

In uno studio interno della Banca d'Italia si esamina l'andamento delle esportazioni dei prodotti

I Pvs incalzano la qualità italiana

Il valore dell'export esposto alla concorrenza è del 12%

DI GIUSEPPE PENNISI

I paesi emergenti come Cina e Vietnam incalzano l'export italiano sulla qualità delle merci. La rapidità con cui molti paesi emergenti stanno colmando i divari di competitività nelle produzioni ad alto contenuto tecnologico accrescerà la competizione anche in settori che sono rimasti finora al riparo. È questa una valutazione che emerge da uno studio interno della Banca d'Italia, l'analisi di Paola Monti su «Caratteristiche e mutamenti della specializzazione delle esportazioni italiane» disponibile on line nella collana «Temi di di-

(edifici prefabbricati; articoli sanitari, di riscaldamento e di illuminazione; arredamento e mobili; articoli da viaggio e mobili; abbigliamento ed accessori; manu-

Barriere dal 7 aprile pr Cina e Viet-nam

Dal 7 aprile partono le barriere all'ingresso di prodotti calzaturieri made in Viet-nam e

Cina. La Commissione europea ha deciso di imporre, infatti a partire dal prossimo 7 aprile, dazi anti-dumping nei confronti dell'import di calzature di cuoio dalla Cina e dal Vietnam. Inizialmente, il dazio sarà del 4,8% ad valorem nei riguardi di prodotti di provenienza cinese e del 4,2% rispetto a quelli di provenienza vietnamita. Ove i governi dei paesi in questione

non prenderanno i necessari correttivi, i dazi aumenteranno rispettivamente al 19,4 e al 16,8% nell'arco di cinque mesi dalla loro prima applicazione. La decisione della Commissione è stata presa negli stessi giorni in cui il consiglio dei capi di stato e di governo dell'Unione europea (Ue), presieduta dal cancelliere austriaco Wolfgang Schüssel, teneva una sessione straordinaria dedicata in gran misura a come fronteggiare il rilancio del protezionismo del mondo e a come tentare di portare a compimento la trattativa multilaterale Wto (World Trade Organization - Organizzazione mondiale del commercio, Omc) iniziata nel novembre 2001 a Doha nel Qatar e chiamata, in gergo, Doha development agenda (Dda).

La misura anti-dumping può essere valutata sotto diversi profili. Per esempio, sotto il profilo delle sue implicazioni per il futuro del Dda e delle differenti opzioni che apre (e chiude) per le parti in causa. Può essere anche vista nell'ottica, più limitata, del commercio internazionale dell'Italia, e, quindi, delle sue determinanti e possibili ricadute sul nostro ex-import. Prendiamo, per il momento, questo secondo approccio, riservandoci di tornare sul tema quando saranno più chiare le decisioni del consiglio europeo e le loro ramificazioni in termini di prosecuzione ed esiti del Dda.



scussione del servizio studi». È anche questo (come quelli Ice-Promerteia) un lavoro strettamente econometrico il cui testo integrale può non essere di facile lettura a coloro alla guida di piccole e medie imprese. Lo studio esamina la specializzazione merceologica delle esportazioni italiane nel periodo 1985-2001 (non cattura, quindi, le tendenze più recenti da ricavarsi dai rapporti Ice e dal modello Ice-Promerteia). A differenza di altri studi, però, focalizza l'attenzione su due aspetti che possono avere contribuito al rallentamento della crescita (e alla perdita di quote di mercato dalla seconda metà degli anni 90): il rapporto tra specializzazione italiana e dinamica della domanda mondiale e quello tra specializzazione tra esposizione alla concorrenza dei paesi emergenti (quali Cina e Vietnam, nonché, come sappiamo, molti altri). L'analisi richiede dati molto dettagliati (e disponibili, quindi, con un certo ritardo rispetto all'anno della rilevazione) proprio in quanto approfondisce questi due temi. Vediamo in estrema sintesi le conclusioni sul primo punto per meglio soffermarci sul secondo. Lo studio conclude che la composizione delle esportazioni ha contribuito a rallentare l'export totale dell'Italia perché dagli anni 90, la domanda mondiale per le nostre merci (prodotti tradizionali e specializzati) è stata inferiore a quella per la quale l'Italia ha vantaggi comparati. Significativo il cambiamento tra la seconda metà degli anni 80 e gli anni 90. Nel primo periodo, il commercio mondiale di tutti i prodotti in cui l'Italia deteneva vantaggi comparati è cresciuto a tassi superiori a quelli del commercio mondiale totale (circa il 12% nei cinque anni in esame); in sette delle 15 produzioni più dinamiche del periodo

fatti in minerali non metalliferi, macchine per lavorazione dei metalli); inoltre, tre di esse si collocavano tra le prime cinque a crescita più elevata. Negli anni 90, invece solo dieci prodotti italiani nel primo lustro e 13 nel secondo sono cresciuti a tassi superiori alla media mondiale e appena tre tra i primi 15. Se si considerano le 15 produzioni con domanda mondiale più dinamica nei 15 anni coperti dall'analisi, in nessuna di quelle che sono rimaste costantemente nella categoria nel periodo (macchine e impianti elettronici, macchinari per ufficio e strumenti di automazione e oli essenziali), l'Italia godeva di vantaggi comparati. In breve, lo scarso dinamismo delle merci italiane sui mercati mondiali ha risentito di un andamento della domanda internazionale sfavorevole ai confronti in cui il nostro export ha vantaggi comparati.

Sul secondo punto, l'analisi conferma precedenti rilevazioni secondo cui la qualità delle merci esportate da produttori italiani è stata mediamente superiore a quella dei principali concorrenti emergenti. In particolare, tuttavia, lo studio effettua una comparazione sintetica delle esportazioni di Italia, Francia, Germania e Spagna con quelle di un campione di dieci paesi emergenti. Il messaggio di fondo che si evince dall'analisi statistica è che in generale le esportazioni dai paesi in via di sviluppo risultano di qualità inferiore a quelle dei quattro paesi dell'area dell'Euro. Inoltre, il valore delle esportazioni italiane esposte alla concorrenza di prodotti di qualità simile provenienti dai paesi emergenti si aggira sul 12% del totale, sia per i manufatti tradizionali sia per quelli specializzati. Nei manufatti tradizionali di qualità simile, le esportazioni italiane e quelle

dell'area asiatica (Hong Kong, Cina, Taiwan e Corea del Sud), mostrano somiglianza elevata in prodotti come le pelli e i manufatti di pelle, manufatti di legno e sughero. Vi è, poi, somiglianza elevata nelle produzioni di manufatti specializzati di qualità simile per impianti e macchinari elettrici nei confronti di Cina e Hong Kong, di ferro e acciaio nei confronti della Corea, di macchine specializzate rispetto a Hong Kong e di macchine per la lavorazione dei metalli nei confronti della Cina.

C'è comunque un cambiamento in atto: nel periodo 1985-2000 appena il 3% dell'export italiano di prodotti identificati alla quinta cifra della Sitc (Standard international trade classification, la classificazione Wto/Omc delle merci oggetto di commercio internazionale) è stato venduto a prezzi comparabili a quelli dei paesi emergenti. Inoltre, «le esportazioni italiane sono insidiate da prodotti qualitativamente simili, o inferiori, soprattutto in alcuni manufatti tradizionali delle categorie 6 e 8 della Sitc, ossia pelli e manufatti in pelle, manufatti in lego e sughero, abbigliamento e accessori, articoli da viaggio, borse e calzature». L'analisi individua (oltre alla Cina e al Vietnam, Hong Kong), Taiwan, Corea, Polonia (un paese Ue a pieno titolo) e Messico come i paesi da cui arriva la minaccia. Lo studio sottolinea come «l'interpretazione di questa evidenza empirica non possa essere completamente ottimistica» anche in quanto «la similitudine qualitativa rilevata per l'Italia nei confronti dei paesi emergenti risulta più elevata che per la Francia e la Germania». Inoltre, «la rapidità con

cui molti paesi emergenti stanno colmando i divari di competitività nelle produzioni ad alto contenuto tecnologico ac-

crescerà la competizione anche in settori che sono rimasti finora al riparo». (riproduzione riservata)