

sono gli indicatori di segno negativo che hanno caratterizzato quello che, nelle previsioni iniziali doveva invece essere un anno di netta ripresa dell'economia.

I segnali positivi vanno ricercati nella crescita superiore alla media di altri membri del G7, del PIL stimata fra il 2,7, ed il 2,9% e superiore a quella del 1992; nell'incremento delle esportazioni favorito sia dall'indebolimento della valuta locale che dalla ripresa dell'economia USA verso il quale il Paese è diretto oltre il 70% del flusso esportativo canadese. A questo va aggiunto il basso livello dell'inflazione la cui crescita è stimata inferiore al 2% rispetto al 1992.

Il 1993 è da segnalarsi anche per l'adesione del Canada all'area di libero scambio nordamericana - NAFTA - unitamente a USA e Messico.

L'interscambio con l'Italia, nel corso del 1993, ha subito nel complesso una diminuzione da attribuire quasi per intero, alla contrazione dell'export canadese verso il nostro paese (-22,5%), mentre le nostre esportazioni si sono mantenute sostanzialmente stazionarie (-0,8%), dopo il calo fatto registrare nel 1992 rispetto all'anno precedente (-2,7%), contribuendo così a rinforzare il saldo a ns. favore (passato da 660 a 889 milioni di \$ Canadesi).

L'Italia occupa il decimo posto tra i Paesi fruitori (al quarto posto fra i Paesi CEE) con l'1,18 del totale dell'import canadese, e mentre l'export canadese verso l'Italia rappresenta lo 0,75 del totale export.

Messico- Per il 1993 è da registrare un rallentamento dell'attività economica; la notevole riduzione della massa monetaria, per controllare l'inflazione, ha frenato la crescita del prodotto interno lordo fin dal primo trimestre 1993: la crescita complessiva del PIL, nei primi nove mesi del 1993, si è attestata ad appena lo 0,5%.

Il settore degli scambi con l'estero l'import ha registrato una crescita ridotta attestatosi nei primi nove mesi del 1993 a 48,0 miliardi di \$ USA (+6% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente) mentre le esportazioni hanno raggiunto, nello stesso periodo, i 37,6 miliardi di \$ USA (+ 11%).

La crescita dei prodotti manufatti (non per la riesportazione) è risultata ridotta (5,4%) a seguito del rallentamento dell'economia mondiale e particolarmente di quella statunitense.

L'interscambio con l'Italia per i primi nove mesi del 1993 ha fatto registrare una diminuzione del 7,1% delle importazioni dal nostro Paese ed una diminuzione molto più consistente dell'export messicano del 40,5%,

Attività svolta dagli uffici dell'area.

Un dato che accomuna i quattro uffici della sub-area *Stati Uniti*- rispetto a quanto dichiarato dagli stessi in fase di preventivo - è la maggiore quota in termini di ore dedicata allo svolgimento dell'attività promozionale pubblica.

Ciò in alcuni casi ha prodotto una contrazione della produzione informativa (New York, Atlanta, Chicago), in altri è stata l'attività di assistenza a registrare una diminuzione in termini di servizi e conseguentemente di quota di incassi (Los Angeles ed Atlanta).

Sempre molto intensa l'attività di assistenza rivolta agli operatori locali, anche se in fase di stesura del preventivo era stata fatta una sopravvalutazione del tempo ad essa dedicata. Tuttavia, anche in presenza di una crescita numerica delle richieste da parte degli operatori locali, la riorganizzazione dell'intera area per settori merceologici ha portato ad una razionalizzazione ed una minore dispersione in termini di tempi e costi di tale attività.

Restando in tema di economicità di gestione, una riduzione dei costi intervenuta in tal senso è stata effettuata su i quattro uffici dell'area statunitense: è diminuito il personale locale (Atlanta e Los Angeles) ed anche i costi di funzionamento degli uffici non hanno registrato incrementi significativi rispetto allo scorso anno.

Passando agli uffici *canadesi* elevata risulta la quota di attività svolta dagli uffici di Montreal e Toronto per la realizzazione di iniziative del programma promozionale e MAF.

In particolare l'ufficio di Toronto ha realizzato una serie di manifestazioni relative al settore agro-alimentare e per le quali è atteso un sicuro ritorno in termini di ulteriori contatti e collaborazioni con operatori locali del settore.

Relativamente all'ufficio di *Città del Messico*, tra gli obiettivi raggiunti si può segnalare una più intensa presenza italiana negli ambiente locali attraverso un maggior contatto con enti pubblici e privati, così come un'azione promozionale, che nel 1993, si è vista notevolmente incrementata.

Quali obiettivi interni è da segnalare una migliorata efficienza nell'erogazione dei servizi orientandoli principalmente verso l'assistenza personalizzata, in modo da motivare le imprese italiane ad una strategia commerciale a più lungo termine, orientata verso forme di collaborazione industriale e joint-ventures. Nel 1993 infatti l'ufficio ha incrementato il numero di servizi resi per l'*organizzazione di incontri* ed i *servizi personalizzati*, così come il *sondaggio prodotto* che è stato proposto alle ditte italiane con la modalità di "ricerca mirata".

Analizzando in sintesi l'*Area Nord Americana* nel suo insieme, si osserva un positivo incremento dei servizi personalizzati erogati alla clientela italiana: 43,6% sulla quantità totale; 23,5% sul fatturato. Anche la struttura del mercato locale consiglia e spinge verso l'erogazione di servizi a più alto valore aggiunto: la redazione di una lista di nominativi (cod. 204), ad esempio, comporta in molti casi un impegno lavorativo di una giornata/uomo data la continua variabilità di dati quali la localizzazione delle aziende, purchasing manager e fatto non insolito, della stessa ragione sociale.

Globalmente il numero di servizi richiesti dalle aziende italiane agli uffici dell'area ha mostrato solamente nell'ultima parte dell'anno un trend in espansione, col crescere della percezione della ripresa del mercato statunitense e con le aspettative all'accordo NAFTA; non sempre però le ditte italiane sono realmente pronte a proporsi ad un mercato complesso come quello americano

e le proposte di servizi personalizzati - realmente risolutivi al fine della creazione di correnti commerciali non occasionali - vengono lasciate cadere a favore di servizi standardizzati.

Restando in tema di erogazione di servizi alla clientela, L'Area Nord Americana continua tuttavia a far registrare risultati molto limitati in termini di fatturato, risultati che la posizionano all'ultimo posto -tra le aree della Rete Estera- in relazione al tasso di copertura dei costi ed in penultima posizione (dopo l'America Latina e prima dell'Africa Subsahariana) in quanto a scostamenti dagli obiettivi di incasso assegnati.

AMERICA LATINA

L'America Latina, confermando la tendenza positiva degli ultimi anni, ha registrato, nel 1993, un ulteriore progresso nel processo di crescita economica, nonostante il generale rallentamento dell'economia internazionale.

Il 1993 ha significato un'apertura sempre maggiore delle economie al mercato mondiale ed un incremento del reddito pro-capite per il terzo anno consecutivo (1,3%) dopo un decennio di declino economico e di deterioramento delle condizioni sociali.

Anche gli investitori, dopo averla trascurata per oltre 10 anni, sembrano aver riscoperto le sue ampie potenzialità: nel corso del 1993 il flusso di capitali ha superato i 54 miliardi di dollari. Le riserve valutarie si sono pertanto ricostruite ed il PIL è continuato ad aumentare (3,0% nel 1992 e 3,2 nel 1993).

Uno dei fattori determinanti che ha contribuito a creare un quadro macroeconomico e finanziario più stabile è stata la fine, per molti Paesi, della crisi del debito estero. Parallelamente al miglioramento della crisi del debito hanno contribuito alla buona "performance" della Regione gli importanti programmi di riforma avviati in tutti i Paesi. Privatizzazione delle imprese pubbliche, apertura economica, riforme fiscali, migliore gestione della spesa pubblica sono tutte misure che hanno avuto come effetto quello di ridurre il rischio Paese, ristabilendo così la fiducia degli investitori.

A livello di singoli Paesi il miglior risultato è stato conseguito dal Perù con una crescita del PIL del 6,5% (- 2,7% nel 1992) e dal Cile dove l'incremento del PIL è risultato pari al 5,7%. Nel panorama latino americano quella del Cile resta l'unica economia con una tendenza veramente solida (decimo anno consecutivo di crescita con un tasso medio annuo del 6%). L'inflazione viene tenuta facilmente sotto controllo attorno al 12% e la disoccupazione si è ridotta al 5%.

In Argentina il piano di convertibilità, avviato nel 1991, ha determinato un brusco abbassamento dell'inflazione del 1300% nel 1990 al 7% nel 1993. La stabilità economica ha portato ad un clima di euforia che si è trasformato in un boom di consumi, ma ancora la capacità produttiva stenta a prendere quota. Non decollano le esportazioni, mentre sono aumentate le importazioni.

Anche nella politica economica colombiana centrale è stata la lotta all'inflazione, scesa dal 26,2% del 1991 al 22,6% nel 1993. Il PIL è cresciuto del 5,2% contro il 3,5% del 1992.

Forte miglioramento della situazione in Brasile, la più grande economia dell'America latina (tra le prime dieci del mondo), dove si concentra un quarto della produzione del subcontinente e dove si continua a sfidare ogni logica economica.

Netti regressi invece per Venezuela e Ecuador i cui tassi di crescita sono calati rispettivamente dal 6,9% e 3,3% del 1992 al -1% e all'1,5% del 1993.

L'attività degli uffici nell'area

Il 1993 ha visto gli uffici dell'area impegnati nel raggiungimento di obiettivi:

- **interni**

tendenti al miglioramento dell'efficienza e della produttività nonché ad una razionalizzazione dei costi di gestione;

- **esterni**

valorizzazione dell'immagine dell'America Latina tra gli operatori italiani mediante la diffusione sistematica di informazioni sulle nuove realtà economiche dei paesi dell'area e la segnalazione puntuale delle crescenti opportunità offerte dai relativi mercati.

intensificazione delle azioni di marketing nei confronti delle Regioni, Enti fieristici ed aziende leader nazionali, per l'acquisizione di commesse e forniture di servizi personalizzate;

standardizzazione e raggiungimento di una soglia omogenea nella qualità e nel contenuto dei servizi erogati; maggiore sensibilizzazione della clientela all'utilizzo dei servizi personalizzati: 485 i servizi di assistenza personalizzata erogati alla clientela, contro i 154 del '92.

Ciò ha permesso un incremento del fatturato dell'anno ed un conseguente posizionamento dell'area -in relazione al tasso di copertura delle spese- al quinto posto tra le nove aree amministrative della Rete estera.

Per quanto riguarda il raggiungimento del target di incassi assegnato all'area in fase di preventivo, si osserva uno scostamento negativo pari al 7,6% che tuttavia pone l'area in una posizione intermedia rispetto agli altri paesi; stessa posizione dell'area anche per l'indicatore relativo al tasso di copertura (9,64%).

Lo scostamento dell'obiettivo di incasso preventivato trova tuttavia parziale compensazione in economie di gestione che a fine anno sono risultate pari a circa 300 milioni di lire.

AFRICA MEDITERRANEA E MEDIO ORIENTE

Analisi dei principali indicatori macroeconomici

Il sostenuto sviluppo della seconda metà del 1991, e ancora più i risultati del 1992, hanno spinto verso l'alto le performances medie dell'ultimo triennio. Ma il 1993 con riferimento agli andamenti dei due anni precedenti registra una caduta generale degli indicatori macro-economici.

Si attenuano gli effetti del "piccolo boom" che si era manifestato dopo la guerra del Golfo e che aveva avuto delle propagazioni anche in paesi relativamente lontani come il Marocco.

Gli alti tassi di crescita indotti dall'accresciuta domanda dell'Arabia Saudita e dalla ricostruzione in Kuwait sono probabilmente ormai alle spalle. E il ritmo di sviluppo tende a stabilizzarsi su valori molto più contenuti.

La crescita del PIL del 4% c.a. nel 1993 corrisponde ad una crescita negativa dell'8% c.a. in termini reali.

Hanno contribuito prevalentemente a questo risultato la crescita negativa dell'Arabia Saudita, che da sola pesa per circa il 28% dell'intera area, e quelle molto basse dell'Egitto, degli Emirati e del Kuwait.

La crescita sostenuta di altri paesi (Algeria, Israele, Iran, Libia, Tunisia, Libano) è corretta in senso negativo dagli elevati tassi d'inflazione (Israele, Algeria, Iran, Libano) ovvero esplica scarsi effetti sull'area in relazione al peso delle economie relative (Tunisia, Libano).

Permane in una situazione recessiva il Marocco.

Cadono pesantemente i consumi e gli investimenti senza effetti di sostanziale contrasto della spesa pubblica che aumenta in modo significativo soltanto in Arabia Saudita.

Le esportazioni crollano di circa 6 punti percentuali e si contraggono le importazioni di oltre 3 punti.

Pur in presenza di un quadro recessivo si confermano all'interno dell'area situazioni differenziate che possono essere raccolte in tre gruppi.

Un primo gruppo di paesi, comprendente Marocco, Tunisia, Arabia Saudita ed Emirati, che privilegia rispetto ai problemi della crescita gli aspetti della stabilità economica con un rigoroso controllo dell'inflazione.

Un secondo che sta attuando politiche di stabilizzazione, (Egitto, Israele e Kuwait). E un terzo gruppo di paesi che non riesce a coniugare stabilità e sviluppo per difficoltà interne e/o internazionali e le cui prospettive permangono incerte.

Rientrano in questo gruppo: l'Algeria (con il 20% annuo di inflazione), il Libano (valori dell'inflazione attorno all'80%) e l'Iran, in cui una serie prolungata di scelte controproducenti sul

piano della gestione economica, finanziaria e valutaria hanno determinato una crisi del debito estero a breve.

All'interno di quest'ultimo gruppo è da collocare anche la Libia, per la quale si può stimare un'inflazione attorno al 30% ma sulla quale mancano dati certi, essendo la situazione presente in questo Paese fortemente condizionata da variabili politico-economiche esterne.

Pur in questo quadro recessivo l'area si conferma tra quelle più importanti per gli scambi con l'estero dell'Italia dopo la CEE.

Per il 1993, le esportazioni dovrebbero avvicinarsi ai 20.000 miliardi, un ammontare molto vicino a quelle verso l'EFTA, agli USA e Canada, e superiore a quelle verso il Giappone ed altri paesi industriali.

Le importazioni dovrebbero essere superiori ai 18.000 miliardi con un saldo attivo quindi di 2.000 miliardi di lire c.a.

Nel complesso le esportazioni sono pari al 7,6% delle esportazioni totali e le importazioni al 7,94%, il saldo attivo è il 7,3% c.a. del saldo generale.

Tra il 1992 e il 1993 l'incremento atteso è il 25% c.a. relativamente alle esportazioni e dell'1,7% relativamente alle importazioni. Il saldo cambia di segno con un tasso di copertura dell'1,27.

L'attività degli uffici dell'area

L'area si classifica in terza posizione, dopo l'Asean-India ed EFTA + Turchia, con uno scostamento del 3,95% in meno rispetto agli obiettivi prefissati in termini di incassi per servizi di assistenza.

Contribuiscono a questo risultato gli uffici di Tel Aviv, Beirut, Tripoli, Kuwait e Algeri che superano gli obiettivi fissati in una percentuale che va dall'8% al 75%. Quattro uffici sono al di sotto dell'obiettivo del 13-14% e due uffici (Dubai e Teheran) scartano rispettivamente del 37 e 47% in meno.

Il *controvalore dei servizi erogati* indica una crescita del 31,2% tra il 1992 e il 1993, che assieme a quella dell'Asean è la *crescita più veloce* di tutta la rete. E' anche la crescita più regolare nel triennio 1991-93.

Tale performance colloca l'area in quinta posizione rispetto ai ricavi totali: con circa 600 milioni di incassi: sette uffici hanno incassato tra i 50 ed i 100 milioni e quattro meno di 50 milioni. Ma rispetto al rapporto costi-ricavi l'area - con una incidenza di 9,49 - è superiore alla media mondo di circa due punti decimali, quindi in linea sotto il profilo della redditività.

Tale risultato è consentito dalle performances del Cairo, Casablanca, Tunisi e Tel Aviv. Riyadh, Algeri, Kuwait e Beirut sono leggermente al di sotto della media. Mentre scartano sensibilmente Dubai, Teheran e Tripoli.

Relativamente alle tipologie di servizio erogate, l'area è al di sotto della media di 5,5 punti percentuali relativamente ai servizi personalizzati e si colloca comunque in quinta posizione, la prima tra i mercati più vicini all'Italia.

La distanza dei mercati, gioca infatti, a parità di condizioni, un ruolo importante nella vendita di questo tipo di servizi. I costi connessi al marketing in aree lontane determinano una pressione alla esternalizzazione dei costi per servizi che le imprese in mercati più vicini assicurano direttamente. Al contrario nelle aree vicine pesa di più la richiesta di servizi standards.

I mercati più vicini, con la vistosa eccezione dell'America Latina, sono infatti superiori alla media della domanda di questo tipo di servizi e l'area Africa e Medio Oriente ha registrato un incremento di richieste molto forte in alcuni servizi di questa categoria, quali i sondaggi prodotto e l'organizzazione incontri. In particolare le "liste nominativi" hanno rappresentato il 55% sul numero delle richieste totali di servizi con un incremento del 48% tra il 1992 e il 1993.

I risultati di vendita dei servizi (+31%) sono sufficientemente allineati con i valori delle esportazioni (+25%) e sottolineano l'attuale importanza commerciale dell'area. Molto resta da fare sul piano dell'organizzazione del lavoro e del marketing dei servizi, ma esiste comunque una base di riferimento adeguata.

Tuttavia sarebbe riduttivo, in presenza dei fenomeni imponenti che attraversano il mondo arabo dal punto di vista politico sociale ed economico, dare un giudizio di adeguatezza dell'attività e del ruolo degli uffici sulla base di questi risultati.

Da un lato la vastità e la profondità di fenomeni come l'integralismo islamico, le migrazioni di massa che dalla sponda sud del Mediterraneo investono l'Italia, hanno le loro radici in uno sviluppo economico inadeguato alla crescita demografica del Maghreb, del Mashreq e del levante mediterraneo.

Dall'altro l'area ricca dei paesi del Golfo ha quasi ovunque superato lo stadio degli investimenti infrastrutturali e cerca una diversificazione ad uno sviluppo fondato sulla vendita dei prodotti petroliferi.

Nel medio termine questi trends determineranno anche la struttura delle relazioni commerciali che si svilupperanno (o si restringeranno) in un ambito di maggiore (o minore) integrazione economica con l'Italia (e la Comunità).

E' per questo motivo che da tempo gli uffici dell'area cercano uno spazio di lavoro che integri l'assistenza commerciale alle imprese con i temi più ampi della internazionalizzazione produttiva.

Rientrano in questo quadro le convenzioni con l'ODI del Marocco e l'API tunisino, il Business Program in Egitto, gli interventi sulle opportunità di investimento in Algeria, il programma di diffusione sugli investimenti in Arabia Saudita e in generale l'attività diretta a favorire lo sviluppo delle joint-ventures produttive.

Il vincolo finanziario posto dalla 106 pone il problema della diffusione e sostegno di tali opportunità in termini di servizi a pagamento.

Non esistono ricette sperimentate. Si stanno elaborando schemi differenziati: in alcuni casi i clienti sono gli stessi operatori economici locali, in altri le imprese italiane, in altri ancora organismi pubblici italiani o internazionali.

Con riferimento a quest'ultima ipotesi è in fase di avanzata definizione una commessa da parte della Comunità per un contratto di monitoraggio sulla realizzazione del progetto Medinvest.

AFRICA SUB-SAHARIANA

I principali indicatori macroeconomici

La performance modesta degli incassi e la sostanziale stagnazione dell'attività degli uffici dell'area S.S. nel 1993 è legata ai noti fattori di grave crisi che da anni affliggono i paesi africani: guerre civili diffuse, riduzione costante del PIL e del reddito reale, debito estero crescente, declino marcato delle capacità produttive e dell'autosufficienza alimentare. L'interscambio dell'Africa Subsahariana col resto del mondo si è ridotto così al 2,40% per le importazioni e all'1,30% per le esportazioni. Ciò significa che escludendo il Sud Africa, la quota dell'Africa S.S. sul commercio mondiale è scesa ben al di sotto dell'1%.

Anche se in modo meno grave di altri paesi Africani i 4 paesi sedi di ufficio risentono pesantemente della crisi.

In Nigeria, la situazione di colpo di stato pressochè permanente durante per tutto il '93, è sfociata nell'annullamento delle elezioni nella ripresa del potere da parte dei militari e in gravi disordini etnico-politici.

In Kenya il '93 è stato per il Paese l'anno più difficile dopo l'indipendenza. La crescita del PIL è stata negativa per circa mezzo punto rispetto al '92, aggravando una tendenza in atto da almeno cinque anni e in presenza di un tasso di incremento demografico attorno al 3,5%. Da novembre '91 al gennaio '94, il Paese non ha ricevuto aiuti internazionali nè sostegno alla bilancia dei pagamenti. Le importazioni si sono dimezzate, soprattutto per quanto riguarda i beni strumentali (di cui l'Italia è essenzialmente fornitrice al Kenya) mettendo in gravi difficoltà il già debole apparato industriale del paese rimasto privo, per mancanza di valuta, di pezzi di ricambio e input industriali. L'inflazione ha superato il 50%. La produzione agricola (soprattutto di cereali) è crollata: nel '94 il Kenya per coprire il suo fabbisogno alimentare dovrà importare circa 1 milione di tonnellate di mais e 250 mila tonnellate di grano (complessivamente circa la metà del fabbisogno totale).

In Sudafrica, la transizione allo Stato post-apartheid è giunta alla sua fase finale con elezioni che si terranno nell'aprile '94. Per tutto il '93 il negoziato per il nuovo assetto di potere è stato accompagnato da una crescente violenza politica, e la situazione di incertezza ha impedito una ripresa economica che i più ottimisti ritengono imminente e di cui si sono visti alcuni segni nella seconda metà del '93 (afflusso di capitali soprattutto americani, buon andamento della borsa).

L'attività degli uffici dell'area

Nel corso del '93 gli incassi relativi all'erogazione di servizi di assistenza per l'ICE di Abidjan sono leggermente aumentati in relazione a servizi relativi alla presenza della BAD; sono rimasti sostanzialmente costanti in Nigeria e Sudafrica e sono diminuiti in Kenya.

Un dato specifico del Kenya è la riduzione consistente della domanda di servizi da parte dell'utenza italiana (-29%) che testimonia la forte perdita di interesse degli operatori italiani per il mercato keniota, dopo due anni consecutivi di totale paralisi economica del Paese e di difficoltà valutarie dovute anche al blocco degli aiuti.

Un dato generale di crisi è stato invece il blocco quasi totale delle attività di cooperazione bilaterale e la forte riduzione di quelle multilaterali, che ha influito negativamente sulle stesse prospettive di funzionamento degli uffici africani.

Analogamente il rinvio *sine die* a causa della situazione politica locale di un progetto CEE di assistenza alle esportazioni in Nigeria, alla cui promozione si era attivamente dedicato l'ufficio di Lagos, non consentiva l'ottenimento di una commessa a cui l'Istituto era seriamente candidato.

Per quanto attiene la tipologia dei servizi prestati all'utenza ciò che si nota è il progressivo aumento della quota dei servizi personalizzati sul totale degli incassi: Nairobi 46,3%, Abidjan 30%, Lagos 45%, Johannesburg 39%. Ciò, da un lato, può essere messo in relazione al disinteresse dell'utenza per un primo approccio ai mercati africani basato sull'informazione di servizi di base; ma dall'altro, indica che la prospettiva è quella di una domanda, forse in diminuzione, ma orientata su servizi sempre più qualificati.

In relazione alle attività promozionali, le iniziative effettuate nell'area sono state tre:

- Johannesburg ha realizzato lo stand informativo itinerante partecipando alla fiera di Bulawayo e di Nairobi, in collaborazione col locale ufficio. Una terza partecipazione in Sudafrica è stata la presenza al SAITEX.

L'iniziativa si è rivelata utile e fruttuosa soprattutto in termini di immagine tanto che si è proposto, per il 1994 di estenderla a Nairobi con la realizzazione di uno stand da portare a Kampala e Addis Abeba.

- Johannesburg, Nairobi e Abidjan hanno sviluppato il progetto macchine agricole. Nairobi ha effettuato una approfondita indagine settoriale di mercato in Kenya, Uganda e Tanzania realizzando anche dimostrazioni di macchinari leggeri presso due progetti agricoli finanziati dalla cooperazione italiana. Johannesburg ha svolto analoghe indagini in Zimbabwe e Sudafrica, mentre Abidjan si è limitato ad inviare operatori all'EIMA. Si sono così costituite solide basi di informazione statistica su questo settore di mercato che verranno aggiornate negli anni seguenti.

- Nairobi ha completato nel 1993 il programma di studi di fattibilità nell'ambito del Progetto Collaborazione Industriale Africa S.S.. Il progetto ha dato interessanti risultati e suscitato notevole interesse fra gli operatori locali e italiani, ma non è stato rifinanziato per il 1994.

INDIA/ASEAN

Analisi dell'andamento dei principali indicatori macroeconomici

Il 1993 è stato caratterizzato dall'avvio in ognuno dei Paesi Asean dei primi provvedimenti tesi alla realizzazione dell'AFTA. I risultati ottenuti dai singoli paesi sono stati in generale superiori alle aspettative grazie soprattutto alla forte ripresa dell'economia americana e ai riflessi positivi del boom economico cinese; è invece (positivamente) sorprendente lo scarso impatto che la negativa congiuntura economica giapponese ha avuto sulle crescite dei PNL dei paesi dell'Area.

I paesi che hanno fatto registrare i migliori risultati nel 1993 sono stati la *Tailandia*, la *Malesia*, il *Vietnam* e *Singapore* con tassi di aumento del PNL intorno all'8%; anche per Indonesia e India il 1993 si è chiuso con note positive, pur facendo registrare aumenti del PNL molto inferiori (6,3% per Indonesia e 4,2% per l'India).

Inferiore alle aspettative è stata la ripresa dell'economia *filippina* con un aumento del PNL del 2%, molto inferiore al 4,5% programmato e inferiore allo stesso tasso di aumento della popolazione (2,4%), ma gli altri indicatori economici del Paese sono risultati migliori delle previsioni, in particolare per quanto riguarda l'inflazione.

L'attività degli uffici dell'area

Gli obiettivi che l'area Asean/India si proponeva di perseguire nel 1993 in termini di strategie operative, sono stati in buona parte realizzati:

- per la promozione di joint-ventures sono state realizzate numerose iniziative promozionale e istituzionale e si è registrato un rinnovato interesse degli imprenditori italiani soprattutto per i mercati del Vietnam, Tailandia, Indonesia e Malesia.
- per la promozione di una migliore conoscenza di mercati considerati marginali dall'esportatore italiano, i migliori risultati sono stati ottenuti in India (dove è stato avviato un impegnativo progetto promozionale che vedrà l'imprenditoria italiana fortemente impegnata nel 1995) e in Vietnam, diventato una meta obbligata degli esportatori italiani in visita al Sud-Est asiatico.
- per la diversificazione delle fonti di finanziamento i risultati sono stati modesti per quanto attiene all'obiettivo di convogliare finanziamenti CEE e nulli per quanto riguarda i finanziamenti MAE:

per la presenza ICE a fiere internazionali è stata realizzata in misura molto soddisfacente con una quindicina di Uffici Informazione organizzati dagli uffici di Bangkok, Kuala Lumpur, Giacarta, Manila Singapore ed Hochiminh.

- buoni risultati sono stati ottenuti per l'acquisizione di clienti fissi, con una elevata percentuale di servizi personalizzati erogati a Regioni, Camere di Commercio, Gruppi industriali e singole aziende.
- la riorganizzazione di Ice Bangkok è stata avviata con il trasferimento a nuovi e meno costosi locali e con l'instaurazione di un rapporto di stretta collaborazione con gli altri organismi pubblici italiani presenti in Thailandia.
- per la razionalizzazione della rete India si è proceduto al ridimensionamento delle strutture di Ice Bombay e si è definito un programma articolato di ristrutturazione da realizzare nel 1994.

Il consuntivo degli incassi 1993 mostra entrate proprie dell'Area per circa 700 milioni di lire (+4,1% rispetto agli obiettivi), con un incremento del 32% rispetto alle entrate fatte registrare nel 1992.

Confermando un trend già manifestatosi nel 1992, l'Area Asean/India ha erogato in larga maggioranza servizi personalizzati, così da compensare il basso livello di domanda di servizi standardizzati da parte dell'utenza.

Il basso livello di domanda di servizi standardizzati è un preoccupante indicatore dell'insufficiente attenzione degli esportatori italiani verso i mercati del Sud-Est asiatico; malgrado si sia registrato un indubbio aumento delle visite personali di operatori italiani in tutti i paesi Asean, in India ed in Vietnam, la presenza dell'Istituto nell'Area rimane sottodimensionata rispetto alle potenzialità di assorbimento di merci estere da parte dei mercati asiatici.

La tipologia dei servizi erogati dagli Uffici ICE dell'Area Asean/India rispecchiava già nel 1992 tale situazione con una incidenza del 52% circa dei servizi personalizzati sul totale dei servizi erogati, mentre nel 1993 tale percentuale è salita al 71% con un ulteriore forte calo della domanda spontanea di servizi standardizzati.

PACIFICO

Nel complesso l'area del Pacifico continua a dare segnali di forte espansione nonostante la presente fase congiunturale mondiale sia in recessione. Data la rilevante estensione geografica dell'area, il ciclo recessivo dell'economia mondiale influenza in misura diversa le varie sub-aree.

In particolare la *Cina* è caratterizzata da una forte espansione economica e commerciale con notevole crescita della produzione industriale, del PIL(+13%) e degli investimenti produttivi. Tale crescita è da attribuire in modo particolare alle province del Sud che hanno fatto registrare una grande quantità di investimenti dall'estero. Si riscontra comunque un elevato tasso di inflazione e tensione nel mercato dei cambi.

Nell'area della Cina è incluso anche il mercato di Hong Kong attualmente caratterizzato da una forte espansione economica-commerciale: il PIL continua a registrare incrementi anche grazie al successo delle province cinesi adiacenti. Le riesportazioni che coinvolgono la Cina-sia come fornitore che come acquirente, sono ulteriormente cresciute (ca.30%).

Nella *sub-area Giappone* può essere ricompresa anche la Corea del Sud e Taiwan, che presentano caratteristiche analoghe.

Il *Giappone* è maggiormente coinvolto nella fase recessiva e presenta ancora un quadro economico incerto caratterizzato da un rallentamento degli investimenti e dei consumi e da una crescita della bilancia commerciale ed un notevole apprezzamento della valuta locale nei confronti delle maggiori monete internazionali.

L'*Oceania* coinvolta anch'essa nella fase recessiva mondiale ha iniziato a mostrare segnali di ripresa, anche se questo processo di ricostruzione economica procede molto lentamente rispetto ai precedenti sbalzi ciclici. L'inflazione rimane vicina ai più bassi livelli degli ultimi trenta anni.

L'attività degli uffici dell'area

Il Pacifico rappresenta la seconda area in ordine di importanza(dopo la CEE) per quanto riguarda l'ammontare degli incassi di assistenza nel corso del '93: circa 1,4 miliardi il fatturato dell'intera area di cui il 68% è stato ottenuto attraverso l'erogazione di servizi di assistenza personalizzati.

I risultati positivi si ridimensionano andando ad osservare l'area dal punto di vista del raggiungimento di obiettivi e target di incasso assegnati:-13,4 lo scostamento registrato mentre per quanto riguarda il tasso di copertura dei costi l'area si posiziona al quarto posto con il 9,87%.

Sempre molto intensa l'attività legata alla realizzazione delle manifestazioni del Programma Promozionale, area che assorbe circa il 30% dei costi dell'area.

Per quanto riguarda la struttura della rete, nel corso del 1993 si sono registrate le seguenti variazioni:

- chiusura dell'ufficio di Melbourne;
- riduzione della superficie del centro affari dell'ufficio di Tokyo.