

Formez

per il Programma di **EMPOWERMENT**
delle Amministrazioni Pubbliche del Mezzogiorno



Progetto

“dall'iter alle reti:
Implementazione Sportello Unico”



Guida all'export

Novembre 2006

a cura di

Angelo Negri



Dipartimento per le Politiche di Sviluppo
Ministero dell'Economia e delle Finanze



Presidenza del Consiglio dei Ministri
DIPARTIMENTO DELLA FUNZIONE PUBBLICA
Pubblica Amministrazione

Indice

1. Le esportazioni dell'Unione Europea	3
L'UE da vicino	4
Distribuzione settoriale delle esportazioni europee.....	10
2. Le esportazioni italiane.....	16
Le esportazioni italiane da un punto di vista regionale.....	25
Divisione dei traffici commerciali per paese e area geoeconomica	27
Divisione per area e settore di attività economica	31
3. Il contratto di compravendita internazionale.....	35
La Convenzione di Vienna.....	35
Proprietà della merce e rischi del trasporto.....	38
Garanzie per vizi e pagamento del prezzo.....	39
4. I termini di consegna - gli incoterms 2000	44

1. Le esportazioni dell'Unione Europea

Dopo un lungo periodo di stallo durato dal 2001 al 2004, la curva di crescita degli scambi commerciali dell'UE è tornata a crescere grazie a tre fattori principali di origine esogena¹: l'aumento della domanda interna degli USA e del Giappone, l'intensificarsi delle esportazioni nelle Economie Dinamiche dell'Asia e, dal punto di vista settoriale, la ripresa di alcuni settori europei di specializzazione, quali la chimica, la farmaceutica, la meccanica industriale e i prodotti della siderurgia, la cui domanda ha avuto un insolito aumento.

Infatti, mantenendo invariata la sua posizione dagli anni '90, l'UE resta il principale esportatore mondiale con una quota di poco più del 18% delle esportazioni mondiali (al netto dei flussi intra - UE), molto avanti rispetto a USA e Giappone che, al contrario, stanno proseguendo in graduale flessione lasciando spazio alla Cina di minacciare sempre più da vicino il primato europeo.

Si esamina brevemente la situazione di questi tre Paesi.

Gli Usa, se da una parte sono favoriti dalla forte integrazione di scambi commerciali con il Messico - che dal 2004 ha goduto di un netto miglioramento della domanda interna - e dal deprezzamento del dollaro, dall'altra vengono penalizzati dall'alto tasso di investimenti all'estero delle imprese americane che li posizionano in cima alla classifica dei maggiori Paesi investitori, grazie anche ad una discreta concentrazione nelle Economie Dinamiche dell'Asia e della Cina in particolare.

Per quanto riguarda il Giappone invece, negli anni '90 vi è stata una relativa perdita di importanza del suo mercato - ma più in generale di tutto quello asiatico - a causa della progressiva variazione strutturale delle esportazioni europee a favore dell'America settentrionale e dei dieci futuri Paesi membri. Nonostante ciò, le perdite del Giappone sono state compensate dal sempre crescente mercato cinese, indicando così una complessiva diminuzione di importanza dei mercati di sbocco delle Economie Dinamiche asiatiche iniziata nel biennio 1997/98 a vantaggio degli investitori americani. Tuttavia, il tasso di crescita delle esportazioni giapponesi dell'anno 2004 supera quello del 2000 grazie - come nel caso degli USA - al deprezzamento dello yen e alla specializzazione geografica delle esportazioni stesse concentrate in gran parte negli USA e in Asia.

Infine, come detto in precedenza, la Cina ha più che triplicato il proprio peso sulle esportazioni mondiali superando per il secondo anno consecutivo il Giappone; essa inoltre, cresce sia nell'ambito import che in quello export, a tassi di crescita superiori al 20%, di

¹ Il fattore endogeno dell'ingresso dei dieci nuovi Paesi membri viene trattato nel prosieguo.

cui l'export in particolare riguarda i suoi principali Paesi di sbocco (USA, Giappone e le cosiddette Economie Dinamiche dell'Asia) che le consentono di affermarsi quali diretti concorrenti dell'UE. Quest'ultima si attesta quale principale partner commerciale della Cina tanto che il valore degli scambi bilaterali è dell'ordine dei 200 miliardi di euro annui con un tasso di crescita delle esportazioni europee anno del 15%.

L'UE da vicino

Analizzando più da vicino gli scambi europei con l'estero, è necessario fare una distinzione tra il periodo pre-allargamento e quello seguente, tenendo tuttavia presente che il peso relativo a dieci nuovi Paesi membri nell'ambito delle esportazioni europee è a oggi ancora piuttosto basso, attestandosi al 4,4%, di cui il 3% lo fatturano da sole Repubblica Ceca, Ungheria e Polonia. Nonostante l'alto tasso di crescita che caratterizza questi Paesi, infatti, la dimensione ridotta dei loro mercati in termini di PIL li penalizza.

Ciononostante, a seguito dell'allargamento la struttura degli scambi commerciali si è sensibilmente modificata, poiché quello che fino a quel momento era commercio extra - UE è diventato intra - UE.

Nel periodo che va dal 1999 al 2004, infatti, l'interscambio commerciale dell'UE a 10 con l'UE (a 15 prima, a 25 poi) ha registrato un continuo incremento, i tassi di crescita sono stati piuttosto forti e maggiori per gli scambi con l'extra - UE rispetto all'intra - UE, tanto che le esportazioni verso l'UE a 15 sono aumentate del 100,6 % e le importazioni del 80,1%, mentre gli scambi complessivi sono cresciuti nettamente di più - esportazioni in particolare - grazie quindi ai flussi con i paesi extra - UE a 15 (Tabella 1).

Per quanto riguarda invece l'UE - 15, l'orientamento geografico delle sue esportazioni è stato concentrato in America settentrionale, Asia, negli altri paesi europei e nei nuovi paesi membri. Nel corso della seconda metà degli anni novanta e nel 2000-2004 tale struttura si è modificata ulteriormente a vantaggio dell'America settentrionale e dei nuovi paesi membri a fronte di una diminuzione di importanza delle altre due principali aree di sbocco.

Gli altri paesi europei, tra cui Svizzera, Norvegia e Turchia (di cui i primi due membri dell'EFTA) sembrano aver risentito del graduale spostamento delle esportazioni dell'UE a 15 verso i futuri paesi membri.

Tabella 1 - Dinamica dell'interscambio dei nuovi paesi (variazioni percentuali)

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

Fonte: elaborazione del curatore su dati Eurostat (COMEXT).

L'allargamento, poi, non ha comportato sostanziali modifiche nella struttura geografica delle esportazioni avendo comportato un aumento di tutte le aree in maniera proporzionale, ad eccezione dell'Europa centro orientale la cui importanza, dato lo storico livello d'integrazione con i nuovi paesi membri, è cresciuta in maniera significativa.

In particolare, è da notare che Lituania e Slovacchia, unitamente alla Polonia per le esportazioni ed alla Repubblica Ceca per le importazioni, hanno evidenziato le variazioni maggiori e decisamente al di sopra della media degli UE 10. Prima di aderire all'Unione, infatti, le esportazioni dei nuovi paesi membri nel 2004 erano composte per il 65,5 % e 79,7 % da flussi verso l'UE con le uniche eccezioni a questa composizione della Lituania, per entrambi i flussi, e di Malta per le sole esportazioni. La Lituania, inoltre, ha visto crescere l'interscambio con i paesi extra-Ue a ritmi più elevati rispetto a quelli con i 15 paesi UE. Estonia, Polonia, Repubblica Ceca e Slovacchia si evidenziano invece perché esportano verso l'UE - 15 una quota superiore a quella registrata dall'insieme degli UE - 10, mentre Malta, Polonia, Repubblica Ceca e Slovenia acquistano dai paesi UE - 15 una quota superiore alla media dei nuovi paesi membri (Tabella 2).

Tabella 2 - Interscambio dei nuovi paesi membri per paese e area nel 2004*
(in % del flusso totale)

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

* Le percentuali sono calcolate sui flussi intra-ed extra-Ue.
Fonte: elaborazione del curatore su dati Eurostat (COMEXT).

Infine, è necessario notare come nonostante l'UE subisca il perdurare dell'apprezzamento dell'euro soprattutto nei confronti della Cina, il trend positivo delle sue esportazioni risulta rafforzato, anche grazie alla crescita economica della Russia, dei Paesi di nuova adesione e di quelli del MERCOSUR (Tabella 3).

Tabella 3 - Struttura delle esportazioni dell'UE per aree geografiche e paesi
(composizione percentuale sui valori a prezzi correnti)

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

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

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

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

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

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

Fonte: elaborazioni del curatore su dati Eurostat e Istituti Nazionali di Statistica.

Distribuzione settoriale delle esportazioni europee

Come si accennava all'inizio, in termini settoriali le vendite all'estero dell'UE a 15 hanno nel 2004 confermato la ripresa della meccanica strumentale penalizzata dal contraccolpo congiunturale negativo del 2001, e degli altri due settori di specializzazione dell'UE a 15 - la chimica e farmaceutica e, in misura minore, i mezzi di trasporto (autoveicoli). Tra i settori di minore specializzazione dell'UE vantano una ripresa anche l'elettrotecnica e gli strumenti di precisione (Tabella 4).

La struttura delle esportazioni dell'UE non è dissimile dalla sua specializzazione commerciale con una concentrazione delle vendite nei mezzi di trasporto, nella meccanica strumentale, nella chimica e farmaceutica e nell'elettrotecnica-strumenti di precisione. I primi due settori sono tuttavia cresciuti ad un tasso inferiore a quello medio determinando una perdita del loro peso sulle esportazioni per la prima volta dal 1997.

Tabella 4 - Struttura delle esportazioni dell'Ue per settori
(composizione percentuale sui valori a prezzi correnti)

	UE 15								UE 25	
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2003	2004
Prodotti agricoli	1,3	1,2	1,3	1,3	1,2	1,2	1,2	1,1	1,2	1
Prodotti delle miniere e delle cave	1,6	1,3	1,7	2,1	1,8	1,7	1,8	1,7	1,9	1,8
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	6,1	5,7	5,4	4,9	4,9	4,9	4,8	4,6	5,1	4,8
Prodotti tessili, articoli della maglieria	3	3	2,9	2,7	2,7	2,7	2,6	2,4	2,3	2,2
Articoli di abbigliamento	1,8	1,8	1,7	1,5	1,6	1,6	1,6	1,5	1,6	1,5
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	1,6	1,5	1,4	1,5	1,5	1,4	1,4	1,3	1,4	1,3
Calzature	0,9	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	3,1	3	3	2,9	2,8	2,9	2,9	2,8	2,8	2,7
Prodotti petroliferi raffinati	1,5	1,2	1,4	2	1,6	1,6	1,8	2,1	1,7	2,1
Prodotti chimici e farmaceutici	11,3	11,7	12,7	12,4	13,2	14,4	14,6	14,3	14,8	14,5
Prodotti farmaceutici e medicinali	3,5	4	4,4	4,1	4,9	5,6	5,7	5,6	5,8	5,7
Prodotti in gomma e plastica	2,3	2,4	2,4	2,3	2,3	2,4	2,6	2,5	2,2	2,2
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	2	1,9	1,9	1,7	1,7	1,7	1,7	1,6	1,7	1,6
Metalli e prodotti in metallo	7,1	6,8	6,3	6,5	6,3	6,2	6,4	6,9	6	6,7
Prodotti della siderurgia	2,7	2,5	2	2,2	2,1	2,1	2,3	2,7	2,3	2,7
Prodotti finali in metallo	2,7	2,8	2,7	2,5	2,5	2,6	2,6	2,6	2,3	2,4

(segue) Tabella 4 - Struttura delle esportazioni dell'Ue per settori
(composizione percentuale sui valori a prezzi correnti)

	UE 15								UE 25	
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2003	2004
Macchine ed apparecchi meccanici,										
elettrodomestici	16,1	15,8	14,5	13,6	14	14,2	14,4	14,7	14,3	14,8
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	16,6	17,4	18,2	19,6	18,9	17,5	17,6	18,1	18,4	19
Elettronica	8,2	8,8	9,5	10,9	9,9	8,6	8,5	8,7	9,3	9,4
Elettrotecnica	4,5	4,6	4,6	4,5	4,6	4,3	4,4	4,6	4,2	4,4
Strumenti di precisione	5,3	5,5	5,7	6,2	5,8	5,5	5,6	5,9	4,9	5,2
Mezzi di trasporto	15,1	16,2	16,3	16,4	17	17,2	17,1	16,6	16,6	16,1
Autoveicoli	9,6	9,8	9,6	9,9	10,2	11,2	11,7	11,4	10,7	10,5
Altri mezzi di trasporto	5,5	6,3	6,7	6,6	6,9	6	5,4	5,1	6	5,6
Mobili	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1	0,9	1	1
ALTRI PRODOTTI	7,6	7,4	7	6,6	6,5	6,4	5,9	6,1	6,1	5,9
TOTALE miliardi di euro/ecu	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: elaborazioni del curatore su dati Eurostat e Istituti Nazionali di Statistica.

L'allargamento, poi, non ha comportato sostanziali modifiche nella struttura delle esportazioni dell'Ue che rimane concentrata nei settori menzionati, con l'eccezione dell'elettrotecnica-strumenti di precisione, il cui peso è aumentato dopo l'allargamento, e i mezzi di trasporto il cui peso invece si è ridotto dopo l'adesione all'UE dei dieci Paesi. Il minor peso dei mezzi di trasporto sulle esportazioni dell'Ue a 25 indica una forte integrazione in quel settore tra l'Ue a 15 e i nuovi paesi membri. Con l'esclusione dei prodotti petroliferi, nel 2004 il settore più dinamico, è stato quella della siderurgia - un settore di "despecializzazione" dell'Ue - che ha tratto vantaggio da una crescita della domanda mondiale ben al di sopra della media. Osservando la distribuzione geografica dei principali settori di specializzazione tra il 1997 e il 2004 si nota un incremento del peso delle aree geografiche limitrofe ad eccezione della Cina e degli Stati Uniti per la chimica (Tabella 5).

Tabella 5 - Struttura geo-settoriale delle esportazioni dell'UE(*)
(valori percentuali)

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

(segue) Tabella 5 - Struttura geo-settoriale delle esportazioni dell'UE(*)
(valori percentuali)

	Altri paesi europei		Stati Uniti		America Latina		Asia e orientale		EDA (1)		Cina		Giappone		Medio Oriente		Africa		Mondo
	1997	2004	1997	2004	1997	2004	1997	2004	1997	2004	1997	2004	1997	2004	1997	2004	1997	2004	
Elettronica	26,8	21,8	20,2	14,4	5,2	3,7	35	27	21,4	15,7	3,4	4,6	5,3	2,4	4	9	5,4	6,4	100
Elettrotecnica	30,6	21,9	15,6	15,7	7,7	5,7	25,7	24,8	13,6	9,6	3,2	8	2,8	2,9	8,4	9	8,2	9	100
Strumenti di precisione	26,4	14,5	19	25,3	5,8	3,6	34,9	26	10,3	11	1,4	6	5,6	6,8	5,8	5,5	6,2	4,2	100
Mezzi di trasporto	26,2	21	28,2	30,3	9,3	8	19,1	15,4	6,9	4,9	2,3	4,1	6	4,3	5,4	7,7	6,8	7,3	100
Autoveicoli	32	24,4	26,5	32,5	8,5	5,2	17,6	14,4	6,1	3,7	1,1	3,5	8,7	6,1	4,9	7,1	6,3	7,7	100
Altri mezzi di trasporto	16	14,5	31,3	26,1	10,6	13,3	21,8	17,2	8,2	7	4,3	5,2	1,2	0,9	6,2	8,7	7,8	6,6	100
Mobili	48,3	40,9	20,3	24,6	3,2	2,7	13,2	12,4	6,3	3,8	0,5	2,4	4,9	4,7	7,8	6,3	3,8	4,5	100
ALTRI PRODOTTI	26,3	23,3	21,6	23,6	6,2	4,7	24	20,7	11,1	9,1	2,6	4	4,3	4,3	13,3	9	5,3	5,3	100
TOTALE miliardi di euro/ecu	31,3	33,8	20	22,8	7	8	22,8	29,6	10,8	11,7	2,3	4,7	5,1	4,2	7,2	10,9	7,4	10,4	100

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

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

Fonte: elaborazione del curatore su dati Eurostat e Istituti Nazionali di Statistica

2. Le esportazioni italiane

Prendendo in considerazione il quinquennio dal 1996 al 2000, è necessario tenere presente gli effetti diffusivi delle crisi finanziarie internazionali ed i conseguenti mutamenti nella gerarchia delle posizioni competitive dei vari Paesi, i quali hanno interessato in vari modi l'interscambio dell'Italia per aree geografiche.

La contrazione, infatti, risente sicuramente degli effetti negativi della crisi finanziaria che ha attraversato i principali Paesi produttori tra il 1997 e il 1998.

Inoltre, alcuni Paesi in via di sviluppo registrano una battuta d'arresto all'incremento del loro peso sul mercato mondiale, come per esempio il Medio Oriente, la cui quota sulle esportazioni italiane si riduce nettamente.

In questa fase, tuttavia, si manifesta un ulteriore aumento dell'incidenza dei Paesi in transizione sul totale delle nostre esportazioni, promosso anche da accordi commerciali. Questo risultato viene conseguito nonostante le difficoltà economiche della Russia, dove le esportazioni dell'Italia subiscono una brusca flessione a causa della perdita dei corsi petroliferi.

Allo stesso tempo aumenta considerevolmente il peso quantitativo - e con esso l'indice di orientamento relativo delle esportazioni - dell'Italia con l'America Latina nonostante le crisi interne che interessano i principali Paesi di quella regione.

Tra i dati più significativi dell'ultimo quinquennio (2001 - 2005), invece, vi è la progressiva riduzione del peso del Nord America quale mercato di sbocco delle merci italiane rispetto al periodo immediatamente precedente, infatti, se cinque anni fa gli USA erano la meta d'arrivo per l'11 % delle nostre esportazioni, nel 2005 questa percentuale si riduce al 9 %. Quale causa di questa inversione di tendenza si possono individuare due fattori principali: la forte concorrenza dei prodotti provenienti dai Paesi emergenti dell'Asia e l'apprezzamento dell'euro avvenuto negli ultimi 3 anni (tab. 6).

Il trend italiano del periodo 2001 - 2005 è comunque complessivamente in linea con quello degli altri principali Paesi europei (Francia, Spagna e Germania), mentre è sensibilmente peggiorato quello nei confronti dell'UE a 25.

Tabella 6 - Il commercio estero dell'Italia per aree e principali paesi
(milioni di euro)

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI	
	2005	Peso %	Var. % dei valori 2004-05	2005	Peso %	Var. % dei valori 2004-05	2004	2005
Unione Europea (a 25)	173.370	58,6	1,6	174.994	57,2	1,5	-1.849	-1.624
<i>Francia</i>	36.188	12,2	2,7	30.309	9,9	-3,1	3.952	5.878
<i>Germania</i>	38.768	13,1	0,0	52.516	17,2	2,3	-12.558	-13.748
<i>Regno Unito</i>	19.032	6,4	-5,6	12.141	4,0	-1,2	7.859	6.890
<i>Spagna</i>	21.936	7,4	5,8	12.721	4,2	-4,5	7.410	9.214
<i>Nuovi membri UE</i>	17.035	5,8	3,5	13.186	4,3	17,9	5.279	3.849
Altri paesi europei	37.591	12,7	7,7	37.932	12,4	9,4	217	-341
<i>Russia</i>	6.064	2,1	22,2	11.789	3,9	21,3	-4.753	-5.725
<i>Svizzera</i>	11.626	3,9	-1,2	9.270	3,0	-0,7	2.430	2.356
Africa settentrionale	7.544	2,6	5,7	19.527	6,4	31,2	-7.748	-11.983
Altri paesi africani	3.950	1,3	20,2	5.072	1,7	17,0	-1.049	-1.122
America settentrionale	26.372	8,9	6,4	12.107	4,0	6,8	13.459	14.265
<i>Stati Uniti</i>	23.940	8,1	7,0	10.716	3,5	7,3	12.378	13.224
America centrale e meridionale	8.689	2,9	12,0	7.637	2,5	7,0	625	1.052
<i>Mercosur</i>	2.785	0,9	12,2	3.989	1,3	3,3	-1.379	-1.203
Medio oriente	11.791	4,0	12,0	12.125	4,0	40,9	1.925	-334
Asia centrale e meridionale	2.932	1,0	22,4	5.193	1,7	34,8	-1.456	-2.261

(segue) Tabella 6 - Il commercio estero dell'Italia per aree e principali paesi
(milioni di euro)

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI	
	2005	Peso %	Var. % dei valori 2004-05	2005	Peso %	Var. % dei valori 2004-05	2004	2005
Asia orientale	19.219	6,5	1,9	29.315	9,6	9,8	-7.845	-10.096
<i>Cina</i>	4.605	1,6	3,5	14.131	4,6	19,5	-7.380	-9.525
<i>Giappone</i>	4.541	1,5	4,8	4.976	1,6	-9,9	-1.187	-435
<i>EDA⁽¹⁾</i>	9.077	3,1	1,1	8.227	2,7	10,8	1.551	850
Oceania	3.027	1,0	0,3	1.507	0,5	7,4	1.616	1.520
MODO	295.739	100,0	4,0	305.686	100,0	7,0	-1.221	-9.947

(1) Corea del Sud, Hong Kong, Malaysia, Singapore, Taiwan e Thailandia.

Fonte: elaborazioni del curatore su dati ISTAT.

L'interscambio commerciale con l'America Latina, ed in particolare con l'Argentina, beneficia nell'ultimo biennio dell'accelerazione della crescita economica di quest'area (tab. 6). Le nostre esportazioni, infatti, hanno subito un'inversione di tendenza, poiché, dopo essersi ridotte ininterrottamente dal 2000 ed aver toccato il livello più basso nel 2003, sono tornate a crescere nel 2004.

In Asia, invece, la nostra quota di mercato è sostanzialmente stabile, anche se è comunque da tenere presente l'emergere della Cina come primo mercato di destinazione delle nostre esportazioni tra i Paesi dell'Estremo Oriente.

Il disavanzo commerciale dell'Italia con la UE, in aumento dal 2003, lo scorso anno ha evidenziato un lieve miglioramento. All'ulteriore ampliamento del deficit con la Germania (che appare in interrotto deterioramento dalla fine degli anni novanta, fino a raggiungere, nel 2005, i 13 miliardi di euro), si è contrapposto l'aumento dell'attivo con la Spagna e con la Francia. L'avanzo commerciale con l'insieme dei dieci paesi entrati nel 2004 nella UE ha, inoltre, continuato a ridursi.

Negli ultimi anni l'interscambio dell'Italia con i paesi dell'Unione europea è risultato nettamente meno dinamico rispetto a quello registrato complessivamente con i paesi non appartenenti all'Unione. Tale fenomeno, pur interessando entrambe le correnti di scambio, è risultato particolarmente evidente per le importazioni: tra il 2001 e il 2005 gli acquisti in valore dalla UE sono aumentati a un tasso medio annuo del 2,4 %, un incremento pari a meno della metà di quello dei flussi provenienti dai paesi extra UE; ciò ha comportato una riduzione dell'incidenza dei flussi intra comunitari sul totale delle importazioni dell'Italia. Il ridimensionamento ha risentito dell'incidenza dei forti rialzi dei prezzi del petrolio e delle altre materie prime, provenienti in gran parte da paesi esterni al mercato comunitario.

Quanto all'origine dei flussi, nell'ultimo quinquennio un andamento in valore relativamente più vivace si è osservato per gli acquisti provenienti da Spagna, Belgio e Germania, contrariamente a quanto avvenuto per quelli da Francia e Regno Unito. L'aumento dei valori medi unitari ha solo parzialmente compensato il calo dei volumi importati da tali paesi. Particolarmente rilevante è risultata poi la contrazione, ormai ininterrotta da diversi anni, delle quantità acquistate dalla Francia e dal Regno Unito.

Viceversa, per quanto riguarda gli acquisti dai nuovi paesi membri la crescente integrazione commerciale con queste economie e il processo di internazionalizzazione produttiva hanno continuato a sostenere incrementi nei flussi superiori a quelli medi dall'UE. Merita tuttavia di essere menzionata la crescita, nel quinquennio 2001-2005, dei nostri acquisti dalla Polonia e dalla Repubblica Ceca: nel solo 2005 l'incremento è stato rispettivamente del 16,7 e del 33,7 %.

Le esportazioni hanno continuato a risentire della debole congiuntura economica dell'area e di specifiche difficoltà competitive delle nostre merci nei vari mercati: le vendite in valore sono cresciute, tra il 2001 e il 2005, a un tasso medio annuo dell'1,5 %, una dinamica decisamente inferiore a quella registrata nel caso dei flussi extraeuropei. Anche in questo caso, sono stati i valori medi unitari ad aver determinato l'aumento delle nostre vendite nell'area (Tabella 7).

Tabella 7 - I primi 20 paesi di destinazione delle esportazioni italiane

	Posizione in graduatoria 2004	Valori (milioni di €) 2005	Variazioni 2004-05	Pesi percentuali	
				2004	2005
1 Germania	1	52.516	2,3	18,0	17,2
2 Francia	2	30.309	-3,1	11,0	9,9
3 Paesi Bassi	3	17.265	2,4	5,9	5,6
4 Cina	7	14.131	19,5	4,1	4,6
5 Belgio	5	13.770	8,1	4,5	4,5
6 Spagna	4	12.721	-4,5	4,7	4,2
7 Regno Unito	6	12.141	-1,2	4,3	4,0
8 Russia	9	11.789	21,3	3,4	3,9
9 Stati Uniti	8	10.716	7,3	3,5	3,5
10 Libia	12	9.732	53,1	2,2	3,2
11 Svizzera	10	9.270	-0,7	3,3	3,0
12 Austria	11	7.357	-5,7	2,7	2,4
13 Algeria	14	6.179	28,1	1,7	2,0
14 Giappone	13	4.976	-9,9	1,9	1,6
15 Turchia	17	4.366	10,0	1,4	1,4
16 Arabia Saudita	21	4.187	42,7	1,0	1,4
17 Polonia	19	4.160	16,7	1,2	1,4
18 Romania	16	4.073	0,7	1,4	1,3
19 Irlanda	15	4.053	-3,2	1,5	1,3
20 Corea del Sud	20	3.941	23,6	1,1	1,3
Altri paesi		68.033	12,3	21,2	22,3
MONDO		305.686	7,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni del curatore su dati ISTAT.

L'andamento assai poco dinamico delle nostre esportazioni in volume verso il mercato comunitario è un fenomeno riscontrabile anche nelle vendite di alcuni nostri partner (Francia e Regno Unito) al contrario di quanto evidenziato dalla Spagna e soprattutto dalla

Germania.

I flussi di vendita italiani diretti verso le principali economie dell'area hanno negli ultimi cinque anni mostrato andamenti differenziati: complessivamente stabili in Germania e più vivaci in Francia e Spagna. In tali paesi, in presenza di un incremento dei valori medi unitari si è registrato un andamento poco favorevole delle quantità esportate. Una parziale eccezione, è costituita dalle vendite in volume in Spagna, risultate in aumento tra il 2001 e il 2005.

Il posizionamento relativo degli esportatori italiani nei mercati UE negli ultimi cinque anni è complessivamente peggiorato. Nonostante un lieve recupero nel 2003, l'Italia registra da diversi anni un arretramento delle quote di mercato, pari a sei decimi di punto tra il 2001 e il 2005. L'erosione della quota a prezzi correnti ha interessato anche alcuni dei nostri principali concorrenti europei, Francia e Regno Unito, che nello stesso arco di tempo hanno mostrato una perdita più marcata della nostra, pari a oltre 1 punto percentuale. Un andamento relativamente migliore si è osservato invece per i prodotti tedeschi la cui incidenza, pur se con una flessione nell'ultimo anno è complessivamente aumentata (di mezzo punto percentuale). Si sta gradualmente rafforzando la presenza di alcune economie emergenti nell'area, in particolare la Cina e, in misura minore, la Russia, in costante aumento da diversi anni (Tabella 8).

Tabella 8 - Quote dell'Italia e dei concorrenti in alcuni dei principali mercati di sbocco⁽¹⁾ (in prezzi correnti)

GERMANIA				FRANCIA				STATI UNITI			
	2001	2003	2005		2001	2003	2005		2001	2003	2005
Paesi Bassi	12,8	12,6	13,0	Germania	20,1	20,3	19,6	Canada	20,8	19,3	18,7
Francia	10,0	10,2	8,7	Belgio	10,5	11,2	11,3	Cina	4,9	7,6	10,2
Belgio	7,1	8,2	8,5	Italia	9,4	9,7	8,9	Messico	12,8	11,8	9,8
Italia	7,3	7,1	6,3	Paesi Bassi	7,8	7,8	7,5	Giappone	11,1	9,6	8,5
Regno Unito	6,5	5,4	5,1	Spagna	6,6	7,8	7,2	Germania	5,5	5,7	5,4
Austria	4,8	5,2	5,0	Regno Unito	8,2	7,5	6,4	Regno Unito	3,9	4,0	3,4
Stati Uniti	6,3	4,9	4,4	Stati Uniti	6,4	4,5	4,5	Hong Kong	3,9	3,4	2,9
Cina	2,0	3,0	4,2	Svizzera	2,3	2,3	2,3
Svizzera	3,7	3,5	3,4	Cina	1,2	1,9	2,3	Francia	2,5	2,2	2,1
Rep. Ceca	2,6	3,0	3,4	Norvegia	2,2	1,5	1,8	Italia	2,1	2,0	1,8
SPAGNA				REGNO UNITO				SVIZZERA			
	2001	2003	2005		2001	2003	2005		2001	2003	2005
Germania	16,7	17,4	17,2	Germania	14,2	15,8	15,9	Germania	27,2	26,4	26,2
Francia	18,7	17,9	15,3	Stati Uniti	12,2	8,7	8,0	Italia	9,6	10,2	10,3
Italia	9,8	10,2	9,4	Francia	9,4	9,4	7,8	Francia	12,4	11,4	9,5
Regno Unito	7,0	6,5	5,6	Paesi Bassi	7,6	7,7	7,7	Stati Uniti	10,7	7,8	7,5
Paesi Bassi	5,3	5,4	5,6	Belgio	5,7	5,8	5,6	Russia	1,7	5,1	7,0
Belgio	4,8	4,7	4,3	Norvegia	3,4	3,7	4,9	Regno Unito	5,7	4,3	6,2
Portogallo	2,9	3,6	3,4	Italia	4,8	5,4	4,9	Austria	4,2	4,5	4,5
Cina	1,5	1,9	3,0	Cina	2,0	2,8	3,9	Paesi Bassi	3,8	4,1	3,8
Stati Uniti	3,8	2,8	2,4	Irlanda	5,5	4,3	3,9	Irlanda	2,8	2,7	3,0
Giappone	1,8	1,8	1,8	Spagna	2,9	3,7	3,2	Belgio	3,0	2,5	2,6
RUSSIA				GIAPPONE				CINA			
	2001	2003	2005		2001	2003	2005		2001	2003	2005
Germania	17,3	18,0	17,3	Cina	14,3	17,2	17,9	Hong Kong	31,7	25,4	20,1
Cina	5,1	8,0	10,5	Stati Uniti	18,2	15,1	11,8	Giappone	14,0	15,3	12,4
Italia	6,0	5,8	6,0	Arabia Saudita	3,5	3,8	5,5	Corea del Sud	8,2	9,3	10,8
Finlandia	4,8	5,3	5,8	Emirati Arabi Uniti	3,7	3,8	4,9	Stati Uniti	8,7	7,6	6,5
Ucraina	7,0	5,7	5,5	Corea del Sud	5,2	5,0	4,7	Germania	4,9	5,4	4,1
Bielorussia	7,5	6,4	4,4	Singapore	2,4	2,7	3,1
Paesi Bassi	3,7	4,4	4,4	Germania	3,7	3,9	3,5	Malaysia	1,7	1,8	2,8
Francia	4,1	4,2	3,7	Regno Unito	1,7	1,8	1,5
Giappone	1,4	2,3	3,5	Francia	1,6	1,8	1,5	Francia	1,4	1,4	1,2
Polonia	2,0	2,0	3,1	Italia	1,3	1,4	1,2	Italia	1,3	1,2	0,9

(1) Le quote sono calcolate su dati di esportazione, come rapporto percentuale tra le esportazioni verso paese e le esportazioni del mondo nel paese.

Fonte: elaborazioni del curatore su dati FMI-DOTS.

Nel complesso, la quota di mercato dell'Italia a prezzi correnti ha manifestato tra il 2001 e il 2005 un arretramento in tutti i paesi considerati. Una flessione particolarmente marcata dei prodotti italiani si è avuta nel mercato tedesco. Tale andamento rispecchia una tendenza alla riduzione in atto da diversi anni, (ad eccezione di un lieve recupero manifestatosi nel 2003), comune anche ad altri principali paesi dell'area: Francia e Regno Unito. I paesi che hanno invece aumentato la loro presenza nel mercato tedesco sono i nuovi membri della UE, a riflesso, oltre che della prossimità geografica, della crescente integrazione commerciale e dei processi di delocalizzazione da parte di imprese tedesche. La Cina ha continuato gradualmente a rafforzare la sua posizione e lo scorso anno ha raggiunto una quota di oltre il 4,2 %.

Il ridimensionamento delle quote italiane a prezzi correnti ha interessato anche le vendite verso la Francia secondo mercato di destinazione dei nostri prodotti: dopo un recupero nel 2003, l'Italia, terzo fornitore nel mercato locale, ha progressivamente peggiorato il proprio posizionamento relativo. Anche in questo caso il deterioramento è stato comune ai nostri principali concorrenti europei, in particolare il Regno Unito che dalla fine del decennio ha continuato ininterrottamente a perdere quote nel mercato francese; hanno viceversa guadagnato posizioni i prodotti provenienti dal Belgio e dalla Spagna. Il paese iberico, sta gradualmente acquistando rilevanza nel mercato europeo

non solo come esportatore, ma anche come destinazione dei flussi di scambio. L'aumento di importanza del mercato di sbocco spagnolo ha riguardato anche le merci italiane che, con un incidenza prossima al 13 %, è dal 2003 il terzo mercato di sbocco delle nostre esportazioni nell'UE (era del 10 % nel 2001). Nonostante le vendite verso la Spagna abbiano mostrato un andamento più dinamico rispetto a quelle dirette verso gli altri principali partner commerciali dell'area, il posizionamento relativo dei nostri prodotti nel mercato locale negli ultimi tre anni ha registrato un lieve ridimensionamento. Una flessione più forte di quella italiana è stata comunque registrata dalla Francia (di oltre 3 punti percentuali tra il 2001 e il 2005). Anche i prodotti britannici hanno registrato una diminuzione, continuando nel calo che ha contraddistinto gli ultimi anni. Hanno invece guadagnato quote in Spagna i prodotti della Germania, diventata nel 2004 il principale fornitore del mercato locale.

La forte riduzione delle vendite nel mercato britannico l'ultimo anno, riconducibile anche alla frenata dell'economia, si è accompagnata a un lieve deterioramento del posizionamento dei prodotti italiani nel Regno Unito; il calo è occorso dopo un biennio di sostanziale stabilità. La performance della Germania è stata relativamente migliore in tale mercato, mentre il posizionamento della Francia è decisamente peggiorato.

Le esportazioni in valore verso i dieci nuovi membri della UE sono risultate complessivamente più dinamiche rispetto alle vendite in valore dirette verso l'insieme dei

paesi della UE 15. Tra il 2001 e il 2005 i flussi sono cresciuti a un tasso medio annuo più che doppio rispetto a quelle dei vecchi membri. Le vendite verso la Polonia e la Repubblica Ceca, che assorbono circa la metà di quelle dirette nei dieci paesi entrati nella UE hanno mostrato complessivamente una dinamica favorevole anche in termini di quantità. L'Italia in questi mercati gode di un posizionamento alquanto favorevole, che però ha teso a peggiorare negli ultimi cinque anni. Tale fenomeno ha coinvolto parzialmente anche la Germania, che tuttavia beneficia di una quota più elevata nell'area.

I dati del primo trimestre del 2006 indicano un incremento in termini tendenziali sia dei flussi di importazione che di esportazione in valore; tali dinamiche si sono tuttavia mantenute più contenute rispetto a quelle registrate per i flussi extracomunitari.

Gli acquisti all'estero, hanno mostrato una maggior vivacità rispetto alle nostre vendite nell'area. Ne è scaturito un deficit di oltre 1.400 milioni di euro, pari quasi al doppio di quello registrato nello stesso periodo del 2005. Le esportazioni hanno mostrato incrementi particolarmente marcati in Belgio e in misura minore in Germania, nei Paesi Bassi e in Spagna.

Come nel caso del commercio di beni, i flussi di servizi con i paesi UE, pur se nettamente inferiori in valore assoluto, assorbono all'incirca circa il 60 % del totale del nostro interscambio con il mondo. Più di un terzo dell'interscambio di servizi con l'UE avviene con la Francia, la Germania e il Regno Unito e riguarda principalmente i settori dei viaggi, dei trasporti e dei servizi alle imprese (quest'ultimi particolarmente rilevanti nel caso del Regno Unito).

I flussi relativi ai nuovi paesi membri costituiscono solo il 3 % del totale del nostro interscambio, ma nel corso degli anni il peso di questi Paesi ha evidenziato una tendenza all'aumento. Un ruolo di maggior rilevanza, tra questi ultimi, va alla Polonia soprattutto per quanto riguarda i crediti verso l'area. Dopo due anni di relativa stabilità lo scorso anno il saldo dei servizi ha registrato un lieve deterioramento, in seguito a una forte accelerazione dei debiti nei confronti dell'area. In particolare, continua a deteriorarsi da ormai un quinquennio l'avanzo con la Germania, in presenza di una debole dinamica dei crediti nei confronti di tale mercato che si sono contratti nel 2005 per il secondo anno consecutivo. Viceversa il saldo con il Regno Unito, altro principale partner dell'Italia, ha registrato un miglioramento grazie alla favorevole dinamica dei crediti.

Con un'incidenza sul totale pari a quella dei flussi di beni e di servizi gli investimenti produttivi dei paesi UE se valutati in termini di imprese partecipate sono cresciuti ininterrottamente nell'ultimo quinquennio. Tra i principali investitori in Italia vi sono la Germania la Francia e il Regno Unito, da cui provengono oltre due terzi delle imprese partecipate dell'Unione, impegnate prevalentemente nel settore dei servizi, mentre solo

un terzo delle imprese opera nel settore manifatturiero. La presenza della Francia nel nostro paese è tuttavia gradualmente diminuita nel corso degli anni.

Anche gli investimenti italiani nell'Unione europea sono diretti prevalentemente in Francia, Germania e nel Regno Unito, dove si sono maggiormente orientati nel settore dei servizi, ma in questo caso un ruolo rilevante hanno assunto gli investimenti verso i nuovi paesi membri, dove da diversi anni le imprese italiane delocalizzano fasi o interi processi di produzione. Il numero delle imprese nei nuovi paesi membri è costantemente aumentato negli ultimi cinque anni. Attualmente sono circa un sesto gli investimenti italiani, distribuiti tra il settore manifatturiero e i servizi, e la maggior parte di essi è assorbito dalla Polonia, il più grande partner commerciale tra i nuovi paesi membri. Al primo gennaio 2005 le imprese italiane in Polonia erano oltre 400, di cui poco più della metà appartenenti al settore manifatturiero.

Le esportazioni italiane da un punto di vista regionale

Nell'anno 2005 il valore delle esportazioni italiane ha registrato un aumento del 4 % rispetto al 2004 (più 1,6 % verso i paesi europei e più 7,5 % verso l'area extra Ue). La crescita delle esportazioni ha interessato tutte le ripartizioni territoriali salvo quella centrale che ha segnato una variazione nulla; incrementi superiori alla media si rilevano per l'Italia insulare (più 32,2 %) dovute essenzialmente alle vendite di prodotti petroliferi raffinati, e per la ripartizione nordoccidentale (più 5,6 %); un incremento inferiore a quello medio nazionale si registra invece per la ripartizione meridionale (più 3,2 %) e per quella nordorientale (più 2,3 %) (Tabella 9). La dinamica congiunturale, valutata sulla base dei dati trimestrali depurati della componente stagionale, ha evidenziato nel quarto trimestre 2005 variazioni delle esportazioni, rispetto al trimestre precedente, pari a più 3,9 % per le regioni meridionali e insulari, più 3,6 % per l'Italia centrale, più 1,9 % per la ripartizione nord-orientale e più 0,8 % per quella nord-occidentale.

Tabella 9 - Esportazioni per ripartizione geografica e regione
Gennaio-dicembre 2004 e 2005^(a)

RIPARTIZIONI E REGIONI	2004		2005		2005/2004
	Milioni di euro	%	Milioni di euro	%	Variazioni %
NORD-CENTRO	248.678	87,4	257.064	86,9	3,4
Italia nord-occidentale	114.535	40,3	120.895	40,9	5,6
Piemonte	31.257	11	31.768	10,7	1,6
Valle d'Aosta	475	0,2	494	0,2	4
Lombardia	79.202	27,8	84.419	28,5	6,6
Liguria	3.601	1,3	4.214	1,4	17
Italia nord-orientale	89.550	31,5	91.588	31	2,3
Trentino-Alto Adige	4.977	1,7	5.199	1,8	4,5
Bolzano-Bozen	2.558	0,9	2.590	0,9	1,2
Trento	2.419	0,9	2.609	0,9	7,9
Veneto	40.207	14,1	39.621	13,4	-1,5
Friuli-Venezia Giulia	9.886	3,5	9.639	3,3	-2,5
Emilia-Romagna	34.481	12,1	37.129	12,6	7,7
Italia centrale	44.592	15,7	44.581	15,1	0
Toscana	21.831	7,7	21.570	7,3	-1,2
Umbria	2.646	0,9	2.782	0,9	5,1
Marche	8.957	3,1	9.370	3,2	4,6
Lazio	11.157	3,9	10.858	3,7	-2,7
MEZZOGIORNO	30.265	10,6	33.671	11,4	11,3
Italia meridionale	21.884	7,7	22.592	7,6	3,2
Abruzzo	6.063	2,1	6.299	2,1	3,9
Molise	535	0,2	605	0,2	13,3
Campania	7.250	2,5	7.536	2,5	3,9
Puglia	6.420	2,3	6.739	2,3	5
Basilicata	1.265	0,4	1.100	0,4	-13,1
Calabria	351	0,1	314	0,1	-10,5
Italia insulare	8.381	2,9	11.079	3,7	32,2
Sicilia	5.547	2	7.277	2,5	31,2
Sardegna	2.834	1	3.802	1,3	34,2
Province diverse e non specificate	5.471	1,9	5.004	1,7	-8,5
ITALIA	284.413	100	295.739	100	4

^(a) Nella rilevazione mensile del commercio con l'estero le merci destinate all'esportazione sono classificate secondo la provincia in cui sono state prodotte od ottenute a seguito di lavorazione, trasformazione e riparazione di prodotti temporaneamente importati. I valori riferiti a province diverse e non specificate comprendono oltre ai dati trimestrali e annuali anche quelli relativi a prodotti provenienti da più province o per i quali non è stato possibile determinare l'origine.

Fonte: elaborazione del curatore su dati ISTAT.

L'analisi per regione mostra che la crescita delle esportazioni nel 2005 ha riguardato con intensità diversificate le varie regioni italiane di cui, tra quelle che hanno segnato i maggiori aumenti percentuali delle esportazioni tra il 2004 e il 2005 vi sono da notare la Sardegna (più 34,2 %), la Sicilia (più 31,2 %), la Liguria (più 17 %) - i cui aumenti di esportazioni sono dovuti essenzialmente alla vendita di prodotti petroliferi raffinati - il Molise (più 13,3 %), l'Emilia Romagna (più 7,7 %) e la Lombardia (più 6,6 %). Le più elevate flessioni si sono registrate invece per la Basilicata (meno 13,1 %) e per la Calabria (meno 10,5 %).

Divisione dei traffici commerciali per paese e area geoeconomica

L'esame delle aree di sbocco delle esportazioni mette in evidenza come la crescita delle esportazioni dell'area nord-occidentale, pari al 5,6 %, abbia riguardato più i flussi verso i paesi extra UE (Tabella 10). Le più elevate variazioni positive si sono avute per la Russia, gli Altri paesi europei, gli USA e i paesi del MERCOSUR; una leggera flessione si è registrata per i paesi EDA. Alla crescita delle esportazioni verso l'area UE hanno maggiormente contribuito quelle verso la Spagna e la Francia.

Tabella 10 - Esportazioni per ripartizione geografica di origine e principali paesi e aree geoeconomiche di destinazione. Variazioni percentuali. Gen-dic. 2005/Gen-dic. 2004

PRINCIPALI PAESI E AREE GEOECONOMICHE	RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE				
	Italia nord-occidentale	Italia nord-orientale	Italia centrale	Italia meridionale e insulare	ITALIA
Paesi Ue di cui:	3,7	-1,8	-0,1	9,1	1,6
Germania	2,1	-2,4	-5,8	5,1	0
Francia	4,8	-3,1	0,2	13,1	2,7
Regno Unito	-0,1	-10,5	-5,9	-11	-5,6
Spagna	5,1	2,5	-6,5	31,4	5,8
UEM	4,1	-2	-0,1	12	2,1
Paesi extra Ue di cui:	8,4	8,4	0	14,7	7,5
EFTA	6,4	-2,9	-11	-12,3	-0,6
Russia	22,9	25,2	14,9	33,5	22,2
Altri paesi europei	14,1	6,8	7,2	24,8	10,6
Turchia	3,6	15	1	21,7	8,4
OPEC	2,1	21,5	-5,9	37,1	9,8
USA	11,1	9,4	-0,3	1,4	7
Mercosur	9,7	11,9	9,8	40	12,2
Cina	5,6	6	12,7	-32,9	3,5
Giappone	6,9	5,1	0,2	1,5	4,8
EDA	-0,8	3,6	-0,1	3,3	1,1
Altri paesi	12,3	4,8	0	29,2	9,7
Mondo	5,6	2,3	0	11,3	4

Fonte: elaborazione del curatore su dati ISTAT.

Queste dinamiche hanno determinato un lieve aumento della quota di esportazioni italiane realizzata dalla ripartizione tra il 2004 e il 2005 (Tabella 11). Si rileva in particolare un incremento della quota di esportazioni della ripartizione sul totale nazionale per i flussi diretti verso i paesi Ue; la quota passa dal 41 % al 41,8 %, mentre quella relativa all'area extra Ue cresce dal 39,2 % al 39,5 %. Considerando il flusso della ripartizione per area geoeconomica di destinazione, nello stesso periodo si osserva una crescita dell'incidenza dell'area extra - Ue (dal 38,9 % al 40 %) e una flessione nell'area Ue (dal 61,1 al 60 %).

Tabella 11 - Esportazioni per ripartizione geografica di origine e principali paesi e aree geoeconomiche di destinazione - Quote percentuali (Aree geoeconomiche e paesi=100). Gennaio-dicembre 2004 e 2005

PRINCIPALI PAESI E AREE GEOECONOMICHE	Italia nord-occidentale		Italia nord orientale		Italia centrale		Italia meridionale e insulare		Province diverse non specificate		ITALIA 2004-2005
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	
Paesi Ue	41	41,8	31,4	30,4	14	13,8	10,9	11,7	2,7	2,3	100
Di cui:											
<i>Germania</i>	42,6	43,5	33,3	32,5	13	12,2	8,9	9,4	2,1	2,3	100
<i>Francia</i>	46	47	27,9	26,3	13,3	13	10,3	11,3	2,4	2,3	100
<i>Regno Unito</i>	36,2	38,3	32	30,3	16,1	16	13,9	13,1	1,9	2,3	100
<i>Spagna</i>	39,7	39,4	27,6	26,8	15,1	13,4	14,6	18,1	2,9	2,3	100
<i>UEM</i>	41,6	42,4	30,9	29,7	13,9	13,6	10,9	11,9	2,7	2,3	100
Paesi extra Ue	39,2	39,5	31,6	31,8	18,2	16,9	10,3	11	0,8	0,8	100
<i>EFTA</i>	48,8	52,3	24,6	24,1	19,7	17,7	6,7	5,9	0,1	0,1	100
<i>Russia</i>	34	34,2	37,6	38,5	22,6	21,2	4,8	5,2	1,1	0,8	100
<i>Altri paesi</i>	29,5	30,4	42,6	41,1	18,1	17,5	9,2	10,3	0,7	0,6	100
<i>Turchia</i>	50	47,7	25	26,6	13,2	12,3	11,3	12,7	0,4	0,7	100
<i>OPEC</i>	43,3	40,3	27,4	30,3	18,4	15,8	10,5	13,1	0,4	0,5	100
<i>USA</i>	32,3	33,5	35,5	36,3	19,7	18,4	12,5	11,8	0,1	0,1	100
<i>Mercosur</i>	56,8	55,5	24,3	24,3	12,5	12,3	6,3	7,9	0,1	0,1	100
<i>Cina</i>	49,1	50	30,5	31,2	12,4	13,4	7,9	5,1	0,1	0,2	100
<i>Giappone</i>	41,7	42,6	30,6	30,7	19,1	18,3	8,5	8,3	0,1	0,2	100
<i>EDA</i>	42,4	41,6	26,4	27,1	19,8	19,5	11,3	11,6	0,1	0,2	100
<i>Altri paesi</i>	36,4	37,2	31,8	30,4	17,1	15,6	12,2	14,3	2,5	2,4	100
Mondo	40,3	40,9	31,5	31	15,7	15,1	10,6	11,4	1,9	1,7	100

Fonte: elaborazione del curatore su dati ISTAT.

L'aumento delle esportazioni dell'Italia nord-orientale (più 2,3 per cento) è stato sostenuto dalla crescita dei flussi diretti verso i paesi extra Ue (più 8,4 per cento), ed in particolare verso la Russia, i paesi OPEC, la Turchia e i paesi del Mercosur, mentre le esportazioni verso la Ue sono diminuite del 1,8 per cento. Tale flessione è stata influenzata in prevalenza dalla riduzione dei flussi diretti verso il Regno Unito, la Francia e la Germania. La quota delle vendite della ripartizione sul totale nazionale è aumentata verso l'area extra Ue e diminuita verso l'area Ue. La struttura geografica delle esportazioni della ripartizione si è modificata a favore dell'area extra Ue che, nel 2005, ha assorbito il 42,5 per cento delle esportazioni, rispetto al 40,1 per cento del 2004 (Tabella 12).

Tabella 12 - Esportazioni per ripartizione geografica di origine e principali paesi e aree geoeconomiche di destinazione. Quote percentuali (Ripartizione geografica=100).
Gennaio-dicembre 2004 e 2005

PRINCIPALI PAESI E AREE GEOECONOMICHE	Italia nord-occidentale		Italia nord orientale		Italia centrale		Italia meridionale e insulare		Province diverse non specificate		ITALIA
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	
Paesi Ue	61,1	60	59,9	57,5	53,6	53,6	61,3	60,2	60	58,6	61,1
Di cui:											
<i>Germania</i>	14,4	14	14,4	13,8	11,3	10,6	11,4	10,8	13,6	13,1	14,4
<i>Francia</i>	14,2	14,1	11	10,4	10,5	10,6	12	12,2	12,4	12,2	14,2
<i>Regno Unito</i>	6,4	6	7,2	6,3	7,3	6,8	9,2	7,4	7,1	6,4	6,4
<i>Spagna</i>	7,2	7,2	6,4	6,4	7	6,6	10	11,8	7,3	7,4	7,2
<i>UEM</i>	46,8	46,2	44,5	42,7	40,2	40,2	46,2	46,5	45,3	44,5	46,8
Paesi extra Ue	38,9	40	40,1	42,5	46,4	46,4	38,7	39,8	40	41,4	38,9
<i>EFTA</i>	5,6	5,6	3,6	3,4	5,8	5,1	2,9	2,3	4,6	4,4	5,6
<i>Russia</i>	1,5	1,7	2,1	2,5	2,5	2,9	0,8	0,9	1,7	2,1	1,5
<i>Altri paesi</i>	2,9	3,1	5,3	5,6	4,5	4,9	3,4	3,8	3,9	4,2	2,9
<i>Turchia</i>	2,5	2,4	1,6	1,8	1,7	1,7	2,1	2,3	2	2,1	2,5
<i>OPEC</i>	4,2	4	3,4	4	4,6	4,3	3,8	4,7	3,9	4,1	4,2
<i>USA</i>	6,3	6,6	8,9	9,5	9,9	9,9	9,2	8,4	7,9	8,1	6,3
<i>Mercosur</i>	1,2	1,3	0,7	0,7	0,7	0,8	0,5	0,7	0,9	0,9	1,2
<i>Cina</i>	1,9	1,9	1,5	1,6	1,2	1,4	1,2	0,7	1,6	1,6	1,9
<i>Giappone</i>	1,6	1,6	1,5	1,5	1,9	1,9	1,2	1,1	1,5	1,5	1,6
<i>EDA</i>	3,3	3,1	2,7	2,7	4	4	3,4	3,1	3,2	3,1	3,3
<i>Altri paesi</i>	8	8,5	9	9,2	9,7	9,7	10,2	11,8	8,9	9,4	8
Mondo	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: elaborazione del curatore su dati ISTAT.

L'andamento stazionario delle esportazioni della ripartizione dell'Italia centrale è derivato da una variazione nulla dei flussi verso i paesi extra Ue e leggermente negativa per quelli verso i paesi Ue (meno 0,1 per cento). Nell'area Ue si segnalano le riduzioni della Spagna, del Regno Unito e della Germania e un leggero aumento della Francia, mentre nell'area extra Ue le variazioni maggiormente negative riguardano i paesi EFTA e i paesi OPEC e quelle in forte crescita la Russia e la Cina.

La diminuzione della quota di esportazioni realizzata dall'Italia centrale sul totale nazionale, che passa dal 15,7 per cento al 15,1 per cento è sostanzialmente dovuta alla flessione della quota relativa ai flussi verso i paesi extra Ue (dal 18,2 per cento al 16,9 per cento).

L'Italia meridionale ed insulare ha fatto registrare il più alto incremento delle esportazioni (più 11,3 per cento). L'intensità dell'aumento si osserva sia nei flussi extracomunitari (più 14,7 per cento) sia in quelli intracomunitari (più 9,1 per cento). Verso i paesi europei le vendite sono aumentate soprattutto verso la Spagna e in misura minore verso la Francia; nell'area extra-europea si registrano incrementi significativi soprattutto verso i paesi del Mercosur, i paesi OPEC e la Russia, mentre si rilevano forti diminuzioni verso la Cina e, in percentuale molto più ridotta, verso i paesi EFTA. Tra il 2004 e il 2005 aumenta lievemente l'incidenza delle esportazioni della ripartizione sul totale nazionale (dal 10,6 per cento all'11,4 per cento), aumentano le quote relative alle vendite dirette sia verso i paesi Ue (dal 10,9 per cento all'11,7 per cento) sia verso i paesi extra Ue (dal 10,3 all'11 per cento). La composizione delle esportazioni delle regioni meridionali e insulari per area geoeconomica vede aumentare la quota di 1,1 punti percentuali verso i paesi extra Ue e diminuire quella verso i paesi Ue nel 2005 rispetto al 2004 (Tabella 12).

Divisione per area e settore di attività economica

Nell'anno 2005, nell'ambito dell'Italia nord-occidentale la Liguria e la Lombardia hanno registrato il più elevato incremento delle esportazioni (rispettivamente più 17 % e più 6,6 %). Nella prima, esso è derivato soprattutto dalle vendite dei prodotti petroliferi raffinati, dei prodotti del settore metalmeccanico, dei prodotti dell'agricoltura e della pesca e dei prodotti chimici. Le esportazioni della Lombardia, che incidono per il 28,5 % del complesso nazionale, hanno riguardato soprattutto i prodotti chimici e il settore metalmeccanico. L'incremento della Valle d'Aosta (più 4 %) è dovuto in particolare al favorevole andamento delle vendite dei metalli e prodotti in metallo seguito dai prodotti alimentari, bevande e tabacco e dagli articoli in gomma e materie plastiche. In Piemonte la crescita (più 1,6 %) è stata favorita dalle vendite del settore dei metalli e prodotti in metallo, dei prodotti petroliferi raffinati, dei prodotti chimici e articoli in gomma e dei prodotti agroalimentari.

Le esportazioni dell'Italia nord-orientale hanno registrato aumenti nel Trentino Alto - Adige e nell'Emilia-Romagna e diminuzioni in Friuli Venezia Giulia e in Veneto. Il consistente aumento dell'Emilia-Romagna (più 7,7 per cento) proviene soprattutto dalle maggiori vendite del settore metalmeccanico, dei prodotti chimici, dei prodotti dell'industria tessile, del cuoio e dell'abbigliamento e degli articoli in gomma e materie plastiche. L'incremento del Trentino - Alto Adige (più 4,5 per cento) deriva dall'aumento delle vendite nel settore metalmeccanico (esclusi i mezzi di trasporto), dei prodotti dell'agricoltura e della pesca, della carta e prodotti di carta, stampa ed editoria e dei prodotti alimentari. La riduzione delle esportazioni del Veneto (meno 1,5 per cento) ha risentito della flessione delle vendite del settore degli altri prodotti dell'industria manifatturiera (compresi i mobili), dei mezzi di trasporto e prodotti del cuoio, tessile e

abbigliamento.

Nel Friuli - Venezia Giulia la flessione (meno 2,5 per cento) è dovuta prevalentemente alle minori vendite dei mezzi di trasporto, degli altri prodotti dell'industria manifatturiera (compresi i mobili) e dei prodotti tessili ed abbigliamento.

Nell'Italia centrale si riscontra un sostanzioso aumento delle esportazioni per l'Umbria (più 5,1 per cento), sulla base di dinamiche particolarmente intense delle vendite dei metalli e prodotti in metallo, delle macchine e apparecchi meccanici, dei prodotti agroalimentari, dei prodotti chimici e degli articoli in gomma e materie plastiche. L'aumento delle esportazioni delle Marche (più 4,6 per cento) riguarda in particolare la vendita dei prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali, il settore metalmeccanico (escluse le macchine e apparecchi meccanici) e il cuoio e prodotti in cuoio. Il decremento della Toscana (meno 1,2 per cento) ha riguardato in particolare la riduzione delle vendite delle macchine ed apparecchi meccanici e dei prodotti del cuoio, tessile abbigliamento. Nel Lazio (meno 2,7 per cento) la flessione ha riguardato maggiormente le vendite del settore metalmeccanico (con esclusione dei metalli e prodotti in metallo), dei prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali e della gomma.

Nell'ambito della ripartizione meridionale (più 3,2 per cento) le esportazioni sono aumentate in ogni regione salvo che in Basilicata (meno 13,1 per cento) e in Calabria (meno 10,5 per cento). In Molise (più 13,3 per cento) l'incremento ha riguardato i prodotti tessili, cuoio e abbigliamento, articoli in gomma e materie plastiche, i prodotti chimici e le macchine elettriche e apparecchi meccanici. In Puglia (più 5 per cento) l'aumento ha interessato il settore metalmeccanico (con esclusione dei mezzi di trasporto), i prodotti chimici e i prodotti agroalimentari. Per quanto riguarda l'Abruzzo e Campania (più 3,9 per cento in entrambe) nella prima le esportazioni sono aumentate nel settore metalmeccanico (ad esclusione degli apparecchi elettrici e di precisione), dei prodotti chimici e articoli in gomma e prodotti alimentari, nella seconda hanno riguardato in particolare le vendite dei mezzi di trasporto e dei metalli e prodotti in metallo, della carta e prodotti dell'editoria e dei prodotti dell'industria tessile e dell'abbigliamento. La riduzione delle vendite della Calabria (meno 10,5 per cento) ha riguardato soprattutto il settore metalmeccanico, i prodotti chimici e articoli in gomma e i prodotti dell'industria tessile, cuoio e dell'abbigliamento. La flessione della Basilicata si riscontra soprattutto nelle vendite dei mezzi di trasporto, dei mobili e degli articoli in gomma e materie plastiche.

Infine, per quel che riguarda l'Italia insulare, l'aumento delle esportazioni della Sardegna (più 34,2 per cento) è dovuto soprattutto alle vendite dei prodotti petroliferi raffinati e dei prodotti chimici. L'aumento delle vendite della Sicilia (più 31,2 per cento) ha riguardato prevalentemente i prodotti petroliferi raffinati, i prodotti chimici e fibre

sintetiche e artificiali, i mezzi di trasporto e i prodotti alimentari, bevande e tabacco (Tabelle 13 e 14).

Tabella 13 - Esportazioni per ripartizione geografica e settori di attività economica. Variazioni percentuali. Gen-dic. 2005/Gen-dic. 2004

SETTORI DI ATTIVITA' ECONOMICA	RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE				ITALIA
	<i>Italia nord-occidentale</i>	<i>Italia nord-orientale</i>	<i>Italia centrale</i>	<i>Italia meridionale e insulare</i>	
A-B Prodotti dell'agricoltura e della pesca	5,0	11,8	2,7	3,4	6,8
C-Prodotti delle miniere e delle cave	8,9	2,8	31,6	63,5	28,2
D- Prodotti trasformati e manufatti	5,5	2,1	0,1	11,1	4,2
<i>DA- Prodotti alimentari, bevande e tabacco</i>	4,2	1,4	5,0	0,2	2,6
<i>DB-Prodotti dell'industria tessile e dell'abbigliamento</i>	-0,9	-0,6	-3,6	-0,3	-1,3
<i>DC- Cuoio e prodotti in cuoio</i>	6,0	-5,8	1,4	-8,7	-2,0
<i>DD-Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)</i>	-3,2	-2,9	-11,7	-0,3	-4,0
<i>DE- Carta e prodotti di carta, stampa ed editoria</i>	1,6	4,2	-0,5	15,4	2,5
<i>DF- Prodotti petroliferi raffinati</i>	61,4	27,3	58,7	54,7	54,7
<i>DG- Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali</i>	12,5	6,3	4,1	13,6	9,8
<i>DH- Articoli in gomma e in materie plastiche</i>	4,4	2,7	-0,2	-0,3	3,0
<i>DI- Prodotti della lavorazione di minerali non metaliferi</i>	-4,1	-2,3	-5,1	0,2	-2,9
<i>DJ- Metalli e prodotti in metallo</i>	9,7	7,4	9,4	7,6	8,8
<i>DK- Macchine e apparecchi meccanici</i>	1,7	6,5	-9,9	5,3	2,2
<i>DL- Apparecchi elettrici e di precisione</i>	6,4	8,4	-1,6	-2,7	5,3
<i>DM- Mezzi di trasporto</i>	6,3	-6,6	-2,8	7,1	1,8
<i>DN- Altri prodotti dell'industria manifatturiera (compresi i mobili)</i>	2,7	-5,9	5,0	-15,4	-2,4
<i>DN361- Mobili</i>	4,6	-4,8	-3,3	-17,4	-4,4
E- Energia elettrica, gas e acqua	(a)	(a)	(a)	(a)	(a)
Altri prodotti n.c.a.	(a)	(a)	(a)	(a)	(a)
TOTALE	5,6	2,3	0,0	11,3	4,0

^(a) Per la forte erraticità delle serie storiche e gli esigui valori degli aggregati le relative variazioni non sono riportate.

Fonte: elaborazione del curatore su dati ISTAT.

Tabella 14 - Esportazioni per ripartizione geografica e per settori di attività economica. Quote percentuali. (Settori di attività economica =100). Gennaio-dicembre 2005

SETTORI DI ATTIVITA' ECONOMICA	RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE					ITALIA
	<i>Italia nord-occidentale</i>	<i>Italia nord-orientale</i>	<i>Italia centrale</i>	<i>Italia meridionale e insulare</i>	<i>Province diverse e non specificate</i>	
A-B Prodotti dell'agricoltura e della pesca	18,5	39,3	12,6	29,5	0,0	100,0
C-Prodotti delle miniere e delle cave	30,2	11,3	23,8	34,7	0,0	100,0
D- Prodotti trasformati e manufatti	41,9	31,5	15,3	11,2	0,1	100,0
<i>DA- Prodotti alimentari, bevande e tabacco</i>	36,6	35,5	11,9	16,0	0,0	100,0
<i>DB-Prodotti dell'industria tessile e dell'abbigliamento</i>	42,2	30,9	20,0	6,7	0,3	100,0
<i>DC- Cuoio e prodotti in cuoio</i>	11,9	37,6	41,1	9,4	0,1	100,0
<i>DD-Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)</i>	34,6	43,0	14,1	8,0	0,3	100,0
<i>DE- Carta e prodotti di carta, stampa ed editoria</i>	43,1	28,6	20,6	7,1	0,7	100,0
<i>DF- Prodotti petroliferi raffinati</i>	12,3	3,7	11,8	72,2	0,0	100,0
<i>DG- Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali</i>	52,3	16,2	20,7	10,7	0,1	100,0
<i>DH- Articoli in gomma e in materie plastiche</i>	55,6	24,7	9,7	9,9	0,1	100,0
<i>DI- Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi</i>	18,9	60,6	13,1	7,3	0,1	100,0
<i>DJ- Metalli e prodotti in metallo</i>	51,5	27,9	11,0	9,5	0,1	100,0
<i>DK- Macchine e apparecchi meccanici</i>	42,8	42,3	11,8	3,0	0,1	100,0
<i>DL- Apparecchi elettrici e di precisione</i>	49,7	29,3	12,7	8,0	0,3	100,0
<i>DM- Mezzi di trasporto</i>	46,1	25,5	10,4	18,0	0,1	100,0
<i>DN- Altri prodotti dell'industria manifatturiera (compresi i mobili)</i>	27,9	41,3	21,6	9,0	0,1	100,0
<i>DN361- Mobili</i>	24,0	46,7	15,7	13,5	0,1	100,0
E- Energia elettrica, gas e acqua	74,7	0,0	25,3	0,0	0,0	100,0
Altri prodotti n.c.a.	5,5	1,8	3,8	2,9	86,0	100,0
TOTALE	40,9	31,0	15,1	11,4	1,7	100,0

Fonte: elaborazione del curatore su dati ISTAT.

3. Il contratto di compravendita internazionale

Nella compravendita internazionale la "distanza" geografica, economica, giuridica tra i due soggetti contraenti incide sulla negoziazione del contratto, ed in particolare sugli aspetti relativi alle modalità di consegna della merce, al rischio del loro trasporto, alle condizioni di pagamento, alla valuta del pagamento e all'accollo del relativo rischio di cambio. Un operatore economico italiano che vuole intraprendere rapporti commerciali con controparti estere deve prestare attenzione alle implicazioni di un contratto di compravendita internazionale e all'impatto che sulla relazione contrattuale creatasi con la controparte possono avere le norme di un sistema giuridico diverso da quello italiano, ove eventualmente applicabili. Tra l'altro, pur sottoponendo il contratto alla legge italiana, l'operatore italiano non potrà considerare il contratto internazionale alla stregua di un contratto interno in quanto il contratto di vendita internazionale, in carenza di una espressa pattuizione contraria e qualora la legge applicabile al contratto sia quella di uno stato che, come l'Italia, ha ratificato la convenzione, è disciplinato dalla Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale di beni mobili.

L'importanza di favorire e rendere più fluidi gli scambi commerciali internazionali, la diversità tra le discipline giuridiche nazionali regolanti la compravendita, la volontà delle parti contraenti di veder applicata la rispettiva legge nazionale e la difficoltà, all'atto pratico, di individuare la legge applicabile ha indotto gran parte degli Stati del mondo, tra cui l'Italia, ad intraprendere una complessa fase di studio finalizzata a definire delle regole uniformi che potessero essere utilizzate da operatori commerciali di diversa nazionalità. Questo processo di approfondimento si è concluso con l'approvazione delle Convention on International Sales of Goods (CIGS) nel 1980 a Vienna.

La Convenzione di Vienna

La Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale di beni mobili è stata ratificata dallo Stato italiano con legge n. 765 del 1985 ed è entrata in vigore in Italia dal 1° gennaio 1988; a partire da quella data, si applica alla compravendita di merci tra una parte italiana ed una straniera, salvo diversa volontà delle parti.

Lo scopo della Convenzione è quello di agevolare le transazioni commerciali internazionali riducendo il rischio d'incognita in merito alle disposizioni normative applicabili al contratto, che pure permane per gli argomenti non disciplinati dalla convenzione.

Infatti, la disciplina uniforme che si è venuta a creare non copre tutte le problematiche sottese ad un accordo di compravendita ma si limita a regolare il contratto di vendita in senso stretto, ovverosia gli obblighi e i diritti del compratore e del venditore e le modalità

con cui il contratto si forma e si conclude. Si tratta dunque di una disciplina normativa che non è esaustiva e che quindi necessita di essere inserita nel contesto di una legislazione nazionale a cui si farà riferimento per ogni altro aspetto.

Nello specifico gli argomenti disciplinati dalla convenzione sono:

- il suo ambito d'applicazione;
- la formazione del contratto (cioè i requisiti minimi perché una proposta di concludere un contratto possa ritenersi impegnativa per chi la formula, il momento in cui tale proposta produce effetto, i presupposti per la sua revocabilità, la possibilità che essa sia diretta ad "incertam personam", le modalità di accettazione ed il valore da attribuire al comportamento delle parti o al loro silenzio, la presenza di modifiche nell'accettazione rispetto alla proposta, il termine d'accettazione e la sua revocabilità, la conclusione del contratto);
- l'esecuzione del contratto (cioè le obbligazioni del venditore e del compratore, i rimedi ai rispettivi inadempimenti, l'essenzialità dell'inadempimento, la modificazione e la risoluzione del contratto con i relativi effetti, la mancanza di conformità del bene venduto e i termini per denunciarla, il risarcimento del danno, l'esonero da responsabilità);
- rapporti tra la Convenzione ed altri trattati o accordi internazionali e le modalità con cui gli Stati contraenti danno esecuzione alla CIGS nei loro ordinamenti interni.

Restano dunque esclusi diversi aspetti, quali ad esempio quelli relativi alla validità del contratto e delle sue clausole nonché quelli relativi al passaggio di proprietà, che rimangono soggetti alla legge applicabile al contratto ed individuabile, per quanto concerne l'ordinamento italiano, in base alle norme di diritto internazionale privato.

Nell'ipotesi in cui le parti del contratto di compravendita abbiano entrambe la sede d'affari in uno Stato che ha aderito alla Convenzione di Vienna, l'applicazione della convenzione è automatica, salvo che le parti non dichiarino apertamente d'escluderla. Quando, invece, il venditore o il compratore non abbiano la sede d'affari in uno Stato che ha aderito alla Convenzione bisognerà, in primo luogo, individuare quale sarà la legge nazionale regolante la compravendita. Se tale legge nazionale è quella di un paese che ha aderito alla Convenzione, quest'ultima troverà applicazione; in caso contrario, il contratto sarà assoggettato alle norme sulla vendita previste nell'ordinamento straniero, senza il ricorso alla Convenzione. Una volta stabilita l'applicabilità della Convenzione di Vienna, è comunque importante che le parti dispongano quale legge nazionale disciplinerà tutti quegli aspetti del contratto non coperti dalla CIGS, tra cui la capacità delle parti a negoziare, i vizi del consenso, l'illiceità della causa, la validità della cessione del credito, l'ammissibilità ed i limiti della clausola penale. Per questa ragione l'operatore italiano avrà, di regola, interesse a sottoporre il contratto alla propria legge nazionale, anche ove

la controparte appartenga ad un Paese che ha aderito alla Convenzione di Vienna, in quanto ciò gli consentirà di far riferimento alla normativa vigente nel proprio Stato per tutte le questioni non disciplinate dalla Convenzione.

Un contratto internazionale di vendita, non diversamente da quanto accade per quello nazionale, si perfeziona attraverso l'invio di una proposta a cui fa seguito una accettazione oppure mediante un scambio di proposta/ordine e conferma (d'ordine). Uno degli inconvenienti che, talvolta, può verificarsi nella fase precontrattuale, cioè nel periodo durante il quale il compratore e venditore sono in trattativa per concludere l'affare, è l'insorgere di una "battle of forms"; con questa locuzione di origine anglosassone si fa riferimento alla circostanza che la proposta del venditore e la conferma del compratore, o viceversa, lo scambio proposta / conferma d'ordine siano rispettivamente accompagnate dalle condizioni di contratto (di vendita o di acquisto) di ciascuna delle parti, allungando e talvolta complicando oltremodo la trattativa.

La Convenzione di Vienna si è occupata di disciplinare il momento in cui il contratto è da considerarsi concluso ed ha regolato l'incontro tra proposta e accettazione stabilendo due principi:

- l'accettazione non conforme alla proposta vale come controproposta
- l'accettazione può anche avvenire mediante un comportamento concludente.

In base a questi principi quando la proposta iniziale non è accolta in pieno dalla controparte (perché ad esempio quest'ultima fa a sua volta riferimento a condizioni diverse, indicando nuove date di consegna, inserendo altre voci di spesa in capo alla controparte, ecc.) perde ogni rilevanza e la risposta della controparte vale come nuova proposta. In tal caso, il contratto sarà concluso quando questa nuova proposta verrà accettata.

Questo andirivieni di proposte e accettazioni è abbastanza comune tra gli operatori commerciali, ma non è indice di per sé di mancata conclusione del contratto, che come accennato in precedenza, può sorgere anche in assenza di una formale accettazione.

Infatti, applicando il secondo principio individuato nella Convenzione di Vienna, (accettazione che può avvenire anche mediante un comportamento concludente nonostante le parti si siano scambiate più dichiarazioni tra loro difformi), potrebbe verificarsi che una delle parti faccia seguire all'ultima proposta un comportamento concludente, implicante necessariamente un assenso alla proposta (per esempio, la spedizione della merce da parte del venditore, il pagamento anticipato di tutto o parte del prezzo d'acquisto, ecc.). Da quel momento il contratto si intende concluso.

Quindi, se l'operatore italiano tiene a che la controparte accetti la sua proposta così come

da lui stesso formulata, dovrà prestare attenzione a che la controparte sottoscriva quel documento senza apportare alcuna modifica alle condizioni di vendita, altrimenti correrà il rischio che si concluda un contratto a condizioni diverse da quelle da lui volute.

Proprietà della merce e rischi del trasporto

Un'altra problematica fondamentale con la quale devono confrontarsi gli operatori commerciali nel momento in cui intraprendono una vendita internazionale è il passaggio della proprietà della merce e del conseguente rischio della sua perdita oppure danneggiamento durante il trasporto.

L'istituto della proprietà è regolato diversamente nelle varie giurisdizioni; se ad esempio consideriamo il sistema giuridico italiano, il contratto di compravendita, ex articolo 1376 c.c. è un contratto consensuale con il quale "la proprietà o il diritto si trasmettono e si acquistano per effetto del consenso delle parti legittimamente manifestato". La consegna del bene e il pagamento del prezzo costituiscono obblighi meramente esecutivi dell'accordo già raggiunto sulla base dell'incontro delle volontà (proposta e accettazione).

Nel sistema giuridico italiano, dunque, si può ritenere che il passaggio del rischio di danni o perdita dei beni è collegato al consenso delle parti attraverso il quale avviene il trasferimento del diritto di proprietà sulla merce.

In altre giurisdizioni, invece, il consenso non è sufficiente al trasferimento del diritto di proprietà e dei conseguenti oneri e rischi, essendo quest'ultimo necessariamente collegato alla successiva fase della consegna materiale.

Nel momento in cui si creano rapporti tra operatori economici la cui rispettiva attività è disciplinata da ordinamenti diversi, è probabile che, su tali argomenti, sorgano interpretazioni ambigue che possono sfociare in situazioni di conflitto. La Convenzione di Vienna non ha posto a ciò rimedio perché non ha regolato il momento del passaggio di proprietà, il quale resta dunque disciplinato dalla legge nazionale applicabile; è però intervenuta disciplinando il passaggio del rischio, fissandone il momento alla consegna del bene da parte del venditore al compratore oppure al vettore incaricato del trasporto. Infatti, qualora il venditore si sia impegnato anche a rimettere la merce venduta al compratore o al trasportatore in un luogo determinato, il rischio passa in capo all'acquirente nel momento e nel luogo in cui si verifici tale evento. Nel caso, invece, la vendita non implichi anche il trasporto (e quindi sia il compratore a dover ritirare la merce presso il venditore) il rischio passa con la consegna dei prodotti al compratore o al vettore da questi incaricato, nei magazzini del venditore.

E' utile ricordare, infine, che avvenuto il passaggio del rischio al compratore, la presenza di perdite o danni alla merce non libera quest'ultimo dalla sua obbligazione di pagare il

prezzo, a meno che la perdita e i danni alla merce non siano dovuti ad una azione od omissione del venditore (CIGS, art. 66).

Garanzie per vizi e pagamento del prezzo

Un aspetto di primaria importanza è, ovviamente, quello relativo alle obbligazioni assunte da ambo le parti. Come per una compravendita nazionale gli obblighi del venditore saranno:

- consegnare la merce al compratore
- trasferire la piena proprietà dei beni al compratore
- garantire il compratore dai vizi di tali beni

Le obbligazioni del compratore saranno invece:

- corrispondere il prezzo pattuito
- rendere possibile la consegna dei beni (provvedendo a ritirarli oppure a riceverli qualora sia il venditore a doverli recapitare).

Sarà interesse del compratore avere la sicurezza che il bene acquistato sia conforme a quello ordinato, mentre il venditore cercherà di limitare la sua responsabilità per difformità del bene venduto rispetto al bene ordinato. Usualmente, le parti si accorderanno in fase di negoziazione descrivendo, in un documento allegato al contratto, le caratteristiche che il bene oggetto del contratto deve avere, tranne che si tratti di beni genericamente individuati oppure con caratteristiche comuni o così diffuse e note da non richiederne uno specifico richiamo.

Le esigenze delle parti a tal proposito saranno diverse; infatti, mentre l'esportatore tenderà a limitare la propria responsabilità alla garanzia e ai rimedi previsti contrattualmente, dal canto suo l'importatore cercherà di far salvi comunque i rimedi eventualmente previsti dalla legge applicabile oltre che quelli da egli espressamente richiesti a fronte di sue specifiche esigenze (si pensi, ad esempio, al caso in cui l'acquisto riguardi componenti da utilizzare per assemblare autovetture il venditore delle quali, a sua volta, dovrà garantirne il perfetto funzionamento per un certo periodo successivo alla vendita conclusa, probabilmente abbastanza prolungato rispetto al momento in cui i componenti sono stati venduti all'impresa che ha assemblato la vettura).

La Convenzione di Vienna regola in parte la materia attraverso gli articoli della sezione II, "Conformità della merce e pretese di terzi". In particolare, l'articolo 39 fissa in due anni dalla data in cui l'esportatore ha effettivamente consegnato la merce il periodo entro cui l'importatore può far valere il difetto di conformità della merce stessa.

Un aspetto degli accordi di compravendita regolato in maniera uniforme a livello internazionale è quello relativo alle modalità di pagamento della merce. La Convenzione disciplina il luogo e la data di pagamento del prezzo e i criteri per determinare l'ammontare del corrispettivo qualora le parti non lo abbiano fatto espressamente nel contratto.

In mancanza di determinazione contrattuale del prezzo, "si deve ritenere che le parti abbiano fatto tacito riferimento al prezzo abitualmente praticato, al tempo della conclusione del contratto, nel settore commerciale in questione, per analoghe merci vendute in circostanze comparabili" (CIGS, art. 55).

Se il contratto non specifica nulla in proposito al luogo di pagamento, il compratore deve effettuare il pagamento "presso la sede d'affari del venditore ovvero se il pagamento va effettuato contro la rimessa della merce o dei documenti, nel luogo in cui tale rimessa ha luogo" (CIGS, art. 57).

Anche a proposito dei termini di pagamento, se il contratto non specifica nulla in proposito, il compratore deve pagare "quando il venditore mette a sua disposizione, conformemente al contratto o alla presente Convenzione, la merce o i documenti rappresentativi della stessa. Il venditore può condizionare la rimessa della merce o dei documenti al pagamento del prezzo" (CIGS, art. 58, 1° comma).

Se il contratto implica anche il trasporto della merce, il venditore può effettuare la spedizione in modo che la merce o i documenti rappresentativi della stessa non vengano rimessi al compratore se non contro il pagamento del prezzo. Il compratore, dal canto suo, "non è tenuto a pagare il prezzo finché non ha avuto la possibilità di esaminare la merce, a meno che le modalità di consegna o di pagamento concordate fra le parti non siano incompatibili con tale possibilità" (CIGS, art. 58, 3° comma).

Per quel che concerne l'effettiva consegna della merce a fronte del pagamento del corrispettivo, nelle compravendite internazionali accade di frequente che sia materialmente impossibile procedere ad uno scambio contestuale. Per tale ragione, i contraenti cercano di adottare delle cautele per evitare, da un lato, che i beni venduti siano consegnati senza ricevere il pagamento del prezzo, dall'altro, che il prezzo venga pagato senza ricevere la merce acquistata.

La prima ipotesi si può verificare allorché l'esportatore trasferisca il materiale possesso e la disponibilità - ma non necessariamente la proprietà - della merce venduta senza aver ancora ricevuto il pagamento.

La seconda ipotesi, invece, si verifica nel momento in cui compratore e venditore concordino in merito al pagamento anticipato della merce che il venditore metterà a disposizione dell'acquirente solo dopo aver incassato il prezzo. Il rischio per il compratore,

quindi, è quello di non ricevere quanto acquistato nonostante abbia regolarmente versato il corrispettivo. Per evitare tali eventualità e ridurre i rischi per entrambe le parti, la prassi commerciale internazionale ha sviluppato strumenti di pagamento e garanzie per il buon fine dell'affare.

Come già detto in precedenza, il pagamento contestuale (il cosiddetto **COD, cash on delivery**), che si sostanzia nel pagamento del prezzo all'atto della consegna della merce, è una formula di pagamento semplice ma difficilmente praticabile in una compravendita internazionale di merci, in conseguenza di più fattori:

- la distanza tra le sedi del compratore e del venditore che rendono poco probabile l'incontro di questi ultimi nel momento e nel luogo della rimessa dei prodotti compravenduti
- la grossa quantità di denaro che dovrebbe essere versata trattandosi di operazioni commerciali normalmente dal valore rilevante che comporta, oltre alla scarsa praticità, anche un grosso rischio per il portatore della somma
- le normative di molti paesi in materia valutaria che impediscono l'esportazione di valuta al di fuori dei canali istituzionali (banche, istituti creditizi ed assicurativi, uffici cambi nazionali).

Un altro metodo di pagamento è l'incasso documentario (il cosiddetto **CAD cash against documents**) in base al quale l'esportatore spedisce, contestualmente all'invio della merce, i documenti rappresentativi della merce stessa (oltre ai documenti che provano il diritto del portatore ad essere riconosciuto come proprietario della merce, anche eventuali certificazioni richieste da norme doganali e/o sanitarie del paese d'arrivo) tramite la propria banca ad una banca estera, avvisando il compratore di recarsi presso quest'ultima banca per ritirarli. L'importatore dovrà recarsi in banca e versare il corrispettivo per ricevere in cambio i documenti rappresentativi della stessa. Per mezzo di tali documenti, il compratore potrà provare al vettore, nella località d'arrivo del carico, la sua titolarità sulla merce ed il diritto a riceverla. La banca estera, in conformità alle istruzioni ricevute dalla banca del venditore, trasferirà la somma versata dal compratore sul conto corrente del venditore.

La forma di pagamento, però, che offre maggiori garanzie all'impresa che vende all'estero è l'apertura di un **credito documentario**, che consiste in un impegno (il credito) assunto da una banca ad effettuare una certa prestazione a favore dell'esportatore a condizione che questi presenti determinati documenti che attestino l'esecuzione da parte sua dei propri obblighi verso il compratore. In questo modo, il venditore che spedisce la merce nel rispetto dei termini indicati nel credito è sicuro di ricevere il corrispettivo, mentre l'acquirente è sicuro che pagherà soltanto quando i documenti relativi alla spedizione

giungeranno alla sua banca, la quale, controllandone la rispondenza alle condizioni del credito, disporrà il pagamento, addebitandone successivamente l'ammontare al compratore.

La banca incaricata ufficializzerà il proprio impegno verso il beneficiario (esportatore), emettendo una lettera di credito che invierà allo stesso comunicandogli l'obbligo assunto nei suoi riguardi e le condizioni che regolano tale impegno. La lettera di credito richiamerà il contratto concluso tra l'esportatore e l'importatore nonché i termini e le condizioni del credito aperto dalla banca verso il venditore.

In ogni caso, a garanzia degli adempimenti contrattuali, ed in particolare di quelli diversi dal versamento del corrispettivo, le parti usualmente inseriscono nei contratti internazionali le cd. garanzie d'adempimento. Tali garanzie, non espressamente regolamentate da alcuna convenzione internazionale, sono un impegno assunto da una banca o da una compagnia di assicurazione ad effettuare un pagamento a favore di un beneficiario, creditore di una prestazione da parte di un terzo, qualora quest'ultimo, obbligato alla prestazione principale, non adempia ai suoi impegni fissati contrattualmente e richiamati nella garanzia stessa.

Nella prassi commerciale internazionale, le garanzie d'adempimento possono essere di due tipi: a prima domanda, cioè escutibili a richiesta del beneficiario che lamenti l'inadempimento della controparte e senza necessità di fornirne prova, oppure condizionate (on default), allorché sia previsto, nel testo della lettera di garanzia, che il beneficiario debba dare al garante la dimostrazione dell'avvenuto inadempimento; raramente assumono una forma simile alla fidejussione, come disciplinata dal codice civile italiano.

Le lettere di garanzia sono impegni autonomi, indipendenti ed astratti rispetto al contratto sottostante da cui traggono origine.

La garanzia fideiussoria, invece, sorge a seguito di un contratto, la fideiussione appunto, in forza del quale un soggetto si obbliga personalmente dinanzi al creditore a pagare, in tutto o in parte il debito di un terzo. Si tratta, in definitiva, di un rapporto accessorio al contratto principale stipulato tra il beneficiario ed il terzo, privo quindi dei caratteri dell'indipendenza e dell'autonomia e che dipende da tale contratto, di cui seguirà le sorti.

Mentre nella garanzia a prima domanda è possibile farsi pagare dalla banca o da una compagnia assicurativa in presenza di inesatto adempimento da parte di uno dei contraenti, con la fideiussione occorre dimostrare di aver adempiuto ai propri obblighi scaturenti dal contratto sottostante.

Tuttavia, tutte le garanzie assicurano l'adempimento di un obbligo contrattuale assunto dalla controparte, per cui esse si distinguono in base a quello che è l'obbligo assicurato.

Vengono utilizzate per garantire, per lo più:

- il pagamento di una fornitura
- la restituzione di una somma pagata a titolo di acconto in via anticipata nel caso in cui una fornitura non venga eseguita
- l'esecuzione del contratto in generale, risarcendo il committente nell'eventualità che il vincitore di una gara di appalto non proceda ad avviare l'opera e ad ultimarla oppure il compratore nel caso il fornitore non consegni la merce acquistata.

Le garanzie più diffuse, applicabili anche alla compravendita, sono:

- la lettera di garanzia per mancato pagamento (**payment guarantee**),
- la garanzia sull'offerta (**bid bond**),
- la garanzia della buona esecuzione (**performance bond**),
- la garanzia di restituzione dell'acconto (**advance payment bond**),
- la garanzia dell'esecuzione di interventi di manutenzione (**maintenance bond**).

Riassumendo, dunque, si fa ricorso a dette tutele allorché un soggetto che attenda una prestazione da parte di un terzo richieda a costui di presentare una garanzia rilasciata da una banca o da una compagnia d'assicurazione le quali, in maniera autonoma, s'impegnano a pagare un certo importo qualora l'obbligato alla prestazione principale non adempia secondo i termini convenuti.

In conclusione, è opportuno fare cenno all'ulteriore rischio che incombe su un venditore nel momento in cui abbia venduto la merce ad una controparte che prima di aver completato il pagamento del prezzo fallisca o sia assoggettata a procedure concorsuali, spesso disciplinate in altri paesi diversamente da quanto accade nell'ordinamento italiano. Al verificarsi di tale evento, infatti, l'esportatore potrebbe essere esposto, forse ancora maggiormente di quanto accadrebbe nel mercato domestico, all'eventualità di non vedere più pagato il corrispettivo atteso né di poter recuperare la merce consegnata.

Un rimedio utilizzato in proposito a livello internazionale è l'inserimento nel contratto o, ancor meglio, nelle condizioni generali di vendita, della clausola di riserva di proprietà o "retention of title clause", (disciplinata in Italia dagli artt. 1523-1526 c.c. e prevista da molti ordinamenti esteri), con la quale il venditore ha la facoltà di subordinare il passaggio della proprietà all'effettivo pagamento da parte del compratore.

4. I termini di consegna - gli incoterms 2000

Gli "International Commerce Terms" rappresentano uno strumento molto pratico che permette un'interpretazione univoca - attraverso l'uso di specifiche sigle diffuse tra gli operatori di paesi diversi e con usi commerciali locali differenti - dei termini commerciali che indicano le prestazioni accessorie alla vendita della merce, la cui codificazione comune consente di predeterminare senza equivoci:

- il luogo di consegna delle merci
- la suddivisione delle spese di trasporto
- la responsabilità per le pratiche di esportazione e sdoganamento
- l'attribuzione dei rischi di perdita o danneggiamento dei beni durante il trasporto.

La disciplina degli Incoterms è finalizzata esclusivamente a regolamentare la consegna della merce, non contemplando in alcun modo gli aspetti relativi al trasferimento della proprietà ed ai rischi di mancato pagamento. Le clausole Incoterms sono tredici ed i gruppi in cui le stesse possono essere raccolte sono:

Gruppo E: clausole di partenza, il trasporto non viene contemplato (EXW)

Gruppo F: clausole con trasporto principale non pagato (FCA, FAS, FOB)

Gruppo C: clausole con trasporto principale pagato (CFR, CIF, CPT, CIP)

Gruppo D: clausole di arrivo (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP).

Di solito, con i termini rientranti nei Gruppi E, F e C si fa riferimento a consegna che avviene nel Paese del venditore mentre con quelli indicati nel Gruppo D ci si riferisce a consegna che si effettua nel Paese del compratore. Le diverse sigle sono collegate anche al mezzo di trasporto impiegato.

Le sigle possono essere richiamate dalle parti nel corpo del contratto attraverso il semplice inserimento di quelle corrispondenti al termine di resa che esprime la volontà delle parti, affiancate dall'indicazione "Incoterms 2000", in modo da specificare la versione dei termini, codificata dalla CCI, che si vuole adoperare.

I termini non contemplano, inoltre, soluzioni ai problemi inerenti le forme e la valuta di pagamento, le violazioni contrattuali, le scelte logistiche del compratore o del venditore nei tratti di itinerario non previsti nel loro accordo né propongono rimedi a problemi di natura assicurativa, ecc.

I più diffusi termini di resa sono:

- **EXW (Ex works/franco fabbrica):** questo Incoterm comporta il livello minimo di obbligazioni per il venditore, mentre il compratore deve sopportare tutte le spese e i rischi per prelevare la merce dai locali del venditore. Quest'ultimo, infatti, non ha altro obbligo che mettere la merce a disposizione del compratore nei suoi locali.
- **FCA (Free Carriage/franco vettore):** in questo caso i rischi e le spese del caricamento sono a carico del venditore se il caricamento avviene presso i suoi locali; altrimenti sono interamente a carico del compratore se il caricamento dal mezzo del venditore avviene in un luogo convenuto.
- **FAS (Free alongside Ship/franco lungo bordo):** spese e rischi sono a carico del venditore finché questo non lascia la merce lungo il vettore di trasporto sulla banchina di partenza; da quel momento in poi la responsabilità per eventuali perdite o danneggiamenti della merce sdoganata è a carico del compratore.
- **FOB (Free on board/franco a bordo):** in questa ipotesi la consegna si intende avvenuta quando la merce supera la murata della nave nel porto d'imbarco convenuto dalle parti. Da quel momento tutte le spese e i rischi di perdita o di danni alla merce sono a carico del compratore. Lo sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del venditore. Questo Incoterm può essere usato in caso di trasporto marittimo o per vie navigabili interne, mentre nel caso di trasporto via terra o multimodale bisogna ricorrere al termine FCA.
- **CFR (Cost and Freight/costo e nolo):** in questo caso al trasporto deve provvedere il venditore e a suo carico restano anche le spese e i rischi fino a che la merce sdoganata non ha oltrepassato la murata della nave nel porto di partenza. Da quel momento la responsabilità per eventuali perdite o danneggiamenti passa a carico del compratore. Questo Incoterm si usa solo nel caso di trasporto via nave.
- **CIF (Cost, Insurance and Freight/costo, assicurazione e nolo):** come nel precedente, in questa ipotesi la consegna si intende avvenuta quando la merce supera la murata della nave nel porto di imbarco. Il venditore deve sopportare tutte le spese necessarie per trasportare la merce fino al porto di destinazione convenuto, ma sin dal momento della consegna al vettore i rischi di perdita o di danni alla merce - come pure le spese addizionali causate da fatti accaduti dopo questo momento - si trasferiscono sul compratore. Il venditore deve, inoltre, stipulare un'assicurazione per trasporti marittimi a favore del compratore per rischi di perdita o danno alla merce durante il trasporto. Lo sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del venditore, così come succede nel caso di vendita FOB. Questo Incoterm può essere usato nel caso in cui il trasporto avvenga per via marittima o per vie navigabili interne, altrimenti bisogna ricorrere al termine CIP.
- **CPT (Carriage Paid To/trasporto pagato fino a...):** anche in questo caso al trasporto deve provvedere il venditore ma le spese e i rischi passano di responsabilità al compratore una volta che la merce è stata consegnata al trasportatore; da quel momento in poi spese e rischi passano al venditore che deve inoltre accollarsi anche le spese di trasporto fino al luogo di destinazione delle merci.

- **CIP** (Cost and Insurance Paid/costo e assicurazione pagati fino a...): identico all'Incoterm precedente con l'aggiunta del pagamento a carico del venditore di un'assicurazione a favore del compratore sul rischio di perdita o danneggiamento della merce dopo la consegna da parte del venditore stesso.
- **DAF** (Delivered at Frontier/reso frontiera): in questa ipotesi le spese e i rischi sono a carico del venditore (così come la scelta e la spesa relativa al mezzo di trasporto) fino a che la merce non viene consegnata sdoganata alla frontiera (può intendersi sia del paese di partenza che di quello di destinazione. Tale indicazione deve essere esplicitata nel contratto). Il compratore deve quindi accollarsi le spese (incluse quelle di introduzione della merce) e i rischi da quel momento in poi.
- **DES** (Delivered ex Ship/reso ex ship): in questo caso il trasferimento di responsabilità per le spese e i rischi dal venditore al compratore avviene quando la merce è a disposizione dell'acquirente a bordo della nave. Quest'ultimo deve anche accollarsi le spese di introduzione della merce prima di poterla scaricare.
- **DEQ** (Delivered ex Quay/reso banchina): come il precedente, salvo che la merce è a disposizione del compratore una volta scaricata sul molo.
- **DDU** (Delivered duty unpaid/reso non sdoganato): in questo caso il venditore effettua la consegna col mettere la merce a disposizione del compratore, non sdoganata all'importazione e non scaricata dal mezzo con cui è stata trasportata, nel luogo di destinazione convenuto: solitamente il porto più vicino al luogo in cui il compratore desidera ricevere la merce. Tutte le incombenze doganali all'arrivo sono a carico del compratore, così come i rischi e i costi di trasporto dal momento dello scarico della merce dalla nave (oppure da altro mezzo di trasporto: camion, aereo, treno, ecc.) fino ai suoi magazzini.
- **DDP** (Delivered duty paid/reso sdoganato). Con questo Incoterm il venditore assume il livello massimo di obbligazioni. Il venditore, infatti, effettua la consegna col mettere la merce a disposizione del compratore, sdoganata all'importazione e non scaricata dal mezzo con cui vi è stata trasportata nel luogo di destinazione finale convenuto tra le parti (di solito il magazzino del compratore). Il venditore deve sopportare le spese e i rischi relativi al trasporto della merce in detto luogo, comprese le incombenze doganali.