

Aspetti empirici essenziali del processo di globalizzazione

di Antonio Aquino

1. Introduzione

In questo lavoro sono messi in evidenza i principali aspetti empirici del processo di globalizzazione. L'attenzione è concentrata sulla rilevanza complessiva degli scambi internazionali, sulla loro composizione per grandi gruppi di prodotti, sulla struttura della specializzazione internazionale nei servizi e nelle merci. In modo più approfondito sono evidenziate le caratteristiche principali della collocazione internazionale dell'economia italiana.

2. Rilevanza quantitativa degli scambi internazionali

Nel 1997 gli scambi internazionali di merci e servizi hanno raggiunto un valore complessivo dell'ordine di 8.300 miliardi di dollari (14,1 milioni di miliardi di lire), pari a quasi 7 volte il prodotto interno lordo dell'Italia e superiore a quello degli Stati Uniti. Per due terzi si è trattato di scambi di merci, per un sesto di servizi prodotti da imprese, per un sesto di scambi diretti di servizi dei fattori produttivi, e in particolare di servizi di capitale (International Monetary Fund 1997a; 1997c; 1997d).

La rilevanza quantitativa degli scambi internazionali di merci e servizi è molto diversa da un paese all'altro. Essa è di solito misurata rapportando il valore delle importazioni o delle esportazioni a quello del prodotto interno lordo; queste grandezze tuttavia non sono omogenee. Il prodotto interno lordo misura infatti il *valore aggiunto* prodotto nel paese, mentre il valore delle esportazioni e delle importazioni esprime il *valore complessivo* delle merci o dei servizi. Il rapporto tende quindi a fornire una stima per eccesso della rilevanza degli scambi internazionali; l'entità della distorsione è sensibilmente diversa da un paese all'altro ed è probabilmente cresciuta negli ultimi anni. Questa distorsione è evidenziata con chiarezza dai dati relativi a quelle che Krugman (1995, 334) chiama *supertrading nations*, vale a dire le

nazioni che dichiarano un valore delle esportazioni superiore alla metà, o addirittura all'intero valore, del prodotto interno lordo: le esportazioni di merci e servizi sono dell'ordine del 71 per cento del prodotto interno lordo per il Belgio, dell'80 per cento per l'Irlanda, del 95 per cento per la Malesia, e addirittura del 166 per cento per Singapore (International Monetary Fund 1997a, part 2, 96-97). Valori così elevati del rapporto fra esportazioni e prodotto interno lordo riflettono il fenomeno dell'articolazione internazionale del processo produttivo in diversi comparti dell'industria manifatturiera. Un fenomeno che comporta una specializzazione internazionale non soltanto in diversi prodotti, ma anche in fasi diverse del processo produttivo dello stesso bene.

Per i principali paesi industriali, il valore delle esportazioni di merci e servizi in rapporto al prodotto interno lordo varia dal 10 per cento del Giappone, all'11 per cento degli Stati Uniti, al 24-25 per cento di Francia e Germania, al 26 per cento dell'Italia, al 29 per cento del Regno Unito, al 40 per cento del Canada, al 57 per cento dell'Olanda (International Monetary Fund 1997a, part 2, 96). È chiarissima la tendenza delle esportazioni ad aumentare molto in percentuale del prodotto interno al diminuire della dimensione del paese. La riduzione della distanza media dagli altri paesi, e quindi dei costi di trasporto, rende più convenienti maggiori scambi con l'estero non soltanto di prodotti finiti ma anche di semilavorati (diminuisce pertanto il valore aggiunto interno incorporato nelle esportazioni); la presenza di economie di scala spinge inoltre i piccoli paesi a specializzarsi in pochi prodotti e a importare tutti gli altri.

In una prospettiva storica, la rilevanza degli scambi internazionali in rapporto alla produzione complessiva di merci e servizi, per l'insieme dei principali paesi industriali, è oggi comparabile a quella raggiunta nel 1913. La crescita degli scambi negli ultimi cinquant'anni è stata in gran parte una semplice compensazione della fortissima diminuzione provocata dalle due guerre mondiali e dalle misure protezionistiche degli anni Trenta («The Economist», 18 ottobre 1997, 104).

3. Gli scambi internazionali diretti dei servizi dei fattori produttivi

Per la teoria pura degli scambi internazionali i fattori produttivi sono immobili da una nazione all'altra. Secondo la teoria delle proporzioni dei fattori, ciascun paese esporta i fattori produttivi in esso

relativamente più abbondanti, incorporati però nei prodotti che li utilizzano in misura relativamente più intensiva. In realtà il lavoro, e ancora di più il capitale, sono caratterizzati da un rilevante grado di mobilità fra le diverse nazioni.

Dei pur consistenti spostamenti internazionali di lavoratori si trovano deboli evidenze nelle rilevazioni delle transazioni economiche internazionali, rappresentate dalle rimesse effettuate dagli emigrati permanenti (circa 50 miliardi di dollari) e dai redditi degli emigrati temporanei (circa 35 miliardi di dollari) (International Monetary Fund 1997a, 40 e 52).

Ben più elevato appare il controvalore degli scambi internazionali dei servizi del fattore produttivo capitale: dell'ordine dei 1.200 miliardi di dollari nel 1996 (*ibidem*, 42): quasi un sesto degli scambi internazionali complessivi di merci e servizi è rappresentato da scambi diretti di servizi del fattore produttivo capitale.

Soltanto il 15 per cento dei redditi da investimenti internazionali è attribuibile a investimenti diretti, vale a dire investimenti in cui l'esportazione dei servizi dei capitali è associata al controllo da parte dell'investitore delle attività in cui essi sono utilizzati. Gran parte degli scambi internazionali di servizi di capitale avviene invece nella forma di prestiti o di investimenti azionari che non comportano alcun significativo controllo da parte dell'investitore sulle attività in cui i capitali sono utilizzati.

Aspetto caratteristico degli scambi internazionali diretti dei servizi di capitale è che in genere ciascun paese è simultaneamente esportatore e importatore di questi servizi, per valori spesso sostanzialmente uguali. Guardando ai sei principali paesi industriali, alla fine del 1996 la Francia aveva attività verso l'estero per 1.400 miliardi di dollari e passività per un ammontare pressoché identico; l'Italia registrava attività per 720 miliardi di dollari e passività per 760 miliardi; il Regno Unito aveva attività verso l'estero per 2.800 miliardi di dollari e passività di analoga entità; gli Stati Uniti avevano attività per 4.300 miliardi e passività per 5.100 miliardi; il Giappone aveva attività estere per 2.650 miliardi di dollari e passività per 1.750 miliardi; la Germania aveva alla fine del 1995 1.670 miliardi di dollari di attività e 1.480 miliardi di passività verso l'estero (International Monetary Fund 1997d).

Per l'insieme dei sei principali paesi industriali, alla fine del 1996, le attività verso l'estero (13.500 miliardi di dollari) risultavano essere quasi esattamente uguali alle passività (13.300 miliardi). Considerando i singoli paesi, l'unico consistente flusso netto di capitale fra i paesi industriali è andato dal Giappone verso gli Stati Uniti: dell'ordine

di 800 miliardi di dollari alla fine del 1996, ulteriormente aumentato significativamente nel 1997 secondo i dati preliminari di bilancia dei pagamenti («The Economist», 28 marzo 1998, 113). In termini relativi il principale esportatore di capitale è la Svizzera, le cui attività nette verso l'estero sono dello stesso ordine di grandezza del suo prodotto interno lordo annuo (Pozzolo 1997, 18). Importazioni nette di capitale, per un ammontare complessivo dello stesso ordine di grandezza di quelle degli Stati Uniti, sono state registrate negli anni novanta dai paesi in via di sviluppo, in particolare quelli dell'Asia e dell'America Latina (The World Bank 1996, 11 e 23).

L'impatto sulle bilance dei pagamenti degli investimenti internazionali, anche quando attività e passività verso l'estero si equivalgono, è consistente. Per l'Italia, in particolare, la rapida crescita sia delle attività sia delle passività verso l'estero stimolata dalla liberalizzazione dei movimenti internazionali di capitali verso la fine degli anni Ottanta, a causa di un persistente maggior rendimento delle passività rispetto alle attività verso l'estero, ha determinato fra gli ultimi anni Ottanta e i primi anni Novanta un progressivo aumento del disavanzo corrente di bilancia dei pagamenti che a partire da settembre '92 determinò una fortissima svalutazione della lira (Aquino 1997). La rilevanza dei redditi degli investimenti internazionali appare particolarmente elevata nella bilancia dei pagamenti di alcuni paesi industriali: i redditi da investimenti all'estero nel 1996 sono stati pari all'11 per cento delle esportazioni complessive di merci e servizi per Italia e Germania, al 13 per cento per l'Olanda, al 20 per cento per Stati Uniti e Svizzera, al 26 per cento per la Francia, al 32 per cento per il Giappone, al 33 per cento per il Regno Unito (International Monetary Fund 1997a, part 2, 18, 42 e 50).

La grande rilevanza per molti paesi industriali degli scambi bilaterali di capitale è in contrasto per due aspetti con la teoria ortodossa degli scambi internazionali. In primo luogo perché sembra smentire, per quel che riguarda il capitale, l'ipotesi della immobilità internazionale dei fattori produttivi; in secondo luogo perché in gran parte gli scambi consistono in flussi bidirezionali, piuttosto che in un flusso unidirezionale dai paesi in cui il capitale è relativamente abbondante verso i paesi in cui esso è relativamente scarso. In realtà la motivazione fondamentale dei movimenti internazionali di capitale sembra essere costituita attualmente dal desiderio di diversificazione degli investimenti al fine di ridurre il rischio per ciascun investitore, piuttosto che dalle differenze fra paesi nelle dotazioni di capitale. Se l'attenzione è concentrata su questa motivazione degli investimenti internazionali, essi, pur essendo aumentati molto, soprattutto in Italia, negli ul-

timi anni, appaiono ancora relativamente contenuti. Una diversificazione geopolitica perfetta degli investimenti comporterebbe che le attività patrimoniali di ciascun paese fossero caratterizzate da una distribuzione geografica corrispondente a quella delle attività patrimoniali complessive dal punto di vista dei paesi emittenti. In realtà, ancora oggi, in ciascun paese si osserva una forte tendenza degli investitori a detenere una quota di attività finanziarie nazionali molto più elevata della quota dello stesso paese nelle attività finanziarie globalmente emesse¹. Secondo Pozzolo (1997, 19), nel 1994 la quota delle attività verso l'estero sulle attività finanziarie complessive era del 4 per cento per gli Stati Uniti, del 7 per cento per il Giappone, del 10 per l'Italia, dell'11 per cento per la Francia, del 13 per la Germania, e del 21 per cento per il Regno Unito. La diversificazione perfetta degli investimenti implicherebbe invece quote delle attività verso l'estero sulle attività complessive dell'ordine dell'80-90 per cento per i principali paesi industriali. Nella prima metà degli anni novanta la quota delle attività verso l'estero sulle attività finanziarie complessive è aumentata significativamente per l'Italia, mentre è rimasta sostanzialmente stabile per gli altri principali paesi industriali (*ibidem*).

4. Gli scambi internazionali di servizi prodotti da imprese

Il valore degli scambi internazionali di servizi prodotti da imprese è globalmente simile a quello dei redditi da investimenti all'estero; i principali sono i servizi di trasporto merci e passeggeri da un paese all'altro; i servizi di alberghi, bar, ristoranti, di trasporto interno, ricreativi, ecc. venduti a persone che si trovano temporaneamente in un paese diverso da quello di residenza (principalmente per motivi turistici, ma anche per studi, affari, cure mediche, ecc.); i servizi di comunicazione internazionale, i servizi delle imprese di costruzione, i servizi di assicurazione, i servizi di intermediazione commerciale e finanziaria, i servizi di consulenza tecnologica e di assistenza tecnica, i servizi di consulenza legale, fiscale, contabile, di marketing alle imprese, i servizi culturali e ricreativi. Le statistiche disponibili su questi scambi sono alquanto imprecise. Una misura per difetto degli errori e omissioni presenti nelle rilevazioni degli scambi internazionali di servizi è costituita dalla differenza fra esportazioni e importazioni mondiali

¹ Per una sintesi recente delle principali cause della relativamente scarsa mobilità internazionale del capitale si veda Gordon e Bovenberg (1996).

complessive; per esempio, nel 1996 il valore delle importazioni mondiali complessive di servizi di trasporto fu del 23 per cento più elevato di quello delle esportazioni (International Monetary Fund 1997a, 24). È questa una stima per difetto, poiché non tiene conto degli errori che si sono reciprocamente compensati.

Il valore degli scambi internazionali di servizi prodotti da imprese nel 1996 è stato pari a circa un quarto di quello degli scambi internazionali di merci: per il 25 per cento servizi di trasporto, per circa il 30 per cento servizi di ristoranti, alberghi, ecc. venduti a persone che si trovavano temporaneamente in paesi diversi da quelli di residenza, per il rimanente dalle altre categorie di servizi sopra indicati (*ibidem*, 20-37).

Fra i grandi paesi industriali, Stati Uniti e Francia hanno una quota sulle esportazioni mondiali di servizi (18 e 6,7 per cento rispettivamente) significativamente più elevata della loro quota nelle esportazioni mondiali di merci (11,6 e 5,2 per cento). Nel caso degli Stati Uniti ciò è dovuto principalmente alle vendite a residenti esteri di servizi di trasporto aereo, di conoscenze scientifiche e tecnologiche, di servizi vari a stranieri che si trovavano temporaneamente in America per turismo, affari, studi o cure sanitarie. Per la Francia sono particolarmente rilevanti le esportazioni di servizi finanziari e assicurativi e le vendite di servizi ai turisti esteri.

Sulla base dell'indice di specializzazione di Balassa (rapporto fra la quota di un paese nelle esportazioni mondiali di servizi turistici e la quota dello stesso paese nelle esportazioni mondiali complessive di merci e servizi moltiplicato per 100), i paesi con una più elevata specializzazione nei servizi turistici sono Grecia (390), Spagna (290), Repubblica Ceca (210), Austria e Thailandia (200), Turchia (190), Indonesia (170), Italia (150), Stati Uniti (145). I paesi che registrano una quota nelle esportazioni mondiali di servizi di trasporto merci maggiore di almeno il 50 per cento della quota nelle esportazioni complessive di merci e servizi sono Polonia, Danimarca, Olanda, Corea del Sud, Israele, Italia e Belgio; per i servizi di trasporto passeggeri sono Australia, Portogallo, Stati Uniti, Regno Unito, Olanda e Israele. (Elaborazioni su dati tratti da International Monetary Fund 1997a, 21-33).

5. Gli scambi internazionali di merci

L'analisi del commercio internazionale, soprattutto per quel che riguarda le caratteristiche della specializzazione, è quasi sempre con-

centrata sugli scambi di merci, il cui valore rappresenta i due terzi del commercio complessivo di merci, servizi prodotti da imprese, e servizi diretti di lavoro e di capitale. Considerando il totale delle esportazioni dei paesi OCSE² per tutte le destinazioni e il totale delle importazioni degli stessi paesi da tutte le provenienze, è possibile avere un'idea della rilevanza dei diversi prodotti negli scambi internazionali dei paesi industriali. Le importazioni e le esportazioni dei paesi OCSE rappresentano poco più dei due terzi degli scambi internazionali complessivi di merci.

Le analisi della specializzazione internazionale sono state in gran parte concentrate sui prodotti industriali. Il motivo è probabilmente che per questi beni un fattore importantissimo di specializzazione è costituito dalle abilità e conoscenze tecnologiche, e che queste vengono acquisite e perfezionate soprattutto con le esperienze produttive. Sembra quindi operare un processo cumulativo per cui chi inizialmente riesce ad acquisire un vantaggio comparato in produzioni *technology intensive* vedrebbe sempre più rafforzarsi la sua posizione competitiva, mentre gli altri paesi vedrebbero aumentare sempre più il loro distacco in termini di conoscenze e abilità tecnologiche³. Oltre a ciò, soprattutto in Italia è stato più volte espresso il timore che una specializzazione in prodotti tecnologicamente semplici, come spesso sono stati ritenuti quelli per abbigliamento, potesse rendere le imprese italiane vulnerabili alla concorrenza di nuovi paesi industriali, in grado di acquisire rapidamente la capacità di produrre questi beni con un grado di efficienza non molto inferiore a quello dell'Italia, ma con minori costi di produzione in conseguenza di prezzi del lavoro molto più bassi che in Italia.

Negli anni Novanta molta attenzione è stata dedicata agli effetti degli scambi internazionali sulla distribuzione del reddito e sulla disoccupazione nei paesi industriali; diversi studiosi, sia di economia del lavoro sia di economia internazionale, hanno cercato di verificare in che misura le importazioni di prodotti ad alta intensità di lavoro meno qualificato dai nuovi paesi industriali possano aver determinato

² L'organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (OCSE oppure OECD) nel 1994 comprendeva Stati Uniti, Giappone, Germania, Francia, Italia, Regno Unito, Canada, Australia, Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Grecia, Islanda, Irlanda, Messico, Olanda, Nuova Zelanda, Norvegia, Portogallo, Spagna, Svezia, Svizzera e Turchia; dal 1997 comprende anche Repubblica Ceca, Ungheria, Corea del Sud e Polonia.

³ Si vedano, fra gli altri, i lavori di Amendola e Perrucci (1994), Daniels (1993), Dunning (1994), Noland (1997).

l'ampliamento dei differenziali salariali in America e l'aumento della disoccupazione in Europa⁴. Altri aspetti degli scambi internazionali di merci a cui è stata rivolta l'attenzione degli studiosi sono la rilevanza relativa degli scambi interindustriali e intraindustriali⁵ e i vantaggi dinamici degli scambi internazionali generati dagli stimoli che dalla liberalizzazione degli scambi derivano per la concorrenzialità dei mercati⁶.

La principale categoria di merci esportate e importate dai paesi industriali è costituita dai prodotti dell'industria meccanica (macchine e mezzi di trasporto) che nel 1994 hanno rappresentato il 44 per cento delle esportazioni e il 37 per cento delle importazioni di merci dei paesi OCSE. All'interno di questa grande classe di prodotti possono essere distinte tre sottoclassi quantitativamente pressappoco equivalenti: macchine industriali, macchine e apparecchiature per casa e ufficio, mezzi di trasporto (per due terzi automobili). Intorno al 10 per cento è la quota dei prodotti chimici (simile a quella delle sole automobili), e del 7-8 per cento quella dei prodotti alimentari. Due importanti classi di prodotti hanno per i paesi OCSE un peso significativamente maggiore dal lato delle importazioni che delle esportazioni: i combustibili (l'8 per cento delle importazioni e il 3,5 per cento delle esportazioni), e gli articoli per abbigliamento (il 5,6 per cento delle importazioni e il 2,5 per cento delle esportazioni, incluse le calzature). Le materie prime non commestibili, esclusi i carburanti, rappresentano il 4,7 per cento delle importazioni e il 3,8 per cento delle esportazioni dei paesi OCSE.

L'analisi della specializzazione internazionale negli scambi di merci nei mercati dei paesi industriali è stata svolta con riferimento a 23 classi di prodotti, e i risultati sono sintetizzati nella tabella 1. Per misurare l'intensità della specializzazione sono riportati i valori dell'indice di vantaggio comparato rivelato di Balassa, definito come la quota di ciascun paese nelle esportazioni mondiali di ogni singolo prodotto divisa per la quota dello stesso paese nelle esportazioni mondiali complessive e moltiplicata per 100 (quote normalizzate delle esportazio-

⁴ Per analisi recenti in questa prospettiva si vedano, fra gli altri, Borjas, Freeman e Katz (1997), Freeman (1995), Krugman (1995), Nickell e Bell (1996), Smith (1997), Wood (1997), e i lavori di Franzini e Milone, e Cipollone e Sestito nel presente volume.

⁵ Per uno studio recente, applicato agli scambi di *computers* in Europa, si veda Somma (1994).

⁶ Motta e Onida (1997, 68) ricordano come la migliore politica di tutela della concorrenza sia costituita dalla libertà degli scambi internazionali.

ni). Valori dell'indice maggiori di 100 rivelano l'esistenza di vantaggi comparati, valori dell'indice compresi fra 0 e 100 rivelano invece svantaggi comparati; nella tabella sono in corsivo i valori relativi all'Italia.

Nella prima colonna della tabella 1 sono indicate le quote di ciascun paese nelle esportazioni mondiali complessive di merci verso i paesi OCSE, nella prima riga sono indicate le quote di ciascun prodotto nelle esportazioni mondiali di merci verso gli stessi paesi. Le esportazioni di ciascun paese sono misurate mediante le importazioni dichiarate dall'insieme dei paesi OCSE da quel paese. Qui di seguito sono messi in risalto per ciascun gruppo di prodotti i paesi che hanno registrato, in ordine decrescente, i più elevati valori dell'indice di specializzazione, e comunque valori maggiori di 200 (il che indica che il paese ha nelle esportazioni mondiali di quel prodotto una quota doppia della sua quota media).

Nei prodotti *alimentari* sono specializzati soprattutto Brasile, Danimarca, Thailandia, Grecia, Australia e Irlanda. Nelle *bevande*, Grecia, Francia, Irlanda, Olanda, Brasile, Portogallo e Regno Unito. Nelle *materie prime (esclusi i combustibili)* troviamo indici di specializzazione più elevati per Norvegia, Australia, Brasile, Canada e Russia. Per i *combustibili minerali* (principalmente *petrolio* e *gas naturale*), a parte i paesi tipicamente esportatori di petrolio non considerati nell'analisi, l'indice di specializzazione è maggiore di 200 per Norvegia, Russia, Indonesia e Australia.

Un gruppo di prodotti qualitativamente di grande interesse è costituito dai *prodotti farmaceutici*; in essi sono specializzati principalmente Svizzera, Irlanda, Danimarca, Svezia e Regno Unito. Nell'insieme dei *prodotti chimici* (esclusi i farmaci) l'indice di specializzazione è elevato per Irlanda, Svizzera, Belgio e Olanda. Nei *prodotti di carta* sono specializzati Svezia, Austria e Canada.

Nei *tessuti* il valore più elevato dell'indice di specializzazione è registrato dal Portogallo, seguito dall'Italia, dalla Grecia e dal Belgio; quest'ultimo è l'unico paese ad avere un indice di specializzazione maggiore di 200 nei prodotti di *minerali non metalliferi* (principalmente *ceramica* e *marmo*). I paesi più intensamente specializzati nella produzione di *ferro e acciaio* sono Brasile, Belgio, Svezia e Russia; quest'ultima ha di gran lunga il più elevato indice di specializzazione nei *metalli non ferrosi*, seguita da Norvegia, Polonia, Australia, Brasile e Grecia.

Nella produzione di *motori e turbine* sono specializzati soprattutto Austria, Messico e Stati Uniti; nei *macchinari industriali* soltanto la

TAB. 1. La specializzazione internazionale nei mercati dei paesi industriali, 1994

Quote mercato prod.	Quote di mercato dei paesi		Bevande e tabacco		Materie prime		Combustibili minerali		Prodotti farmaceutici		Chimica esd. farmaci	
	Esportaz.	Esp./Imp.	Esportaz.	Esp./Imp.	Esportaz.	Esp./Imp.	Esportaz.	Esp./Imp.	Esportaz.	Esp./Imp.	Esportaz.	Esp./Imp.
Mondo	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Canada	5,33	98	53	142	264	333	116	186	26	39	64	75
Messico	2,02	90	77	212	44	43	146	320	11	26	54	35
Stati Uniti	10,66	223	126	159	128	147	21	15	118	196	113	174
Australia	0,91	246	104	149	559	990	288	1102	75	51	35	35
Giappone	7,49	3	4	2	6	2	2	1	37	21	49	50
Austria	1,25	31	55	146	99	129	10	27	127	82	84	95
Norvegia	1,08	105	0	0	82	64	645	738	42	0	76	95
Svezia	1,74	20	36	47	198	270	32	19	288	237	76	72
Swizzera	1,88	33	55	50	50	57	11	9	618	280	213	177
Belgio	3,48	125	81	34	51	45	39	34	157	129	208	140
Danimarca	1,01	337	285	88	94	103	51	51	316	243	81	70
Francia	6,3	139	322	310	62	87	21	23	126	116	159	142
Germania	10,59	61	68	73	54	54	14	12	144	161	162	168
Grecia	0,21	272	132	598	140	211	61	171	109	54	22	20
Irlanda	0,98	228	183	256	75	162	4	4	467	249	327	184
Italia	4,6	76	45	136	26	14	15	17	114	83	89	65
Olanda	4,01	209	1608	265	123	121	123	81	114	102	203	157
Portogallo	0,56	47	30	224	132	190	31	61	41	35	49	52
Spagna	1,99	189	144	157	55	50	24	34	69	56	87	74
Regno Un.	5,29	60	201	178	40	51	101	34	224	223	156	165
Russia	1,15	65	26	78	204	844	498	3814	20	16	91	169
Polonia	0,45	116	0	0	113	170	123	114	50	30	60	50
Brasile	0,94	339	233	607	445	477	23	23	24	15	48	28
Thailandia	1,01	303	31	59	102	158	4	43	0	0	14	15
Malesia	1,22	25	0	0	187	392	74	717	0	0	26	38
Singapore	1,15	68	0	0	19	165	45	60	20	85	44	55
Indonesia	1,01	125	0	0	196	110	343	537	0	0	14	10
Cina	3,69	77	8	0	62	34	31	107	37	112	33	39
Corea Sud	1,71	46	0	0	26	12	18	18	13	38	48	40
Taiwan	2,02	73	0	0	25	20	0	0	0	0	32	23
Hong Kong	0,8	37	0	0	18	28	0	0	0	0	11	13

Quote mercato prod.	Prodotti di carta 1,86		Filati e tessuti 2,41		Ceramica e marmi 2,19		Ferro e acciaio 2,55		Metalli non ferrosi 2,01		Motori e turbine 2,4	
	Esportaz.	Exp./Imp.	Esportaz.	Exp./Imp.	Esportaz.	Exp./Imp.	Esportaz.	Exp./Imp.	Esportaz.	Exp./Imp.	Esportaz.	Exp./Imp.
Mondo	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Canada	268	334	30	42	36	51	67	91	199	232	104	58
Messico	19	17	43	61	55	120	47	63	69	92	223	167
Stati Uniti	70	69	50	114	51	57	28	32	55	52	220	150
Australia	21	15	32	37	70	96	60	118	268	501	32	30
Giappone	15	28	31	63	38	48	60	385	12	8	179	398
Austria	314	285	173	128	126	119	218	242	111	85	255	395
Norvegia	174	126	13	19	15	71	114	71	370	482	27	38
Svezia	582	736	33	41	36	51	259	170	90	76	142	160
Swizzera	100	96	146	147	84	51	51	57	102	88	85	134
Belgio	113	96	203	186	227	132	271	262	135	141	46	49
Danimarca	74	43	71	64	78	119	54	36	34	28	58	74
Francia	113	89	96	79	83	85	156	134	85	82	134	133
Germania	136	119	108	84	76	68	140	123	93	79	113	152
Grecia	0	0	207	103	152	169	196	186	249	677	0	0
Irlanda	19	14	74	70	49	58	14	24	18	17	15	27
Italia	82	79	242	189	172	216	143	105	53	35	66	130
Olanda	117	90	101	97	47	54	99	104	87	81	25	43
Portogallo	135	137	311	126	199	239	25	21	0	0	52	74
Spagna	66	51	102	104	136	198	152	149	87	104	81	55
Regno Unito	78	53	84	73	180	179	111	135	92	84	146	166
Russia	16	40	13	14	110	253	238	310	906	3386	13	43
Polonia	41	29	96	25	175	195	181	214	345	938	64	106
Brasile	80	88	77	190	67	141	276	817	258	439	108	96
Thailandia	0	0	114	273	173	116	14	6	0	0	29	24
Malesia	0	0	36	123	26	30	0	0	28	34	24	17
Singapore	16	33	13	29	14	17	0	0	0	0	38	30
Indonesia	19	37	171	382	31	59	14	9	69	70	0	0
Cina	20	44	180	136	73	186	26	11	33	68	28	19
Corea sud	22	59	178	244	37	52	176	127	10	8	26	24
Taiwan	19	25	114	194	55	70	47	34	26	15	22	26
Hong Kong	23	24	90	59	138	81	0	0	0	0	18	24

TAB. 1. (segue)

Quote mercato prod.	Macchinari industriali		Macchine per ufficio		Appar. per telecomun.		Macchine elettriche		Veicoli stradali		Aerei, navi treni	
	Esportaz.	Esp./Imp	Esportaz.	Esp./Imp.	Esportaz.	Esp./Imp.	Esportaz.	Esp./Imp.	Esportaz.	Esp./Imp.	Esportaz.	Esp./Imp.
Mondo	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Canada	66	62	48	49	41	56	43	134	241	123	281	281
Messico	62	58	66	90	317	216	120	162	143	9	18	18
Stati Uniti	127	135	170	110	82	79	143	53	98	253	331	331
Australia	24	17	21	17	12	10	22	14	18	21	16	16
Giappone	156	317	261	268	266	477	355	392	259	40	34	34
Austria	182	158	10	16	123	174	121	54	61	45	167	167
Norvegia	40	37	18	21	20	18	28	9	12	52	23	23
Svezia	188	174	22	20	146	122	59	152	128	54	178	178
Svizzera	249	298	17	19	23	38	99	16	12	40	81	81
Belgio	75	107	15	31	47	75	77	143	174	32	132	132
Danimarca	173	192	19	17	65	66	67	23	16	74	143	143
Francia	92	111	49	48	49	74	104	137	126	336	240	240
Germania	199	255	48	43	56	69	111	185	162	64	203	203
Grecia	0	0	0	0	53	44	43	0	0	0	0	0
Irlanda	45	68	286	130	45	65	70	7	15	38	37	37
Italia	193	262	57	72	29	38	84	97	79	53	134	134
Olanda	64	95	112	59	41	51	91	61	39	61	68	68
Portogallo	39	47	0	0	99	119	138	42	36	0	0	0
Spagna	63	75	26	31	44	52	80	263	212	47	157	157
Regno Un.	107	137	132	87	85	90	92	88	85	135	121	121
Russia	9	6	0	0	0	0	7	18	16	16	17	17
Polonia	48	35	0	0	24	25	92	59	88	83	439	439
Brasile	58	34	7	6	12	8	19	28	20	20	26	26
Thailandia	38	20	201	379	218	153	68	6	7	0	0	0
Malesia	13	9	208	379	678	332	82	5	5	12	0	0
Singapore	38	32	911	530	297	159	71	22	6	33	20	20
Indonesia	5	3	13	103	120	97	16	3	3	0	0	0
Cina	25	11	57	181	230	72	101	4	5	5	2	2
Corea Sud	45	23	160	278	291	328	188	66	329	66	56	56
Taiwan	86	71	399	588	142	205	89	38	60	9	8	8
Hong Kong	14	15	143	165	124	51	90	0	0	23	33	33

Quote mercato prod.	Mobili 1,09		Prod. per abbigliamento 4,38		Calzature 1,13		Strumenti prof. e scien. 1,69		Orologi, foto, ottica 1,22	
	Esportaz.	Exp./Imp.	Esportaz.	Exp./Imp.	Esportaz.	Exp./Imp.	Esportaz.	Exp./Imp.	Esportaz.	Exp./Imp.
Mondo	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Canada	125	98	12	40	6	14	46	38	22	32
Messico	205	152	79	73	31	112	163	127	28	48
Stati Uniti	60	61	16	37	9	11	257	269	102	86
Australia	0	0	18	55	34	65	46	35	32	23
Giappone	13	2	3	3	0	0	138	95	275	266
Austria	152	59	57	26	99	52	99	93	46	55
Norvegia	59	32	0	0	0	0	57	46	0	0
Svezia	165	124	9	7	0	0	107	75	16	22
Svizzera	68	21	10	28	16	10	241	238	594	405
Belgio	101	75	32	22	9	8	41	57	90	168
Danimarca	473	431	55	44	31	17	163	166	57	73
Francia	61	44	43	33	34	23	72	79	77	90
Germania	102	58	35	17	23	11	148	157	87	98
Grecia	0	0	533	325	0	0	0	0	0	0
Irlanda	33	71	41	22	32	21	148	179	59	91
Italia	305	1091	171	266	370	817	58	58	81	77
Olanda	56	37	34	26	31	27	67	85	107	109
Portogallo	114	124	456	286	944	630	37	60	0	0
Spagna	64	85	28	21	234	475	52	51	14	17
Regno Un.	42	54	42	51	29	23	121	136	103	116
Russia	0	0	14	10	0	0	18	14	0	0
Polonia	633	954	334	255	137	127	46	51	0	0
Brasile	68	425	25	323	560	3247	22	18	0	0
Thailandia	221	2010	197	3631	307	2578	41	41	113	88
Malesia	157	1379	137	3660	25	41	34	33	118	147
Singapore	28	120	48	213	0	0	108	95	25	14
Indonesia	252	1426	236	4057	613	3201	0	0	57	68
Cina	155	2390	493	4613	704	10012	39	40	147	323
Corea Sud	37	215	252	976	272	963	36	20	84	57
Taiwan	315	1634	130	455	138	440	51	39	142	105
Hong Kong	40	105	903	965	77	84	51	76	608	123

Esportaz.: Quote normalizzate delle esportazioni $\times 100$ (indice di specializzazione di Balassa). Exp./Imp.: Quote normalizzate delle esportazioni/quote normalizzate delle importazioni $\times 100$.

Nota: Per ciascun paese sono considerate soltanto le esportazioni verso (e le importazioni da) l'insieme dei paesi OCSE.

Fonte: Oecd, Foreign Trade Statistics, Trade by commodities, Paris, 1996.



Svizzera ha un indice di specializzazione maggiore di 200, valori leggermente inferiori registrano Germania, Italia e Svezia.

Nelle *macchine per ufficio* i valori più elevati dell'indice di specializzazione sono registrati da due nuovi paesi industriali, Singapore e Taiwan, seguiti da Irlanda, Giappone, Malesia e Thailandia. Nelle *apparecchiature per telecomunicazione* troviamo al primo posto la Malesia, e poi Messico, Singapore, Corea del Sud, Giappone, Cina e Thailandia. Nelle *macchine e apparecchiature elettriche* l'indice di specializzazione più elevato è registrato da quattro paesi di recente industrializzazione: Malesia, Corea del Sud, Singapore e Messico.

Paesi di meno recente industrializzazione (Spagna, Giappone e Canada) sono più intensamente specializzati nei *veicoli stradali* (soprattutto automobili), che originano più di un decimo delle importazioni complessive di merci dei paesi OCSE; Francia e Stati Uniti sono invece specializzati negli altri mezzi di trasporto (soprattutto *aerei, navi e treni*).

Troviamo poi tre gruppi di prodotti *tradizionali* alquanto importanti per l'Italia: i *mobili*, in cui sono specializzati Polonia, Danimarca, Taiwan, Italia, Indonesia, Thailandia, e Messico, i prodotti per *abbigliamento* per i quali i valori più elevati dell'indice di specializzazione sono registrati da Hong Kong, Grecia, Cina, Portogallo, Polonia, Corea del Sud e Indonesia, e le *calzature*, in cui sono più intensamente specializzati Portogallo, Cina, Indonesia, Brasile, Italia, Thailandia e Corea del Sud.

Negli *strumenti scientifici e professionali*, rivelano significativi vantaggi comparati Stati Uniti e Svizzera; negli orologi e apparecchi fotografici e ottici in base alle esportazioni appaiono principalmente specializzati Hong Kong, Svizzera e Giappone.

L'indice di specializzazione di Balassa sembra essere la misura più significativa dei vantaggi comparati *rivelati* di ciascun paese in ciascun prodotto. Esso tiene conto soltanto delle esportazioni, e ciò in genere è un vantaggio poiché le importazioni sono influenzate in misura significativa da differenze nelle caratteristiche della domanda interna nei diversi paesi piuttosto che dai vantaggi comparati. In qualche caso, tuttavia, l'indice di Balassa fornisce indicazioni poco plausibili. Il caso più evidente riguarda il valore 608 che segnala un fortissimo vantaggio comparato di Hong Kong negli orologi: eppure nello stesso tempo Hong Kong registra un valore delle importazioni di orologi significativamente maggiore delle esportazioni. È parso allora opportuno calcolare anche i valori di un indice di specializzazione che tenesse conto sia delle esportazioni sia delle importazioni. Tale indice è stato ottenuto dividendo la quota di ciascun prodotto nelle esporta-

zioni totali di ciascun paese, *normalizzata* dividendola per la quota dello stesso prodotto nelle esportazioni mondiali, dividendo poi il risultato per l'analoga quota normalizzata calcolata per le importazioni, e moltiplicando infine per 100. Anche in questo caso valori maggiori di 100 indicano vantaggi comparati⁷; i risultati sono riportati nella tabella 1, nella colonna Esp./Imp., a fianco dell'indice di Balassa.

In gran parte dei casi le indicazioni dell'indice che tiene conto anche delle importazioni sono simili a quelle fornite dalle quote normalizzate delle esportazioni. Differenze significative, oltre che nel caso di Hong Kong per gli orologi, sono state trovate soprattutto per le macchine elettriche. L'indice di Balassa attribuisce significativi vantaggi comparati in questi prodotti a Messico, Malesia, Singapore, Corea del Sud, Taiwan e Hong Kong, oltre che al Giappone; tenendo conto anche delle importazioni soltanto il Giappone evidenzia un netto vantaggio comparato, e vantaggi meno intensi sono evidenziati dall'indice per Corea, Svizzera, e Stati Uniti. Probabilmente questa forte differenza deriva principalmente dal fatto che Messico, Malesia, Singapore, Taiwan e Hong Kong svolgono soltanto una o pochissime fasi del processo produttivo delle macchine elettriche. Qualcosa di analogo si verifica per i veicoli stradali: il Canada evidenzia un vantaggio comparato molto significativo considerando soltanto le esportazioni, che si indebolisce però quando si guarda anche alle importazioni. Il contrario si verifica, sempre con i veicoli stradali, per la Corea del Sud. In questo caso le importazioni sono eccezionalmente basse, così che la loro considerazione evidenzia vantaggi comparati che non appaiono se si guarda soltanto alle esportazioni. Per aerei, navi e treni sono Canada, Germania, e Polonia che registrano importazioni così basse da evidenziare vantaggi comparati che in base alle sole esportazioni appaiono deboli (Canada) o inesistenti (Germania e Polonia).

La novità più significativa che emerge dall'analisi della specializzazione internazionale nelle merci è la forte competitività dei nuovi paesi industriali asiatici in gruppi di prodotti tradizionalmente considerati *technology-intensive*, come le macchine per ufficio, gli apparecchi per telecomunicazione e le macchine elettriche⁸. Krugman (1995, 333-337) ha messo in evidenza che la produzione asiatica nell'ambito di questi settori cominciò quando si capì che era conveniente articolare il processo produttivo in paesi geograficamente anche molto distanti, poiché le diverse fasi avevano intensità fattoriali relative molto diver-

⁷ Per una discussione su diversi indici di specializzazione si veda Vollrath (1991).

⁸ Si veda, per esempio, OECD (1993, 84).

se. Per i *computers*, in particolare, furono inizialmente decentrate la produzione delle parti esterne e la fase di montaggio; successivamente, soprattutto in Corea del Sud e Taiwan, si cominciò a produrre i più semplici circuiti integrati. Queste esperienze produttive stimolarono importantissimi processi di apprendimento che negli ultimi anni hanno consentito, soprattutto in Taiwan, di raggiungere interessanti livelli di competitività anche nella produzione di microprocessori complessi. Un analogo fenomeno nella produzione di automobili si è già verificato in Corea, ed è nelle prime fasi in Thailandia («The Economist», 1° novembre 1997, 71-73). Grazie a questi processi di graduale *upgrading* della produzione, alcuni paesi asiatici hanno ormai raggiunto caratteristiche simili a quelle dei paesi di più antica industrializzazione. Con il *World Economic Outlook* di maggio 1997, il Fondo Monetario Internazionale ha spostato Hong Kong, la Corea del Sud, Singapore e Taiwan dal gruppo dei paesi in via di sviluppo a quello delle economie avanzate.

6. La collocazione internazionale dell'economia italiana

L'Italia nel 1997 ha prodotto all'interno merci e servizi per un valore complessivo di 1.930 migliaia di miliardi di lire, ha importato merci e servizi prodotti da imprese per un valore di 425 mila miliardi di lire e ne ha esportato per 485 mila miliardi. Oltre a ciò, residenti all'estero (principalmente turisti) hanno consumato merci e servizi in Italia per 51 mila miliardi di lire, e residenti in Italia hanno consumato merci e servizi all'estero per 28 mila miliardi. Infine, residenti in Italia hanno pagato 95 mila miliardi di lire di interessi e dividendi per l'uso di capitali esteri, e hanno percepito 74 mila miliardi come interessi e dividendi per investimenti all'estero.

Considerando più in dettaglio gli scambi di merci, l'Italia nel 1997 ne ha esportato per un valore complessivo di 406 mila miliardi: per il 37 per cento prodotti dell'industria meccanica, il 15 per cento prodotti tessili e per abbigliamento, l'8 per cento prodotti chimici, il 5 per cento prodotti alimentari. Il valore delle importazioni di merci è stato di 326 mila miliardi (al netto dei costi di trasporto): per il 30 per cento prodotti dell'industria meccanica, il 14 per cento prodotti chimici, il 9 per cento materie prime, l'8 per cento metalli, il 7 per cento prodotti alimentari, il 7 per cento tessuti e prodotti per abbigliamento.

Per quel che riguarda gli scambi di servizi, nel 1997 l'Italia ha importato servizi di trasporto per 43 mila miliardi e ne ha esportato per 27 mila miliardi; in particolare sono state elevate le importazioni

di servizi di trasporto marittimo di merci e i servizi di assistenza alle navi italiane. Fra gli altri scambi con l'estero di servizi, i più rilevanti hanno riguardato le intermediazioni commerciali e finanziarie (15 mila miliardi di esportazioni e 19 mila di importazioni), le assicurazioni (8 mila miliardi di esportazioni e 7,6 mila di importazioni), i servizi per le imprese (14 mila miliardi di esportazioni e 18 mila di importazioni).

È evidente da questi dati la grande rilevanza per l'Italia degli scambi con l'estero di servizi: nel 1997 le importazioni italiane complessive di servizi, comprendendo anche le importazioni di servizi diretti dei fattori produttivi e in particolare del capitale, sono state dell'ordine del 68 per cento delle importazioni di merci; le esportazioni italiane di servizi sono state invece dell'ordine del 48 per cento delle esportazioni di merci. Il valore delle importazioni italiane di servizi di trasporto ha superato nettamente quello delle importazioni italiane di prodotti petroliferi e gas naturale, mentre dieci anni prima le importazioni di servizi di trasporto erano dell'ordine del 60 per cento di quelle di prodotti petroliferi e gas naturale. Il valore delle esportazioni italiane di servizi connessi con il turismo ha superato ampiamente quello delle esportazioni di tessuti e prodotti per abbigliamento, mentre dieci anni fa il primo era meno dell'80 per cento del secondo. Il valore dei pagamenti effettuati per i servizi dei capitali esteri investiti in Italia nel 1997 è stato dell'ordine del 30 per cento di quello delle importazioni complessive di merci, mentre nel 1987 era dell'11 per cento.

Per quel che riguarda i redditi degli investimenti internazionali, una peculiarità della situazione italiana, almeno fino al 1997, è stata la maggiore redditività dei capitali esteri investiti in Italia rispetto ai capitali italiani investiti all'estero. Nella media del 1997, escludendo l'oro della Banca d'Italia, l'Italia risultava avere attività verso l'estero per circa 1,2 milioni di miliardi di lire, che hanno generato redditi per 74 mila miliardi di lire, con un rendimento medio del 6,18 per cento. Le passività verso l'estero erano circa 1,28 milioni di miliardi di lire, e generarono redditi per gli investitori esteri per un importo complessivo di 95 mila miliardi, con un rendimento medio del 7,44 per cento (Banca d'Italia 1997; 1998a; 1998b). Il maggior rendimento medio delle passività rispetto a quello delle attività dell'Italia verso l'estero è rilevabile sin dagli anni settanta. La rilevanza di questa differenza per la bilancia dei pagamenti italiana è aumentata tuttavia moltissimo negli ultimi dieci anni, in conseguenza della fortissima crescita della diversificazione internazionale degli investimenti, stimolata anche dalla liberalizzazione dei movimenti internazionali di capitali. Fra il 1987 e

la fine del 1997 il valore delle attività verso l'estero dell'Italia, escluso l'oro della Banca d'Italia, è aumentato da 194 a 1.350 migliaia di miliardi di lire, e quello delle passività da 280 a 1.400 migliaia di miliardi⁹. In base alle consistenze alla fine del 1997, la differenza di rendimento registrata nel 1997 implica un onere per le partite correnti della bilancia dei pagamenti italiana dell'ordine di 16 mila miliardi di lire all'anno, un valore dello stesso ordine di grandezza di quello delle importazioni italiane di prodotti petroliferi. La differenza di rendimento fra investimenti esteri in Italia e investimenti italiani all'estero è tuttavia diminuita da 1,6 a 1,2 punti percentuali fra il 1996 e il 1997; la diminuzione sembra essere stata particolarmente significativa a partire dalla seconda metà del 1997 (*ibidem*).

7. La specializzazione dell'Italia negli scambi di merci

L'analisi della specializzazione dell'Italia negli scambi di merci può partire dall'esame dei saldi commerciali per i principali gruppi di prodotti.

Secondo i dati della Banca d'Italia (1997, Tav. aB42) nel 1996 l'Italia registrò un avanzo complessivo negli scambi di merci con l'estero di 68 mila miliardi di lire, anche includendo nel valore delle importazioni (ma non in quello delle esportazioni) i costi di trasporto e di assicurazione delle merci dal paese di origine a quello di destinazione.

I gruppi di prodotti che maggiormente hanno contribuito a determinare questo avanzo sono state le macchine agricole e industriali (46 mila miliardi), i prodotti tessili e per abbigliamento (27 mila miliardi), prodotti vari di metallo (17 mila miliardi), calzature e altri prodotti di cuoio (15 mila miliardi), prodotti di ceramica, marmo e altri minerali non metalliferi (9 mila miliardi), mobili e altri prodotti di legno (8 mila miliardi), prodotti di gomma e plastica (7 mila miliardi), materiale elettrico (4 mila miliardi).

⁹ Sebbene i dati ufficiali sulla posizione patrimoniale dell'Italia verso l'estero evidenzino una posizione netta ancora negativa per circa 50 mila miliardi di lire (non considerando l'oro) alla fine del 1997 (Banca d'Italia 1998a, 28), la posizione netta dell'Italia verso l'estero dovrebbe essere in realtà ampiamente positiva. Fra il 1990 e il 1997 la Banca d'Italia (1997, Tav. aB39; 1998b, Tav. 1) ha infatti evidenziato importi per errori e omissioni nella bilancia dei pagamenti italiana per un totale di -158 mila miliardi di lire. Sembra probabile che questo dato rifletta principalmente investimenti italiani all'estero sfuggiti alle rilevazioni ufficiali.

L'avanzo complessivo di questi settori è stato in parte compensato dai disavanzi negli scambi con l'estero di prodotti petroliferi (19 mila miliardi di lire), minerali e metalli ferrosi e non ferrosi (14 mila miliardi), prodotti chimici (14 mila miliardi), prodotti agricoli (9 mila miliardi), carne, latte e loro prodotti (9 mila miliardi), energia elettrica e gas naturale (8 mila miliardi), macchine per ufficio e strumenti di precisione (4 mila miliardi).

Da questi dati è evidente la forte dipendenza dell'Italia dall'estero per le materie prime e i prodotti dell'agricoltura, e, in misura molto più contenuta, per alcune categorie di manufatti come i prodotti chimici, le macchine per ufficio e gli strumenti di precisione. La grande capacità trasformatrice degli italiani consente tuttavia di ottenere ampiamente la valuta estera necessaria per pagare queste importazioni, vendendo sui mercati esteri un'ampia gamma di prodotti industriali.

Dall'esame dei saldi commerciali settoriali appaiono esagerate le preoccupazioni sulla concentrazione delle esportazioni italiane in settori a tecnologia semplice, e quindi più soggetti alla concorrenza dei paesi di recente industrializzazione. In primo luogo perché l'avanzo commerciale più consistente è registrato dall'Italia nel settore delle macchine industriali; secondo, perché anche nei settori complessivamente ritenuti tecnologicamente semplici come l'abbigliamento l'Italia è specializzata in prodotti complessi, se non dal punto di vista della tecnologia produttiva, certamente dal punto di vista del *design* e della capacità di seguire con tempestività i gusti del pubblico (e anche di orientarli); terzo, perché in ogni caso l'avanzo registrato dall'Italia nei settori ritenuti tecnologicamente semplici è minore dell'avanzo complessivo registrato attualmente dall'Italia negli scambi con l'estero di merci e servizi.

L'analisi della specializzazione dell'Italia nei diversi comparti dell'industria manifatturiera può essere approfondita utilizzando l'indice dei vantaggi comparati di Balassa (tab. 1).

La quota dell'Italia nelle importazioni complessive di merci dei paesi OCSE nel 1994 è stata del 4,6 per cento. La quota dell'Italia nelle importazioni OCSE è stata 3,7 volte più grande per le calzature, 3 volte più grande per i mobili, 2,4 volte più grande per i tessuti, quasi 2 volte più grande per i macchinari industriali, 1,7 volte più grande per i prodotti di abbigliamento, e per ceramica e marmi, 1,4 volte più grande per ferro e acciaio e per le bevande (vino). È quindi in queste otto classi di manufatti che l'Italia presenta attualmente significativi vantaggi comparati. È utile mettere in evidenza che, nonostante l'indice di specializzazione più elevato sia stato registrato per le calzature, appare più significativo il vantaggio comparato dell'Italia

nei macchinari industriali, se si considera che la dimensione del mercato internazionale per i macchinari industriali è 5 volte maggiore di quello delle calzature.

All'estremo opposto troviamo sei gruppi di prodotti industriali per i quali l'Italia ha una quota delle importazioni OCSE significativamente più bassa della media: motori e turbine 66 per cento, strumenti professionali e scientifici 58 per cento, macchine per ufficio 57 per cento, metalli non ferrosi e aerei, navi e treni 53 per cento, apparecchiature per telecomunicazione, registrazione e riproduzione suono 29 per cento. Anche l'indice di Balassa evidenzia naturalmente la carenza in Italia di materie prime, sia combustibili (15 per cento) che non combustibili (26 per cento).

Per altri sette gruppi di prodotti l'Italia ha registrato nel 1994 una quota delle importazioni OCSE non molto diversa da quella relativa al totale delle merci: prodotti medicinali e farmaceutici 110 per cento, altri prodotti chimici 90 per cento, macchine e apparecchiature elettriche 84 per cento, prodotti di carta 82 per cento, orologi e apparecchiature fotografiche e ottiche 81 per cento, veicoli stradali 79 per cento, prodotti alimentari 76 per cento.

Nel caso dell'Italia le indicazioni fornite dall'indice di specializzazione di Balassa per gran parte dei prodotti sono analoghe a quelle date dall'indice che tiene conto anche delle importazioni. Differenze significative sono state registrate soltanto per motori e turbine e per aerei, navi e treni (svantaggi comparati dell'Italia considerando soltanto le esportazioni, vantaggi comparati, sia pur lievi, tenendo conto anche delle importazioni).

8. Conclusioni

Gli scambi internazionali complessivi di merci e servizi hanno raggiunto un valore corrispondente a sette volte il prodotto interno lordo dell'Italia. La loro rilevanza varia moltissimo in funzione soprattutto della dimensione del paese; le esportazioni di merci e servizi aumentano dal 10-11 per cento del prodotto interno lordo di Giappone e Stati Uniti, al 24-29 per cento di Francia, Germania, Italia e Regno Unito, al 71-80 per cento di Belgio e Irlanda, al 166 per cento di Singapore. Per due terzi si tratta di scambi di merci, per un sesto di servizi prodotti da imprese e per un altro sesto di servizi diretti dei fattori produttivi, e in particolare di capitale. Nonostante la sostenuta crescita degli ultimi cinquant'anni, in rapporto alla produzione complessiva l'entità degli scambi internazionali di merci e servizi non

è oggi molto più elevata che negli anni immediatamente precedenti la prima guerra mondiale, anche se è cresciuta significativamente la quota sia delle merci sia dei servizi oggetto di scambi internazionali. Ciò in conseguenza del forte aumento della quota dei servizi nella produzione complessiva e della minore trasferibilità internazionale dei servizi rispetto alle merci.

Gran parte degli scambi internazionali dei servizi di capitale corrispondono a flussi bilaterali, motivati dal desiderio di diversificazione anche internazionale degli investimenti, al fine di ridurre il rischio degli investitori. Gli unici rilevanti e persistenti flussi unidirezionali di capitale sono attualmente quelli che vanno verso gli Stati Uniti e verso i paesi in via di sviluppo; i principali esportatori di capitale sono la Svizzera e il Giappone.

Anche se per gran parte dei paesi industriali il valore delle attività verso l'estero è sostanzialmente uguale a quello delle passività, non è detto che nelle partite correnti delle bilance dei pagamenti si equivalgano anche introiti per i servizi di capitale esportati e pagamenti per quelli importati, poiché i rendimenti medi delle attività verso l'estero possono essere anche significativamente diversi da quelli delle passività. Proprio l'Italia ha registrato sin dagli anni Settanta rendimenti medi di 1-2 punti percentuali più alti per le passività che per le attività; negli anni Novanta questa differenza ha comportato un onere nelle partite correnti della bilancia dei pagamenti italiana dello stesso ordine di grandezza delle importazioni di prodotti petroliferi.

Il valore complessivo degli scambi internazionali di servizi prodotti da imprese è attualmente dello stesso ordine di grandezza degli scambi diretti di servizi di capitale. Per un quarto si tratta di servizi di trasporto di merci e, in misura inferiore, di passeggeri, e per il 30 per cento di servizi venduti a persone che si trovano temporaneamente in un paese diverso da quello di residenza (soprattutto turisti). Nei servizi di trasporto sono specializzati soprattutto Polonia, Danimarca, Olanda e Corea del Sud per le merci e Australia, Portogallo, Stati Uniti e Regno Unito per i passeggeri. Nei servizi turistici hanno significativi vantaggi comparati Grecia, Spagna, Repubblica Ceca, Austria, Thailandia, Turchia, Indonesia, Italia, e Stati Uniti.

Nonostante la forte crescita degli scambi di servizi, le merci costituiscono ancora i due terzi degli scambi internazionali complessivi. Per circa tre quarti questi scambi riguardano prodotti dell'industria di trasformazione, e per un quarto materie prime e prodotti agricoli. Fra i prodotti industriali troviamo per circa il 60 per cento scambi di prodotti dell'industria meccanica (macchinari industriali, mezzi di tra-

sporto e apparecchiature per uffici e usi domestici) e poi prodotti chimici, prodotti per abbigliamento e manufatti vari.

I risultati di maggior rilievo dell'analisi della specializzazione nelle produzioni industriali sono quelli che evidenziano la capacità dei nuovi paesi industriali di acquisire forti vantaggi comparati in prodotti generalmente ritenuti *technology intensive* come le macchine per ufficio, e le apparecchiature per telecomunicazione, registrazione e diffusione del suono. Nel 1994 gli indici di specializzazione registravano valori particolarmente elevati per Singapore, Taiwan, Malesia, Thailandia e Corea del Sud nelle macchine per ufficio, e per Malesia, Corea del Sud e Taiwan negli apparecchi per telecomunicazione. I vantaggi comparati dei paesi di più antica industrializzazione rimangono attualmente concentrati in prodotti chimici, motori e turbine, macchine industriali, mezzi di trasporto, strumenti scientifici e professionali.

I vantaggi comparati dell'Italia sono principalmente nei servizi turistici e in otto gruppi di manufatti: calzature, mobili, tessuti, macchinari industriali, prodotti per abbigliamento, prodotti di ceramica e marmo, ferro e acciaio, vino. I gruppi di prodotti in cui la competitività internazionale dell'Italia appare più debole sono le apparecchiature per telecomunicazione, registrazione e riproduzione suono, aerei e navi, metalli non ferrosi, macchine per ufficio, strumenti professionali e scientifici, materie prime combustibili e non. Se si considera che nei prodotti per abbigliamento l'Italia è specializzata nei segmenti di più elevata qualità, e che l'avanzo commerciale più consistente deriva dagli scambi di macchinari industriali, che sono i prodotti in cui finora i nuovi paesi industriali hanno incontrato le maggiori difficoltà a competere con i paesi di più antica industrializzazione, non sembrano fondate eccessive preoccupazioni sulle prospettive degli scambi con l'estero dell'Italia. Piuttosto un significativo elemento di debolezza nella collocazione internazionale dell'economia italiana è stato rappresentato fino al 1997 dal persistente maggior rendimento delle passività rispetto alle attività verso l'estero. A partire dalla seconda metà del 1997 sembra tuttavia essersi verificata una significativa riduzione di questa differenza man mano che è aumentata la fiducia degli investitori internazionali nella partecipazione dell'Italia al processo di unificazione monetaria fra i paesi europei.

Riferimenti bibliografici

Amendola, G. e Perrucci, A. (1994), *European Patterns of Specialization in High-Technology Products: A New Approach*, in «STI Review», n. 1, pp. 153-178.

- Aquino, A. (1997), *Cause dello squilibrio dei conti con l'estero dell'Italia nei primi anni novanta e oneri del processo di aggiustamento*, in «Economia Internazionale», n. 1, pp. 27-47.
- Banca d'Italia (1997), *Relazione del Governatore all'assemblea generale ordinaria dei partecipanti*, Roma.
- (1998a), *Bollettino Economico*, 30, febbraio.
- (1998b), *Supplementi al Bollettino Statistico, Bilancia dei pagamenti*, n. 14, marzo.
- Borjas, G., Freeman, R. e Katz, L.F. (1997), *How Much Do Immigration and Trade Affect Labor Market Outcomes*, in «Brookings Papers on Economic Activity», n. 1, pp. 1-67.
- Daniels, P. (1993), *Research and Development, Human Capital and Trade Performance in Technology-Intensive Manufactures: A Cross-Country Analysis*, in «Research Policy», 22, pp. 207-241.
- Dunning, J.H. (1994), *Multinational Enterprises and the Globalization of Innovative Capacity*, in «Research Policy», 23, pp. 67-88.
- Fischer, S. (1997), *Capital Account Liberalization and the Role of the IMF*, Washington, D.C., International Monetary Fund.
- Freeman, R.B. (1995), *Are your wages set in Beijing?*, in «Journal of Economic Perspectives», n. 3, pp. 15-32.
- Gordon, R.H. e Bovenberg, A.L. (1996), *Why Is Capital So Immobile Internationally? Possible Explanations and Implications for Capital Income Taxation*, in «The American Economic Review», n. 5, pp. 1057-1075.
- International Monetary Fund (1997a), *Balance of Payments Statistics Yearbook*, Washington, D.C.
- (1997b), *World Economic Outlook*, May, Washington, D.C.
- (1997c), *World Economic Outlook*, October, Washington, D.C.
- (1997d), *International Financial Statistics*, December, Washington, D.C.
- Krugman, P. (1995), *Growing World Trade: Causes and Consequences*, in «Brookings Papers on Economic Activity», n. 1, pp. 327-377.
- Ministero del Tesoro e del Bilancio (1997), *Relazione generale sulla situazione economica del paese* (1996), Roma.
- (1998), *Relazione generale sulla situazione economica del paese* (1997), Roma.
- Motta, M. e Onida, F. (1997), *Trade Policy and Competition Policy*, in «Giornale degli Economisti e Annali di Economia», nn. 1-2, pp. 67-97.
- Nickell, S. e Bell, B. (1996), *Changes in the Distribution of Wages and Unemployment in OECD Countries*, in «American Economic Review, Papers and Proceedings», May, pp. 302-308.
- Noland, M. (1997), *Has Asian Export Performance Been Unique?*, in «Journal of International Economics», vol. 43, pp. 79-101.
- OECD (1993), *Industrial Policy in OECD Countries*, Paris.
- (1996), *Statistics of Foreign Trade, Trade by Commodities*, Paris.
- (1997a), *Main Economic Indicators*, May, Paris.
- (1997b), *Economic Outlook*, December, Paris.
- Pozzolo, A.F. (1997), *Gli effetti della liberalizzazione valutaria sulle transazioni*

- finanziarie dell'Italia con l'estero*, Temi di discussione del Servizio Studi della Banca d'Italia, n. 296.
- Smith, A. (1997), *The Labour Market Effects of International Trade*, relazione presentata alla Conferenza dell'AIEL, Cagliari.
- Somma, E. (1994), *Intra-Industry Trade in the European Computers Industry*, in «Weltwirtschaftliches Archiv», n. 4, pp. 784-799.
- The World Bank (1995), *Workers in an Integrating World* (World Development Report), Washington, D.C.
- (1996), *World Debt Tables* (External Finance for Developing Countries), Washington D.C.
- (1997), *The World Bank Atlas*, Washington, D.C.
- Vollrath, T.L. (1991), *A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Comparative Advantage*, in «Weltwirtschaftliches Archiv», n. 2, pp. 265-280.
- Wood, A. (1997), *Openness and Wages Inequality in Developing Countries: The Latin American Challenge to East Asian Conventional Wisdom*, in «World Bank Review», January, pp. 33-57.