

FABRIZIO ONIDA

## LA COLLOCAZIONE DELL'ITALIA NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

### I. LA COMPONENTE ESTERA NELL'ECONOMIA ITALIANA

Nella prima parte di questo lavoro viene richiamata per rapidissimi cenni la dinamica della componente estera del PIL nei quattro principali cicli che caratterizzano l'economia italiana nel secondo dopoguerra (1), e nello scorcio di ciclo più recente (Tav. 1). L'analisi ci darà modo di trarre alcune osservazioni sul ruolo delle esportazioni e delle importazioni nel processo di sviluppo.

#### *Il ciclo 1951-58.*

In questo periodo le esportazioni di merci e servizi crescono più rapidamente della domanda interna, nonché delle importazioni. Ma poiché, sia a prezzi costanti che a prezzi correnti, il peso delle importazioni supera mediamente quello delle esportazioni, il saldo delle partite correnti resta in disavanzo.

I consumi interni crescono meno del totale delle risorse, per cui la loro quota cade dal 63 % al 58 %, anche per effetto della dinamica contenuta dei salari. Gli investimenti sono la variabile esogena che imprime l'impulso maggiore (quasi 1/3) alla crescita del PIL; la quota degli investimenti fissi sul totale delle risorse passa dal 14 al 18 %. All'interno degli investimenti fissi, la componente delle costruzioni presenta una dinamica anche maggiore delle altre due (macchinario-attrezzature e mezzi di trasporto), chiaro sintomo di un processo di accumulazione.

(1) Per la definizione dei cicli italiani nel dopoguerra in termini di tassi di variazione del P.I.L. si veda FUA G., [18, 1973]. Poiché il presente lavoro non ha il carattere di una rassegna sistematica della letteratura, si avverte il lettore che i riferimenti bibliografici sono alquanto contenuti.

*capital widening*. È questa l'epoca dei grandi investimenti nelle infrastrutture di base (edilizia, strade, ferrovie, telefoni) e nei settori moderni, questi ultimi dominati da tecnologie ad alta intensità di capitale (elettricità, siderurgia, petrolchimica), con l'eccezione dei mezzi di trasporto.

TAVOLA 1

ITALIA: CRESCITA DEL P.I.L. PER SETTORI DI IMPIEGO  
(a prezzi costanti)

Settori	1951-58	1958-64	1964-71	1971-75	1975-77
---------	---------	---------	---------	---------	---------

*Saggio di variazione medio annuo*

Prodotto interno lordo . . .	5,1	5,7	4,8	1,9	3,7
Consumi delle famiglie . . .	4,3	5,8	2,0	5,2	2,7
Consumi collettivi . . . . .	3,2	4,3	3,5	2,0	2,0
Investimenti lordi . . . . .	8,0	6,8	2,9	- 1,6	4,0
Esportazioni beni e servizi . .	11,4	12,4	10,3	5,6	9,2
Importazioni beni e servizi . .	8,7	13,6	9,3	2,5	6,4
(Importazioni/P.I.L.) . . . . .	(1,7)	(2,4)	(1,9)	(1,3)	(1,83)

*Contributo al saggio di variazione del P.I.L.*

Prodotto interno lordo . . .	100	100	100	100	100
Consumi delle famiglie . . .	55	67	73	68	49
Consumi collettivi . . . . .	10	10	8	16	1
Investimenti lordi . . . . .	29	26	12	- 16	19
Esportazioni beni e servizi . .	19	28	44	58	58
Importazioni beni e servizi . .	- 14	- 32	- 37	- 26	- 34

Fonti: FVA G., *Cicli e tendenze di fondo dell'economia italiana nell'ultimo ventennio* (18, 1973); *Relazione Generale sulla situazione economica del Paese*.

La struttura della bilancia commerciale registra trasformazioni considerevoli, soprattutto dal lato delle *esportazioni*. Se il peso del complesso dei prodotti manufatti sul totale delle esportazioni rimane ancora pressoché stazionario in questo periodo (attorno all'85 %), al suo interno si dimezza la quota dei prodotti tessili (circa dal 30 al 15 %), mentre corrispettivamente sale la quota dei settori più dinamici dal lato della produzione; metallurgia, mezzi di trasporto e petrolchimica. È noto che in questo periodo l'Italia viene indotta a diventare il « paese raffinatore » di prodotti petroliferi per il resto dell'Europa, sfrut-

tando le opportunità che derivano dal graduale abbandono dello sfruttamento del carbone (prevalentemente localizzato nel Nord Europa) per il più conveniente sfruttamento del petrolio e del gas naturale, prodotti per cui l'Italia presenta vantaggi di localizzazione. In questo periodo la produzione italiana di combustibili arriva ad essere destinata per il 50 % ai mercati esteri, mentre nel complesso delle industrie manifatturiere la quota esportazioni/fatturato comincia a crescere solo a partire dal 1957-58 (2).

Dal lato delle importazioni le trasformazioni strutturali sono meno sensibili. Il peso delle importazioni di materie prime (energetiche e non) e di semilavorati si aggira su valori elevati, tipici di un paese trasformatore, ma relativamente stabili attorno a 2/3 del totale. Il mutamento più importante è la rapida caduta di quota delle importazioni di prodotti agricoli (alimentari e materie prime), a vantaggio della quota di pressoché tutte le altre voci. Il disavanzo agricolo-alimentare oscilla peraltro intorno a valori trascurabili, circa 50 miliardi l'anno.

#### *Il ciclo 1958-64.*

Questo è il ciclo della crescita più rapida e del « miracolo economico », che si conclude tuttavia con la prima pesante caduta degli investimenti degli ultimi 30 anni. Includendo il 1964, anno in cui gli investimenti lordi in termini reali cadono dell'8,6 % (e i soli investimenti fissi industriali del 20,1 % mentre erano saliti a tassi eccezionalmente elevati nel 1960-61), il contributo degli investimenti alla crescita del PIL sull'intero ciclo (26 %) diminuisce rispetto al ciclo precedente (29 %), mentre cresce il peso di tutte le altre componenti della domanda finale. Guardando la componente estera in particolare, l'effetto dell'integrazione dell'Italia nel Mercato Comune si traduce in un contributo netto alla crescita del PIL lievemente negativo in termini reali (rispetto al tasso di crescita del PIL le importazioni contribuiscono a « drenare » per il 32 % mentre le esportazioni forniscono un impulso pari al 28 %), ma positivo in termini monetari (le partite correnti registrano un saldo cumulato attivo per 969 miliardi, contro un disavanzo cumulato di 445 miliardi nel ciclo precedente).

---

(2) Cfr. CIOCCA P.-FILOSA R.-REY G. M., [8, 1973], pag. 99.

L'ottima *performance* delle *esportazioni* italiane, la cui quota sulle esportazioni dei paesi OCSE quasi raddoppia dal 3,4 % al 6 % in termini reali, sia per una favorevole composizione merceologica e geografica ma soprattutto per una notevole competitività-prezzo (3), si riflette anche nella forte crescita del grado di apertura delle nostre industrie moderne (metallurgica, meccanica, gomma), la cui quota esportazioni/fatturato registra incrementi cospicui (4). Modelli di tipo *export-led* vengono assai presto richiamati per interpretare lo sviluppo italiano di questo periodo (Ackley, Stern, Lamfalussy), anche con riferimento a certe « distorsioni » (Eckaus, Graziani) dal lato della domanda e dell'offerta (5); tuttavia la loro capacità esplicativa va seriamente messa in dubbio, come si accennerà successivamente.

Il grado di apertura appare ancor più crescente osservando il lato delle *importazioni*, il cui tasso di crescita annuo sull'intero ciclo supera di circa due volte e mezza quello del PIL. Anche la sensibilità ciclica delle importazioni manifesta valori elevati: il volume delle importazioni, in particolare dei prodotti finiti, registra tassi di incremento eccezionali nel 1960 e 1963 e una flessione assoluta nel 1964, in corrispondenza della brusca frenata nel ritmo di crescita della domanda interna e della produzione. La quota dei prodotti finiti, e in particolare dei mezzi di trasporto, sul totale delle importazioni aumenta notevolmente dall'inizio alla fine del ciclo.

Tale crescente rispondenza delle importazioni alla dinamica ciclica della domanda può solo in parte essere ricondotta a fattori di competitività decrescente dell'industria italiana (il balzo salariale del 1962-63 è indubbiamente causa di un forte aumento nei costi unitari del lavoro, ma non va dimenticato che esso si innesta dopo un lungo periodo di costi unitari decrescenti a causa di incrementi salariali inferiori a quelli della produttività) (6);

(3) Cfr. STERN R. M., [34, 1968].

(4) Cfr. CARAMELLI V., [6, 1975], in particolare per l'impiego delle matrici 1950 e 1965.

(5) Per i riferimenti bibliografici, si veda STERN R. M., [34, 1968]; GRAZIANI A., [19, 1969].

(6) Di questo sembravano ignari i sostenitori del « dualismo da salario » (V. LUTZ, G. H. HILDEBRAND), che incolpavano i sindacati (di allora!) di eccessive richieste salariali nei settori e nelle regioni « forti » dell'economia. Anche studiosi tutt'altro che sospetti di simpatie per gli operatori sindacali non tardarono a confutare simile tesi: cfr. ad esempio KINDLEBERGER C. P. [23, 1969], pagg. 48-50, anche per i riferimenti bibliografici.

in misura maggiore essa discende dal rapido processo di integrazione europea, sia per l'operare in Italia dell'« effetto di imitazione » dei modelli europei di consumo privato e di investimento, sia soprattutto per lo smantellamento massiccio delle barriere daziarie. Non si dimentichi che in questo periodo i paesi della CEE applicano le prime più consistenti riduzioni delle loro tariffe intra ed extra-comunitarie, e che l'Italia sotto questo profilo veniva esposta alla concorrenza estera sul proprio mercato in grado maggiore di altri paesi membri della CEE, poiché partiva con una struttura dei dazi del 18 % più alta della media comunitaria (7).

Al rapido processo di integrazione europea non è neanche estraneo l'emergere di un ragguardevole disavanzo agricolo-alimentare, che solo nel 1964 mostra segni di flessione, ma per un puro effetto ciclico (v. Fig. A).

Notiamo infine che, a partire dal 1962-63, ha inizio la tendenza all'esportazione (o fuga) dei capitali che ancora oggi caratterizza il nostro sistema. Più che fattori monetari legati a differenziali nei tassi d'interesse coperti, giocarono fattori di ordine politico (nazionalizzazione delle imprese elettriche e avvento del centro-sinistra) e di ordine economico (compressione dei margini di profitto rispetto agli elevati livelli precedenti, moventi fiscali legati all'introduzione della doppia cedolare sui dividendi, aspettative speculative sui cambi alimentate dalla crisi dell'oro e della sterlina nel 1960-61 e dalla svalutazione del marco tedesco e del fiorino olandese nel 1961).

### *Il ciclo 1964-71.*

« Anni della razionalizzazione », « anni della ristrutturazione », « crisi degli investimenti » sono fra i molti termini adoperati per descrivere questo ciclo (8).

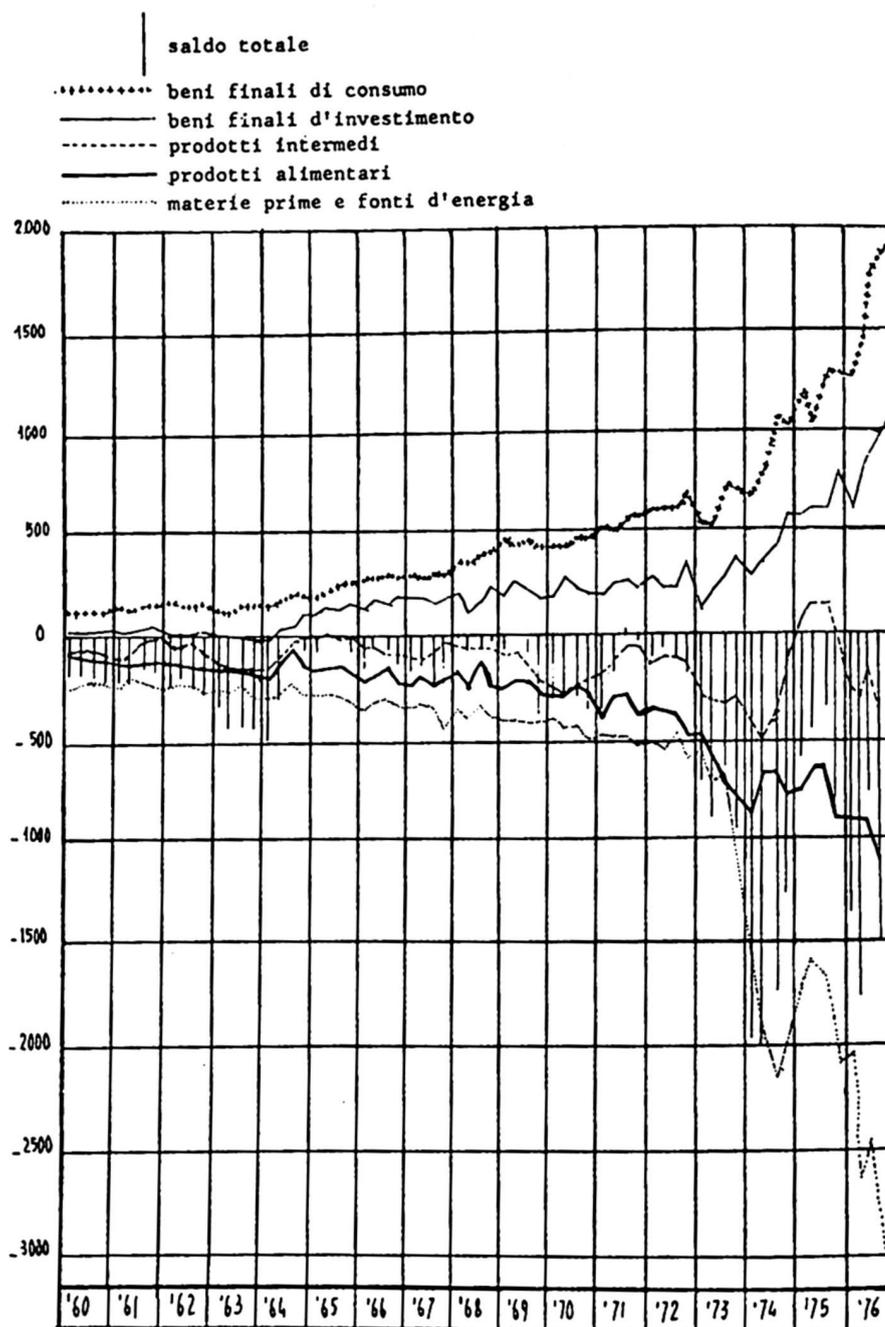
Il contributo degli investimenti alla crescita del PIL viene più che dimezzato in questo ciclo, calando al 12 %, sia per effetto della pesante caduta per due anni consecutivi (nel 1964 e 1965) della domanda di beni strumentali, sia per la minirecessione del 1971 importata dagli USA, paese in cui le autorità

---

(7) Cfr. PIERUCCI C. M., ULIZZI A. [31, 1973]. Come l'Italia, anche la Francia partiva con un livello medio dei dazi più alto del livello medio comunitario.

(8) Cfr. CIOCCA P., FILOSA R., REY G. M., [8, 1973]; SALVATI M., [33, 1976].

Fig. A: ITALIA - Saldi commerciali suddivisi secondo la destinazione economica dei beni.



monetarie e fiscali erano addivenute alla decisione di una progressiva stretta dopo la crescita inflazionistica 1966-69 indotta dalla guerra in Vietnam. Mentre i consumi continuano ad alimentare il processo di sviluppo, sia pure con tassi meno sostenuti che negli anni del miracolo economico, le esportazioni forniscono un impulso che senza dubbio può definirsi traente, arrivando a contribuire per il 44 % al tasso di crescita del PIL. L'effetto MEC continua a operare con intensità crescente fino al 1968, anno in cui si compie interamente il processo di eliminazione delle barriere agli scambi intracomunitari e viene allineata la tariffa esterna comune. Da questo processo l'Italia è spinta ad accentuare il proprio ruolo di paese trasformatore, accumulando: a) surplus crescenti nei beni di consumo non alimentari e nei beni di investimento; a fronte di; b) crescenti disavanzi nel settore agricolo-alimentare e delle materie prime; nonché di; c) spiccata sensibilità ciclica nel saldo dei prodotti intermedi (disavanzo negli anni di alta pressione della domanda interna; avanzo negli anni di bassa pressione). Benché l'elasticità-reddito delle importazioni permanga alta, la combinazione di una crescita mediamente più contenuta della domanda interna e di forte « tiraggio » delle esportazioni genera un surplus delle partite correnti in termini sia reali che monetari (e pertanto un impulso positivo della componente estera alla crescita del PIL), un surplus che rapportato al PIL appare alto anche se osservato su un lungo arco storico (9). Nonostante queste apparenze favorevoli, tuttavia, la stessa componente estera manifesta i sintomi di problemi irrisolti nel processo di sviluppo.

In primo luogo, la massiccia esportazione di capitali ripresa nella seconda metà degli anni '60 manifesta, al di là dell'apparente funzione riequilibrante di controbilanciare il forte surplus corrente così da impedire un'accumulazione di riserve valutarie o una rivalutazione della lira, i sintomi di profonde distorsioni nel mercato dei capitali: l'Italia non aveva i requisiti per potersi annoverare tra i paesi « maturi creditori » secondo la « teoria degli stadi » della bilancia dei pagamenti! Anche a prescindere dal quesito se e quale rapporto di causalità leghi il rallentamento nel tasso di accumulazione e l'esportazione netta di capi-

---

(9) Cfr. gli indicatori calcolati da ALESSANDRINI P.-VITO COLONNA O., [1, 1973] e le considerazioni di VICARELLI F., [37, 1973].

tali privati in questi anni, non v'è dubbio che la struttura e la dinamica della domanda di attività finanziarie sull'estero da parte dell'Italia negli anni '60 manifestino profonde anomalie rispetto agli altri paesi (10). Va ricordato che la fuga di capitali toccò una punta nel 1969 (autunno caldo, svalutazione del franco francese e rivalutazione del marco tedesco), in seguito alla quale il governo e le autorità monetarie iniziarono la strategia dei « prestiti compensativi ». Questi ultimi, essendo classificati « sopra la linea » nella contabilità della bilancia dei pagamenti, per alcuni anni apparvero agli occhi degli osservatori economici e politici più nella veste di flussi riequilibranti che nella loro sostanza di accumulazione di stock di debiti verso l'estero: così che dopo il loro parziale rimborso nel 1971 ripresero a crescere nel 1972-73, contribuendo ai disagi del 1974, quando l'Italia si trovò a negoziare il finanziamento del massiccio disavanzo petrolifero nella scomoda posizione di paese con scarsa *credit worthiness*.

In secondo luogo, come emerse successivamente da alcune analisi disaggregate per settori del commercio estero italiano comparato con quello di altri paesi concorrenti, in questo periodo sembra arrestarsi la rapida trasformazione della struttura delle esportazioni del nostro paese. Più che di sviluppo « tirato » dalle esportazioni nel senso del circolo virtuoso dei modelli *export-led* (domanda estera → produttività → investimenti → competitività → domanda estera) venne suggerito che si dovesse parlare di sviluppo « assistito » dalle esportazioni. Queste ultime, in altre parole, avrebbero svolto il ruolo di paracadute nella recessione della domanda interna e di sostegno della produzione nei settori tradizionali più che di stimolo ad una maggiore diversificazione e ad un miglioramento tecnologico dei nostri prodotti. Torneremo più avanti su questo argomento. La correlazione inversa tra dinamica delle esportazioni e pressione della domanda interna emerse comunque in modo particolarmente evidente nella seconda metà degli anni '60, prima che il ritorno alla simultaneità dei cicli nei paesi industriali negli anni '70 venisse a inceppare questo meccanismo (11). Le strette finali pro-cicliche

---

(10) Cfr. FUA G., *Formazione, distribuzione e impiego del reddito dal 1861: sintesi statistica*, Roma, ISCO, 1972.

(11) Cfr. OECD, *Italy*, January 1975, Paris, 1975, pag. 40.

adottate dal governo italiano nel 1967 e 1970 contribuirono alla rapida espansione delle nostre esportazioni sotto questo profilo, anche se nel 1970 strozzature dell'offerta derivanti dagli scioperi agirono nel senso opposto. Successivamente venne osservato che, come ai tempi del piano Vanoni, anche le proiezioni del reddito nazionale contenute nel Piano Pieraccini sottostimarono le esportazioni e sovrastimarono la domanda interna, in particolare gli investimenti pubblici (12).

In terzo luogo l'impennata salariale successiva all'autunno caldo innescò un processo di aumento dei costi unitari del lavoro che si tradusse simultaneamente, fino all'inizio della fluttuazione verso il basso del cambio della lira nel 1973, in una inversione di tendenza nei prezzi relativi in dollari dei manufatti (13) e in una progressiva erosione dei margini di profitto degli esportatori italiani. Conseguenza ben nota di questo processo fu l'arresto nella crescita della quota italiana nelle esportazioni mondiali e una brusca frenata agli investimenti nel 1971-72.

#### *Il ciclo 1971-75.*

Questo ciclo più breve e mediamente più basso dei precedenti, è caratterizzato da:

a) un contributo negativo degli investimenti al saggio di crescita del PIL (soprattutto per la drastica caduta nel contesto di recessione mondiale del 1975);

b) un dimezzamento nella crescita delle esportazioni, che tuttavia in termini relativi vedono ulteriormente salire il proprio contributo allo sviluppo del PIL (quasi il 60 %) e quindi il proprio ruolo di variabile « paracadute » del sistema: nel 1975 le esportazioni italiane di merci riuscirono addirittura ad espandersi del 3,7 % in termini reali contro una caduta di quasi il 5 % nelle esportazioni di manufatti dei principali paesi industriali concorrenti, recuperando la fortissima perdita di quota subita nel 1973-74;

c) un'accresciuta instabilità ciclica delle importazioni, il cui effetto di drenaggio sul PIL tuttavia fu inferiore rispetto ai due cicli precedenti; l'instabilità si manifestò soprattutto nella

---

(12) Cfr. M. SALVATI, [33, 1973].

(13) Cfr. OECD, in « Economic Outlook », vari numeri.

componente delle scorte nel 1973-75 e proseguì nel 1976, come appare anche dal saldo dei beni intermedi (v. Fig. A);

d) la drastica caduta nella ragione di scambio dovuta all'impennata dei prezzi delle materie prime non energetiche (1973-74) e del petrolio (1974), eloquentemente riflessa dal peggioramento del saldo nei settori agricolo-alimentare e delle materie prime.

### *Il ruolo delle esportazioni.*

La tesi dello sviluppo italiano « tirato » dalle esportazioni fu sostenuta e argomentata negli anni '60 principalmente nei lavori di Stern e Graziani (14). L'ipotesi sottostante del circolo virtuoso « esportazioni → economia di scala → competitività dei prezzi relativamente ai concorrenti → esportazioni » riecheggia l'analisi Kaldoriana (15), basata sull'operare della legge di Verdoorn quando la crescita relativa delle esportazioni provoca una riallocazione delle risorse da settori e prodotti orientati a soddisfare la domanda interna verso settori e prodotti domandati dall'estero, questi ultimi essendo per ipotesi caratterizzati da una maggiore presenza di rendimenti crescenti.

I tests econometrici di Stern non danno risultati molto soddisfacenti. L'analisi di Graziani, peraltro, mira più a discutere le implicazioni a monte e a valle del modello *export-led*, in particolare il noto effetto sulla « distorsione » dei prezzi relativi e tramite questi dei consumi interni (16), che a sottoporre a verifica quantitativa il modello stesso.

Analisi recenti condotte su *cross-sections* di paesi industriali con larga componente estera (17) e sul caso giapponese (18) non recano sostegno empirico all'ipotesi di sviluppo *export-led*, e portano piuttosto alla conclusione (19) che variabili cruciali nello sviluppo siano la mobilità interna dei fattori, la presenza di investimenti « autonomi » non strettamente dipendenti dal

(14) Cfr. R. M. STERN, [34, 1968]; A. GRAZIANI, [19, 1969].

(15) Cfr. N. KALDOR, [21, 1969] e [22, 1971].

(16) Spostamento della domanda verso beni di consumo « cospicuo » (mezzi di trasporto e beni di consumo durevoli in genere) a scapito di consumi « necessari » (alcuni generi alimentari, spese per la salute, ecc.).

(17) Cfr. R. LUBITZ, [28, 1973]. Cfr. anche G. VACIAGO, *Rendimenti crescenti e « residuo »*, [36, 1974].

(18) Cfr. T. BLUMENTHAL, [5, 1972].

(19) Cfr. I. B. KRAVIS, [25, 1970] e [24, 1970].

surplus esterno indotto dalle esportazioni (a differenza del modello *export-led* di Lamfalussy) e in taluni casi la dinamica dei movimenti di capitali sensibili alle aspettative di domanda dei mercati.

Il modello dunque è lungi dall'aver ricevuto prove consistenti. Una cosa è infatti rilevare il fatto che le esportazioni abbiano dato un contributo crescente al tasso di crescita del PIL, altra cosa è dimostrare che una composizione della domanda aggregata crescentemente dominata dalle esportazioni rispetto alla domanda interna abbia costituito *per sé* la causa di un più elevato saggio di sviluppo.

Sia le proprietà « filo del rasoio » del modello di crescita *export-led* (20), sia la osservazione nel caso italiano di un'elevata elasticità-prezzo ed un'elevata elasticità-reddito mondiale delle esportazioni, portano a spiegare la *instabilità* e la forte *dipendenza* dal ciclo mondiale dello sviluppo nazionale più che un meccanismo endogeno di autoalimentazione del tasso di crescita. Si potrebbe anzi argomentare che, in assenza di parametri tali per cui esista un « disavanzo cronico di pieno impiego » nella bilancia dei pagamenti (parliamo dell'economia italiana degli anni '60, precedentemente all'impennata dei costi relativi del lavoro e del prezzo del petrolio), uno sviluppo tirato dalle esportazioni presuppone una crescita dei salari reali inferiore a quello della produttività, e quindi — *ceteris paribus* — una crescita della domanda interna più contenuta di quella potenziale in condizioni di equilibrio interno ed esterno.

Condizione necessaria perché si possa parlare di crescita *export-led* sarebbe la dimostrazione che ogni lira di esportazione riesce mediamente ad attivare un maggior flusso di inputs di origine interna, in ultima analisi di valore aggiunto, che non ogni lira di domanda interna (consumi o investimenti), tenendo conto anche del contenuto (diretto e indiretto) di importazioni della domanda finale. Questa non sarebbe ancora, tuttavia, condizione sufficiente (21).

---

(20) Cfr. R. E. CAVES, [7, 1970].

(21) Un confronto fra le matrici italiane 1965 e 1972 mostra che il contenuto diretto e indiretto di valore aggiunto delle esportazioni, ma anche della domanda finale interna, è lievemente calato nei 7 anni. Ciò manifesta plausibilmente la tendenza del sistema industriale italiano a ridurre, e comunque a non accrescere, il grado di trasformazione intersettoriale; a sua volta questo fenomeno può essere la logica conseguenza di una crescita dei prezzi relativi del

Per quanto raffinati siano i tentativi di verificare il contributo della domanda estera alla crescita del prodotto, va comunque ricordato che la direzione della causalità domanda → offerta e offerta → domanda è sempre ardua, se non impossibile, da determinare a livello macroeconomico. L'associazione statistica fra crescita della produttività globale e composizione di particolari vettori di domanda finale lascia sempre aperto il dubbio se sia stato un particolare vettore di domanda estera a « generare » incrementi di produttività o se siano questi ultimi (a loro volta causati da una serie di fattori dal lato dell'offerta, come decisioni di investimento, miglioramenti qualitativi del fattore lavoro e del suo utilizzo: si pensi ad esempio ai grandi balzi nel processo di creazione di industrie di base in Italia — siderurgia e petrolchimica) ad aver consentito al paese di realizzare quella particolare *performance* delle esportazioni, data la concorrenza esercitata da altri paesi sui mercati mondiali, nonché effetti di sostituzione delle importazioni.

Struttura delle esportazioni e struttura della produzione, sia pure con definizioni abbastanza aggregate dei settori, non appaiono aver subito, d'altra parte, un'evoluzione parallela in Italia negli ultimi 20 anni. Un recente studio (22), che attende conferma da ulteriori elaborazioni su tavole intersettoriali comparabili tra diversi paesi, rileva differenze notevoli fra i paesi europei e il Giappone. Mentre nei primi, tra cui Italia e Germania in particolare, le due strutture si sono mosse in direzioni alquanto difformi, il caso opposto sembra essersi verificato in Giappone. Tale risultato, unito alla mancata evidenza di uno sviluppo *export-led* nel caso giapponese, può rafforzare il convincimento che il boom delle esportazioni giapponesi negli ultimi 10 anni sia stato prevalentemente la conseguenza di un sottostante processo di sviluppo simultaneo di domanda interna ed estera (23), accompagnato da un tendenziale accumulo di capacità in eccesso e

---

valore aggiunto rispetto agli inputs di importazione; cfr. G. BASEVI, P. ONOFRI, A. TANTAZZI, [4, 1977]. Il confronto dell'evoluzione fra il 1965 e il 1970 del rapporto fra valore aggiunto e produzione lorda confermerebbe inoltre che l'Italia ha manifestato una tendenza assai meno spiccata della Germania ad operare trasformazioni intersettoriali con inputs di origine interna: cfr. E. CROCE, [13, 1977].

(22) F. PIERELLI, F. VICARELLI, [30, 1976].

(23) Cfr. B. S. LINDER, [26, 1961].

da una crescita del risparmio in eccedenza rispetto al fabbisogno di investimento interno.

A differenza del caso giapponese, per i paesi europei (fra cui dunque l'Italia non costituirebbe un'eccezione) assieme a una forte componente di « crescita alla Linder » con commercio orizzontale avrebbe operato simultaneamente anche una componente di specializzazione intersettoriale, favorita dal formarsi della unione doganale, per cui domanda interna ed esportazioni non hanno tirato nelle medesime direzioni. Ancora una volta, tuttavia, l'individuazione di modelli di crescita *export-led* supporrebbe di provare l'esistenza di un rapporto di causalità orientato dal grado di apertura (esportazioni/produzione) al tasso di crescita della produttività nella gamma dei settori considerati.

Molti settori italiani in cui, soprattutto negli anni '50 ma anche negli anni '60, il peso delle esportazioni sul fatturato e sulla domanda finale è cresciuto di più hanno registrato tassi di crescita della produzione relativamente bassi (tessile, abbigliamento-pelli-cuoio, legno-mobilio) e viceversa (metallurgica, meccanica e mezzi di trasporto, chimica, materiali da costruzione, energia elettrica) (24). D'altra parte, guardando al totale dei settori, in Italia il grado di apertura esportazioni/PIL sembra essersi mosso in linea con la media europea, semmai restando al di sotto di quello francese e inglese; mentre il grado di apertura del Belgio e dell'Olanda appare assai più elevato di quanto ci si attenderebbe a parità di dimensione, risentendo del particolare processo di integrazione economica nella CEE (25).

In conclusione, per individuare il ruolo giocato dalle esportazioni nello sviluppo italiano sembra necessario superare approcci eccessivamente aggregati e approfondire un'analisi disaggregata per settori della struttura merceologica e geografica del commercio estero italiano (non solo delle esportazioni) in un'ottica di confronti internazionali, per meglio cogliere la posizione relativa dell'Italia rispetto ai diversi concorrenti sui diversi mercati.

Per questo si rinvia alla parte II del presente lavoro.

---

(24) Cfr. CONFINDUSTRIA, [9, 1976], per i dati sui tassi di crescita della produzione per settori. Per i rapporti esportazione/domanda finale, cfr. V. CONTI, G. LANCIOTTI, C. TRESOLDI, [12, 1973].

(25) OECD, *Pays Bas*, février 1977, Paris, 1977.

### *Il ruolo delle importazioni.*

Assai minore attenzione è stata finora dedicata alla struttura e alla dinamica delle importazioni, che invece può presentare aspetti interessanti sotto il profilo sia strutturale che ciclico.

Limitiamoci qui ad alcune annotazioni sull'aspetto strutturale. Va innanzi tutto ricordato come l'economia italiana abbia consolidato il proprio carattere di economia eminentemente trasformatrice negli anni recenti.

Ciò appare in modo eloquente se si osserva l'andamento dei saldi in valore per destinazione economica dei beni (Fig. A) dal 1960 al 1976, nonché dei saldi a prezzi costanti dal 1970 al 1976 (Fig. B). Si nota che, almeno dalla metà degli anni '60 e ancor più dal 1974, questi grandi saldi si muovono in modo compensativo, con alcune particolarità:

a) una netta prevalenza del surplus in beni finali di consumo rispetto ai beni finali di investimento;

b) una forte oscillazione ciclica, largamente connessa alle variazioni della pressione della domanda interna, del saldo dei prodotti intermedi, principalmente costituiti da tessile, siderurgia e prodotti chimici per l'industria; a prezzi costanti appare tuttavia un trend positivo verso valori vicini a zero di questo saldo;

c) un forte peggioramento a prezzi correnti e pure un tendenziale peggioramento a prezzi costanti, del saldo dei prodotti alimentari;

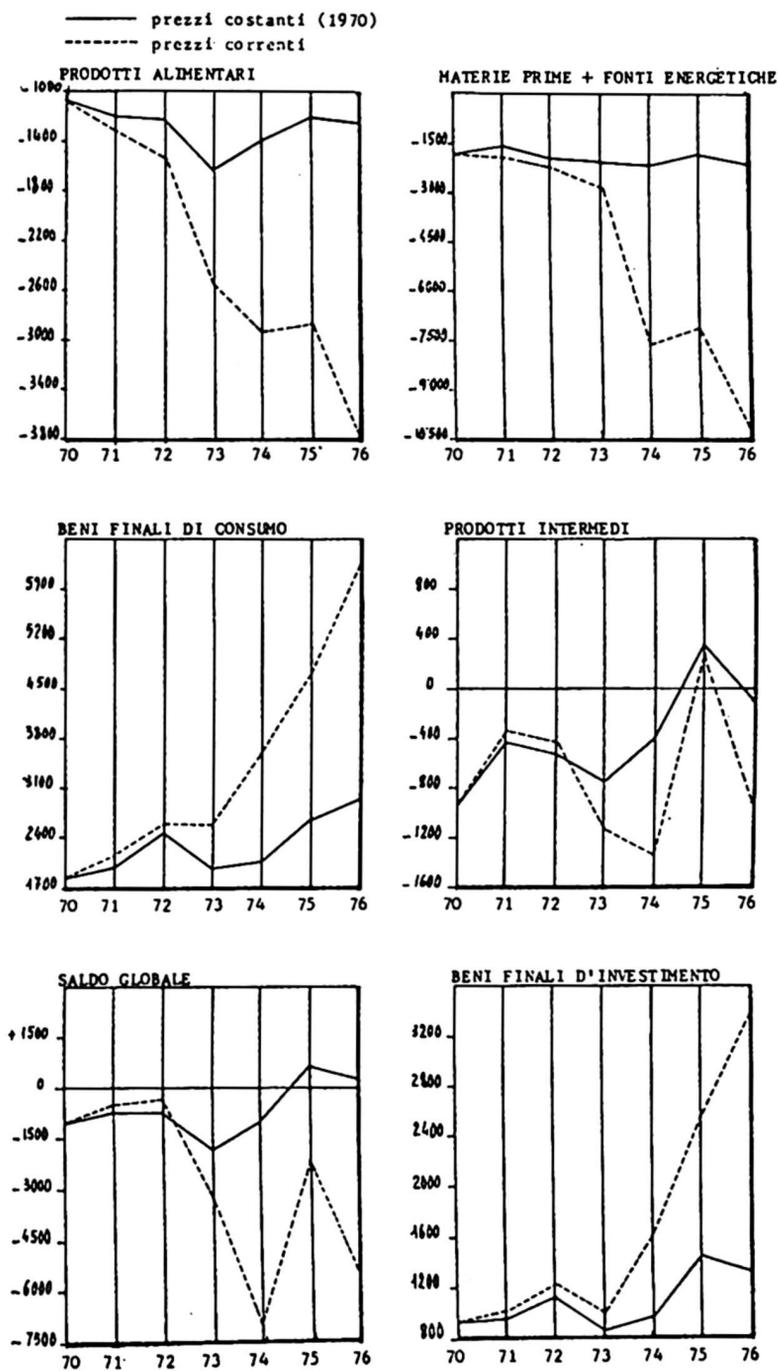
d) un deficit stabile a prezzi costanti, ma naturalmente in vertiginoso aumento a prezzi correnti dal 1973, nelle materie prime energetiche e non.

Guardando la struttura delle importazioni e anticipando un'analisi comparata a livello internazionale che verrà sviluppata nella seconda parte, l'Italia appare, dopo il Giappone, come il paese con il più basso peso delle importazioni di manufatti sul totale, o se si preferisce con il più alto peso delle importazioni di prodotti primari (26). Non solo: guardando all'evol-

---

(26) Questa definizione di prodotti primari assume per comodità la classificazione S.I.T.C., per cui include taluni manufatti di prima trasformazione (oli vegetali e animali, prodotti petroliferi) e taluni manufatti in senso stretto (es.: prodotti alimentari trasformati, fibre chimiche e gomma sintetica).

Fig. B: ITALIA - Saldi commerciali per destinazione economica dei beni, a prezzi correnti e costanti.



zione di questa struttura nei 10-15 anni che precedono la crisi petrolifera (il cui effetto di prezzo relativo ha ovviamente alterato il confronto fra tali pesi a prezzi correnti nei diversi paesi, in funzione della dipendenza dalle importazioni di energia), sembra notevole che l'Italia — come e più del Giappone — abbia registrato la crescita più lenta della componente manifatturiera delle proprie importazioni. Nel decennio 1963-73 essa cresce di 3 punti in Italia, contro 5 punti in Giappone, 14/15 in Germania e USA, 17 in Francia, 21 nel Regno Unito (Tav. 2).

TAVOLA 2

PESI DEL COMMERCIO DI MANUFATTI (SITC 5-8) SUL TOTALE DEL COMMERCIO, 1958-1975

	Pesi					Variazioni del pesi	
	1958-59	1963-64	1967-68	1972-73	1974-75	Δ 58-73	Δ 63-73
<i>Importazioni</i>							
Italia . . . . .	35	46	44	49	43	+ 14	+ 3
Francia . . . . .	31	48	51	65	58	+ 34	+ 17
Germania . . . . .	39	44	51	59	54	+ 20	+ 15
Regno Unito . . . . .	25	34	46	55	54	+ 30	+ 21
USA . . . . .	41	48	61	66	55	+ 25	+ 18
Giappone . . . . .	..	25	27	30	22	..	+ 5
<i>Esportazioni</i>							
Italia . . . . .	69	77	81	84	83	+ 15	+ 7
Francia . . . . .	73	72	74	74	78	+ 1	+ 2
Germania . . . . .	88	89	90	90	89	+ 2	+ 1
Regno Unito . . . . .	84	83	85	84	83	0	+ 1
USA . . . . .	66	64	68	66	66	0	+ 2
Giappone . . . . .	..	91	94	95	95	..	+ 4

Fonte: OECD, «Trade by Commodities», anni vari.

Se poi consideriamo più in dettaglio il peso dei grandi settori sul totale delle importazioni di manufatti, l'Italia appare come il paese che presenta negli anni recenti:

a) una quota relativamente *alta* di importazione di prodotti chimici, specialmente a confronto con gli USA, mentre è alla pari con il Giappone;

b) una quota abbastanza *in linea* con gli altri paesi europei (naturalmente maggiore che in Germania ma più bassa che negli USA) nei prodotti della meccanica;

c) una quota relativamente *bassa* di importazione di manufatti di prima lavorazione (costituiti principalmente da legno, gomma, carta, tessile e metallurgia) e di prodotti manufatti diversi (costituiti principalmente da abbigliamento, calzature, mobilio e meccanica di precisione).

Guardando alla dinamica di questi pesi percentuali, per la chimica e i manufatti diversi si conferma la particolarità del caso italiano: il peso della chimica era già alto nel 1958-59 ed è cresciuto circa in linea con altri paesi (tranne la solita eccezione del Giappone); il peso dei manufatti diversi addirittura era già fra i più bassi e non è praticamente aumentato, mentre nella generalità dei paesi industriali si è accresciuto sensibilmente (questa volta il Giappone non fa eccezione, anzi mostra una crescita di questo peso ancora più marcata della media).

Lo studio delle matrici intersettoriali consente di osservare il grado di copertura delle importazioni sulla domanda finale e il contenuto totale (diretto e indiretto) di importazione di ogni lira di prodotto interno nei diversi settori. L'impiego di più matrici per lo stesso paese e per diversi paesi consente di studiare la dinamica di tali coefficienti e operare confronti orizzontali fra paesi. Tuttavia la relativa carenza di matrici di più paesi comparabili per criteri di aggregazione dei settori ha impedito finora analisi approfondite in questa direzione (27).

Inoltre anche l'esame di più matrici successive di uno stesso paese rischia di condurre a deduzioni prive di solido fondamento, nella misura in cui i pochi singoli anni per cui sono disponibili i dati di matrice (28) sono influenzati dalla particolare composizione della domanda finale (consumi-scorte-investimenti) e da

---

(27) Le matrici complete a 44 settori con distinzione fra inputs intermedi importati e di origine interna dei Paesi CEE sono appena state messe a punto e non sono ancora state oggetto di elaborazioni sistematiche. E. CROCE, [13, 1977] ha impiegato matrici ancora provvisorie e comunque sprovviste della importante distinzione fra *inputs* intermedi importati e di produzione nazionale, per cui non ha potuto operare confronti internazionali in termini di componente esterna.

(28) Per di più in tutti i paesi le matrici di taluni anni sono ottenute con la produzione RAS di una matrice precedente e pertanto sono di scarsa o nulla utilità per esaminare mutamenti di struttura nel tempo.

vicende accidentali e cicliche che alterano il contenuto di importazione e il peso delle esportazioni sulla domanda totale rivolta alla produzione interna.

Pur con queste riserve, sono da segnalare i risultati dei due lavori che hanno confrontato le matrici italiane 1959-1965-1967-1969 (29).

Osservando l'evoluzione del rapporto importazioni/domanda finale e il contenuto diretto e indiretto di importazioni per unità di prodotto, entrambi i lavori convergono nell'individuare una dipendenza dalle importazioni crescenti dal 1959 al 1969 in misura maggiore, nell'ordine, per la domanda di beni finali di investimento, di beni intermedi e di beni finali di consumo. Gli autori concludono da ciò che la produzione nazionale si è *orientata relativamente di più* a soddisfare la domanda di beni di consumo, rispetto ai beni intermedi e di investimento (30). Indicazioni di *import substitution* come diminuzione nel tempo del grado di copertura delle importazioni sulla *domanda finale* emergono soltanto per i settori dei minerali non metalliferi, della carta e cartotecnica e (dal 1965 al 1969) per il settore chimico. Ma il contenuto diretto e indiretto di importazioni *per unità di prodotto* in questi settori risulta crescente, mentre decresce nei tessili e nella gomma, e cresce ma con tassi di crescita relativamente bassi rispetto alla media dei settori in: derivati del petrolio, chimica, legno, metallurgiche, pelli-cuoio-calzature e minerali non metalliferi.

Il tentativo di verificare fenomeni di *import substitution* ai livelli aggregati di definizione dei settori della matrice e su periodi brevi è dunque assai arduo, a parte ogni discussione sul significato degli indicatori e dei metodi di calcolo impiegati, particolarmente in sistemi come quello italiano che dal contesto di integrazione europea hanno ricevuto continui impulsi ad aumentare gli scambi con l'estero.

La conclusione circa l'orientamento della produzione verso i beni di consumo è peraltro da prendere con molte riserve almeno per due motivi.

---

(29) V. CONTI, G. LANCIOTTI, C. TRESOLDI, [12, 1973]; V. CARAMELLI, [12, 1973].

(30) Tesi già avanzata, ma senza prove precise, in M. DE CECCO, [16, 1971].

In primo luogo, i criteri di destinazione dei flussi di produzione settoriale a domanda intermedia piuttosto che a consumo e a investimento sono labili e sovente arbitrari: si pensi alla difficoltà di stimare correttamente (al di là delle convenzioni statistiche) tale destinazione per settori estremamente compositi come mezzi di trasporto e chimica.

Ma soprattutto altri dati e altre prove sembrerebbero condurre a risultati assai diversi, se non opposti.

Da un lato, il già citato confronto fra le matrici italiane del 1965 e 1972 indicherebbe che il grado di copertura importazioni/domanda interna è cresciuto relativamente di *più* per i beni finali che per i beni intermedi, e tra i beni finali più per i consumi che per gli investimenti. Ciò può far pensare che le trasformazioni strutturali più significative, tra cui rientra la progressiva penetrazione dei beni importati nel tessuto industriale del paese, siano avvenute negli anni '50 e primi anni '60, ma assai di meno in seguito. Questo viene confermato anche dal consueto confronto fra la matrice effettiva dell'anno terminale e quella che risulta moltiplicando i coefficienti tecnici della matrice iniziale per il vettore di domanda finale dell'anno terminale. Infatti questo esperimento portava Conti-Lanciotti-Tresoldi ad una conclusione almeno parzialmente in contrasto a quella cui giungono Basevi-Onofri-Tantazzi. Secondo i primi, il mutamento di peso dell'offerta di beni intermedi rispetto alla domanda totale fra il 1959 e il 1969 « sembra principalmente attribuibile ad un adeguamento della struttura piuttosto che alle modifiche nella composizione della domanda » (pag. 158). Secondo gli altri autori, che cercano di spiegare l'accresciuto potenziale inflazionistico derivante da mutamenti di struttura piuttosto che di composizione della domanda finale, fra il 1965 e il 1972 sarebbe essenzialmente mutata quest'ultima, non la struttura dei coefficienti tecnici.

Dall'altro lato, il confronto fra i *trends* di produzione settoriale a prezzi 1963 dal 1951 al 1972 mostra che la produzione nazionale è cresciuta di più, soprattutto negli anni '50 ma anche negli anni '60, in settori produttori materie di base e beni intermedi, di meno in settori produttori beni di investimento (essenzialmente la meccanica), di meno ancora in settori produttori beni di consumo. Beninteso, questo andamento dell'offerta riflette

la dinamica interna ed esterna della domanda e per sé non dice nulla sul grado di copertura produzione interna/domanda totale. Tuttavia esso fornisce un'indicazione di cui occorre tener conto quando si interpretano le tendenze della produzione.

Infine, stime econometriche sull'elasticità totale delle importazioni a prezzi 1970 rispetto alla produzione industriale dei diversi rami mostrano che tale elasticità è cresciuta di più per i beni finali di consumo non alimentari, soprattutto dagli anni '50 agli anni '60 tornando lievemente a diminuire negli anni '70-'76, mentre essa risulta inferiore in valore assoluto nonché in tendenziale diminuzione per i beni di consumo alimentari e i beni intermedi e fortemente instabile ma non in tendenziale crescita per le materie prime (31).

Sulla base di questi elementi, sia pure difformi, è lecito domandarsi: la produzione interna di beni di consumo è cresciuta troppo o troppo poco negli ultimi anni? Gli elementi che affioreranno nella parte II, sulle tendenze di competitività internazionale dell'industria italiana nei diversi settori, tenderanno a legittimare questo dubbio e a spostare l'attenzione su problemi meno generici ed « emotivi » dell'orientamento del sistema produttivo a soddisfare domanda di consumo piuttosto che di investimento.

## II. LA SPECIALIZZAZIONE DELL'ITALIA NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

Affrontiamo ora un'analisi comparata, che ci consenta di dare una prima valutazione circa la posizione relativa dell'Italia nell'economia internazionale. Bisogna insistere sulla provvisorietà e sulla limitatezza delle valutazioni perché, nonostante la massa cospicua di dati impiegata in queste analisi, l'economista è continuamente indotto a interrogarsi sulla significatività degli indicatori utilizzati e sulla qualità delle informazioni che si possono desumere dai dati stessi.

---

(31) Cfr. Isco, *Rapporto al CNEL*, luglio 1977, Roma, 1977. Altre stime con dati annuali, compiute dall'autore in collaborazione col dott. Franco Sartori nell'ambito dei lavori preparatori del modello ISPE-Ministero del Bilancio, forniscono misure più rigorose di elasticità parziali, rispetto a variabili di produzione/domanda/prezzo, con risultati lievemente diversi.

I dati di commercio internazionale (in quantità, valore e prezzi) sono una finestra — se vogliamo inesauribile data la loro altissima disaggregazione e la loro comparabilità internazionale — da cui è possibile osservare e confrontare l'evoluzione della struttura e della competitività dell'industria dei vari paesi. Tuttavia chi cerca di affacciarsi a questa finestra si accorge che lo studio richiede cautela e pazienza nell'osservazione dei risultati, per evitare conclusioni affrettate e fuorvianti, tratte magari allo scopo di dare rapido conforto a giudizi precostituiti circa il successo o l'insuccesso di questa o quell'industria, l'arretratezza o il progresso di questo o quel paese.

Gli aspetti da studiare si possono ridurre essenzialmente a due: struttura e competitività. Costituiscono utili indicatori di *struttura* di un paese la composizione percentuale per settori e gruppi di prodotti delle sue esportazioni e importazioni verso il mondo, nonché i saldi per grandi settori. Naturalmente il confronto di strutture così definite di vari paesi offre indicazioni preliminari sul grado di *specializzazione o competitività relativa* (vantaggio comparato) di ogni paese rispetto al mercato mondiale, a prescindere cioè dalle dimensioni del paese stesso e dalle sue quote sulle importazioni mondiali. Del resto un comodo indice sintetico di specializzazione relativa di un paese in un dato settore si ottiene dal confronto della sua struttura con quella media dell'insieme di paesi considerati come riferimento: si ottiene la cosiddetta « quota normalizzata » o « indice di vantaggio comparato rivelato », che per definizione è ricavabile anche dal rapporto tra quote di mercato (32). Queste ultime, intese come percentuale di un paese sulle esportazioni di un certo gruppo di concorrenti o sulle importazioni di un certo mercato dal mondo, sono un utile indicatore di *competitività*, ovvero di *specializzazione sia assoluta che relativa*. Un altro indispensabile

---

(32) Denotando con  $X_{ij}$  e  $X_{i\omega}$  le esportazioni del settore  $i$  rispettivamente del paese  $j$  e del « mondo » dei concorrenti, e con  $X_j$  e  $X_\omega$  le rispettive esportazioni totali, si ha:

$$\text{quota normalizzata del paese } j \text{ nel settore } i = \frac{X_{ij}}{X_j} \bigg/ \frac{X_{i\omega}}{X_\omega} = \frac{X_{ij}}{X_{i\omega}} \bigg/ \frac{X_j}{X_\omega}$$

dove il primo termine rappresenta il rapporto fra le composizioni percentuali delle esportazioni (peso del settore  $i$  sul totale delle esportazioni) e il secondo termine la quota di mercato nel settore  $i$  del paese  $j$  rispetto ai concorrenti, rapportata alla quota di mercato media del paese  $j$ .

indicatore sia di competitività che di struttura è dato dal saldo in valore, sia assoluto che diviso per l'interscambio (il cosiddetto « saldo normalizzato »  $(E - I)/(E + I)$ , altro indice di vantaggio comparato rivelato (33)), per tenere conto simultaneamente della collocazione dell'industria di un paese come concorrente sui mercati internazionali (esportazioni) e della sua posizione relativa verso i concorrenti sul proprio stesso mercato nazionale (importazioni).

A differenza degli indicatori di struttura, gli indicatori di competitività possono essere significativamente disaggregati per singole aree o mercati, allo scopo sia di verificare quanto particolari elementi di « distanza economica » (non solo costi di trasporto, ma anche accesso alle informazioni, discriminazioni economiche e politiche, ecc.) giochino nei flussi con le diverse aree, sia di aggiungere un indicatore di composizione qualitativa dei flussi di commercio, in un determinato settore, posto che diversi mercati si caratterizzino per una diversa « domanda-tipo » dei particolari prodotti inclusi nel settore, in relazione a diversi gradi di sviluppo socio-economico dei mercati medesimi.

### II.1. *Evoluzione della struttura e della specializzazione relativa nel commercio estero dell'Italia.*

Utilizziamo come indicatori di struttura dapprima i saldi, successivamente la composizione percentuale delle esportazioni, la quota normalizzata e il saldo normalizzato nei principali settori primari e manifatturieri della media OCSE e di 8 paesi. I dati e le valutazioni contenuti in questa sezione II attingono largamente, oltre che a precedenti indagini dello scrivente, alla ricerca conclusa per conto dell'I.Re.R. lombardo sulle tendenze recenti della domanda mondiale e della competitività relativa dell'Italia per settori (34).

---

(33) Il saldo normalizzato assume valori compresi tra  $-1$  e  $+1$ . Valori vicini a  $-1$  indicano basso grado di specializzazione (svantaggio comparato), valori vicini a zero predominanza di commercio orizzontale, valori vicini a  $+1$  alto grado di specializzazione (vantaggio comparato).

(34) La ricerca è stata condotta nell'ambito dell'Istituto di Economia Politica dell'Università Bocconi, ad opera di F. Onida (coordinatore), S. Alessandrini, A. Cardani, F. Malerba, P. Modiano, J. Sassoon, F. Silva. Il rapporto conclusivo sulla ricerca è in via di pubblicazione presso le Edizioni de Il Mulino.

II.1.1. *Saldi per grandi settori.* — L'andamento dei saldi per grandi settori fa immediatamente emergere alcune grandi anomalie della posizione italiana.

Fra i *settori primari* non colpisce tanto il forte deficit delle materie prime non alimentari, accentuato a partire dal boom dei prezzi del 1973-74, deficit che accomuna larga parte dei paesi industriali, quanto il progressivo deteriorarsi del disavanzo nel settore agricolo-alimentare. Anche escludendo i paesi industriali che in questo settore presentano un surplus (USA, Francia, Olanda, Danimarca, Irlanda), l'Italia sembra aver peggiorato la propria posizione assai più di altri paesi strutturalmente deficitari come Germania e Regno Unito. Tale risultato sembra emergere non solo dal lato delle importazioni, ma anche da un indebolimento relativo nelle esportazioni. Infatti il peso di questi prodotti sulle esportazioni complessive risulta negli ultimi 10 anni in diminuzione in Italia (dall'11,8 % al 7,8 %) più che nella media OCSE (dal 13,3 al 10,9 %); in Germania e nel Regno Unito esso risulta addirittura crescente (rispettivamente dal 2,1 al 3,8 % e dal 6,6 al 6,8 %). Il saldo normalizzato conferma l'anomalia non tanto della posizione assoluta dell'Italia, quanto del *peggioramento* negli ultimi anni di tale posizione: solo Giappone e Spagna mostrano un trend di caduta del saldo normalizzato paragonabile a quello italiano, che passa da  $-0,35$  nel 1964 a  $-0,49$  nel 1974-75, mentre la Germania passa da  $-0,80$  a  $-0,48$ , il Regno Unito da  $-0,82$  a  $-0,66$ , la Francia da  $-0,13$  a  $+0,14$ , gli USA da  $+0,07$  a  $+0,25$ .

Nel *complesso dei manufatti* tutti i paesi registrano un surplus strutturale, a compensazione del disavanzo nei settori primari. È degno di nota l'andamento a V del saldo in Francia e USA, avente il punto minimo nel periodo recente della più consistente svalutazione (rispettivamente 1969 e 1971-73). È questa una prova evidente, sia pur grossolana, che aggiustamenti del tasso di cambio condotti in un appropriato contesto di politica economica (monetaria, fiscale, industriale, dei redditi) e magari favoriti da particolari condizioni del paese (per gli USA il basso grado di apertura del paese e quindi il basso rapporto fra beni commerciabili e non) possono essere assai efficaci per migliorare le sorti della bilancia commerciale.

L'Italia mostra un trend pressoché ininterrotto di crescita del proprio surplus manifatturiero.

I saldi per grandi settori manifatturieri consentono poi di evidenziare il contributo di diversi rami d'industria alla formazione del surplus complessivo manifatturiero. Il settore *meccanica e mezzi di trasporto* assicura il surplus di gran lunga più elevato e crescente nei paesi considerati, con l'eccezione dell'Italia. Quest'ultima infatti trae dal settore *miscelaneo* SITC 8 (comprendente abbigliamento, calzature, mobilio e manufatti vari) un surplus altrettanto elevato che nella meccanica, in contrasto col modesto surplus giapponese, con il tendenziale pareggio di Francia/Germania/Regno Unito e con il crescente disavanzo degli USA. Di conseguenza il contributo percentuale della meccanica alla formazione del surplus complessivo dei prodotti industriali, pur essendo aumentato negli ultimi anni, rimane largamente al di sotto della media altrui: nel 1975 ammonta al 48 %, contro 83 % della Francia, 86 % del Giappone, 92 % della Germania e del Regno Unito, 99 % degli USA (35). Si noti che gli USA presentano pesanti *deficit* anziché surplus nei settori SITC 6 e 8 dominati da tessili-abbigliamento-calzature-siderurgia.

L'Italia, come la Francia, inoltre si caratterizza per un andamento particolarmente ciclico del saldo dei *manufatti di prima lavorazione*, dominati da settori come tessile e acciaio, fortemente sensibili alla pressione della domanda interna. Questo profilo ciclico si contrappone alla stabile crescita del surplus giapponese e al tendenziale deterioramento del saldo in questo settore degli USA e del Regno Unito.

Infine nella *chimica* l'Italia colpisce come l'unico fra i sei paesi considerati che registra un disavanzo a partire dalla fine degli anni '60. In Germania, USA e Regno Unito il settore chimico fornisce in tutti gli anni il surplus più consistente dopo la meccanica.

L'osservazione dei saldi per grandi settori induce ad una osservazione. Dal boom dei prezzi delle materie prime del 1973, ma soprattutto dalla crisi petrolifera in poi, il saldo globale della bilancia commerciale e in molti casi della bilancia dei pagamenti complessiva è ormai dominato dai saldi dei settori primari. Ciò è vero sia per paesi di grandi dimensioni come USA e Canada, sia per paesi medi e piccoli trasformatori come quelli europei.

(35) In questo dato la meccanica include anche la metallurgia (SITC, 67, 68 e 69) e la meccanica di precisione (SITC, 861, 864): v. AMMA, [2, 1977].

I casi della Francia, dell'Olanda e del Regno Unito sono emblematici, tra i paesi europei.

II.1.2. *Struttura delle esportazioni e dinamica dei settori manifatturieri nella domanda mondiale.* — Guardando ora più in dettaglio ai singoli settori manifatturieri classificati in base al tasso medio annuo di crescita delle esportazioni totali dei paesi OCSE (incluso il commercio intra-OCSE), l'Italia appare « sottodimensionata » rispetto alla media OCSE in un settore a crescita rapida (mezzi di trasporto), in un settore a crescita media (meccanica di precisione e ottica-foto-cine) e in tre settori a crescita lenta (alimentari, materie prime non energetiche, metalli non ferrosi) (36). L'Italia appare invece « sovradimensionata » rispetto alla media OCSE in due settori a crescita rapida (fonti di energia, la cui classificazione in questo gruppo di settori discende tuttavia da un puro effetto di prezzo dei prodotti petroliferi, e mobilio), in diversi settori a crescita media (prodotti di metallo, meccanica non elettrica, e soprattutto abbigliamento e calzature) e in un settore a crescita lenta (tessile). Sotto questo profilo si può pertanto desumere una prima osservazione: la struttura delle esportazioni italiane non appare né particolarmente favorita né sfavorita rispetto alla dinamica della domanda mondiale degli ultimi 10 anni. Si trae una conferma più rigorosa di questa osservazione accostando un indicatore di specializzazione relativa (saldo normalizzato) a indici di dinamica della domanda mondiale per settori: confrontando l'Italia con altri paesi, sempre con riferimento al periodo 1968-75, appare che solo Giappone e forse Germania mostrano una sia pur debole correlazione positiva fra le due variabili, mentre per Italia-Francia-USA la correlazione è nulla. Una conferma più precisa di questa correlazione fra dinamica della domanda mondiale per prodotti e specializzazione relativa potrebbe desumersi da un'accurata analisi di *constant market shares* (ovvero di *shift-share* applicata al commercio internazionale), che comunque presenta problemi metodologici e interpretativi non indifferenti (37).

---

(36) Cfr. tavv. 3 e 4.

(37) Cfr. D. RICHARDSON, *Constant-Market Shares Analysis of Export Growth*, in « Journal of International Economics », may 1971; D. RICHARDSON, *Sensitivity Test for Constant-Market Shares Analysis*, in « Review of Economics and Statistics », august 1971; E. E. LEAMER, R. M. STERN, *Quantitative International Economics*, Boston, Allyn & Bacon, 1970, cap. 7.

TAVOLA 3

STRUTTURA DELLE ESPORTAZIONI - 1968 e 1974/75  
(composizione percentuale)

Codice SITC	Settori	Totale OCSE		Stati Uniti		Giappone		Francia		Germania		Italia		Regno Unito	
		1968	74/75	1968	74/75	1968	74/75	1968	74/75	1968	74/75	1968	74/75	1968	74/75
0	Alimentari	9,1	9,35	11,3	14,45	3,2	1,35	13,6	13,25	2,2	3,50	7,5	6,15	2,8	4,09
1	Bovande - Tabacco	1,7	1,20	2,1	1,25	0,1	—	3,1	2,45	0,4	0,30	1,0	1,65	3,7	2,75
2	Mater. prime non ener.	7,7	7,10	10,3	10,25	1,9	1,70	6,1	4,70	2,7	2,25	2,5	1,80	2,8	3,00
3	Fonti energia	3,3	5,05	3,1	3,85	0,2	0,40	0,2	0,40	2,6	2,70	3,3	2,70	2,7	4,39
4	Oli animali e vegetali	0,4	0,60	0,8	1,15	0,1	0,10	0,3	0,55	0,3	0,65	0,2	0,25	0,1	0,16
5	Chimica	9,2	9,95	9,7	8,65	6,2	7,10	10,7	11,25	12,5	12,60	7,7	9,00	9,7	12,02
62	Gomma	0,8	0,85	0,5	0,55	1,1	1,10	1,6	1,65	0,8	0,95	1,1	1,10	1,0	1,06
65	Tessili	4,7	3,65	1,5	1,65	11,1	5,35	6,0	3,85	4,0	3,85	7,7	5,70	4,8	4,03
67	Siderurgia	5,7	7,25	1,8	2,45	13,2	18,80	8,0	8,25	7,4	9,30	3,9	6,65	4,3	3,40
68	Metalli non ferrosi	3,4	1,90	1,9	1,35	1,2	1,60	2,5	1,65	2,6	2,00	1,2	0,95	4,4	3,45
69	Prodotti di metallo	2,6	2,60	1,9	1,70	3,6	3,20	2,3	2,90	3,6	3,30	3,6	3,45	3,0	2,98
71	Mecanica non elettr.	15,1	14,75	18,6	18,40	9,0	11,35	12,6	13,05	22,1	21,65	17,0	16,40	20,5	20,10
72	Mecanica elettrica	6,7	7,05	6,7	7,18	11,7	10,75	5,3	6,60	7,8	8,65	6,9	6,95	6,6	7,30
73	Mezzi di trasporto	13,7	13,55	17,2	15,55	17,2	25,10	11,5	13,65	15,7	14,20	10,6	10,10	14,7	11,80
82	Mobili	0,4	0,50	0,1	0,15	0,2	0,05	0,3	0,40	0,8	0,90	0,8	1,25	0,3	0,46
83+84	Abbigliamento	1,9	1,60	0,6	0,45	3,3	0,65	7,2	2,70	1,4	1,25	6,5	5,65	1,4	1,40
85	Calzature	0,6	0,50	—	—	0,1	0,05	0,8	0,70	0,3	0,10	4,4	4,20	0,4	0,28
86	Ottica, foto-cine, mecc. precisione	2,5	2,20	2,7	2,35	3,6	3,50	1,8	1,75	3,0	2,60	1,4	1,15	9,4	2,60
0-9	TOTALE (*)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(\*) Il totale dei settori SITC 0-9 comprende taluni settori mancanti nell'elenco della tavola: 61 (pelle-cuoio); 63 (legno); 64 (carta); 66 (miner. non metall.); 81 (app. sanitari); 89 (manuf. vari); 9 (merci non altrimenti classificate).

Fonte: OCDE, « Trade by Commodities ».

TAVOLA 4

COMPOSIZIONE PERCENTUALE DELLE ESPORTAZIONI CON SETTORI CLASSIFICATI SECONDO LA DINAMICA DELLE ESPORTAZIONI TOTALI OCSE NEL 1964-1975

	Area OCSE		ITALIA	
	1964	1974/75	1964	1974/75
<i>Settori in crescita</i>				
SITC 3 - Fonti energetiche . . . . .	3,7	5,0	5,0	7,3
• 5 - Chimica . . . . .	3,7	5,0	5,0	7,3
di cui:				
• 51 - chimica di base . . . . .	2,5	3,55	2,8	3,1
• 5 - (51+56) chimica derivata e secondaria . . . . .	5,2	5,6	4,1	5,2
• 67 - Siderurgia . . . . .	6,1	7,25	4,1	6,65
• 73 - Mezzi di trasporto . . . . .	10,9	13,55	10,8	10,1
• 72 - Meccanica elettrica . . . . .	6,3	7,05	5,8	6,95
• 82 - Mobilio . . . . .	0,3	0,5	0,5	1,25
<i>Settori stabili</i>				
SITC 56 - Fertilizzanti . . . . .	0,8	0,75	1,3	0,65
• 62 - Gomma . . . . .	0,8	0,85	1,1	1,1
• 69 - Prodotti di metallo . . . . .	2,5	2,6	2,7	3,45
• 71 - Meccanica non elettrica . . . . .	14,5	14,75	14,5	16,4
• 83+83 - Abbigliamento . . . . .	1,7	1,6	6,7	5,65
• 85 - Calzature . . . . .	0,5	0,5	3,2	4,2
• 86 - Strumenti scientifici, ottica, ecc.	2,3	2,2	1,5	1,15
<i>Settori in declino</i>				
SITC 0+1 - Alimentari e bevande . . . . .	13,3	10,85	11,8	7,8
• 2 - Materie prime non energetiche . . . . .	9,0	7,1	3,8	1,8
• 65 - Tessili . . . . .	5,5	3,65	10,1	5,7
• 68 - Metalli non ferrosi . . . . .	3,0	2,4	1,2	0,95
TOTALE SITC 0-9 . . . . .	100,0	100,00	100,0	100,00

Fonte: OCDE, « Trade by Commodities ».

La classificazione dei settori in base al loro tasso di crescita nella domanda mondiale induce ad un'ulteriore osservazione circa la presunta correlazione « settori nuovi-settori a rapida crescita ». Già in passato tale correlazione incontrava numerose e significative eccezioni, principalmente spiegabili dalla diversa e non sempre ovvia incidenza di prodotti nuovi all'interno di set-

tori non omogeneamente classificati nella categoria di « nuovi », « intermedi » e « maturi ». Ad esempio negli anni '50 e '60 tra i settori a più rapida crescita troviamo, assieme a macchine per ufficio/fibre chimiche/prodotti chimici per l'industria, anche settori assai tradizionali come carta/abbigliamento/calzature/mobiliario. Per contro taluni settori « nuovi » o « intermedi » come aerei/farmaceutici/meccanica di precisione/navi risultavano avere un tasso di crescita delle esportazioni OCSE nettamente inferiori alla media. Tuttavia, tenuto conto del diverso peso dei settori e accettando una sia pur parzialmente arbitraria classificazione dell'innovazione tecnologica per settori, fino alle soglie degli anni '70 si poteva individuare una fondamentale correlazione diretta fra tasso di crescita delle esportazioni in valore e grado di innovazione tecnologica. Quando però includiamo gli anni più recenti, dominati dalla caduta nel saggio di sviluppo dei paesi industriali (recessione 1974-75) e soprattutto dal crescente peso dei paesi emergenti o in via di sviluppo (PVS) e dei paesi a economia pianificata (PEP) come acquirenti oltre che come produttori di manufatti, la correlazione tende a cadere. La Tav. 5 mostra come nel recente periodo 1968-75 i settori più dinamici nelle esportazioni OCSE (non influenzati pertanto dall'offerta dei paesi non OCSE bensì dalla loro domanda) anche depurati da effetti di prezzo risultino mediamente quelli classificati come « intermedi », tra cui molti comparti della chimica e della meccanica, nonché taluni settori « maturi » come la metallurgia e il piccolo ma tenacemente dinamico settore del mobilio.

L'esame della dinamica delle esportazioni OCSE per aree geografiche conferma che la « nuova domanda » dei PVS soprattutto OPEC, Estremo Oriente e America Latina, nonché dei PEP, è cresciuta a tassi relativamente più alti in molti settori legati al rapido processo di industrializzazione intrapreso da questi paesi: siderurgia e metallurgia (in particolare tubi), fertilizzanti, gomma, macchine agricole e macchine operatrici per diversi impianti e industrie, motori, elettromeccanica strumentale, veicoli industriali, navi.

Non meraviglia, per contro, che tra i settori passati negli anni '70 dal gruppo a crescita rapida a quello a crescita lenta delle esportazioni OCSE si trovino alcuni di quelli in cui più si è affermata la concorrenza dei PVS nuovi produttori a scapito

delle quote di mercato dei paesi industriali (abbigliamento, calzature, foto-cine).

TAVOLA 5

DINAMICA DELLE ESPORTAZIONI OCSE PER GRUPPI  
DI PRODOTTI «NUOVI», «INTERMEDI» E «MATURI»  
(tassi medi annui composti)

Codice STIC	Gruppi di prodotti	1954-63	1961-68	1968-75	Peso sulle esportazioni di manuf. OCSE nel 1975
	<i>Prodotti «nuovi»</i>	14,8	12,1	17,6	23,0
734	Aerei	8,9	11,1	12,7	2,0
714	Macchine per ufficio	17,6	13,0	18,4	1,9
512	Chimica organica	10,4	15,6	18,5	2,7
54 <sup>7</sup>	Farmaceutici	13,3	8,5	16,9	1,4
57	Esplosivi	—	4,3	14,4	0,1
58	Materie plastiche	—	14,6	18,4	2,3
266	Fibre chimiche	16,1	14,7	13,6	0,4
861	Meccanica di precisione, ottica, foto-cine	—	11,9	16,7	2,9
72	Meccanica elettrica	15,8	11,3	18,9	9,3
	<i>Prodotti «intermedi»</i>	11,2	10,7	18,9	40,1
62	Gomma	13,4	9,0	19,6	1,1
513	Chimica-inorganica	9,4	10,8	20,5	1,1
56	Fertilizzanti	4,9	7,3	18,8	1,0
332	Derivati del petrolio	3,6	6,1	22,0	3,2
71-714	Meccanica non elettrica escluse macchine per ufficio	17,9	9,7	18,3	18,2
732	Veicoli a motore su strada	9,7	15,0	18,1	12,3
735	Navi e imbarcazioni	2,7	7,9	23,8	3,2
	<i>Prodotti «maturi»</i>	10,6	8,0	17,7	23,9
61	Pelli-cuoio	13,6	8,6	13,9	0,4
63	Legno e prodotti in legno	9,6	8,7	15,9	0,6
64	Carta e cartotecnica	16,6	7,3	17,1	2,6
65	Tessile	3,9	6,4	13,3	4,5
67	Siderurgia	10,3	7,0	20,6	8,8
69	Prodotti in metallo	8,2	8,9	18,8	3,4
82	Mobilio	18,2	16,1	21,9	0,8
84	Abbigliamento	15,1	12,5	16,5	2,0
85	Calzature	18,8	14,6	15,9	0,8
	TOTALE MANUFATTI (incl. 332)	14,3	10,2	17,7	100,0

Fonte: OECD, «Trade by Commodities», PIERELLI F - VICARELLI F., (30, 1976).

Il fatto che l'Italia presenti elevati indici di specializzazione all'esportazione in molti dei settori divenuti dinamici per l'impatto della nuova domanda dei PVS e PEP (es. gomma, tubi di metallo, macchine utensili e operatrici) ha contribuito a sostenere le nostre quote di mercato controbilanciando altri effetti sfavorevoli derivanti sia dalla simultanea alta specializzazione in settori meno dinamici (tessile-abbigliamento-calzature), sia dalla bassa specializzazione in altri settori dinamici (elettromeccanica strumentale, mezzi di trasporto), sia da fattori ciclici (scioperi, instabilità della pressione della domanda interna, limitate capacità di finanziamento delle esportazioni). Nel complesso, come si è già notato, la composizione merceologica del nostro export non dovrebbe aver giocato in senso nettamente sfavorevole né favorevole sulle nostre quote di mercato nel medio periodo, contrariamente al caso giapponese e forse tedesco.

Una postilla alle precedenti osservazioni, analoga a quella fatta in precedenza sull'importanza dei saldi nei settori primari. Negli anni '70 è probabilmente ancor più vero di prima che un elevato grado di sviluppo tecnologico e una struttura relativamente « moderna » degli scambi con l'estero di un paese *non* sono condizioni sufficienti a garantire al paese stesso l'equilibrio o la tendenza all'equilibrio di bilancia commerciale. Fattori come la dinamica dei costi del lavoro al netto degli aggiustamenti di cambio, nonché la composizione merceologica e geografica favorita dalle tendenze della domanda mondiale, giocano un ruolo determinante.

Il caso del Regno Unito è emblematico a questo proposito così come i casi degli USA, della Francia e dell'Olanda sono emblematici per il problema relativo al saldo dei prodotti primari. Il Regno Unito appare in tutte le analisi di struttura tecnologica delle esportazioni e delle importazioni come paese ai primi posti della graduatoria, anche per l'ovvio motivo che certe grandi trasformazioni strutturali (es. spostamenti del prodotto e degli occupati dall'agricoltura all'industria, da settori in declino a settori più moderni) sono avvenute prima del tempo che non nella media dei paesi concorrenti. Ciononostante il Regno Unito è il paese industriale forse più colpito di tutti negli ultimi 15-20 anni da cronici problemi di squilibrio nella bilancia commerciale con l'estero, squilibrio che ha contribuito a vincolare questo paese a un sentiero di crescita lenta. Il netto miglioramento

delle previsioni per i conti con l'estero del Regno Unito è sopravvenuto, non a caso, da quando il fabbisogno energetico di importazione ha cominciato a diminuire drasticamente per merito del petrolio del Mare del Nord.

II.1.3. *Tendenze evolutive recenti nella struttura del commercio estero dell'Italia e di altri paesi.* — Tornando al confronto fra la struttura esportativa dell'Italia rapportata con la media OCSE, prima di passare a mettere a fuoco nel successivo paragrafo le tendenze di competitività della nostra industria rispetto ai concorrenti nei diversi mercati, va notato come l'Italia — pur partendo e ancor oggi permanendo in una struttura relativamente sbilanciata verso alcuni settori « maturi » — abbia trasformato tale struttura in direzioni assai più in linea con quelle della media OCSE di quanto si tenda a credere secondo una superficiale informazione.

Del resto precedenti analisi svolte sulla base di indici di co-graduazione avevano già mostrato che l'Italia è tra i paesi che hanno subito un'evoluzione della propria struttura esportativa maggiormente in linea con la media OCSE e la media CEE (38). I paesi che risultano invece aver variato la propria struttura in modo maggiormente atipico sono Germania, Regno Unito e Giappone, sia pure con forti differenze tra loro. Ad esempio, si noti il peso decrescente dei mezzi di trasporto — solo in parte spiegabile con l'alto livello di partenza — nelle esportazioni della Germania e del Regno Unito; lo stesso vale per il peso della meccanica non elettrica in Germania e della siderurgia nel Regno Unito. Il Giappone colpisce più per l'intensità che per il segno delle variazioni; sintomo di un'energica politica di diversificazione nella propria collocazione internazionale: a una drastica caduta del peso di tessile/abbigliamento/calzature nelle esportazioni giapponesi si contrappongono eccezionali incrementi del peso di siderurgia/meccanica non elettrica/mezzi di trasporto. L'evoluzione dei saldi normalizzati e della quota normalizzata conferma queste osservazioni.

Inoltre l'osservazione in dettaglio della quota normalizzata di alcuni pesi e della sua evoluzione dal 1968 al 1974-75, misurata rispetto alle importazioni totali dell'OCSE per poter riflet-

---

(38) B. BALASSA, [3, 1974]; E. DALDOSCO, F. PIERELLI, [14, 1973].

tere anche la nuova concorrenza esercitata dai PVS produttori di manufatti (Tav. 6), fa emergere una tendenza generale al mutare dei vantaggi comparati, con effetti di promozione del commercio orizzontale e una dinamica delle specializzazioni internazionali assai più vivace di quanto la teoria tradizionale (da « libro di testo ») dei costi comparati porterebbe a credere. Tutti i cinque paesi considerati nella tavola suddetta mostrano fra il 1968 e il 1974-75 una marcata tendenza a ridimensionare le proprie posizioni di vantaggio nei settori in cui la propria posizione relativa risultava inizialmente più favorevole, e viceversa una tendenza a migliorare la propria posizione in settori inizialmente meno favoriti (39). In Italia esempi del primo tipo di evoluzione sono dati da macchine per ufficio (quota normalizzata da 1,5 a 1,0), elettrodomestici (da 4,5 a 3,6), fibre e materie plastiche (da 2,3 a 1,3), abbigliamento (da 2,7 a 2,1) e in particolare maglieria (da 52 a 3,5). Esempi del secondo tipo sono, sempre in Italia, la chimica (da 0,65 a 0,74) e in particolare la chimica secondaria (da 0,65 a 0,79), la siderurgia (da 0,50 a 0,61), macchine utensili per lavorazione metalli (da 0,9 a 1,2), apparati per telecomunicazioni (da 0,5 a 0,7).

Le eccezioni a questo fenomeno sono costituite dai settori in cui una specializzazione elevata viene rafforzata nel periodo considerato (potremmo parlare di stabile o crescente vantaggio comparato), e viceversa una posizione sfavorevole viene ulteriormente indebolita (stabile o crescente svantaggio comparato). Esempi del primo tipo in Italia sono i settori di pelli-cuoio e mobilio (le calzature solo rispetto alle esportazioni OCSE), esempi del secondo tipo appaiono le materie prime non energetiche e il legno (ma non sono certo settori di tipica esportazione italiana) e — caso più importante — gli alimentari.

Il confronto con l'evoluzione della specializzazione negli altri paesi concorrenti evidenzia alcuni casi interessanti di convergenza o divergenza rispetto all'Italia. Ad esempio, la Germania e il Giappone mostrano « stabile svantaggio comparato » in

---

(39) Ciò contrasta in parte con risultati di precedenti lavori che abbracciavano periodi precedenti, lasciando fuori gli anni '70. In questi anni è assai probabile che la dinamica difforme dei costi del lavoro e la pressione massiccia dei nuovi produttori abbia forzato i paesi industriali — tra cui l'Italia — a diversificare più rapidamente che in passato la propria struttura dei vantaggi comparati. Si veda R. L. MAJOR, S. HAYS, [29, 1970]; E. DALBOSCO, F. PIERELLI, [14, 1973].

TAVOLA 6

QUOTE DI MERCATO OCSE NORMALIZZATE  
(Quota detenuta da ogni paese esportatore sul totale di manufatti importati dall'area OCSE = 100)

Codice SITC	Settori	Paesi esportatori		Italia		Francia		Germania		U.S.A.		Giappone	
				1968	1974-75	1968	1974-75	1968	1974-75	1968	1974-75	1968	1974-75
5	CHIMICA	0,65	0,74	1,25	1,19	1,11	1,08	1,10	0,97	0,28	0,37		
51+56	Chimica di base	0,64	0,68	1,29	1,13	0,99	0,90	0,99	0,89	0,38	0,51		
5-	Chimica derivata e secondaria	0,65	0,79	1,01	1,23	1,21	1,23	1,80	1,05	0,21	0,25		
266+58	Fibre e mater. plastiche	2,26	1,26	1,17	1,19	1,33	1,41	0,98	0,85	0,48	0,45		
61	PELLI E UOVOIO	1,41	2,29	1,57	0,89	0,63	0,51	0,32	0,41	0,80	0,39		
62	GOMMA	1,39	1,35	2,26	2,01	0,94	1,01	0,84	0,82	0,46	0,72		
65	TESSILE	1,29	1,24	1,19	0,94	0,50	0,68	0,30	0,51	1,21	0,58		
67	SIDERURGIA	0,50	0,61	1,55	1,34	1,09	1,17	0,22	0,26	2,10	1,97		
69	PRODOTTI DI METALLO	1,02	1,02	0,71	0,86	1,30	1,21	0,86	0,78	1,48	1,39		
71	MECCANICA NON ELETRICA	1,03	1,03	0,96	0,88	1,34	1,31	1,48	1,59	0,38	0,62		
714	Macchine per ufficio	1,50	0,99	1,61	1,11	0,92	0,81	1,93	2,18	0,61	1,19		
715	Macchine lavoraz. metalli	0,92	1,23	0,64	0,70	1,92	1,89	1,13	1,00	0,34	0,54		
72	MECCANICA ELETRICA	0,94	0,93	0,72	0,78	1,08	1,08	1,18	1,10	1,90	1,50		
724	Appar. telecomunicazioni	0,52	0,70	0,29	0,27	0,80	0,79	0,86	0,70	4,95	3,42		
725	Elettrodomestici	4,48	3,57	0,72	1,01	1,26	1,34	0,58	0,60	0,48	0,88		
732	AUTOVEICOLI	0,88	0,90	0,99	1,15	1,25	1,11	1,30	1,30	0,59	1,82		
73-732	ALTRI MEZZI TRASPORTO	0,30	0,31	0,77	0,94	0,48	0,65	2,51	2,13	1,15	1,48		
82	MOBILIO	1,47	1,96	0,54	0,62	1,32	1,25	0,20	0,27	0,34	0,09		
84	ABBIGLIAMENTO	2,70	2,07	1,01	0,98	0,46	0,38	0,13	0,11	1,31	0,24		
841-4	Abbigliamento maglieria	5,20	3,43	0,98	0,85	0,32	0,33	0,02	0,07	0,79	0,24		
85	CALZATURE	6,42	6,37	0,96	0,94	0,28	0,19	0,02	0,05	1,66	0,10		
86	MECCANICA DI PRECISIONE, OTTICA, FOTO-CINE	0,60	0,59	0,88	0,80	1,05	1,00	1,48	1,44	1,54	1,79		

Fonte: OECD, « Trade by Commodities ».

settori in cui l'Italia ha ancora alti gradi di specializzazione: il Giappone in pelli-cuoio/abbigliamento/mobilio, la Germania in pelli-cuoio/abbigliamento/calzature.

La citata tendenza ad una minore dispersione degli indici di specializzazione dei vari paesi, e quindi a un crescente peso del commercio orizzontale, viene evidenziata anche dall'andamento della varianza degli indicatori di specializzazione. Usando la quota normalizzata come indicatore, si vede come dal 1968 al 1974-75 per tutti i 5 paesi considerati la varianza tende a decrescere; inoltre essa decresce di più per il Giappone e l'Italia, cioè i paesi che partivano con valori più alti della varianza medesima e ancora oggi appaiono caratterizzati da un grado medio di specializzazione intersettoriale maggiore che non paesi di più antica industrializzazione come Germania, Francia e USA.

È superfluo ricordare come la crescente importanza del commercio orizzontale trovi ampie e svariate spiegazioni in termini di differenziazione del prodotto, economie di scala a livello di impresa e di stabilimento, abbassamento delle barriere protezionistiche e via dicendo.

È meno superfluo sottolineare che tale fenomeno solleva non indifferenti problemi in termini di *gains from trade*, quando si tenga presente che le correnti di scambio non scaturiscono solo da un'allocazione internazionale delle risorse ad opera della «mano invisibile», ma anche da precisi interventi dei pubblici governi indirizzati a sussidiare questo o quel ramo di industria, a localizzare capacità produttive in aree dove non preesistevano, a sollecitare investimenti esteri tramite discriminazioni fiscali e tariffarie ecc. Poiché il commercio internazionale comporta costi di trasporto, informazione e distribuzione, la creazione di commercio orizzontale potrebbe generare, a fronte di vantaggi derivanti dalla specializzazione, anche conseguenze negative in termini di economia del benessere, con riferimento alla formazione e distribuzione di ricchezza fra settori produttori e distributori, quindi alla crescita della produttività complessiva dei sistemi economici collegata alla ricordata legge di Verdoorn (40).

---

(40) A questi problemi non è tuttavia rivolta generalmente l'attenzione della letteratura sull'argomento: cfr. ad esempio H. G. GRUBEL, LLOYD, [20, 1975].

Per concludere sulla struttura comparata dei paesi vista attraverso lo spaccato del commercio estero, possiamo ritenere largamente convalidate le osservazioni che emergono nei principali lavori precedentemente svolti sull'argomento — in particolare nelle accurate e anticipatrici analisi di G. Conti e sulla medesima scia di F. Falcone e Dalbosco-Pierelli (41) circa la posizione dell'Italia nella CEE — per quanto riguarda una *cross section* delle strutture. Analisi recenti condotte anche al massimo livello di disaggregazione confermano che l'Italia appare ancora: a) relativamente sovradotata di settori « maturi », o meglio di comparti maturi entro settori tradizionali di cui altri paesi come USA/Giappone/Germania hanno da tempo abbandonato la produzione concentrandosi invece su altri settori e/o sui comparti più appropriati dei medesimi settori tradizionali (scelta di qualità e tipo di prodotto nel tessile-abbigliamento-calzature); b) relativamente ben dotata di settori e comparti a grado intermedio di innovazione tecnologica, alto grado di innovazione di prodotti e mediamente alto tasso di crescita della domanda mondiale anche da parte dei nuovi paesi emergenti; c) alquanto poco dotata nei settori ad alta tecnologia in senso stretto (elettronica strumentale e componentistica, aeronautica, missilistica, informatica, telefonia, sistemi di controllo e misurazione, taluni comparti della chimica secondaria, acciai speciali).

Indagini recenti condotte su dati OCSE molto disaggregati relativi al ramo metalmeccanico, riclassificando i singoli gruppi di prodotti in base all'intensità di ricerca e sviluppo, confermano questa collocazione relativa dell'Italia (42). Tuttavia da esse si desume anche la relativa vicinanza dell'Italia alla Germania. Quest'ultimo paese risulta avere una percentuale relativamente bassa del proprio export metalmeccanico consistente di prodotti a elevata intensità di ricerca, nettamente inferiore alla percentuale del Regno Unito e degli USA e, fatto ancor più interessante, la percentuale più alta in assoluto fra tutti i paesi considerati (inclusa la Spagna!) di prodotti a bassa intensità

---

(41) G. CONTI, [11, 1974]; E. DALBOSCO-F. PIERELLI, [14, 1973]; F. FALCONE, [17, 1975].

(42) Cfr. A.M.M.A., [2, 1977]; la riclassificazione dei settori per intensità di ricerca e sviluppo è stata fatta seguendo le indicazioni emerse dall'indagine condotta da CENSIS-FAST-SORIS, *La ricerca tecnologica e la competitività internazionale di 102 settori dell'industria italiana*, aprile 1975, Roma.

di ricerca (v. Tav. 7). Emerge anche da questi dati il ruolo centrale svolto dalle esportazioni di prodotti tradizionalmente classificati a tecnologia intermedia. Circa i grandi e medi settori, il confronto delle quote normalizzate sull'export come indici di specializzazione conferma il quadro che emerge anche dall'analisi dei saldi. L'Italia presenta nel 1974-75 un indice basso per la chimica: 0,74 contro 0,97 degli USA; 1,08 della Germania; 1,19 della Francia. Lo stesso vale per gli autoveicoli, anche se nel comparto specifico delle automobili la specializzazione italiana è seconda solo a quella francese: a causa della posizione relativamente debole del nostro paese nei veicoli commerciali e industriali, nel complesso del settore la quota normalizzata dell'Italia è nel 1974-75 pari a 0,90 contro l'1,11 della Germania; 1,15 della Francia; 1,30 degli USA; 1,82 del Giappone. Nell'elettromeccanica strumentale e nella meccanica di precisione l'Italia presenta indici estremamente bassi di specializzazione.

TAVOLA 7

EXPORT DI PRODOTTI METALMECCANICI - 1975  
(composizione % per intensità di Ricerca e Sviluppo)

Livelli di R S &	Italia	Francia	Germania	Regno Unito	Spagna	USA	Giappone
Elevata intensità	17,9	21,4	20,6	32,6	12,3	39,7	21,4
Media intensità .	35,2	34,8	32,4	32,0	42,9	33,4	40,5
Bassa intensità .	46,9	43,8	47,0	35,4	44,8	26,9	38,1
<i>Totale prodotti metalmeccanici</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: OCDE, « Trade by Commodities ».

Vanno invece probabilmente ridimensionati taluni giudizi che emergevano nei lavori sopra citati circa la *direzione* e l'*intensità* di mutamento delle strutture medesime, e quindi della competitività collegata a simili trasformazioni: ad esempio non sembra, alla luce dei dati degli anni '70 già richiamati e ripresi nella prossima sezione, si possa affermare che il Regno Unito si

sia trasformato più rapidamente della Germania, e quest'ultima più dell'Italia, nella direzione attesa, cioè verso un peso via via minore dei settori maturi e un peso crescente dei settori intermedi e nuovi. Probabilmente anche sotto la spinta della esplosione dei costi relativi del lavoro (sia pure neutralizzati da progressive svalutazioni nel cambio), e comunque per effetto della maggiore concorrenzialità che negli anni '70 ha contrapposto i diversi paesi (ricchi, meno ricchi e poveri) nella pressante ricerca di nuovi mercati di sbocco e di volumi crescenti di esportazione allo scopo di finanziare i pesanti disavanzi petroliferi dal 1973 in poi, l'Italia ha registrato una *dinamica elevata* della propria specializzazione internazionale.

I dati esaminati suggeriscono un'ulteriore precisazione o rettificazione di giudizi espressi in precedenza in varie sedi. Non sembra più vero negli anni '70 che l'Italia tenda a specializzarsi in settori ad alta intensità di capitale se « moderni » e « maturi » se ad alta intensità di lavoro. Alla prima categoria apparterebbero settori come chimica di base, petrolchimica, siderurgia e automobili (anche fibre, fertilizzanti e materie plastiche: ma li si può ancora classificare come « moderni »?). Alla seconda categoria apparterebbero abbigliamento (il tessile è ancora *labour-intensive* come nelle classificazioni standard?), calzature e mobilio.

Già G. Conti notava nel suo secondo lavoro (43) l'assenza di una correlazione significativa fra indici di specializzazione all'export dell'Italia e indici di intensità di capitale. Lavori precedenti di D'Antonio e Pola (44) basati sulle matrici del 1965 avevano tentato inoltre di verificare il « paradosso di Leontief » nel caso italiano, giungendo alla conclusione che al più esso poteva applicarsi agli scambi dell'Italia con paesi diversi dalla CEE, e comunque esso veniva invalidato (come nelle prove dello stesso Leontief sugli USA) scorporando dalla matrice il commercio di prodotti agricoli e dell'industria estrattiva (45).

Le successive analisi compiute dall'OCSE su dati ancora più disaggregati di commercio estero (46) rivelano che l'Italia,

---

(43) G. CONTI, [11, 1974].

(44) M. D'ANTONIO, [15, 1970]; G. POLA, [32, 1971].

(45) Si ricordi, per inciso, che le analisi tipo « paradosso di Leontief » giungono a risultati tanto meno convincenti quanto meno attendibili sono i dati sullo stock di capitale fisso per settori classificati in matrice.

(46) OECД, *Italy*, Paris, 1975 (Appendice).

in termini della cosiddetta *export performance* (definita dall'OCSE come guadagni o perdite di quota di un paese esportatore sulle esportazioni OCSE non spiegati da effetti di composizione geografica e composizione merceologica del paniere di prodotti esportati) e confrontando il periodo 1968-71 con il 1961-68:

a) tendeva a perdere nei settori *capital-intensive* più che nella media dei settori (ma non sul mercato USA: un altro paradosso di Leontief?);

b) tendeva a migliorare le proprie quote nei settori *labour-intensive* a bassa tecnologia sui mercati CEE e USA, ma non sull'EFTA;

c) sui mercati non OCSE (PVS e PS) tendeva a migliorare le quote solo nei settori *labour-intensive* a media tecnologia (settori che includono secondo l'OCSE essenzialmente meccanica e mezzi di trasporto);

d) sul mercato CEE tendeva a migliorare, oltre che nei già citati settori *labour-intensive* a bassa tecnologia, anche nei prodotti ad alta tecnologia (definiti dall'OCSE come includenti: pneumatici, materie plastiche, tubi di acciaio, macchine per ufficio, larga parte delle macchine utensili e operatrici, elettromeccanica, meccanica di precisione, aerei).

Ne risultava dunque un quadro assai più composito di quanto si fosse indotti a pensare negli anni '60.

I dati più recenti confermano le trasformazioni avvenute negli anni '70, anche perché — a differenza di analisi precedenti — operano un confronto delle strutture e delle quote di mercato sulle importazioni e non solo sulle esportazioni OCSE, per tenere conto dell'impatto esercitato in molti settori manifatturieri da parte dei paesi emergenti nuovi produttori.

## II.2. *La competitività dell'industria italiana attraverso un'analisi delle quote di mercato nell'area OCSE e vari mercati.*

Dall'osservazione degli indici di struttura e specializzazione passiamo ora allo studio delle quote assolute di mercato e della loro dinamica nel periodo più recente 1968-75, come indici di competitività sulle esportazioni. Dapprima consideriamo la partecipazione dell'Italia e dei concorrenti alle importazioni dell'area OCSE, successivamente osserveremo le quote sulle importazioni di mercati specifici.

Anche per questa parte i dati sono principalmente tratti dalla citata ricerca Bocconi-IRER.

II.2.1. *Quote di mercato nel complesso dell'area OCSE.* — Osservando le quote di partecipazione alle importazioni del complesso dei paesi OCSE, inclusive degli scambi intra-OCSE, si è potuto rilevare quanto segue (Tav. 8).

a) Tra il 1968 ed il 1974-75 la quota delle importazioni totali proveniente dai paesi in via di sviluppo (PVS) ha subito un incremento rilevante (dal 22,1 % al 28,1 %) a spese dei paesi sviluppati. Tale incremento è dovuto in massima parte all'aumento del prezzo del petrolio esportato dai PVS.

Se escludiamo i prodotti primari, rileviamo tuttavia un non trascurabile incremento (dal 4,4 % nel 1968-69 al 7,5 % nel 1974-75) anche della quota dei PVS sulle importazioni dei manufatti non energetici e non alimentari nel loro complesso (SICT 5 + 6 + 7 + 8), a spese delle importazioni dai paesi industriali.

b) La quota dei paesi a economia pianificata (PEP) è invece sostanzialmente stabile, nel complesso, in ambedue i periodi, a livelli del 3% circa (rispetto al totale) e dell'1,7 % (rispetto ai manufatti non energetici).

c) La quota dei paesi OCSE *Sud-Europei* (Portogallo, Spagna, Jugoslavia, Grecia, Turchia) appare stabile attorno al 2 % relativamente al complesso delle importazioni OCSE, ma sensibilmente crescente (dallo 0,3 % nel 1964, all'1,4 % nel 1968 al 2,1 % nel 1974) rispetto ai manufatti. La sola Spagna è salita dallo 0,6 % nel 1968-69 all'1 % nel 1974-75 per quanto riguarda i manufatti.

Limitandoci ancora al commercio totale, annotiamo taluni andamenti singoli di paesi.

Gli USA perdono terreno già da prima, ma in particolare dal 1968 scendono dal 17,1 al 14,4 % delle importazioni totali OCSE di manufatti. Fra le diverse cause di questo fenomeno, oltre all'emergere dal Giappone come paese fortemente competitivo in una serie di settori moderni (acciaio, elettronica di consumo, meccanica strumentale, ottica-foto-cine) non vanno dimenticate la svalutazione della sterlina nel 1967 e del franco francese nel 1969, le quali influenzarono negativamente la competitività delle imprese americane, restaurata soltanto dopo il riallineamento monetario del 1971-73. In effetti da fonte ONU-

QUOTE DI MERCATO SULLE IMPORTAZIONI  
 (importazioni OCS)

Codice SITC	Settori	USA		Giappone		Italia	
		68/69	74/75	68/69	74/75	68/69	74/75
0	ALIMENTARI	9,8	13,45	1,1	0,75	3,25	2,85
1	BEVANDE, TABACCO	17,4	11,95	0,45	0,15	4,9	9,05
2	MATERIE PRIME NON ENERO.	13,5	16,1	0,4	0,55	1,0	0,95
266	Fibre chimiche	10,9	12,4	4,35	5,6	9,8	8,6
3	FONDI DI ENERGIA	5,2	2,85	—	0,1	2,7	1,2
5	CHIMICA	18,5	14,05	1,8	2,7	4,25	4,35
512	Chimica organica	22,1	14,3	3,35	5,15	4,75	4,8
54	Farmaceutici	15,6	14,8	1,1	1,7	4,2	5,75
561	Fertilizzanti	7,1	8,05	0,1	0,1	2,9	1,6
58	Materie plastiche	22,2	14,1	2,5	2,9	7,0	7,0
6	MANUFATTI PRIMA LAVORAZ.	7,5	7,35	5,85	6,35	4,35	4,75
61	Pelli, cuoio	6,05	7,20	1,5	1,3	7,75	5,65
62	Gomma	14,65	11,9	3,0	5,2	7,9	7,9
63	Legno	9,0	15,05	10,2	2,4	5,15	3,5
64	Carta	9,3	9,9	0,85	1,15	1,5	2,05
65	Tessile	5,6	7,1	6,7	3,95	9,1	8,25
67	Siderurgia	4,9	3,8	12,1	14,30	3,0	3,55
69	Prodotti di metallo	14,9	11,2	9,0	9,55	6,7	5,95
71	MECCANICA NON ELETTRICA	25,65	22,95	2,5	4,5	6,6	6,05
711	Macchine generatrici	33,8	31,15	1,25	3,05	3,05	3,0
712	Macchine agricole	21,5	23,8	0,8	3,1	6,4	7,4
714	Macchine per ufficio	34,6	31,55	4,5	8,6	8,6	5,8
715	Macchine per lavor. metalli	19,7	14,45	2,05	3,9	6,3	7,2
717	Macchine tessili	9,65	7,8	7,35	8,2	9,35	8,8
718	Macchine per ind. spec.	28,05	27,0	1,2	3,15	6,0	5,15
719	Macchine non altr. class.	23,3	18,75	2,15	3,75	6,75	6,75
72	MECCANICA ELETTRICA	20,1	15,9	11,4	10,9	6,15	5,45
723	Distrib. elettricità	21,0	15,9	3,95	4,75	3,75	3,25
724	Appar. telecomunicazioni	13,6	10,15	31,1	24,8	3,4	4,1
725	Elettrodomestici	9,3	8,60	3,3	6,4	28,9	20,9
729	Macchine non altr. class.	27,95	22,4	5,65	8,25	3,6	4,85
73	MEZZI DI TRASPORTO	27,2	21,5	4,65	12,7	4,85	4,65
732	Autoveicoli	22,05	18,85	4,2	13,2	5,6	5,25
732.1	Automobili	12,5	10,95	4,95	15,15	7,15	6,45
734	Aerei . . . . .	69,4	65,85	1,05	0,7	1,65	1,3
735	Navi e imbarcazioni	3,0	3,65	16,95	21,8	2,0	1,15
8	MANUFATTI VARI	11,7	9,5	10,05	6,75	12,7	10,75
82	Mobilio	3,2	3,95	2,05	0,65	10,05	11,45
84	Abbigliamento	2,25	1,6	7,85	1,75	17,9	12,1
85	Calzature	0,35	0,7	9,3	0,75	42,45	37,25
86	Strumenti medici, scientifici, ottica-cine	25,4	20,75	9,6	12,95	4,0	3,45
5+6+ 7+8	TOTALE MANUFATTI (esclusi prod. alimentari ed energ.)	17,1	14,45	6,2	7,25	6,5	
	TOTALE	14,1	11,7	3,5	4,1	4,5	4,0

Fonte: OECD, Trade by Commodities.

TOTALI DELL'AREA COSE, 1968/69 e 1974/75  
dal mondo = 100)

TAVOLA 8

Germania		Francia		Regno Unito		Paesi a economia planificata		Paesi in via di sviluppo		Composz. % Import. OCSE dal mondo 1975
68/69	74/75	68/69	74/75	68/69	74/75	68/69	74/75	68/69	74/75	
2,3	4,25	6,5	7,95	1,3	1,95	3,8	2,7	37,0	31,7	11,3
3,7	4,7	12,55	16,3	15,2	11,95	1,35	1,55	14,6	15,2	1,2
2,65	3,5	3,25	3,8	2,0	1,8	5,0	5,2	31,5	28,15	8,8
25,9	25,15	8,9	10,9	10,2	9,25	2,0	2,6	1,8	1,3	0,2
4,1	2,0	1,45	0,85	2,05	1,3	5,2	4,45	67,75	75,1	22,2
20,85	19,75	8,85	9,5	7,9	8,2	2,25	2,35	4,45	1,25	6,6
21,0	18,6	9,5	9,1	7,3	8,95	2,9	2,75	3,35	3,0	1,7
18,6	18,05	6,8	6,6	9,7	11,0	1,1	1,15	4,8	4,45	0,7
11,0	10,55	6,7	7,35	0,9	2,05	5,8	7,8	4,5	5,8	0,4
24,8	22,95	6,9	9,45	7,5	7,3	0,7	0,65	0,5	0,9	1,3
12,08	15,1	6,45	7,55	7,05	6,05	3,0	2,75	14,65	11,55	16,3
12,0	6,25	12,0	6,15	11,1	5,6	1,95	1,7	22,6	16,0	0,3
17,3	18,5	15,35	16,1	10,8	9,15	0,65	0,9	1,85	2,9	0,7
6,85	7,5	3,25	5,05	1,1	1,15	3,3	3,05	23,1	25,1	0,6
6,9	9,9	3,2	5,05	2,75	3,05	0,85	0,75	0,5	0,15	1,6
13,5	14,4	6,8	8,15	7,65	6,8	1,65	2,05	13,7	15,55	2,9
20,0	21,55	10,6	10,7	5,35	3,65	4,2	2,8	2,5	3,9	4,0
24,4	22,2	4,9	6,85	8,9	7,4	0,9	1,4	2,2	4,65	1,8
24,6	24,1	6,2	7,05	10,35	9,6	1,0	1,25	0,65	2,0	9,5
15,1	17,15	5,05	6,55	17,35	15,0	0,35	0,8	1,45	2,7	1,5
18,9	17,5	5,55	6,2	14,1	9,8	1,5	2,65	0,1	0,11	0,8
16,8	14,8	10,4	8,9	7,4	9,45	0,4	0,25	2,0	6,2	1,4
3,2	34,65	4,45	5,6	8,65	7,35	4,65	5,7	0,3	0,7	0,6
31,35	31,55	5,4	5,5	10,9	8,35	1,2	1,4	0,35	1,45	0,5
28,2	25,3	6,4	8,55	10,75	8,2	0,85	0,9	0,2	0,45	1,0
28,85	28,6	5,1	6,75	8,3	8,3	0,55	0,9	0,3	0,95	3,7
20,2	19,85	5,1	6,25	6,95	5,55	0,7	0,95	4,3	11,2	5,2
20,15	27,1	7,25	8,85	6,4	6,5	0,9	1,7	1,6	5,7	1,0
15,2	14,45	1,95	2,15	5,0	3,75	0,55	0,45	7,5	16,85	1,5
23,5	24,55	4,9	8,05	6,4	4,65	0,4	1,1	0,5	3,65	0,5
17,95	24,1	5,4	9,2	7,45	9,15	0,75	1,05	4,8	18,0	1,9
20,7	18,5	6,65	8,9	7,75	4,95	0,55	0,8	0,6	1,1	8,6
22,9	20,35	7,0	9,20	7,2	4,3	0,2	0,5	0,1	0,55	6,7
27,85	22,8	8,1	10,8	6,85	5,15	0,2	0,65	—	0,15	3,6
4,6	3,65	5,1	8,9	6,6	7,95	—	0,15	0,9	2,1	0,7
16,1	15,7	5,55	4,0	10,15	5,55	4,3	3,6	5,35	4,3	0,8
14,6	12,9	6,4	7,2	7,1	5,9	1,85	2,65	11,65	18,95	8,5
24,65	22,9	3,95	4,95	3,85	4,05	4,4	6,1	5,65	6,75	0,6
8,4	7,0	6,8	7,85	5,75	3,8	2,1	4,15	25,6	38,75	2,4
5,4	3,55	6,3	7,55	3,25	2,4	2,65	3,65	9,85	22,95	0,7
19,9	18,4	5,7	6,4	8,85	7,85	0,95	0,9	1,15	4,15	1,7
18,6	18,35	7,1	8,0	8,2	6,7	1,7	1,75	4,4	7,5	52,1
11,4	11,2	5,5	6,0	5,6	4,5	2,9	3,0	22,1	28,1	100,0

GATT risulta che dal 1972 al 1976 la quota degli USA sulle esportazioni mondiali di manufatti sia risalita di più di 1 punto percentuale, dal 19,2 % al 20,5 % (47).

Analogamente, anche se per motivi diversi legati al lento ritmo di sviluppo del settore manifatturiero, il *Regno Unito* perde progressivamente quota, in particolare nel gruppo dei manufatti (dall'8,2 al 6,7 %).

La svalutazione del 1967, la cui efficacia è ancora oggetto di controverse analisi empiriche, servì al più a tamponare un crescente disavanzo, non certo a invertire una tendenza come in parte sembra essersi verificato nel caso americano.

All'opposto degli USA e del RU, il *Giappone* conquista quote di mercato, anche se meno vigorosamente nel secondo periodo 1968-75 che nel primo breve quadriennio 1964-68. Non si dimentichi che qui si parla delle sole esportazioni giapponesi verso l'area OCSE. La quota giapponese è arrivata al 7,2 %, superando quella inglese e italiana. È noto invece — e verrà ricordato in seguito — che l'aggressività delle industrie giapponesi si è esercitata altrettanto sui mercati meno sviluppati, inclusi i PEP.

*Francia e Germania* appaiono assicurarsi quote rispettivamente crescenti e costanti dopo il 1968 (per la Francia opera la già ricordata svalutazione del franco nel 1969, la Germania non sembra invece danneggiata dalle ripetute svalutazioni del marco, a cominciare da quella del 1969), dopo aver subito una flessione non trascurabile dal '64 al '68. Segni di flessione delle quote tedesche appaiono solo dopo il 1973.

La Francia sale dal 7,1 % all'8 %, la Germania si mantiene tra il 18,6 % e il 18,3 % delle importazioni OCSE.

*L'Italia*, che fino al 1968 aveva continuato ad accrescere la propria quota, soprattutto dei manufatti, a un ritmo non dissimile da quello giapponese, giungendo al 6,51 % delle importazioni OCSE, risulta nel 1974-75 attestata a livelli (5,8 %) inferiori a quelli di 7 anni prima (48), dopo una flessione nel 1973-74 dovuta a un insieme di fattori: pressione della domanda in-

(47) Nel 1976-77 la quota degli USA sulle esportazioni mondiali è di nuovo calata, sia per effetto della rivalutazione effettiva del dollaro nel 1974-75, sia per lo sfavorevole effetto merceologico e geografico della domanda mondiale rivolta alle imprese americane.

(48) Dalle prime stime aggregate sul commercio mondiale nel 1976-77 si può ritenere tuttavia che l'Italia sia oggi tornata ai livelli di quota di mercato

terna nel boom che precedette l'acuta crisi del 1975, scioperi in alcuni settori chiave come il metalmeccanico nel 1973 con forti perdite di ordini dall'estero, effetto contabile della svalutazione progressiva della lira nel 1973-74.

Guardiamo ora alla dinamica delle quote nei diversi settori.

L'Italia si conferma paese esportatore che ha registrato mutamenti di competitività numerosi e di segno opposto, o se si preferisce una vivace dinamica dei propri vantaggi comparati.

Si tratta però di dinamica non facilmente riconducibile, come nel caso del Giappone, a ipotesi semplificate di ciclo del prodotto. Tra i settori dove la posizione italiana è stata più pesantemente erosa vi sono alcuni (ma non tutti) settori di tradizionale ingresso dei « nuovi produttori » (abbigliamento e calzature), ma anche comparti in cui le nostre quote di mercato perdute sono state largamente assorbite da altri paesi tecnologicamente più avanzati (nelle macchine per ufficio il Regno Unito ed il Giappone, negli elettrodomestici Francia e Germania, nelle fibre USA/Francia/Giappone).

D'altra parte fra i settori in cui l'Italia ha registrato più spiccati progressi di competitività figurano produzioni sia a media tecnologia (macchine agricole), sia a elevato tasso di innovazione tecnologica (macchine utensili per lavorazione metalli e talune macchine operatrici). Come già ricordato, ciò non invalida del tutto le già ricordate conclusioni di studi precedenti sulla collocazione internazionale dell'Italia, (Conti, Falcone) anche perché l'arco di tempo da noi considerato è limitato agli ultimi anni, ma deve renderci cauti nell'interpretarle e soprattutto nel calarle a livelli disaggregati.

Osserviamo ora qualche dato di dettaglio sulle quote nei settori di maggiore interesse per l'Italia (49).

---

del 1968-69. Infatti le esportazioni italiane a *prezzi costanti* hanno continuato a crescere, almeno dalla metà 1976 sotto la spinta di una decelerazione nella domanda interna, a tassi lievemente superiori a quelli medi dei mercati mondiali. Ragionando su dati in valore tuttavia, come nelle nostre tavole, non bisogna trascurare l'effetto negativo della brusca svalutazione della lira nella prima metà del 1976: infatti i prezzi in dollari delle esportazioni italiane sono caduti nel 1976 del 5,5 %, contro una crescita media mondiale dell'1 %. Con il 1977, poiché il cambio non ha subito forti cedimenti, si è completato il processo di recupero dei prezzi italiani in dollari a quelli dei concorrenti, con beneficio delle nostre quote di mercato *in valore*.

(49) Cfr. tav. 8; per alcuni settori e gruppi di prodotti si rinvia al testo della ricerca Bocconi-Irer, cap. 5.

Nella *chimica* l'Italia mantiene una quota circa stabile (4,3 %), derivante da una buona tenuta nella chimica organica e nelle materie plastiche, alcuni progressi nei farmaceutici e perdite nelle fibre, nei fertilizzanti e nella chimica inorganica. Si tenga presente che nel ramo chimico, in cui sui mercati mondiali domina la quota tedesca (20 %) soprattutto nella chimica derivata delle materie plastiche (23 %) e nella secondaria (21,3 %) i paesi emergenti e i paesi dell'Europa Meridionale (EM) occupano posizioni (per ora) piuttosto marginali, rispettivamente 4,2 % e 1,4 %. Per le fibre, tuttavia, il discorso è complicato dalla fortissima concorrenza esercitata «a valle» dai PVS nell'abbigliamento.

Interessante anche il calo assai contenuto della quota italiana nel *tessile* (dal 9,1 % all'8,2 %) con perfino lievi guadagni nei tessuti di cotone, anche se con cadute forti nei filati sintetici, nonostante la concorrenza emergente da PVS e PEP, sia pure assai più limitata che nell'abbigliamento.

Va detto che anche USA, Francia e Germania non perdono le loro quote nel tessile e addirittura le migliorano anche se partono da valori relativamente più bassi dell'Italia, in contrasto con il crollo delle quote giapponesi ed in maniera minore inglesi.

Ciò conferma che la «strategia di abbandono» di questo settore, maturo sotto il profilo strettamente tecnologico e come tasso di crescita del consumo mondiale nel lungo periodo, non è uguale in tutti i paesi avanzati.

Nella *siderurgia* l'Italia mantiene o accresce la propria quota (3,5 %) in contrasto con le significative perdite di USA e soprattutto del Regno Unito, le quali risentono non solo delle politiche aggressive degli esportatori più forti (Giappone, Germania, Francia) ma anche della concorrenza emergente dai PVS e dall'EM nei semilavorati siderurgici.

La tenuta o meglio lieve regresso della quota italiana nella *meccanica* in generale deriva da un calo tendenziale in tutti e tre i principali sotto-rami, ma presenta andamenti difformi nei singoli settori. All'interno della meccanica *non elettrica* il nostro paese registra perdite di vaste proporzioni solo nelle macchine per ufficio (da 8,6 % al 5,8 % delle importazioni OCSE), che comprendono calcolatori e informatica, mentre realizza cospicui guadagni nelle macchine agricole (dal 6,4 % al 7,4 %), nelle macchine utensili per la lavorazione dei metalli (dal 6,3 % al

7,2 %) e in talune macchine operatrici (es. la lavorazione legno e plastica, per l'imballaggio); registra infine perdite limitate nel meccano-tessile (dal 9,3 % all'8,8 %: ma la caduta di quote è più forte nelle macchine per tessitura, non per filatura).

La perdita di quota italiana nelle macchine per ufficio beneficia principalmente Giappone e PVS, che aumentano la propria quota rispettivamente dal 4,5 % all'8,6 % e dal 2 % al 6,2 %, mentre USA/Francia/Germania arretrano come e più del nostro paese.

All'interno della meccanica *elettrica* lo spostamento di maggior rilievo per l'Italia è la perdita pesante nel settore in cui più alta era e rimane la specializzazione italiana, gli elettrodomestici.

In questo settore, che comprende principalmente elettrodomestici « bianchi » in quanto marginale è la posizione italiana in radio-televisori come prodotti finiti, l'Italia ha accresciuto di 13 punti la propria quota dal 1964 al 1968-69 (portandola dal 16 % al 29 %) per perderne 8 nel periodo recente (21 %). Si noti anche che la recente perdita di quota italiana non ha tanto beneficiato gli esportatori dei PVS o dell'EM, quanto quelli della Francia (dal 5 % all'8 %), del Giappone (dal 3,3 % al 6,4 %) e della fortissima Germania (dal 23,5 % al 24,5 %); la quota tedesca è così tornata a superare quella italiana.

È questo un settore in cui particolarmente importante sembra la sfida al prodotto italiano sulla base del *mix* di prodotto (es. lavatrici e congelatori vs. frigoriferi) e della qualità, ovvero del « segmento di mercato » verso cui è orientata una produzione ormai di massa, aperta a mercati di sbocco sempre più ampi anche nelle aree in via di sviluppo. Si tratta di un esempio eloquente della compresenza di maturità e innovazione tecnologica nell'ambito del modesto settore.

Infine nel settore dei *mezzi di trasporto*, l'Italia perde terreno assai meno del Regno Unito (rispettivamente dal 4,8 % al 4,5 % e dal 7,7 % al 4,9 %).

Tuttavia ciò contrasta con la notevole *performance* della Francia, che conquista circa 3 e 4 punti rispettivamente nelle automobili (dall'8,1 % al 10,8 %) e negli aerei (dal 5,1 % all'8,9 %). La quota francese nel complesso dei mezzi di trasporto arriva al doppio di quella italiana (circa 9 %).

Né i PVS, né i PEP, né i paesi dell'EM (tranne marginalmente la Spagna nelle automobili (50) e nelle navi) risultano avanzare in modo significativo nel ramo dei mezzi di trasporto, dove le perdite più pesanti sono subite dagli USA (dal 27,2 % al 21,5 %) e i guadagni più forti sono immancabilmente realizzati dal Giappone (dal 4,5 % al 12,7 %).

Arriviamo infine ai settori manifatturieri tradizionali. Eccezzuato il *mobilio*, che vede lievi mutamenti nelle quote di mercato ed il consolidarsi del primato della Germania e dell'Italia (quest'ultima guadagna quasi 2 punti giungendo nel 1974-75 all'11,45 % del mercato OCSE contro il 23 % della Germania) con marginali guadagni dei paesi emergenti, in tutti gli altri settori del ramo dei manufatti vari (SITC 8) i PVS hanno accresciuto in modo sostanziale la propria penetrazione sui mercati occidentali. Si tenga presente che complessivamente questi settori pesano per quasi il 16 % delle importazioni OCSE di manufatti, contro il 43 % della meccanica e il 14 % della chimica.

Gli avanzamenti più cospicui dei PVS si registrano nei settori dove, in contropartita, la posizione dell'Italia risulta maggiormente intaccata.

Nell'*abbigliamento* l'Italia perde 6 punti (dal 18 % al 12 %) mentre i PVS salgono dal 26 % a ben il 39 % della quota sul mercato OCSE (nel sotto-settore della *maglieria* la dinamica è ancora più violenta), nelle *calzature* l'Italia perde 5 punti (dal 42,4 % al 37,2 %) e i PVS salgono dal 10 al 28 %.

Solo nel piccolissimo settore degli *articoli da viaggio*, alla forte penetrazione dei PVS (dal 21 al 38 %) si accompagna un miglioramento della posizione italiana (dal 18,5 al 22 %) e una caduta fortissima del Giappone (dal 16,6 al 5 %) e della Germania (dal 14 all'8 %). Notevoli sono anche i progressi dei paesi dell'EM, che dal 1968 al 1974 avanzano dall'1 % all'8 % nell'*abbigliamento* e dal 7,2 al 12,7 % nelle calzature. Minori ma pur significativi sono i guadagni realizzati dai PEP, soprattutto nell'*abbigliamento* (Romania) in cui raddoppiano la propria quota dal 2 % al 4 %. Oltre all'Italia, il Giappone è il paese che subisce le perdite di quota maggiori: ma che, a differenza dell'Italia, è

---

(50) La Spagna è uno dei paesi verso cui si sono preferibilmente orientati investimenti esteri delle imprese dei paesi CEE (tra essi, la FIAT).

giunto praticamente a emarginarsi dal mercato (neanche il 2 % nell'abbigliamento, mentre aveva quasi il 9 % nel 1964) avendo drasticamente ridimensionato la propria capacità produttiva in questi settori tradizionali, per concentrarla su siderurgia e meccanica.

Da notare che, sia nell'abbigliamento che nelle calzature, la Francia non solo non perde, ma accresce le proprie quote di mercato (rispettivamente dal 6,8 al 7,8 % e dal 6,3 al 7,5 %). Sulla base di accorte scelte di qualità e *design* del prodotto, e quindi di segmento del mercato, la Francia mostra come anche un paese industriale avanzato offra margini per mantenere o accrescere la propria competitività, limitando il rischio di una drastica espulsione della propria manodopera ad opera dei paesi a bassi salari.

Infine appare notevole la già ricordata debolezza italiana nel settore agricolo-alimentare, che conferma elementi abbastanza noti, ma non sufficientemente studiati in chiave comparatistica. L'Italia è l'unico tra i maggiori paesi industriali considerati a mostrare una quota di esportazione decrescente, mentre sono in crescita le quote di USA, Francia, Germania (che nel '74-'75 presenta una quota superiore a quella italiana: 4,2 % contro 2,8 %) e perfino del Regno Unito.

Richiamiamo ora in sintesi le principali tendenze della competitività degli altri paesi concorrenti con l'Italia, quali emergono dalla citata ricerca.

La *Francia* colpisce come paese industriale fra quelli esaminati che, dopo il Giappone, ha migliorato la propria competitività in quasi tutti i settori dal 1968 (51), dopo aver perso diverse posizioni negli anni precedenti (circa l'opposto di quanto si è verificato per l'Italia). Negli agricolo-alimentari la posizione francese si è rafforzata fin dall'inizio degli anni '60.

Anche nei settori tradizionali dove più forte è la concorrenza dei paesi emergenti la Francia, come si è visto, sembra mantenere o addirittura migliorare le proprie posizioni.

In molti di questi settori (abbigliamento, calzature, radio-TV) va notato tuttavia che la Francia è partita da quote di mercato già abbastanza basse e probabilmente costituite su pro-

---

(51) Tuttavia non si dimentichi che, in seguito alla crisi petrolifera e particolarmente dopo la ripresa economica del 1976, la Francia presenta uno dei disavanzi più forti della bilancia commerciale.

dotti già relativamente sofisticati, e pertanto si è trovata in posizione meno sfavorevole dell'Italia negli anni '70.

Tra i settori in cui i progressi francesi sembrano particolarmente elevati si annoverano — come per l'Italia — settori ad alta tecnologia (aerei) ma anche a media tecnologia (materie plastiche, elettrodomestici).

La *Germania* colpisce per la notevole stabilità del marco a fronte delle principali monete dei paesi industriali — nei principali settori manifatturieri in cui continua a detenere una posizione dominante e risulta disporre di alti gradi di specializzazione nell'export in termini di quota normalizzata.

Inoltre non è da trascurare il fatto che la *Germania* conquista posizioni negli agricolo-alimentari e nelle materie prime non combustibili: settori che danno — soprattutto il primo — un contributo non trascurabile all'impressionante surplus della bilancia commerciale tedesca verso i paesi europei (Olanda esclusa).

Di *Regno Unito* e *Usa* si è notata la cospicua perdita di terreno sui mercati mondiali, nella generalità dei settori manifatturieri (salvo la ripresa degli USA dopo il 1972). Presenta qualche interesse elencare i settori che fanno eccezione a questa tendenza. Nel caso del Regno Unito si tratta in prevalenza di settori e comparti ad alta tecnologia (chimica, macchine per ufficio (52), componentistica per elettromeccanica, aerei), mentre nel caso degli USA si tratta di settori assai meno sofisticati: fibre e fertilizzanti nell'ambito della chimica (ramo in cui complessivamente gli USA perdono 4,5 punti di quota), pellicuoio, tessuti (in particolare tessuti di cotone), calzature, macchine agricole. Il caso degli USA può ancora una volta apparire un po' sorprendente per chi cercasse una facile verifica dell'ipotesi di ciclo del prodotto nei dati disaggregati per settore: il paese tecnologicamente più avanzato registra i suoi maggiori successi in comparti dominati da prodotti maturi.

Il risultato sorprende un po' meno se si considera che in questi stessi settori gli USA partivano nel 1968-'69 da quote relativamente basse (indici di specializzazione intorno a 0,4-

---

(52) Il caso delle macchine per ufficio sembra interessante. Tra i paesi industriali, solo Regno Unito e Giappone migliorano le proprie quote, contro un andamento opposto e talora assai marcato di tutti gli altri considerati (Usa, Italia, Francia, Germania).

0,5), salvo che nel comparto a media tecnologia delle macchine agricole. Ma soprattutto serve a richiamare l'attenzione su quanto sia importante:

a) distinguere settori da prodotti specifici;

b) considerare accanto al fattore tecnologia il fattore costo relativo del lavoro, la cui dinamica assai contenuta negli USA negli anni '70 (anche per effetto della svalutazione media ponderata del dollaro) ha dato e sta dando notevoli contributi al recupero di competitività.

La dinamica delle quote del *Giappone* appare più conforme alle aspettative, se si considera che fanno eccezione alla generale tendenza di crescita rapida solo settori per cui appare chiara una strategia di decentramento produttivo verso paesi meno sviluppati, in particolare del Sud-Est Asiatico: legno, tessile-abbigliamento-calzature, mobilio, radio-televisione. Tuttavia anche nel caso del Giappone non va trascurato che, fra i settori in cui relativamente più forti sono i guadagni di quota, figurano settori a contenuto di tecnologia assai disparato: siderurgia, elettrodomestici, mezzi di trasporto in genere, macchine per ufficio.

La concorrenza dei paesi dell'*Europa Meridionale*, in particolare della Spagna, sembra essere forte negli alimentari-bevande e in diversi settori tradizionali (pelli e cuoio, legno, tessile, abbigliamento, calzature, mobilio); osservando la dinamica delle quote 1964-'67 essa sembra emergere in modo significativo anche nella gomma, nella siderurgia (soprattutto dei semilavorati) e in diversi comparti della meccanica (macchine per lavorazione metalli, apparati per telecomunicazioni, elettrodomestici). La posizione di questi paesi è rimasta invece marginale nella chimica, nel periodo considerato.

Per quanto riguarda i PVS, si è già notato che la tendenza a erodere quote di mercato sull'area OCSE risulta evidente non solo in settori tradizionali (semilavorati di acciaio, articoli da viaggio, abbigliamento, calzature), ma anche in taluni settori moderni, sia pure per prodotti in genere a tecnologia facilmente trasferibile (radio-TV — dal 7,5 al 16,8 % —, componentistica elettrica ed elettronica — dal 4,8 al 18 % —, elettrodomestici — dallo 0,5 al 3,6 % —, registratori e fonografi — dallo 0,6 all'8,7 % —, meccanica di precisione, ottica/foto/cine — dall'1,1

al 4,1 % —. È noto che la gamma dei comparti manifatturieri in cui cresce la concorrenza dei « new-comers » va allungandosi sensibilmente, nella meccanica soprattutto più che nella chimica (ma le prospettive almeno per la petrolchimica sono alquanto diverse) (53).

Infine ricordiamo il ruolo marginale, sia come livelli di partenza che come dinamica, dei *paesi socialisti* come esportatori sul mercato OCSE. Alcuni progressi emergono soltanto entro la chimica (fertilizzanti, esplosivi) e nell'abbigliamento.

Pesanti perdite risultano nel settore dei semilavorati siderurgici (ghisa e lingotti), in cui la quota inizialmente molto alta di questi paesi (circa 10 %) viene pressoché dimezzata in pochi anni, a vantaggio soprattutto del Giappone e dei PVS.

Se dall'esame delle quote come indicatori di competitività volessimo trarre una conclusione circa il modello del ciclo del prodotto, essa non potrebbe essere che molto cauta. Si è visto che solo il Giappone, più che gli USA e la Germania, mostra evidenti tendenze di riallocazione dei propri vantaggi comparati nella direzione che ci attendiamo dal modello medesimo. Ma più importante sembra sottolineare ancora una volta che è fuorviante confondere il concetto di settore o anche gruppo di prodotti con quello di prodotto. Il modello correttamente si applica, conformemente alla sua origine microeconomica (Hirsch-Vernon) e contrariamente alle ipotesi strutturali di derivazione Heckscher-Ohlin e Kuznets-Chenery, solo a livello di singoli prodotti. Negli anni recenti, per di più, la rapida innovazione dei processi *labour-saving* ed il ramificarsi dell'elettronica in una gamma crescente di prodotti più o meno tradizionali (dalle macchine utensili e per ufficio all'automobile e perfino agli elettrodomestici) hanno reso ancora più arduo distinguere correttamente concetti come « novità » e « maturità ».

---

(53) Non sarebbe più giustificata oggi l'affermazione (cfr. M. DE CECCO, [16, 1971]) che i paesi in via di sviluppo non riescono a produrre beni di consumo moderni e beni di investimento, non essendo dotati di tecnologie adatte e non potendo fornire i sussidi pubblici necessari allo sviluppo di alcune fra queste produzioni. Vale invece ancora oggi l'osservazione che, con poche eccezioni, questi paesi tendono a produrre merci relativamente standardizzate, siano esse destinate al consumo (come l'abbigliamento proveniente dai paesi asiatici e socialisti) o all'investimento (come i torni provenienti dall'India) o a usi intermedi (come la componentistica per l'elettronica civile, i semilavorati siderurgici).

II.2.2. *Alcuni elementi interessanti che emergono dal confronto delle quote di esportazione su diversi mercati.* — Il confronto fra la dinamica delle quote di mercato dei medesimi paesi esportatori sui diversi mercati di sbocco nel periodo 1968-75 offre molti spunti di analisi e di verifica di ipotesi pur elementari ma di indubbio interesse, circa l'impatto di diversi fattori come « distanza economica » (alla Linnemann-Isard), discriminazioni tariffarie ed effetti selettivi degli aggiustamenti di scambio sulla competitività assoluta e relativa dei paesi esportatori medesimi (54).

Osservando le quote di partecipazione alle importazioni dei paesi CEE (al netto dell'Italia), colpisce l'andamento più sfavorevole della quota italiana nella meccanica (— 1,6 % punti) rispetto a quanto visto nell'area OCSE in generale (— 0,4 punti), e in particolare nei mezzi di trasporto (Tav. 9). Non solo: le perdite dell'Italia non sembrano solo da imputarsi alla concorrenza giapponese, la quale emerge in toni meno aggressivi che altrove, data la particolare cintura protezionistica della CEE, quanto alla concorrenza degli altri paesi europei, inclusa la Spagna sia pure su valori in assoluto alquanto piccoli. Nelle automobili, nei veicoli industriali e negli elettrodomestici (tutti settori a tecnologia intermedia ma a forte innovazione qualitativa) l'Italia ha ceduto significativamente terreno ai concorrenti tedeschi e giapponesi.

Nell'elettromeccanica destinata all'investimento e nel settore delle telecomunicazioni la posizione italiana appare in assoluto meno rilevante che nella meccanica non elettrica e nelle automobili, tuttavia sembra resistere bene alla penetrazione giapponese.

Quest'ultima rivela un andamento interessante nelle telecomunicazioni: in questo settore la quota giapponese sui mercati OCSE nel complesso è in forte caduta (dal 31 % al 25 %, sul mercato USA in particolare dal 64 % al 46 %), mentre aumenta dal 7 % al 16 % sul mercato CEE. È il probabile sintomo di

---

(54) In generale l'analisi delle quote sui singoli mercati, anziché sull'intero mercato mondiale, può consentire verifiche più accurate della competitività. Infatti sui singoli mercati l'andamento della quota dei diversi paesi esportatori è meno soggetta ad ambiguità derivanti da diversità: a) nel tasso di crescita della domanda (*market effect*); b) nella struttura per prodotti e qualità (*commodity composition effect*); c) nelle condizioni istituzionali in cui operano i diversi concorrenti (dazi, contingenti, accordi preferenziali, ecc.).

TAVOLA 9  
QUOTE DELLE ESPORTAZIONI DELL'ITALIA SULLE IMPORTAZIONI MANIFATTURIERE DI ALCUNI MERCATI

Codice SITC	Settori	Quote sulle importazioni totali									
		OCSE		CEE-IT		USA		PVS		FEP	
		68-69	7-475	68-69	74-75	68	74-75	68-69	75	68-69	75
5 + 8	TOTALE MANUFATTI	6,5	5,8	8,5	4,5	3,7	5,6	5,6	5,9	13,3	9,6
5	Fibre chimiche	9,8	9,6	11,8	10,9	7,5	11,3	4,4	2,4	22,2	18,8
512	Chimica	4,25	4,35	3,7	5,1	2,9	4,3	4,6	5,1	12,5	7,8
513	Chimica organica	4,7	4,80	5,0	4,7	6,4	8,4	3,8	3,8	11,7	7,7
54	Chimica inorganica	3,3	2,5	5,6	3,9	0,3	0,6	4,8	5,4	10,1	15,3
56	Farmacautici	4,2	6,7	4,0	6,8	6,1	9,2	6,3	6,3	6,0	5,0
58	Fertilizzanti	2,9	1,6	1,0	0,5	0,3	1,8	6,5	7,3	4,9	0,8
6	Materie plastiche	7,0	7,0	9,4	6,7	2,8	5,7	5,0	6,6	21,9	11,4
6	MANUFATTI DI PRIMA LAVORAZ.	4,35	4,75	5,8	6,6	2,8	2,6	5,0	7,2	19,7	11,3
61	Pelli e cuoio	7,7	5,5	9,2	14,1	3,2	4,4	7,8	6,7	22,0	11,7
62	Gomma	9,0	7,9	10,5	9,8	16,3	12,0	4,2	5,4	21,6	38,1
65	Tessile	9,1	8,2	11,6	12,1	7,4	4,8	6,8	6,4	22,9	13,6
67	Siderurgia	3,0	3,5	4,7	4,8	2,0	2,7	5,2	8,1	7,4	11,9
69	Prodotti di metallo	6,7	6,0	9,3	8,8	4,9	2,7	10,2	10,7	17,3	10,6
71	MECCANICA NON ELETTRICA	6,6	6,0	9,2	8,4	6,4	4,2	6,0	6,0	12,4	10,6
711	Macchine generatrici	3,0	3,0	6,3	6,3	0,0	1,0	4,0	4,3	10,9	7,0
712	Macchine agricole	6,4	7,4	9,6	13,0	2,2	3,6	6,7	6,3	7,8	1,1
714	Macchine per ufficio	8,6	6,8	12,9	7,5	13,8	4,4	8,0	6,7	12,1	5,1
715	Macchine lavoraz. metalli	6,3	7,2	7,5	10,8	10,1	5,5	12,1	10,6	16,1	8,8
717	Macchine tessili	9,3	8,8	9,9	10,0	6,8	7,2	7,4	7,4	17,5	20,4
72	MECCANICA ELETTRICA	6,1	6,4	10,1	8,8	2,1	0,9	5,1	4,7	13,8	8,2
724	Apparecch. telecomunicazioni	3,4	4,1	7,8	7,9	0,5	0,1	2,8	2,8	6,0	9,3
725	Elettrodomestici	28,9	20,9	40,9	30,7	14,6	4,5	17,0	19,5	17,1	21,3
73	MEZZI DI TRASPORTO	4,8	4,5	11,3	8,2	1,9	3,0	4,4	4,1	13,8	3,7
732	Autoveicoli	5,6	5,2	15,3	10,1	1,9	2,9	5,4	6,3	25,8	6,2
732.1	Automobili	7,1	6,4	14,5	12,7	1,8	3,7	5,6	6,4	19,0	21,8
734	Aerei	1,6	1,3	1,1	1,2	...	3,3	2,0	3,3	1,2	...
735	Navli e imbarcazioni	2,0	1,1	7,3	1,2	...	4,8	3,7	3,7	6,2	0,2
8	MANUFATTI VAR/	12,7	10,7	17,2	15,2	12,1	7,3	6,0	7,6	15,2	7,2
82	Mobili	10,0	11,4	11,1	14,0	8,4	6,2	13,8	19,5	8,8	3,4
84	Abbigliamento	17,9	12,1	24,0	16,7	14,9	4,3	8,0	10,5	20,6	8,8
85	Calzature	42,4	37,2	48,8	40,8	48,9	27,1	14,4	20,0	17,1	10,8
86	Meccan. precl., ottica, foto-cine	4,0	3,4	5,9	4,6	3,1	2,6	2,4	2,1	7,2	3,6

Fonte: OECD, «Trade by Commodities».

un'interessante riallocazione internazionale della concorrenza: sui mercati meno protetti già in passato, in cui partiva da condizioni di «quasi monopolio» (come negli USA), il Giappone cede terreno ai nuovi produttori particolarmente del Sud-Est Asiatico (in questo settore la quota dei PVS sul mercato USA sale dall'1,5 % al 13,5 %), rifacendosi con irruenza sui mercati che hanno solo da poco ridotto le barriere all'importazione, come i paesi CEE (55).

Una simile riallocazione tra Giappone e paesi del Sud-Est Asiatico emerge chiaramente nei prodotti tradizionali importati dagli USA: nel legno il Giappone scende dal 24 % al 9,5 % mentre i PVS nel complesso salgono dal 43 % al 56 %; nel tessile il Giappone scende dal 28 % al 19 % mentre i PVS salgono dal 35 % al 42 %; nell'abbigliamento il Giappone scende dal 22 % al 7 % e i PVS salgono dal 47 % al 77 %: nelle calzature il Giappone scende dal 21 all'1 % mentre i PVS salgono dall'11 % al 41 %.

Ma sul mercato USA, con maggior evidenza ancora che sulla media del mercato OCSE, le quote dei PVS crescono in modo rilevante anche in molti settori moderni, seguendo la logica del ciclo del prodotto: nella siderurgia dal 3 % all'8 % (nella sola ghisa dal 13 % al 29 %); nei prodotti di metallo dal 6 % al 12 %, nelle macchine per ufficio (per la presenza dei microcalcolatori) dal 5 % al 21 %, nell'intera elettromeccanica dal 14 % al 43 % (di cui nella componentistica dal 22 % al 57 %), nella meccanica di precisione dal 2 % al 12 %, nei registratori-fonografi dall'1 % al 13 %.

La concorrenza dei PVS risulta invece palesemente frenata sul mercato più protetto della CEE, tanto che addirittura la loro quota sulle importazioni CEE di manufatti diminuisce dal

---

(55) Del resto questo è già in parte avvenuto nell'abbigliamento, settore in cui anche sul mercato CEE le nostre quote si sono sensibilmente contratte dal 24 % al 16,7 %, in contropartita a una forte penetrazione dei Pvs (dal 14,6 % al 26,3 %) e una limitata ma significativa penetrazione del Pep (dal 2,5 % al 6 %) e dell'Em (dal 4,7 % al 7,7 %). Se si pone mente al fatto che l'abbigliamento pesa per quasi il 7 % sull'export italiano di manufatti ma assai meno sull'export di manufatti degli altri paesi CEE (3,5 % per la Francia, 1,9 % per il Regno Unito, 1,4 % per la Germania), si è tentati di pensare che il protezionismo esercitato dalla CEE nel suo insieme verso i Pvs abbia un po' seguito — come nell'agricoltura — il criterio dei «due pesi, due misure», abbia cioè protetto relativamente di più i settori-chiave dell'industria centro-europea e assai meno i settori «deboli» il cui abbandono costa maggiormente all'Italia in termini di occupazione e investimenti per riconversione.

7 % al 6 % mentre sale dal 4,4 % al 7,5 % sul mercato OCSE totale e dal 9 % al 19 % sul solo mercato USA.

Queste dinamiche differenziate suggeriscono per lo meno il dubbio se non la certezza che l'ombrello protettivo utilizzato dalla CEE, anche a favore di taluni settori tradizionali dell'export italiano, debba prima o poi contrarsi, creando fenomeni di concorrenza sui nostri mercati (incluso quello italiano) da parte dei paesi a bassi salari che non siamo sufficientemente preparati ad affrontare.

L'andamento delle quote di mercato del Giappone e soprattutto dei paesi emergenti sui mercati meno protetti del nostro (USA ed EFTA), per non parlare degli stessi PVS e PEP considerati come nuovi mercati) fornisce un'immagine eloquente dei rapidi processi di *country substitution* nelle correnti di scambio (56).

È pure degna di nota la tendenza della Germania a cedere proprie quote di mercato nel mercato degli USA, anche nei suoi settori tradizionalmente forti: nelle fibre cade dal 35 % al 15 %, nella chimica dal 15 % al 12 %, nella siderurgia dal 15 % all'11 %, nella meccanica non elettrica dal 20 % al 18 % (fra cui nelle sole macchine per metalli scende dal 38 % al 30 %), nei veicoli dal 25 % al 16 %, nella meccanica di precisione dal 18 % al 15 %. Probabilmente queste tendenze riflettono anche la forte rivalutazione del marco verso il dollaro; minor effetto sembra aver avuto la rivalutazione del marco verso le altre monete della CEE, dal momento che molti flussi di esportazione tedeschi sembrano essere stati dirottati dal mercato USA proprio al mercato CEE (57).

Guardando ai PVS (incluso l'OPEC) come mercato di sbocco, la *performance* italiana appare migliore nel senso che la nostra quota sull'export di manufatti verso quest'area è in lieve crescita anziché in lieve regresso come sui mercati OCSE. Tuttavia migliore della nostra appare la *performance* non solo del

(56) Analisi particolareggiate fra paesi possono offrire molti esempi di questo fenomeno. Ad esempio negli anni recenti è stata notata la tendenza di Hong Kong a esportare meno verso il Giappone (favorendo le quote di Taiwan e S. Corea) prodotti *labour-intensive*, ed a esportare di più prodotti *skill-intensive* e *capital-intensive* verso i paesi Occidentali. La forte rivalutazione del dollaro di Hong Kong ha reso questa « colonia » un paese ad alti salari rispetto agli altri del Sud-Est Asiatico.

(57) Dal 1971 al 1975 le esportazioni tedesche verso gli Usa sono cresciute del 40 %, quelle verso la CEE del 100 %.

Giappone, ma anche della Germania e della Francia. Inoltre, guardando ai settori, la Germania registra guadagni rilevanti nei beni strumentali e nei mezzi di trasporto; la Francia progredisce pressoché in tutti i settori, in particolare nelle automobili (dove arriva a una quota superiore al 18 % del mercato) ma anche in abbigliamento e calzature (dove arriva rispettivamente al 20 % e al 33 % del mercato); l'Italia registra guadagni meno netti della Francia e, come per la Francia, largamente concentrati nei beni di consumo durevoli (elettrodomestici, automobili, mobilio, abbigliamento, calzature).

La dinamica degli scambi dei paesi industriali con i PVS richiede seri approfondimenti, per capirne la logica e la potenzialità. Sull'area OPEC i progressi più forti dal 1970 al 1976 sono stati compiuti, nell'ordine, da USA-Germania-Giappone; l'Italia viene al quarto posto. In generale però va ricordato che questi tre paesi sono forti importatori dai PVS e contemporaneamente forti esportatori verso il medesimo blocco. Il nesso fra importazioni ed esportazioni di singoli paesi con queste aree sembra diventare sempre più importante, man mano che gli effetti della crisi petrolifera ampliano enormemente la gamma dei prodotti domandati da questi paesi e al tempo stesso li spingono a cercare mercati di sbocco per le proprie esportazioni, non più solo di prodotti primari ma anche di manufatti. Vanno anche rafforzandosi i legami tra investimenti diretti e scambi commerciali, non molto noti nella teoria e non meglio studiati nella realtà (salvo alcune indagini inglesi e americane). Per l'Italia sembra importante studiare la strategia e gli effetti sul commercio internazionale degli investimenti esteri americani, giapponesi e tedeschi.

Una delle variabili probabilmente importanti per spiegare il successo delle esportazioni tedesche e giapponesi verso queste aree è proprio l'investimento diretto, operazione per cui si può ragionevolmente affermare che i paesi investitori « pagano le proprie esportazioni » (naturalmente occorrono certe condizioni di facilità di credito). Il tema è importante anche per capire qual'è la politica di « protezionismo ottimo » praticabile dai nostri paesi: al di fuori dei casi particolari di *market disruption* (come nel tessile-abbigliamento nella CEE) sembra importante impostare una strategia di allargamento e promozione più che di difesa dei mercati.

Naturalmente, parlando dei PVS sia come esportatori che come importatori, si parla di un'area massimamente eterogenea, con indici elevatissimi di concentrazione geografica in alcuni paesi o blocchi di paesi. Analisi recenti hanno cominciato a mettere a fuoco questi paesi/aree, e i dati sono eloquenti.

Ad esempio nelle radioline e nella componentistica elettronica la quota delle importazioni OCSE proveniente dai PVS è praticamente tutta coperta dai soli PVS del Sud-Est Asiatico (nel 1974 rispettivamente 27 % sul 30 % e 22 % su 28 %); nei microcalcolatori il gruppo Hong Kong/Singapore/Sud Corea/Malesia da solo copre il 9 % e il Messico da solo un altro 6 % di tutte le importazioni OCSE provenienti dai PVS nel 1974 (16 %) (58); nei televisori la sola Taiwan detiene il 14 % sul totale del 17 % proveniente dai PVS.

Guardando alla struttura delle esportazioni e agli indici di specializzazione si può individuare un gruppo di una decina di paesi (il blocco del Sud-Est Asiatico, Hong Kong/Taiwan/Singapore/Sud Corea/Malesia/India, più Brasile/Argentina/Colombia/Messico in America Latina) che negli ultimi 10 anni hanno conquistato posizioni significative come esportatori di prodotti della meccanica (59). Invece paesi come Indonesia/Egitto/Algeria/Marocco/Perù, pur appartenendo alla fascia dei PVS relativamente progrediti presentano ancora una struttura delle esportazioni largamente dominata da pochi prodotti primari e/o prodotti tradizionali legati allo sfruttamento di materie prime e all'artigianato (60).

Mette conto comunque di riflettere al fatto che, rispetto ai paesi CEE, gli USA ed il Giappone hanno realizzato con il blocco dei PVS geograficamente e politicamente più vicino (Sud-Est Asiatico e America Latina) un grado di integrazione economica nello scambio di manufatti incomparabilmente più elevato di quello che l'Europa ha realizzato con i paesi del Mediterraneo Sud Orientale e in generale col continente africano. Basta confrontare l'andamento nel tempo della percentuale di import ed

---

(58) Da elaborazioni di M. BARBESTA sui dati OCSE, « Trade by Commodities », Series C.

(59) Cfr. F. WOLTER, [38, 1975].

(60) Cfr. gli indici di concentrazione e diversificazione delle esportazioni nel 1962 e 1972: ONU, *Handbook of International Trade and Development*, 1976, Tav. 4.5.

export di USA, Giappone e CEE con il blocco dei PVS per rendersene conto.

Dal 1965 al 1973 la quota dei PVS sulle importazioni statunitensi di manufatti è salita dall'11,2 % al 16,4 % (in particolare quella proveniente dai PVS del Sud-Est Asiatico dal 7,9 % al 12,5 %), sulle importazioni giapponesi è quintuplicata dal 5,5 % al 24,7 % (in particolare dal Sud-Est Asiatico: dal 4,3 % al 22,9 %), mentre nelle importazioni della CEE è salita dal 2,0 % al 3,5 % e nelle importazioni del Regno Unito è scesa dal 10,5 % al 7,6 %.

In contropartita a ciò, guardando alle importazioni di manufatti dei PVS (Tav. 10), è significativo che Giappone e USA siano stati « premiati » da una maggiore penetrazione (o una minor perdita di quota di mercato, nel caso degli USA) su questi mercati. Dal 1965 al 1973 il Giappone balza dal 13,1 % al 19,5 % come quota di partecipazione alle importazioni di manufatti dei PVS; nel solo Sud-Est Asiatico la quota giapponese balza dal 24,0 % al 33,8 % perfino nell'America Latina raddoppia dal 5,1 % al 10,8 %.

La quota degli USA, che si riduce nei mercati dei paesi sviluppati dal 17,5 % al 13,0 % nello stesso periodo, sul mercato dei PVS si riduce in minor proporzione (dal 23,5 % al 19,4 %) e nel mercato del Sud-Est Asiatico si riduce solo dal 17,8 % al 16,6 %.

Queste rapide osservazioni di tendenza, peraltro da approfondire e verificare più accuratamente, portano a riflettere circa la strategia per il futuro della integrazione economica della CEE con le aree in via di sviluppo, in particolare con i paesi mediterranei ed africani che finora sono stati praticamente emarginati dal mercato mondiale dei manufatti (Conferenza Nord-Sud).

Il modello di commercio mondiale basato sullo scambio materie prime-manufatti operante sempre nella stessa direzione non è destinato a durare ancora a lungo, e ha già subito una notevole correzione per alcuni PVS più intraprendenti o più fortunati.

Sembra opportuno non tardare a elaborare una strategia, da parte dei paesi europei, per rispondere in modo positivo e non con miope ritardo al pressante bisogno che emerge da questi paesi di decollare rapidamente diversificando la propria strut-

tura, accelerando i *patterns* di trasformazione seguiti dagli attuali paesi industriali nel passato più o meno lontano.

TAVOLA 10

COMPOSIZIONE GEOGRAFICA DELL'IMPORTAZIONE DI MANUFATTI  
DI ALCUNE AREE IN VIA DI SVILUPPO  
(Importazioni di ogni area dal mondo = 100)

Aree di provenienza	Aree importatrici		Paesi sviluppati	Paesi in via di sviluppo	PVS Sud-Est Asia	PVS America latina
	Totale mondo					
CEE a 6	1955	28,4	34,9	28,3	19,7	21,9
	1965	34,5	42,4	25,6	16,8	22,1
	1973	37,8	44,3	26,4	14,5	24,1
EFTA	1955	23,4	29,0	22,8	25,3	15,3
	1965	19,2	22,1	18,1	16,8	14,2
	1973	16,7	18,7	14,1	11,0	11,7
Regno Unito	1955	15,9	18,8	17,5	21,3	9,5
	1965	10,8	11,6	12,7	13,2	8,5
	1973	7,3	7,8	7,7	6,9	5,3
U.S.A.	1955	23,4	19,3	28,7	19,4	52,1
	1965	17,3	17,5	23,5	17,8	42,8
	1973	13,3	13,0	19,4	16,6	36,2
Giappone	1955	3,7	2,6	7,1	15,5	2,2
	1965	6,8	5,2	13,1	24,0	5,1
	1973	9,2	7,2	19,5	33,8	10,8

Fonte: ONU, *Handbook on International Trade and Development*, 1976, parte III.

II.2.3. *Alcune implicazioni di strategia per la bilancia commerciale.* — Le considerazioni accennate nella precedente sezione sugli stretti legami fra investimenti diretti ed esportazioni e sul commercio con i paesi emergenti toccano il grosso problema della strategia preferibile per migliorare la struttura ed il livello dei conti con l'estero. Il tema va ben al di là dei confini di questo lavoro, pertanto bastino pochi cenni.

Innanzitutto, l'analisi richiamata nelle pagine precedenti porta a concludere che — tranne forse per alcuni comparti legati alla produzione di energia — oggi il problema centrale non è più quello di grandi operazioni di investimento, particolarmente nei settori di base, bensì di un'accorta e rapida differen-

ziazione dei prodotti entro i medesimi settori, e dei mercati. Non si può dimenticare che, a parità di competitività sui costi di produzione nei singoli settori di esportazione, la nostra quota complessiva di mercato è indotta a crescere o a diminuire semplicemente dalla maggiore o minore presenza della nostra capacità di produzione e di vendita nei sotto-settori e nei mercati di cui è più dinamica la domanda. Al tempo stesso, l'emergere prorompente della nuova concorrenza da parte di un numero crescente di PVS esportatori di manufatti obbliga un paese ad alti costi del lavoro come il nostro a rinnovare continuamente le tecniche e le scelte di tipo e qualità di prodotto. La nostra analisi ha indicato una serie di settori in cui questa ricerca di nuovi spazi di mercato sembra urgente: tra questi la chimica secondaria e fine, la siderurgia dei prodotti finiti e gli acciai speciali, le macchine per ufficio, le macchine operatrici, l'elettromeccanica strumentale, l'informatica, i mezzi di trasporto, l'abbigliamento.

Inoltre, nello studiare le cause dei passati successi dell'Italia e delle recenti difficoltà, nonché le prospettive di una intelligente strategia per l'industria di esportazione sembra anche importante guardarsi da certe mitologie. Tra queste vi è certamente quella che bastino forti iniezioni di « nuova tecnologia » (peraltro necessarie) per accantonare il vincolo dei conti con l'estero. Come pure quella che l'industria italiana sia rimasta condizionata dalla civiltà del trasporto su ruote: guardando alle quote di mercato e agli indici di specializzazione si è visto che — almeno nell'ultimo decennio — l'Italia lungi dall'aver investito troppo in questo grande e composito settore ha semmai investito troppo poco e forse male rispetto al Giappone e alla Francia.

Indicazioni precise sulle molto discusse ma confuse prospettive di « sostituzione delle importazioni » non sembrano emergere, anche se l'analisi non è stata particolarmente indirizzata a verificare questo problema.

Si è naturalmente confermata la debolezza del nostro settore agricolo-alimentare, nel quale vi sono indubbe possibilità — ma ancora da studiare e precisare in termini di una rigorosa analisi per sistemi (61) — di diminuire la nostra dipendenza

---

(61) Secondo le proposte da F. BRIOSCHI, U. BERTELE, *Il sistema agricolo-alimentare in Italia*, Bologna, Il Mulino, 1976.

dalle importazioni e di promuovere maggiori esportazioni. Per quanto riguarda la vasta gamma dei manufatti non alimentari, resta l'impressione che — a parte casi particolari di difesa settoriale necessaria per accompagnare una diminuzione graduale e non troppo drastica delle quote di mercato, come nel tessile-abbigliamento — il principale problema strategico concerne le condizioni dell'offerta e non il freno della domanda, e tanto meno le barriere protezionistiche. Questo vale anche per il già citato settore agricolo-alimentare.

Più che invidiare l'inimitabile modello giapponese, la cui dinamica estremamente contenuta dalle importazioni discende da un doppio effetto di domanda *national-oriented* e di rapida differenziazione dell'offerta, serve probabilmente studiare con maggior attenzione le strategie operative degli esportatori nostri vicini concorrenti (tedeschi, francesi, olandesi, svizzeri) e i provvedimenti governativi presi a loro sostegno negli anni post-crisi petrolifera (62).

Del resto la letteratura economica è ricca di studi, anche su lunghi periodi di tempo, in cui si dimostra che il nesso causale tende a essere dallo sviluppo interno alla sostituzione delle importazioni e alla diversificazione delle esportazioni, piuttosto che viceversa. Quanto poi al classico argomento della protezione delle industrie nascenti, i PVS che negli anni recenti hanno riportato i maggiori successi sono in larga maggioranza paesi che hanno applicato la logica quasi opposta della crescita simultanea di domanda interna ed esportazioni (es. Sud Corea, Messico) oppure la logica più tradizionale dello sviluppo *export-led* (es. Taiwan). Quanto ad altri paesi dell'America Latina, spesso ricordati come casi classici di politiche di sostituzione delle importazioni, a

---

(62) In un breve articolo recente D. F. Lomax esprime la convinzione che Francia e Giappone, due fra i paesi che nel dopoguerra hanno registrato notevoli successi nel commercio internazionale, debbano ciò all'uso più o meno scoperto, comunque sistematico, di precise politiche industriali da parte dei rispettivi governi nazionali. Cfr. D. F. LOMAX, [27, 1976]. Vi è poi l'importante discorso sulle modalità da seguire per una efficace diffusione delle innovazioni tecnologiche a livello delle numerose piccole-medie imprese, discorso ripreso fra l'altro nei contributi di politica industriale al convegno di Firenze della Federmeccanica del 7 novembre 1977. Non si tratta solo, per un paese relativamente piccolo e finanziariamente debole come l'Italia, di affiancare ricerca originale a una intelligente (v. Giappone) imitazione del progresso tecnologico altrui, ma anche di rendere tali innovazioni di processi e di prodotti accessibili e conosciuti da una ampia gamma di imprese, tramite apposite agenzie pubbliche o semi-pubbliche preposte specificamente al *marketing* dell'innovazione.

parte specifiche valutazioni sul maggiore o minore successo da essi ottenuto, l'economista non può dimenticare i costi sociali e politici forse non a caso connessi a tali esperienze.

#### RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

1. ALESSANDRINI P.-VITO COLONNA O., *Integrazione finanziaria internazionale, formazione della ricchezza e struttura delle bilance dei pagamenti*, in « Contributi alla ricerca economica », Servizio Studi Banca d'Italia, 3, Roma, 1973.
2. A.M.M.A., *La competitività dell'industria metalmeccanica negli anni 1970-75*, Contributo al 3° Convegno della Federmeccanica, Firenze, 7 novembre 1977.
3. BALASSA B., *Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market: an Appraisal of the Evidence*, in « The Manchester School », June 1974; rist. in B. BALASSA (ed.), *European Economic Integration*, Amsterdam, North-Holland, 1976.
4. BASEVI G.-ONOFRI P.-TANTAZZI A., *Italian Stabilization Policies under Stabilization Constraints and International Shocks, 1972,76*, contributo alla Conferenza della Brookings Institution, Roma, giugno 1977.
5. BLUMENTHAL T., *Exports and Economic Growth: the Case of Post-War Japan*, « Quarterly Journal of Economics », November 1972.
6. CARAMELLI V., *Commercio estero e struttura produttiva in Italia*, in « Economia del lavoro », n. 4, 1974 e n. 1, 1975.
7. CAVES R., *Export-led Growth in Postwar Industrial Setting*, in V.A., *Induction, Growth and Trade, Essays in Honour of R. Harrod*, Oxford, Clarendon, 1970.
8. CROCCA P.-FILOSA R.-REY G., *Integrazione e sviluppo economico italiano nell'ultimo ventennio: un riesame critico*, in « Contributi alla ricerca economica », cit. [1].
9. CONFINDUSTRIA, *Aspetti quantitativi dello sviluppo industriale italiano*, Roma, 1976.
10. CONTI G., *Note sulla posizione relativa dell'Italia dal punto di vista della specializzazione internazionale delle produzioni*, in GRAZIANI A. (a cura di), *Crisi e ristrutturazione dell'economia italiana*, Torino, Einaudi, 1975.
11. CONTI G., *Progresso tecnico e competitività internazionale nell'esperienza italiana*, in VACIAGO G. (a cura di), *L'economia italiana* [35, 1974].
12. CONTI V.-LANCIOTTI G.-TRESOLDI C., *Struttura ed evoluzione della domanda e dell'offerta nell'industria manifatturiera attraverso le matrici delle interdipendenze strutturali*, in « Contributi alla ricerca economica », cit. [1].
13. CROCE E., *Struttura produttiva e prezzi relativi del sistema economico italiano*, in CARLI G. (a cura di), *Sviluppo economico e struttura finanziaria in Italia*, Bologna, Il Mulino, 1977.
14. DALBOSCO E., PIERELLI F., *Evoluzione della struttura del commercio estero dei paesi membri della CEE*, in « Contributi alla ricerca economica », cit. [1].
15. D'ANTONIO M., *Le basi strutturali del commercio estero italiano*, in « Giornale degli Economisti », 3/4, 1970.
16. DE CECCO M., *Lo sviluppo dell'economia italiana e la sua collocazione internazionale*, in « Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali », ottobre 1971.

17. FALCONE F., *Effetti dell'integrazione economica europea sulle esportazioni italiane*, in «Rassegna economica», 5, 1975.
18. FUA G., *Cicli e tendenze di fondo dell'economia italiana nell'ultimo ventennio*, in «Rassegna economica», 5, 1973; rist. in VACIAGO G. (a cura di) [35].
19. GRAZIANI A. et al., *Lo sviluppo di un'economia aperta*, Napoli, E.S.I., 1969.
20. GRUBEL H. G.-LLOYDS P. J., *Intra Industry Trade*, London, Macmillan, 1975.
21. KALDOR N., *Causes of the Slow Rate of Economic Growth of the U.K.: an Inaugural Lecture*, London-New York, Cambridge University Press, 1966.
22. KALDOR N., *Conflicts in National Economic Objectives*, in «Economic Journal», March 1971.
23. KINDLEBERGER C. P., *Sviluppo economico europeo e il mercato del lavoro*, Milano, Etas Kompass, 1969.
24. KRAVIS I. B., *Domanda estera e fattori interni nell'espansione delle esportazioni dei paesi sottosviluppati*, in «Moneta e Credito», settembre 1970.
25. KRAVIS I. B., *Trade as a Handmaiden of Growth: Similarities Between the XIX and the XX Century*, in «Economic Journal», December 1970.
26. LINDER S. B., *An Essay on Trade and Transformation*, Stokholm, Almqvist & Wiksell, 1961.
27. LOMAX D. F., *International Trade and Industrial Policy*, in «Westminster Bank Quarterly Review», May 1976.
27. LUBITZ R., *Export-led Growth in Industrial Economies*, in «Kyklos», 2, 1973.
29. MAJOR R. L.-HAYS S., *Another Look at the Common Market*, in «National Institute Economic Review», November 1970.
30. PIERELLI F.-VICARELLI F., *Ragioni di scambio e struttura del commercio estero*, cicl., Roma, Banca d'Italia, 1976.
31. PIERUCCI C. M.-ULIZZI A., *Evoluzione delle tariffe doganali italiane dei prodotti manifatti nel quadro dell'integrazione economica europea*, in «Contributi alla ricerca economica», cit. [1].
32. POLA G., *Dotazione dei fattori e commercio estero: il caso dell'Italia*, in «Rivista Internazionale di Scienze Sociali», marzo-giugno 1971.
33. SALVATI M., *Sviluppo economico, domanda di lavoro e struttura dell'occupazione*, Bologna, Il Mulino, 1976.
34. STERN R. M., *Sviluppo economico italiano e commercio con l'estero*, Milano, Etas Kompass, 1968.
35. VACIAGO G. (a cura di), *L'economia italiana nell'integrazione internazionale*, Milano, Comunità, 1974.
36. VACIAGO G., *Rendimenti crescenti e «residuo» nello sviluppo europeo (1950-70)*, in «Moneta e Credito», dicembre 1974.
37. VICARELLI F., *Il processo di integrazione reale-finanziaria dell'economia italiana nella CEE*, in «Contributi alla ricerca economica», cit. [1].
38. WOLTER F., *Engineering Export of Developing Countries*, in «Kiel Working Paper», n. 29, March 1975.