

l'accordo TISA:
le implicazioni per gli scambi
internazionali di servizi
e per l'economia italiana

Il presente documento è stato elaborato da: Enrico Brandoli, Claudio Colacurcio, Stefania Dal Ferro, Giulia Della Rocca, Carmela di Terlizzi, Andrea Dossena, Alessandra Lanza, Cristina Rossi

Prometeia spa

via g. marconi 43, 40122 bologna, italia
tel. +39 051 648 0911, fax +39 051 220 753
info@prometeia.com
www.prometeia.com

Sommario

I principali risultati	4
Il commercio internazionale di servizi	9
L'importanza dei servizi nell'economia globale	9
Box — Trade in Services Agreement	10
I tratti caratteristici degli scambi di servizi	13
<i>Evoluzione recente</i>	13
<i>Tipologie di servizi scambiati</i>	15
<i>Principali esportatori mondiali di servizi</i>	16
<i>Principali mercati di importazione</i>	18
Conclusioni	19
I servizi in Italia.....	21
Le caratteristiche strutturali del settore dei servizi in Italia	22
Il confronto internazionale	28
Conclusioni	34
Gli effetti sul commercio estero di un accordo sugli scambi di servizi	37
Introduzione.....	37
Principali risultati.....	38
Focus sull'Italia	42
Conclusioni	43
APPENDICE METODOLOGICA.....	44
<i>Il modello econometrico</i>	44
L'impatto del TISA sui settori dell'economia italiana.....	49
Introduzione.....	49
Impatto primario del TISA sui livelli di attività settoriale.....	51
L'impatto finale del TISA ipotizzando uno shock sui prezzi dei servizi in Italia	54
Gli effetti finanziari sulle imprese.....	59
Conclusioni	61
APPENDICE METODOLOGICA.....	63
<i>Stima della matrice di raccordo fra le voci EBOPS e i settori</i>	63
<i>Metodologia utilizzata per la stima degli effetti sui livelli di attività</i>	64
<i>Analisi input-output</i>	64
<i>Stima della matrice di trasferimento degli investimenti</i>	66
<i>Il modello finanziario</i>	67

I principali risultati

Ancora piuttosto indefinito in termini di paesi aderenti (attualmente 50), settori coinvolti (idealmente tutti i comparti non agricoli e industriali), modalità operative e framework giuridico (per ora fuori da WTO), l'accordo TISA relativo agli scambi di servizi rappresenta comunque una delle possibili occasioni per rimodellare le regole del commercio internazionale (insieme all'accordo di libero scambio UE-USA e il negoziato WTO dopo Bali).

Il TISA si rivolge a settori che hanno un grado di internazionalizzazione ancora ampiamente al di sotto del loro potenziale. Nonostante i servizi rappresentino mediamente **il 70% del PIL globale (era il 50% nel 1970)**, il loro **peso sugli scambi non supera il 20%**. Due terzi dei flussi originano da soli 15 paesi (una quota più concentrata rispetto ai primi 15 esportatori di merci) e **tre quarti sono riconducibili a sole tre tipologie: viaggio, servizi alle imprese e trasporto**. Più in generale, emerge per i servizi un quadro di internazionalizzazione meno diffuso rispetto a quello dei soli beni: fatto 100 il valore aggiunto realizzato dai servizi nel mondo, gli scambi internazionali arrivano a rappresentarne meno del 10% (lo stesso indicatore supera il 60% per l'industria).

All'origine della minor integrazione globale esistono molteplici ragioni. Alcune fanno riferimento a motivazioni oggettive, legate alla particolare natura dei servizi, che li rende per esempio meno spendibili in contesti linguistici differenti o che richiede la presenza simultanea in uno stesso luogo di produttore e cliente per la fornitura. Altre spiegazioni sono invece riconducibili all'esistenza di vere e proprie barriere artificiali agli scambi, che spesso assumono la forma di **autorizzazioni, licenze e altre regolamentazioni o normative**. **In teoria** si tratterebbe di vincoli **più semplici da standardizzare rispetto ai beni manufatti**: un mutuo riconoscimento dei titoli per esempio è operativamente assai meno complesso da organizzare rispetto alla definizione di standard unici di sicurezza alimentare o per la produzione di un'auto. **In pratica**, tuttavia, l'intangibilità del bene, il forte collegamento con aspetti culturali o valoriali e la difficile misurazione rendono il concetto di **libero scambio assai più complesso da mettere in pratica**. Del resto, anche l'attuale framework GATS che regola lo scambio di servizi all'interno del WTO ha caratteri meno stringenti rispetto a quello delle merci. È il caso per esempio della clausola MFN o del national treatment per le imprese estere, dove sono infatti previste maggiori possibilità di eccezione rispetto a quanto regolato sui beni.

Il tema dell'apertura del mercato dei servizi è un aspetto particolarmente rilevante per l'Italia, la cui posizione **in termini di integrazione internazionale è in quest'ambito piuttosto contenuta**. Se nei prodotti manufatti l'accessibilità del mercato è omogenea a quello degli altri paesi europei per via di una comune politica commerciale (il livello dei dazi è per esempio identico in tutta l'UE), **l'esistenza di regole ancora nazionali** in molte attività (si pensi agli albi professionali) fa sì che nei servizi permangano, anche all'interno dell'UE, **livelli diversificati di protezione**. Secondo i principali osservatori internazionali, **l'Italia ha in particolare un indice di restrizione agli scambi piuttosto elevato**, sia rispetto ai tradizionali benchmark (Francia, Germania, Spagna), sia rispetto alla media delle economie avanzate (Stati Uniti e Giappone in particolare).

La maggior protezione fa sì che i livelli medi di redditività e gli indicatori di produttività del lavoro delle imprese dei servizi siano in Italia apparentemente più alti di quelli dei principali concorrenti: **il rapporto EBITDA su produzione nei servizi è per esempio più alto di 7 punti rispetto alla Germania**. Se nel caso di mercati aperti questi differenziali si associano generalmente a vantaggi competitivi delle imprese, questa lettura automatica non vale però in presenza di barriere artificiali. La distribuzione del valore aggiunto lungo le filiere è infatti nel migliore dei casi un gioco a somma zero fra clienti e fornitori: quanto guadagna-

to dai servizi corrisponde in realtà a quanto lasciato sul campo dagli utilizzatori (altre imprese o famiglie). Spesso può addirittura avere un effetto negativo, quando l'utilizzo di servizi relativamente protetti diventa necessario per settori industriali che invece sono già esposti alla concorrenza internazionale. Il **contenuto di servizio** incorporato in Italia **nei prodotti manifatturieri esportati** corrisponde per esempio al **38% di quanto venduto**; questo livello è fra i più alti nel quadro delle economie avanzate ed è evidente come un cosiddetto extraprofitto in uno stadio della filiera (inteso qui come conseguenza sul prezzo nel caso di mercati non perfettamente concorrenziali) possa condizionare il livello di competitività complessiva.

Per quello che riguarda gli indicatori di competitività internazionale, l'Italia mostra nei servizi una posizione particolarmente debole. **L'Italia è l'ottava economia mondiale, il settimo esportatore manifatturiero, ma solo il quattordicesimo fornitore di servizi.** Il settore pesa sull'export complessivo appena il 18%, un dato inferiore alla maggior parte dei paesi europei¹. Le imprese dei servizi in Italia hanno inoltre una vocazione verso l'estero contenuta (il 7% rispetto al valore aggiunto generato) e **detengono una quota sugli scambi inferiore al 2% in 8 delle 11 categorie** in cui sono organizzate le statistiche internazionali sul commercio internazionale di servizi. Solo nei servizi di viaggio, la quota italiana (3.7%) è in linea con quella detenuta nei manufatti, un dato positivo, ma che dipende più dal traino derivante dal patrimonio storico e artistico che da una vera e propria competitività dei player. Al contrario la posizione del paese è marginale nei servizi a maggior contenuto tecnologico e dove conta saper costruire centri di competenza e attrarre i talenti internazionali (ad esempio servizi finanziari, engineering, consulenza, informatica, telecomunicazioni).

In un quadro di opportunità che deriverebbe dall'apertura dei mercati internazionali dei servizi un vincolo alla crescita per l'Italia può essere rappresentato dal taglio ridotto delle sue imprese; un tratto caratteristico di tutte le analisi industriali sul sistema produttivo nazionale, ma che nell'ambito dei servizi si fa ancora più evidente. Ci sono infatti in Italia circa **2.2 milioni di imprese² che risentirebbero in maniera diretta dell'accordo TISA.** Il numero medio di addetti è di poco superiore a 3 per impresa, rispetto ai 10 per l'industria manifatturiera. Confrontando i risultati degli ultimi due censimenti, emerge come la **dimensione media delle imprese si è ulteriormente ridotta nell'ultimo decennio**, mentre **è aumentato il peso dei servizi sull'economia nazionale**, sia in termini di occupati, sia di valore aggiunto. All'interno dei settori, le categorie più dinamiche o più rilevanti sono rappresentate sia da attività tradizionali (alloggio, ristorazione e assistenza), sia da servizi a maggior complessità (servizi alle imprese e attività professionali) che rispondono a una crescente esternalizzazione da parte dell'industria. Anche la distribuzione territoriale dei comparti riecheggia alcuni spunti già noti nell'analisi sul sistema produttivo italiano, che mostra una **maggior concentrazione d'imprese dei servizi al centro nord**, soprattutto per le attività a maggior contenuto tecnologico e di innovazione.

Una volta ultimato l'accordo, tra le variabili chiave per disegnare la nuova mappa degli scambi c'è il livello di competitività dei paesi nelle diverse attività che saranno comprese nel TISA. La simulazione realizzata in questo studio stima possibile **un aumento degli scambi di servizi fra paesi aderenti nell'ordine del 20%, quasi 400 miliardi** di euro considerando i livelli del 2013. Visto lo stato delle negoziazioni e i molti punti ancora aperti nel negoziato, questa crescita non va tuttavia letta come una previsione puntuale, ma corrisponde piuttosto a un vero e proprio valore potenziale degli scambi. Si tratta in altre parole di **un**

¹ In Francia il peso dei servizi sull'export arriva al 25%, in Spagna al 31%, mentre è del 16% in Germania.

² Da questo conteggio sono esclusi i settori delle costruzioni, della distribuzione e dei servizi pubblici per cui l'accordo TISA sarebbe poco rilevante in termini di effetti diretti, ma più sostanziale per quelli indiretti.

marginale di sviluppo realizzabile se le negoziazioni in corso portassero **tutti i paesi** aderenti, e **tutti i settori** considerati, **a convergere verso l'attuale livello di restrizione dei mercati più aperti** (Polonia e Nuova Zelanda fra quelli oggi al tavolo del TISA). Dal punto di vista settoriale un mix di effetto di specializzazione (quale tipo di servizi importati) e di elasticità dei diversi flussi commerciali alle barriere porterebbe in particolare a una crescita dell'ordine del **60% per i servizi ICT e del 40% per i servizi business, quelli alla persona e le telecomunicazioni**.

I paesi che oggi partecipano al negoziato originano già il **76% dell'export mondiale e oltre i due terzi delle importazioni (per l'Italia l'interscambio da e verso e paesi TISA copre oltre l'80% dei flussi)**. Per quanto il TISA sia ascrivibile alla categoria degli accordi preferenziali (le concessioni avverrebbero solo fra paesi aderenti), i soggetti in campo sviluppano quindi una massa critica significativa, tale da **minimizzare eventuali effetti di trade diversion** dall'accordo (acquisto di fornitori meno efficienti, ma favoriti dalla presenza di un accordo bilaterale). Peraltro, la stessa dimensione dei paesi aderenti e il carattere aperto all'esterno del negoziato farebbero sì che una volta ultimato, **l'accordo si tradurrebbe verosimilmente in nuovi standard anche a livello multilaterale**. Detto in altre parole, il TISA rappresenterebbe un gioco a somma positiva per il commercio internazionale, perché **attraverso la caduta delle barriere farebbe crescere la domanda di servizi, premiando i fornitori più competitivi, più che favorendo accessi discriminatori**.

Nel nuovo quadro degli scambi, l'Italia guadagnerebbe il **26% in termini di esportazioni aggiuntive** nei paesi aderenti all'accordo, **16 miliardi di euro a prezzi correnti**. Allo stesso tempo, **il venir meno del livello di protezione farebbe crescere le importazioni di servizi del 43% (l'Italia sarebbe al terzo posto per intensità della variazione), poco meno di 21 miliardi secondo i livelli attuali**. Il risultato netto in termini di bilancia dei pagamenti dei servizi sarebbe quindi in prima battuta negativo per l'Italia, **il cui saldo normalizzato mostrerebbe uno dei peggioramenti più significativi all'interno dei paesi TISA (insieme a Finlandia, Francia e Belgio)**. Il dato è del resto coerente con quanto emerso dagli indici di specializzazione e ribadisce i problemi di competitività delle imprese dei servizi in Italia.

Il risultato del TISA **non si esaurisce però nel suo effetto immediato sui settori oggi soggetti a regolamentazione e domani liberalizzati: -0.2% sulla produzione nazionale il risultato del saldo fra nuove esportazioni e maggiori import, -0.4% considerando anche gli effetti sull'indotto (e quindi l'impatto sui fornitori di imprese spiazzate dai nuovi livelli di concorrenza)**. Le maggiori importazioni vanno in realtà ad **alimentare una domanda** che altrimenti si rifornirebbe verso fornitori domestici meno convenienti. Secondo un meccanismo tipico dei gains from trade, **le risorse così liberate si indirizzano verso attività più allineate ai vantaggi competitivi del paese**, generando nuovi consumi e investimenti. Peraltro lo stimolo concorrenziale **favorisce una selezione virtuosa fra le imprese domestiche**. Se il livello competitivo medio è infatti ancora inferiore agli standard internazionali, lo **shock derivante dal nuovo quadro di commercio estero tende infatti a far emergere i migliori**, anche fra i produttori nazionali. **Una seconda simulazione relativa ai settori dell'economia italiana recepisce queste indicazioni, annullando di fatto l'impatto negativo**. Utilizzando i risultati della principale letteratura economica sui legami fra regolamentazione e prezzi dei servizi è stato quindi ipotizzato un nuovo livello dei prezzi medi dei servizi (importati e domestici) compatibile con lo scenario post-TISA e gli effetti di questo cambiamento dei diversi settori utilizzatori. Attraverso margini migliori concessi alle imprese utilizzatrici (industriali e dei servizi) e i loro maggiori investimenti generati dalla disponibilità di cassa, **il risultato finale dell'accordo è quindi un ribaltamento dei soli effetti diretti**. A seguito dell'approvazione del TISA, **il fatturato complessivo delle imprese italiane mostrerebbe così una tenuta se non una leggera crescita (lo 0.06% in più, circa 2 miliardi rispetto ai livelli del 2013)** e vedrebbe soprattutto premiati i settori di specializzazione. L'industria **meccanica, pro-**

dotti in metallo, ma anche **l'elettronica e l'automotive sarebbero fra i principali beneficiari** del nuovo quadro. All'interno dei servizi uscirebbero **più forti soprattutto i settori legati al turismo**, mentre manterrebbero generalmente il segno negativo le altre categorie.

L'effetto stimolo offerto dal mutato scenario concorrenziale dopo l'accordo TISA sarebbe poi particolarmente evidente guardando agli impatti sui conti finanziari. Ipotizzando un processo di selezione fra le imprese e un trasferimento dei risparmi sul fronte degli input a margini e investimenti, il quadro finanziario migliorerebbe in tutti i settori attraverso una **maggiore redditività, circa 0.2 punti di ROI, e un minor indebitamento, stimolando quindi due variabili chiave della competitività nell'attuale scenario**.

In sintesi, per leggere vincenti e perdenti di un accordo sulla liberalizzazione degli scambi non basta guardare ai settori oggi direttamente interessati dalle negoziazioni, ma **occorre considerare gli effetti del nuovo scenario su tutto il sistema produttivo**. Un mercato più aperto e con meno barriere offre all'Italia un'occasione di crescita, perché da un lato opera quella selezione dolorosa quanto necessaria per tenere il passo della competizione globale e dall'altro **rinforza il quadro finanziario e la domanda di quei settori dove già oggi il paese mette in luce vantaggi competitivi**.

I capitoli successivi approfondiscono quanto illustrato in maniera sintetica nei paragrafi precedenti. Il **primo capitolo descrive il quadro del commercio mondiale dei servizi**, settori, mercati e fornitori, **oltre che i tratti salienti del TISA**. Il **secondo capitolo è dedicato al peso dei servizi in Italia** e ad un'analisi strutturale delle caratteristiche delle imprese, confrontate con i principali benchmark europei. Il **terzo capitolo simula l'impatto sul commercio di servizi nel caso di un abbattimento delle barriere** agli scambi con un dettaglio di paese esportatore, mercato e categoria di servizi. I risultati dipendono principalmente dal grado di competitività dell'esportatore e sono presentati rispetto al valore registrato dalle esportazioni in euro nel 2012 (ultimo anno storico considerato nelle stime). Il **quarto capitolo** recepisce lo scenario elaborato e ne **declina gli effetti su tutti i settori dell'economia italiana, quelli diretti** per i servizi che sperimenteranno una modifica dei flussi di import ed export, **quelli indiretti** per quei comparti che vedranno, in qualità di clienti o fornitori, modificarsi i loro livelli di domanda, gli input di produzione e i relativi prezzi.

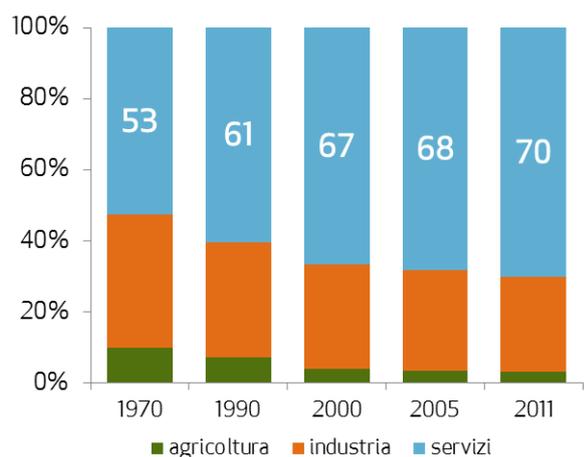
Il commercio internazionale di servizi

“Un servizio è un qualcosa che si può acquistare e vendere, ma che non può cadere su un piede”, Gummesson (1987)

L'importanza dei servizi nell'economia globale

Il termine servizio (dal latino servitium, “condizione di schiavo”) identifica un bene ad alto contenuto di intangibilità, dotato di un valore economico quantificabile; in sostanza, l'equivalente non materiale della merce. Ciò che principalmente differenzia la fornitura di un servizio da quella di una merce è che il servizio risulta di fatto “non possedibile”, in quanto generalmente prodotto contestualmente al suo consumo. La rilevanza delle attività di servizio in un'economia aumenta all'aumentare del grado di modernità della stessa, tanto da fare normalmente identificare con il termine “terziarizzazione” la fase di sviluppo post industriale.

Fig. 1 – Quote di valore aggiunto sul PIL globale (%)



Il valore aggiunto dei servizi rappresenta mediamente il 70% del PIL globale (contro il 27% circa dell'industria); un dato che non si è modificato di molto rispetto a inizio anni duemila, ma che risulta in forte aumento se si guarda a qualche decennio più indietro (nel 1970 si attestava poco al di sopra del 50%).

Come già evidenziato, l'importanza dei servizi è più elevata nelle economie maggiormente avanzate - nell'Unione Europea quasi i $\frac{3}{4}$ del PIL fanno capo ai servizi, negli Stati Uniti tale quota sfiora l'80% - mentre risulta più contenuta nelle economie

emergenti, Cina compresa, dove il peso dei servizi su PIL ha recentemente raggiunto il 45%³ superando - di poco - quello dell'industria (44% circa).

³ Era il 40% nei primi anni duemila, il 24% nel 1970.

Box — Trade in Services Agreement: l'accordo in sintesi

Il Trade in Services Agreement (TISA) è un accordo commerciale, attualmente in fase di negoziato, finalizzato alla liberalizzazione del commercio dei servizi tra i paesi che vi aderiscono. L'accordo mira ad aprire i mercati e migliorare le regole che normano settori quali licenze, servizi finanziari, telecomunicazioni, e-commerce, trasporti marittimi, lavoratori che si spostano temporaneamente all'estero per fornire servizi.

Vista la sempre maggiore importanza che i servizi rivestono nell'economia internazionale, l'apertura dei mercati andrebbe a vantaggio di una maggiore crescita e occupazione a livello globale, oltre che – dato l'aumento della concorrenza – a favorire un abbassamento dei prezzi dei servizi per famiglie e imprese.

I negoziati - pur svolgendosi al di fuori dell'ambito WTO - coinvolgono attualmente 23 membri del WTO (Unione Europea e altri 22, per un totale di 50 paesi), che nell'insieme rappresentano mediamente oltre il 70% del commercio mondiale di servizi. Per alcune categorie (in particolare, royalties e servizi finanziari) il peso dei "paesi TISA" sugli scambi globali supera abbondantemente l'80%.

Il TISA è aperto a tutti i membri del WTO interessati a una liberalizzazione degli scambi di servizi. Recentemente, anche Cina e Uruguay hanno chiesto di partecipare ai colloqui. In caso di adesione di un numero sufficientemente elevato di paesi, l'accordo potrebbe essere fatto rientrare in ambito WTO.

L'accordo si basa, infatti, nelle sue linee guida - campo di applicazione, definizioni, accesso al mercato, etc. - su un accordo internazionale esistente, il GATS (General Agreement on Trade in Services, del 1995) che coinvolge tutti i membri del WTO. Il TISA rappresenta, inoltre, di fatto un tentativo di superamento dello stallo in cui sono finiti i negoziati multilaterali del Doha Development Round (DDA).

I colloqui hanno preso formalmente avvio nel marzo del 2013; nel settembre 2013 i partecipanti hanno aderito a un testo base. Alla fine dello scorso anno, la gran parte dei paesi aveva già indicato i mercati dei servizi per i quali vi è disponibilità di apertura (e in quale misura).

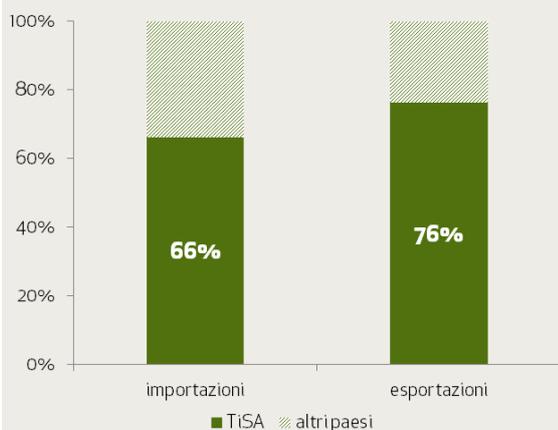
Entro la fine del 2014 sono previsti altri dieci round negoziali. Per il termine dei colloqui non è stata fissata nessuna scadenza.

I paesi aderenti al TISA*

- | | |
|-------------------|-----------------|
| 1. Unione Europea | |
| Regno Unito | Finlandia |
| Germania | Portogallo |
| Francia | Repubblica Ceca |
| Spagna | Ungheria |
| Olanda | Croazia |
| Irlanda | Romania |
| Italia | Cipro |
| Belgio | Bulgaria |
| Lussemburgo | Slovacchia |
| Svezia | Slovenia |
| Danimarca | Lituania |
| Austria | Estonia |
| Polonia | Malta |
| Grecia | Lettonia |
| 2. Stati Uniti | |
| 3. Giappone | |
| 4. Hong Kong | |
| 5. Corea del Sud | |
| 6. Svizzera | |
| 7. Canada | |
| 8. Australia | |
| 9. Taipei | |
| 10. Turchia | |
| 11. Norvegia | |
| 12. Israele | |
| 13. Messico | |
| 14. Cile | |
| 15. Nuova Zelanda | |
| 16. Panama | |
| 17. Costa Rica | |
| 18. Colombia | |
| 19. Perù | |
| 20. Pakistan | |
| 21. Islanda | |
| 22. Paraguay | |
| 23. Liechtenstein | |

* in ordine decrescente di rilevanza in termini di esportazioni di servizi commerciali

Rilevanza dei paesi aderenti al TISA sul commercio globale di servizi



Rilevanza dei paesi aderenti al TISA sull'export per tipologia di servizio



Le connotazioni di intangibilità e immaterialità tipiche dei servizi ne rendono difficile la standardizzazione (un servizio è sempre diverso da un altro, generando spesso difficoltà nella percezione e nel controllo della qualità) e impossibile l'immagazzinamento. La fornitura di un servizio prevede generalmente la simultaneità e l'inseparabilità tra l'attività di produzione/erogazione e quella di consumo; in molti casi è richiesta la vicinanza fisica tra il prestatore del servizio e il fruitore. Inoltre, lo scambio economico di un servizio (ad esempio, la prestazione di un professionista) risulta sconnesso al trasferimento della proprietà, diversamente da quanto avviene per i beni a contenuto materiale (ad esempio, l'acquisto di un'automobile). Queste caratteristiche fanno sì che i servizi siano spesso percepiti come meno facilmente commerciabili rispetto ai beni. Anche per quello che riguarda le regole multilaterali degli scambi esistono del resto ambiti più sfumati rispetto al mondo dei beni. L'attuale schema di riferimento multilaterale GATS, che il TISA ambisce a migliorare, per esempio mutua il concetto di Most Favourite Nation, ma è chiaro che se per un prodotto fisico eventuali discriminazioni sono più evidenti (una scarpa è sempre una scarpa indipendentemente dalla provenienza), l'intangibilità e la trasversalità di molti servizi (si pensi a uno studio su un'operazione di M&A che chiama in causa analisi economiche, competenze legali, audit contabili e strumenti di ingegneria finanziaria) rendono meno agevole la definizione dell'oggetto dello scambio e l'individuazione del benchmark opportuno.

Le considerazioni dei paragrafi precedenti sulle peculiarità che caratterizzano l'internazionalizzazione dei servizi trovano conferma nei numeri.

Tab. 1 – Indice di restrizione negli scambi di servizi (STRI), valori crescenti corrispondono a minore apertura

paese	STRI	paese	STRI
Australia	20.2	Lituania	12.6
Austria	17.8	Messico	29.5
Belgio e Luss.	22.5	Norvegia	14.3
Bulgaria	15.5	Nuova Zelanda	11.0
Canada	21.6	Olanda	12.2
Cile	23.4	Polonia	11.0
Colombia	18.3	Portogallo	21.8
Croazia	14.6	Regno Unito	14.3
Danimarca	21.0	Repubblica Ceca	16.6
Estonia	12.6	Romania	14.5
Finlandia	25.6	Slovacchia	14.6
Francia	26.4	Slovenia	14.6
Germania	17.5	Spagna	16.1
Giappone	23.4	Stati Uniti	17.7
Grecia	18.0	Sud Corea	23.1
Hong Kong	19.0	Svezia	15.5
Irlanda	12.4	Svizzera	14.3
Israele	19.0	Taiwan	19.0
Italia	26.9	Turchia	25.0
Lettonia	12.6	Ungheria	17.5

Considerando come proxy della propensione all'export di un settore il rapporto tra esportazioni e valore aggiunto prodotto, si osserva come per i servizi a livello globale tale indicatore non raggiunge, in media, il 10%⁴, mentre per le merci si attesta poco al di sopra del 60% (dati 2011). Una così forte differenza nell'apertura al commercio trova ragione nelle caratteristiche intrinseche del bene "servizio", ma anche come anticipato in un quadro di regole ancora molto frammentato e livelli di restrizione agli scambi piuttosto elevato. Il Services Trade Restrictions Index (STRI) realizzato dalla Banca Mondiale sintetizza in un unico indicatore i molteplici fattori che condizionano l'apertura del mercato dei servizi per i principali paesi.

L'utilizzo di un indicatore sintetico trova ragione nella grande eterogeneità delle

barriere che condizionano gli scambi del settore. Le restrizioni al commercio dei servizi sono infatti più complesse rispetto a quelle che caratterizzano gli scambi di merci.

⁴ Per gli Stati Uniti non raggiunge il 5%, in Giappone si ferma al 3.4%, in Italia supera di poco il 7%. Per contro, ci sono paesi quali Danimarca, Belgio, Olanda e Svizzera dove l'export/valore aggiunto di servizi tocca punte comprese tra il 21% e il 26%.

Anche se non manca la presenza di barriere non tariffarie, per il commercio di beni gli ostacoli agli scambi sono più facilmente misurabili attraverso l'entità dei dazi, che vanno a influenzare direttamente il prezzo dei beni acquistati dall'estero. In questo caso la dimensione degli scambi e l'effetto delle restrizioni possono essere rilevate in modo relativamente agevole in termini di entità del flusso registrato in dogana e del rincaro applicato. Le restrizioni al commercio di servizi assumono, invece, generalmente la forma di norme/regolamenti. Tali regolamenti possono influenzare sia l'ingresso sul mercato di fornitori esteri sia quello di nuovi fornitori nazionali di servizi. L'effetto della regolamentazione è più complesso da cogliere rispetto a quello dei dazi sulle merci, in quanto può determinare un aumento di prezzo sia dei servizi forniti dall'estero sia di quelli erogati a livello nazionale.

I tratti caratteristici degli scambi di servizi

Evoluzione recente

Dal punto di vista della dinamica nel tempo gli scambi internazionali di servizi hanno comunque sperimentato un costante incremento dal 2000 a oggi. Con riferimento ai servizi commerciali - al netto quindi dei governativi⁵ - gli scambi globali hanno superato i 3385 miliardi di euro nel 2013 (livello sostanzialmente analogo a quello dell'anno precedente). Un flusso pari a oltre il doppio di quello registrato nel 2000, frutto di una crescita che è comunque andata (quasi) di pari passo con quella degli scambi di merci (saliti a oltre 13000 miliardi di euro nel 2013, dai 6640 miliardi del 2000).

A fronte di queste dinamiche, la quota del commercio di servizi commerciali sul commercio complessivo di merci e servizi si è mossa in un intorno del 20% lungo tutto il periodo 2000-2013. L'unica eccezione di rilievo è data dal 2009, quando tale quota ha toccato il 23% per via di un rallentamento più contenuto degli scambi di servizi rispetto a quanto riscontrato sul mercato globale delle merci. La maggiore vischiosità che caratterizza le prestazioni di un servizio (si pensi, ad esempio, ai servizi assicurativi, a quelli informativi, alle royalties etc.) rispetto alla compravendita di beni materiali ha fatto sì che il crollo subito dal commercio mondiale di merci per effetto dello scoppio della crisi economico finanziaria internazionale non si sia esteso con analogo intensità agli scambi di servizi: questi ultimi, nel 2009, hanno registrato una flessione del 4.5% (flussi misurati a euro correnti), contro il -19% delle merci. Per contro, la successiva fase di ripresa degli scambi ha visto i servizi in crescita a ritmi un po' più moderati rispetto alle merci. Nel complesso degli anni 2000-2013 è comunque agli scambi di servizi che va la palma dei più dinamici (con un +6.2% di variazione media annua, a fronte del +5.4% per le merci).

⁵ Il peso dei servizi pubblici (o governativi) sul totale dei servizi scambiati a livello globale è limitato al 2%.

Fig. 2 - Scambi globali di servizi commerciali: livello (mld. €, asse dx) e quota sul commercio complessivo di merci e servizi (asse sx)

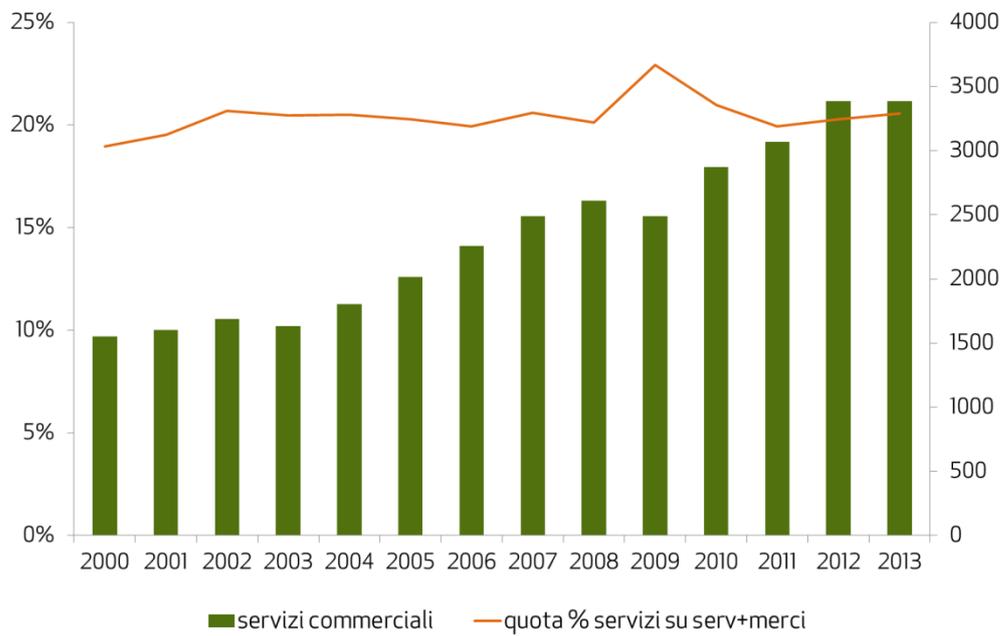
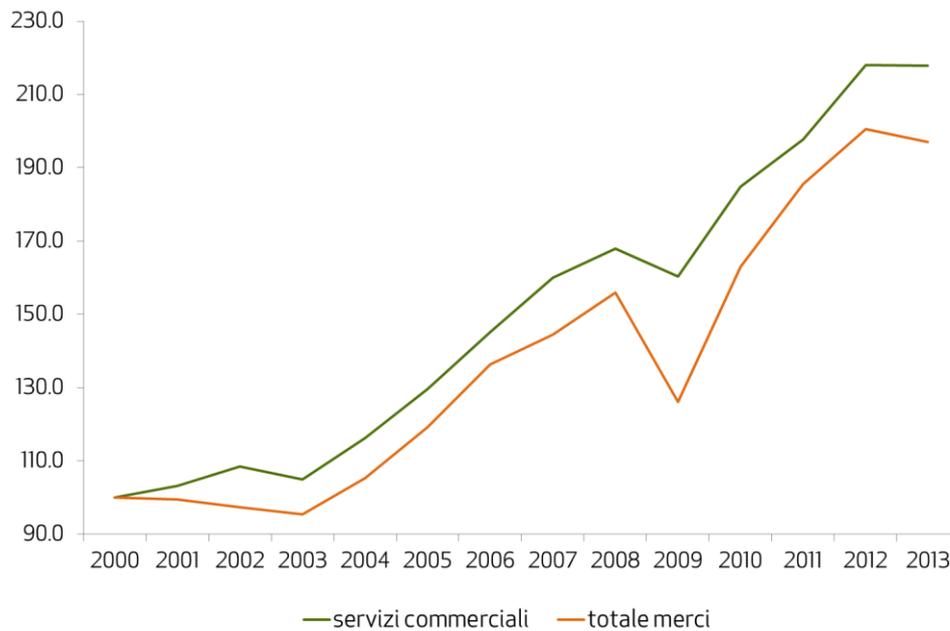


Fig. 3 - Scambi globali di merci e servizi: andamento storico (indici 2000=100)



Tipologie di servizi scambiati

Guardando più nel dettaglio ai flussi di commercio per tipologia di servizio si osserva come, l'80% dei servizi⁶ oggetto di scambi commerciali faccia capo a sole quattro categorie sulle dieci considerate⁷:

- servizi business (tecnici, professionali, pubblicità, marketing, R&S, etc., che con 893.5 mld. € nel 2012 rappresentano il 27% del totale)
- servizi di viaggio (business e personali, circa ¼ del totale)
- servizi di trasporto (20%)
- servizi finanziari (7%).

Tra gli altri, degni di nota sono soprattutto "royalties e licenze" e "servizi informatici", che coprono quote rispettivamente prossime al 7% e al 6% degli scambi globali di servizi commerciali.

Fig. 4 – Tipologie di servizi esportati: peso %, anno 2012

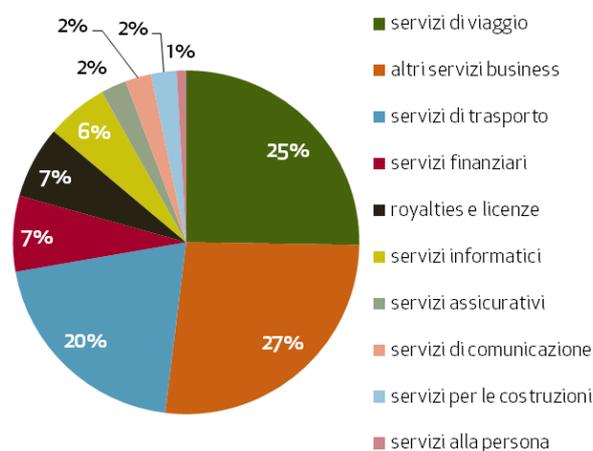
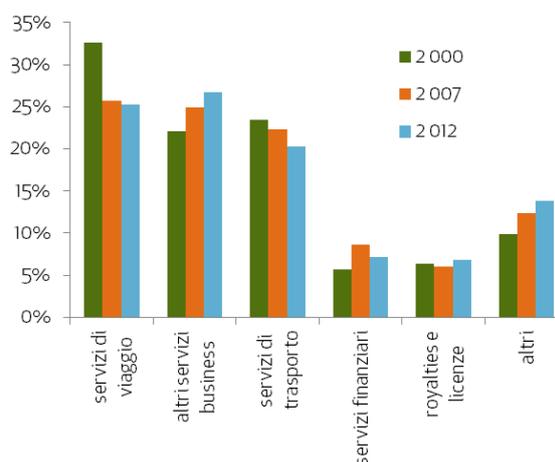


Fig. 5 – Tipologie di servizi esportati: peso %



Il mix di servizi oggetto di scambio sui mercati internazionali non ha subito particolari stravolgimenti dal 2000 a oggi. Il mutamento più significativo ha riguardato i servizi di viaggio che sono passati dal coprire 1/3 dei flussi globali all'inizio dello scorso decennio al 25% attuale, rimanendo però saldamente al primo posto per dimensione degli scambi. Il calo di quota è andato a beneficio soprattutto dei servizi business e, secondariamente, informatici a fronte della crescente importanza che questi fattori hanno assunto nello scenario di concorrenza globale. Il ranking tra il 2000 e il 2012 mostra poi una leggera perdita di peso relativo dei servizi di trasporto e un progressivo sorpasso dei servizi finanziari sulle royalties. Relativamente stabile e contenuta, invece, l'incidenza dei servizi di comunicazione, servizi per le costruzioni e alla persona.

In termini di dinamica dal 2000 le crescite più intense degli scambi sui mercati internazionali hanno riguardato i comparti dei servizi informatici (i cui flussi sono quadruplicati nel periodo), assicurativi e finanziari

⁶ Le informazioni sono aggiornate al 2012. Nella banca dati dell'International Trade Center utilizzata, il 2013 presenta ancora diversi dati mancanti incrociando paese, tipo di servizio e mercato coinvolti negli scambi. Considerando il carattere strutturale del paragrafo, la completezza delle informazioni è da preferirsi rispetto all'aggiornamento delle stesse.

⁷ Per il commento si prende a riferimento la classificazione internazionale dei servizi BPM5, che presenta un minore dettaglio nelle componenti rispetto alla EBOPS utilizzata nel successivo capitolo. Ai fini della presente analisi, risultano aggregati i servizi di viaggio (business + personali) e quelli di comunicazione (TLC + poste e corrieri).

(entrambi quasi triplicati). Tali dinamiche sono presumibilmente state guidate, oltre che da un fattore di domanda, anche da un tema di offerta, a fronte dell'emanazione in questi anni di normative volte a introdurre una progressiva liberalizzazione di queste tipologie di servizio in diversi importanti mercati. Per contro, servizi storicamente molto più rilevanti in termini di dimensione dei flussi di scambio a livello internazionale, e quindi di contributo alla crescita complessiva del commercio – quali quelli di viaggio e trasporto – sono invece risultati tra i meno dinamici nel periodo analizzato.

Principali esportatori mondiali di servizi

I principali player sul mercato globale dei servizi sono in gran parte gli stessi che si registrano per gli scambi di merci: guardando alle prime 15 posizioni, 12 sono coperte da paesi "top" anche nelle esportazioni di merci. Anche in termini di peso i valori sono sostanzialmente in linea con quelli registrati per i flussi di commercio di beni materiali: i primi 10 esportatori di servizi coprono una quota un poco superiore al 50% degli scambi globali, i primi 15 arrivano ai 2/3.

Fig. 6 – Principali esportatori di servizi: peso %, anno 2012

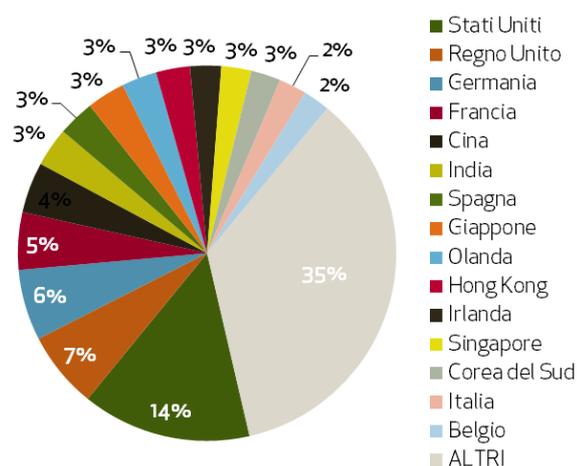
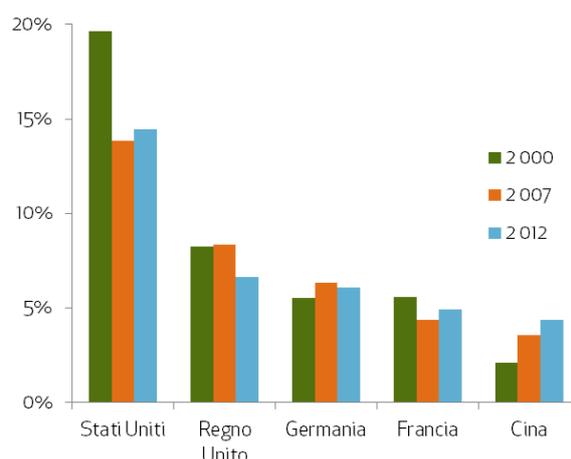


Fig. 7 – Principali esportatori di servizi: confronto storico



A cambiare tuttavia è il peso relativo di questi player, in particolare quello di alcuni "volti noti" del commercio internazionale di beni. Su tutti la Cina, da alcuni anni dominus incontrastato sui mercati internazionali per quanto riguarda le merci (con una quota che oggi supera il 10% dei flussi globali), ma che nel ranking dei servizi compare solo al 5° posto, coprendo poco più del 4% degli scambi internazionali.

Per contro, nei servizi risulta più forte la posizione degli Stati Uniti, top player con una quota prossima al 15% (alle spalle della Cina, invece, nel ranking mondiale per le merci). Il rovesciamento di posizioni riflette e conferma il differente ruolo rivestito dai servizi nelle diverse fasi di sviluppo di un'economia, oltre che ovviamente differenze di specializzazione fra paesi a pari grado di sviluppo. Anche per il Regno Unito per esempio il peso rivestito quale esportatore di servizi supera significativamente quello assunto per le esportazioni di merci (il paese risulta rispettivamente al 2° e all'11° nelle due classifiche).

E' rilevante osservare, inoltre, che tra i principali esportatori mondiali di servizi compaiono paesi che risultano in posizioni molto più arretrate con riferimento alle merci: India in primis, ma anche Spagna e Irlanda (tutti con quote nell'ordine del 3%). L'Italia è caratterizzata dal fenomeno opposto, al 14° posto tra gli esportatori di servizi al 9° nelle merci (al 7° per i soli manufatti). Il paese mostra attualmente quote sugli scambi mondiali di servizi del 2.4% in calo rispetto ai livelli prossimi al 4% nel 2000.

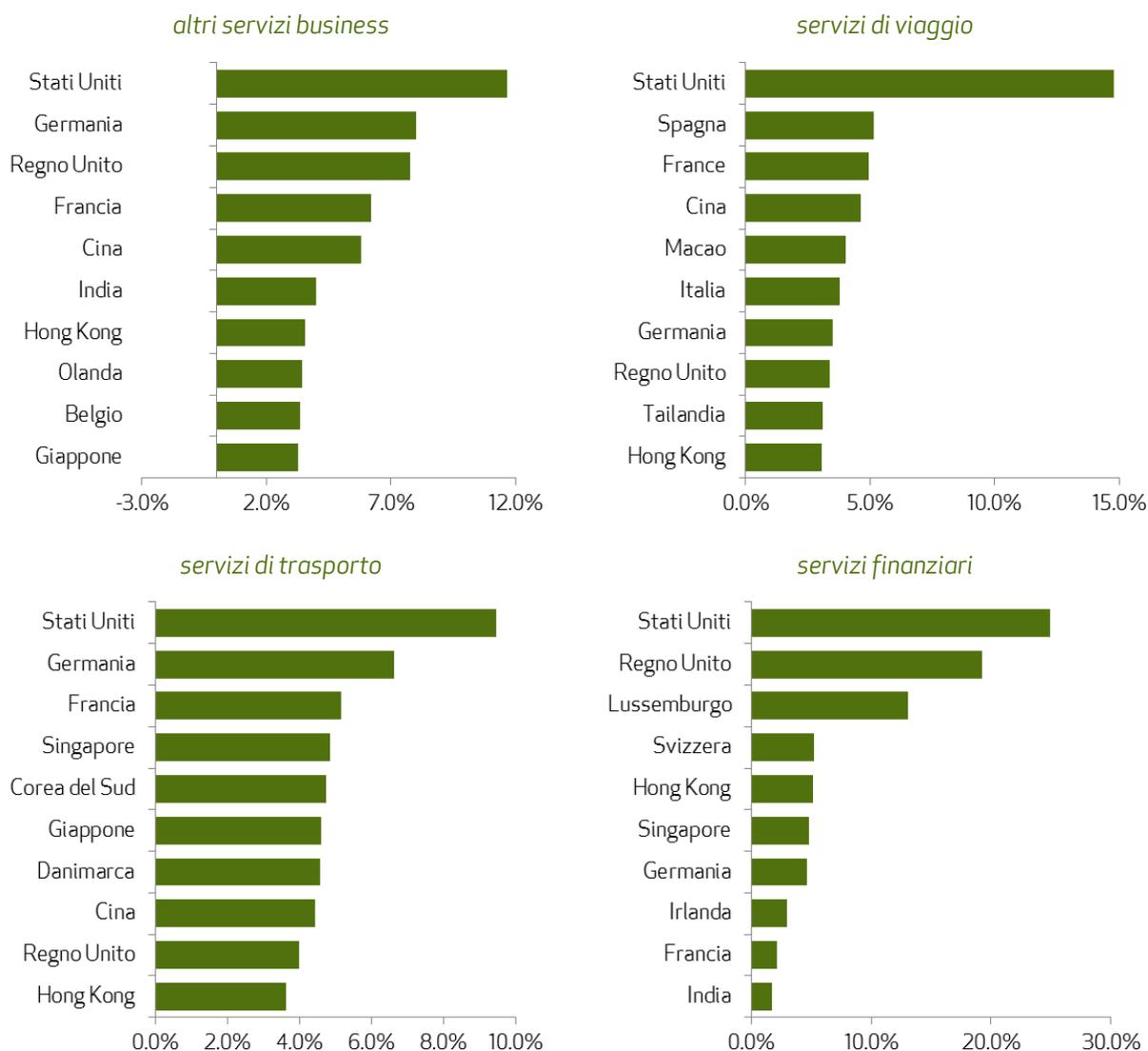
Tab. 2 – Principali esportatori per tipologia di servizio

	1°	2°	3°
altri servizi business	Stati Uniti	Germania	Regno Unito
servizi per le costruzioni	Corea	Cina	Giappone
servizi finanziari	Stati Uniti	Regno Unito	Lussemburgo
servizi informatici	India	Irlanda	Germania
servizi assicurativi	Regno Unito	Stati Uniti	Irlanda
servizi alla persona	Regno Unito	Francia	Lussemburgo
royalties e licenze	Stati Uniti	Giappone	Olanda
servizi di comunicazione	Stati Uniti	Germania	Regno Unito
servizi di trasporto	Stati Uniti	Germania	Francia
servizi di viaggio	Stati Uniti	Spagna	Francia

Analizzando in prospettiva storica la classifica dei principali esportatori di servizi, l'evoluzione non mostra new entry tra il 2000 e il 2012. Uniche variazioni di rilievo sono il ridimensionamento della quota degli Stati Uniti – scesa di 5 punti nel periodo analizzato – e la contestuale scalata di posizioni di Cina e India, non paragonabile tuttavia (in particolare nel caso della Cina) a quella osservata relativamente alle esportazioni di merci.

Scendendo nel dettaglio delle tipologie di servizio, si possono evidenziare alcune peculiarità che riflettono la struttura di specializzazione dei singoli paesi. Gli Stati Uniti si confermano il top player mondiale, risultando il primo esportatore in 6 delle 10 categorie analizzate: royalties e licenze (dove la quota sull'export globale supera addirittura il 40%), finanziari (con una quota del 25%), business, comunicazione, trasporto e viaggio. Gli Stati Uniti compaiono comunque nella top-10 in altre tre tipologie di servizi: assicurativi (2°, alle spalle del Regno Unito), informatici (4°, padroneggiati da India e Irlanda) e costruzioni (8°). Per contro, la Cina evidenzia un posizionamento superiore alla sua media nei servizi per le costruzioni (2° esportatore mondiale, dietro alla Corea), mentre non compare tra i primi 10 esportatori mondiali per servizi finanziari, royalties e licenze (dominati dalle economie di più antica industrializzazione), comunicazione e servizi alla persona.

Fig. 8 – Top-10 degli esportatori per i principali servizi esportati (quota di mercato sull'import globale)



L'Italia, a fronte di una bassa specializzazione media nelle esportazioni di servizi, occupa una posizione di rilievo per quanto riguarda le categorie comunicazione (5° esportatore mondiale, con una quota del 5.5%) e viaggio (al 6° posto, con una quota prossima al 4%). Rientra inoltre nella top-10, sebbene con un peso più marginale, per servizi assicurativi e royalties.

Principali mercati di importazione

Ai primi 3 posti nella classifica dei mercati di importazione per i servizi compaiono Stati Uniti, Germania e Cina, che complessivamente assorbono circa ¼ degli scambi globali. Niente di diverso, quindi, rispetto a quanto si osserva per le importazioni di merci, a meno di un peso relativo leggermente inferiore per Stati Uniti e Cina nel caso dei servizi (la somma dei primi 3 mercati per l'import di merci arriva a sfiorare il 30%).

Fig. 9 – Principali importatori di servizi: peso %, anno 2012

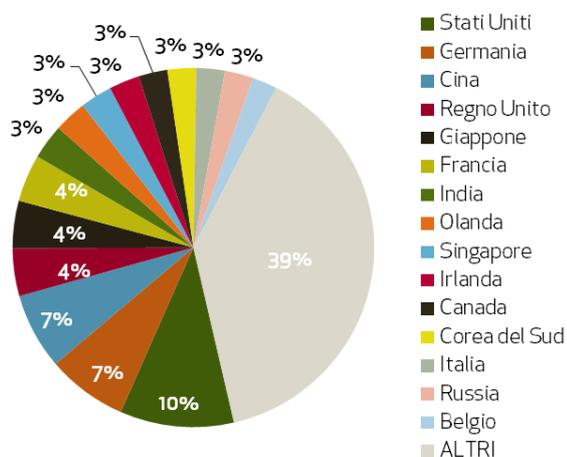
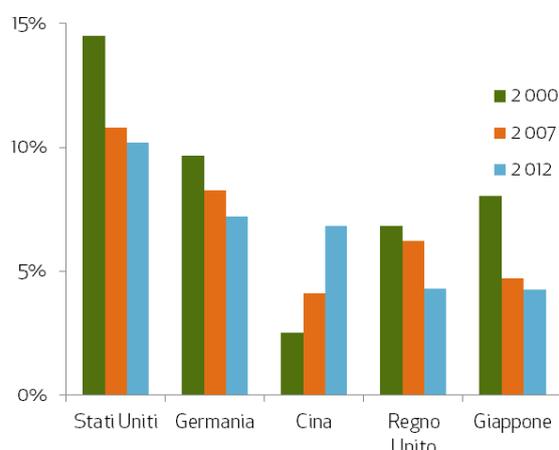


Fig. 10 – Principali importatori di servizi: confronto storico



Anche scendendo nella classifica non si rilevano sostanziali differenze nei protagonisti; uniche eccezioni nella top-10 delle destinazioni per i servizi sono l'assenza di Hong Kong (importante mercato di transito per le merci) e del Messico (economia fortemente basata sulla trasformazione industriale). Tra gli importatori mondiali di servizi l'Italia compare al 13° posto, con un peso sui flussi globali del 2.5% nel 2012⁸.

Nel complesso, i primi 10 importatori assorbono circa la metà dei flussi mondiali, i primi 15 arrivano al 60%. Il mercato globale si presenta quindi oggi meno concentrato rispetto a inizio anni duemila, quando erano i primi 10 mercati ad originare quasi il 60% della domanda.

Rispetto ad allora, a perdere peso sulle importazioni di servizi sono stati soprattutto Stati Uniti e Giappone, seguiti da Germania e Regno Unito. La Cina, invece, ha aumentato esponenzialmente la propria domanda sui mercati internazionali, con un'accelerazione a partire dal 2010 a cui hanno contribuito principalmente i servizi di viaggio e quelli di trasporto.

Conclusioni

L'accordo multilaterale TISA (Trade in Services Agreement), attualmente in fase di negoziato, mira ad aprire i mercati internazionali dei servizi, al fine di favorire un aumento degli scambi colmando, almeno in parte, il gap rispetto al potenziale esistente. I negoziati coinvolgono attualmente 23 membri del WTO (Unione Europea e altri 22), che nell'insieme rappresentano mediamente oltre il 70% del commercio mondiale di servizi. Per alcune categorie (in particolare, royalties e servizi finanziari) il peso dei "paesi TISA" sugli scambi globali supera abbondantemente l'80%.

L'economia mondiale è oggi fortemente terzariizzata: il valore aggiunto dei servizi rappresenta mediamente il 70% del PIL globale, contro il 27% circa dell'industria. Tuttavia, le connotazioni tipiche dei servizi (intangibilità, immaterialità, "non possedibilità"), fanno sì che questi siano percepiti come meno facilmente commerciabili rispetto ai beni. A livello globale, il rapporto tra esportazioni e valore aggiunto prodotto,

⁸ I servizi importati dall'economia italiana sono riconducibili principalmente alle voci altri servizi alle imprese (business), viaggi e trasporti; ciascuna pesa per circa il 25% sul valore dei servizi complessivamente importati (81 mld. € nel 2012).

non raggiunge il 10% per i servizi, mentre si attesta poco al di sopra del 60% per le merci. Una differenza che trova ragione anche nella presenza a livello internazionale di elevate restrizioni, normalmente nella forma di norme/regolamenti, al commercio di servizi.

La quota di servizi commerciali sul commercio complessivo di merci e servizi si è mossa in un intorno del 20% lungo tutto il periodo 2000-2013. A oggi, l'80% dei servizi scambiati fa capo a sole quattro categorie – business (27% del totale), viaggio (circa ¼ del totale), trasporto (20%), finanziari (7%) – senza particolari mutamenti nel mix rispetto all'inizio del periodo d'osservazione.

I principali player sul mercato sono in gran parte gli stessi che si registrano per gli scambi di merci, ma il peso relativo di alcuni di essi cambia significativamente. In particolare, la Cina nel ranking dei servizi compare solo al 5° posto, coprendo poco più del 4% degli scambi internazionali; top player risultano, invece, gli Stati Uniti, con una quota prossima al 15% (alle spalle della Cina, invece, nel ranking mondiale per le merci).

I servizi in Italia

I paragrafi precedenti hanno messo in luce l'importanza relativa dei servizi nell'economia internazionale. A questa caratterizzazione non sfugge l'Italia che in linea con le principali economie avanzate origina una parte rilevante del proprio PIL dai servizi.

Per cogliere la misura esatta di questa importanza il primo passaggio fondamentale è per così dire definitorio. Da un lato esistono infatti perimetri ideali del comparto servizi costruiti per sottrazione, togliendo in pratica dal totale dell'economia nazionale ciò che non è industria o agricoltura. Questa metodologia ha certamente una serie di vantaggi, dalla semplicità della definizione stessa, fino alla disponibilità delle informazioni statistiche che a questo livello di aggregazione sono presenti pressoché per tutti i paesi del mondo. Allo stesso tempo un approccio così netto può risultare semplicistico quando occorre indagare più nel dettaglio un mondo variegato come quello dei servizi e in particolare gli ambiti di applicazione di un accordo come il TISA dedicato agli scambi internazionali. Sarebbero infatti inclusi nel perimetro anche attività poco o per nulla internazionalizzate e per cui le conseguenze di un accordo sugli scambi sarebbero in realtà perlopiù indirette (è il caso per esempio dei servizi pubblici o del cosiddetto terzo settore). Superata quindi un'accezione troppo generale è quindi opportuno costruire una definizione più puntuale del perimetro di riferimento del TISA sulla base di classificazioni ufficiali, raccordi fra statistiche sugli scambi e dati di struttura, confrontabilità delle informazioni fra i diversi paesi.

All'interno del capitolo è quindi utilizzata una definizione piuttosto stringente del settore dei servizi, ma che consente da un lato di mettere in luce le caratteristiche strutturali delle imprese italiane utilizzando fonti statistiche ufficiali (fra queste le ultime due edizioni del censimento industria e servizi), dall'altro di operare confronti internazionali con i principali benchmark europei, guardando in particolare ai settori più direttamente coinvolti da un eventuale accordo.

Il contributo dei servizi all'economia non si esaurisce comunque nella sommatoria delle diverse attività che compongono l'aggregato, ma deve intendersi in un'accezione ben più ampia. I servizi sono infatti fra gli elementi portanti su cui si articola la competitività di un paese e delle sue imprese in particolare. L'importanza del contenuto di servizio è un aspetto tanto più rilevante per le imprese italiane in virtù anche delle caratteristiche del suo modello produttivo. La prevalenza di PMI fa sì che una parte delle attività sia esternalizzata più che in altri paesi sia dal punto di vista industriale (attraverso l'outsourcing di fase della lavorazione), sia da quello dei servizi complementari alla produzione (è il caso per esempio della fase logistica / distributiva).

Così come il livello di infrastrutture o gli skill della forza lavoro, anche la qualità dei servizi rappresenta infatti un ingrediente fondamentale per la competitività. Secondo stime dell'OCSE in Italia il 24% del valore aggiunto di beni manufatti è per esempio riconducibile al settore dei servizi, che in altre parole rappresentano un input produttivo essenziale per l'industria (dai servizi di logistica, a quelli finanziari, ai servizi professionali). Guardando alle sole imprese esportatrici, le migliori in termini competitività all'interno dell'industria, emerge poi come il 38% dell'export manifatturiero italiano sia riconducibile ai servizi contenuti nelle merci, una percentuale fra le più alte all'interno dei 40 paesi considerati dall'OCSE (l'Italia è 3' dopo Israele e Francia) e in crescita (era del 31% nel 1995). I servizi contenuti in un prodotto rappresentano un elemento di differenziazione rispetto alla concorrenza, come appare evidente pensando al vantaggio competitivo di un bene quando è supportato da un efficiente sistema di assistenza post vendita o da brevetti internazionali che ne mettono in risalto gli aspetti più innovativi. Non è un caso che questo indicatore

raggiunge i suoi punti di massimo soprattutto all'interno di economie avanzate (la Germania viene subito dopo in graduatoria) mentre ha un dato medio del 25% fra i cosiddetti BRIC.

I paragrafi successivi guardano quindi alla composizione e alle caratteristiche delle imprese impegnate in attività dei servizi che possono essere direttamente interessate da una modifica regolamentare nell'ambito dello scambio internazionale di servizi. Proprio perché fondamentali per alimentare la competitività, un secondo blocco d'analisi guarda ai tratti salienti delle imprese italiane rispetto ai concorrenti europei e offre una quadro dei vantaggi comparati dell'Italia nell'attuale quadro degli scambi di servizi, elementi che ritorneranno nei capitoli successivi come fattori determinanti nel guidare lo scenario di simulazione post TISA.

Le caratteristiche strutturali del settore dei servizi in Italia

Partendo dalla classificazione ATECO sulle attività economiche e utilizzando una definizione piuttosto rigorosa del comparto⁹ secondo il nono Censimento dell'Industria e dei Servizi esistevano al 31 dicembre 2011 in Italia oltre 2 milioni e 200 mila imprese che operano nel settore dei servizi, più del 50% del totale.

Rispetto al perimetro potenziale degli accordi TISA i settori della distribuzione, delle costruzioni e delle public utilities sono esclusi da questo approfondimento sulle caratteristiche strutturali delle imprese dei servizi (ma non da quelli successivi sugli impatti che misurano anche gli effetti indiretti dell'accordo). All'origine di questa scelta c'è un raccordo non ottimale fra le categorie statistiche utilizzate per il Censimento o altri archivi focalizzati sulla struttura (imprese, addetti, produzione) e la classificazione settoriale con cui le principali banche dati internazionali monitorano gli andamenti dei servizi scambiati. Le informazioni sull'internazionalizzazione commerciale sono infatti organizzate per tipologia di prodotto/servizio scambiato piuttosto che per caratteristiche delle impresa esportatrice, un dettaglio poco rilevante nei settori manifatturieri (un'impresa meccanica esporta prevalentemente macchinari), ma che presenta dei problemi di identificazione in altri casi (ad esempio l'associazione di un prodotto/servizio a un'impresa di distribuzione). Non si tratta quindi di escludere questi comparti perché estranei al TISA, ma di rimandarne ai capitoli successivi l'approfondimento, soprattutto dal punto di vista delle conseguenze indirette dell'accordo¹⁰.

All'interno del perimetro così definito risulta che il numero di addetti del settore dei servizi è prossimo a 7 milioni e 437 mila e come confrontando il risultato degli ultimi due censimenti gli addetti ai servizi sono aumentati di più di 1 milione e 100 mila unità tra il 2011 e il 2001, un incremento in linea con quello osservato per il numero delle imprese.

⁹ I codici di attività economica Ateco 2007 che compongono l'aggregato dei servizi qui considerato sono i seguenti: 33, 37, 38, 39, 49, 50, 51, 52, 53, 55, 56, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 85, 86, 87, 88, 90, 91, 92, 93, 95, 96. Il censimento dell'Industria e Servizi del 2011 ha rilevato anche 301191 istituzioni non profit, operanti prevalentemente nei settori dei servizi, nelle quali sono occupati 680111 addetti. Nel presente capitolo i dati strutturali del settore si riferiscono alle sole imprese.

¹⁰ Per le costruzioni, la cui internazionalizzazione è formalmente compresa nel perimetro del TISA, l'esclusione dipende invece oltre che da un tema definitorio (nell'articolazione fra primario, secondario, terziario il comparto va comunque attribuito all'industria) soprattutto dalla poca significatività che i dati medi del settore in Italia avrebbero nel rappresentare le grandi imprese internazionalizzate a cui si rivolgerebbe il TISA. Per i servizi di costruzione le statistiche da bilancia dei pagamenti considerano peraltro come flusso soprattutto l'output realizzato dalle partecipazioni all'estero.

Tab.1 – Imprese e addetti: numero

	Imprese		Addetti		Addetti per impresa	
	2 001	2 011	2 001	2 011	2 001	2 011
Servizi	1851 256	2264 947	6 330 331	7 436 636	3.4	3.3
Totale industria e servizi	4 083 966	4 425 950	15 712 908	16 424 086	3.8	3.7
<i>peso % dei Servizi</i>	45.3	51.2	40.3	45.3		

Fonte: Istat – Censimento dell'Industria e dei Servizi

Il confronto tra i risultati registrati negli ultimi due censimenti evidenzia una crescita di 6 punti percentuali dell'importanza che questo settore ha assunto nel sistema produttivo italiano nel corso di un decennio. A differenza di quanto avvenuto per l'industria manifatturiera, protagonista di un vero e proprio declino, con una perdita di circa 90 mila imprese e 750 mila addetti, cominciato già prima della crisi economico-finanziaria e accentuatosi notevolmente negli anni più recenti, l'aggregato dei servizi, pur manifestando dinamiche dimensionali diverse tra i vari settori che lo compongono, ha quindi vissuto un decennio di espansione, testimoniando una progressiva terziarizzazione dell'economia italiana.

Dal punto di vista della dimensione media nel complesso il settore dei servizi presenta una configurazione fortemente incentrata sulla piccolissima taglia (3.3 addetti per impresa rispetto allo stesso dato nella manifattura prossimo a 10), sostanzialmente immutata tra le due rilevazioni censuarie. Rispetto al dato medio dell'economia italiana la struttura delle imprese per classi di addetti del settore dei servizi risulta leggermente più sbilanciata verso quelle che impiegano meno di 6 addetti, detentrici di una quota pari al 93% dell'ammontare complessivo.

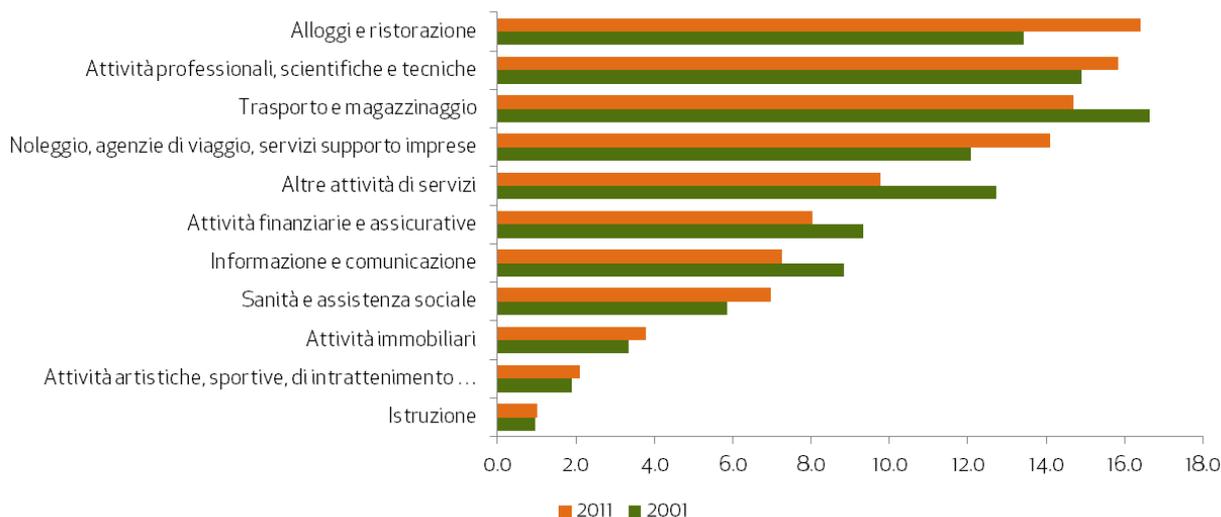
Dal punto di vista della composizione per tipologia di servizio, la distribuzione degli addetti mette in luce nell'ultimo decennio un rafforzamento di quelli che sono oggi i principali comparti d'attività all'interno dell'aggregato. In particolare i servizi di Alloggi e ristorazione hanno sperimentato un aumento di circa 370 mila addetti tra il 2001 e il 2011; seguono le Attività professionali, scientifiche e tecniche per le quali la crescita degli addetti è stata pari a circa 235 mila unità.

Tab.2 – Imprese per classi di addetti: numero e percentuale sul totale, 2011

classi di addetti	fino a 5	da 6-19	20-49	50-249	250 e più	Totale
Servizi	2105 628	132333	17469	7887	1630	2264 947
- quote sul totale	93.0	5.8	0.8	0.3	0.1	100.0
Totale industria e servizi	3 998 754	350 395	52 495	20 838	3 468	4 425 950
- quote sul totale	90.3	7.9	1.2	0.5	0.1	100.0

Fonte: Istat – Censimento dell'Industria e dei Servizi

Fig. 1 – Importanza dei comparti: quote % di addetti sul totale dei servizi



Fonte: Istat – Censimento dell'Industria e dei Servizi

In termini assoluti il numero di addetti si è ridotto solo per i servizi di Informazione e comunicazione e per le Altre attività di servizi, penalizzate queste ultime dalla componente Riparazione, manutenzione e installazione di macchine e apparecchiature.

Se, come anticipato, la dimensione media delle imprese dei servizi è piuttosto contenuta, il dato risulta comunque abbastanza differenziato tra i diversi comparti, variando da un massimo di 8.2 addetti per impresa nel Trasporto e magazzinaggio, più simile quindi a quella del manifatturiero, a soli 1.2 addetti nelle Attività immobiliari. Si evidenzia tuttavia che la dimensione media delle imprese dei servizi di Trasporto e magazzinaggio risulta influenzata dalla presenza dei servizi del Trasporto aereo che si caratterizzano per un numero medio di addetti per impresa alquanto elevato. Per molti comparti il numero medio di addetti per impresa risulta simile a quelli rilevati per i settori del Commercio all'ingrosso e al dettaglio e delle Costruzioni, rispettivamente pari a 3 e 2.7.

Rispetto al 2001 solo i servizi di Trasporto e magazzinaggio, Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese e Alloggi e ristorazione hanno sperimentato una modesta crescita della grandezza media di impresa, mentre per tutte le altre tipologie di servizi le dimensioni medie sono rimaste pressoché immutate se non diminuite.

Per quanto riguarda i servizi di Alloggi e ristorazione, la componente riferita agli alloggi presenta una struttura ancora piuttosto frammentata, che conta poche catene alberghiere e moltissime imprese a conduzione familiare. Già da qualche anno comunque, è in corso un processo di graduale concentrazione e internazionalizzazione del settore tramite l'espansione delle catene, nazionali ed internazionali, in franchising o secondo altre formule.

Tab.3 – Addetti per imprese nei diversi settori: numero medio

Addetti per impresa nei diversi settori	2011	2001
Trasporto e magazzinaggio	8.2	7.0
Noleggio, agenzie di viaggio, servizi supporto imprese	7.3	6.8
Attività finanziarie e assicurative	6.6	7.2
Informazione e comunicazione	5.6	6.1
Alloggi e ristorazione	4.0	3.5
Istruzione	3.0	3.2
Altre attività di servizi	3.0	3.1
Attività artistiche, sportive, di intrattenimento ...	2.6	2.3
Sanità e assistenza sociale	2.1	2.2
Attività professionali, scientifiche e tecniche	1.7	1.8
Attività immobiliari	1.2	1.5

Fonte: Istat – Censimento dell'Industria e dei Servizi

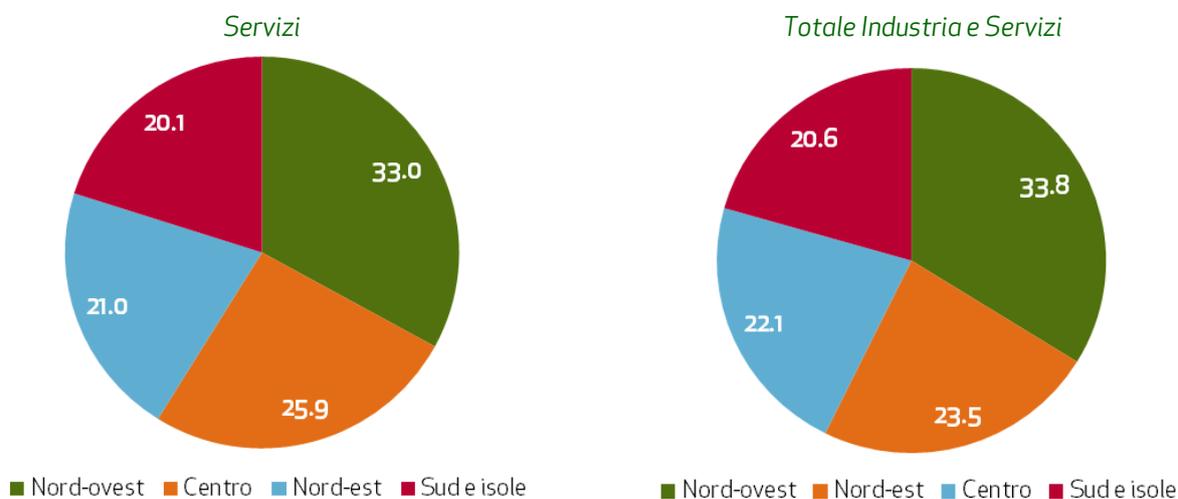
Nell'ambito dei servizi di informazione e comunicazione coesistono due realtà piuttosto diverse tra loro: quella delle Telecomunicazioni e delle Attività di programmazione e trasmissione, caratterizzata dalla presenza di grandissime imprese, e quella della consulenza informatica che presenta invece ancora una vasta presenza di imprese di dimensioni piuttosto contenute.

Guardando invece alla distribuzione dei servizi nelle diverse regioni italiane emerge come, le imprese si concentrino maggiormente nel Nord-ovest (33% in termini di occupazione) seguito dal Centro (26%); in particolare in queste aree hanno sede, in Lombardia e nel Lazio, le grandi aziende dei trasporti, delle comunicazioni, delle telecomunicazioni e della consulenza. Le incidenze delle aree del Nord-est e dell'aggregato territoriale Sud e isole risultano sostanzialmente simili, prossime al 20% sul totale degli addetti in Italia.

Alcuni tratti caratteristici dei territori italiani emergono dai livelli degli indici di specializzazione relativa, calcolati come rapporto percentuale degli addetti nel comparto della regione sugli addetti totali del comparto e la corrispondente quota riferita al totale economia. In quest'ottica è evidente la forte specializzazione del Lazio nella maggior parte dei comparti, con picchi nei settori del Trasporto e magazzinaggio, Informazione e comunicazione e Attività finanziarie e assicurative. Se da un lato la quasi totalità delle regioni risulta specializzata negli Alloggi e ristorazione, settore tradizionale dell'economia italiana, dall'altro sono solo tre le regioni (Lazio, Lombardia e Piemonte) a presentare una forte specializzazione nei servizi a più elevato contenuto tecnologico quali quelli dell'Informazione e comunicazione. Per quanto concerne le regioni del Sud emerge una maggior specializzazione soprattutto nei servizi legati all'Istruzione e alla Sanità e assistenza sociale a fronte di una despecializzazione collettiva nei settori dell'Informazione e comunicazione, delle Attività finanziarie e assicurative e delle Attività immobiliari. Con riferimento specifico alla presenza sul territorio delle strutture ospedaliere private, convenzionate e non, si riscontrano differenze rilevanti da regione a regione: se in diverse regioni del Mezzogiorno l'elevato peso delle strutture private tende a supplire alle carenze d'offerta della Sanità pubblica in regioni come la Lombardia l'importanza di queste strutture dipende dalla presenza di centri specialistici privati di assoluta eccellenza. Sono anco-

ra poche le regioni, e fra loro si cita l'Emilia Romagna, per le quali si può parlare di un sistema di offerta misto, con una forte integrazione e collaborazione fra le due tipologie di strutture.

Fig. 2 – Addetti alle imprese per ripartizione geografica: quote % sul totale Italia, 2011



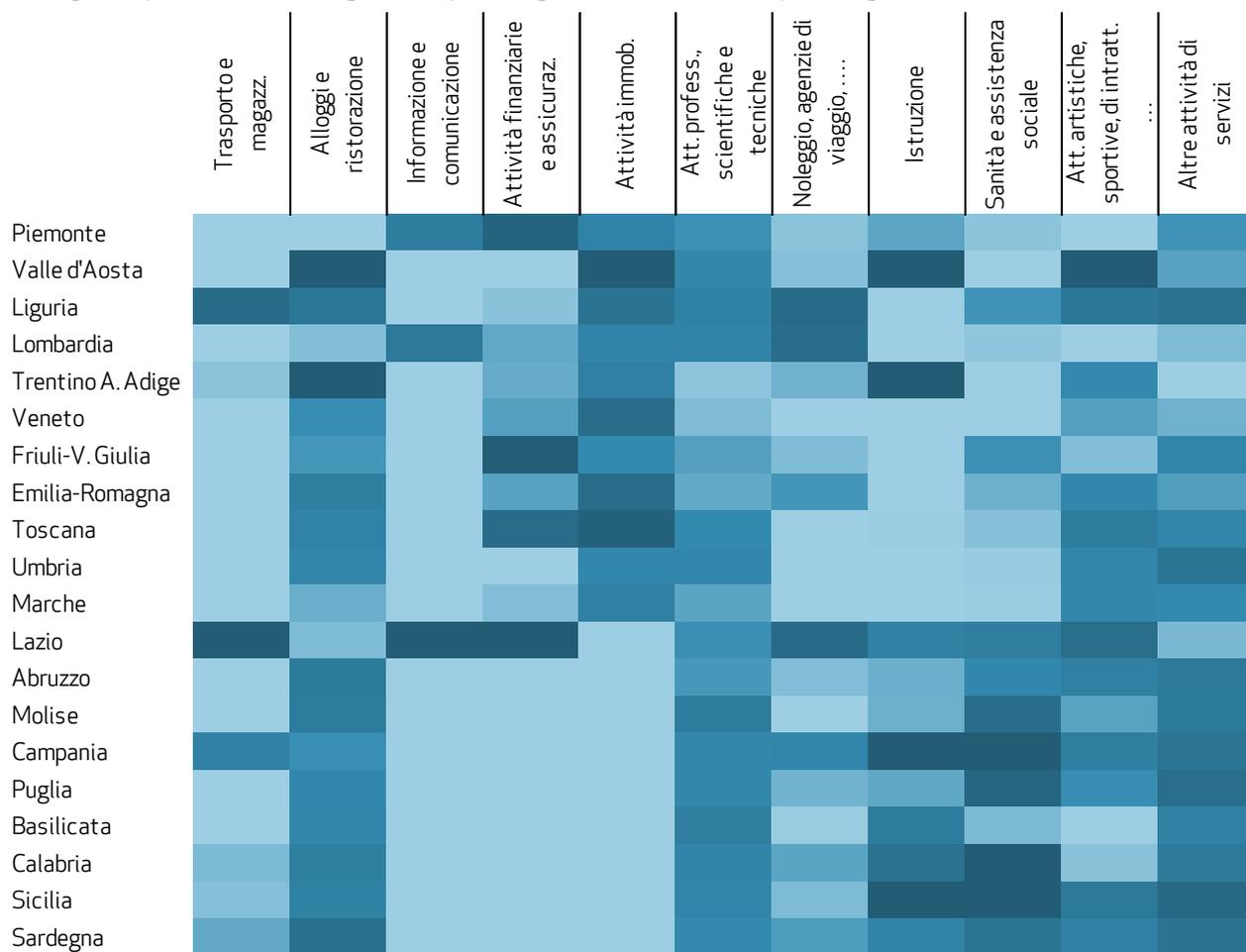
Fonte: Istat – Censimento dell'Industria e dei Servizi

Anche cambiando l'unità di misura, dagli addetti occupati al valore aggiunto generato, il trend di crescita dei servizi rispetto ad altri settori rimane confermato. In termini di valore aggiunto¹¹ infatti i servizi hanno sperimentato in generale una crescita della propria importanza relativa, passando da una quota sul totale economia pari al 44.9% registrata nel 2001 al 46.9% nel 2011, un segnale piuttosto chiaro del processo di deindustrializzazione che ha caratterizzato il sistema produttivo italiano, ma anche, come messo in luce dalle statistiche sui servizi contenuti nei prodotti, spazi di una sua terziarizzazione.

Pur mostrando una riduzione della propria incidenza rispetto al 2001, le Attività professionali, scientifiche e tecniche sono la principale attività all'interno dei servizi e testimoniano la tendenza delle imprese italiane ad accrescere l'outsourcing, delegando a consulenti esterni aspetti gestionali e servizi alla produzione svolti in passato all'interno. Nel corso degli ultimi anni ai servizi professionali e di consulenza più tradizionali si sono poi aggiunte nuove forme di servizi più innovativi, quali in particolare la consulenza strategica (ovvero quei servizi che aiutano le organizzazioni private e pubbliche ad analizzare e ridefinire le proprie strategie, migliorare l'efficienza delle loro attività di business e ottimizzare le risorse umane e tecniche) e i servizi ingegneristici. In diversi campi, dalla consulenza legale a quella contabile, negli ultimi anni hanno acquistato spazio anche formule di business a prezzi più bassi, come i negozi di franchising legali, le società di contabilità e i Caf, la cui diffusione ed organizzazione suggeriscono una certa rilevanza del segmento all'interno del mercato dei servizi professionali.

¹¹ Per questa analisi sono stati esclusi dal perimetro dei settori qui considerati gli affitti imputati per gli alloggi occupati dai rispettivi proprietari che nei dati di Contabilità Nazionale vengono attribuiti alle Attività immobiliari

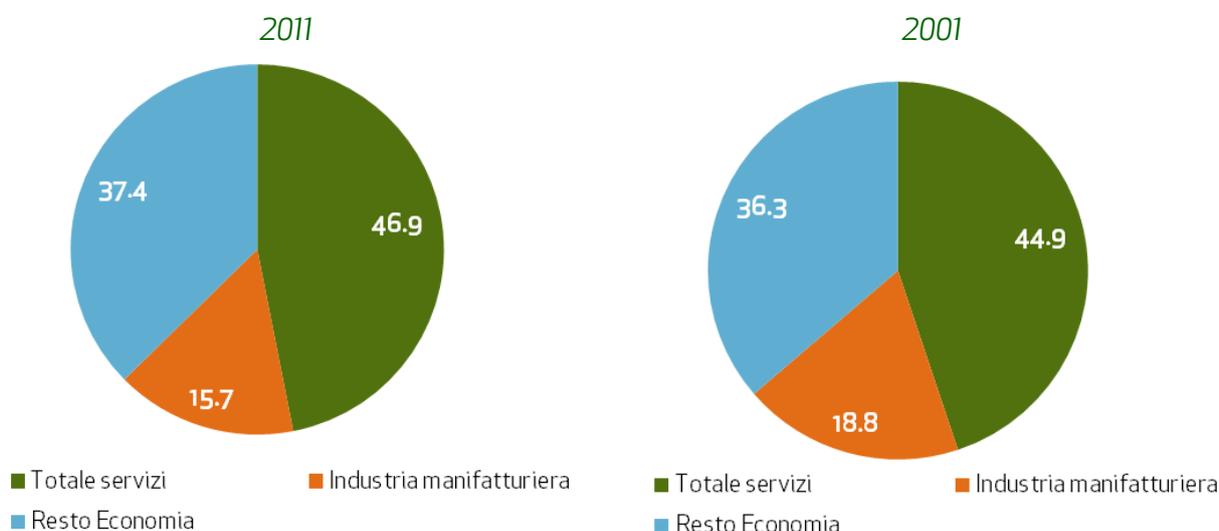
Fig.3 – Specializzazione regionale: quota regionale nel settore / quota regionale nel totale economia, 2011



un colore più intenso indica una maggior specializzazione
 Fonte: Istat – Censimento dell'Industria e dei Servizi

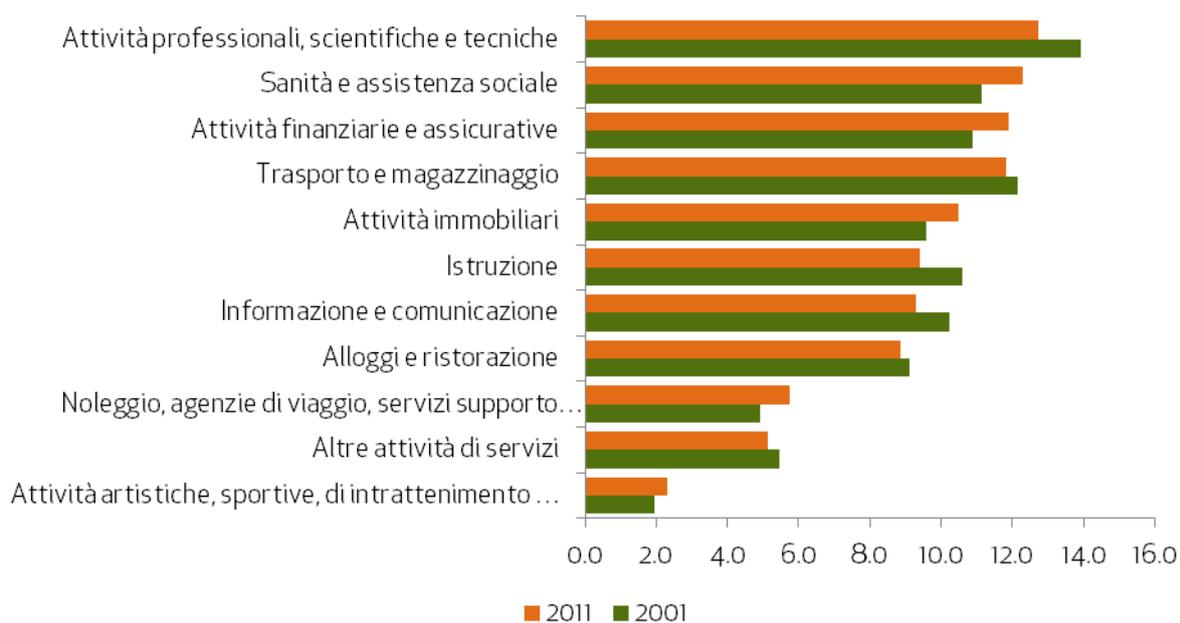
Seguono i servizi relativi alla Sanità e assistenza sociale, titolari di una quota in crescita spiegata da fattori demografici, come l'invecchiamento della popolazione, e sociali, come la maggiore attenzione alla prevenzione e alla qualità della vita e la riduzione delle "famiglie allargate", che in passato hanno svolto un importante ruolo nell'assistenza agli anziani e alle persone non autosufficienti.

Fig. 4 – Distribuzione del valore aggiunto nazionale: quote % del settore sul totale economia



Fonte: Istat – Conti Nazionali

Fig. 5 – Distribuzione del valore aggiunto dei servizi: quote %



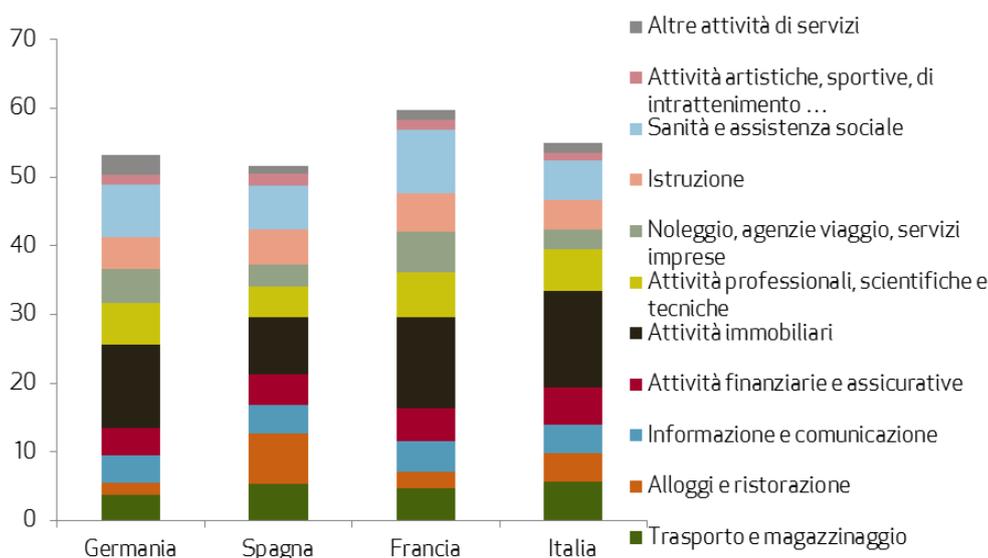
Fonte: Istat – Conti Nazionali

Il confronto internazionale

I paragrafi precedenti hanno illustrato l'identikit dei settori dei servizi in Italia. Questo paragrafo intende allargare il suo orizzonte d'osservazione mettendo a confronto le caratteristiche delle imprese italiane dei servizi con quelle dei principali benchmark europei. Del resto la possibilità di confrontare tratti salienti e

performance è un passaggio obbligato per cogliere appieno le implicazioni di un accordo sulla liberalizzazione degli scambi dei servizi. I capitoli successivi, e più in generale la teoria economica sui processi di liberalizzazione, mostrano infatti come i vincenti e perdenti di una trasformazione epocale come sarebbe quella portata dal TISA non siano identificabili a priori. Al contrario i risultati dipendono dal posizionamento relativo delle imprese rispetto alle nuove opportunità e ai nuovi concorrenti.

Fig. 6 – Importanza dei comparti dei servizi: peso % sul PIL per paese, 2012



Fonte: Eurostat

Per mettere in luce questi aspetti e individuare i vantaggi comparati dell'offerta nazionale nel quadro internazionale occorre in primo luogo fare una riflessione sul peso relativo delle diverse attività sulle rispettive economie. Allargando un poco la definizione di servizi al fine di facilitare il confronto internazionale¹², emerge come in generale il peso dei servizi in Italia sia piuttosto allineato ai propri benchmark di riferimento, con un indice di specializzazione positivo rispetto al dato medio europeo per i servizi legati al trasporto, al turismo e al settore finanziario. In linea con i partner europei è invece il peso sia dei servizi informativi e di comunicazione sia di quelli professionali. E' tuttavia indagando le caratteristiche delle imprese operanti in questi settori che è possibile individuare alcuni spunti che caratterizzano l'Italia e che sarebbero determinanti per cogliere opportunità e minacce di un'eventuale apertura internazionale.

Un primo aspetto da considerare ha a che fare con la dimensione media delle imprese, un elemento che assume particolare rilevanza quando si esamina il potenziale internazionale. In termini di fatturato medio per impresa, fra i settori dei servizi per cui sono disponibili informazioni strutturali a livello europeo¹³, l'Italia ha una dimensione media delle imprese più contenuta rispetto a Francia e Germania in sei comparti su sei, con un picco rispetto alla Germania per quello che riguarda la dimensione dei servizi logistici e delle

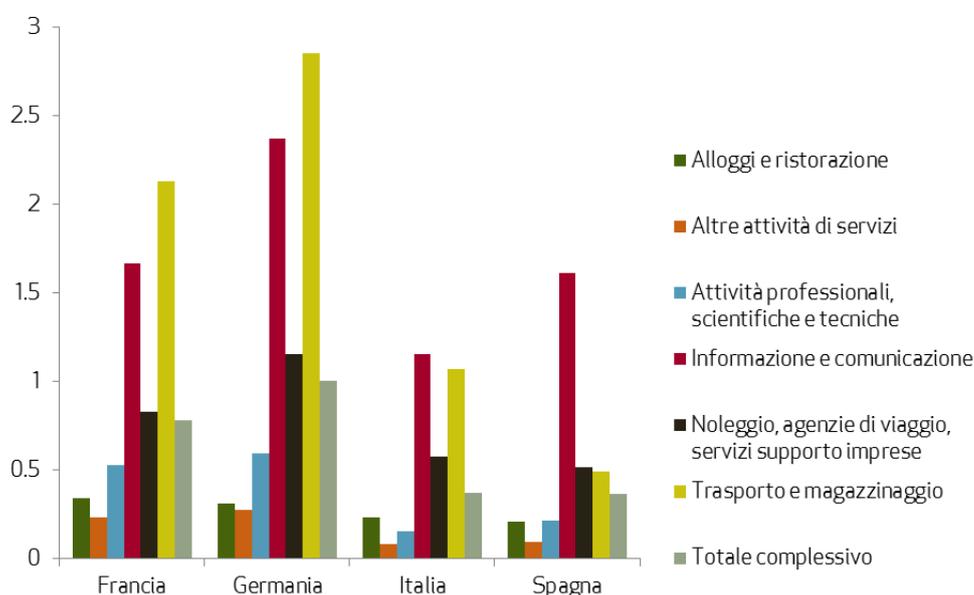
¹² In particolare per permettere il confronto internazionale su basi omogenee sono qui considerati anche gli affitti figurativi dei proprietari e le attività no profit esclusi invece precedentemente nell'analisi sull'Italia. Queste modifiche portano il peso dei servizi in Italia così definiti al 55% del PIL nazionale rispetto a un livello del 53% per la Germania, del 52% per la Spagna, del 60% per la Francia.

¹³ L'analisi di confronto fra le caratteristiche delle imprese europee dei servizi utilizza come fonte gli structural indicator dell'Eurostat. Da questa base dati sono esclusi i servizi finanziari.

attività professionali. Il dato medio complessivo mostra in generale un fatturato per impresa che è la metà del dato francese e quasi 1/3 di quello tedesco.

Per quanto meno sensibili al concetto di distanza, gli scambi di servizi avvengono più facilmente attraverso realtà più strutturate in grado per esempio di superare le barriere linguistiche o di farsi carico di una serie di costi fissi necessari ad avviare l'attività internazionale. Analogamente maggiori sono le risorse a disposizione di un'impresa, più alta è la possibilità di investire in promozione o presenza diretta presso il consumatore finale internazionale. E' il caso per esempio del turismo dove l'attrazione della clientela avviene spesso nel paese d'origine o attraverso tecnologie push veicolate sempre più spesso attraverso tecnologie digitali. C'è poi tutta quella parte di servizi per cui è necessaria la presenza diretta sul mercato internazionale, una possibilità che è inversamente proporzionale alla dimensione.

Fig. 7 – Fatturato medio delle imprese per tipologia di servizio, milioni di euro nel 2012

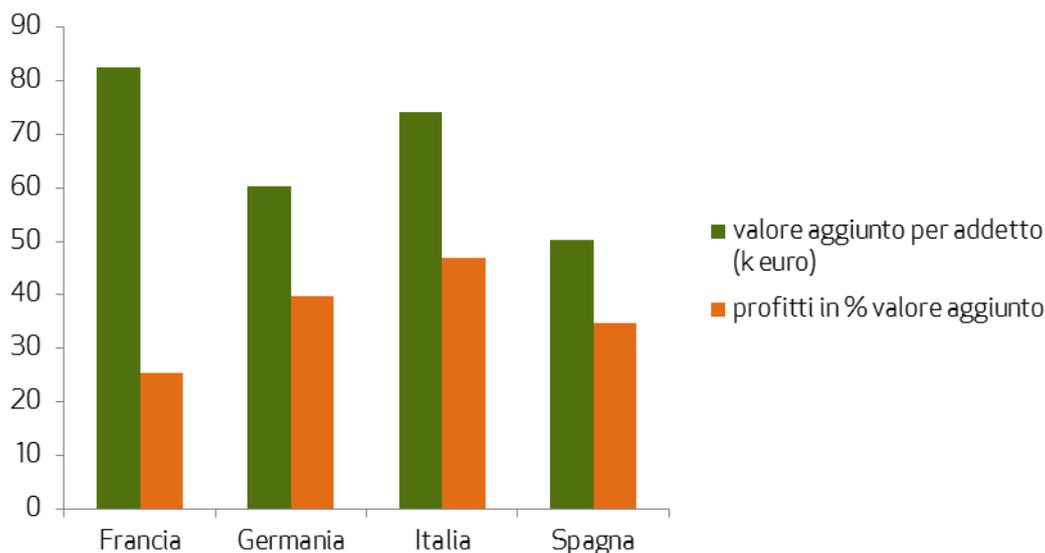


Fonte: Eurostat

Meno netto è il differenziale con gli altri benchmark europei utilizzando indici di produttività e redditività ricavabili dai conti delle imprese. Il valore aggiunto per dipendente è infatti allineato alla media europea e con circa 75 mila euro per addetto (calcolato in termini di full time equivalent) è compreso fra i due estremi: il dato francese (80 mila euro) e quello spagnolo (circa 50 mila). Migliori della media sono invece i dati sulla redditività. In questo indicatore le imprese italiane hanno il livello più elevato di marginalità in tutte le diverse tipologie di servizi analizzati con poche eccezioni fra cui la più rilevante è quella della logistica. Anche se il confronto internazionale di questi dati è spesso condizionato, anche per ragioni fiscali, dall'imputazione a profitto del lavoro dell'imprenditore (un comportamento che distorce verso l'alto l'indicatore ed è tanto più rilevante quanto minore è la dimensione media), emergerebbe per le imprese italiane una capacità piuttosto rilevante di fare margini rispetto ai concorrenti internazionali. In particolare fra le diverse categorie che compongono l'aggregato dei servizi risultano particolarmente redditizie le attività professionali e il turismo. Al contrario l'Italia sconta un differenziale negativo soprattutto nei trasporti marittimi, nella logistica¹⁴ e nei servizi di consulenza.

¹⁴ Elementi di criticità per il settore logistico emergono del resto anche da analisi più approfondite sul tema come ad esempio le competenze logistiche nel paese per l'Italia è 23' nella graduatoria mondiale (la Germania 3', la Francia 15').

Fig. 8 – Produttività e redditività delle imprese dei servizi: dati al 2012



Fonte: Eurostat

E' proprio questa caratterizzazione (forti in attività legate a licenze o dotazioni naturali e deboli in quelle più a mercato) a suggerire un certa prudenza nell'interpretare gli indici di redditività o di valore aggiunto per occupato come veri e propri elementi di competitività. Se nel caso dei prodotti manifatturieri un miglioramento di questi indicatori si traduce generalmente in una migliore competitività, nell'ambito dei servizi i messaggi possono risultare meno netti. Da un lato questi esprimono certamente un'elevata professionalità dei fornitori dei servizi in Italia che giustifica in qualche modo i margini più elevati. Dall'altro è evidente che in molti casi questi differenziali si materializzano in ambiti di concorrenza limitata e quindi con il rischio di sottrarre valore agli utilizzatori. Se nel caso dei prodotti industriali il confronto con i concorrenti avviene (almeno in termini relativi) in un quadro di mercati aperti, i servizi (soprattutto le attività professionali) sono maggiormente soggetti a vincoli di licenza e regolamentazioni. Da una rassegna sulla principale letteratura empirica sul tema emerge infatti come a un maggiore livello di regolamentazione e politiche discriminatorie corrispondano prezzi medi dei servizi superiori. I vincoli autorizzativi o di insediamento che spesso caratterizzano i servizi si traducono in una minore concorrenza nel mercato e indirettamente in una minore pressione per il contenimento dei prezzi. Nel caso di misure che limitano l'ingresso a nuovi concorrenti i costi per gli utilizzatori rispetto a una situazioni di non discriminazione sono superiori di un margine compreso fra il 2% e il 70%.

Nel caso dell'Italia, in particolare, indici di redditività così elevati emergono in un quadro di restrizione alla concorrenza piuttosto significativa, almeno nel confronto con gli altri paesi europei. Sia nell'indice di restrizioni agli scambi di servizi della Word Bank utilizzato nel modello econometrico per la stima del TISA in questo rapporto¹⁵, sia nel più dettagliato indicatore dell'OCSE disponibile per i soli paesi industrializzati, l'Italia mostra generalmente un posizionamento peggiore dei suoi partner europei. Confrontando rispetto alla media di Francia, Germania, Spagna e Regno Unito una maggior regolamentazione in senso restrittivo caratterizza in particolare l'Italia nei servizi professionali e in quelli di trasporto (in particolare marittimo e ferroviario). Questa chiusura relativa del mercato contribuisce, insieme ad altri fattori, ad abbassare il po-

¹⁵ Per maggiori dettagli sull'indicatore si rimanda al capitolo 2 e al capitolo 4 di questo rapporto nonché al sito <http://data.worldbank.org/data-catalog/services-trade-restrictions>

tenziale dell'Italia anche in termini di attrattività verso i capitali esteri che sarebbero invece un fattore determinante per favorire l'internazionalizzazione del comparto. Francia e Germania hanno rispettivamente 9 000 e 12 000 imprese estere insediate sul proprio territorio nei comparti analizzati in questi paragrafi, l'Italia non arriva a 5 000 privandosi di un'occasione importante per far crescere di maturità e collegamenti internazionali il suo sistema industriale.

Tab. 4 – Impatto su costi e prezzi di misure regolamentari nei servizi

Sector	Source and period covered	Measure	OECD countries			Developing countries		
			Simple average	σ	N	Simple average	σ	N
Maritime shipping	Clark, Dollar and Micco (2001); 2000	Percentage impact on shipping costs of mandatory use of certain port services	2.0	2.6	21	5.6	3.5	32
Air transport: economy fare	Doove et al. (2001); late 1990s	Estimated increase (%) in fares over an estimated "free trade" level for a set of bilateral routers	30.6	19.5	23	63.9	19.6	12
Air transport: APEX discount fare	Doove et al. (2001); late 1990s	Estimated increase (%) in fares over in an estimated "free trade" level for a set of bilateral routers	8.9	4.4	23	16.8	3.5	12
Retail food distribution	Kalirajan (2000);	Impact on costs of barriers on foreign establishment	2.7	1.7	12	2.3	3.2	6
Retail banking	Kalirajan et al. (2000); 1996-97	Percentage impact on net interest margins of discriminatory policies	11.8	11.6	7	31.8	19.0	9
Engineering	Nguyen-Hong (2000); 1996	Impact of barriers to FDI on price cost margins (%)	5.2	4.1	14	8.4	4.3	6
Mobile telecom	Doove et al. (2001); 1997	Price impact (%) of regulatory policies relative to a notional benchmark regime	26	27	24	21	15	18
International telecom	Doove et al. (2001); 1997	Price impact (%) of regulatory policies relative to a notional benchmark regime	73	61	24	34	9	18

Fonte: liberalising trade in services, B. Hoekman 2006

Se una chiusura relativa verso l'estero protegge i livelli di redditività delle imprese dei servizi, lo stesso non si può dire per quello che riguarda la loro competitività internazionale. Rispetto ad altri paesi benchmark per esempio il contributo dei servizi all'export complessivo è più contenuto (l'Ocse stima il 18%, in linea con la Germania, ma ben al di sotto del 25% della Francia), così come anche la vocazione internazionale del comparto. Se nel mondo l'export di servizi vale il 9% del loro valore aggiunto (l'11% per Francia e Germania), in Italia lo stesso indicatore arriva solo al 7%.

Fig. 9 - Indice di restrizione dei servizi a confronto Italia Eu4 (Germania, Francia, Regno Unito, Spagna), 2014

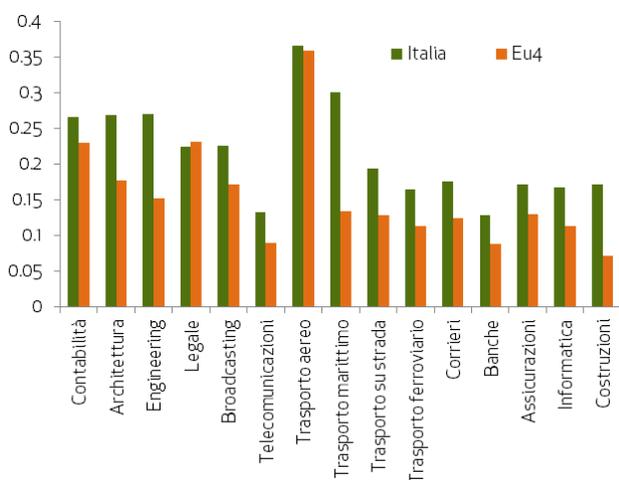
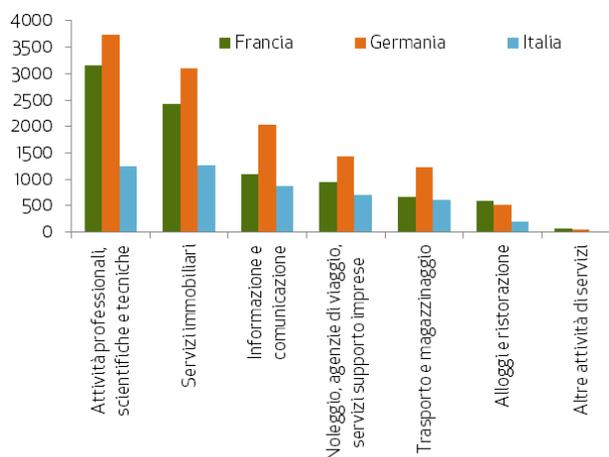


Fig. 10 - Numero imprese estere per settore dei servizi, 2011



Fonte: OECD e Eurostat

Fig. 11 - Peso dei servizi sull'export complessivo, 2012

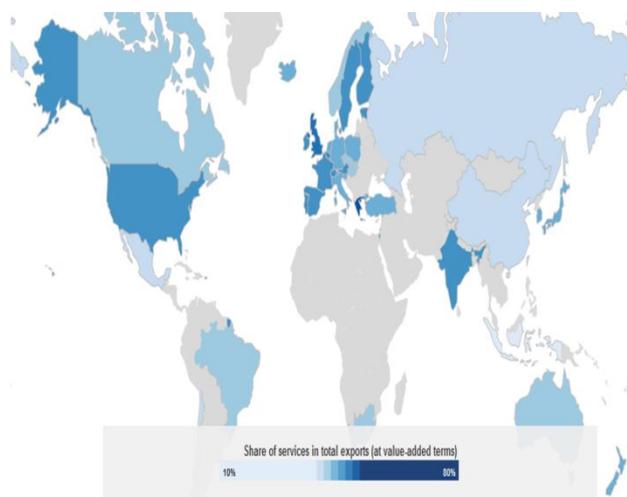
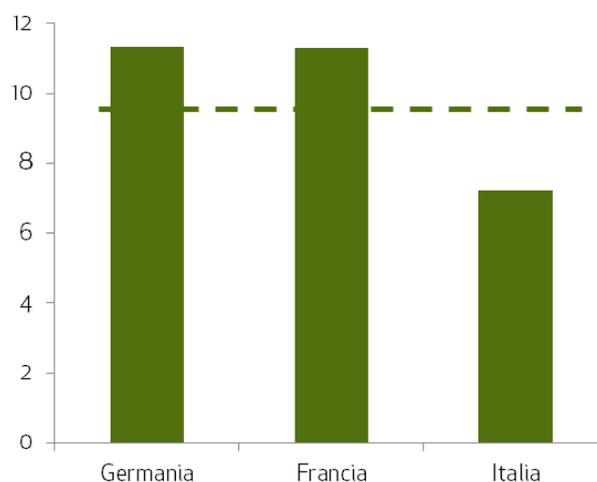


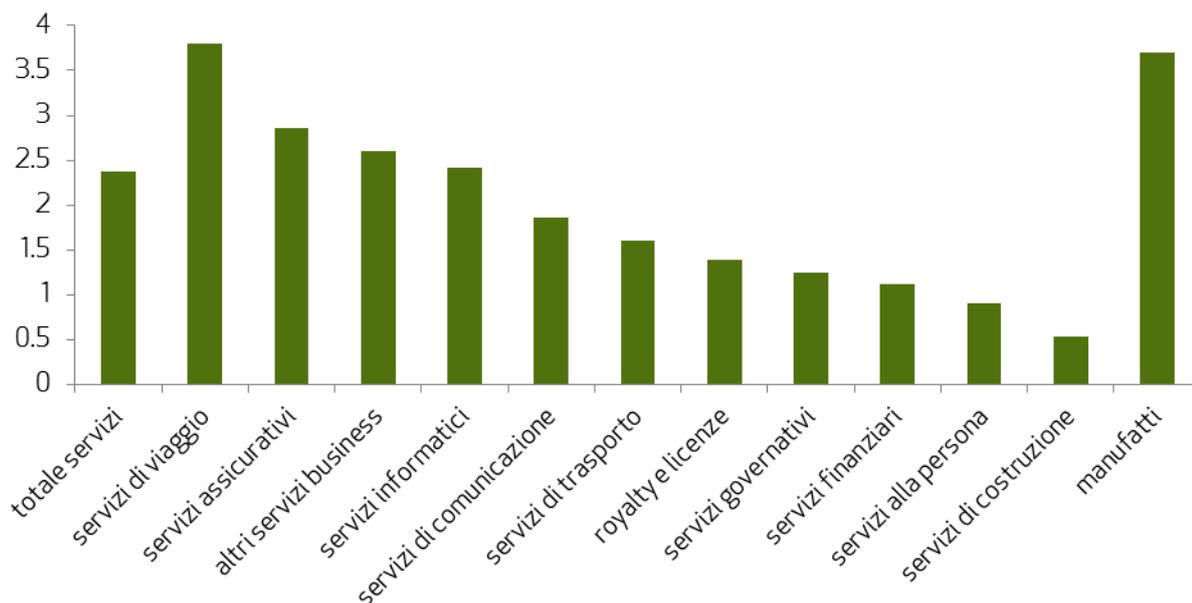
Fig. 12 - Rapporto export in % del valore aggiunto nei servizi per paese, tratteggiata media mondiale, dati al 2012



Fonte: OECD e Banca Mondiale

Sul fronte della competitività estera il posizionamento italiano non è in sintesi dei più favorevoli. Se l'Italia è infatti l'8' economia al mondo in termini di PIL, il 7' esportatore mondiale di manufatti, non supera la 14' posizione nella graduatoria dei fornitori internazionali di servizi. La quota sull'export mondiale era nel 2012 del 2.4 rispetto a un dato medio per la manifattura superiore di quasi un punto e mezzo. All'interno delle diverse categorie analizzate nei successivi paragrafi per la stima degli impatti del TISA un vantaggio competitivo emerge solo nei servizi di viaggio, un dato che si spiega soprattutto con la capacità attrattiva italiana sul fronte del turismo.

Fig. 13 – Quota di mercato dell'Italia sull'export mondiale di servizi per settore, 2012



Fonte: Trade Map, International Trade Center

Sotto la media del 2% rispetto al commercio mondiale sono invece 8 delle 11 categorie analizzate¹⁶, che comprendo anche settori piuttosto rilevanti per l'economia nazionale. E' il caso per esempio dei servizi di costruzioni dove per quanto in crescita nel tempo, l'internazionalizzazione del settore rimane ancora limitata a un numero ristretto d'impresе. Analogamente anche per quello che riguarda royalties e licenze, un basso posizionamento italiano non sembra allineato al suo status industriale. Questi scambi di servizi sono perlopiù relativi ad accordi di licenza produttiva con soggetti esteri e rappresentano uno strumento di penetrazione indiretta sui mercati internazionali. Il basso posizionamento italiano mostra in altre parole una qualche difficoltà del paese nell'inserirsi lungo catene globali del valore o quantomeno nel fare propri i margini derivanti da distintività e innovazione in un'organizzazione transnazionale della produzione.

Conclusioni

Il settore dei servizi muove la metà della ricchezza prodotta nel paese. In linea con un trend condiviso fra le principali economie avanzate il suo peso sull'economia è crescente nel tempo. Il confronto degli ultimi due censimenti in Italia mostra infatti una crescita sia in termini assoluti per numero di imprese (oggi oltre 2.2 milioni) e addetti occupati (7.5 milioni) sia in termini relativi rispetto all'industria. Da un lato c'è in questa dinamica un processo di riposizionamento dell'economia italiana verso settori che hanno visto un rapido sviluppo negli ultimi anni (si pensi ai servizi alla persona o al mondo dell'ICT), dall'altro c'è una sempre maggior rilevanza dei servizi anche in ottica industriale. Quasi il 40% dell'export nazionale è infatti riconducibile a servizi incorporati nei beni venduti. Analogamente lo spostamento della competitività verso asset sempre più immateriali (in particolare per differenziare la propria offerta da quella di produttori emergenti) affida ai servizi un ruolo sempre più strategico per posizionare l'Italia nel quadro globale.

¹⁶ Sono inclusi fra le categorie considerate i servizi governativi, tralasciati in altri capitoli del Rapporto per la via della loro marginalità sugli scambi complessivi

Dal punto di vista dei tratti strutturali delle imprese di servizi in Italia, la fotografia offerta è una copia abbastanza fedele di quella relativa al sistema delle imprese in generale. Si tratta infatti di imprese dalla dimensione ridotta (3.3 il numero medio, praticamente 1/3 del dato relativo alla manifattura) e che è andata ulteriormente riducendosi nell'ultimo decennio. Esce confermata anche la maggior concentrazione delle imprese nelle regioni del nord ovest, anche se rispetto al dato medio nazionale spicca il contributo del centro e del Lazio in particolare. Solo tre regioni (Lombardia, Lazio e Piemonte) presentano indici di specializzazione positivi nei servizi a più elevato contenuto tecnologico quali quelli dell'Informazione e comunicazione. Rilevante in termini di valore aggiunto anche il ruolo dei servizi professionali soprattutto al Centro Nord.

Dal punto di vista della rilevanza assoluta e del confronto internazionale emerge la forte specializzazione italiana nei servizi di alloggio e ristorazione, in virtù dell'ampio patrimonio turistico presente nel paese. Favorevoli anche gli indici relativi ai servizi finanziari, quelli immobiliari e dei servizi di trasporto. Rispetto ai principali benchmark europei le imprese dei servizi italiane sono mediamente più piccole in termini di fatturato medio, ma mostrano indici migliori in termini di redditività, soprattutto nei servizi professionali. Se nell'ambito delle analisi industriali, un differenziale positivo di marginalità tende a essere visto con favore, la particolarità del settore dei servizi induce qualche prudenza. Il rischio è infatti che non sia la competitività di prodotto (o servizio in questo caso) a consentire una maggiore redditività, ma che questa dipenda soprattutto da una certa protezione garantita agli operatori domestici. Secondo l'indicatore dell'OCSE il livello di regolamentazione in senso restrittivo è ancora superiore rispetto agli altri paesi europei nella maggior parte delle attività del settore. Numerose analisi internazionali stimano poi che proprio l'eccessiva regolamentazione porta a una distorsione di almeno di 2 punti di prezzo in più rispetto a un mercato aperto.

Si tratta in pratica di un gioco a somma zero, dove il maggior valore aggiunto spuntato dai servizi toglie spazio di manovra agli utilizzatori. Peraltro se un certo grado di protezione favorisce la redditività media del settore, lo stesso non può dirsi in termini di competitività internazionale. L'Italia è fra i paesi dove i servizi contribuiscono meno all'export nazionale e anche in termini di vocazione relativa (export in % del valore aggiunto) questo indicatore è il più basso fra i principali paesi europei. In termini di quota di mercato poi, solo nei servizi legati al turismo l'Italia ha un posizionamento in linea con il peso raggiunto negli scambi di manufatti. Nelle altre attività dei servizi la quota è invece abbondantemente inferiore, indice di una competitività delle imprese al di sotto del potenziale e che esporrà queste attività a un probabile effetto competizione dall'esterno nel caso di un cambiamento della regolamentazione sui servizi. I capitoli successivi quantificano questi effetti nei diversi settori dei servizi, ma anche le retroazioni che l'ingresso di nuovi competitor, e prezzi più contenuti sul mercato interno, possono apportare a tutto il sistema economico.

Gli effetti sul commercio estero di un accordo sugli scambi di servizi

Introduzione

Obiettivo primario del negoziato TISA consiste nell'abbattimento delle barriere che attualmente caratterizzano e limitano lo scambio internazionale di servizi fra i paesi aderenti. Se nel caso del commercio di beni manufatti, un processo di liberalizzazione può partire, almeno a uno stadio iniziale, da un elemento concreto e quantificabile come il livello dei dazi, cogliere gli elementi di discriminazione che caratterizzano l'internazionalizzazione dei servizi e il loro impatto sugli scambi presenta maggiori complessità. L'accezione stessa di discriminazione ha in primo luogo un ventaglio più ampio di strumenti ed è più sfumata dal punto di vista della misurazione. Del resto anche sotto il profilo definitorio il concetto di scambio assume modalità assai diverse. Riprendendo lo schema WTO, l'internazionalizzazione va da attività cross border in senso tradizionale, al consumo nel paese di non residenti (tipicamente il turismo), alla prestazione effettuata direttamente all'estero da parte del fornitore (via presenza commerciale diretta o temporanea trasferta). E' chiaro quindi che davanti a limitazioni al commercio con un così diversificato spettro d'azione, la stima degli effetti, prettamente quantitativi, di uno scenario di maggior liberalizzazione rimane quindi un tema piuttosto articolato.

La scelta effettuata in questo studio è stata allora quella di partire da un indice sintetico di restrizione degli scambi che da un lato mettesse insieme le molte sfaccettature del fenomeno e dall'altro fosse disponibile e misurabile per tutti e 50 paesi che oggi partecipano al negoziato del TISA. Questo tipo di informazione è offerta dal Services Trade Restrictiveness Index, un indicatore elaborato dalla Banca Mondiale che copre 103 paesi e 19 settori dei servizi¹⁷.

Un altro punto critico riguarda il risultato finale del TISA in termine di livello di restrizione degli scambi. Dal momento che gli attori in campo presentano situazioni molto diverse fra loro, oltre che considerando inverosimile uno scenario in cui tutte le barriere vengono annullate, uno step fondamentale è quindi la definizione stessa di successo del negoziato, ossia quale possa essere il grado di restrizione medio che uscirà dalle trattative. In ottica di simulazione la scelta è ricaduta nell'immaginare una possibile convergenza dell'accessibilità dei paesi aderenti al TISA sul livello dei migliori. In pratica il livello realistico della liberalizzazione è identificabile con quello già raggiunto da quanti sono già oggi i mercati più aperti fra quelli aderenti al negoziato.

Dal punto di vista metodologico si è poi indagata la relazione econometrica¹⁸ che intercorre fra il livello di protezione di un mercato e quello delle importazioni nelle diverse categorie dei servizi, oltre che la distribuzione dei flussi fra gli esportatori secondo una misura della competitività relativa dei diversi fornitori. In termini di definizione delle categorie e delle modalità di internazionalizzazione considerate si è proceduto secondo la classificazione ufficiale delle nazioni unite EBOPS utilizzando la banca dati congiunta sugli scambi di servizi di International Trade Center, UNCTAD e WTO¹⁹.

¹⁷ Il Services Trade Restrictiveness Index elaborato dalla Banca mondiale sintetizza in un indicatore quantitativo informazioni qualitative e misure statistiche del livello di protezione di un mercato. Contribuiscono alla creazione dell'indice informazioni raccolte attraverso questionari ad hoc e indicatori da banche dati pubbliche opportunamente standardizzati. Maggiori dettagli sono consultabili al sito <http://data.worldbank.org/data-catalog/services-trade-restrictions>

¹⁸ Dettagli sul processo di stima e su tutte le variabili di controllo utilizzate dal modello sono disponibili in appendice a questo capitolo.

¹⁹ Maggiori dettagli sulla banca dati sono disponibili al sito <http://www.trademap.org/Index.aspx>

Utilizzando la metrica dell'indice STRI si è quindi simulato che un accordo sugli scambi, indipendentemente dal dettaglio dei singoli strumenti di policy utilizzati, potesse essere in grado di portare tutti i paesi TISA al valore minimo che oggi qualifica il grado di apertura del mercato dei servizi di Nuova Zelanda e Polonia (entrambi al livello minimo di protezione secondo l'indicatore sintetico della Banca Mondiale).

Visto il legame negativo fra il livello di commercio e il grado di protezione di un mercato, il massimo dei benefici si avrà quindi in termini di import per i paesi oggi più lontani dal livello minimo, con effetti che saranno però anche determinati in ogni mercato dal diverso mix di servizi acquistati dall'estero e dal rispettivo coefficiente di elasticità alle restrizioni di ognuno di questi. Analogamente, dal lato degli esportatori, i guadagni più significativi si avranno non solo in base al mix di mercati e settoriale della propria internazionalizzazione, ma, grazie all'inclusione del saldo commerciale normalizzato, anche in proporzione ai vantaggi comparati di ogni esportatore nelle diverse categorie.

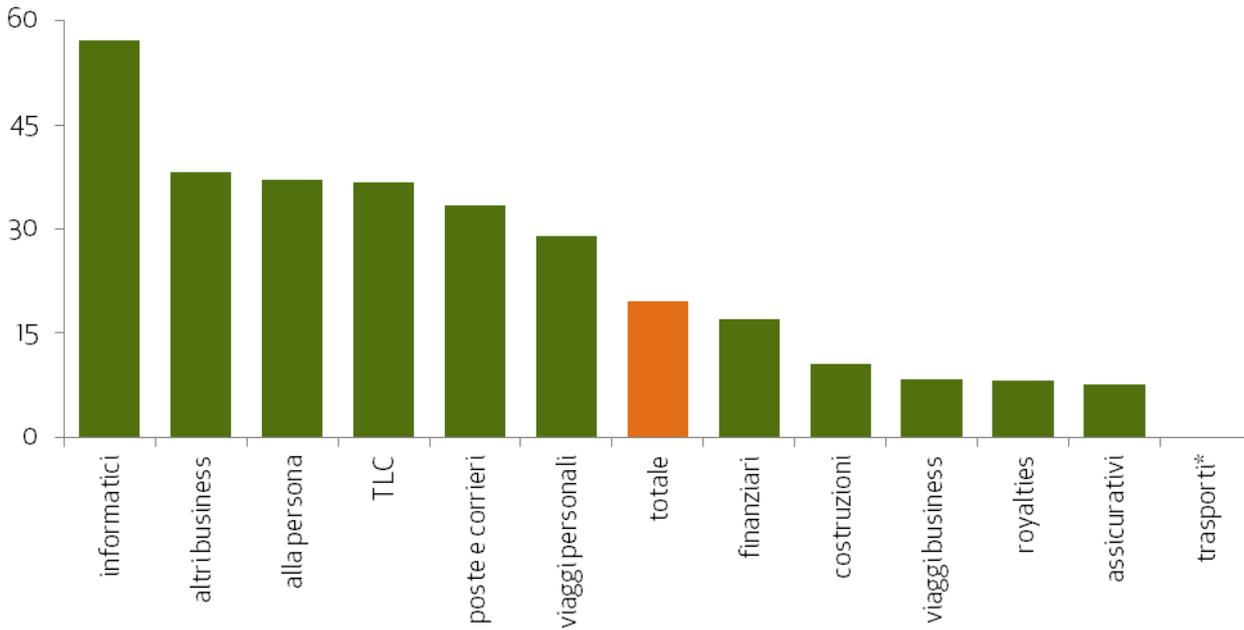
Principali risultati

L'abbattimento delle barriere agli scambi di servizi è stimata far crescere l'interscambio fra i paesi aderenti all'accordo del 20%. Si tratta in euro di un incremento dei flussi commerciali di poco meno di 400 miliardi, addirittura 600 se ipotizzassimo che, vista la rilevanza dei paesi TISA negli scambi, il nuovo standard sia velocemente esteso a tutto il commercio mondiale.

Il settore che sperimenterebbe la maggiore espansione sarebbe quello legato all'informatica, con un incremento stimato del 57%. Più distanziati, ma superiori al dato medio, gli altri servizi business (tra questi i servizi professionali), i servizi alla persona e le TLC. Miglioramenti trascurabili, inferiori al 10%, si verificherebbero invece per i servizi assicurativi, per quelli legati a royalties e licenze e per i viaggi business, probabilmente perché maggiormente influenzati dall'intensità delle relazioni economiche, e in particolar modo industriali, tra coppie di paesi e meno sensibili alla presenza o meno di restrizioni commerciali (come avviene per i servizi di trasporto, per i quali non è stato possibile determinare un coefficiente significativo all'elasticità alle barriere commerciali).

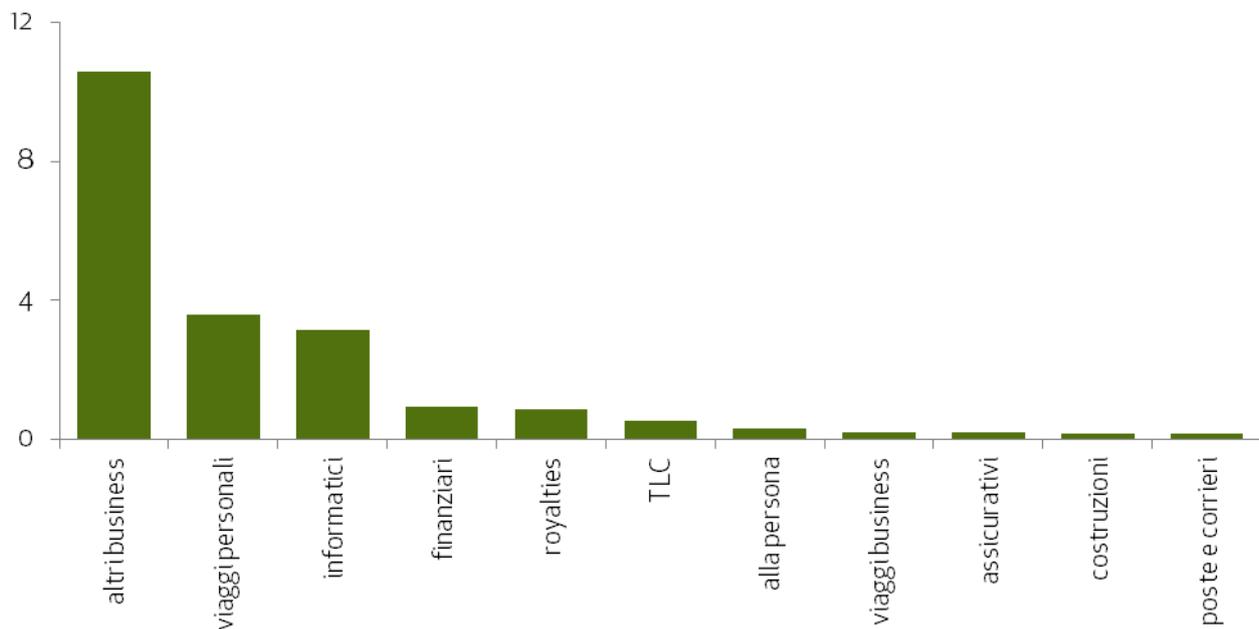
Dato il diverso livello degli scambi nei singoli settori dei servizi (come messo in evidenza nei capitoli precedenti poche attività coprono l'80% degli scambi), la classifica dei loro contributi alla variazione complessiva è in parte diversa da quella delle crescite assolute, con la netta prevalenza degli altri servizi business, che da soli determinerebbero oltre la metà della crescita complessiva. Molto più distanti i contributi di viaggi personali (prevalentemente turismo) e servizi informatici.

Fig. 1 – Effetti del TISA sull'interscambio di servizi dei paesi aderenti: var. %, prezzi correnti



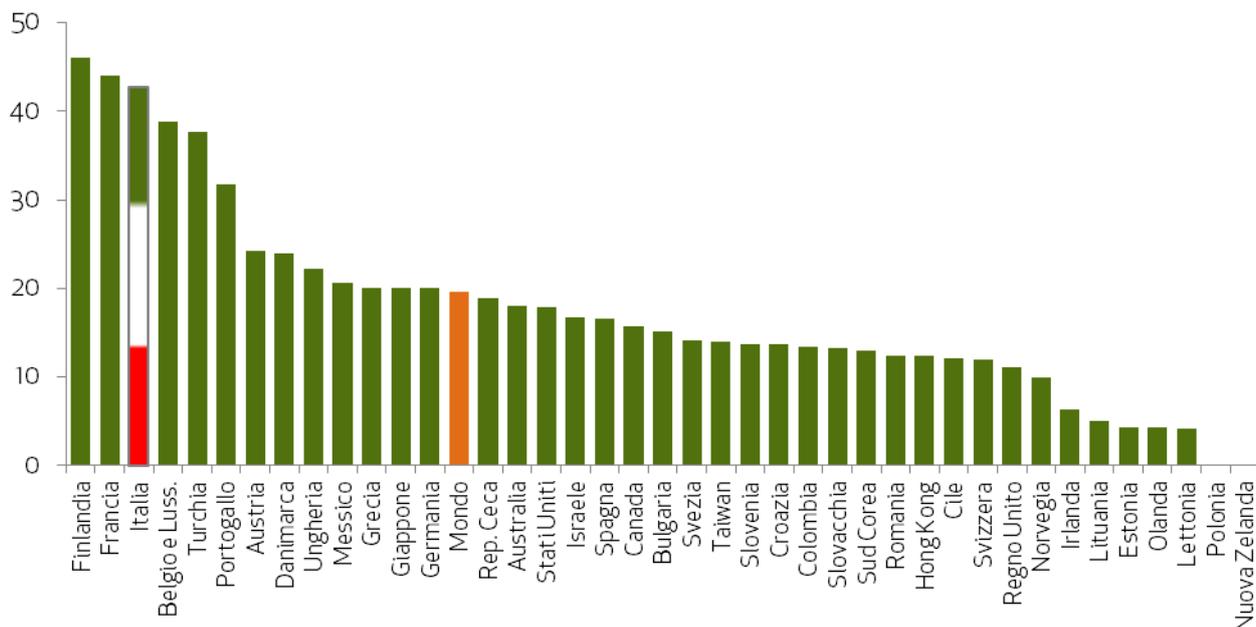
*I servizi di trasporto hanno un coefficiente di elasticità alle restrizioni commerciali non significativo.

Fig. 2 – Contributo % dei diversi servizi alla crescita dell'interscambio



Dal punto di vista di quali mercati saranno più coinvolti dal nuovo quadro di regole, i risultati della simulazione mostrano come gli incrementi maggiori delle importazioni si avrebbero per molti paesi dell'Unione Europea. Il dato mette in altre parole in evidenza come (a differenza di quanto accade per le barriere sul traffico di merci) a un elevato grado di sviluppo non sempre corrisponde una maggior completa liberalizzazione degli scambi di servizi.

Fig. 3 – Effetti del TISA sulle importazioni di servizi da paesi aderenti: var %, prezzi correnti



Se in linea generale emerge una forte correlazione tra incremento potenziale delle importazioni e livello iniziale delle restrizioni commerciali, vi sono però rilevanti eccezioni, quali Australia, Canada, Corea del Sud e Cile, che pur partendo da un grado di protezione relativamente elevato hanno un aumento dell'import al di sotto del dato medio. E' in questo caso il mix di servizi importati a giocare un ruolo significativo nel determinare le potenzialità di sviluppo del commercio, dal momento che questi paesi assorbono servizi che saranno meno reattivi all'abbattimento delle barriere. Coerentemente con le ipotesi alla base della simulazione, Polonia e Nuova Zelanda, che già presentano valori minimi di barriere commerciali, non registrerebbero infine alcun incremento delle importazioni.

Anche dal punto di vista delle maggiori esportazioni, sono sempre i paesi europei a far registrare gli incrementi potenziali più elevati, con una significativa presenza, dopo Irlanda e Svezia (fortemente specializzati nell'export di servizi informatici) di paesi dell'Europa centro-orientale. A sostenerne i guadagni potenziali non è solo la loro specializzazione geografica sui mercati dell'Europa occidentale, che come detto si caratterizzano comunque per livelli mediamente elevati delle barriere commerciali. Né la maggior performance può leggersi in virtù della loro forza competitiva (con l'eccezione di Croazia e Slovenia) gli altri sono fuori dal ranking dei primi dieci in base al saldo commerciale normalizzato. E' invece soprattutto l'effetto specializzazione settoriale a determinare lo sviluppo così accelerato dell'export dopo l'accordo. In pratica la forte vocazione esportativa in settori contraddistinti da un'elevata elasticità alla presenza o meno di barriere commerciali, quali quelli informatici, determina uno scenario più favorevole per questi paesi, rispetto a chi è specializzato in settori meno dinamici.

Combinando livello di restrizione di un mercato al commercio di servizi, forza competitiva degli esportatori, specializzazione settoriale e geografica dell'interscambio, è possibile stimare anche il risultato di un nuovo scenario di liberalizzazione anche in termini di saldo commerciale. In pratica questa elaborazione mette insieme i risultati raggiunti dai singoli paesi sul fronte dell'import aggiuntivo dopo l'abbattimento delle barriere, con quelli delle maggiori esportazioni che la competitività dei diversi produttori sarà in grado di garantire nel nuovo scenario.

Fig. 4 - Effetti del TISA sulle esportazioni di servizi verso paesi aderenti: var. %, prezzi correnti

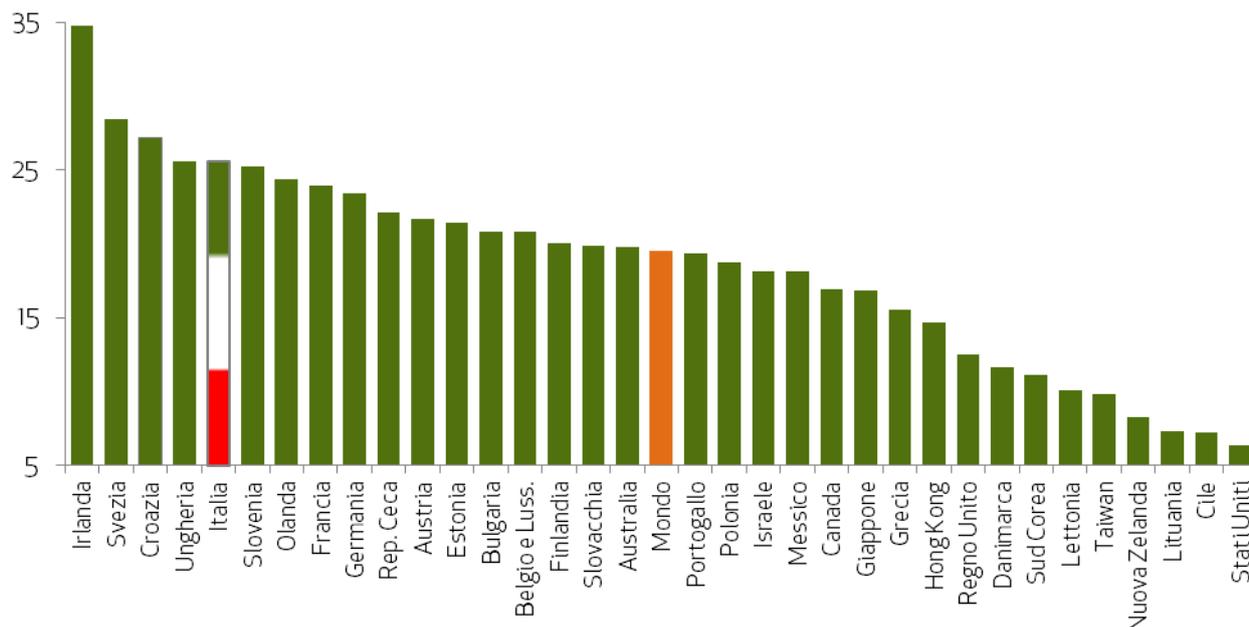


Fig. 5 - STRI medio mercati di sbocco

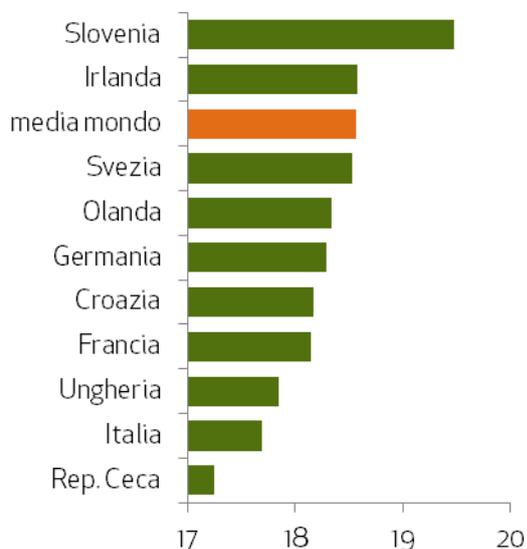
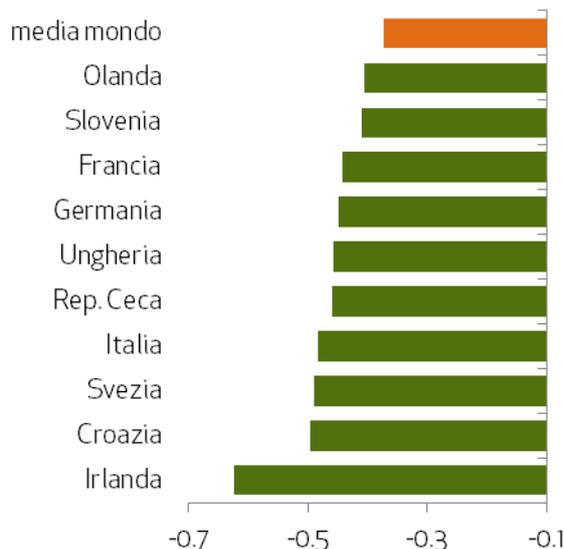
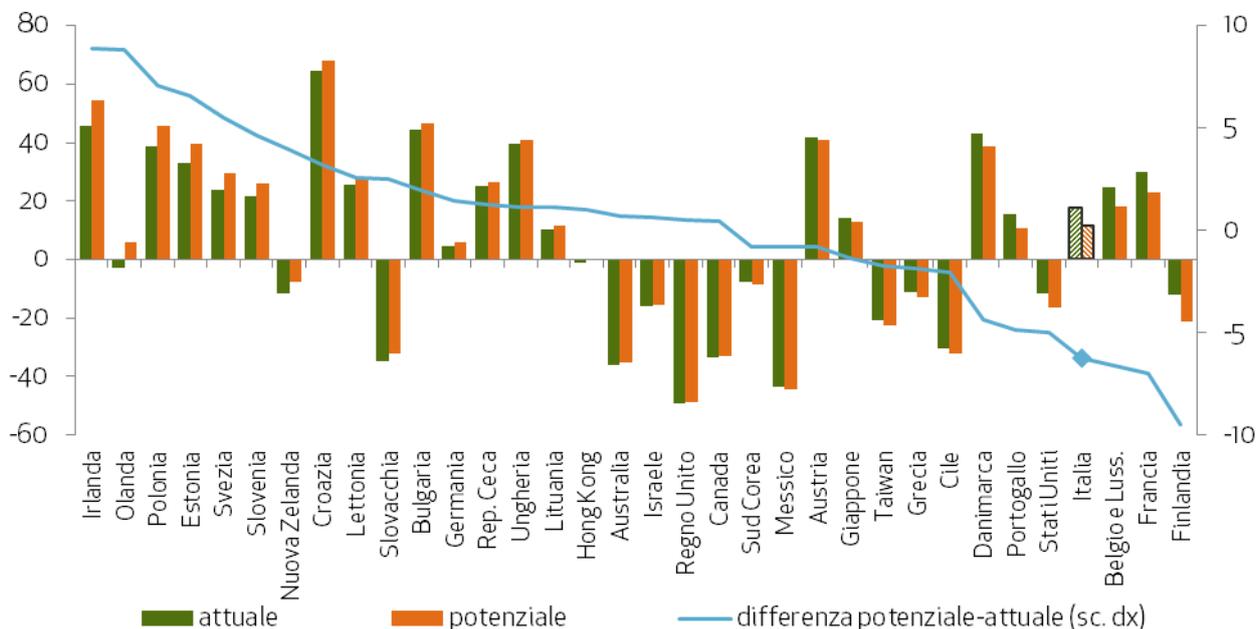


Fig. 6 - Elasticità media dei settori di esportazione rispetto al livello di restrizione



In termini normalizzati (in percentuale quindi dell'interscambio) emerge comunque che le variazioni tendono a ribadire gli equilibri esistenti, riflettendo in genere il posizionamento competitivo attuale dei paesi. Il risultato è del resto in linea con i tradizionali meccanismi che intercorrono nei processi di liberalizzazione, che tendono a premiare i settori di specializzazione (di cui il saldo normalizzato è del resto un indicatore) e a penalizzare gli ambiti di minor competitività. Non mancano però le eccezioni, con un potenziale miglioramento di paesi oggi in deficit, come Olanda, Nuova Zelanda e Slovacchia, e all'opposto un peggioramento di paesi caratterizzati da un surplus, come Francia, Belgio e Italia.

Fig. 7 – Effetti del TISA sulla bilancia commerciale nei servizi: in % dell'interscambio complessivo, valori di base riferiti al 2012



Focus sull'Italia

Per l'Italia, i partner TISA coprono oltre l'80% dell'interscambio di servizi. I benefici in termini di crescita delle esportazioni sarebbero inferiori rispetto a quelli derivanti da una maggior apertura del mercato ai servizi offerti da paesi esteri. Principale motivazione è la forte differenza nel valore attuale delle barriere al commercio sul mercato interno e su quelli di sbocco dell'export: nel primo infatti sono stimate in oltre il 140% in più rispetto al valore ipotetico post-TISA, mentre nei secondi la media è solamente del 60% più elevata e quindi minori gli stimoli per una maggior crescita. La differenza non è peraltro compensata da un eventuale effetto specializzazione e quindi una più favorevole composizione settoriale dell'export italiano rispetto alle importazioni (misurata dall'elasticità alle barriere).

Vantaggi e svantaggi comparati risultano per l'Italia abbastanza ininfluenti nel determinare il risultato potenziale in termini di variazione del saldo. In termini normalizzati, il calo è generalizzato a tutti i settori. La diminuzione più consistente riguarderebbe i servizi informatici e gli altri servizi business (entrambi fra i settori più dinamici in uno scenario post TISA) verso cui l'offerta italiana risulta evidentemente meno capace di tenere il passo. Variazioni comunque negative, ma più contenute, si avrebbero poi per i servizi legati alle costruzioni, quelli assicurativi e i viaggi.

Fig. 8 - Crescita dell'import-export italiano di servizi nel caso di adozione del TISA

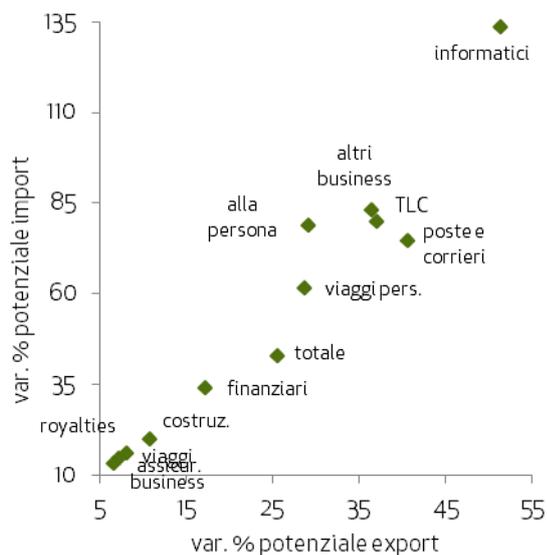
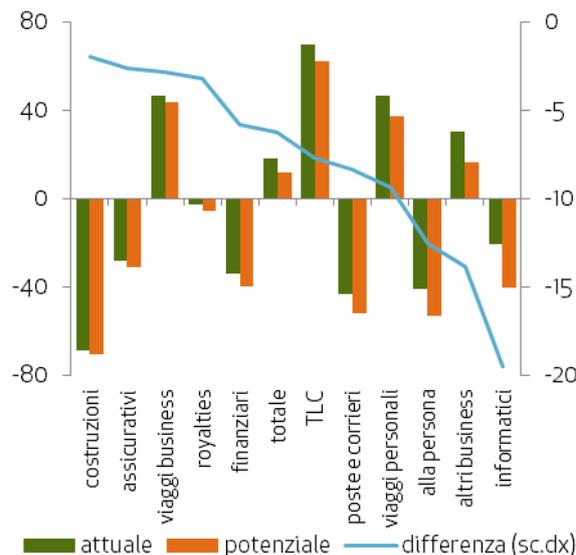


Fig. 9 - Effetti del TISA sulla bilancia commerciale italiana nei servizi (in % sull'interscambio)



Conclusioni

Una liberalizzazione degli scambi di servizi tra i paesi aderenti al TISA si tradurrebbe in una crescita del commercio internazionale nell'ordine del 20% (quasi 400 miliardi in più rispetto ai livelli attuali), con punte prossime al 60% per quelli informatici e al 40% per gli altri servizi business, quelli alla persona e le TLC.

In termini di domanda, i paesi oggi più distanti dal livello ipotetico di liberalizzazione degli scambi e, di conseguenza, con il maggior incremento delle importazioni vedrebbero una cospicua presenza di paesi europei, con l'Italia al terzo posto (+43%), a testimonianza di come, contrariamente a quanto accade nel commercio di beni, non sempre il grado di sviluppo delle economie vada di pari passo con la loro apertura internazionale.

Anche dal lato dei possibili guadagni sul fronte dell'export l'Europa la farebbe da padrone, con una significativa presenza nei primi posti del ranking anche di economie dell'area orientale del continente (Italia al quinto posto, con un +26%). Il risultato è attribuibile, più che al mix dei mercati geografici di sbocco, all'effetto specializzazione nei settori dei servizi esportati e alla loro diversa elasticità alle restrizioni.

L'incremento potenziale complessivo dell'export per l'Italia risulterebbe comunque inferiore a quello dell'import, senza eccezione per alcun tipo di servizio, a conferma del ritardo in termini di competitività internazionale che accomuna gran parte del terziario italiano. Il peggioramento della bilancia commerciale nei servizi sarebbe infatti uno dei peggiori, in termini normalizzati, tra quelli dei paesi aderenti alle trattative TISA.

APPENDICE METODOLOGICA

Il modello econometrico

Per la stima degli impatti sul commercio internazionale di servizi in seguito all'attuazione degli accordi TISA si è utilizzato un modello econometrico di tipo gravitazionale. Questo tipo di modelli trova largo impiego per la stima di valori di equilibrio negli scambi bilaterali tra paesi, date alcune variabili relative alla loro grandezza economica e indicatori di tipo geo-economico. Il modello è stato stimato distintamente per 12 tipi distinti di servizi commercializzabili.

Tab. 1 – Servizi analizzati

cod. EBOPS	descrizione tipo di servizio
205	Servizi di trasporto
237	Servizi di viaggio - business
240	Servizi di viaggio - personali
246	Servizi di comunicazione - poste e corrieri
247	Servizi di comunicazione - telecomunicazioni
249	Servizi di costruzione
253	Servizi assicurativi
260	Servizi finanziari
262	Servizi informatici
266	Royalties e licenze
268	Altri servizi business
287	Servizi alla persona

In base al tipo di servizio considerato, come variabili di grandezza economica per i paesi esportatori si sono considerati il PIL, il PIL pro capite, la produzione del settore delle costruzioni, il PIL corretto per l'incidenza del valore aggiunto manifatturiero o la popolazione con reddito superiore a 30 mila \$.

Analogamente, per il paese importatore si sono considerati il PIL, il PIL pro capite, il PIL corretto per l'incidenza del valore aggiunto manifatturiero, la popolazione complessiva o la popolazione con reddito superiore a 30 mila \$.

Come misura di competitività degli esportatori è stato utilizzato il saldo commerciale normalizzato in ognuno dei settori analizzati, mentre per valutare il peso delle restrizioni al commercio nei servizi è stato adottato per i paesi importatori il *Services Trade Restrictions Index* realizzato dalla Banca Mondiale.

Come variabili geografiche si è tenuto conto della distanza e della presenza di una lingua comune tra coppie di paesi. E' stata inoltre inserita la variabile relativa al valore dell'interscambio di merci tra le coppie di paesi, come proxy dell'intensità delle relazioni economiche bilaterali.

Tab. 2 – Le esogene dei paesi esportatori e importatori

descrizione tipo di servizio	paese esportatore	paese importatore
Servizi di trasporto	Pil	Pil pro capite Pop. >30K
Servizi di viaggio - business	V.A. manifatt.	Pil pro capite Popolazione
Servizi di viaggio - personali	Popolazione	Pil pro capite Pop. >30K
Servizi di comunicazione - poste e corrieri	V.A. manifatt.	Pil pro capite
Servizi di comunicazione - telecomunicazioni	Pil pro capite	Pil pro capite Popolazione
Servizi di costruzione	Costruzioni	Pil pro capite
Servizi assicurativi	Pil pro capite	Pil
Servizi finanziari	Pil pro capite	Pil pro capite Pop. >30K
Servizi informatici	Pil pro capite	Pil pro capite Popolazione
Royalties e licenze	V.A. manifatt.	V.A. manifatt. Pil pro capite
Altri servizi business	Pil pro capite Pop. >30K	Pil pro capite Pop. >30K
Servizi alla persona	Pop. >30K	Pil pro capite Popolazione

Tab. 3 – Indice di restrizione al commercio in servizi (STRI)

paese	STRI	paese	STRI
Australia	20.2	Lituania	126
Austria	17.8	Messico	29.5
Belgio e Luss.	22.5	Norvegia	14.3
Bulgaria	15.5	Nuova Zelanda	11.0
Canada	21.6	Olanda	12.2
Cile	23.4	Polonia	11.0
Colombia	18.3	Portogallo	21.8
Croazia	14.6	Regno Unito	14.3
Danimarca	21.0	Repubblica Ceca	16.6
Estonia	12.6	Romania	14.5
Finlandia	25.6	Slovacchia	14.6
Francia	26.4	Slovenia	14.6
Germania	17.5	Spagna	16.1
Giappone	23.4	Stati Uniti	17.7
Grecia	18.0	Sud Corea	23.1
Hong Kong	19.0	Svezia	15.5
Irlanda	12.4	Svizzera	14.3
Israele	19.0	Taiwan	19.0
Italia	26.9	Turchia	25.0
Lettonia	12.6	Ungheria	17.5

I livelli del PIL, della produzione delle costruzioni e del PIL corretto per l'incidenza del valore aggiunto manifatturiero sono espressi a prezzi e cambi costanti.

Le stime sono state ottenute applicando una metodologia panel a effetti fissi e minimi quadrati ordinari nell'intervallo temporale 2004-'12, utilizzando come variabile dipendente il valore delle esportazioni di servizi per le 12 tipologie considerate di ogni paese verso gli altri.

Tab. 4 – Coefficienti stimati per le esogene dei paesi esportatori e importatori

descrizione tipo di servizio	paese esportatore		paese importatore	
Servizi di trasporto	0.215		0.418	0.188
Servizi di viaggio - business	0.320		0.328	0.337
Servizi di viaggio - personali	0.439		0.225	0.345
Servizi di comunicazione - poste e corrieri	0.221		0.476	
Servizi di comunicazione - telecomunicazioni	0.359		0.388	0.071
Servizi di costruzione	0.141		0.122	
Servizi assicurativi	0.559		0.084	
Servizi finanziari	0.618		0.253	0.129
Servizi informatici	0.783		0.727	0.234
Royalties e licenze	0.485		0.350	0.241
Altri servizi business	0.606	0.266	0.357	0.363
Servizi alla persona	0.256		0.478	0.327

Tutti i coefficienti sono significativi al 99%

Al di là delle specificità settoriali, in generale si rileva una maggior rilevanza delle variabili relative al paese importatore, con le uniche eccezioni dei servizi di costruzione e di quelli finanziari, in cui sono invece le caratteristiche dei paesi esportatori a influenzare in misura maggiore l'entità degli scambi di servizi.

Il ruolo delle barriere al commercio dei servizi risulta influente solamente per i servizi di trasporto²⁰, i quali probabilmente risultano ampiamente determinati dal livello degli scambi di merci tra coppie di paesi.

Rispetto alle stime tipiche sul commercio di merci, inoltre, il ruolo della distanza geografica risulta meno penalizzante per determinare il valore degli scambi, mentre è molto più significativo, in positivo, l'effetto derivante dalla presenza di lingue comuni tra i partner commerciali.

²⁰ Nella successiva simulazione quindi questa tipologia di servizi non sarà considerata, non essendo presente la variabile che determina lo scenario alternativo.

Tab. 5 – Coefficienti stimati per le altre esogene

	competitività esportatore	barriere importatore	scambi bilaterali	distanza	comunanza linguistica
Servizi di trasporto			0.650	-0.176	0.147
Servizi di viaggio - business	0.106	-0.166	0.429	-0.348	0.710
Servizi di viaggio - personali	0.184	-0.537	0.436	-0.469	1.044
Servizi di comunicazione - poste e corrieri	0.041	-0.623	0.300		0.912
Servizi di comunicazione - telecomunicazioni	0.157	-0.656	0.591	-0.102	0.563
Servizi di costruzione	0.123	-0.202	0.732		0.244
Servizi assicurativi	0.107	-0.137*	0.606		0.911
Servizi finanziari	0.179	-0.327	0.530		1.185
Servizi informatici	0.231	-0.948	0.554	-0.122	0.256
Royalties e licenze	0.370	-0.151*	0.428		0.697
Altri servizi business	0.056	-0.676	0.512	-0.442	0.266
Servizi alla persona	0.077	-0.649	0.251	-0.237	0.868

I coefficienti sono significativi al 99%

**Coefficienti significativi al 90%*

La competitività del paese esportatore, misurata attraverso il saldo commerciale normalizzato, risulta più influente per i servizi informatici e per quelli legati alla cessione di royalties e licenze, che si denotano quindi come servizi in cui è più rilevante il ruolo della specializzazione dei paesi.

L'impatto del TISA sui settori dell'economia italiana

Introduzione

Il capitolo è dedicato ad analizzare gli impatti delle variazioni nel commercio internazionale di servizi stimate precedentemente sui livelli produzione e sulla situazione finanziaria delle imprese in Italia. In particolare le conseguenze dell'accordo sugli scambi di servizi saranno declinate in un'ottica settoriale, guardando alle conseguenze non solo per i settori direttamente interessati dal TISA (quelli dei servizi), ma anche per i comparti che sarebbero indirettamente influenzati dall'accordo.

Obiettivo dell'analisi è quindi mettere in luce gli effetti che una maggior apertura dei mercati dei servizi è in grado di portare non solo sui livelli di attività delle imprese direttamente coinvolte dalle nuove regole (oltre 2 milioni di imprese dei servizi in Italia), ma anche di quelle di altri settori che sono direttamente esposti a queste imprese (come clienti e fornitori). Dapprima (impatto primario) sono quantificati gli effetti in termini di domanda aggiuntiva conseguenza del nuovo saldo commerciale (ad esempio le maggiori esportazioni che richiederebbero più input, ma anche il venir meno di attività in Italia sostituite da nuove importazioni). Successivamente (impatto finale) l'analisi guarda all'impatto che l'apertura verso l'estero del mercato italiano avrebbe sui settori utilizzatori di servizi attraverso un minor prezzo medio d'acquisto (o simmetricamente in un miglioramento della qualità dei servizi acquistati a parità di costo).

Dal punto di vista metodologico, gli strumenti utilizzati più di frequente per valutare gli impatti sulla produzione derivanti da uno shock esogeno, quale appunto un modifica regolamentare, sono i modelli economici e l'analisi input-output, ossia meccanismi in grado di cogliere quali e quante variabili economiche sono coinvolte dallo shock simulato con il TISA e come l'effetto su di un singolo settore interagisce con gli altri del sistema. In particolare la scelta dell'analisi input output dipende dalla ricchezza delle informazioni disponibili e dal loro dettaglio che consentono di stimare in maniera puntuale i legami fra i settori dell'economia. E' per esempio misurata la destinazione delle importazioni di servizi con un dettaglio che consente di capire quanta parte dei flussi è destinata alla domanda finale e quanta alimenta direttamente il ciclo produttivo (e in fondo la sua competitività) in qualità di input per i singoli settori.

Box — La metodologia input output

Per cogliere gli impatti dell'accordo sui settori dell'economia italiana abbiamo approntato una variante del noto schema di Wassily Leontief

$$P = A P - R2 A P + D - R1 D + X \quad (1)$$

PRODUZIONE	DOMANDA	IMPORT DI	DOMANDA	IMPORT	ESPORTAZIONI
	DI BENI	BENI INTER-	INTERNA	DI BENI	
	INTERMEDI	MEDI	FINALE	FINALI	

Nel dettaglio:

P rappresenta il vettore della produzione dei settori;

A la matrice quadrata contenente il rapporto fra gli input di ciascun settore e la sua produzione;

$R2$ la matrice i cui elementi rappresentano l'incidenza dell'import sui consumi di materie prime e semilavorati rappresentati nella matrice A (il prodotto $R2 A P$ fornisce pertanto il vettore delle import di beni destinate ad essere utilizzate come beni intermedi);

D è il vettore che rappresenta la domanda interna finale;

$R1$ una matrice diagonale che rappresenta l'import penetration dalla domanda nazionale (il prodotto $R1 D$ fornisce pertanto il vettore delle import di beni destinati a soddisfare la domanda finale),

X , infine, è il vettore delle esportazioni. Nell'appendice metodologica vi è una più ampia descrizione di questo strumento.

Questo impianto analitico si è reso necessario per poter calcolare, in maniera isolata, gli impatti delle variazioni del commercio internazionale di servizi in seguito alle modifica dei flussi di export e di import derivanti dal nuovo quadro di regole.

Essi verranno infatti osservati confrontando i risultati della prima equazione (1) con quelli della:

$$P^* = A P - R2^* A P + D$$

In questa formulazione in particolare sono modificati coerentemente con le risultanze dal Capitolo 4 gli elementi contrassegnati da asterisco.

Gli impatti sulle variabili finanziarie verranno invece analizzati con l'ausilio di un modello econometrico che prevede il bilancio aggregato (somma dei bilanci delle imprese) per ogni settore dell'economia italiana²¹. L'impatto verrà valutato confrontando una simulazione di base, con una alternativa nella quale alcune variabili esogene sono modificate in conseguenza ai risultati della simulazione input-output.

Impatto primario del TISA sui livelli di attività settoriale

Utilizzando lo schema analitico della matrice input output è possibile fare una riflessione sull'impatto che il nuovo quadro del commercio mondiale avrebbe sulla produzione in Italia²². Utilizzando questa metodologia si riesce a cogliere non solo gli aspetti collegati ai nuovi livelli di interscambio, ma anche le retroazioni che, a partire dai nuovi livelli di domanda, vanno a impattare sui diversi settori.

I prossimi paragrafi procederanno quindi a quantificare questi effetti in maniera progressiva, iniziando a distinguere gli effetti della liberalizzazione sulla domanda finale e successivamente ad aggiungere implicazioni per quei servizi che entrano come prodotti intermedi nei processi produttivi nazionali.

Una prima quantificazione del TISA parte quindi dai nuovi livelli di interscambio relativi all'Italia individuati dal modello di simulazione nel capitolo precedente. La variazione complessiva dell'interscambio da e verso i paesi TISA applicata ai livelli effettivi è di quasi 21 miliardi di euro di maggiori import e 16 di maggiori export per l'economia italiana.

Isolando attraverso lo schema input output i soli effetti legati alla maggiore domanda finale (interna ed estera) generate dalla liberalizzazione. A questo contribuiscono le maggiori esportazioni di servizi (16 miliardi), ma anche di un aumento pari a 7 miliardi di importazioni di servizi finali (consumati cioè dalle famiglie italiane in sostituzione di servizi nazionali). Per calcolare l'effetto netto sulla produzione di questo primo blocco d'analisi, le import entrano ovviamente con segno negativo in quanto rappresentano un costo dal punto di vista del paese. L'incidenza delle maggiori importazioni sulla domanda finale delle famiglie è pari a circa il 0.5%, mentre l'effetto netto sulla produzione è positivo per 9.4 miliardi di euro. In termini percentuali si tratta di un incremento della produzione dell'economia italiana dello 0.36%.

Questo effetto è tuttavia più che compensato dagli effetti derivanti dalle maggiori importazioni di servizi in Italia da parte delle imprese che di fatto, dopo il TISA, sostituiscono servizi nazionali con esteri e da un effetto di retroazione derivante dalla minor domanda delle imprese italiane di servizi verso gli altri settori. In particolare i maggiori acquisti dall'estero da parte delle imprese (domanda di beni intermedi) sono pari a circa 14 miliardi di euro, con un incidenza sul totale degli input utilizzati dal sistema produttivo pari a quasi l'1%. Questo elemento induce una importante considerazione relativa all'import di servizi. Se queste oggi rappresentano una componente tutto sommato minoritaria della domanda interna finale, un ruolo più rilevante in termini relativi lo giocano quelle destinate alle imprese. In termini di variazione della produzione, questa seconda componente dello shock fornisce un contributo negativo di 0.78% che porta quindi in territorio negativo il saldo finale degli effetti dell'accordo.

²¹ Dettagli sul modello, sulla metodologia input output e sulle banche dati utilizzati sono disponibili nell'appendice metodologica in fondo al capitolo.

²² Il concetto di produzione è qui usato in senso lato includendo anche i livelli di attività/ fatturato delle imprese dei servizi

Letta attraverso i nuovi livelli di domanda gli effetti della liberalizzazione sono quindi perlopiù negativi per le imprese italiane che vedrebbero ridursi la produzione nazionale per circa lo 0.42%, 15 miliardi di euro a prezzi correnti (Tabella 1).

Sul piano settoriale l'impatto è tuttavia piuttosto diversificato ed è descritto con dettaglio nei paragrafi successivi. In particolare gli elementi che alimentano l'impatto differenziato fra i settori possono essere così riassunti:

- L'importanza relativa delle import e delle export di servizi.
- L'intensità della loro variazione indotta dall'accordo TISA.
- La collocazione dei settori nella filiera produttiva.

Quest'ultimo punto merita qualche precisazione: se un settore non interessato direttamente dal commercio estero di servizi rifornisce un altro settore che produce beni finali particolarmente colpito, subirà anch'esso una consistente riduzione dei livelli di attività, attraverso la riduzione della domanda che quest'ultimo esprime. Questo settore esprimerà a sua volta una contrazione della domanda rivolta ai settori a monte propagando così gli effetti dell'impatto sui settori che producono beni finali.

La Tabella 1 può essere quindi utilizzata per ricostruire gli impatti subiti dai diversi settori, man mano che si allarga il raggio d'azione dell'analisi d'impatto (dal solo interscambio, effetto diretto, all'effetto domanda sulla filiera). Le prime tre colonne in particolare mostrano gli effetti che si otterrebbero con la sola variazione dei livelli di commercio estero²³, ovvero le variazioni percentuali della produzione che verrebbero a determinarsi semplicemente aggiungendo le maggiori export e togliendo le maggiori import. L'effetto contabile sarebbe un calo dello 0.18%, circa 6 miliardi di euro. Non si tratta tuttavia di una previsione puntuale, poiché non tiene conto di una serie di effetti di retroazione che i paragrafi successivi andranno a specificare. Esse sono tutt'al più da considerarsi solo al fine di evidenziare le differenze che si avranno con le stime finali che invece tengono conto di tutti gli elementi in campo nell'ambito di un processo di liberalizzazione.

²³ I settori industriali si muovono in funzione di una riattribuzione dei ricavi da servizi collegati (ad esempio le royalties vengono attribuite pro quota alle imprese manifatturiere che ne detengono i diritti).

Tab. 1 Impatto primario: variazione % sul valore della produzione, livelli 2013

	effetti diretti del commercio estero			impatti simulati		
	totale	export	import	tot. impatto iniziale	export e import di beni finali	effetti indiretti*
Agricoltura	0.14	0.31	-0.17	0.18	0.26	-0.08
Estrattive	0.03	0.09	-0.06	-0.46	0.09	-0.55
Alimentare	0.33	0.61	-0.28	0.37	0.50	-0.13
Sistema moda	0.21	0.40	-0.19	0.19	0.32	-0.13
Legno e p. in legno	0.03	0.11	-0.07	-0.18	0.10	-0.28
Carta e p. in carta	0.02	0.09	-0.06	-0.62	0.09	-0.71
Gomma e plastica	0.02	0.12	-0.10	-0.24	0.10	-0.35
Prodotti petroliferi	0.06	0.19	-0.13	-0.20	0.18	-0.37
Farmaceutica	0.01	0.09	-0.08	-0.08	0.07	-0.15
Intermedi chimici	0.02	0.08	-0.07	-0.20	0.08	-0.28
Stampa	0.03	0.09	-0.06	-1.22	0.08	-1.30
Metallurgia	0.03	0.11	-0.07	-0.10	0.11	-0.21
Prodotti in metallo	0.02	0.10	-0.08	-0.15	0.09	-0.24
Meccanica	0.01	0.10	-0.09	-0.08	0.08	-0.16
Elettrotecnica	0.01	0.10	-0.09	-0.17	0.07	-0.24
Elettronica	0.00	0.10	-0.10	-0.48	0.06	-0.54
Autoveicoli e moto	0.02	0.10	-0.08	-0.15	0.04	-0.19
Treni aerei e navi	0.02	0.09	-0.08	-0.14	0.05	-0.19
Mobili	0.03	0.11	-0.08	-0.07	0.07	-0.14
Elettricità e gas	0.05	0.15	-0.10	-0.32	0.15	-0.47
Costruzioni	-0.01	0.00	-0.02	-0.22	0.00	-0.22
Distribuzione	0.12	1.03	-0.92	0.03	0.71	-0.67
Trasporti e magazzinaggio	0.10	0.16	-0.06	-0.18	0.13	-0.31
Alloggi e ristorazione	1.84	3.29	-1.45	1.76	2.21	-0.46
Telecomunicazioni	0.78	1.99	-1.21	0.09	1.90	-1.81
Att. fin. e assicurative	-205	0.35	-240	-264	0.21	-286
Pubblicità	-283	218	-5.01	-1.62	1.96	-3.59
Sanità e ass. sociale	-0.10	0.11	-0.21	-0.14	-0.04	-0.09
Servizi alle imprese	-1.27	0.97	-2.24	-1.87	0.39	-2.26
Servizi alle famiglie	-0.36	0.66	-1.02	-0.68	-0.14	-0.54
TOTALE	-0.18	0.59	-0.76	-0.42	0.36	-0.78

*effetti derivanti dalle variazioni della domanda dalle import beni di intermedi

Continuando verso le colonne di destra della Tabella 1 entriamo invece nella simulazione vera e propria. La quinta colonna in particolare indica l'effetto di impatto già analizzato sulla domanda finale considerando quindi tutto l'aumento delle export a cui è detratto l'incremento delle importazioni destinate a rifornire la domanda finale. Poiché queste ultime sono, come abbiamo visto, una componente marginale, l'effetto è generalmente dominato dall'incremento delle export, quindi quasi sempre positivo in tutti i settori. L'unica eccezione è rappresentata dal settore "Servizi alle famiglie" che include attività prevalentemente destinate alle famiglie per le quali la percentuale di import assorbita dalle domanda finale è invece più importante. Nel complesso, l'intensità di questo effetto è ovviamente maggiore per i settori dei servizi. Alloggio e ri-

storazione, telecomunicazioni e servizi finanziari sono le attività che trarrebbero maggior beneficio in termini di maggiore domanda finale come conseguenza del TISA.

Dall'ultima colonna emerge invece l'impatto considerando l'aumento delle import penetration di servizi e le sue conseguenze in termini di domanda di intermedi. L'effetto finale di maggiori importazioni di servizi come input produttivo e minor domanda da parte delle imprese di servizi in Italia è tale da portare in negativo la variazione complessiva finale della produzione. I settori più colpiti sarebbero quelli della pubblicità, dei servizi alle famiglie, delle attività finanziarie e assicurative.

L'effetto finale dell'accordo TISA letto solo attraverso i nuovi livelli di domanda (finale e di intermedi) è quindi generalmente negativo per quasi tutti i settori dell'economia italiana ed in linea con quanto suggerito dalla simulazione sul saldo commerciale delle diverse tipologie di servizi. Il basso livello di competitività dei servizi italiani aumenterebbe l'import penetration sul mercato domestico e non consentirebbe di cogliere sufficienti spazi di crescita sui mercati internazionali. Dal lato dei settori industriali, questi sarebbero penalizzati dalla minor domanda generata dalle imprese italiane dei servizi spiazzate dalla concorrenza internazionale.

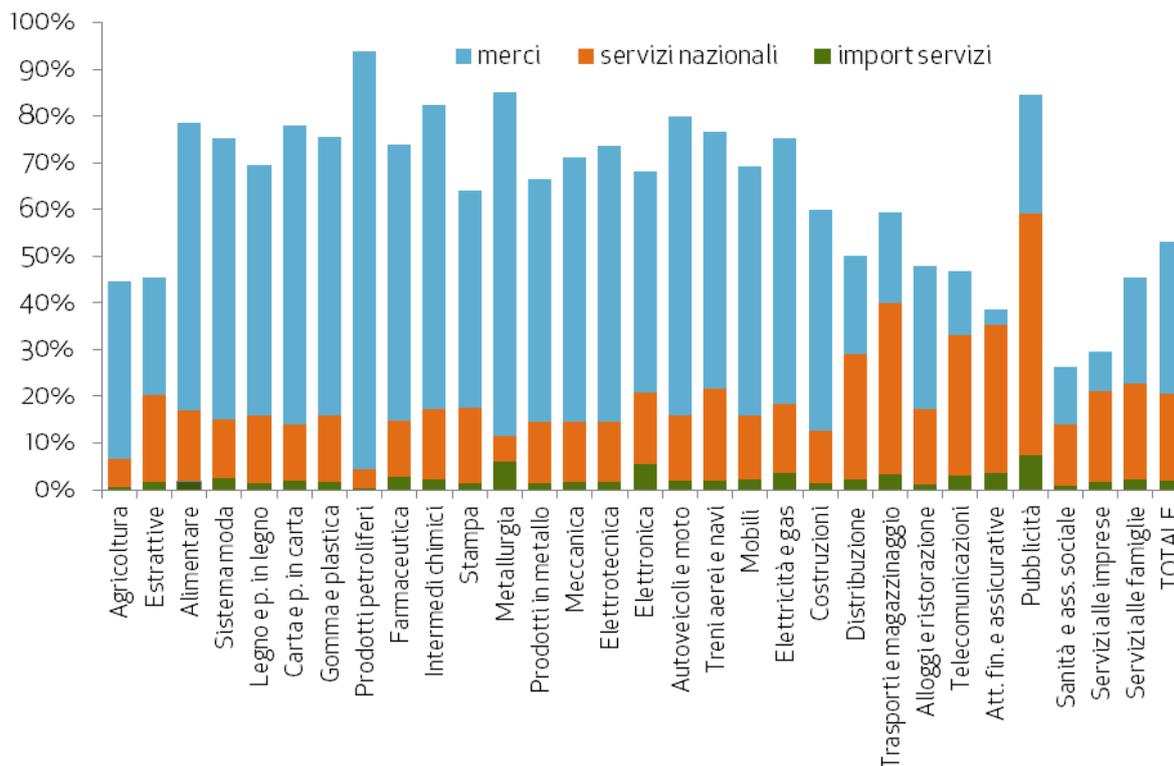
Il dettaglio settoriale presenta poche eccezioni a questo quadro di sintesi. In particolare fra i servizi gli unici che beneficerebbero in maniera sostanziale della maggior domanda internazionale sono i settori più legati al turismo, e in particolare quello degli Alberghi e ristoranti. Questo stimolo si riflette positivamente anche nell'industria in particolare verso "Alimentare e bevande", "Agricoltura" e "Sistema moda", grazie anche ai maggior acquisti dei visitatori stranieri. Pesanti invece le perdite per i settori molto esposti verso le attività dei servizi in Italia e dove lo spiazzamento dell'offerta nazionale è particolarmente evidente. La "Stampa" per esempio risulterebbe il settore industriale maggiormente penalizzato in via indiretta dalla riduzione della produzione dei servizi destinati alle imprese.

L'impatto finale del TISA ipotizzando uno shock sui prezzi dei servizi in Italia

Quanto detto finora isola gli effetti di impatto a partire dai nuovi livelli di domanda. Sarebbe tuttavia riduttivo ricondurre una maggior apertura del commercio internazionale solamente a una modifica delle quantità, senza immaginare un qualche effetto dal punto di vista della qualità di servizi disponibili alla clientela dopo l'accordo TISA (non più limitati per esempio a un provider nazionale) o a un risparmio di costo indotto dalla maggior concorrenza sul mercato. In particolare se l'effetto legato alla domanda intermedia ha finora fornito il maggior contributo negativo ai nuovi livelli di attività, questa stessa rilevanza diventa un potenziale da sfruttare ipotizzando che l'accordo TISA possa produrre un miglioramento qualitativo dei servizi a disposizione (maggior produttività dall'input) o un risparmio sul fronte dei costi per gli utilizzatori.

La graduatoria settoriale di queste opportunità varia ovviamente in funzione del livello di utilizzo di servizi dei diversi comparti. Per le imprese per esempio i servizi pesano infatti oltre il 50% dei costi sostenuti, con punte più significative all'interno del terziario stesso. E' comunque rilevante la quota di costi attribuibile ai servizi anche in alcuni dei settori di specializzazione del manifatturiero (17% per l'alimentare, 15% per moda e meccanica) come per le famiglie dove secondo il paniere ISTAT i servizi pesano il 45% dei consumi.

Fig. 1 – Incidenza degli input per tipologia e settore: valori percentuali 2013



Nella letteratura economica non mancano peraltro studi²⁴ che sottolineano come l'inefficienza e l'inefficiacia di una parte del terziario rappresenta uno dei principali fattori che penalizzano la competitività dell'economia italiana.

L'idea di fondo di questa seconda parte della simulazione è quindi che l'apertura del mercato possa produrre un cambiamento negli equilibri economici delle imprese italiane attraverso un miglioramento dell'offerta di servizi a disposizione degli utilizzatori. Questo processo passa in maniera sintetica nella diminuzione del prezzo medio dei servizi acquistati, ma ha in realtà un'accezione più ampia come per esempio quella di allargare le opzioni a disposizione delle imprese italiane che hanno bisogno di servizi.

Se ai fini del modello di stima per i settori dell'economia italiana, una modifica dell'offerta di servizi si esprime più agevolmente attraverso una riduzione del prezzo dell'input, dal punto di vista dell'interpretazione dei risultati lo shock è da intendersi soprattutto in termini di rapporto qualità prezzo. A un'offerta più ampia si associa infatti la possibilità di scegliere di volta in volta i servizi migliori, gli standard internazionali più innovativi e d'avanguardia; tutti elementi che possono influenzare la produttività dei processi produttivi.

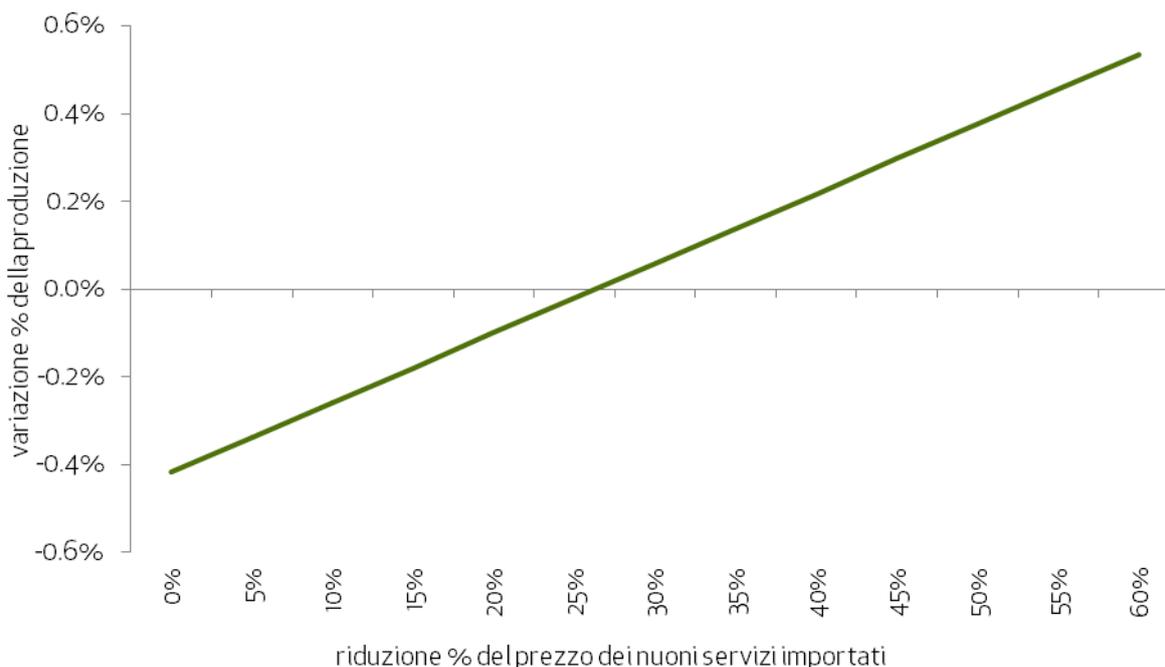
Alla maggior convenienza nei servizi acquistati dall'estero va poi aggiunta quella riconducibile a un effetto di stimolo delle importazioni sui produttori nazionali, per imitazione delle best practice o per selezione concorrenziale. Anche in questo caso, se dal punto di vista della modellistica il passaggio più lineare è quello di correggere il prezzo medio dei servizi importati, dal punto di vista dell'analisi economica occorre con-

²⁴ Per un'analisi accurata del tema si rimanda a Giovannetti, Guerrieri, Quintieri Business Services: The new frontier of competitiveness

siderare come l'apertura del mercato e la caduta delle barriere artificiali agli scambi porta con sé un livellamento dei prezzi fra fornitori domestici e internazionali.

Partendo quindi da un'ipotesi di riduzione del prezzo degli input produttivi relativi ai servizi importati, questa parte della simulazione mette insieme gli effetti di domanda calcolati precedentemente con quelli legati alla maggior produzione attraverso servizi più convenienti (Fig. 2).

Fig. 2 – Prezzi medi servizi e produzione: variazione % della produzione in base alla riduzione dei prezzi medi dei servizi importati



In particolare una riduzione del prezzo di un input produttivo, in questo caso i servizi alle imprese, può innescare due ordini di effetti. Da un lato attraverso un meccanismo di pass through può portare alla riduzione del prezzo del bene finale alla cui produzione il servizio concorre. In questo caso si ha un guadagno di competitività e quindi un aumento dei livelli di attività attraverso una migliore quota di mercato. Immaginando invece di tenere fermi i livelli dei prezzi dell'output, le imprese che acquistano servizi hanno un beneficio in termini di margini e redditività e quindi risorse per investire. In linea con la metodologia applicata sinora si è scelto di quantificare l'effetto dello shock a partire da questa seconda ipotesi, includendo anche gli effetti indotti sulla domanda delle famiglie e quelli di second round (la domanda aggiuntiva generata dai nuovi investimenti).

Lavorare sull'effetto competitività avrebbe certamente il vantaggio di poter isolare alcune conseguenze dirette del TISA di particolare attualità nel dibattito economico. Ad esempio può essere interessante isolare l'impatto diretto sulle esportazioni manifatturiere dei settori utilizzatori di servizi e quindi non solo i maggiori 16 miliardi di export di servizi stimati dal modello di simulazione sul commercio estero per i comparti del terziario.

Questo approccio rischierebbe tuttavia di dare una dimensione necessariamente parziale del cambiamento indotto. La forza di una liberalizzazione dei servizi risiede infatti in un effetto circolo virtuoso per l'economia italiana. La nuova struttura di prezzi consente infatti di liberare risorse oggi destinate a fattori meno produttivi, ma obbligati come alcuni tipi di servizi, in favore di nuovi investimenti che aumentano

produttività e output delle imprese e la loro domanda di input intermedi secondo una dinamica tipica dei moltiplicatori.

Provando a isolare il solo effetto sulla manifattura il risultato vale circa 150 milioni di euro, lo 0.04% dell'export dell'industria e lo 0.01% della produzione nazionale in un anno. E' un valore in termini relativi assai contenuto, ma che in fondo si spiega prevalentemente con un'incidenza dei servizi sui costi complessivi comunque contenuta per i grandi comparti esportatori (in alimentare, moda, meccanica il peso dei servizi è intorno al 15%). Una variazione del 10% del prezzo medio dei servizi corrisponderebbe a una diminuzione dei costi totali dell'1.5% ($10\% \text{ (variazione)} * 15\% \text{ (peso)}$). Occorre poi considerare come l'internazionalizzazione sia un'attività che non riguarda tutte le imprese e quindi l'impatto in questo caso sarebbe limitato a una minoranza, che per quanto punta di diamante dell'industria, rimane una componente minoritaria (la quota degli esportatori sul totale è poco più del 21%). C'è infine il tema delle determinanti della competitività dell'offerta italiana dove il prezzo ha un ruolo meno rilevante che in passato. Dall'introduzione dell'euro, le imprese hanno messo in campo un processo di upgrading che le ha reso sempre meno dipendenti dagli sconti facili delle svalutazioni e ha spostato la loro competitività su fattori diverso dal prezzo (originalità, differenziazione, qualità). E' un discorso che vale in occasione di un movimento verso l'alto rispetto ai concorrenti dei valori medi unitari all'export e che simmetricamente deve essere considerato quando i prezzi finali scendono, soprattutto con movimenti di entità ridotta come quelli prospettati. E' allora più ragionevole immaginare che anche gli esportatori utilizzerebbero il miglioramento dei margini derivanti dal TISA soprattutto per riequilibrare il proprio quadro finanziario e per fare nuovi investimenti, ricadendo quindi nel caso generale descritto nei prossimi paragrafi.

Per calcolare in maniera esauriente gli effetti del TISA su tutti i settori dell'economia italiana si è scelto quindi di organizzare l'esercizio di simulazione secondo quattro ipotesi principali:

- I maggiori servizi alle imprese importati hanno un costo per le imprese del 30% inferiore a quello degli altri servizi acquistati²⁵.
- I risparmi per le imprese derivanti dalla sostituzione dei servizi nazionali con servizi importati, non è trasferito sui prezzi, bensì inglobato nel risultato di gestione.
- Parte dell'aumento del valore aggiunto è utilizzato per attivare maggiori investimenti, in modo tale da lasciare invariato il rapporto fra investimenti e risultato di gestione.
- Per quanto concerne le famiglie, abbiamo quantificato la minore spesa derivante dalla flessione del prezzo dei servizi, distribuendola fra risparmio e consumi, in base all'attuale propensione al risparmio. Anche in questo caso sono stati considerati gli effetti indiretti sui settori a monte di quelli impattati direttamente sul fronte dei maggiori consumi delle famiglie, con la stessa metodologia adottata nel paragrafo precedente.

²⁵ Questo livello, che di fatto è sufficiente ad annullare gli effetti negativi evidenziati precedentemente, può apparire elevato, ma corrisponde a un abbattimento di meno di 2 punti percentuali del costo medio dei servizi in Italia (la media dei prezzi di quelli importati, che nella simulazione econometrica si fanno carico di tutta la variazione, e di quelli prodotti in Italia, mantenuti invece stabili durante l'esercizio). Un calo del 2% dei prezzi a seguito della rimozione delle barriere su di un mercato è in realtà fra le ipotesi più prudenti nei casi analizzati dalla letteratura economica circa i legami fra prezzi e livello di regolamentazione (confronta in particolare la Tabella 4 del capitolo 3).

Tab. 2 – Impatto finale: variazione % sul valore della produzione

	impatti simulati		
	impatto totale	impatto iniziale (tab. 1)	maggiori consumi e investimenti
Agricoltura	0.39	0.18	0.20
Estrattive	0.96	-0.46	1.42
Alimentare	0.51	0.37	0.14
Sistema moda	0.57	0.19	0.39
Legno e p. in legno	0.69	-0.18	0.87
Carta e p. in carta	0.04	-0.62	0.66
Gomma e plastica	0.34	-0.24	0.59
Prodotti petroliferi	0.12	-0.20	0.32
Farmaceutica	0.08	-0.08	0.16
Intermedi chimici	0.38	-0.20	0.58
Stampa	-0.33	-1.22	0.89
Metallurgia	0.67	-0.10	0.77
Prodotti in metallo	0.92	-0.15	1.07
Meccanica	0.80	-0.08	0.89
Elettrotecnica	0.54	-0.17	0.71
Elettronica	0.48	-0.48	0.97
Autoveicoli e moto	0.51	-0.15	0.65
Treni aerei e navi	0.56	-0.14	0.71
Mobili	0.72	-0.07	0.79
Elettricità e gas	0.13	-0.32	0.44
Costruzioni	0.51	-0.22	0.73
Distribuzione	0.34	0.03	0.31
Trasporti e magazzinaggio	0.44	-0.18	0.62
Alloggi e ristorazione	1.88	1.76	0.12
Telecomunicazioni	0.57	0.09	0.48
Att. fin. e assicurative	-2.21	-2.64	0.43
Pubblicità	-0.90	-1.62	0.73
Sanità e ass. sociale	-0.11	-0.14	0.03
Servizi alle imprese	-1.24	-1.87	0.63
Servizi alle famiglie	-0.40	-0.68	0.28
TOTALE	0.06	-0.42	0.48

Il risultato della simulazione sulla produzione finale sono dettagliati nella tabella 2. La produzione complessiva aumenta di quasi mezzo punto percentuale e gli effetti del nuovo scenario sono in grado di controbilanciare quelli discussi nella prima parte del capitolo. In particolare nel quadro settoriale sono soprattutto i comparti industriali a beneficiare dell'accordo attraverso il possibile recupero della domanda interna (investimenti e consumi). In particolare i recuperi maggiori, rispetto alla Tabella 1, riguardano i settori che producono beni di investimento, verso i quali viene convogliato parte dell'aumento del risultato di gestione, e quelli che producono beni durevoli e servizi rivolti alle famiglie.

Gli effetti finanziari sulle imprese

Dettagliati gli effetti di una liberalizzazione degli scambi di servizi dal punto di vista dei livelli di produzione e domanda dei diversi settori è utile osservare le conseguenze del nuovo scenario anche dal punto di vista degli equilibri finanziari delle imprese. In questo paragrafo sarà quindi valutato come gli impatti individuati sul versante reale dell'economia italiana possano modificare i bilanci delle imprese.

Dal punto di vista metodologico la necessità di utilizzare per tutti i settori uno schema di riclassificazione uniforme porta a restringere leggermente il perimetro settoriale di analisi. In particolare è escluso il settore delle banche e assicurazioni, per via di uno schema di bilancio diverso da quello delle società non finanziarie.

Cambia anche lo strumento utilizzato, che non è più il sistema input-output, ma un modello econometrico sviluppato da Prometeia per prevedere i bilanci aggregati di settore²⁶.

Gli impatti sono quantificati attraverso il confronto fra uno scenario di base e uno nel quale sono state introdotte tre modifiche:

- Un aumento del Margine Operativo Lordo dei settori coerente con l'ipotesi di risparmio derivanti dal minor prezzo dei servizi.
- Una differenza della produzione pari a quella indicata nel precedente paragrafo.
- Un aumento degli investimenti tale da lasciare invariata la loro incidenza sul risultato netto di gestione.

Il risultato della simulazione finanziaria conferma quanto emerso sul fronte reale. Una maggiore liberalizzazione del mercato dei servizi si traduce in un generale miglioramento degli equilibri di bilancio. I risultati di una liberalizzazione dei servizi hanno in particolare un impatto favorevole attraverso il miglioramento dei margini delle imprese. Nel complesso delle società non finanziarie la differenza è pari a 1.6 decimi di punto percentuali, a fronte di una variazione della produzione di entità minore.

I maggiori investimenti ipotizzati nella simulazione (la quota dei profitti reinvestiti) peggiorano invece leggermente il tasso di rotazione del capitale investito, ma non in misura tale da compensare l'aumento legato ai margini ed espresso nel livello del Ros²⁷. Conseguentemente il Roi (che di Ros e tasso di rotazione è la sintesi) migliora di quasi 2 decimi di punto; il Roe quasi di 4. Su quest'ultimo risultato incide soprattutto il miglioramento dell'autofinanziamento che alimenta il maggiore investimento, con una modifica del bilanciamento del passivo dello stato patrimoniale a favore dei mezzi propri (riduzione del leverage).

²⁶ Per maggiori dettagli si rimanda all'appendice metodologica di questo capitolo

²⁷ Ros, return on sales (rapporto fra margini e ricavi); Roi, return on investment (rapporto fra margini e capitale investito); Roe return on equity (rapporto fra utili e capitale proprio)

Fig. 3 - Margini: differenze del ROS (Return on Sale) in punti percentuali del nuovo scenario post TISA rispetto ai livelli effettivi del 2013

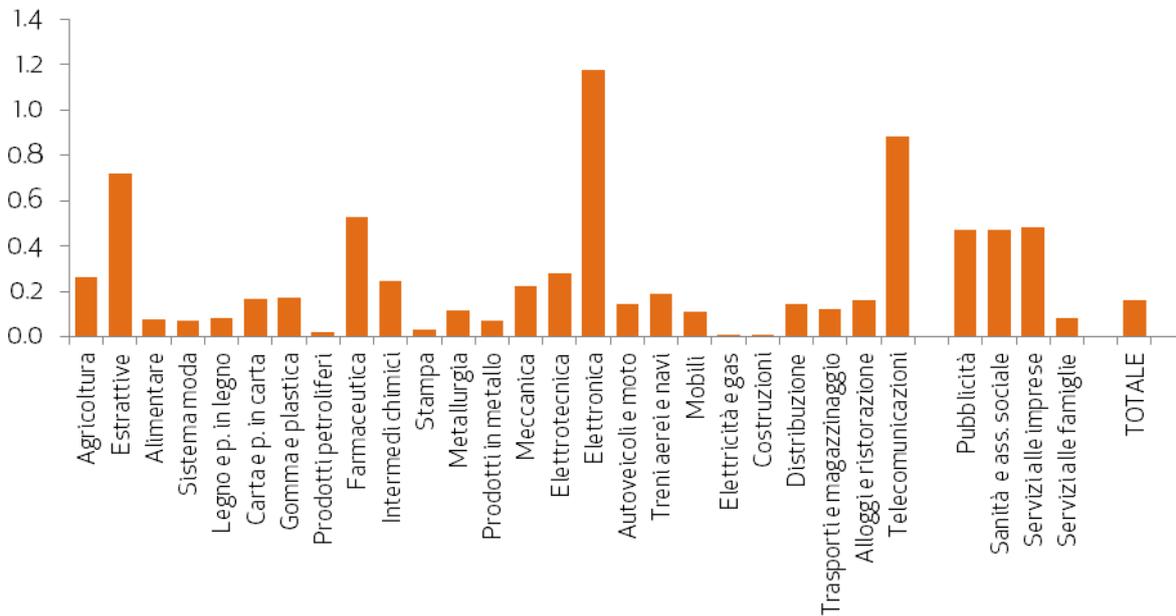


Fig. 4 - Redditività: differenze del ROI e del ROE in punti percentuali nel nuovo scenario post TISA rispetto ai livelli effettivi del 2013

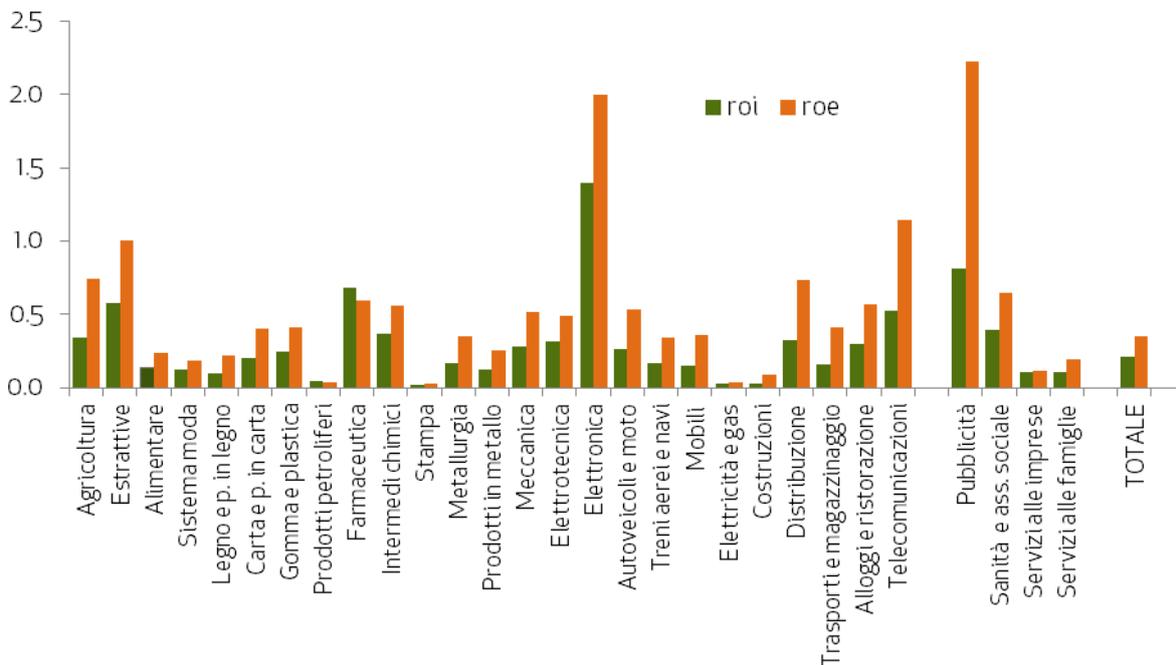
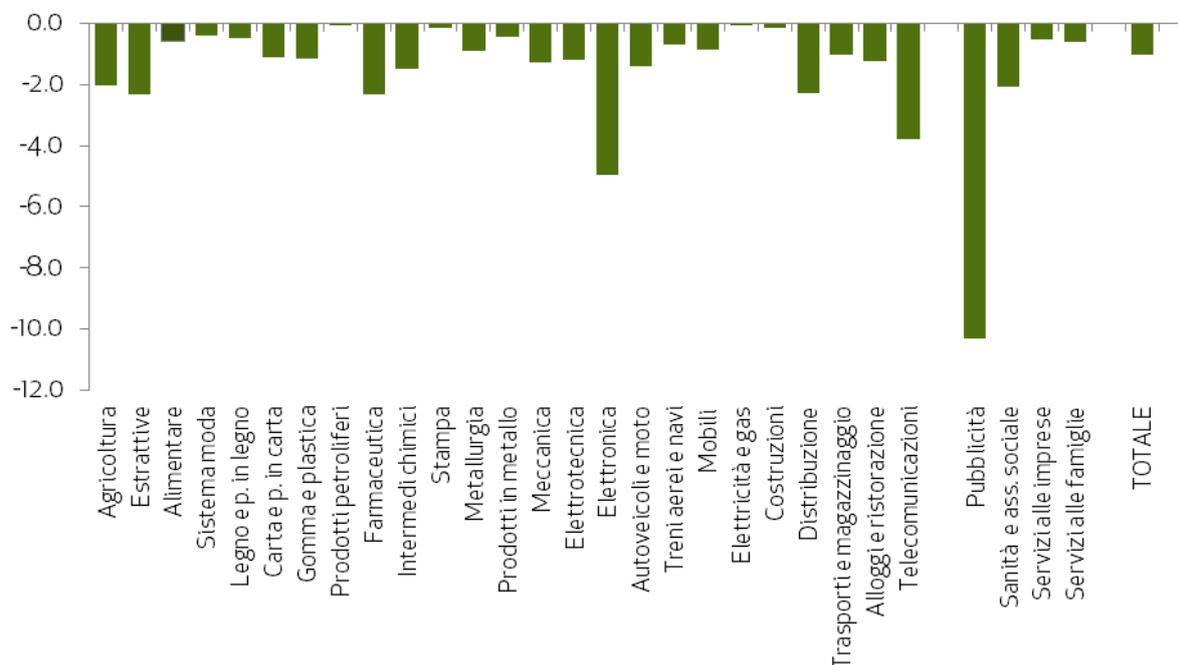


Fig. 5 – Leverage: differenze nel rapporto debiti finanziari/capitale netto nel nuovo scenario post TISA rispetto ai livelli effettivi del 2013



Osservando gli impatti in un’ottica settoriale, si osserva una certa varietà di situazioni, ma l’elemento dominante è comunque determinato dall’aumento dell’import penetration da cui scaturiscono i guadagni in termini di efficienza e il recupero marginalità. Il caso più rappresentativo è l’Elettronica che ha una elevata componente di servizi nell’ambito dei suoi input produttivi, fra i quali hanno un peso non irrilevante il software e i servizi informatici che sono a loro volta particolarmente influenzati da un eventuale accordo TISA. Rilevante in termini di redditività anche il guadagno di meccanica e farmaceutica, in entrambi i casi superiore al dato medio dell’economia. Fra i settori del terziario spicca quello della “Pubblicità”, anche in questo caso soprattutto grazie ai potenziali risparmi legati al minor prezzo dei servizi.

Conclusioni

I risultati esposti mettono in mostra le fragilità competitive del settore terziario in Italia, già emerse nel Capitolo 4 e che andrebbero ad enfatizzarsi una volta ultimata l’apertura dei mercati secondo quanto ipotizzato per il TISA.

Davanti a un’apertura del mercato dei servizi internazionali, le imprese italiane in questi comparti subirebbero, più che valorizzerebbero il cambio di scenario. Valutando l’impatto primario del nuovo scenario, la minor attività di servizi in Italia avrebbe un effetto negativo anche sugli altri settori della filiera perché vedrebbero diminuita la domanda rivolta loro dalle imprese dei servizi. Unica eccezione rilevante è data dall’industria turistica, dato confortato da numerose analisi che mettono in evidenza il sottoutilizzo del potenziale nazionale in questo campo.

Un’apertura del mercato non si riduce tuttavia a modificare le quantità, ma è probabile muovere sia il livello medio della qualità dei servizi disponibili sia il loro prezzo sul mercato. Considerando anche questi aspetti si arriva all’impatto finale di un accordo sui servizi. I livelli di produzione dopo l’accordo sono supe-

riori al livello iniziale per gran parte dei settori, anche quelli industriali, per effetto dei maggiori consumi e investimenti che sono stimolati dai risparmi conseguiti nell'acquisto di servizi. Le eccezioni più rilevanti sono localizzate nel terziario che anche in questo scenario continua in media a subire il processo di liberalizzazione.

La riduzione del prezzo dei servizi importati può inoltre determinare significativi miglioramenti della situazione finanziaria delle società non finanziarie, sia sul fronte della redditività sia in termini di patrimonializzazione. In alternativa le imprese possono spendere il risparmio di costo per politiche di prezzo più aggressive puntando a guadagni in termini di quote di mercato.

APPENDICE METODOLOGICA

Stima della matrice di raccordo fra le voci EBOPS e i settori

L'impatto delle variazioni delle voci di commercio internazionale descritte nel capitolo 4 di questo rapporto non possono essere assegnate univocamente ai settori economici, in parte a causa della loro scarsa disaggregazione rispetto alla tassonomia settoriale della matrice input-output (62 settori), in parte perché alcune di loro non sono oggettivamente ascrivibili ad un determinato settore, le voci "Viaggi" e "Royalties" ne costituiscono i due esempi più immediati.

Il problema dell'eccessiva aggregazione è stato superato creando una matrice di raccordo ad un livello molto più disaggregato, che consente quasi sempre di creare una relazione uno ad uno tra le voci Ebops e i settori, così ad esempio se la voce "Servizi business" difficilmente può essere riferita ad un settore, alcune sue componenti come "pubblicità" e "trattamento dei rifiuti" possono essere facilmente assegnate ai rispettivi settori. Per le voci Ebops che non possono essere riferite univocamente ad un settore abbiamo ripartito l'importo totale sui settori in proporzione ad un indicatore indiretto, vale a dire la produzione dei settori stessi e per le Royalties un indicatore di intensità brevettuale settoriale.

Una volta ottenuta una matrice dei flussi settore/Ebops è stata creata la matrice di raccordo rapportando ciascun flusso con il totale delle *export/import* del settore (matrice $V_{j,i}$).

In questo modo è possibile calcolare l'effetto della variazione percentuale delle import e delle *export* delle voci Ebops in termini di variazioni delle *import* e *export* settoriali delle imprese appartenenti:

$$H'_i = V_{j,i} E_j^{28}$$

Ottenendo così l'*input* per la stima degli effetti sui livelli di attività.

²⁸ H_i =variazione percentuale delle import/export dei settori, E_j =variazione % delle import (export) Ebops

Metodologia utilizzata per la stima degli effetti sui livelli di attività

Analisi input-output

Il modello *input-output* di Leontief originario non esplicita il commercio estero ed è rappresentato dalla seguente equazione matriciale

$$1) \quad P = S + D$$

Dove P è un vettore che rappresenta la produzione dei settori che compongono l'economia, S rappresenta la domanda di beni necessaria alle imprese per produrre il vettore P , D la domanda finale destinata al consumo o all'investimento. Per rappresentare il legame tra S e P l'equazione diventa:

$$2) \quad P = A P + D$$

Il generico elemento a_{ij} della matrice quadrata A rappresenta il rapporto fra l'*input* prodotto dal settore i e la produzione del settore j .

Per esprimere la produzione P in funzione della domanda si ottiene:

$$3) \quad P = (I - A)^{-1} D$$

Dove:

$$(I - A)^{-1}$$

è nota in letteratura come matrice inversa di Leontief e consente di valutare gli effetti sulla produzione indotti da una modifica del vettore di domanda finale D (ad esempio un aumento del 3% della domanda di birra), considerando anche tutta la catena degli effetti indiretti (aumento della produzione di vetro, energia elettrica, malto,..., nonché gli effetti di secondo ordine indotti da questi settori sugli altri, ecc.).

Sfortunatamente questo schema di analisi non considera il commercio estero. Per renderlo più adatto ai nostri scopi, occorre considerare in primo luogo gli effetti che esso induce sulla domanda finale, per tanto l'equazione 3 diventa:

$$4) \quad P = A P + D + X - M1$$

Dove X e $M1$ sono rispettivamente le export e le import di beni finali.

Ma non basta, occorre tener conto anche dell'*import* di beni intermedi e del loro legame con la produzione, pertanto lo schema²⁹ diventa:

$$5) \quad P = A P - R2 A P + D - M1 + X$$

²⁹ Tutti gli elementi necessari sono contenuti in: "Tavola simmetrica branca per branca, con tecnologia di branca, ai prezzi base", "Tavola simmetrica delle importazioni branca per branca, con tecnologia di branca, ai prezzi base", fonte ISTAT anno di riferimento 2010

Dove la matrice R2, diagonale, rappresenta la quota di import sull'offerta di beni intermedi. Quest'ultimo schema, tuttavia, non considera le *import* di beni finali in funzione della domanda interna finale, pertanto occorre complicare ulteriormente lo schema come segue:

$$6) \quad P = A P - R2 A P + D - R1 D + X$$

Dove R1 è una matrice diagonale analoga a R2, ma che contiene la quota di import sulla domanda interna finale.

Da questa equazione possiamo ricavare:

$$7) \quad P = (I - A (I - R2))^{-1}(D - R1 D + X)$$

Simile allo schema di Leontief, ma con il vantaggio di poter essere scioccato anche isolatamente nelle parti che riguardano il commercio con l'estero.

In particolare, la prima parte dell'esercizio (paragrafo "Impatto primario del TISA sui livelli di attività settoriale") sono state modificate le componenti in rosso:

$$8) \quad P = (I - A (I - R2))^{-1}(D - R1 D + X)$$

Per quanto concerne le export è stato applicato direttamente il tasso di crescita desunto dai risultati del modello internazionale, mentre le due matrici di *import penetration* sono state ricalcolate applicando ai numeratori (sia per le import destinate alla domanda finale sia per quelle utilizzate come bene intermedio) i tassi di crescita delle importazioni.

I risultati mostrati nel paragrafo successivo sono stati invece ottenuti modificando il vettore della domanda interna finale D:

$$9) \quad P = (I - A (I - R2))^{-1}(D - R1 D + X)$$

Partendo, infatti, dalla sua composizione:

$$10) \quad D = C + V$$

Dove C rappresenta il vettore dei consumi, V quello della per investimenti e K le altre componenti della domanda (scorte di beni finali, consumi pubblici, ecc..).

Un nuovo vettore degli investimenti è stato ottenuto come segue: definiamo MI il vettore che esprime la differenza fra i servizi importati utilizzati come beni intermedi dopo e prima lo *shock*. Il guadagno in termini di risultato di gestione (DMOL) è stato calcolato moltiplicandolo per il differenziale di prezzo "pre" (scalare).

$$11) \quad IMOL = MI$$

La parte di guadagno reinvestita, RMOL, è stata calcolata moltiplicando IMOL per il rapporto fra investimenti e risultato di gestione.

A questo punto si è resa necessaria la stima di una matrice di trasferimento fra i settori che domandano beni di investimento ai settori che li producono, AV, ad esempio fra la maggiore domanda del tessile ed i settori che producono beni di investimento per il settore tessile, come la meccanica strumentale.

Questa matrice simile alla matrice *input-output* A, contiene i rapporti fra la domanda di beni di investimento espressa dal settore i (riga) e rivolta al settore j (colonna), $fl_{i,j}$ e la domanda totale di beni di investimento rivolta al settore j.

$$12) \quad av_{i,j} = \frac{fl_{i,j}}{\sum_i fl_{i,j}}$$

La maggiore domanda di investimenti è quindi determinata da:

$$13) \quad DV = AV$$

Per quanto concerne la maggiore domanda per consumi (DC) l'impatto complessivo è quindi:

$$14) \quad DC = C \times \frac{(\sum mc \times pre \times \alpha)}{Consumi}$$

Dove α rappresenta la propensione al consumo, mc le maggiori importazioni di servizi destinate alla domanda finale, E il vettore delle elasticità al reddito. La parte rappresentata dalla frazione indica l'incremento percentuale del reddito implicito nella sostituzione di servizi consumati prodotti internamente con altri importati.

A questo punto è possibile calcolare la nuova domanda aggregata:

$$15) \quad D = DC + DV + C + V$$

Stima della matrice di trasferimento degli investimenti

Si tratta in primo luogo di stimare una matrice quadrata $FL_{i,j}$ contenente gli investimenti prodotti dal settore i ed acquistati dal settore j.

$$\begin{bmatrix} fl_{1,1} & \cdots & fl_{1,n} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ fl_{n,1} & \cdots & fl_{n,n} \end{bmatrix}$$

I dati ufficiali disponibili sono:

Il vettore V che rappresenta il totale della domanda di beni di investimento per settore di produzione (la somma per righe della matrice).

Una matrice input/output più aggregata (investimenti fissi lordi per branca proprietaria di contabilità nazionale, ISTAT marzo 2014) con 45 settori per riga e 9 tipologie di investimento per colonna (IFL_{h,k}).

Il procedimento di stima è il seguente:

1. I settori del sistema input/output, sono stati raccordati sia con quelli di riga sia con quelli delle colonne della matrice IFL.
2. È stata stimata una prima matrice $Wl_{i,j}$ riportando in ciascuna casella il corrispondente contenuto della matrice IFL sulla base dei raccordi
3. Tale matrice è stata riproporzionata dividendo ciascun elemento per il totale di riga e moltiplicandolo per il corrispondente elemento del vettore V .

$$wl2_{i,j} = wl1_{i,j} / \sum_i wl1_{i,j} \times v_i$$

Il modello finanziario (cenni)

Il modello finanziario è un modello econometrico che simula prospetticamente il bilancio aggregato dei settori economici italiani. Esso è utilizzato per produrre semestralmente previsioni riportate, insieme ad altre analisi nel rapporto "Analisi dei Settori Industriale" (Prometeia, Servizio Studi IntesaSanpaolo) e nel servizio Analisi dei Microsettori (Prometeia).

Nell'esercizio qui riportato gli impatti sono stati valutati simulando nuovamente il 2013 partendo dall'ultima previsione effettuata (maggio 2014) e modificando i margini unitari, la produzione e gli investimenti.

Modello finanziario: schema di riferimento

