanze istituzionali, a beneficio delle Camere stesse, stipulando Accordi di Programma, rispettivamente, con il Ministero del Commercio Internazionale e con il Ministero degli Affari Esteri.

L'Accordo di Programma tra il Ministero del Commercio Internazionale, Unioncamere e Assocamerestero è stato sottoscritto l'11 luglio 2000.

L'Accordo in oggetto prevede il perseguimento dei seguenti obiettivi:

- Promozione della internazionalizzazione del sistema delle imprese: tale finalità comprende il rafforzamento degli scambi commerciali, degli investimenti diretti all'estero e l'assistenza alle imprese operanti sui mercati internazionali;
- Sviluppo del territorio italiano: tale obiettivo comprende il rafforzamento della capacità del Sistema Italia di attrarre investimenti esteri.

L'Accordo, a partire del 2000, ha permesso la realizzazione di sette intese operative tra ICE ed Unioncamere confermando il carattere di complementarietà dei rispettivi sistemi per le attività di internazionalizzazione.

Le intese ICE-Unioncamere 2006 e 2007 sono articolate secondo logiche di filiera che riguardano i seguenti comparti: tessile, oreficeria, abitare, meccanica, turismo, componentistica e nautica.

³² redatto da Fabio Pizzino - Unioncamere

Di notevole rilievo sono, nell'intesa operativa ICE-Unioncamere 2007, i progetti relativi alla formazione. Questo settore ha conosciuto negli ultimi anni un deciso incremento, in termini di risorse impegnate, realizzando altresì una importante sinergia con alcune prestigiose Università degli Studi: con il progetto "Formare ingegneri stranieri in Italia", promosso dall'ICE e dalle Camere di Commercio di Lecco e Como si stanno formando circa 200 laureati stranieri (in maggioranza cinesi) presso il Politecnico di Milano; con il progetto "Invest your talent in Italy", realizzato dall'ICE e dalla Camera di Commercio di Torino insieme ad altri soggetti camerali, si stanno formando laureati indiani in economia, ingegneria e design presso il Politecnico di Torino, il Politecnico di Milano, la LUISS, l'Università di Tor Vergata, l'Università di Trento, la Scuola Sant'Anna di Pisa. Quest'ultimo progetto, ideato e promosso dal Ministero degli Affari Esteri, coinvolge attualmente circa 120 studenti indiani.

L'Accordo di Programma con il MAE, sottoscritto l'11 ottobre 2001, persegue tra gli altri i seguenti obiettivi:

- favorire la conoscenza delle potenzialità di sviluppo dei mercati esteri, nonché le opportunità di 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 altre autonomie locali.

L'Accordo di Programma con il MAE ha permesso la realizzazione del Progetto Extender, attraverso il quale vengono trasferite alle imprese italiane le informazioni in materia di gare d'appalto e progetti strategici segnalati dalla rete diplomatico-consolare. Il trasferimento alle imprese di queste informazioni viene realizzato attraverso il portale Globus, operativo dal novembre 2000.

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 territoriale, presso le Camere di Commercio.

Il potenziamento del sistema informativo camerale ha conosciuto un ulteriore sviluppo con l'emanazione della nuova circolare per l'assegnazione del numero meccanografico che consentirà la creazione di una autentica anagrafe delle imprese operanti all'estero. Il nuovo archivio, denominato Italiancom sostituisce la banca dati SDOE e sarà pienamente operativo entro il 2007.

Unioncamere ha firmato, nel corso degli anni, Accordi di collaborazione con 32 sistemi camerali esteri: particolarmente significativo, nel 2006, quello firmato, a Mosca, con la Federazione delle Camere di Commercio della Russia.

Unioncamere, quale istituzione a servizio del sistema camerale, ha avviato nel 2006 una politica per contribuire alla realizzazione di missioni imprenditoriali, promosse dalla rete delle Camere di Commercio, proprio in quei paesi oggetto di specifici accordi.

Di particolare rilievo è la missione imprenditoriale realizzata nel luglio 2006, con il coordinamento organizzativo di Promofirenze, nella Repubblica Popolare Cinese proprio a seguito dell'Accordo di Cooperazione sottoscritto nel 2005 tra Unioncamere e CCPIT.

Il sistema camerale italiano, nel 2006, si è reso disponibile anche ad accompagnare il sistema imprenditoriale nelle missioni commerciali realizzate al seguito della Presidenza del Consiglio dei Ministri, soprattutto nell'ambito delle rappresentanze regionali.

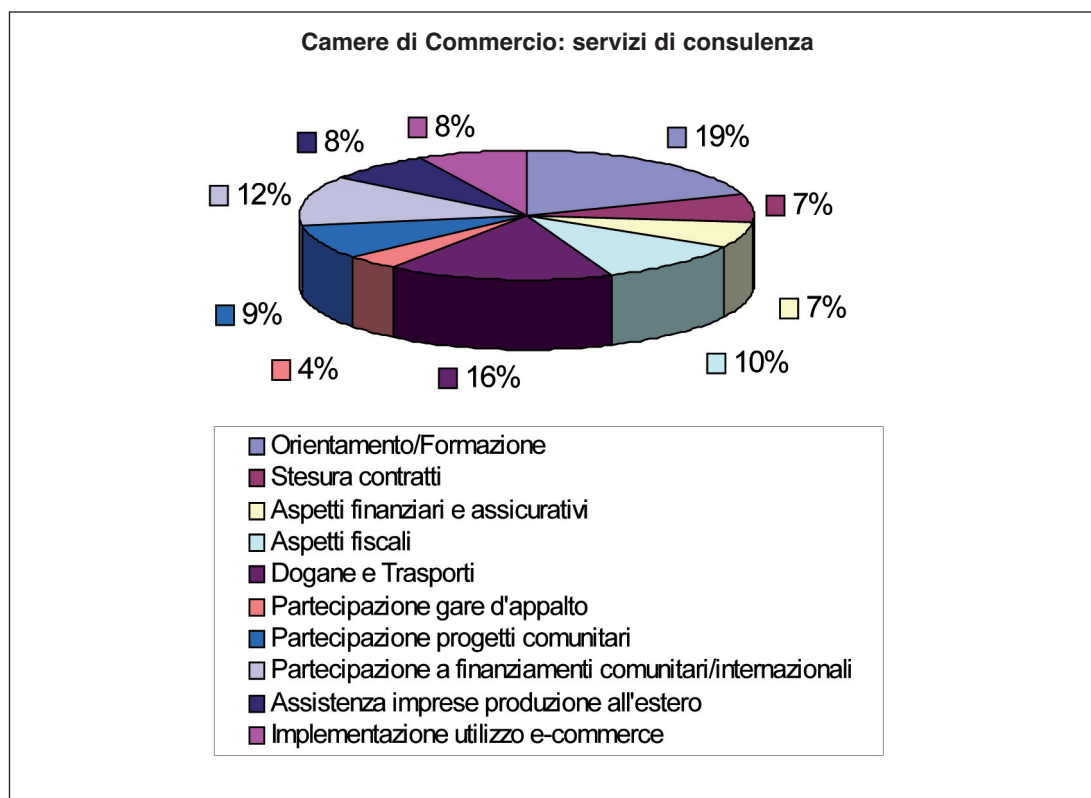
Alla luce di questa disponibilità del sistema e della consapevolezza della necessità di fare sistema all'estero, Unioncamere ha manifestato la propria volontà di affiancare ABI, ICE e Confindustria nelle grandi missioni imprenditoriali di carattere governativo.

Il ruolo di Unioncamere quale struttura di supporto all'azione di politica estera del Paese, ha avuto un segno tangibile nell'area balcanica.

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 Unioncamere- il compito di gestire una quota significativa delle risorse complessive a disposizione del Governo, destinata a finanziare progetti delle strutture camerali.

A partire dal dicembre 2006 si sono avviate le procedure per l'inizio di nove progetti di strutture camerali italiane grazie all'utilizzo dei fondi della legge in questione.

Il Ministro del Commercio Internazionale, soggetto gestore dell'intervento, ha riconosciuto al sistema camerale italiano una funzione specifica nell'area tesa a contribuire alla creazione dei quadri normativi ed organizzativi adeguati per uno sviluppo libero e trasparente di attività imprenditoriali nella regione.



9.3.3 *I servizi offerti dalle Camere di Commercio Italiane all'estero*³³

9.3.3.1 **L'evoluzione strutturale del network delle Camere di Commercio Italiane nel mondo**

Il sistema delle Camere di Commercio Italiane all'Estero (CCIE) è un network di organizzazioni a base associativa imprenditoriale di natura bi-nazionale, per la promozione dell'internazionalizzazione, organicamente e istituzionalmente inserito all'interno del sistema italiano di promozione all'estero, per radicare la presenza delle imprese sui mercati mondiali.

Oggi le Camere di Commercio Italiane all'Estero che partecipano ad Assocamerestero sono 73³⁴, attive in 48 paesi del mondo che coprono l'84 per cento delle esportazioni complessive italiane; associano 23.000 imprese italiane e locali, dispongono di circa 500 dipendenti ai quali si aggiungono gli oltre 1.300 amministratori che svolgono un'azione importante per il radicamento della presenza sui mercati esteri. Nel periodo 2000-2006 la rete è cresciuta dell'11 per cento.

Le Camere italiane nel mondo sono quindi una rete assolutamente peculiare di cui dispone il nostro paese perché:

- sono un soggetto associativo privato che opera tuttavia in una logica istituzionale di servizio diretto alle imprese;
- hanno come obiettivo il conseguimento di elevati livelli di efficacia nell'erogazione dei servizi, perché la loro attività è regolata dal principio del cofinanziamento (e tendenzialmente decrescente in termini percentuali);
- sono un soggetto binazionale, che interviene in particolare per le operazioni di consolidamento della presenza italiana sui mercati esteri, ma anche per lo sviluppo della partnership di imprese estere con aziende italiane.

L'importanza di questo ruolo è stata formalmente sancita dalla Legge n. 56/2005, che prevede la partecipazione delle Camere di Commercio Italiane all'Estero all'attività dello Sportello Unico all'estero, in raccordo funzionale e operativo con le rappresentanze diplomatiche e gli uffici consolari e accanto all'ICE e all'ENIT, e dunque garantisce loro pieno riconoscimento di soggetti di riferimento per l'Italia.

9.3.3.2. **L'Attività promozionale delle CCIE**

I progetti del 2006: caratteristiche generali

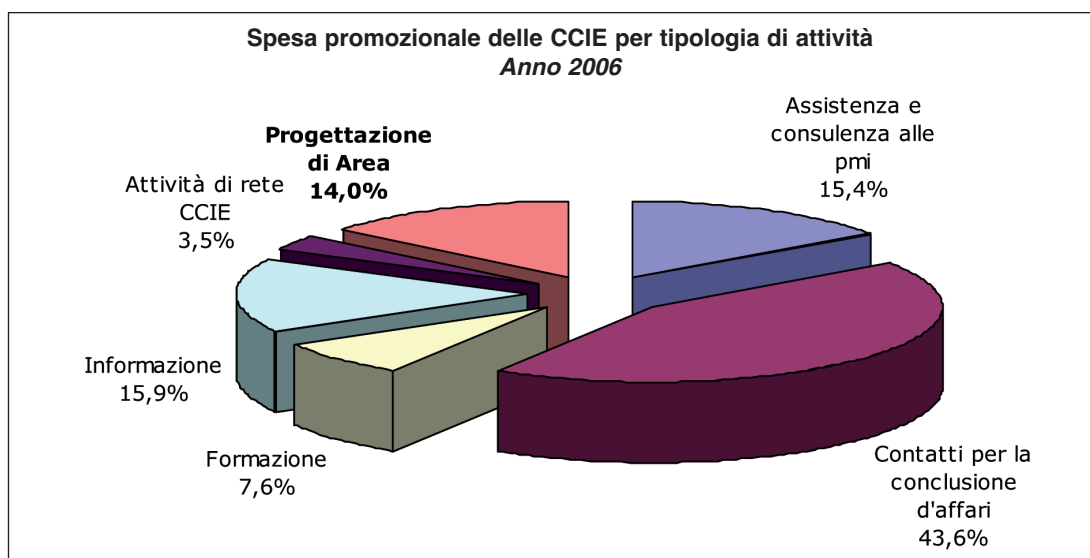
Nel corso del 2006 l'azione delle CCIE si è sviluppata attraverso 1.580 attività. Circa il 60 per cento di queste attività si traduce in iniziative dirette alla realizzazione di partnership, alla conclusione di affari e alla assistenza e consulenza per le PMI, per un ammontare di circa 26 milioni di Euro. Questo dato mette in evidenza uno dei tratti distintivi del ruolo e della natura stessa di una Camera di Commercio Italiana all'Estero: la presenza diretta, infatti, in un territorio straniero, permette alla struttura camerale di avere un

³³ Redatto da Pina Costa e Davide Riccitelli – Area Promozione e Sviluppo - Assocamerestero

³⁴ Di queste 70 sono ufficialmente riconosciute dal Governo italiano.

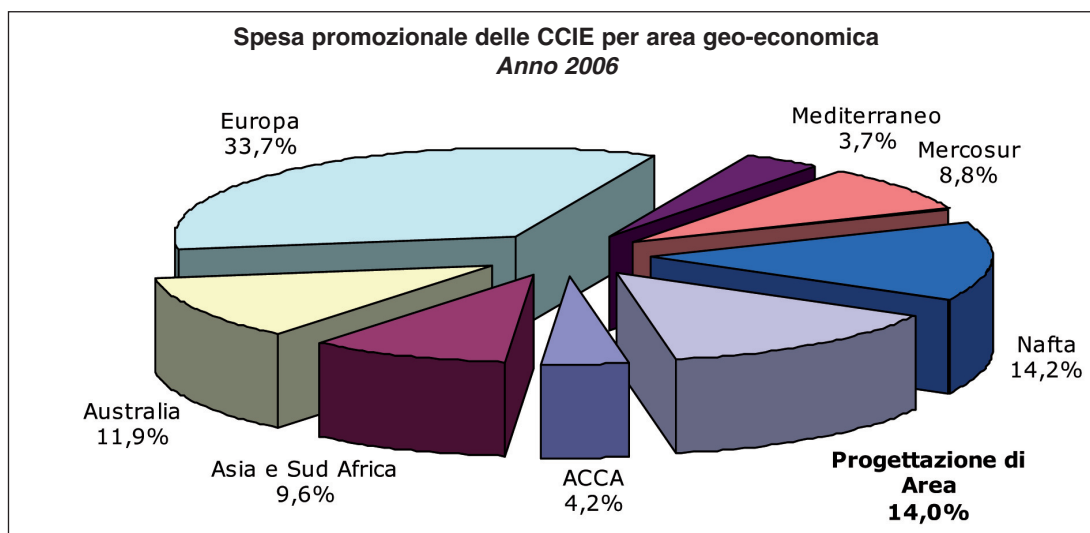
network di contatti esteso e soprattutto di godere di un carattere bi-nazionale che ne agevola il ruolo di intermediazione tra l'Italia e il Paese estero e viceversa.

Accompagnano questi progetti le azioni di informazione operativa per le imprese, che rappresentano circa il 16 per cento della progettazione 2006, riconfermando così l'importanza di questo particolare aspetto per ogni scelta di internazionalizzazione. I progetti dedicati al training e alla formazione ricoprono il 7,6 per cento delle iniziative per l'anno in corso e sono realizzati attraverso la partnership con strutture specializzate nel trasferimento di conoscenze.



I progetti del 2006: ripartizione per aree geografiche e principali settori di attività economica

Per quanto riguarda la distribuzione geografica delle attività non si hanno sostanziali squilibri tra le diverse Aree, essendo queste distribuite in maniera proporzionale al numero delle CCIE presenti nel territorio di riferimento.

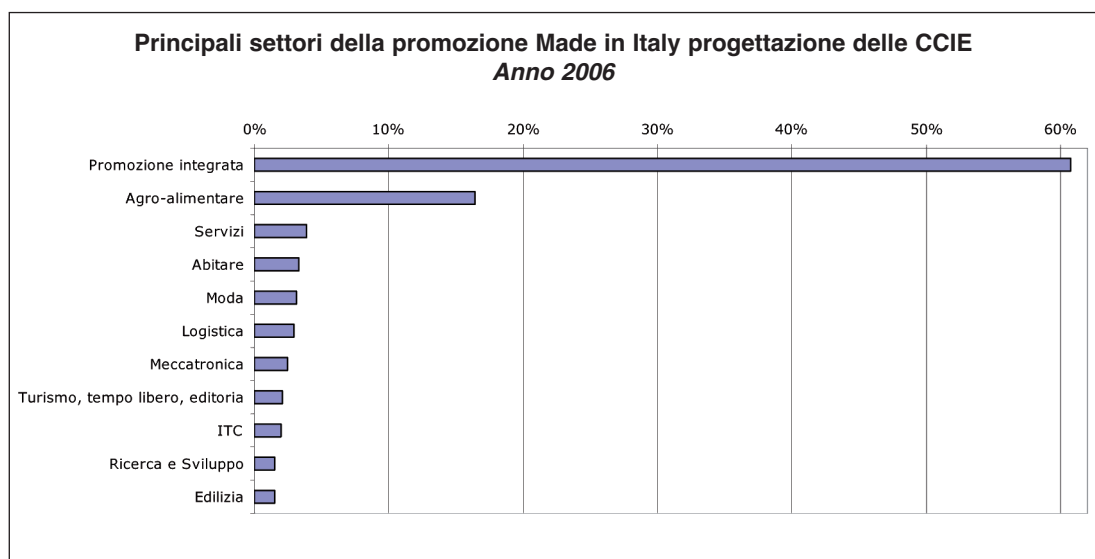


Guardando ai settori, prevale la promozione dei comparti economici tipici del *Made in Italy*. Tale promozione non è più legata soltanto al singolo prodotto e ai tradizionali comparti di eccellenza e del lusso, ma al concetto del *Made by Italy*, in cui al saper fare italiano vengono applicate le più moderne tecnologie, si collegano settori a più alto valore aggiunto e a più elevato contenuto di innovazione, si sperimentano nuove forme di distribuzione e di presenza sui mercati esteri.

Tale evoluzione del contesto in cui si muovono le imprese spiega la ragione per la quale le CCIE realizzano oggi preferibilmente azioni di marketing e promozione integrata, al punto che le iniziative in questo senso rappresentano oltre il 60 per cento del complesso delle attività di promozione che le Camere hanno realizzato nel corso del 2006, e che vanno soprattutto attribuite al forte collegamento con Regioni, Comuni, Camere di Commercio, associazioni territoriali.

L'indagine "Stile italiano e Italian way of life: carte vincenti per il Made in Italy?", infatti, condotta da Assocamerestero con 53 Camere di Commercio Italiane all'Estero nel 2006, ha messo in evidenza come i fattori "immateriali" delle produzioni italiane (fondamentalmente legati alla creatività, all'innovazione, alla cultura, alla formazione e alla ricerca) siano maggiormente e meglio percepiti di quelli "materiali" collegati essenzialmente alla capacità produttiva, distributiva e di assistenza post-vendita, per cui è sempre più strategico valorizzare e diffondere la conoscenza dei "luoghi" e dei "saperi" che fanno unico il "Made in Italy".

A queste iniziative, se ne affiancano altre di filiera che riguardano il sistema agroalimentare, che rappresentano il 16,4 per cento delle attività della rete; i servizi per il Made in Italy (istituzionale, design, economia, legale, fiscale, tutela ambientale) che contano per un 3,9 per cento; il sistema abitare, che vale per un 3,3 per cento; il sistema moda, per un 3,1 per cento; la logistica, con una quota del 3,0 per cento; la mecatronica, che raggiunge il 2,5 per cento; la filiera del turismo, tempo libero e attività editoriali che rappresenta il 2,1 per cento.



9.3.3.3 Multilateralità ed innovazione

La programmazione delle CCIE tra innovazione e multilateralità

Per essere in linea non solo con la domanda del mercato estero ma anche con l'evoluzione del sistema produttivo italiano, la promozione del "Made in Italy" da parte delle CCIE sta puntando ormai da qualche anno – e soprattutto in alcune Aree geografiche – a valorizzare quegli aspetti sofisticati e tecnologicamente avanzati di alcuni particolari settori economici e produttivi.

Questa tendenza – ormai pienamente riconosciuta anche nelle Linee Diretrici e rispecchiata nella progettazione dei principali soggetti italiani di promotion – è ampiamente presente anche nella progettazione 2006, che intercetta con immediatezza i trend di sviluppo del mercato e, grazie al fatto di essere rete mondiale, riesce a produrre progettualità non solo a livello bilaterale, ma anche multilaterale.

In particolare il programma 2006 delle CCIE contiene:

- progetti "multilaterali" dove la scelta del focus progettuale è concordata su più mercati;
- progetti "tematici" dove si individuano, per filiere e/o settori economici, trend innovativi di sviluppo destinati a favorire la diffusione/scambio di *know-how*, le alleanze strategiche, la realizzazione di eventi a valore aggiunto.

Settori innovativi quali biotecnologia, nanotecnologia, telemedicina, aerospazio, energie rinnovabili hanno coinvolto in progetti specifici oltre il 50 per cento delle Camere di Commercio, sulla base di partnership collaudate con Università, centri di Ricerca, strutture specializzate sull'innovazione delle Camere di Commercio e Regioni, che sono stati posti in collegamento con aziende e centri di ricerca esteri interessati a scambiare *know-how* e a verificare opportunità di collaborazione.

Altro settore su cui le CCIE hanno focalizzato parte della propria progettazione è quello del turismo, in particolare il turismo d'affari. In questo campo, infatti, prosegue la collaborazione con l'ENIT attraverso la presenza di 4 uffici presso le CCIE di Pechino, Mumbai, Lisbona e San Paolo, e lo sviluppo di azioni congiunte.

Anche nei settori tradizionali del Made in Italy sono stati sviluppati progetti che hanno visto il coinvolgimento di diverse Camere di Commercio, come il meccanico e l'agroalimentare, settore in cui l'attenzione si è concentrata in particolare sulla promozione e tutela dei prodotti tipici e di eccellenza, con azioni spesso a favore di produzioni di territori meno rappresentati sui mercati internazionali.

Infine, la cooperazione con le Università italiane continua a produrre ottimi risultati anche nel 2006, in base all'accordo Assocamerestero-Conferenza dei Rettori delle Università Italiane del 2004, il quale ha sviluppato un programma di stage che in quattro edizioni ha già portato oltre 170 giovani laureati e laureandi a svolgere un'esperienza di lavoro e studio presso le Camere Italiane all'Estero ed Assocamerestero.

Contratti aggiudicati nei progetti della Banca Mondiale: la posizione dell'Italia a confronto*

Premessa

Questa nota descrive la posizione dell'Italia a confronto con altri paesi europei ed economie emergenti rispetto al valore degli appalti aggiudicati da governi dei paesi in via di sviluppo con finanziamenti dalla Banca Mondiale.¹ I progetti attivi della Banca Mondiale (BM) sono circa 1800 e ciascun progetto dà origine ad un numero di contratti che dipende dal tipo di progetto. In un anno vengono stipulati complessivamente tra i 20 e i 30 mila contratti per un valore tra i 15 e i 20 miliardi di dollari.

È in fase di realizzazione uno studio² più ampio che ha l'obiettivo di comprendere le ragioni del declino delle aggiudicazioni a imprese italiane nei progetti della Banca Mondiale. Questo box fornisce una breve descrizione dei dati che hanno stimolato l'interesse a svolgere tale progetto di ricerca ed elenca le principali variabili individuate finora come possibili cause.

Dati

Prima di passare all'analisi dei dati è importante fare una premessa sulla loro rappresentatività, rilevanza e limiti. I dati disponibili si riferiscono solo all'insieme dei contratti soggetti a controllo preventivo, perché da essi scaturisce l'archivio amministrativo che rappresenta l'unica fonte dettagliata dei dati sul procurement. L'insieme di tali contratti rappresenta un campione perché la BM attua un controllo preventivo solo su una parte di tutti i contratti.

Il numero dei contratti soggetti a controllo preventivo dipende dalle soglie di valore stabilite per ciascun settore e paese, le cui definizioni variano nel corso degli anni con il mutare della capacità del paese di gestire il processo di aggiudicazione delle gare in linea con gli standard della BM. I contratti soggetti a controllo preventivo sono in media quelli di maggiore volume, la cui soglia dipende appunto dalle caratteristiche del paese e settore. Ne consegue che i mutamenti della composizione settoriale e geografica dei prestiti della Banca, come i cambia-

* Redatto da Luca Bandiera, Gustavo Piga e Chiara Salabè.

¹ Il termine gruppo Banca Mondiale (GBM) si riferisce alle seguenti cinque istituzioni: la Banca Mondiale per la Ricostruzione e lo Sviluppo (IBRD), l'Associazione Internazionale di Sviluppo (IDA), la Società Finanziaria Internazionale (IFC), l'Agenzia Multilaterale per la Garanzia degli Investimenti (MIGA) e il Centro Internazionale per la Risoluzione delle Controversie in Materia di Investimenti (ICSID). Tutte e cinque le istituzioni, sebbene specializzate in diversi aspetti del processo di sviluppo, agiscono in collaborazione e verso il comune obiettivo della riduzione della povertà. Il termine Banca Mondiale (BM) si riferisce alle sole IBRD e IDA, mentre il termine Gruppo Banca Mondiale (GBM) si riferisce a tutte e cinque le istituzioni. Questa nota fa riferimento ai contratti scaturiti da progetti della BM sia per motivi di rilevanza, che di disomogeneità dei dati rispetto a quelli dell'IFC e della MIGA.

² Progetto di ricerca sulle aggiudicazioni ad imprese italiane nei progetti finanziati dalla Banca Mondiale (ICE e Ufficio del Direttore Esecutivo per l'Italia nella Banca Mondiale), 2007.

menti delle politiche sul procurement, possono avere un impatto non neutrale sul database. La gestione delle gare per tutti gli altri contratti, inclusi quelli soggetti a controllo ex-post, sfugge ad un procedimento sistematico di registrazione interno alla BM

Posizionamento e possibili cause

Per quanto riguarda l'andamento della quota dell'Italia sul valore dei contratti, emerge una tendenziale perdita del nostro paese sia in termini di numero che di valore, anche se nell'ultimo caso l'andamento è meno lineare. Nel 2006 si è infatti registrata una parziale inversione di tendenza, dovuta tuttavia alla vincita di pochi contratti di grande volume. Nel 2006 si è trattato della fornitura di beni (un contratto nel settore delle telecomunicazioni e uno in quello della produzione di energia) e nel 2007 di opere civili (un contratto nel settore dell'energia) (tavola 1 e grafico 1).

L'andamento italiano è in larga misura condiviso da molti paesi del G7, ad eccezione della categoria delle consulenze, dove l'Italia mostra un'assenza di competitività strutturale nel periodo considerato (grafico 2). Cresce invece prorompente la concorrenza di alcune economie emergenti, i cosiddetti BRICS (Brasile, Russia, India, Cina e Sudafrica) (grafico 3). I dati delle altre banche multilaterali mostrano un andamento analogo sia per l'Italia che per gli altri G7 ed uno simmetrico per i BRICS. (tavole 2 e 3 e grafico 3)

Più che in altri paesi G7, il calo della quota italiana è da addebitarsi principalmente alla categoria delle opere civili, mentre in termini geografici l'Asia Orientale e Meridionale sono le regioni che hanno contribuito maggiormente al calo della quota italiana (grafici 4, 5, 6 e 7).

I fattori che aiutano a spiegare questo andamento sono complessi e verranno analizzati in maniera più approfondita ed allargata nel rapporto in fase di realizzazione. Elenchiamo qui le principali variabili di riferimento emerse finora.

- a) Cambiamento delle politiche della BM e delle regole del procurement: (i) la BM ha aumentato i suoi prestiti in settori in cui l'Italia ha mostrato di trovarsi maggiormente in difficoltà; (ii) per effetto di un mutamento delle regole di procurement della BM le gare dei paesi mutuatari sono maggiormente chiuse alle aggiudicazioni di imprese estere.*
- b) Cambiamento delle caratteristiche delle imprese italiane: è possibile che fenomeni nazionali abbiano giocato un ruolo importante nel rendere le aziende italiane meno competitive o diminuito l'incentivo a partecipare alle gare. Un esempio può essere lo shock negativo che ha colpito il settore delle costruzioni in Italia negli anni novanta: il rallentamento degli investimenti pubblici ha determinato una diminuzione del carnet di attività che le imprese necessitano di accumulare nel proprio curriculum per superare la fase di pre-qualifica nella gare della BM.*
- c) Cambiamento dei concorrenti: crescita delle capacità produttive ed istituzionali dei paesi in via di sviluppo dove si può assistere ad un circolo virtuoso in cui gli stessi diventino più esperti in termini di pratiche di procurement e allo stesso tempo vedano una maggiore partecipazione alle gare di aziende nazionali che rafforzano la propria competitività nei confronti delle aziende estere.*

Italia: contratti aggiudicati ad imprese italiane per progetti finanziati dalla BM

a) Valori in dollari e in percento del totale dei contratti aggiudicati

Anno finanziario**	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007*
CONSULENZE									
Italia	16.749.374	4.921.880	9.233.248	6.746.311	14.023.309	9.864.216	4.963.301,51	2.783.308	2.173.460
Mondo	1.364.783.193	1.595.742.989	1.084.725.549	1.096.114.398	1.250.133.622	1.267.732.208	998.627.914	1.118.092.225	338.703.815
%	1,23	0,31	0,85	0,62	1,12	0,78	0,50	0,25	0,64
BENI E SERVIZI									
Italia	109.526.862	45.062.448	53.743.650	20.986.230,17	16.073.525	18.529.467	7.326.982	56.859.844	1.270.041
Mondo	4.983.003.225	2.494.235.018	2.513.291.308	2.106.013.324	2.269.722.124	2.115.513.138	2.341.109.223	2.013.939.107	923.786.057
%	2,20	1,81	2,14	1,00	0,71	0,88	0,31	2,82	0,14
OPERE CIVILI									
Italia	280.928.783	67.720.530,72	13.132.438,85	41.482.027,81	42.461.858,58	47.288.277	37.905.408,66	3.482.251	126.049.512
Mondo	4.271.036.922	4.004.109.210	3.872.396.020	4.145.776.065	3.734.168.117	4.661.096.382	4.334.357.190	4.164.274.949	1.505.488.642
%	6,58	1,69	0,34	1,00	1,14	1,01	0,87	0,08	8,37
TOTALE CONTRATTI									
Italia	407.205.018	117.704.860	76.109.337	71.567.599	76.390.535	75.681.960	54.866.046	94.882.760	129.493.013
Mondo	10.618.823.340	8.140.083.627	7.541.843.714	7.433.323.071	7.353.999.755	8.086.758.259	7.771.932.126	7.375.878.393	2.796.890.859
%	3,83	1,45	1,01	0,96	1,04	0,94	0,71	1,29	4,63

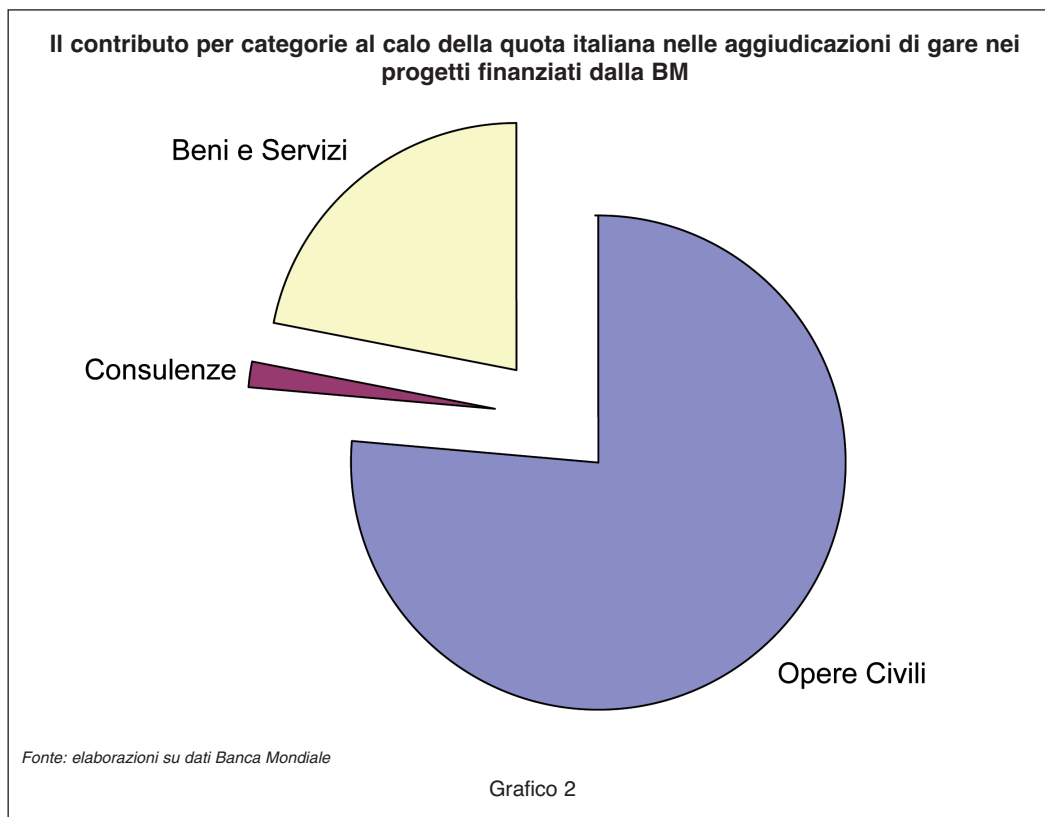
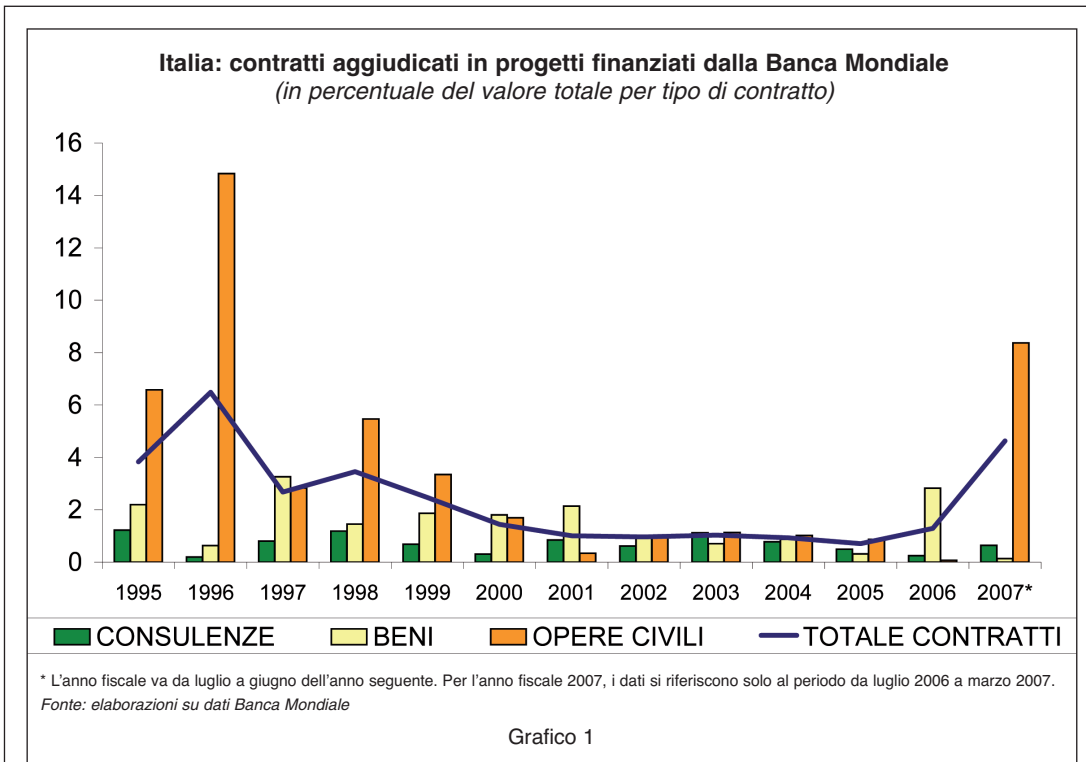
b) Numero di contratti aggiudicati ad imprese italiane e in percento del totale del numero dei contratti aggiudicati

Anno Finanziario**	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007*
CONSULENZE									
Italia	19	22	37	40	48	40	41	32	14
Mondo	8.373	8.298	7.747	6.861	6.709	6.055	5.077	4.952	1.577
%	0,23	0,27	0,48	0,58	0,72	0,66	0,81	0,65	0,89
BENI E SERVIZI									
Italia	136	133	117	50	77	27	23	31	7
Mondo	6.648	7.231	6.688	6.780	4.352	3.853	3.071	2.936	1.218
%	2,05	1,84	1,75	0,74	1,77	0,70	0,75	1,06	0,57
OPERE CIVILI									
Italia	46	34	11	24	16	13	3	3	3
Mondo	3.950	4.721	4.238	4.988	3.966	3.454	3.284	2.315	908
%	1,16	0,72	0,26	0,48	0,40	0,38	0,09	0,13	0,33
TOTALE CONTRATTI									
Italia	203	190	166	119	146	81	71	68	24
Mondo	18.972	20.387	18.848	18.907	15.266	13.687	11.621	10.394	3.814
%	1,07	0,93	0,88	0,63	0,96	0,59	0,61	0,65	0,63

Fonte: elaborazioni su dati Banca Mondiale

* L'anno fiscale va da luglio a giugno dell'anno seguente. Per l'anno fiscale 2007, i dati si riferiscono solo al periodo da luglio 2006 a marzo 2007.

Tavola 1



Quota sulle aggiudicazioni di gare ad aziende italiane per istituzione multilaterale

ISTITUZIONE	1995-2000	2001-2006 attribuire ad opere civili	Quota % della perdita da dalle MDB	Valore medio del contratto aggiudicato ad aziende italiane della singola MDB	Valore medio dei contratti aggiudicati a valore medio	Valore medio contratti 1995-2006 rispetto
BM	3,50%	0,99%	1,1	3,1	2,7	
IADB	3,17%	1,12%	84%	0,3	5,8	23,1
EBRD	6,79%	4,45%	0%	3,7	5,7	1,5
AFDB	5,50%	2,37%	n.a.	0,6	2,0	3,1
ADB	2,01%	0,26%	98% (G&W)	1,0	1,2	1,2

Acronimi: BM - Banca Mondiale; IADB - Banca Interamericana per lo Sviluppo; EBRD - Banca Europea per la Ricostruzione e Sviluppo; AFDB - African Development Bank; ADB - Asian Development Bank.

Fonte: elaborazioni su dati BM, IADB, EBRD, AFDB, ADB.

NB: valori anno 1995 non disponibili per EBRD; valori anno 2001 non disponibili per AFDB.

Tavola 2

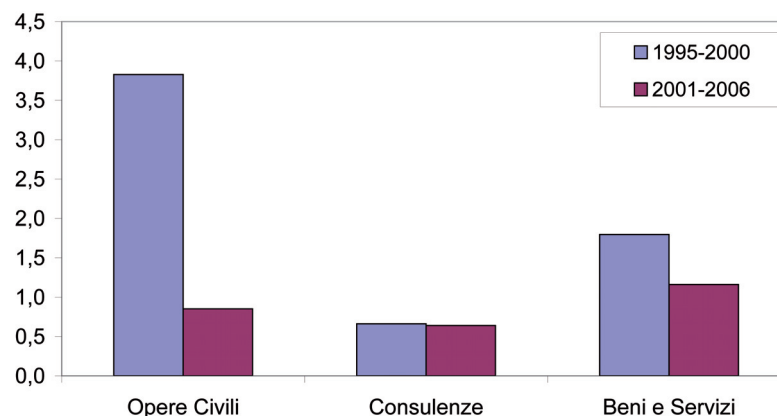
Quota dei G7 e dei BRICS sulle aggiudicazioni di gare nelle altre Banche Multilaterali di Sviluppo (in percentuale del valore totale dei contratti aggiudicati)

	IaDB		EBRD		AfDB		AsDB	
	1995-2000	2001-2006	1995-2000	2001-2006	1995-2000	2001-2006	1995-2000	2001-2006
Italia	3,2%	1,1%	6,8%	4,4%	5,5%	2,4%	2,0%	0,3%
Canada	0,6%	0,2%	0,1%	0,0%	3,1%	1,5%	0,6%	0,2%
Francia	1,0%	0,1%	9,8%	2,7%	11,9%	12,0%	1,8%	0,6%
Germania	0,6%	0,2%	17,1%	14,5%	3,7%	3,5%	2,7%	0,6%
Giappone	0,2%	0,2%	0,9%	0,1%	2,5%	0,1%	4,9%	1,3%
UK	0,6%	0,4%	6,3%	2,8%	3,2%	1,6%	1,6%	0,6%
USA	1,8%	0,4%	1,8%	0,4%	2,3%	4,3%	5,3%	1,1%
Totale G7	8,0%	2,7%	42,9%	25,0%	32,2%	25,3%	18,9%	4,6%
Brasile	36,6%	45,5%	0,0%	0,6%
Federazione Russa	8,0%	18,5%
India	1,2%	1,8%	1,6%	8,2%	18,2%
Cina	1,4%	3,2%	9,0%	14,0%	19,5%
Sud Africa	1,3%	4,3%
Totale BRICS	36,6%	45,5%	8,0%	21,1%	6,3%	15,5%	22,2%	37,7%

Fonte: elaborazioni su dati Banca interamericana di Sviluppo (IaDB); Banca Europea di Ricostruzione e Sviluppo (EBRD); Banca Africana di Sviluppo (AfDB); Banca Asiatica di Sviluppo (AsDB).

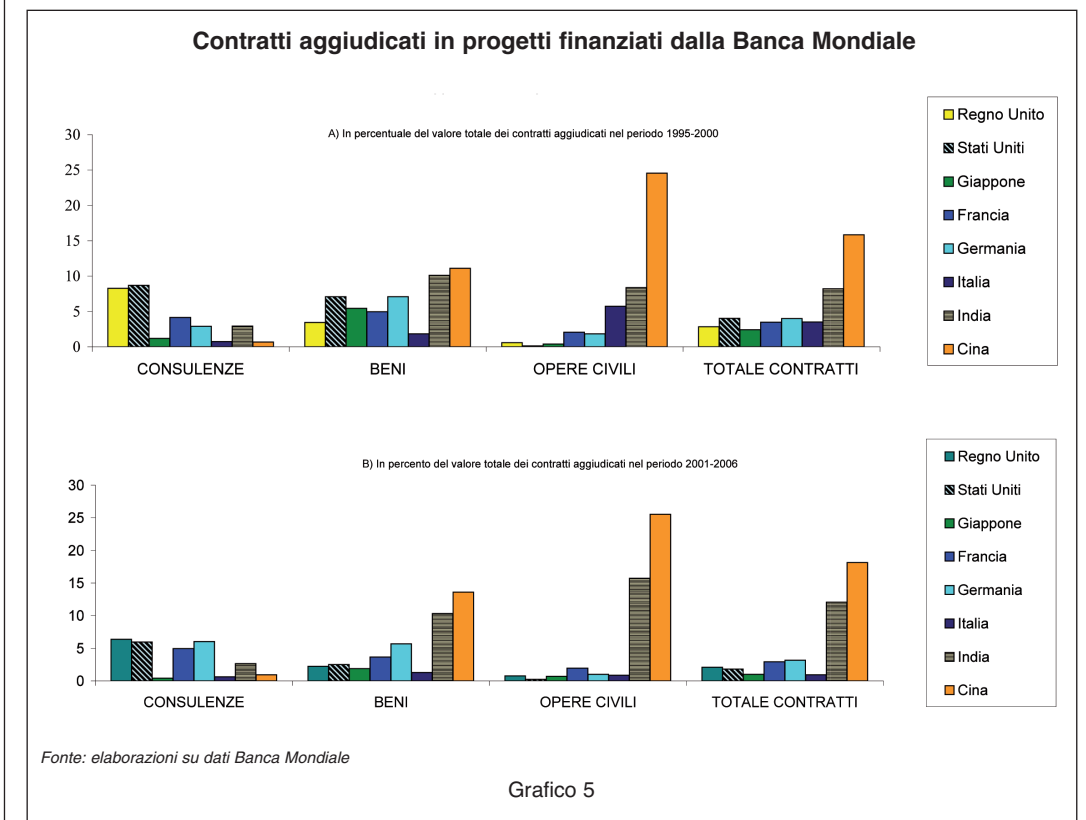
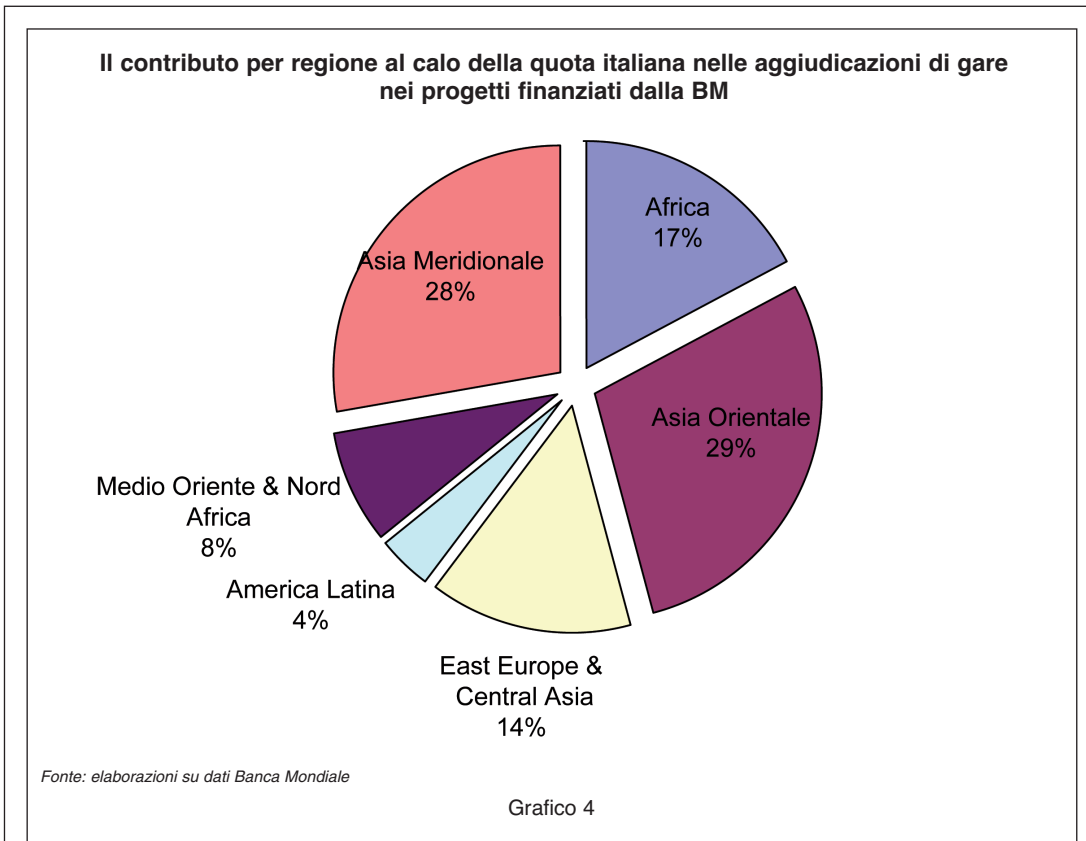
Tavola 3

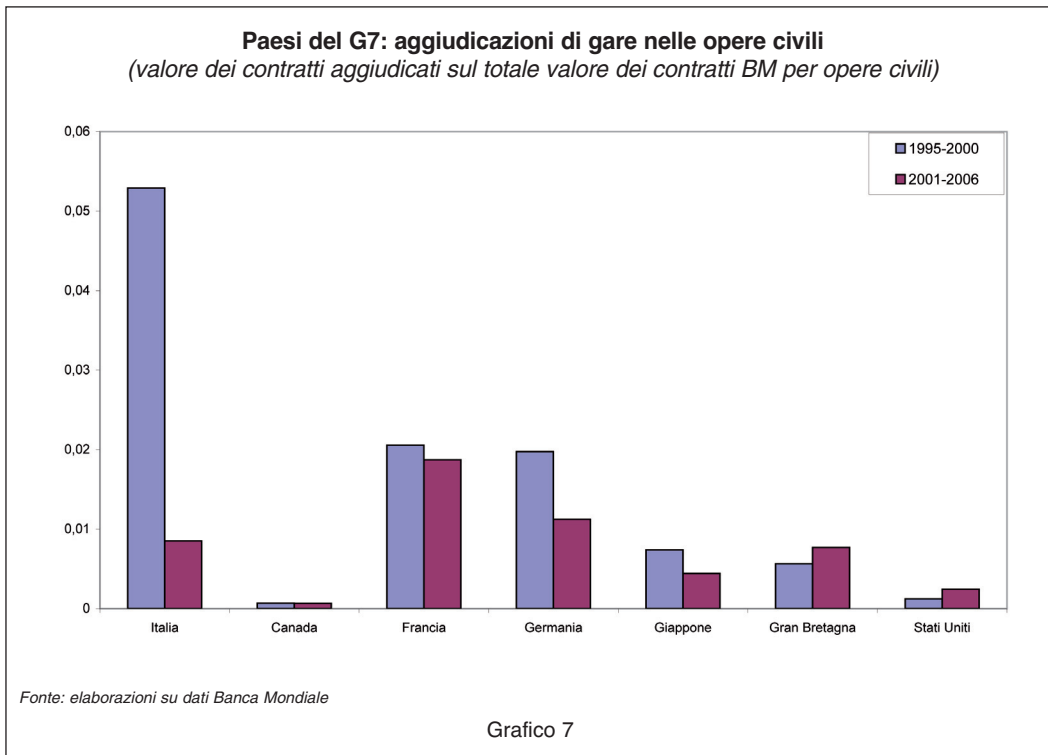
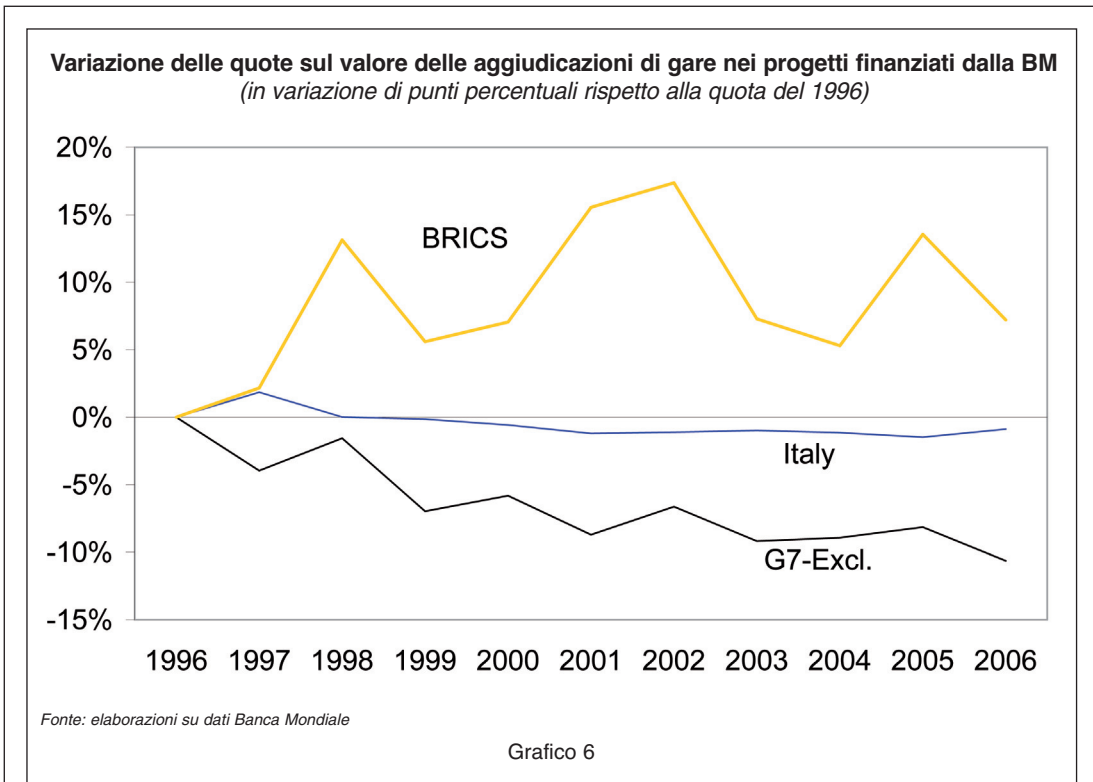
Andamento nel tempo della quota italiana per categorie in % del valore totale delle aggiudicazioni di gare nei progetti finanziati dalla BM



Fonte: elaborazioni su dati Banca Mondiale

Grafico 3





d) *Cause di tipo geo-politico: il legame storico dei rapporti coloniali può avere un ruolo nell'accesso e vittoria delle gare per le aziende dei paesi ex-coloniali, come la variazione del numero di paesi in conflitto può aver mutato la composizione nazionale delle aggiudicazioni delle gare. Mentre nel primo caso non vi sembra più essere una correlazione, nel secondo la riduzione di conflitti può spiegare in parte l'andamento delle quote. I paesi in conflitto, in effetti, aggiudicano contratti di valore mediamente più elevato e con metodi competitivi più aperti, dove le aziende dei paesi sviluppati hanno più interesse a partecipare.*

Conclusioni

È possibile delineare nel mercato derivante dai progetti della BM un chiaro trend di perdita di importanza dei paesi G7 a vantaggio delle economie emergenti, soprattutto nella fornitura dei beni, servizi e delle opere civili. Nell'ambito delle consulenze solo l'Italia sembra mostrare una strutturale mancanza di competitività e/o partecipazione.

Questo dato è il punto di partenza per una riflessione più approfondita da un lato sul sistema delle imprese italiane in termini di competitività e tasso di partecipazione alle gare della pubblica amministrazione – la domanda pubblica mondiale –, che rappresenta una parte rilevante del PIL mondiale, dall'altro sulla relazione tra sistema di procurement della Banca Mondiale e accessibilità reale da parte di imprese "esterne".

Nel primo caso è importante capire se la diminuzione delle aggiudicazioni dei contratti finanziati dalla Banca Mondiale rappresenta solo un aspetto del più generale fenomeno di perdita di quota delle imprese italiane sul commercio mondiale, oppure se la maggiore perdita registrata su questi contratti rispetto al commercio estero sia segno di criticità specifiche del Sistema Italia. Nel secondo caso è importante capire se siamo di fronte ad un miglioramento dell'efficienza delle imprese dei paesi in via di sviluppo/emergenti, oppure ad una gestione dei processi di procurement inefficiente, che determina un livellamento delle differenze qualitative di beni, servizi e consulenze sulla competizione di prezzo. Lo studio in fase di realizzazione fornirà maggiori approfondimenti e risposte a riguardo.

L'ICE DALLA RICOSTRUZIONE AI PRIMI ANNI '70.

APPUNTI PER UNA RICERCA STORICA*

L'Ice riveste da oltre ottanta anni un ruolo fondamentale nella promozione del commercio estero, da quando, nel 1926, venne fondato l'Istituto Nazionale per l'Esportazione fino ai nostri giorni, proponendosi come quello che oggi, in termini moderni, si direbbe uno strumento a sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese italiane.

Se volessimo utilizzare un'immagine forte, potremmo dire che l'Ice ha dunque accompagnato il commercio estero italiano dagli albori della propaganda autarchica fino agli anni della globalizzazione, rivisitando nell'arco degli anni trascorsi la sua struttura, le sue funzioni e i suoi obiettivi sulla base delle trasformazioni politiche italiane e internazionali e soprattutto in base ai profondi cambiamenti avvenuti nelle dinamiche del commercio estero mondiale¹.

L'Ice rappresenta per questo motivo uno strumento di lavoro rilevante, ma anche un oggetto di studio di grande interesse per comprenderne il funzionamento nei decenni passati, l'evoluzione della struttura interna e dei rapporti tra questa e i numerosi uffici aperti in Italia e all'estero, o tra questa e altri enti esterni all'Istituto, ma comunque interessati alla promozione degli scambi commerciali (ad esempio le Camere di Commercio Internazionali e gli uffici commerciali presso le Ambasciate italiane). Inoltre, l'interesse per l'Istituto come fonte a cui attingere per l'approfondimento di studi storici deriva anche dal fatto che proprio in virtù del ruolo che esso ha ricoperto negli ultimi ottanta anni, il materiale raccolto presso la biblioteca e l'archivio dell'Ice possono contribuire a far emergere elementi preziosi per uno studio più generale sul commercio estero italiano, inteso non solo in termini macroeconomici, quanto piuttosto con l'obiettivo di mettere a fuoco le varie dinamiche settoriali, i relativi metodi di indagine e di promozione e, non ultimi, l'eventuale riorganizzazione della produzione in funzione di una crescente domanda estera e l'elaborazione di apposite politiche di sostegno all'esportazione.

L'Ice dalle origini alla seconda guerra mondiale

Ad un anno dalla sua costituzione, l'Istituto fondato da Alberto Pirelli e Felice Guarneri aveva già attivato i principali servizi rivolti alla promozione delle esporta-

* Redatto da Sara Nocentini, Università di Firenze.

¹ L'Ice venne istituito pochi mesi dopo l'annuncio della cosiddetta "battaglia del grano" a cui seguì l'introduzione di un dazio doganale sull'importazione di frumento e zucchero. Nel novembre 1926 le protezioni doganali vennero incrementate e l'anno successivo venne annunciata l'altra "battaglia", quella per la difesa del cambio della lira, che venne riportato con enfasi simbolica alla parità prebellica di 90 lire per una sterlina. Sebbene queste misure precedessero di quasi dieci anni la proclamazione da parte di Mussolini di una politica commerciale autarchica, esse segnarono già dalla metà degli anni '20 l'orientamento del governo in materia di commercio con l'estero. In questo senso e con queste precisazioni si richiamano qui tali politiche come gli albori della propaganda autarchica, questione peraltro oggetto da anni di un interessante dibattito storiografico (cfr. G. Toniolo, *L'economia dell'Italia fascista*, Laterza, Roma-Bari 1980, pp. 51-53 e 117-125. Si vedano anche V. Castronovo, *Storia economica d'Italia. Dall'Ottocento ai giorni nostri*, Einaudi, Torino 1995, p. 333; R. Petri, *Storia economica d'Italia. Dalla Grande guerra al miracolo economico (1918-1963)*, Il Mulino, Bologna 2002, pp. 77-84).

zioni². Tra questi svolgeva un ruolo essenziale l'Ufficio Mostre e fiere che si occupava dell'organizzazione della partecipazione italiana ad eventi promozionali internazionali. A questo servizio se ne affiancavano altri che miravano a costruire nel tempo un insieme di contatti, informazioni e provvedimenti legislativi a favore delle esportazioni che consentissero di dare maggiore continuità alla promozione, anche oltre l'evento fieristico.

Molte di queste attività avrebbero costituito il nucleo dei servizi offerti dall'Istituto almeno fino alla fine degli anni '60. Il Servizio informazioni metteva a disposizione degli operatori notizie e indagini sulle caratteristiche dei mercati esteri e sulla legislazione doganale di ciascun paese importatore e curava la pubblicazione del «Bollettino di Informazioni Commerciali». Già dal 1927 vennero istituiti inoltre due uffici incaricati di seguire due temi su cui l'Ine si era attivato fin dai primi mesi di attività, in collaborazione con le associazioni di categoria, affinché il governo intervenisse con appositi provvedimenti: l'adozione di una garanzia statale sui crediti all'esportazione soggetti a rischi speciali e l'introduzione di un marchio nazionale che certificasse la qualità delle esportazioni ortofrutticole italiane.

La crisi internazionale del 1929, l'instabilità del sistema monetario internazionale che ne seguì e il crollo degli scambi commerciali degli anni '30 incisero profondamente sulle attività e sul ruolo dell'Istituto, che, ridenominato nel 1936 Istituto nazionale fascista per il Commercio Estero, si occupò sempre più intensamente non tanto della promozione delle esportazioni, quanto delle pratiche relative ai controlli, alle licenze, ai contingentamenti e alle compensazioni imposti dal governo sugli scambi con l'estero. Allo stesso tempo, negli anni in cui Mussolini invocava l'"unità d'azione" in materia di commercio estero, perse esso stesso autonomia, trovandosi alle strette dipendenze del Sottosegretariato agli Scambi e alle Valute, il nuovo ente che accentrava presso di sé i controlli commerciali e valutari sui flussi delle partite correnti in entrata e in uscita³.

Lo scoppio della seconda guerra mondiale congelò definitivamente tutte le funzioni svolte dall'Istituto in ambito promozionale e impose nuovi e maggiori sforzi in materia di controlli.

All'indomani della liberazione di Roma, la struttura di controllo degli scambi fu oggetto di una pesante rivisitazione: il Sottosegretariato agli Scambi e alle Valute (divenuto Ministero nel 1938) venne soppresso e l'Ice venne commissariato. Avrebbe probabilmente seguito la stessa sorte del ministero se non fosse intervenuta un'espli-

² Alberto Pirelli fu il primo Presidente dell'Ine, a capo del quale rimase per circa un anno. Tra il 1925 e il 1945 Pirelli fu Presidente dell'Associazione fra le Società Anonime per Azioni (Assonime) e dai primi anni '20 rappresentò l'Italia in importanti sedi internazionali, come il Comitato Economico della Società delle Nazioni. Dal 1928 fu Presidente della Camera di Commercio Internazionale (cfr. A. Pirelli, *Taccuini 1922-1943*, a cura di D. Barbone, il Mulino, Bologna 1984). Guarneri affiancò Pirelli nella costituzione dell'Ine e divenne membro del primo Consiglio Generale dell'Istituto. Guarneri era stato Presidente di Unioncamere dal 1914 al 1920 e successivamente direttore e segretario generale dell'Assonime. Ricoprì per un periodo anche la carica di segretario generale di Confindustria e fu responsabile dell'ufficio studi congiunto istituito da Confindustria e Assonime (cfr. L. Zani, *Fascismo, autarchia e commercio estero. Felice Guarneri un tecnocrate al servizio dello "Stato nuovo"*, Il Mulino, Bologna 1987).

³ Per maggiori elementi sull'attività e sul ruolo dell'Ice dalle origini alla seconda guerra mondiale e per la relativa bibliografia si rimanda a S. Nocentini, *Alle origini dell'Istituto nazionale per il commercio estero*, in «Passato e Presente», a. XXIII (2005), n. 66, pp. 65-88. Per una ricostruzione recente dei compiti del Sottosegretariato, cfr. A. Gagliardi, *Il Ministero per gli Scambi e Valute e la politica autarchica del fascismo*, in «Studi Storici», a. 46, n. 4, ottobre-dicembre 2005, pp. 1033-1071.

cita richiesta di collaborazione avanzata dal Comando Militare Alleato al Governo italiano. Gli alleati riconobbero nell'Ice e nelle strutture periferiche che l'Istituto aveva creato un valido strumento per espletare le pratiche relative al ricevimento, alla contabilizzazione e, in alcuni casi, anche alla distribuzione delle merci da questi inviati all'Italia sotto forma di primo aiuto e che impegnarono l'Ice, in vario modo, fino ai primi anni '50⁴.

La struttura dei servizi dell'Ice negli anni '50 e '60

La conoscenza delle funzioni svolte dall'Ice e delle modifiche apportate alla sua struttura interna dopo la seconda guerra mondiale è ancora oggi piuttosto scarsa. Se si eccettua un primo lavoro di ricognizione della struttura degli uffici e alcuni dati relativi all'attività svolta, che qui presenteremo in estrema sintesi, non si hanno studi che consentano di seguire con la dovuta precisione e attenzione le tipologie di intervento dell'Istituto per la promozione del commercio estero italiano nel dopoguerra⁵.

L'approfondimento dello studio nel periodo qui considerato rappresenta un ambito di indagine molto interessante. Infatti, solo dalla fine degli anni quaranta e ancor più dai primi anni cinquanta è possibile esaminare più in dettaglio il ruolo dell'Ice nella promozione degli scambi con l'estero, perché in quegli anni l'Istituto abbandonò gradualmente i compiti di contabilizzazione e gestione degli scambi controllati e si dedicò più intensamente allo studio e alla promozione delle esportazioni. D'altra parte proprio dal 1944 iniziarono a delinearsi con maggiore chiarezza i tratti essenziali di un rinnovato sistema economico internazionale che, a partire dagli accordi di Bretton Woods, si era proposto di riservare all'incremento degli scambi internazionali un ruolo di primo piano nella caratterizzazione delle stesse relazioni internazionali, creando apposite strutture che potessero intervenire per garantirne le premesse e per rafforzare la credibilità di un proposito che l'occidente aveva diffusamente maturato, insieme ai pesanti effetti della crisi del '29 e del secondo conflitto mondiale⁶.

Lo studio dell'attività svolta dall'Istituto negli anni '50 e '60 offre l'opportunità di comprendere se e in che modo la seconda guerra mondiale abbia rappresentato per l'Ice e la sua struttura un reale momento di cesura. Tuttavia, l'approfondimento sul periodo qui esaminato implica la necessità di chiedersi anche come l'Istituto si sia posto davanti alla straordinaria espansione del commercio internazionale di quegli anni e di valutarne effettivamente la capacità di intervento non più come soggetto con-

⁴ L'analisi del ruolo svolto dall'Ice come intermediario tra il Governo italiano e gli Alleati è stata possibile grazie all'utilizzo della documentazione conservata presso l'archivio dell'Istituto (cfr. S. Nocentini, *L'Ice e la distribuzione degli aiuti postbellici in Italia (1943-1950)*, in «Studi Storici», a. 46, n. 1, gennaio-marzo 2005, pp. 155-186).

⁵ I dati qui presentati sono il frutto di un'elaborazione delle informazioni raccolte all'interno delle relazioni sull'attività dell'Istituto discusse e approvate ogni anno, tranne rare eccezioni, dal Consiglio generale, l'organo di indirizzo delle attività dell'Ice. Per lo studio dell'attività dell'Ice nel dopoguerra risultano preziose alcune iniziative che l'Istituto ha promosso negli ultimi anni: una prima catalogazione del materiale d'archivio e la realizzazione di oltre 50 interviste al personale dell'Istituto, inserite nell'ambito di un progetto per la ricostruzione della memoria storica dell'Ice, affidato al Dipartimento di Studi sullo Stato dell'Università di Firenze e curato da Luciano Segreto.

⁶ Per una sintesi recente si veda F. Cesarano, *Gli accordi di Bretton Woods. La costruzione di un ordine monetario internazionale*, Collana storica della Banca d'Italia, Laterza, Roma-Bari 2001.

trollore degli scambi per conto di un ministero, ma come promotore del prodotto italiano all'estero⁷.

Dall'esame delle relazioni sull'attività dell'Ice che ogni anno venivano presentate, discusse e approvate nel Consiglio generale alla presenza del ministro per il Commercio Estero, da cui l'Ice dipendeva, risulta evidente che negli anni della grande crescita degli scambi internazionali l'Istituto conobbe il suo momento di massima espansione.

L'elaborazione di alcuni dati numerici relativi al numero di mostre e fiere, al personale in servizio, alla rete degli uffici in Italia e all'estero e, non meno importante, ai finanziamenti erogati dallo Stato all'Ice offre un'idea piuttosto chiara del maggiore impegno dell'Istituto in questi anni⁸.

Tra il 1926 e il 1939, lo Stato contribuì ogni anno alle spese ordinarie dell'Istituto con una somma di circa 5 milioni di lire, che venne elevata a 30 milioni subito dopo la guerra, a 40 milioni all'inizio degli anni '50, per raggiungere la significativa cifra di 300 milioni nel 1955. Negli anni successivi la cifra crebbe in modo rilevante fino ad attestarsi intorno ad un miliardo e mezzo all'inizio degli anni '60 e superare i 3 miliardi nel 1968.

I maggiori finanziamenti permisero innanzitutto di aumentare la rete degli uffici Ice in Italia, che aveva prevalentemente lo scopo di organizzare, in prossimità dei luoghi di produzione, i controlli delle merci destinate all'esportazione e soggette all'applicazione del Marchio Nazionale di Esportazione. Gli uffici periferici, alcuni dei quali avevano mantenuto un livello minimo di attività anche negli anni di guerra, vennero ricostituiti fin dal 1947, anno dell'adozione del nuovo ordinamento dell'Istituto. Nel 1948 se ne contavano 23 e nel 1956, in seguito ad una loro ristrutturazione, ne vennero mantenuti 20 permanenti e ne furono aperti 35 su base stagionale. Alla fine degli anni '60, la rete degli uffici in Italia contava 29 sedi periferiche permanenti e circa trenta stagionali.

L'incremento della rete estera fu ancora più significativo. Nel 1948 vennero attivati gli uffici di Amburgo, Francoforte, Monaco e Bruxelles, a cui fu aggiunto un corrispondente speciale a Londra. La presenza all'estero rimase invariata fino ai primi anni '60, quando i maggiori finanziamenti statali consentirono di ampliare la rete degli uffici fino a comprenderne 34 nel 1963. Di questi, 10 continuavano a svolgere funzioni prevalentemente collegate con la promozione delle esportazioni agricole, ma gli altri si occupavano di questioni di assistenza generale all'esportazione. Nel 1967 il numero degli uffici all'estero era salito a 40 e nel 1974 se ne contavano 57, diffusi su tutti i continenti e presenti anche all'interno di quei paesi nei quali sarebbe stata politicamente inopportuna una presenza ufficiale del governo, ma nei quali veniva accolto positivamente un ufficio commerciale volto a favorire gli scambi, seppur in forme controllate. Si ricordano a tal proposito l'apertura dell'ufficio Ice a Pechino nel 1964, a Mosca nel 1966 e la presenza di un ufficio a Berlino Ovest che, fin dai primi anni '60, teneva i contatti per gli scambi anche con la Repubblica Democratica Tedesca.

L'incremento dell'impegno dell'Ice nell'ambito della partecipazione a mostre e fiere e dell'allestimento di altre iniziative promozionali per le esportazioni italiane è difficilmente sintetizzabile in poche righe e anch'esso conobbe negli anni '50 e '60 un'evoluzione che meriterebbe certamente un serio approfondimento.

⁷ Cfr. J. Cohen e G. Federico, *Lo sviluppo economico italiano 1820-1960*, Il Mulino, Bologna 2001, pp. 107-128; G. Nardozi, *Il "miracolo economico"* in *Storia economica d'Italia. 3. Industria, mercati, istituzioni 2. I vincoli e le opportunità*, a cura di P. Ciocca e G. Toniolo, Laterza, Roma-Bari 2004, pp. 213-268.

Da un punto di vista quantitativo, nel 1947 l'Ice riuscì a organizzare 2 partecipazioni a fiere internazionali, coinvolgendo 90 imprese espositrici; dopo due anni le presenze italiane erano salite a 19 e le ditte partecipanti erano oltre 900. Dalla metà degli anni '60 l'Italia partecipò ogni anno ad oltre 100 fiere internazionali e gli esportatori presenti oscillavano tra i 3000 e i 5500.

In termini qualitativi, queste presenze rappresentavano solo una parte del lavoro promozionale in senso stretto svolto dall'Istituto, che dalla metà degli anni '50 iniziò ad attrezzarsi per sviluppare nuove modalità di presentazione dei prodotti italiani agli acquirenti stranieri: negli Stati Uniti, dal 1956 vennero sperimentate delle mostre presso grandi magazzini e supermercati; in Europa venivano spesso proposte le cosiddette "settimane" o "quindicine" italiane ("Italia produce") che raccoglievano prodotti vari; infine, all'adesione alle fiere di tipo generico venne gradualmente preferita una maggiore attenzione a mostre e fiere settoriali.

Una trattazione specifica meriterebbe inoltre tutta la produzione di materiale informativo e pubblicitario da parte dell'Istituto, che dalla metà degli anni '50 ha curato numerose pubblicazioni: numeri monografici su specifiche categorie di prodotti, indagini di mercato, aggiornamenti sulle normative doganali dei paesi nei quali l'Italia esportava e numerosi libri e opuscoli contenenti informazioni sulle tecniche di imballaggio dei prodotti, sulle tipologie di trasporto e sulle numerose missioni di operatori italiani all'estero promosse dall'Istituto e dal Ministero⁹.

La crescente offerta di servizi da parte dell'Istituto si accompagnò ad un consistente aumento del personale in organico, che era composto da poco più di 400 unità nel 1951 e arrivò a superare 1150 unità nel 1965¹⁰.

I dati qui riportati in sintesi non lasciano dubbi sulla dinamica espansiva conosciuta dall'Istituto nei 25 anni dalla fine della seconda guerra mondiale, ma riescono solo parzialmente a rendere conto della maggiore complessità con cui ogni servizio, anche quelli già esistenti precedentemente, era chiamato a confrontarsi a causa dell'espansione dei mercati, delle nuove possibilità che si aprivano per gli esportatori italiani e per la necessità di diffondere informazioni, di favorire la formazione degli operatori e l'adozione di nuove tecniche di organizzazione della produzione e delle esportazioni che, almeno in alcuni settori, venivano richieste agli operatori per essere competitivi sui mercati internazionali.

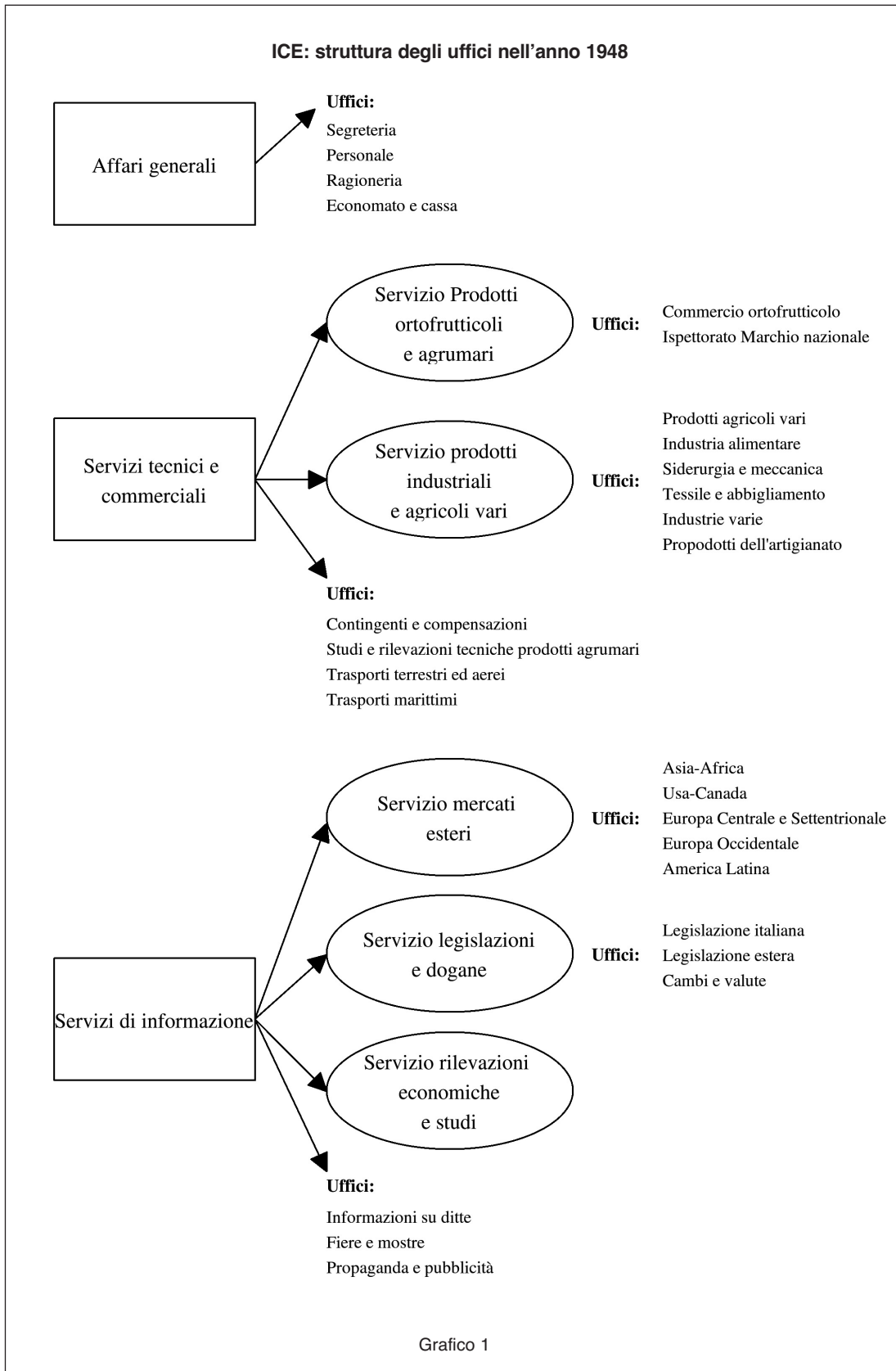
Per tentare di offrire l'ordine di grandezza di questa trasformazione, le due immagini che seguono propongono uno schema della struttura degli uffici dell'Ice nel 1948 (Figura 1) e dell'evoluzione di uno di essi, il Servizio merceologico, che nel corso degli anni subì varie trasformazioni e nel 1967 risultava suddiviso in tre gruppi di servizi, a loro volta composti da servizi a capo di più uffici, come mostrato nella Figura 2¹¹.

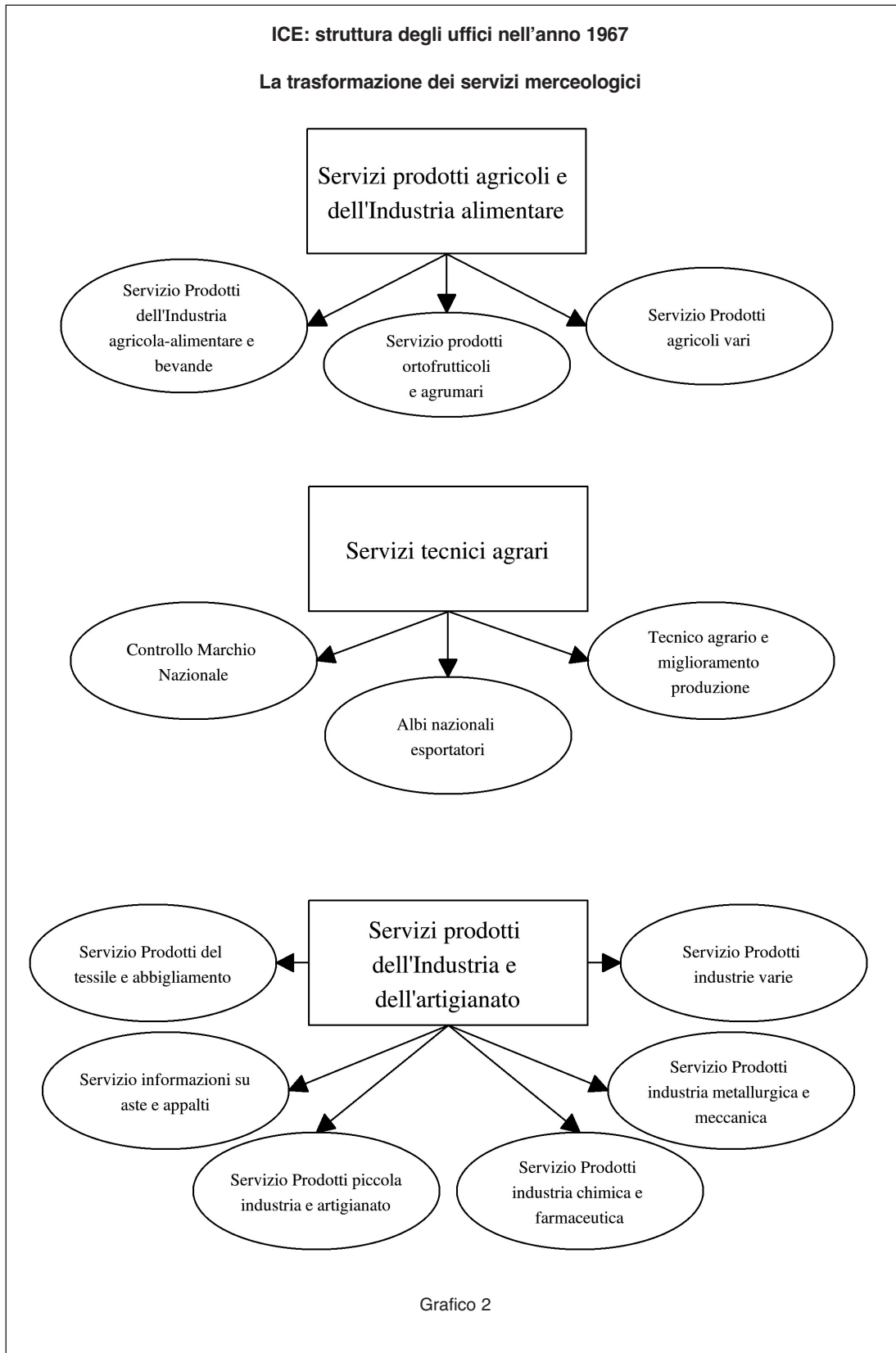
⁸ Per motivi di brevità non verranno richiamate le singole relazioni sull'attività. Tutti i dati presentati sono contenuti in Ice, *Relazioni sull'attività dell'Ice*, Roma, anni 1948/1950 – 1974.

⁹ Tra le pubblicazioni periodiche dell'Ice vale la pena ricordare che fin dall'immediato dopoguerra venne ripresa la pubblicazione del "Bollettino" settimanale che prese il titolo di «Informazioni per il commercio estero». Dal 1949 iniziò anche la pubblicazione del «Notiziario Ortofrutticolo», un settimanale di informazioni tecnico-commerciali utili per gli esportatori di prodotti ortofrutticoli e agrumari.

¹⁰ Dal 1962 gli uffici centrali dell'Ice, con sede a Roma, vennero trasferiti da via Torino in via Listz, nella zona dell'Eur, dove si trovano attualmente (Ice, *I quarant'anni dell'Ice: 1926-1965*, Ti. Castaldi, Roma 1966, pp. 18-19).

¹¹ Per motivi di spazio nella Figura 2 non è stato possibile inserire il dettaglio dei singoli uffici che componevano i servizi richiamati, ma è tuttavia possibile cogliere dall'immagine il senso dell'ampliamento del servizio nel suo complesso.





Non è possibile soffermarsi in dettaglio sui compiti svolti dai singoli uffici, ma osservando i due diagrammi si possono comunque cogliere alcuni aspetti significativi: l'aumento dei servizi offerti, la maggiore specializzazione del lavoro all'interno di ogni servizio e l'attribuzione delle funzioni precedentemente svolte da un solo ufficio a più uffici coordinati. Si noti, a titolo di esempio, la crescente attenzione rivolta alle esportazioni dei prodotti dell'industria, sempre più rilevanti in termini di contributo al Pil e, tra questi, a quelli della piccola e media industria, per i quali venne creato un servizio apposito. Tale decisione fu il frutto di un attento esame della tipologia delle ditte esportatrici che, come osservò nel 1963 il Presidente Giuseppe Dall'Oglio, erano composte per il 99% da ditte che fatturavano all'estero meno di un miliardo di lire, contribuendo per il 46,6% al valore delle esportazioni totali¹².

La crescita degli scambi internazionali dal dopoguerra significò un impegno crescente e una continua rivisitazione della struttura dei servizi dell'Ice, che rivolgeva la sua attenzione e il suo studio non solo all'ambito nazionale, in un continuo rapporto con il governo, le categorie economiche interessate e vecchi e nuovi attori della promozione del commercio estero - dalle Camere di Commercio Internazionale alle Regioni costituitesi all'inizio degli anni '70 - ma si impegnava anche a livello internazionale, seguendo direttamente alcuni gruppi di lavoro attivati da vari organismi internazionali su questioni specifiche (Gatt, Cee, Ocse ed Ece).

Per questo motivo, l'approfondimento della ricerca sulla storia dell'Ice offre non solo un elemento di arricchimento alla conoscenza di un pilastro della promozione del prodotto italiano all'estero, ma rappresenta anche un punto di osservazione privilegiato dal quale è possibile ripercorrere le tappe principali della politica commerciale italiana, cogliendo al tempo stesso il percorso di elaborazione, il contributo delle associazioni di categoria e le loro reazioni in merito alle misure adottate dal governo ed il quotidiano lavoro di normalizzazione dei prodotti e adeguamento delle normative che si sviluppava nelle principali istituzioni internazionali, all'indomani della seconda guerra mondiale, in relazione al processo di liberalizzazione degli scambi.

¹² Dall'Oglio aggiungeva che considerando le ditte che fatturavano all'estero meno di 500 milioni di lire si raggiungeva comunque una percentuale piuttosto elevata, il 97,8%, corrispondente al 36,6% del valore delle esportazioni totali (cfr. *Relazione del Presidente dell'Ice Giuseppe Dall'Oglio*, in *Ice, Relazione sull'attività dell'Ice nel 1963*,

Finito di stampare nel mese di luglio 2007
Tipolitografia C.S.R. - Via di Pietralata, 157 - 00158 Roma
Tel. 064182113 r.a. - Fax 064506671

L'Italia nell'economia internazionale
Rapporto ICE 2005-2006

Il Rapporto ICE *L'Italia nell'economia internazionale*, giunto alla ventesima edizione, costituisce, da diversi anni, il principale strumento di informazione ed analisi sul posizionamento competitivo del sistema produttivo italiano nel contesto dell'economia internazionale. Articolato in nove capitoli che forniscono spunti interpretativi sulla struttura e la dinamica del commercio estero e dell'internazionalizzazione dell'Italia in rapporto a quella di altri paesi, il volume è arricchito da tavole e grafici e contiene una serie di approfondimenti monografici sui temi di maggiore attualità. Un apposito capitolo esamina le modalità di internazionalizzazione in relazione alle varie tipologie di imprese.