

# Scambi con l'estero dell'Unione europea

Redatto da  
**Ilaria Cingottini**  
(ICE – Area Studi,  
Ricerche e  
Statistiche).  
Supervisione e  
quadro d'insieme a  
cura di **Lucia Tajoli**,  
Politecnico di Milano

**La dinamica delle variabili economiche europee nella media del 2008 e, in particolare, il tasso di crescita positivo del Pil dell'Unione europea<sup>1</sup> (Ue), nasconde la svolta negativa registrata dall'estate. Infatti, nonostante una tenuta complessivamente migliore di quella degli Stati Uniti e di altre aree del mondo, con la caduta della domanda mondiale e l'accentuarsi degli squilibri esistenti in alcuni dei paesi membri, la contrazione del Pil dell'Ue negli ultimi mesi del 2008 e nei primi mesi del 2009 è stata assai pronunciata.**

L'andamento degli scambi commerciali nel 2008 riflette questa dicotomia: nei primi mesi dell'anno, fino a quando l'estensione della crisi non ha raggiunto quasi tutti i paesi e settori, le esportazioni europee sono state in grado di mantenere buone posizioni sui mercati mondiali, nonostante le difficoltà che molti tradizionali mercati di sbocco stavano attraversando, per poi invece subire un brusco rallentamento a fine 2008. Anche le importazioni evidenziano un ampio differenziale tra i valori dei primi mesi dell'anno e quelli dell'ultimo trimestre, per effetto della caduta dei volumi importati a seguito del calo dell'attività economica interna, ma anche dell'andamento dei prezzi delle materie prime, passati dai picchi della prima parte del 2008 ai consistenti rientri dell'ultima parte dell'anno.

Nel 2008 l'Ue è diventata contemporaneamente primo esportatore e primo importatore mondiale, sorpassando anche nelle importazioni gli Stati Uniti i cui acquisti dall'estero sono stati contenuti dalla forte riduzione della domanda interna. Questo superamento non deve però trarre in inganno: la crescita degli scambi Ue è stata inferiore a quella di altre aree, e dunque non si è interrotto il processo, in atto dal 2004, che vede un progressivo ridimensionamento della posizione dell'Ue sull'export mondiale.

Come in precedenza osservato, le importazioni dell'Unione europea nel 2008 hanno risentito della dinamica dei prezzi internazionali delle materie prime energetiche, e questo ha portato ad un ampliamento del disavanzo complessivo negli scambi di merci. Almeno per l'anno passato, sembra però essersi arrestato il continuo peggioramento del saldo europeo normalizzato nei confronti dei paesi dell'Asia centrale e orientale. Questo risultato è legato al ridimensionamento nel 2008 del tasso di crescita delle importazioni europee in valore dal principale partner nell'area asiatica, la Cina, sceso sensibilmente sotto il 10 per cento (dopo essere stato in media superiore al 20 per cento negli anni precedenti). Tale frenata è dipesa dalla più debole domanda europea non solo di beni finali di consumo, ma soprattutto di beni intermedi e semilavorati prodotti in Cina e utilizzati nella manifattura europea, il cui rallentamento si è trasmesso all'indotto a livello globale.

Nell'orientamento settoriale dell'interscambio dell'Ue, il 2008 sembra rafforzare le tendenze riscontrate negli anni precedenti: a parte il peggioramento del saldo nelle materie prime di origine mineraria, si mantengono negativi i saldi normalizzati in molti settori a medio-basso contenuto tecnologico come i prodotti tessili e dell'abbigliamento, le calzature, i prodotti della siderurgia, gli altri manufatti e i prodotti agricoli, oltre a quello nei prodotti

<sup>1</sup> Nel corso del presente capitolo l'Unione europea viene considerata come un'unica entità geo-economica, pertanto, i dati riguardanti le sue esportazioni (importazioni) non includono l'ammontare relativo alle esportazioni (importazioni) intra-Ue. I 27 paesi che compongono l'Unione europea sono (tra parentesi si indica l'anno di ingresso nell'Ue dei paesi che precedono): Belgio, Francia, Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Germania (1957), Danimarca, Irlanda, Regno Unito (1973), Grecia (1981), Portogallo, Spagna (1986), Austria, Finlandia, Svezia (1995), Cipro, Repubblica Ceca, Estonia, Lettonia, Lituania, Ungheria, Malta, Polonia, Slovacchia, Slovenia, Polonia (2004), Bulgaria e Romania (2007).

dell'elettronica, un settore in cui l'Unione europea è sempre più dipendente dagli acquisti dall'estero.

Non tutti i settori europei hanno però fatto registrare un peggioramento del saldo commerciale. Nel 2008, alcuni dei principali settori di specializzazione, come i mezzi di trasporto, la meccanica e l'elettrotecnica, hanno mostrato ampliamenti nel saldo normalizzato attivo. Questa dinamica dipende in parte dalla componente di prezzo collegata all'andamento del tasso di cambio dell'euro nel corso del 2008, che ha accresciuto i valori delle merci esportate e contenuto quello delle merci importate.

A parziale compensazione del disavanzo mercantile, si mantiene ampiamente positivo il saldo dell'Ue nei servizi, nonostante il rallentamento degli scambi mondiali in questo comparto, iniziato già nel 2007 e confermato nel 2008. Tra i settori più penalizzati dagli effetti della crisi vi sono le assicurazioni, i servizi finanziari, ma anche gli altri servizi alle imprese: tutti e tre hanno risentito della caduta dell'attività economica sia dal lato finanziario sia reale.

Nel 2007<sup>2</sup> l'Unione europea ha mantenuto la prima posizione nei flussi di investimenti diretti esteri (Ide) sia in entrata sia in uscita, confermandosi erogatrice netta di Ide. L'Ue risulta dunque il maggiore attore sui mercati internazionali anche sotto il profilo dell'internazionalizzazione produttiva. Nel 2007 i flussi di capitali in entrata nell'Ue sono aumentati sensibilmente rispetto al 2006; gran parte di questo incremento è da attribuire a rilevanti operazioni finanziarie condotte da imprese statunitensi. La farmaceutica, l'alimentare e le telecomunicazioni sono solo alcuni tra i principali settori di attività delle multinazionali degli Stati Uniti nell'Ue, cui si affiancano importanti interventi per il riassetto e il controllo di società finanziarie. Al contrario, sia in termini di flussi sia di stock rimangono marginali gli apporti dei due grandi paesi emergenti asiatici, Cina e India, che hanno scelto target diversi per le loro strategie di internazionalizzazione. In crescita nel 2007 risultava invece la presenza di Ide provenienti dai grandi esportatori di materie prime energetiche.

2 Per gli investimenti diretti esteri, i dati disaggregati disponibili fanno riferimento al 2007.

## 2.1 La posizione dell'Unione europea nel contesto mondiale

La crisi che sta investendo l'economia mondiale dalla seconda metà del 2007 si è ulteriormente aggravata a partire dagli ultimi quattro mesi del 2008, diffondendosi anche all'Unione europea. Nella precedente edizione di questo Rapporto si era discusso di un possibile *decoupling* tra gli andamenti dell'economia statunitense e quelli del resto del mondo, tuttavia le condizioni che si sono venute a determinare nella parte finale del 2008 hanno modificato queste aspettative e ci si è mossi bruscamente verso una sincronizzazione del ciclo economico su scala globale.

Anche se al di sotto del livello medio dei cinque anni precedenti (+2,4 per cento), la crescita tendenziale del Pil dell'Ue nel 2008 si è mantenuta ancora positiva (+0,9 per cento), ma il coinvolgimento dell'Unione europea nella crisi trova attestazione nell'analisi dei dati congiunturali, che mostrano una contrazione del Pil dell'1,5 per cento nell'ultimo trimestre dell'anno. In questo periodo quasi tutte le componenti della domanda si sono mosse nella direzione di un sensibile abbattimento del loro contributo al Pil.<sup>3</sup>

**Tavola 2.1 - Il commercio estero dell'Ue (27 paesi) e dei principali concorrenti**

Valori in miliardi di euro e variazioni percentuali sull'anno precedente

	ESPORTAZIONI							IMPORTAZIONI						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Unione europea <sup>(1)</sup>	892	869	953	1.053	1.159	1.241	1.309	937	935	1.028	1.180	1.352	1.434	1.551
variazione valori	-	-2,5	9,6	10,5	10,1	7,0	5,5	-	-0,2	9,9	14,8	14,6	6,1	8,2
variazione quantità	-	1,3	9,7	7,3	6,6	5,5	2,6	-	4,9	7,3	5,8	6,0	5,6	-0,5
variazione vmu <sup>(2)</sup>	-	-3,8	-0,1	3,0	3,3	1,5	2,8	-	-4,8	2,4	8,5	8,2	0,4	8,8
Stati Uniti	733	641	658	727	826	848	884	1.269	1.152	1.227	1.393	1.528	1.474	1.473
variazione valori	-	-12,6	2,7	10,5	13,6	2,7	4,2	-	-9,2	6,5	13,6	9,7	-3,5	-0,1
variazione quantità	-	2,9	8,7	7,1	10,7	6,9	5,5	-	5,5	10,9	5,6	5,5	1,1	-3,9
variazione vmu <sup>(2)</sup>	-	-15,1	-5,5	3,2	2,7	-3,9	-1,2	-	-14,0	-4,0	7,5	3,9	-4,5	3,9
Giappone	441	417	455	478	515	521	532	357	339	365	415	461	454	518
variazione valori	-	-5,4	9,0	5,2	7,7	1,2	2,1	-	-5,1	7,9	13,5	11,2	-1,6	14,1
variazione quantità	-	9,18	13,5	5,1	9,8	9,5	2,4	-	6,0	6,7	2,6	2,2	1,3	-0,8
variazione vmu <sup>(2)</sup>	-	-13,3	-4,0	0,1	-1,9	-7,6	-0,3	-	-10,5	1,1	10,6	8,8	-2,8	15,1
Cina	344	387	477	612	772	889	971	312	365	451	530	630	698	770
variazione valori	-	12,5	23,1	28,4	26,0	15,2	9,2	-	16,9	23,7	17,6	18,8	10,7	10,4
variazione quantità	-	31,9	24,0	25,0	22,0	19,7	8,5	-	38,2	21,5	11,6	16,4	13,7	3,8
variazione vmu <sup>(2)</sup>	-	-14,7	-0,7	2,7	3,2	-3,7	0,7	-	-15,4	1,8	5,4	2,1	-2,7	6,4

(1) Esclusi gli scambi intra-Ue27.

(2) La variazione dei valori medi unitari viene calcolata sulla base della seguente relazione:  $\Delta_t^{+1} vmu = \left( \left( \frac{\Delta_t^{+1} val}{100} + 1 \right) / \left( \frac{\Delta_t^{+1} quan}{100} + 1 \right) - 1 \right)$

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC e Eurostat-Comext

L'effetto della crisi sugli scambi mondiali, esaminato in dettaglio nel Capitolo 1 del Rapporto, ha condizionato il commercio estero dell'Unione europea, nonostante il dato aggregato del 2008 non permetta di evidenziare gli andamenti sottostanti emersi nei vari periodi dell'anno. Nel complesso, le esportazioni dell'Unione europea sono cresciute in valore del 5,5 per cento, al di sotto della dinamica mondiale, ma a un ritmo superiore rispetto a Stati Uniti e Giappone. L'evoluzione annuale diventa più esplicativa se si considera che nei primi tre trimestri l'export è cresciuto dell'8 per cento circa rispetto al corrispondente periodo dell'anno precedente, mentre nell'ultimo trimestre si è registrato un decremento del 2,5 per cento.

<sup>3</sup> L'analisi degli andamenti economici dell'Unione europea è basata sui dati pubblicati in "Economic forecast, Spring 2009", EC-Directorate General for Economic and Financial Affairs.

Questo andamento dicotomico rispecchia in larga misura la tempistica con cui la crisi ha colpito l'economia europea: fino al momento in cui la crisi non è diventata sistemica, le esportazioni europee sono state in grado di mantenere buone posizioni sui mercati mondiali, nonostante le difficoltà che molti tradizionali mercati di sbocco stavano attraversando.

Le importazioni evidenziano un ancora più ampio differenziale tra gli andamenti dei primi nove mesi dell'anno e quelli dell'ultimo trimestre. Su questo scostamento hanno certamente avuto un ruolo centrale i prezzi delle materie prime, che sono passati dai picchi della prima parte del 2008 ai consistenti rientri dell'ultima parte dell'anno.

A prezzi costanti le esportazioni dell'Unione europea hanno subito un rallentamento più consistente rispetto ai valori a prezzi correnti. La dinamica europea è stata comunque leggermente superiore alla media mondiale, ma più contenuta rispetto a quella di Stati Uniti e Cina. In termini di prezzo invece le esportazioni europee sono quelle che hanno fatto registrare l'incremento maggiore rispetto ai principali *partner* analizzati.

L'andamento a prezzi costanti delle importazioni dell'Ue è stato più debole della media mondiale, condizionato principalmente dai prezzi delle materie prime energetiche che ne hanno ridimensionato la domanda in termini reali e dal progressivo rallentamento della domanda interna nel corso dell'anno. Le importazioni in volume si sono mosse nella stessa direzione anche in Giappone e, in misura ancora più accentuata, negli Stati Uniti, mentre la Cina ha mantenuto acquisti dall'estero crescenti, sebbene in consistente frenata rispetto agli anni precedenti.

Nel 2008 le quote dell'Unione europea sulle importazioni mondiali hanno sopravanzato per la prima volta quelle degli Stati Uniti, cosicché l'Ue è diventata contemporaneamente primo

**Tavola 2.2 - Quote sull'interscambio mondiale e saldi commerciali dell'Ue e dei principali concorrenti**

Quote percentuali, valori in miliardi di ecu/euro

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Unione europea <sup>(1)</sup>											
Esportazioni (% delle esp mondiali)	20,1	18,9	17,4	18,6	19,0	19,2	18,0	17,1	16,4	16,4	15,8
Importazioni (% delle imp mondiali)	18,4	18,2	17,9	18,0	17,6	18,3	18,0	17,8	18,0	18,3	18,2
Saldo commerciale	22,9	-19,6	-91,4	-42,6	8,1	-13,1	-63,1	-112,1	-172,0	-192,6	-242,1
Saldo commerciale normalizzato <sup>(2)</sup>	1,6	-1,3	-4,6	-2,1	0,4	-0,7	-3,2	-5,0	-6,8	-7,2	-8,5
Stati Uniti											
Esportazioni (% delle esp mondiali)	16,7	16,2	15,6	15,3	13,9	12,6	12,2	11,6	11,4	11,2	10,7
Importazioni (% delle imp mondiali)	21,8	23,2	23,6	23,0	22,6	21,2	21,4	21,0	20,3	18,8	17,2
Saldo commerciale	-233,9	-341,2	-516,9	-502,5	-536,3	-511,2	-568,5	-665,9	-702,0	-626,0	-588,4
Saldo commerciale normalizzato <sup>(2)</sup>	-16,1	-20,7	-23,4	-23,6	-26,8	-28,5	-30,2	-31,4	-29,8	-27,0	-25,0
Giappone											
Esportazioni (% delle esp mondiali)	9,5	9,7	9,6	8,5	8,4	8,2	8,4	7,6	7,1	6,9	6,4
Importazioni (% delle imp mondiali)	6,5	6,8	7,1	6,8	6,4	6,2	6,4	6,2	6,1	5,8	6,1
Saldo commerciale	95,8	101,0	108,0	60,7	84,1	78,6	89,3	63,6	53,9	67,2	13,8
Saldo commerciale normalizzato <sup>(2)</sup>	16,1	14,8	11,6	7,2	10,5	10,4	10,9	7,1	5,5	6,9	1,3
Cina											
Esportazioni (% delle esp mondiali)	4,5	4,5	5,0	5,6	6,6	7,6	8,9	9,8	10,7	11,8	11,8
Importazioni (% delle imp mondiali)	3,2	3,6	4,2	4,8	5,6	6,7	7,9	8,0	8,4	8,9	9,0
Saldo commerciale	38,8	27,4	26,1	25,2	32,2	22,5	25,8	82,0	141,4	191,7	200,9
Saldo commerciale normalizzato <sup>(2)</sup>	13,4	8,1	5,1	4,4	4,9	3,0	2,8	7,2	10,1	12,1	11,5
Mondo <sup>(3)</sup>											
Esportazioni	3.648	4.020	5.424	5.309	5.256	5.099	5.385	6.269	7.220	7.559	8.263
Importazioni	3.862	4.282	5.788	5.716	5.605	5.423	5.744	6.635	7.540	7.828	8.538

(1) Esclusi gli scambi intra-Ue27; fino al 2003 si fa riferimento all'Ue a 15, dal 2004 al 2006 all'Ue a 25, dal 2007 all'Ue a 27.

(2) Rapporto percentuale tra saldo commerciale e somma di esportazioni e importazioni.

(3) Esclusi gli scambi intra-Ue; la differenza tra esportazioni e importazioni dipende da discrepanze statistiche.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC e Eurostat-Comext

esportatore e primo importatore mondiale. Sul risultato ha pesato principalmente la forte riduzione delle quote statunitensi: infatti, per l'Unione europea ad una sostanziale stabilità della quota sulle importazioni si contrappone una riduzione di 0,6 punti percentuali del proprio peso sulle esportazioni mondiali. Non si è quindi interrotto il processo in atto ormai dal 2004 che vede un costante ridimensionamento della posizione dell'Ue sull'export complessivo. Alla luce delle contrazioni subite anche dalla quota di Stati Uniti e Giappone e dell'invarianza di quella cinese, si può ritenere che si sia verificata una crescita del peso sulle esportazioni mondiali di altri paesi, in particolare dei fornitori di materie prime.

Nel 2008 si è ampliato il disavanzo commerciale dell'Unione europea. Il peggioramento più consistente rispetto agli andamenti del 2007 si è riscontrato nei due trimestri centrali dell'anno, quando i prezzi delle materie prime e del petrolio raggiungevano l'apice, provocando aumenti generalizzati dei prezzi dei beni importati e deprimendo il saldo commerciale dell'Ue.

La crisi economica che coinvolge gli Stati Uniti ha invece indotto per il secondo anno consecutivo una riduzione del loro deficit delle partite visibili, che tuttavia rimane il doppio in ordine di grandezza rispetto a quello europeo.

### Tavola 2.3 - Scambi di servizi dell'Unione europea e dei principali concorrenti

Valori in miliardi di euro e variazioni percentuali sull'anno precedente

PAESI E AREE	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Unione europea <sup>(1)</sup>							
Crediti (% sul mondo)	25,4	25,9	27,8	28,0	27,4	27,2	29,4
Debiti (% sul mondo)	25,6	25,3	26,8	26,2	25,6	25,2	26,7
Saldo (mln di ecu/euro)	7.292	23.930	30.365	43.919	52.973	68.253	84.376
Stati Uniti							
Crediti (% sul mondo)	24,6	23,4	21,5	21,4	20,9	20,8	21,1
Debiti (% sul mondo)	19,9	19,8	19,0	19,0	18,3	18,4	17,6
Saldo (mln di ecu/euro)	68.435	61.061	44.842	46.937	57.700	64.726	83.942
Giappone							
Crediti (% sul mondo)	5,6	5,3	5,6	6,0	6,0	5,7	5,5
Debiti (% sul mondo)	9,7	9,2	8,4	8,8	7,8	7,1	7,0
Saldo (mln di ecu/euro)	-48.831	-44.657	-29.975	-30.471	-19.328	-14.541	-15.505
Cina							
Crediti (% sul mondo)	2,9	3,2	3,3	3,8	4,0	4,4	5,2
Debiti (% sul mondo)	3,5	4,0	4,2	4,7	4,9	5,3	6,1
Saldo (mln di ecu/euro)	-6.625	-7.174	-7.578	-7.797	-7.549	-7.036	-5.768
Mondo <sup>(2)</sup>							
Crediti (mld di ecu/euro)	1.285	1.303	1.235	1.314	1.479	1.651	1.708
Debiti (mld di ecu/euro)	1.246	1.237	1.168	1.235	1.378	1.513	1.566

(1) Fino al 2003 si fa riferimento all'Ue a 15, dal 2004 al 2006 all'Ue a 25, per il 2007 all'Ue a 27.

(2) Il Mondo e il calcolo delle quote non includono i flussi intra-Ue.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e FMI

Nel 2007,<sup>4</sup> verosimilmente a causa dei primi effetti della crisi, gli scambi di servizi a livello mondiale sono cresciuti ad un ritmo inferiore rispetto ai tre anni precedenti e anche in rapporto agli scambi di beni. L'Unione europea però ha continuato a consolidare la propria *leadership* sia nella fornitura sia come compratore di servizi, guadagnando oltre 2 punti percentuali nella quota sui crediti e 1,5 punti sui debiti. Questo andamento ha consentito un ulteriore ampliamento del saldo che tra il 2001 al 2007 ha avuto un incremento medio annuo intorno al 50 per cento.

4 Per quanto riguarda gli scambi di servizi e gli investimenti diretti esteri, i dati con dettaglio geografico/settoriale si fermano al 2007, prima dell'esplosione della crisi, ma esistono stime aggregate degli andamenti generali del 2008, delle quali si terrà conto nell'analisi.

Anche gli Stati Uniti hanno fatto registrare un consolidamento dei saldi sui servizi, che si è originato però da un leggero aumento della quota sulle esportazioni, cui si è accompagnato un decremento della quota sugli acquisti.

Sostanzialmente stabile la posizione di Giappone e Cina, rispettivamente terzo quarto tra gli esportatori e importatori mondiali di servizi. A differenza di Unione europea e Stati Uniti, entrambi i paesi asiatici sono però importatori netti, con il disavanzo nipponico che ha ripreso a crescere nel 2007 dopo due anni di riduzioni. Con una quota sui crediti mondiali in salita di 0,8 punti percentuali rispetto al 2006, la Cina si sta avvicinando al Giappone. Nonostante i progressi degli ultimi anni, la distanza tra Cina e Ue nella fornitura di servizi tende comunque ad ampliarsi contrariamente a quanto si verifica dal lato dei beni.

I dati disponibili del 2008 mostrano un rallentamento generalizzato nell'evoluzione degli scambi di servizi dell'Unione europea. Tra i più penalizzati certamente i settori più coinvolti nella crisi economica, quindi le assicurazioni, i servizi finanziari, ma anche gli altri servizi alle imprese, tutti e tre hanno risentito pesantemente della caduta dell'attività economica sia dal lato finanziario sia reale.

#### Tavola 2.4 - Consistenze e flussi di Ide dell'Unione europea e dei principali concorrenti

Rapporti percentuali: le consistenze sui rispettivi Pil ed i flussi sui flussi mondiali

PAESI E AREE	2003 2007 CONSISTENZE		2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 FLUSSI						
				Unione europea <sup>(1)</sup>					
In entrata	14,8	18,9	18,6	23,4	33,2	14,3	40,6	31,8	48,3
In uscita	20,0	26,0	61,0	65,4	59,2	28,3	85,9	61,0	59,7
			Stati Uniti						
In entrata	12,7	15,1	22,9	14,7	12,6	27,5	26,5	30,0	22,8
In uscita	16,1	20,2	26,4	66,8	49,1	45,9	4,3	33,0	28,2
			Giappone						
In entrata	2,1	3,0	0,9	1,8	1,5	1,6	0,7	-0,8	2,2
In uscita	7,9	12,4	8,1	16,0	10,9	4,8	12,9	7,5	6,6
			Cina						
In entrata	13,9	10,1	6,7	10,4	12,7	12,3	18,3	9,2	8,2
In uscita	2,0	3,0	1,5	1,2	1,1	0,9	3,5	3,1	2,0
			Mondo <sup>(2)</sup>						
In entrata	22,0	27,9	776,2	535,7	372,4	397,5	317,3	628,7	745,7
In uscita	23,8	28,9	528,7	213,7	233,0	516,4	285,3	535,8	811,3

(1) Dal 2001 al 2003 i flussi di Ide sono per la Ue15, dal 2004 al 2006 sono per la Ue25 e nel 2007 per la Ue27. Le consistenze sono relative alla Ue25.

(2) I flussi mondiali escludono i flussi intra-Ue e sono espressi in miliardi di ecu/euro.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Unctad

Nel 2007<sup>5</sup> l'Unione europea ha mantenuto la prima posizione nei flussi di investimenti diretti esteri (Ide) sia in entrata sia in uscita. Il primato nei flussi in ingresso dell'Ue si è rafforzato soprattutto grazie ad operazioni di fusione e acquisizione che rappresentavano la principale forma di Ide verso i paesi avanzati, prima che la crisi causasse la stretta creditizia. Le prospettive per il 2008 quindi saranno meno ottimistiche anche alla luce delle difficoltà finanziarie che hanno coinvolto alcune delle destinazioni dell'Ue più interessate dai processi di internazionalizzazione nel corso degli ultimi anni. Anche da un punto di vista settoriale i flussi in entrata risentiranno della recessione mondiale, visto che i servizi, in particolare quelli bancari e finanziari, sono tradizionalmente i principali obiettivi degli Ide verso l'Ue.

5 Si veda la nota 4.

In termini di capitali in uscita nel 2007, sia l'Unione europea sia gli altri principali erogatori di Ide hanno mostrato quote decrescenti, sebbene l'ammontare complessivo di tali flussi sia stato in sensibile aumento. Nonostante l'Unione europea rimanga il principale attore in termini di numero di operazioni di fusione e acquisizione e di investimenti *greenfield* in uscita, questa dinamica indica che è in ascesa il peso di altri attori. In particolare, i paesi detentori e esportatori di materie prime hanno accresciuto il loro impegno sui mercati finanziari, anche attraverso lo strumento dei fondi sovrani.

## 2.2 Saldi normalizzati ed evoluzione della specializzazione

Gli andamenti economici che hanno caratterizzato il 2008 hanno in alcuni casi rafforzato tendenze in atto già da tempo, in altri hanno invece smorzato fenomeni che sembravano consolidati.

**Tavola 2.5** - Saldi normalizzati<sup>(1)</sup> dell'Unione europea per aree geografiche e principali paesi

		Ue27							
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Europa centrale e orientale <sup>(2)</sup>		-21,2	-17,0	-17,7	-19,9	-21,7	-19,7	-12,0	-12,8
	<i>Russia</i>	-35,2	-30,4	-31,0	-29,2	-33,0	-32,2	-23,7	-24,5
Africa settentrionale		-11,9	-7,5	-11,1	-10,6	-18,2	-26,3	-19,8	-20,2
Altri paesi africani		-9,7	-8,5	-5,3	-2,8	-4,8	-3,6	-2,1	-5,5
America settentrionale		9,4	15,2	17,7	18,9	20,9	20,5	16,8	13,5
	<i>Stati Uniti</i>	9,4	15,2	17,9	19,3	21,4	21,1	18,0	14,4
America centro-meridionale		6,1	1,7	-4,5	-7,6	-8,1	-9,8	-8,5	-8,6
	<i>Brasile</i>	-2,7	-7,7	-21,3	-21,0	-20,0	-21,0	-21,2	-14,8
Medio Oriente		18,0	24,3	25,3	22,1	12,9	11,0	14,0	12,3
Asia centrale e orientale		-25,3	-24,9	-27,1	-27,4	-29,3	-31,0	-31,4	-31,3
	<i>Cina</i>	-45,6	-44,0	-43,8	-45,4	-51,1	-50,7	-52,8	-51,9
	<i>Giappone</i>	-28,1	-25,8	-27,7	-26,5	-25,7	-26,7	-28,3	-27,6
Oceania		20,2	25,9	25,7	30,8	28,6	23,9	24,3	31,1

(1) Rapporti percentuali tra saldi commerciali e somme di esportazioni e importazioni.

(2) Albania, Bielorussia, Bosnia Erzegovina, Kosovo, Macedonia, Moldavia, Montenegro, Russia, Serbia, Ucraina.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat-Comext

Nell'ambito dell'orientamento geografico degli scambi dell'Unione europea si è accentuata la riduzione del saldo normalizzato nei confronti degli Stati Uniti, che pur restando positivo nel 2008 ha accelerato il proprio ritmo di discesa, a causa della minore propensione ad importare dell'area nordamericana. Un'altra conferma è venuta dall'Oceania, che è anche l'area verso cui l'Ue presenta il massimo saldo normalizzato.

Data però l'eccezionalità e la complessità delle condizioni economiche che si sono verificate nel 2008, sono più numerosi i casi d'interruzione delle tendenze degli anni precedenti. È tornato a ridursi il saldo normalizzato verso Europa centro-orientale e Russia a causa prevalentemente del contributo negativo al saldo dei minerali energetici. Specialmente in Russia, nel biennio 2006-2007 era sembrato che l'effetto reddito derivante dagli introiti delle vendite di materie prime potesse agire da parziale compensazione, stimolando la domanda di manufatti e l'aumento degli acquisti dall'Ue. Tuttavia, l'impennata nei prezzi pagati dall'Unione europea per le importazioni di petrolio e gas nel 2008 ha probabilmente smorzato le conseguenze positive della crescita dell'export verso la Russia.

Ha cambiato direzione anche il processo che vedeva il costante peggioramento del saldo normalizzato nei confronti dei paesi dell'Asia centrale e orientale. A questo risultato complessivo ha certamente contribuito il fatto che nel 2008, per la prima volta dal 2001, il tasso di crescita delle importazioni europee in valore dal principale partner nell'area asiatica, la Cina, è sceso sensibilmente al di sotto del 10 per cento (dopo essere stato mediamente superiore al 20 per cento nei tre anni precedenti). Questo può essere considerato un segnale del parziale

allentamento dei legami consolidatisi nell'ambito della cosiddetta *global supply chain*, su cui ha verosimilmente inciso l'indebolimento nello sviluppo delle attività produttive e della domanda europee e mondiali. Dall'altra parte, pur rallentando rispetto al 2007, la crescita delle esportazioni europee in valore verso l'area asiatica ha sopravanzato l'incremento registrato dalle importazioni dall'Asia e uno scarto ancora maggiore a favore dell'export dell'Ue è emerso rispetto all'incremento delle importazioni cinesi verso l'Unione europea.

Rimane positivo, ma in discesa, il saldo normalizzato nei confronti del Medio Oriente, ciò potrebbe indicare che anche su questi mercati caratterizzati da una forte espansione, le buone performance delle merci europee, attestate dal risultato del 2007, sono state parzialmente indebolite dagli elevati prezzi pagati per le importazioni di prodotti petroliferi.

**Tavola 2.6** - Saldi normalizzati<sup>(1)</sup> dell'Unione europea per settore

	Ue27							
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Prodotti agricoli</b>	-33,3	-36,7	-36,6	-43,9	-33,5	-29,6	-29,5	-25,8
<b>Prodotti delle miniere e delle cave</b>	-80,0	-77,0	-80,4	-82,1	-84,8	-87,8	-87,4	-90,6
<b>Prodotti dell'industria alimentare, bevande</b>	6,7	8,0	6,9	6,2	6,0	5,8	3,9	2,7
<b>Prodotti tessili, articoli della maglieria</b>	-12,1	-11,8	-13,1	-14,6	-18,2	-23,7	-23,6	-25,3
<b>Articoli di abbigliamento</b>	-45,4	-46,2	-48,6	-50,2	-51,1	-52,1	-51,0	-49,8
<b>Calzature, cuoio e prodotti in cuoio</b>	-12,9	-15,7	-20,2	-20,6	-24,3	-25,4	-25,9	-25,6
Calzature	-16,1	-19,8	-28,1	-31,0	-37,7	-38,9	-38,0	-38,3
<b>Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)</b>	-10,4	-2,7	-4,9	-4,3	-4,5	-5,0	-9,6	-5,4
<b>Carta e articoli in carta, prodotti della stampa</b>	18,1	22,6	25,3	27,7	26,4	28,9	26,0	27,6
<b>Prodotti petroliferi raffinati</b>	-11,8	-10,1	-7,6	-6,5	-6,5	-3,0	-1,2	1,9
<b>Prodotti chimici e farmaceutici</b>	22,3	24,7	24,9	23,8	24,2	23,8	21,2	20,9
Prodotti farmaceutici e medicinali	25,9	26,4	27,7	24,9	27,7	27,3	29,8	27,5
<b>Prodotti in gomma e plastica</b>	4,4	7,6	7,8	9,4	8,8	8,2	6,2	5,8
<b>Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia</b>	35,1	37,3	34,5	31,8	27,0	26,1	20,1	21,1
<b>Metalli e prodotti in metallo</b>	-6,4	-4,0	-5,2	-3,7	2,7	-6,8	-11,1	-5,3
Prodotti della siderurgia	-17,0	-15,8	-16,3	-13,2	-3,8	-14,6	-19,2	-12,2
Prodotti finali in metallo	17,6	20,9	19,0	19,0	18,4	15,2	12,8	13,4
<b>Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici</b>	32,4	36,4	36,8	38,6	38,1	39,5	34,7	36,9
<b>Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione</b>	-15,8	-15,1	-15,7	-14,5	-12,6	-14,8	-13,2	-12,0
Elettronica	-26,9	-29,1	-30,7	-30,4	-27,0	-32,3	-36,5	-37,4
Elettrotecnica	5,6	7,1	5,7	5,9	9,1	13,5	13,3	16,4
Strumenti di precisione	-2,5	3,4	5,8	10,9	8,8	7,8	7,2	7,3
<b>Mezzi di trasporto</b>	21,1	22,1	20,8	21,2	23,5	26,5	27,1	30,7
Autoveicoli	39,1	41,8	40,0	39,0	40,5	37,8	37,2	41,0
Altri mezzi di trasporto	5,1	1,4	-1,7	-1,1	1,9	7,8	9,9	13,8
<b>Mobili</b>	22,8	21,4	13,5	5,8	0,0	-1,8	-4,9	-2,6
<b>Altri manufatti (esclusi i mobili)</b>	-13,0	-15,1	-18,6	-18,6	-22,5	-22,1	-26,7	-28,4
<b>Energia elettrica, merci varie non classificate altrove</b>	-7,0	3,6	1,7	16,4	-6,1	-9,1	-7,8	-11,6

(1) Rapporti percentuali tra saldi commerciali e somme di esportazioni e importazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat-Comext

Nell'orientamento settoriale, oltre al peggior saldo registrato nelle materie prime di origine mineraria, si mantengono negativi ma con andamenti differenziati i saldi normalizzati in molti settori a medio-basso contenuto tecnologico come i prodotti tessili e dell'abbigliamento, le calzature, i prodotti della siderurgia, gli altri manufatti e i prodotti agricoli. Continua ad ampliarsi anche il saldo negativo nei prodotti dell'elettronica, un settore in cui l'Unione europea è sempre più dipendente dagli acquisti dall'estero.

Segnali di tipo opposto sono arrivati invece nel 2008 da alcuni dei principali settori di specializzazione: in particolare, i mezzi di trasporto, la meccanica e l'elettrotecnica sono tra i settori in cui il saldo normalizzato attivo si è maggiormente ampliato. Questa dinamica ha certamente una componente di prezzo dovuta all'andamento del tasso di cambio dell'euro nel corso del 2008, che ha accresciuto i valori delle merci esportate e contenuto quello delle merci importate. Tuttavia, dal confronto tra i dati geografici e settoriali emergono due quadri diversi: da un punto di vista geografico il 2008 ha attenuato anche marginalmente alcuni orientamenti

consolidati, mentre in termini settoriali si osservano quasi esclusivamente conferme di tendenze. Nonostante che in termini congiunturali molti indicatori attestino la profondità della crisi in corso, è evidente che i tempi per un cambiamento del modello di specializzazione settoriale sono molto più lunghi rispetto alle dinamiche che agiscono a livello geografico. Viste le difficoltà e le ristrutturazioni in atto in settori rilevanti, come ad esempio gli autoveicoli, che avranno conseguenze anche in comparti collaterali, è verosimile attendersi che delle correzioni potranno verificarsi nei prossimi anni, ma i dati del 2008 confermano la persistenza di un modello di specializzazione posizionato su prodotti a medio-alto contenuto tecnologico.

**Tavola 2.7** - Saldi normalizzati<sup>(1)</sup> dell'Unione europea nei servizi

	Ue27				
	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Trasporti</b>	6,9	8,0	5,4	7,0	8,5
<b>Viaggi all'estero</b>	-12,2	-12,7	-9,6	-10,9	-13,2
<b>Altri servizi</b>	13,5	14,1	15,9	16,9	14,6
Comunicazioni	-4,9	-3,8	-5,9	-2,1	3,8
Costruzioni	24,5	33,0	31,9	34,1	25,3
Assicurazioni	12,6	-14,7	20,6	30,0	26,9
Servizi finanziari	42,7	42,4	40,5	42,6	41,3
Informatica	33,5	32,5	37,1	39,6	40,6
Royalties e licenze	-17,8	-15,4	-12,8	-13,7	-19,4
Altri servizi alle imprese	13,8	16,3	15,5	14,0	11,8
Servizi personali, culturali, ricreativi	-7,9	-12,8	-21,6	-11,0	-14,5
Servizi governativi	23,2	10,7	9,6	8,0	2,3
<b>Totale servizi</b>	6,5	7,2	8,3	9,2	7,8

(1) Rapporti percentuali tra saldi commerciali e somme di esportazioni e importazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Dopo che nel 2007 il saldo normalizzato negli scambi di servizi dell'Unione europea ha raggiunto il livello massimo, nel 2008 si è tornati su valori inferiori a quelli dei due anni precedenti.<sup>6</sup> I settori che più avevano contribuito a raggiungere il risultato del 2007 erano stati i servizi finanziari, su cui si concentra la maggior parte degli scambi, le assicurazioni, le costruzioni e i servizi informatici. Se si escludono questi ultimi, tutti gli altri settori di specializzazione hanno mostrato saldi normalizzati in contrazione nel corso del 2008. Il settore delle costruzioni è quello che ha fatto registrare il più sensibile ridimensionamento del saldo per il forte aumento delle importazioni più che per un generale rallentamento degli scambi, come ci si sarebbe potuti attendere essendo questo uno dei settori più colpiti dalla crisi.

È in peggioramento la despecializzazione dell'Unione europea sia nei viaggi all'estero sia nelle *royalties* e licenze, a causa di sensibili arretramenti nei crediti.

Tra i pochi settori che invece hanno migliorato il saldo tra il 2007 e il 2008, si segnalano le comunicazioni che hanno registrato per la prima volta un saldo normalizzato positivo grazie ai crediti nelle telecomunicazioni.

### 2.3 Orientamento geografico e settoriale delle esportazioni e degli investimenti diretti all'estero

Nel 2008 le esportazioni dell'Unione europea hanno rallentato la loro crescita in valore rispetto al ritmo medio dei sei anni precedenti. Sono pochi i settori che sono riusciti a ottenere risultati migliori se messi a confronto con il loro andamento di medio periodo. Tra di essi si segnalano i prodotti agricoli, quelli dell'industria alimentare e i prodotti petroliferi raffinati, che hanno certamente risentito dell'effetto dei prezzi delle *commodities* sui mercati internazionali.

<sup>6</sup> Vista la disponibilità per l'Unione europea dei dati aggiornati al 2008 sugli scambi di servizi, si analizzano gli andamenti degli ultimi due anni.

**Tavola 2.8 - Esportazioni settoriali dell'Unione europea a 27 e loro distribuzione per aree geografiche e principali paesi**  
 Valori in milioni di euro, composizione percentuale sulle esportazioni nel mondo

Mondo	Europa centro-orientale		Russia		Paesi europei non Ue		Stati Uniti		America centro-meridionale		Asia centrale e orientale		Cina		Giappone		Medio Oriente		Africa				
	Valori 2008	Var.% 08/07	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008		
<b>Prodotti agricoli</b>	28.628	15,7	8,4	9,0	15,2	5,9	10,0	13,6	10,2	12,2	6,4	5,4	2,9	19,5	14,3	2,8	5,0	2,7	7,2	7,4	12,8	15,8	
<b>Prodotti delle miniere e delle cave</b>	19.256	-3,8	0,8	0,9	1,6	0,4	0,6	3,1	6,5	28,8	28,8	0,6	1,0	29,3	35,3	4,0	3,8	0,4	0,6	13,9	12,8	2,4	7,7
<b>Prodotti dell'industria alimentare, bevande</b>	61.087	6,8	3,9	10,1	14,8	7,2	10,2	9,6	11,2	22,2	16,8	6,1	5,9	19,5	19,7	1,1	2,6	8,0	6,4	8,5	8,7	12,5	12,5
<b>Prodotti tessili, articoli della maglieria</b>	23.183	-2,4	5,0	9,8	14,4	4,2	7,5	11,1	10,7	16,4	18,0	4,1	3,6	19,8	18,3	2,5	3,8	4,5	2,5	4,6	5,7	20,1	16,0
<b>Articoli di abbigliamento</b>	17.504	4,1	3,8	11,4	23,8	8,1	17,2	22,0	20,8	17,9	10,2	3,1	2,9	20,1	17,3	0,6	1,4	10,1	6,1	7,8	9,3	9,8	7,1
<b>Calzature, cuoio e prodotti in cuoio</b>	13.080	0,7	2,5	8,9	16,8	5,2	10,3	12,1	15,8	26,2	15,2	2,6	2,0	32,0	31,8	2,2	3,6	12,5	9,2	3,5	4,2	4,8	5,1
<b>Calzature</b>	5.816	1,5	-0,2	12,9	26,3	8,3	17,5	14,8	17,5	34,6	17,7	2,8	2,2	13,5	14,1	0,3	1,3	7,1	5,2	5,3	5,5	5,7	5,6
<b>Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)</b>	9.435	-5,4	5,6	6,5	16,1	3,8	8,8	20,6	24,5	21,1	9,8	2,4	2,7	23,0	14,7	3,2	1,8	13,5	8,4	8,0	9,9	8,6	13,6
<b>Carta e articoli in carta, prodotti della stampa</b>	28.251	1,3	4,6	9,3	16,2	6,6	10,5	19,0	16,8	16,6	9,6	6,9	6,9	18,9	20,5	3,4	6,6	3,2	1,9	7,0	7,2	8,8	9,3
<b>Prodotti petroliferi raffinati</b>	70.212	27,3	25,5	3,2	4,9	0,9	1,1	17,6	13,1	30,6	27,3	4,2	6,4	5,8	4,4	0,8	0,3	1,5	1,3	4,0	5,6	11,9	16,4
<b>Prodotti chimici e farmaceutici</b>	191.521	2,6	6,4	4,5	10,0	3,2	6,6	11,8	10,8	33,1	27,0	6,5	7,3	19,2	19,1	2,4	4,3	6,0	4,3	5,9	6,0	6,3	6,6
<b>Prodotti farmaceutici e medicinali</b>	80.778	5,7	7,6	3,3	8,4	2,4	6,1	13,7	13,1	39,0	34,3	5,9	6,6	14,5	13,6	1,2	2,4	6,6	4,5	4,8	4,8	5,9	5,2
<b>Prodotti in gomma e plastica</b>	28.008	1,4	8,6	10,0	18,7	6,3	11,4	18,1	17,3	20,7	13,5	7,6	7,4	15,1	14,8	2,6	4,5	3,3	2,4	6,9	6,6	8,7	9,4
<b>Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia</b>	18.802	1,1	3,6	7,7	17,0	4,6	10,6	11,7	14,0	29,1	17,4	6,0	5,9	16,3	15,1	2,0	3,0	4,0	2,6	11,0	11,3	7,5	10,2
<b>Metalli e prodotti in metalli</b>	111.865	7,6	13,4	5,3	9,0	3,4	5,1	16,2	14,8	20,4	14,5	6,8	6,1	21,4	23,9	5,4	8,2	2,8	2,1	8,7	9,4	8,7	10,1
<b>Prodotti della siderurgia</b>	75.750	7,7	16,4	3,7	5,8	2,3	2,7	16,0	13,9	20,1	15,3	6,3	5,5	24,1	27,3	5,8	9,5	3,0	2,1	8,9	9,6	7,8	9,7
<b>Prodotti finali in metallo</b>	36.115	7,3	8,4	7,5	16,1	5,1	10,3	16,6	16,8	20,8	12,7	7,5	7,5	17,4	16,3	4,9	5,2	2,5	2,2	8,4	9,1	9,9	10,9
<b>Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici</b>	212.989	7,2	10,1	6,5	14,3	4,8	10,1	9,2	8,2	21,9	14,7	8,0	7,7	24,8	25,8	8,2	9,6	3,2	2,2	9,9	10,2	8,5	9,4
<b>Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione</b>	199.681	1,5	5,1	11,1	11,1	3,9	8,0	10,5	9,6	25,3	18,1	4,6	5,3	30,0	28,8	5,0	7,4	5,1	3,3	8,4	9,7	7,2	8,9
<b>Elettronica</b>	69.182	-4,6	-0,9	6,5	15,4	5,1	11,2	10,7	10,7	21,7	12,5	3,2	4,2	34,0	25,7	4,5	5,0	4,4	2,0	8,3	12,0	6,9	10,9
<b>Elettrotecnica</b>	74.167	7,0	13,8	4,3	9,1	3,1	6,3	10,9	8,9	21,1	14,8	7,4	6,2	26,1	33,3	7,1	10,4	3,3	2,2	10,1	9,5	10,3	9,7
<b>Strumenti di precisione</b>	56.332	2,5	5,8	3,2	8,3	2,5	6,3	9,7	9,3	35,6	29,3	4,8	5,4	26,2	26,7	3,9	6,5	7,9	6,3	7,2	7,1	4,8	5,3
<b>Mezzi di trasporto</b>	201.615	4,9	4,3	3,2	12,6	2,2	9,1	9,0	8,7	39,6	22,7	10,3	9,0	14,8	18,6	3,2	6,7	4,6	3,1	6,5	8,2	6,9	7,3
<b>Autoveicoli</b>	134.957	3,4	7,1	4,8	16,9	3,3	12,0	9,3	8,2	39,4	21,8	7,1	6,8	15,4	15,9	3,2	6,2	6,6	4,0	6,5	8,2	7,9	8,6
<b>Altri mezzi di trasporto</b>	66.658	8,2	-0,4	0,8	4,0	0,6	3,1	8,5	9,6	39,8	24,7	15,1	13,5	13,9	24,1	3,2	7,9	1,8	1,4	6,6	8,1	5,5	4,7
<b>Mobili</b>	12.033	3,2	3,6	9,3	19,4	6,4	14,4	23,2	26,0	30,8	16,5	3,6	3,4	12,5	11,2	1,7	2,8	4,5	2,5	7,2	9,0	4,9	6,0
<b>Altri prodotti delle industrie manifatturiere</b>	19.412	-2,3	0,4	2,8	7,8	2,1	5,3	16,1	18,8	35,7	17,1	4,4	4,1	18,9	23,1	1,2	2,7	5,6	3,7	11,2	17,0	3,7	5,0
<b>Energia elettrica, merci varie non classificate altrove</b>	42.043	13,8	3,1	2,8	6,8	1,9	4,9	13,4	13,1	17,7	11,8	3,0	3,3	13,9	12,3	3,2	3,5	2,6	1,6	3,6	5,1	3,8	5,0
<b>Totale</b>	1.308.606	5,4	6,8	5,5	11,9	3,8	8,0	11,7	11,2	27,4	18,9	6,5	6,5	21,0	21,1	3,9	5,9	4,8	3,1	7,6	8,4	7,8	9,1

(a) Tasso di variazione medio annuo.

Fonte: elaborazione ICE su dati Eurostat-Comext

Anche gli altri mezzi di trasporto, invertendo la tendenza degli ultimi anni, hanno fatto registrare un sensibile aumento delle vendite all'estero. Questo settore è stato fortemente penalizzato negli Stati Uniti che all'inizio del periodo di osservazione rappresentavano il principale mercato di sbocco assorbendo quasi il 40 per cento delle vendite europee. Tuttavia tale comparto ha acquisito importanti posizioni verso altre destinazioni, come il mercato asiatico, dove è raddoppiata la quota cinese, quello Est europeo e mediorientale.

Ad esclusione degli autoveicoli, tutti gli altri settori su cui si concentrano le esportazioni europee hanno mostrato una crescita superiore a quella dell'export complessivo, ma più contenuta rispetto agli andamenti precedentemente registrati. La meccanica, che rappresenta oltre un sesto delle vendite all'estero dell'Ue, ha sfruttato la rapida crescita delle aree emergenti per compensare la perdita di competitività e quote sui mercati più maturi. Gli Stati Uniti rimangono il primo mercato di sbocco, ma il peso dell'area asiatica nel 2008 supera quello complessivo del nordamerica e dei paesi europei non Ue, ribaltando la situazione del 2002.

Rispetto agli altri settori di specializzazione, gli autoveicoli mostrano di aver risentito degli effetti della crisi proprio a livello di comparto, facendo segnare un rallentamento più marcato della media. Anche in questo caso a risentire maggiormente della stagnazione sono stati i mercati che hanno subito un più forte calo della domanda. Inoltre, a differenza dei prodotti della meccanica, gli autoveicoli sembra che non siano ancora riusciti ad affermarsi sui mercati asiatici, un aspetto che potrebbe non favorire il comparto nel momento in cui la domanda ricomincerà a rianimare il mercato. Alla riduzione della quota degli Stati Uniti hanno sofferito destinazioni più prossime, come Medio Oriente, Africa e Europa centro-orientale, anche grazie ad accordi commerciali<sup>7</sup> e al ruolo di paesi ponte svolto dai nuovi aderenti all'Ue.

Nei prodotti farmaceutici non si sono verificate inversioni nell'ordine d'importanza tra i vari mercati di sbocco, con i paesi avanzati che restano i principali *partner*, anche per la forte integrazione produttiva che li lega all'Ue per la presenza di aziende del settore che operano su scala multinazionale.

Tra i comparti che nel 2008 hanno fatto registrare una riduzione delle esportazioni in valore, si segnalano i prodotti tessili, che hanno visto decrescere il proprio peso sull'export. Nonostante ciò questo settore ha guadagnato posizioni in Europa centro-orientale e Medio Oriente, dove si sono creati spazi per i prodotti di fascia medio-alta esportati dall'Ue.

In sensibile calo anche le vendite di prodotti dell'elettronica. Se da un lato in questo settore il trend è verso una generale riduzione dei prezzi, la contrazione del 2008 segnala ancora una volta le difficoltà degli esportatori europei dell'Ict ad integrarsi e servire i mercati più dinamici, come dimostrano i forti abbattimenti delle quote negli Stati Uniti e in Asia.

Nel 2007 l'Unione europea ha confermato il proprio impegno finanziario negli investimenti diretti esteri. Anche se con flussi più stabili rispetto ai picchi dei due anni precedenti, gli Stati Uniti e il Canada si riconfermano i principali target dei capitali europei grazie a importanti operazioni di fusione e acquisizione. I settori coinvolti sono molto diversificati, verso gli Stati Uniti sono le multinazionali farmaceutiche e biomediche, le banche internazionali e le aziende fornitrici di servizi quelle più attive in questo tipo di transazioni. Invece il Canada attrae l'idee principalmente nell'ambito di progetti legati allo sfruttamento delle risorse naturali.<sup>8</sup>

L'Asia centrale e orientale si conferma per il secondo anno consecutivo la seconda destinazione di capitali in uscita dall'Ue. Gran parte di questo risultato è attribuibile all'ingente aumento dei flussi verso il Giappone, dopo il crollo degli investimenti registrato nel 2006. Una crescita superiore a quella complessiva si è verificata anche verso l'India,

<sup>7</sup> Si veda il Capitolo 3.

<sup>8</sup> Per un approfondimento su questi temi, si veda *World Investment Report 2008. Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, Unctad, 2008.

**Tavola 2.9 - Ide dell'Unione europea: distribuzione geografica**  
Valori in milioni di euro

		Ue27							
		2004				2007 <sup>(2)</sup>			
		FLUSSI				CONSISTENZE			
		2004	2005	2006	2007	2004	2007 <sup>(2)</sup>	2004	2007 <sup>(2)</sup>
						Valori	Peso <sup>(1)</sup>	Valori	Peso <sup>(1)</sup>
Europa centrale e orientale <sup>(2)</sup>		6.414	15.654	13.024	19.657	22.993	1,1	-	-
	Russia	6.013	9.734	10.779	16.682	20.643	1,0	73.012	2,3
Candidati Ue <sup>(3)</sup>		1.747	5.565	16.672	15.365	18.560	0,9	64.730	2,1
Paesi europei non Ue <sup>(4)</sup>		-4.296	75.166	25.239	34.795	289.121	14,3	450.554	14,4
Africa settentrionale		3.448	1.029	4.888	5.040	22.134	1,1	35.724	1,1
Altri paesi africani		10.449	15.263	7.999	12.579	77.790	3,8	110.488	3,5
America settentrionale		13.237	48.392	139.220	188.473	806.469	39,9	1.192.845	38,1
	Stati Uniti	15.496	36.525	108.033	145.560	731.757	36,2	1.043.377	33,3
America centro-meridionale		19.720	13.038	17.152	25.306	189.822	9,4	227.818	7,3
	Brasile	5.709	8.435	6.476	15.295	70.451	3,5	97.545	3,1
Medio oriente		2.061	3.459	4.058	8.009	20.273	1,0	36.613	1,2
Asia centrale e orientale		33.463	39.170	28.011	49.761	297.103	14,7	378.365	12,1
	Cina	3.868	6.137	6.677	7.118	21.337	1,1	38.444	1,2
	Giappone	5.814	12.328	-56	12.887	76.005	3,8	73.831	2,4
	India	1.562	2.546	2.503	5.392	8.076	0,4	19.110	0,6
	Asean <sup>(5)</sup>	4.726	4.772	12.605	14.442	68.541	3,4	105.411	3,4
Oceania		1.680	-1.026	7.293	6.719	57.573	2,8	68.378	2,2
Mondo		142.278	239.454	317.472	484.197	2.023.578		3.134.903	
Var. %		-	68,3	32,6	52,5				

(1) Percentuale sulle consistenze degli Ide nel mondo (al netto dell'intra-Ue).

(2) Albania, Bielorussia, Russia, Ucraina. Per Albania, Bielorussia e Ucraina non sono disponibili i dati sulle consistenze del 2007.

(3) Croazia e Turchia.

(4) Islanda, Liechtenstein, Norvegia, Svizzera.

(5) Brunei Darussalam, Indonesia, Cambogia, Laos, Myanmar, Malaysia, Filippine, Singapore, Thailandia, Vietnam.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

grazie ad un accordo nel settore delle telecomunicazioni, mentre continuano ad avere un andamento poco dinamico gli Ide europei verso la Cina.

Ad esclusione di Africa settentrionale e dei paesi candidati Ue, tutte le restanti aree si sono segnalate per incrementi in linea o superiori a quelli generali. In particolare, come paesi singoli, Russia e Brasile sono stati oggetto di importanti operazioni nei settori delle materie prime ed energia elettrica, la prima, e dell'acciaio, il secondo, tanto da aver superato nel 2007 sia Giappone sia Cina come target degli investimenti diretti esteri europei.

## 2.4 Orientamento geografico e settoriale delle importazioni e degli investimenti diretti dall'estero

Come si è precedentemente osservato, le importazioni dell'Unione europea nel 2008 hanno risentito pesantemente della dinamica dei prezzi internazionali delle materie prime energetiche. Il ritmo di crescita degli acquisti di tali beni è raddoppiato nell'ultimo anno rispetto alla media del periodo 2002-2007, facendo così salire a oltre il 25 per cento il peso dei prodotti di origine mineraria sul totale delle importazioni. I principali fornitori sono nell'ordine: Russia, che da sola copre un quarto degli acquisti dell'Ue, i paesi africani e quelli mediorientali.

Nel 2008 hanno fatto registrare una dinamica dell'import superiore alla media anche i prodotti petroliferi raffinati, quelli dell'industria alimentare e quelli farmaceutici. Mentre il primo settore ha risentito dell'effetto prezzo, gli altri due sono considerati tipicamente anticiclici e sono in grado di mantenere un buon livello di transazioni anche in condizioni economiche di recessione. Inoltre, il settore farmaceutico rimane tra i più vitali anche grazie

**Tavola 2.10 - Importazioni settoriali dell'Unione europea a 27 e loro distribuzione per aree geografiche e principali paesi**  
 Valori in milioni di euro, composizione percentuale sulle esportazioni mondiali

	Mondo		Europa centro-orientale		Russia		Paesi europei non Ue		Stati Uniti		America centro meridionale		Asia centrale e orientale		Cina		Giappone		Medio oriente		Africa		
	Valori 2008	Var % 08/07	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008
<b>Prodotti agricoli</b>	48.573	7,0	4,9	6,2	6,8	3,7	2,3	4,0	4,4	13,6	10,5	28,8	34,0	11,3	14,0	2,2	2,7	0,3	0,3	3,2	2,2	21,0	18,7
<b>Prodotti delle miniere e delle cave</b>	390.308	31,3	15,0	22,6	26,1	21,8	25,5	16,0	13,4	1,1	1,3	5,1	5,9	4,0	4,8	0,4	0,3	0,0	0,0	16,5	15,0	22,2	23,2
<b>Prodotti dell'industria alimentare, bevande</b>	57.851	9,4	5,6	3,3	4,1	1,8	1,5	10,9	9,8	9,3	6,1	29,9	32,8	18,3	24,8	3,8	6,1	0,2	0,2	1,7	1,6	12,9	9,9
<b>Prodotti tessili, articoli della maglieria</b>	38.864	1,2	10,2	1,6	1,2	0,7	0,2	5,1	3,9	5,1	20,0	2,4	1,8	56,5	50,3	14,8	26,9	2,0	0,9	3,1	1,6	6,7	3,7
<b>Articoli di abbigliamento</b>	52.237	0,8	6,5	3,1	2,9	0,4	0,1	1,4	1,3	0,9	0,8	0,6	0,6	59,8	69,8	26,2	42,7	0,2	0,1	1,0	0,4	15,9	10,7
<b>Calzature, cuoio e prodotti in cuoio</b>	22.085	0,0	6,9	3,6	4,2	0,8	0,6	2,1	2,7	1,8	1,2	7,9	6,3	72,2	77,1	34,1	48,2	0,2	0,1	1,0	0,3	7,1	5,3
<b>Calzature</b>	13.041	2,2	8,1	3,9	5,0	0,1	0,0	1,5	1,6	0,9	0,4	3,1	4,4	79,7	80,8	26,8	43,9	0,1	0,0	0,1	0,1	6,9	5,7
<b>Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)</b>	10.507	-13,0	8,5	15,5	17,8	10,2	11,3	7,8	6,4	12,7	7,0	9,8	12,1	31,5	39,1	11,5	24,2	0,1	0,1	0,1	0,1	13,1	10,1
<b>Carta e articoli in carta, prodotti della stampa</b>	16.036	-2,1	3,1	4,5	4,9	4,3	3,6	23,1	19,3	27,8	23,4	9,4	15,6	14,9	23,3	4,9	13,3	2,1	1,5	1,2	1,1	2,6	2,1
<b>Prodotti petroliferi raffinati</b>	67.628	19,8	21,1	40,6	38,3	35,0	31,7	7,8	6,1	5,1	10,3	4,0	4,9	5,9	13,2	1,8	1,2	0,3	1,0	11,0	12,2	20,9	9,6
<b>Prodotti chimici e farmaceutici</b>	125.391	3,4	7,9	3,0	5,0	2,3	3,6	24,6	22,7	38,1	27,7	2,9	3,2	21,5	26,5	4,2	7,8	8,6	5,9	3,7	5,3	2,0	2,6
<b>Prodotti farmaceutici e medicinali</b>	45.982	11,2	6,0	0,1	0,1	0,0	0,0	35,2	37,8	47,4	34,2	0,9	1,4	10,9	14,1	3,1	4,7	4,4	3,0	2,1	1,5	0,3	0,2
<b>Prodotti in gomma e plastica</b>	24.923	2,1	9,2	0,6	2,4	0,4	0,7	14,0	10,5	20,5	14,3	1,7	1,9	50,8	56,7	19,3	26,1	11,3	9,0	3,5	3,7	1,7	1,6
<b>Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia</b>	12.250	-0,9	11,7	3,0	3,1	1,3	1,0	9,7	6,9	16,8	12,1	3,1	2,7	44,8	57,8	17,4	39,7	8,6	5,2	2,6	2,5	2,8	2,6
<b>Metalli e prodotti in metalli</b>	124.470	-4,2	16,7	15,3	17,8	11,6	11,0	20,0	15,5	10,6	8,3	10,4	10,0	20,5	30,0	7,4	16,8	3,0	2,3	2,4	2,1	11,3	6,8
<b>Prodotti della siderurgia</b>	96.895	-6,7	18,1	19,6	21,8	15,1	13,7	20,7	16,5	8,6	7,9	13,3	12,4	10,7	21,6	1,7	10,7	2,0	1,6	2,2	2,1	14,6	8,3
<b>Prodotti finali in metallo</b>	27.575	6,0	12,1	1,9	3,0	0,8	0,6	17,7	11,9	16,9	9,8	1,5	1,3	50,6	61,7	24,9	39,6	6,4	4,6	3,0	2,3	1,3	1,3
<b>Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici</b>	98.106	1,9	11,0	1,1	1,4	0,6	0,5	18,3	12,6	31,1	20,2	1,7	1,8	37,4	54,1	11,3	23,8	16,7	17,5	1,5	1,1	2,3	2,6
<b>Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione</b>	253.918	-1,0	4,2	0,2	0,7	0,1	0,2	5,9	6,2	24,2	15,1	2,1	2,6	61,7	69,9	16,4	36,6	13,7	8,3	1,4	1,1	1,2	1,6
<b>Elettronica</b>	151.998	-2,4	2,5	0,1	0,4	0,1	0,1	1,5	1,2	18,9	9,5	2,5	2,7	72,4	82,8	17,4	47,1	13,7	6,7	1,2	0,8	0,4	0,5
<b>Elettrotecnica</b>	53.254	0,4	11,0	0,7	1,9	0,4	0,4	10,2	8,8	21,2	12,1	1,6	1,9	55,4	64,3	21,8	28,7	16,1	10,5	1,1	1,2	4,9	5,3
<b>Strumenti di precisione</b>	48.665	2,2	4,2	0,3	0,5	0,2	0,2	18,1	19,2	45,4	36,1	1,2	3,3	28,8	35,5	8,3	12,4	11,7	10,9	2,3	1,7	0,8	0,8
<b>Mezzi di trasporto</b>	106.949	-3,0	2,1	0,6	1,1	0,4	0,4	4,4	4,4	43,6	29,9	6,2	6,8	31,8	40,5	1,9	6,3	19,3	18,4	1,7	0,7	3,1	2,1
<b>Autoveicoli</b>	56.498	-5,4	9,4	0,5	0,7	0,3	0,2	4,3	3,5	20,4	15,8	5,2	9,0	56,5	47,9	0,9	4,2	41,3	28,9	0,2	0,3	3,7	2,9
<b>Altri mezzi di trasporto</b>	50.451	-0,1	-3,8	0,6	1,4	0,4	0,6	4,5	5,4	58,0	45,7	6,9	4,2	16,4	32,1	2,5	8,5	5,7	6,6	2,6	1,3	2,8	1,2
<b>Mobili</b>	12.680	-1,4	15,3	3,2	4,0	1,1	0,9	11,1	6,8	6,7	3,1	4,9	2,5	56,3	71,9	22,6	49,1	1,7	0,9	1,0	0,7	8,0	3,1
<b>Altri prodotti delle industrie manifatturiere</b>	34.812	1,5	5,4	1,5	1,0	1,3	0,8	7,5	5,3	12,6	7,4	0,6	0,7	67,8	79,6	37,8	57,0	8,9	3,9	5,1	3,0	1,2	1,1
<b>Energia elettrica, merci varie non classificate altrove</b>	53.103	23,1	7,9	7,2	7,0	6,7	6,1	13,5	9,7	17,4	10,6	1,2	1,7	9,4	9,6	1,1	2,6	3,7	1,5	1,2	0,9	0,8	2,2
<b>Totale</b>	1.550.692	8,1	8,9	7,1	11,5	6,0	9,6	11,3	10,5	19,3	11,8	6,0	6,6	33,9	34,6	9,6	15,9	7,8	4,8	4,5	5,6	8,2	9,4

(a) Tasso di variazione medio annuo.

Fonte: elaborazione ICE su dati Eurostat-Comext

ai consistenti scambi *intra-firm*. Nei prodotti alimentari, le aree che maggiormente hanno sfruttato l'evoluzione degli acquisti europei sono state l'America centro-meridionale, che si mantiene il primo fornitore, e l'Asia centrale e orientale.

Se si escludono i settori fin qui analizzati, sembra che la recessione mondiale abbia avuto un primo impatto più diffuso sulle importazioni dell'Ue rispetto a quanto registrato dalle esportazioni. Il fatto che si sia prodotto più velocemente uno shock sulla domanda prima che sull'offerta conferma quanto precedentemente illustrato: è verosimile che in un primo momento la reazione alla crisi sia stata di tipo geografico e le esportazioni pur rallentando si sono rivolte verso aree relativamente meno colpite. Invece la domanda interna ha ceduto in modo più repentino per il coinvolgimento nella crisi di alcune delle economie europee che più avevano trainato l'espansione negli anni scorsi. Di fronte all'approfondirsi delle difficoltà economiche e finanziarie e alla debolezza della domanda interna, si sono verificati un sensibile calo dei consumi e un'intensa contrazione della capacità produttiva che hanno ridotto le importazioni sia di beni finali sia di quelli intermedi.

Sono, infatti, in calo le importazioni di prodotti dell'elettronica, quelle di mezzi di trasporto e dei prodotti in metallo e fortemente ridimensionate quelle di apparecchi meccanici.

Nonostante la frenata negli acquisti non abbia risparmiato uno dei settori che più hanno contribuito agli scambi internazionali negli ultimi anni, i paesi asiatici sono rimasti stabilmente i fornitori globali di prodotti dell'Ict, con la Cina che è arrivata a coprire intorno al 50 per cento degli acquisti dell'Ue, quasi triplicando la propria quota tra il 2002 e il 2008.

Le importazioni di prodotti in metallo, in particolare quelle di prodotti siderurgici, possono aver risentito della fase decrescente dei prezzi dei prodotti di base per questa industria, ma in generale si può supporre che la domanda per questi beni si sia ridotta, dato che sono state in forte diminuzione varie attività cui essi sono destinati, come gli investimenti in costruzioni. I principali mercati di approvvigionamento sono quelli asiatici, che anche in questo settore hanno guadagnato quote a discapito di fornitori più tradizionali come Stati Uniti e paesi europei non Ue. In particolare, questi ultimi nel 2008 sono stati superati al secondo posto dai paesi dell'Europa centro-orientale.

La crisi mondiale ha influito pesantemente sugli scambi internazionali di autoveicoli e il calo delle importazioni europee conferma questa evoluzione verso una restrizione del mercato. I paesi asiatici, pur restando i primi fornitori dell'Ue, vedono il loro peso in calo, a causa dell'abbattimento della quota giapponese. La forte integrazione produttiva che ha investito l'area asiatica ha fatto sì che il paese nipponico abbia spostato le produzioni nelle regioni limitrofe, che lo hanno almeno in parte sostituito come origine dei flussi.

Per effetto di delocalizzazioni di aziende del settore, è sensibilmente aumentata la capacità produttiva dell'industria automobilistica turca, grazie a ciò i paesi candidati Ue hanno ormai un peso rilevante sugli acquisti di autoveicoli dell'Unione europea, superando ampiamente gli Stati Uniti.

Nel 2007 l'Unione europea continua a mantenersi un'erogatrice netta di investimenti diretti esteri, ma i flussi di capitali in entrata sono aumentati rispetto al 2006 più di quelli in uscita. Gran parte di questo sensibile incremento è da attribuire a rilevanti operazioni da un punto di vista finanziario condotte da imprese statunitensi. La farmaceutica, l'alimentare e le telecomunicazioni sono solo alcuni tra i principali settori di attività delle multinazionali degli Stati Uniti nell'Ue, cui si affiancano importanti interventi per il riassetto e il controllo di società finanziarie.

In crescita anche i capitali provenienti dai paesi europei non Ue, che tuttavia hanno dato un apporto assai più contenuto all'andamento dei flussi di Ide in ingresso nell'Ue, a causa di un lieve arretramento degli investimenti dalla Svizzera, che comunque conserva la seconda posizione tra gli investitori stranieri. Si riduce quindi nel 2007 il divario tra gli Ide dai paesi europei non Ue e quelli dai paesi asiatici, grazie specialmente agli investimenti provenienti da Giappone e paesi Asean, che insieme coprono quasi completamente gli afflussi di capitali

**Tavola 2.11 - Ide nell'Unione europea: provenienza geografica**  
Valori in milioni di euro

	Ue27							
	2004	2005	2006	2007	2004	2007 <sup>(2)</sup>		
	FLUSSI				CONSISTENZE			
					Valori	Peso <sup>(1)</sup>	Valori	Peso <sup>(1)</sup>
Europa centrale e orientale <sup>(2)</sup>	308	3.084	1.344	9.590	5.691	0,4	-	-
	Russia	261	2.832	1.412	9.175	0,3	23.666	1,0
Candidati Ue <sup>(3)</sup>	298	538	-344	380	3.191	0,2	5.642	0,2
Paesi europei non Ue <sup>(4)</sup>	17.237	22.497	28.783	31.249	260.288	16,2	387.560	16,8
Africa settentrionale	211	131	-259	92	2.992	0,2	3.978	0,2
Altri paesi africani	784	1.086	2.904	5.333	11.361	0,7	22.847	1,0
America settentrionale	7.378	75.112	87.384	190.315	827.561	51,3	1.141.947	49,5
	Stati Uniti	11.522	67.153	76.724	180.037	47,7	1.029.813	44,6
America centro-meridionale	5.534	4.785	2.006	4.504	25.843	1,6	45.650	2,0
	Brasile	4.018	2.924	1.310	1.560	0,2	15.857	0,7
Medio Oriente	-6.173	2.070	10.715	5.547	17.005	1,1	40.248	1,7
Asia centrale e orientale	17.404	-2.253	23.584	29.297	129.130	8,0	205.795	8,9
	Cina	518	-103	2.232	616	0,1	4.579	0,2
	Giappone	8.156	-4.172	15.710	18.210	5,1	120.159	5,2
	India	0	548	456	879	0,0	4.258	0,2
	Asean <sup>(5)</sup>	2.407	-1.132	4.723	10.921	1,3	43.565	1,9
Oceania	3.667	5.326	6.746	5.029	27.954	1,7	27.401	1,2
Mondo	58.286	129.167	201.297	360.106	1.611.662		2.307.034	
Var. %	-	121,6	55,8	78,9				

(1) Percentuale sulle consistenze di Ide dal mondo (al netto dell'intra-Ue).

(2) Albania, Bielorussia, Russia, Ucraina. Per Albania, Bielorussia e Ucraina non sono disponibili i dati sulle consistenze del 2007.

(3) Croazia e Turchia.

(4) Islanda, Liechtenstein, Norvegia, Svizzera.

(5) Brunei Darussalam, Indonesia, Cambogia, Laos, Myanmar, Malaysia, Filippine, Singapore, Thailandia, Vietnam.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

dall'area asiatica. Sia in termini di flussi sia di stock, infatti, rimangono marginali gli apporti dei due grandi paesi emergenti asiatici, Cina e India, che hanno finora scelto target diversi per le loro strategie di internazionalizzazione.

In netta controtendenza rispetto agli andamenti del 2006 gli Ide in ingresso da aree e paesi che hanno goduto di una rapida espansione grazie ai proventi della vendita di materie prime, come Russia, paesi africani e America centro-meridionale. Sebbene in termini di consistenze il loro peso sia ancora minimo, gli interventi attivati prevalentemente tramite lo strumento dei fondi sovrani hanno consentito loro di diversificare il ventaglio di attività possedute, perseguendo strategie di medio-lungo periodo.

## Evoluzione dei rapporti commerciali Ue - paesi del Mediterraneo alla luce degli accordi di Barcellona: un'analisi gravitazionale

contributi

di Luigi Scorca e Simone Sorelli\*

Allo scadere del quindicennale dalla sottoscrizione dell'Accordo di Barcellona (di seguito anche *Barcelona Agreement* oppure BA), ed alla luce del rinato interesse strategico sull'area mediterranea manifestatasi nel Consiglio europeo nel 2008 con la promozione dell'Unione del Mediterraneo, riteniamo importante analizzare i reali vantaggi derivati fino ad oggi dagli accordi commerciali tra le due sponde del Mediterraneo. In particolare cercheremo di valutare se la dinamica dei traffici euro-mediterraneo sia collegata alla presenza stessa dell'accordo del 1995 oppure alla favorevole posizione geografica degli attori considerati, in modo da comprendere meglio quali sarebbero le implicazioni economiche per i paesi del Mediterraneo che derivano dall'implementazione di un'area di libero scambio, inizialmente prevista per il prossimo anno.

Attraverso un'analisi di tipo gravitazionale proponiamo due possibili risposte a questo quesito, attraverso una stima dei costi di trasporto (terrestri e marittimi) che guardi sia all'appartenenza all'Accordo, sia al vantaggio competitivo per alcuni paesi europei nell'avere uno sbocco diretto sul Mediterraneo.

### 1. L'Accordo di Barcellona: evoluzione ed implicazioni, politiche ed economiche

La regione mediterranea è sempre stata di vitale importanza per la stabilizzazione dell'Unione europea: i legami storici, dei paesi

fondatori con alcuni paesi dell'area hanno incoraggiato la creazione di rapporti stabili tra le due sponde, di fatto inventando una cintura di paesi a sud del Mediterraneo senza prendere in considerazione le peculiarità di ciascun paese, come le strutture economiche e le caratteristiche socio-politiche (Gasiorek, 2004). Il primo tentativo risale agli anni settanta, quando l'allora Cee stabilì una "*Global Mediterrean Policy*" per promuovere lo sviluppo economico attraverso il regionalismo. Fu solo negli anni novanta però che la Ue sentì la necessità di controllare stabilmente la sua frontiera meridionale, così da affermare il suo ruolo di "*global actor*" tra le potenze mondiali: nella conferenza che prese luogo a Barcellona il 27 Novembre 1995, l'Unione europea e 12 paesi della costa sud del Mediterraneo<sup>1</sup> firmarono un accordo che conduceva alla creazione di una *Euro-Mediterranean Partnership* (EMP), un processo multidimensionale il cui obiettivo era la creazione di un'area di pace, stabilità e prosperità. Attraverso una politica di dialogo, la Ue riconosceva che i problemi politici, economici e sociali non potevano essere affrontati individualmente, e cercava dunque di promuovere una cooperazione orizzontale sia tra paesi Ue e quelli mediterranei (*north-south*), ma anche in ottica "*south-south*", attraverso il principio di "*co-ownership*" delle relazioni internazionali (Vallentinuzzi, 2009). Le relazioni Ue-Mediterraneo hanno ricevuto nuovo impulso nel 2003, quando l'Europa ha rafforzato la propria strategia lanciando la

\* di Luigi Scorca (MA in Economics with specialization in European Law and Economic Analysis - ELEA, Collegio d'Europa, Bruges) e Simone Sorelli (MSc in International Trade, Finance and Development, Barcellona GSE-UPF).

Gli autori desiderano ringraziare il Prof. De Souza, Anna Falagarò, Irene Vallentinuzzi ed in particolare Lorenzo Magnolfi per il loro prezioso contributo ed i suggerimenti proposti. Gli autori rimangono i soli responsabili di quanto espresso in questo lavoro.

<sup>1</sup> La Dichiarazione di Barcellona per i paesi del sud del Mediterraneo è stata firmata da Marocco, Algeria, Tunisia, Egitto, Autorità Palestina, Israele, Libano, Siria, Giordania, Turchia, Cipro e Malta, mentre la Libia e la Mauritania mantengono lo status di osservatori. Nel 2004 i paesi sono passati a 9, con l'ingresso nella Ue di Cipro e Malta, mentre la Turchia mantiene uno status particolare derivato dal fatto che è un paese candidato all'ingresso nell'Unione europea.

*European Neighbourhood Policy* (ENP), nata dalla necessità di coinvolgere i nuovi membri nella politica di vicinato, il cui obiettivo è quello di costituire un “anello di paesi amici” attorno alla Ue: nel cercare questo obiettivo però, questa volta viene abbandonato un approccio olistico e vengono intrapresi rapporti bilaterali tra singoli paesi, differenziandoli a seconda delle necessità. Viene dunque abbandonato il progetto di costruire una associazione di partner di pari livello, mentre viene sviluppato uno schema basato sulla logica centro-periferia, in cui l'Unione esercita la propria superiorità economica attraverso l'ENP, inserendo i paesi della sponda sud del Mediterraneo in una posizione di interdipendenza asimmetrica (Bonvicini, 2007). Questa strategia viene realizzata attraverso l'attuazione di *Action Plans* (AP) specifici per paese, della durata quinquennale, che coprono argomenti differenti ed è stata aggiornata con la creazione dell'Unione del Mediterraneo nel 2008, in cui viene mantenuto l'*acquis* stabilito con gli accordi precedenti ma essenzialmente modificate le modalità di *governance*, attraverso la creazione di una presidenza congiunta, identificando sei progetti strategici alla base del partenariato, come per esempio lo sviluppo di un piano energetico comune. La parte economica dell'Accordo di Barcellona si esplicava attraverso la creazione di un *Association Agreement* (AA) bilaterale tra l'Unione europea ed ogni partner mediterraneo: principale obiettivo di questa politica era la creazione di un'area mediterranea di libero scambio (*Free Trade Agreement* – FTA) per il 2010, cosa che, ad oggi, pare una utopia. Tale accordo era completato con un Protocollo Finanziario (MEDA poi rimpiazzato dall'ENPI – *European Neighbourhood Policy Instrument* nel 2007), attraverso cui l'Unione europea stabiliva, in un arco temporale di cinque anni, l'ammontare delle risorse disponibili per finanziare le azioni bilaterali e quelle regionali di ciascun partner. Alla base vi è la necessità di promuovere l'integrazione economica dei paesi del Maghreb, dato che le sole negoziazioni bilaterali condurrebbero solamente ad un sistema asimmetrico *hub and spoke*, con l'Unione europea avente una mera funzione trainante. Questo obiettivo verrebbe perseguito attraverso una politica che ha due passaggi: il primo è la creazione

di FTA tra la Ue e i singoli paesi mediterranei, mentre con la Turchia è negoziata un'unione doganale (*Custom Union* oppure CU) che, prima dell'allargamento del 2004 ai nuovi paesi membri, era estesa anche a Cipro e Malta; il secondo è la formazione di accordi sub-regionali tra i paesi partner, come l'*Accordo di Agadir* tra Marocco, Tunisia, Egitto e Giordania dello stesso anno. In letteratura si riscontra che gli effetti sugli scambi che possono derivare dalla negoziazione di un FTA (riservando un trattamento preferenziale ad alcuni paesi) portano ad un risultato inferiore rispetto al caso di liberalizzazione unilaterale da parte del paese preso in considerazione, sia perché nel secondo caso si eliminano gli incentivi all'emersione del fenomeno chiamato *trade diversion* (Pelkmans, 2006) ma anche perché i benefici di un accordo sul volume degli scambi sono minimi (e difficilmente sono in grado di compensare la perdita economica delle tariffe doganali) nel caso in cui prendiamo in considerazione piccoli paesi che hanno già libero accesso ai mercati dei paesi partner ma che mantengono tariffe doganali sull'import che viene originato negli stessi paesi (McQueen, 2002). Questo è quanto è accaduto nel partenariato Ue-Mediterraneo, dove i prodotti industriali avevano libero accesso al mercato comunitario e quelli agricoli godevano di un accesso preferenziale, mentre i paesi della sponda sud continuavano ad applicare tariffe doganali con il principio del *most favoured nation* (MFN) alle merci in ingresso dalla Unione europea. Nel periodo di transizione però, la graduale liberalizzazione delle tariffe dei paesi mediterranei ha seguito un percorso di eliminazione graduale delle tariffe mediamente più basse, mentre veniva ritardata la riduzione di quelle più elevate, applicate ai beni di consumo durevoli, di fatto riducendo gli incentivi a ristrutturare rapidamente la struttura economica (*ibidem*). I benefici maggiori che possono derivare da questo tipo di accordi (quello euro-mediterraneo è solo uno dei possibili esempi) sono di lungo periodo, e derivanti da una più efficiente amministrazione del diritto (*rule of law*), dall'armonizzazione dei regimi regolatori e dei requisiti amministrativi relativi agli standard (sanitari, qualità, etichettatura, etc.) dei prodotti, agli accordi di mutuo riconoscimento (*mutual recognition*), al

coordinamento delle frontiere ed a una maggiore certezza nell'accesso ai mercati nazionali: variabili che possono nascondere barriere non tariffarie e che hanno un effetto tanto maggiore quanto più grande è la quota sul totale degli scambi che avviene tra i paesi in considerazione (Hoekman, 1996). Come tutti gli accordi di libero scambio, anche quello euro-mediterraneo necessita lo stabilimento di *rules of origin* per prevenire che i prodotti giungano in un paese con alte misure tariffarie attraverso un secondo paese (legato al primo da un FTA) con barriere inferiori (provocando quanto in letteratura è denominato *trade deflection*). Queste però tendono a risultare inappropriate in un modello di produzione che è scomponibile in fasi: la stessa Ue ha dunque elaborato una serie di strumenti per affrontare meglio la complessità, attraverso l'imposizione di criteri come il livello minimo di valore aggiunto nelle fasi della produzione domestica o il *bilateral accumulation*, la possibilità di contare i prodotti intermedi usati nella produzione e provenienti da alcuni paesi (la stessa Ue o altri paesi dello stesso gruppo regionale) nella quota dei prodotti originati nel paese di produzione. Tra le altre misure in atto nell'accordo vi è una norma di salvaguardia che permette di prendere "misure appropriate" se le importazioni danneggiano la produzione nazionale: condizione necessaria è che tali prodotti siano "importati in tale misura o nella condizione da causare o minacciare i produttori nazionali [...] oppure che comportino il serio deterioramento nella situazione economica e sociale della regione"(Art. 25): questo avviene in deroga alle regole di competizione europee, in particolare comportamento collusivo, abuso di posizione dominante ed aiuti di stato, che comunque sono adottate attraverso l'Accordo.

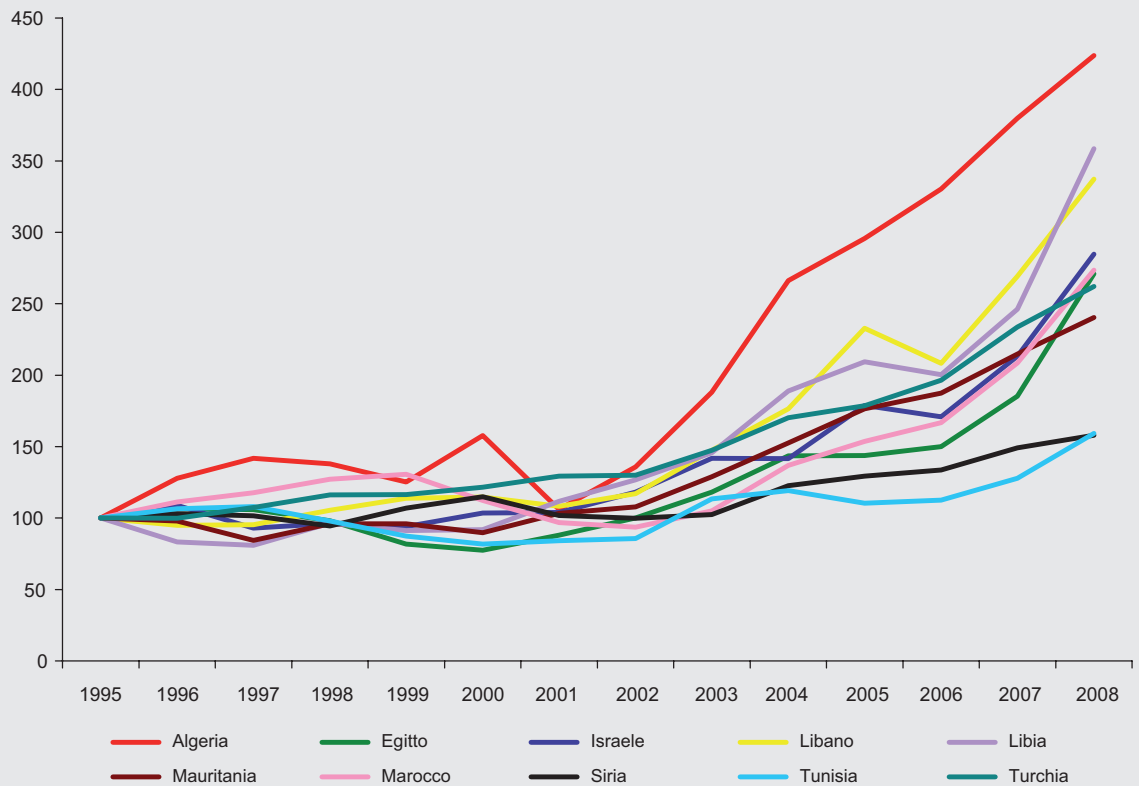
## 2. Evoluzione dei rapporti commerciali tra paesi europei e paesi del Mediterraneo

I rapporti commerciali tra i paesi dell'Unione europea e quelli dell'Accordo di Barcellona hanno mostrato una crescita praticamente costante (tranne nel 2001, quando si è verificata una contrazione degli scambi che è comune a tutte le aree geografiche), con le

esportazioni Ue che sono passate da 44,6 (1990) a 191 miliardi di euro nel 2008: la crescita è stata più intensa a partire dal 1995, con una media annuale intorno ai 15 punti percentuali a partire dal 2002. Tale dinamismo è confermato dai valori dell'ultimo anno, dato che nel 2008 la crescita dei traffici verso i paesi dell'Accordo è stata del 17,8 per cento rispetto all'anno precedente, mentre le esportazioni totali dell'Ue sono cresciute di 12 punti nello stesso periodo. Prendendo in considerazione i singoli paesi dell'area mediterranea, i paesi in cui le esportazioni Ue sono cresciute più velocemente sono, anche in relazione al loro peso sul totale, l'Algeria, la Libia ed il Libano in cui, a partire dal 1995, la crescita è stata rispettivamente di 423, 358 e 337 punti percentuali. Sempre negli stessi anni l'export tende a concentrarsi nei paesi appena citati (che alla fine del 2008 pesano il 60 per cento delle esportazioni dell'Unione europea), con l'Algeria destinataria di due terzi degli stessi: quanto però si verifica è che in alcuni paesi (Egitto, Marocco, Turchia) il flusso commerciale tende ad incrementarsi sensibilmente a partire dal 1995, mentre in Tunisia gran parte della crescita si registra in un periodo antecedente a quello appena considerato. Principali protagonisti sono Francia, Germania ed Italia, con quote nel 2008 rispettivamente del 17, 21 e 13 per cento, ma il loro peso è diminuito dato che i tre paesi sopracitati nel 1990 rappresentavano il 60 per cento del totale delle esportazioni europee nell'area Med. La tendenza in atto però mostra una crescita di importanza degli altri paesi dell'Unione, come la Spagna (che arriva al 6,5 per cento del totale, nel 2008) ed i nuovi membri. Scomponendo la dinamica per paese di provenienza e di destinazione, i dati mostrano che la stessa triade di paesi incrementa i flussi commerciali verso tutti i paesi, con l'Italia che negli ultimi anni cresce molto in Libia, Egitto, Siria e Libano, la Francia si rafforza nei paesi francofoni quali il Marocco e la Tunisia, mentre la Germania registra un aumento sensibile in Israele ed in Turchia.

Per quanto riguarda la sponda meridionale, le loro esportazioni verso i paesi membri dell'Unione europea sono praticamente quintuplicate nel corso degli ultimi 18 anni, arrivando a 197 miliardi di euro nel 2008, con

**Grafico 1**  
**Esportazioni Ue**  
**verso i paesi**  
**dell'Accordo di**  
**Barcellona.**  
 Indici sui valori a  
 prezzi correnti  
 1995=100



Fonte: elaborazione su FMI-DOTS

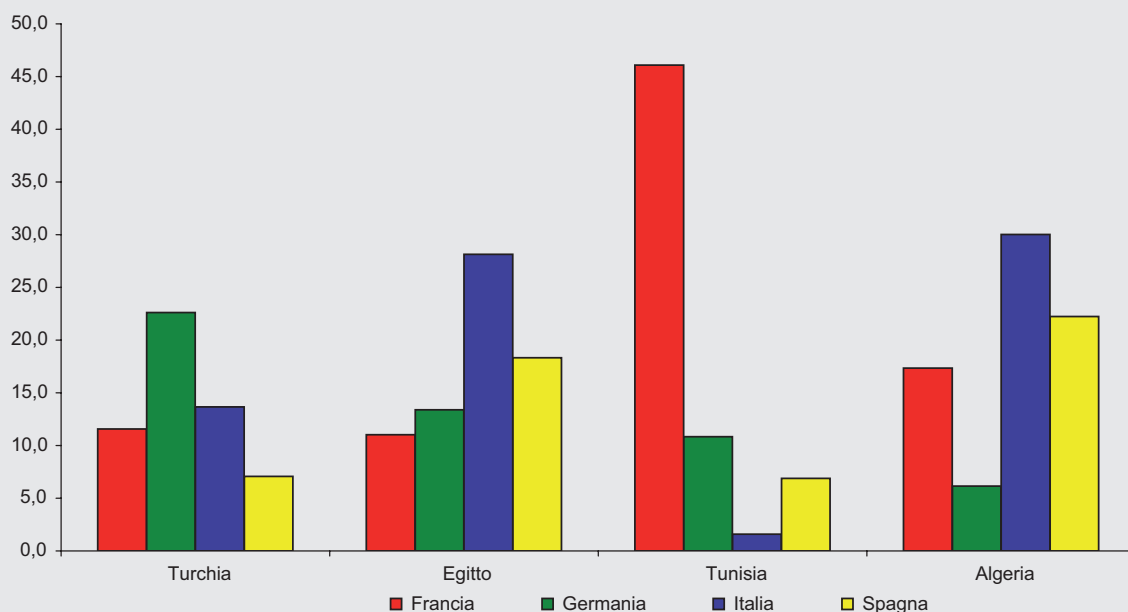
tassi di crescita molto elevati a partire dal 2003. Anche in questo senso si registra una concentrazione dei valori esportati, questa volta a favore di Turchia, Algeria ed Egitto che, nel 2008, esportano rispettivamente il 28, il 19 ed il 5 per cento del totale. Il risultato conseguito dalla Libia è influenzato dalle esportazioni di materie prime (ragionamento parzialmente valido anche per l'Algeria, esportatrice di gas naturale), gli stessi paesi sono quelli che registrano la crescita più elevata, con l'export egiziano che rispetto al 1995 è più che sestuplicato, mentre quello turco è cresciuto in valore di oltre cinque volte. Gli stessi paesi, anche con differenze sostanziali tra loro (vedi la Turchia), concentrano la maggior parte delle loro esportazioni verso pochi paesi europei, tra cui l'Italia, la Spagna, la Francia e la Germania: questi paesi, nel 2008, assorbono una quota di circa il 70 per cento delle esportazioni (lo stesso valore, per la Turchia, è pari invece a soltanto 55 punti percentuali), in crescita rispetto alla fine del secolo scorso. Gli elevati valori delle esportazioni della Turchia verso l'Ue possono essere parzialmente ricondotti allo status particolare che gode nei rapporti

con l'Unione europea, con cui ha un accordo di unione doganale dal 1995.

I flussi commerciali che avvengono attraverso i trasporti marittimi sono una quota importante: anche se in calo rispetto a quanto registrato nel 2001 (quando l'export Ue via mare copriva il 63 per cento mentre l'import superava il 70 per cento del totale degli scambi), a fine 2008 questi erano il 42,3 per cento del totale delle esportazioni Ue verso i paesi dell'Accordo di Barcellona, mentre sul mare viaggia ancora la metà delle importazioni dagli stessi paesi, per un valore che nello stesso anno era pari a quasi 97 miliardi di euro.

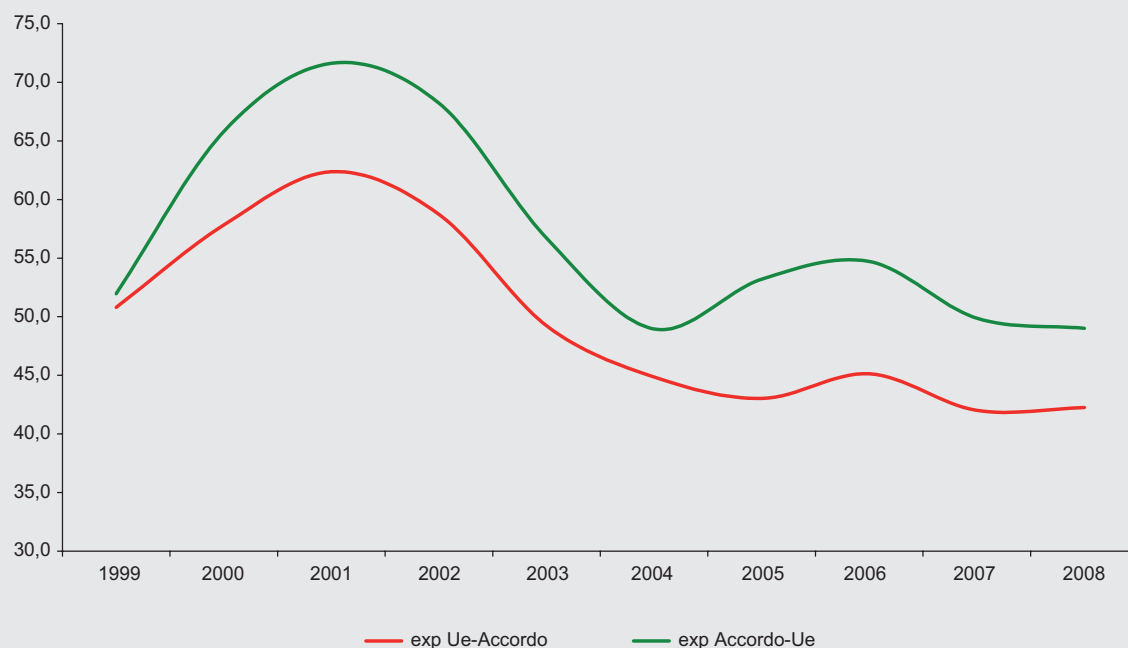
Dal punto di vista europeo, la maggior parte di questo flusso di commercio ha come punto di partenza o come destinazione un ristretto gruppo di paesi (e di porti) che, insieme, raccolgono circa il 70 per cento del totale dei traffici, percentuale che è rimasta pressoché costante nell'ultimo decennio. Per le esportazioni, questi paesi sono l'Italia (la cui quota cresce negli ultimi anni ed è, a fine 2008, pari al 24,7 per cento), la Francia (la cui quota decresce leggermente fino ad arrivare, nel 2008, al 17,6 per cento), la Germania e la

**Grafico 2**  
Quota delle esportazioni di alcuni paesi MED verso i principali paesi della Ue.  
Anno 2008



Fonte: elaborazioni su FMI-DOTS

**Grafico 3**  
Quota percentuale del traffico marittimo sul totale dei flussi di commercio tra Ue e paesi dell'Accordo



Fonte: elaborazioni su Eurostat

Spagna, che passa dal 9,6 per cento del 1999 a quasi 12 punti nel 2008; per le importazioni, ad eccezione del decremento di Italia (che dai paesi mediterranei importa circa un quarto del totale delle importazioni della Ue) e Spagna (con poco meno del 15 per cento del totale, a fine 2008) negli ultimi anni, sia le

quote sia le dinamiche rimangono simili a quanto già detto.

Una quota delle esportazioni dei paesi della sponda sud è dovuta a materie prime (in particolare petrolio), che in alcuni paesi (come Algeria ed Egitto) superano il 50 per cento delle esportazioni verso la Ue-15 (area in cui

si concentra gran parte delle esportazioni verso l'Unione europea); gli altri paesi invece possiedono strutture meno concentrate su una sola classe di prodotti, e ad eccezione della Turchia che ha incrementato le sue esportazioni di veicoli fino a raggiungere, nel 2008, una quota a parti il 21 per cento delle esportazioni verso la Ue-15 (grazie alla delocalizzazione di varie industrie automobilistiche, tra cui l'italiana Fiat), paesi come la Tunisia ed il Marocco esportano principalmente tessuti filati (che in entrambi i paesi pesano più del 20 per cento), mentre nel corso degli anni si intravede una crescita delle esportazioni di macchinari elettrici (che in Marocco è il secondo settore, con una quota che nel 2008 è pari al 14 per cento). Le esportazioni europee verso i paesi dell'Accordo invece, viste in ottica settoriale, sono molto più frammentate, anche se si registra una lieve ma costante concentrazione delle quote di alcuni settori: i primi 7 settori infatti, negli ultimi 10 anni, sono rimasti gli stessi (pur cambiando l'ordine, in alcuni casi) ma sono cresciuti di importanza, passando da poco meno della metà del totale ad oltre il 60 per cento. I prodotti al vertice della classifica sono sempre macchinari, macchine elettriche e autoveicoli, le cui esportazioni nell'ultimo anno sono cresciute ad un ritmo superiore ai 10 punti percentuali (con la Turchia in particolare, questo è collegato principalmente al traffico di perfezionamento passivo dovuto alle delocalizzazioni sopra menzionate), con intensità simili in quasi tutti i paesi considerati. Nell'ultimo anno sono cresciute, ad una velocità doppia rispetto alla media generale, le esportazioni di prodotti petroliferi raffinati, anche a causa dell'aumento degli introiti dovuto all'elevato prezzo delle materie prime, di cui i paesi della sponda meridionale sono esportatori netti.

### 3. Il modello econometrico

L'analisi dell'evoluzione dei traffici commerciali per l'area euro-mediterraneo è stata svolta utilizzando una *gravity equation* che consenta di stimare da un lato gli effetti degli accordi preferenziali e di libero scambio

tra i paesi coinvolti e dall'altro i potenziali vantaggi derivanti dalla collocazione geografica per i paesi europei con sbocco sul mediterraneo.

Il modello stimato, partendo dalla tradizionale definizione di equazione gravitazionale (Tinbergen, 1962), ne amplia la specificazione tenendo conto dei numerosi fattori che possano avere un peso nell'evoluzione dei traffici commerciali. Un'interessante innovazione della stima proposta risiede nella doppia specificazione della distanza (interpretabile come *proxy* per i costi di trasporto). Infatti, oltre alla normale definizione della distanza tra capitali, il modello introduce una nuova misura della distanza che tiene conto anche delle distanze marittime per triangolazione.

Per la stima ci avvaliamo di una metodologia, il *Poisson Pseudo Maximum Likelihood* (PPML)<sup>2</sup>, che consente il superamento di alcuni difetti presenti nelle misurazioni precedenti. I principali vantaggi in tal senso risiedono nella riduzione del rischio di eteroschedasticità presente sia nelle precedenti analisi log-log lineari, sia nelle successive evoluzioni non lineari, nonché la correzione del cosiddetto problema degli zeri nel commercio internazionale. Il problema degli zeri deriva dal concetto originario di equazione gravitazionale di Newton che, al limite, potrebbe tendere a zero, ma mai assumere valore zero. Nel commercio internazionale, al contrario, è plausibile ipotizzare che tra due Paesi, in un determinato anno, possano non esserci scambi, con conseguente possibilità di sottospecificazione dei traffici commerciali. Il PPML consente di escludere i possibili zeri, garantendo una maggiore affidabilità delle stime.

La scelta del campione utilizzato per la stima del panel PPML prende in considerazione 10 paesi del Nord Africa e 20 paesi appartenenti all'Ue-27, con l'esclusione di paesi come Austria, Repubblica Ceca o Slovacchia, che non avendo sbocco diretto al mare non consentono una chiara identificazione dei corridoi utilizzati per l'accesso ai traffici marittimi.

Il periodo analizzato (1980-2008) consente di cogliere gli effetti *ex ante* ed *ex post* dei due

<sup>2</sup> Per approfondimenti si veda: Santos Silva, J.M.C., Tenreyro, S., 2006, *The Log of Gravity*, *The Review of Economics and Statistics*, 88(4)

principali accordi commerciali del periodo, ovvero l'appartenenza alla Cee/Ue e la sottoscrizione, a partire dal 1995, dell'Accordo di Barcellona.

Il modello utilizzato prende dunque la forma:

$$X_{ijt} = \alpha_{ij1} + \alpha_2 lA_{ij} + \alpha_3 lP_{ijt} + \alpha_4 lGdp_{ijt} + \alpha_5 lD_{ij} + \alpha_6 r_{it} + \alpha_7 b_{ij} + \alpha_8 l_{ij} + \alpha_9 c_{ij} + \alpha_{10} eu_{ijt} + \alpha_{ijt} pt_{ijt} + \varepsilon_{ijt}$$

dove, tenendo conto che le variabili precedute da una "l" sono da considerarsi in termini logaritmici:

IA identifica l'Area del paese in chilometri quadrati,  
 IP identifica la popolazione in milioni,  
 lGdp identifica il Pil corrente in US\$  
 r identifica la remoteness, calcolata come rapporto tra le dimensioni del paese e la quota del proprio Pil sul Pil mondiale,  
 b è una *dummy* che assume valore 1 quando i due paesi sono confinanti,  
 c è una *dummy* che assume valore 1 se tra i due paesi ci sono stati rapporti di tipo coloniale,  
 l è una *dummy* che assume valore 1 se nei due paesi si parla la stessa lingua,  
 eu è una *dummy* incrocio che assume valore 1 se entrambi i paesi appartengono all'Ue,  
 pt è una *dummy* incrocio che assume valore 1 se entrambi i paesi appartengono all'Accordo di Barcellona,  
 ID, infine, identifica la distanza (in Km). La distanza è stata calcolata sia come distanza tra le capitali attraverso il "Great Circle Distance Method" (D1), sia, per identificare la distanza marittima, attraverso la triangolazione tra le capitali e i principali scali commerciali marittimi identificati per volume scambiato (D2)<sup>3</sup>.

#### 4. I risultati delle regressioni

La nostra ipotesi di partenza era tesa ad identificare sia la significatività della presenza di un accordo commerciale preferenziale negli scambi euro-mediterraneo, sia gli eventuali

vantaggi in termini di costo di trasporto derivanti dalla collocazione geografica (in particolare lo sbocco diretto sul Mediterraneo) dei paesi presi in considerazione.

La Tavola 1 riassume i risultati ottenuti dalla stima delle regressioni panel effettuate. La colonna (1) prende in considerazione la *gravity equation* con la "classica" definizione di distanza (D1). Nella colonna (2) sono invece riportati i risultati per la seconda regressione stimata che contiene la misura della distanza marittima (D2). Le colonne (3) e (4) replicano le regressioni riportate rispettivamente in colonna (1) e (2) in una versione aumentata per tener conto delle interazioni tra paese importatore ed esportatore.

Dai risultati riportati in colonna (1) e (2) l'appartenenza ad un accordo commerciale, sia questo l'Unione europea o il *Barcelona Agreement*, risulta essere particolarmente significativa ed avere, secondo le nostre aspettative, un effetto positivo per l'evoluzione degli scambi commerciali. E' interessante osservare come nella prima regressione risulti positiva e significativa anche la *remoteness*. Questa stima coglie il peso economico dei paesi in considerazione, e risulta particolarmente rilevante avendo inserito nel campione la Germania e il Regno Unito. Questi due paesi, infatti, pur non avendo uno sbocco diretto sul Mediterraneo, hanno un peso commerciale di rilievo e possono condizionare significativamente le nostre stime.

Questo aspetto probabilmente spiega il segno ottenuto con la *dummy med*, che identifica i paesi il cui scalo marittimo principale è sul mediterraneo. In entrambe le regressioni, infatti, lo sbocco sul mediterraneo risulta essere significativo per l'evoluzione degli scambi. Il segno negativo al contrario può essere interpretato come diretta conseguenza del peso di Regno Unito e, soprattutto, della Germania.

Il coefficiente di maggiore interesse per la nostra analisi è quello relativo, in entrambe le regressioni, alla distanza. In entrambi i casi il coefficiente stimato risulta essere significativo

<sup>3</sup> D2, dunque, tiene conto anche della possibilità che la capitale (interpretata normalmente come principale centro di raccolta e smistamento della merce scambiata) non coincida anche con lo scalo marittimo principale (come ad es. nel caso di Marsiglia e Parigi). Il calcolo di D2 sarà dunque la somma tra la distanza tra la capitale e lo scalo marittimo principale nei due paesi e la distanza marittima tra i due scali.

**Tavola 1 - Stime econometriche delle regressioni gravitazionali (PPML)**  
Periodo 1980-2008

	(1)	(2)	(3)	(4)
ID1	-1,15 (0.362)***	-	-1.13 (0.423)***	-
ID2	-	-0.62 (0.307)**	-	-0.37 (0.290)
pt1	-	-	0.01 (-0.177)	-0.08 (0.245)
pt2	-	-	-0.18 (0.230)	-0.24 (0.223)
pt_pair	0,39 (0.137)***	0.35 (0.133)***	0.34 (0.306)	0.36 (0.317)
eu1	-	-	0.47 (0.160)***	0.54 (0.201)***
eu2	-	-	0.52 (0.172)***	0.54 (0.167)***
eu_pair	1,17 (0.244)***	1.36 (0.265)***	0.19 (0.343)	0.30 (0.340)
med	-0,76 (0.059)***	-0.74 (0.055)***	-0.87 (0.328)***	-0.84 (0.331)**
med1	-	-	-0.90 (0.466)**	-0.90 (0.461)*
med_pair	-	-	0.49 (0.468)	0.51 (0.461)
IA1	0,088 (0.099)	0.06 (0.104)	-	-
IA2	-	-	0.18 (0.175)	0.16 (0.176)
IGdp1	0,06 (0.044)	0.07 (0.044)	1.43 (0.258)***	2.20 (0.506)***
IGdp2	-	-	0.02 (0.067)	0.02 (0.067)
lr	0,74 (0.348)**	0.26 (0.276)	0.61 (0.184)***	-0.10 (0.261)
L_	0,2 (0.501)	-0.12 (0.463)	0.18 (0.476)	0.29 (0.444)
c_	0,13 (-0,524)	0.28 (0.470)	0.19 (0.561)	0.28 (0.526)
b_	0,58 (0.671)	1.00 (0.558)*	0.86 (0.469)*	1.12 (0.442)**
IP2	-	-	1,08 (0.598)*	-0.01 (0.670)
IP1	-0,13 (0.114)	-0.12 (0.113)	-0.14 (0.127)	-0.13 (0.670)

Nota: Significatività = \*10%, \*\*5%, \*\*\*1%

Fonte: elaborazioni degli autori su FMI DOTS, FMI IFS, Banca Mondiale, Eurostat, EMSCO.

e di segno negativo, con i traffici che risultano dunque favoriti dalla minore distanza tra i partner commerciali. Questo risultato è particolarmente rilevante per i fini della nostra stima: se infatti, come già detto, la distanza può essere considerata una *proxy* attendibile per i costi di trasporto, a ciò fanno seguito alcune considerazioni che vanno oltre la mera constatazione dei vantaggi derivanti da minori costi di trasporto. Alla luce della considerazione precedente dunque, nella quale si faceva riferimento al peso di alcune economie relativamente più distanti (come Germania e Regno Unito), il vantaggio

competitivo derivante dal posizionamento geografico dei paesi che hanno sbocco sul mar Mediterraneo risulta inconfutabilmente rafforzato da queste stime.

Le colonne (3) e (4) in Tavola 1 riportano i risultati di una versione aumentata delle regressioni fin qui discusse. In questo caso sono state aggiunte le variabili dimensionali come il Pil e la popolazione anche per il Paese importatore, nonché le variabili *dummy* per gli accordi commerciali (eu e pt) per ciascun singolo paese e, per la *dummy med*, non solo la parte relativa al paese importatore, ma anche la variabile incrocio,

che si attiva nel caso entrambi i paesi abbiano sbocco sul Mediterraneo. Queste stime perdono significatività rispetto alle regressioni precedenti a causa dell'uso di serie storiche annuali che riducono la potenza statistica dello strumento utilizzato nella capacità esplicativa soprattutto delle *dummy*. Se però teniamo conto dei coefficienti, e dei relativi segni, i risultati ottenuti accrescono l'importanza dell'analisi. Se concentriamo l'attenzione sugli accordi commerciali e sulla concomitanza dello sbocco sul Mediterraneo osserviamo sia che la presenza dell'Accordo di Barcellona ha un effetto positivo solo se entrambi i partner fanno parte dell'accordo preferenziale (confermando dunque le teorie relative ai *gains from trade* derivanti da una riduzione tariffaria), sia l'effetto positivo derivante dall'avere uno sbocco diretto sul mare Mediterraneo. In particolare, l'uso della *dummy* incrocio (*med\_pair*) contribuisce a ridurre il peso della Germania e del Regno Unito, avvalorando la nostra ipotesi sui vantaggi derivanti dalla collocazione geografica dei partner commerciali nell'area del Mediterraneo.

### 5. Implicazioni di policy e conclusioni

Gli scambi commerciali euro-mediterranei nell'ultimo trentennio, come dimostrato dalle nostre stime, risultano sostanzialmente rafforzati anche a seguito dell'implementazione del *Barcelona Agreement*. Il tentativo di superamento dell'accordo preferenziale nella direzione di un'area di libero scambio che si avvantaggi di un partenariato volto allo sviluppo delle istituzioni politiche ed economiche dell'area nord africana, con la creazione dell'Unione del Mediterraneo, porterebbe con sé notevoli vantaggi, diretti ed indiretti, specialmente per le economie della sponda nord (come l'Italia) che vedrebbero rafforzare il proprio ruolo di ponte tra Maghreb/Makresh e nord Europa. I risultati ottenuti descrivono infatti l'evoluzione di due scenari paralleli: da un lato, il vantaggio in termini di costo di trasporto, anche quando calcolato tenendo conto delle distanze marittime, risulta essere un fattore determinante al pari dell'implementazione di accordi di partenariato; dall'altro, il permanere di un ruolo forte delle economie situate a nord del continente negli scambi con i paesi del

Maghreb suggerisce la possibilità di accrescere i vantaggi per i paesi a nord del Mediterraneo nel ritagliarsi un ruolo da interlocutore e tramite logistico tra queste due aree.

La letteratura attualmente esistente per l'analisi dei costi di trasporto (per es. Zarzoso et al., 2008) per quanto circostanziata si limita all'analisi degli scambi bilaterali. Al contrario le analisi che si avvalgono della misura della distanza come *proxy* per i costi di trasporto consentono di ampliare lo spettro delle considerazioni al riguardo, cogliendo anche i vantaggi direttamente derivanti dalla collocazione geografica. Per quanto risulti necessario un approfondimento delle analisi sui costi di trasporto in presenza di accordi commerciali, le stime ottenute permettono di formulare tre raccomandazioni di *policy*:

- 1) dall'analisi effettuata i costi di trasporto marittimi risultano coprire circa il 30 per cento del totale. Sembra dunque opportuno, per le economie della sponda nord del Mediterraneo, rafforzare i traffici marittimi creando dei veri e propri *hub* per il resto d'Europa;
- 2) il rafforzamento degli accordi commerciali, con l'abbattimento delle barriere tariffarie fino al raggiungimento di un accordo di libero scambio diventa più urgente, dato che consentirebbe una maggiore integrazione tra Ue e paesi del nord Africa con un ritorno positivo in termini di costi di trasporto e dei relativi *gains from trade*;
- 3) l'evoluzione del *Barcelona Agreement* nell'Unione del Mediterraneo favorirebbe il dialogo politico e lo sviluppo delle istituzioni economiche nella sponda sud del Mediterraneo, al contempo riducendo i costi e incrementando ulteriormente i benefici per i paesi della sponda nord.

### Riferimenti bibliografici

- Anderson, J., Van Wincoop, E., 2003, *Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle*, AER, 93
- Bonvicini D., *Sleeping beauty is wide awake: a political economy assessment of the Euro-Mediterranean area of "shared prosperity"*. College of Europe Library, 2007.
- Collier, P. Venables, A., *Rethinking Trade Preferences: How can Africa diversify its*

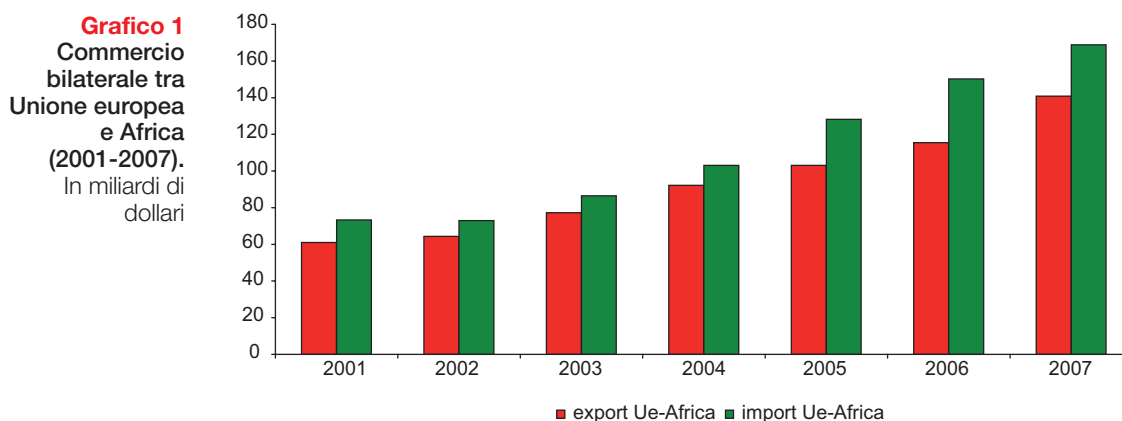
- exports, *World Economy*, pp. 1326-1345, 2007.
- Fernandez and Portes, *Returns to regionalism: an analysis of non-traditional gains from regional arrangements*, World Bank Economic Review 12 pp197-220, 1998.
- Frankel, J., 1997, *Regional Trading Blocs in the world economic system*, Institute for international economics, Washington D.C
- Ferragina A., Giovannetti G, Pastore F., *A tale of parallel integration processes. A gravity analysis of EU trade with Mediterranean and Central and Eastern European Countries*. IZA DP-1829, Ottobre 2005.
- Gasiorek M., *Trade reform and the southern Mediterranean*, *The World Economy*, v27/9 1421-28, 2004
- Giorgianni D., *Fruit and vegetable trade in the euro-mediterranean partnership: a gravity model for oranges*. College of Europe Library, 2007.
- Helpman, Melitz, Rubinstein, 2004, *Trading patterns and trading volumes*, Harvard University, Mimeo
- Hinkle L.E., Schiff M., *Economic Partnership Agreements between Sub-Saharan Africa and the EU: a development perspective*. *The World Economy* (1321-34), 2004.
- Hoekman B & S. Djankov, *The European Union's Mediterranean Free Trade Initiative*, *The World Economy* pp387-406, 1996.
- Inmaculada Martínez-Zarzoso & Felicitas Nowak-Lehmann D. & Nicholas Horsewood, 2006. *Effects of Regional Trade Agreements Using a Static and Dynamic Gravity Equation*, Ibero America Institute for Econ. Research (IAI) Discussion Papers 149, Ibero-America Institute for Economic Research.
- Inmaculada Martinez-Zarzoso & Felicitas Nowak-Lehmann D. & Sebastian Vollmer, 2007. *The Log of Gravity Revisited*, Center for European, Governance and Economic Development Research (cege) Discussion Papers 64, Center for European, Governance and Economic Development Research, University of Goettingen (Germany)
- Inmaculada Martínez-Zarzoso & Felicitas Nowak-Lehmann D., 2006. *Road and Maritime Transport Costs: A Comparative Analysis of Spanish Exports to Poland and Turkey*, Ibero America Institute for Econ. Research (IAI) Discussion Papers 138, Ibero-America Institute for Economic Research.
- Inmaculada Martínez-Zarzoso & Gordon Wilmsmeier, 2008. *Determinants of Maritime Transport Costs. A Panel Data Analysis for Latin American Trade*, Ibero America Institute for Econ. Research (IAI) Discussion Papers 172, Ibero-America Institute for Economic Research
- McCallum, J., 1995, *National borders matters: Canada-US regional trade patterns*, *AER* 85
- McQueen, *The EU's free-trade agreements with developing countries: a case of wishful thinking?* *World Economy* 25 pp. 1369-85, 2002.
- Pelkmans J., *European Integration: methods and economic analysis*. Third edition. Prentice Hall, 2006.
- Santos Silva, J.M.C., Tenreyro, S., 2006, *The Log of Gravity*, *The Review of Economics and Statistics*, 88(4)
- Santos Silva, J.M.C., Tenreyro, S., 2008, *Comments on "The log of gravity revised"*, unpublished
- Santos Silva, J.M.C., Tenreyro, S., 2009, *Further simulation evidence on the performance of the Poisson pseudo-maximum likelihood estimator*, University of Essex, Discussion Paper Series, No 666
- Tinbergen, J., 1962, *The world economy: suggestions for an international economic policy*, Twentieth century fund, New York
- Vallentinuzzi I., *Assess the effectiveness of Europe's neighbourhood policy as a mean to prevent conflicts in those regions*, 2009, mimeo
- Winham G.R., *The WTO institution-building in the multilateral trade system*. *The World Economy* pp349-68, 1998

## La Cina nelle relazioni economiche tra Europa e Africa

di Giorgia Giovannetti e Marco Sanfilippo

### Le relazioni commerciali tra Europa e Africa

L'Unione europea (Ue) è il principale partner commerciale ed il maggiore mercato di sbocco per le esportazioni di gran parte dei paesi dell'Africa.<sup>1</sup> Negli ultimi anni l'Ue ha sempre avuto un disavanzo nel commercio bilaterale verso l'Africa, nel 2007 pari a 28 miliardi di dollari (a fronte di importazioni europee pari a 168 miliardi di dollari, le esportazioni si sono infatti fermate a poco meno di 140 miliardi).



Fonte: elaborazioni proprie su dati ITC/Intracen

Il commercio tra Ue e Africa è molto concentrato geograficamente: sempre con riferimento ai dati per il 2007, si nota che i primi 5 partner africani rappresentano oltre il 65 per cento (i primi dieci oltre l'85 per cento) dei flussi totali di commercio tra i due gruppi (si veda tavola 1). I paesi del Mediterraneo rivestono il ruolo di protagonisti sia presi come gruppo che singolarmente. Nel 2007 hanno infatti contribuito al 54 per cento circa delle importazioni totali dell'Ue dal continente africano ed al 46 per cento delle esportazioni. Considerando i singoli paesi, la Libia è il principale esportatore africano verso l'Ue (con una quota del 21 per cento), mentre il Sud Africa è il principale mercato per l'export europeo (20 per cento).

<sup>1</sup> Laddove non altrimenti specificato, per Unione europea si intende il gruppo dell'Unione dei 27 Stati membri e per Africa l'insieme di Nord Africa e Africa sub-sahariana.

**Tavola 1 - Principali partner commerciali dell'Ue in Africa**

Esportatori		Importatori	
Paese	Quota (%)	Paese	Quota (%)
Libia	20,6%	Sud Africa	19,9%
Sud Africa	17,5%	Marocco	12,1%
Algeria	12,8%	Algeria	10,9%
Nigeria	7,6%	Egitto	10,1%
Tunisia	7,6%	Tunisia	9,3%
Primi 5	66,0%	Primi 5	62,3%
Primi 10	86,4%	Primi 10	81,8%

Fonte: elaborazioni proprie su dati ITC/Intracen

Anche a livello settoriale gli scambi commerciali sono concentrati – soprattutto nel caso delle importazioni europee dall'Africa – e riflettono il vantaggio comparato delle due regioni. L'Ue importa infatti dall'Africa prevalentemente materie prime ed esporta manufatti ad elevato valore aggiunto. Nel 2007, le importazioni di petrolio hanno rappresentato poco più della metà delle importazioni totali dell'Ue, seguite a larga distanza dalle importazioni di metalli preziosi. Dai dati riportati in tavola 2 è però possibile osservare che, tra le principali importazioni nell'ultimo anno per cui i dati sono disponibili, si trovano anche due categorie di prodotti manifatturieri.

D'altra parte, l'Ue – le cui esportazioni sono meno concentrate settorialmente – esporta soprattutto macchinari, prodotti chimici e mezzi di trasporto (gruppo 84-87 all'interno della classificazione HS del 2002).

**Tavola 2 - Principali prodotti importati/esportati da Ue verso l'Africa (2007)**

Importazioni			Esportazioni		
codice HS	Prodotto	Quota (%)	codice HS	Prodotto	Quota (%)
27	Petrolio	52,3	84	Macchinari	19,2
71	Metalli preziosi	6,6	85	Apparecchiature elettriche, elettronica	12,1
62	Articoli di abbigliamento, accessori	3,6	87	Automezzi	10,0
85	Apparecchiature elettriche, elettroniche	3,1	27	Petrolio	8,1
72	Ferro e acciaio	2,5	30	Prodotti farmaceutici	3,8
	Primi 5	68,0		Primi 5	53,1
	Primi 10	79,0		Primi 10	66,3

Fonte: elaborazioni proprie su dati ITC/Intracen

I rapporti fra Africa e Ue sono fortemente asimmetrici: l'Africa, con il 3 per cento circa delle importazioni totali del continente europeo, è per l'Ue un partner marginale, anche se con qualche eccezione dato che in alcune tipologie di prodotti (es. da tabella 3, petrolio, 14 per cento e cacao, 22 per cento) la sua quota sulle importazioni totali dell'Ue è superiore al 10 per cento.

**Tavola 3 - Quota di importazione di prodotti Africani su totale Europa (ordinati per valore), 2007**

codice HS	Prodotto	Quota
27	Petroli	14,0%
71	Metalli preziosi	15,8%
18	Cacao	22,3%
9	Caffè	10,0%
31	Fertilizzanti	10,4%

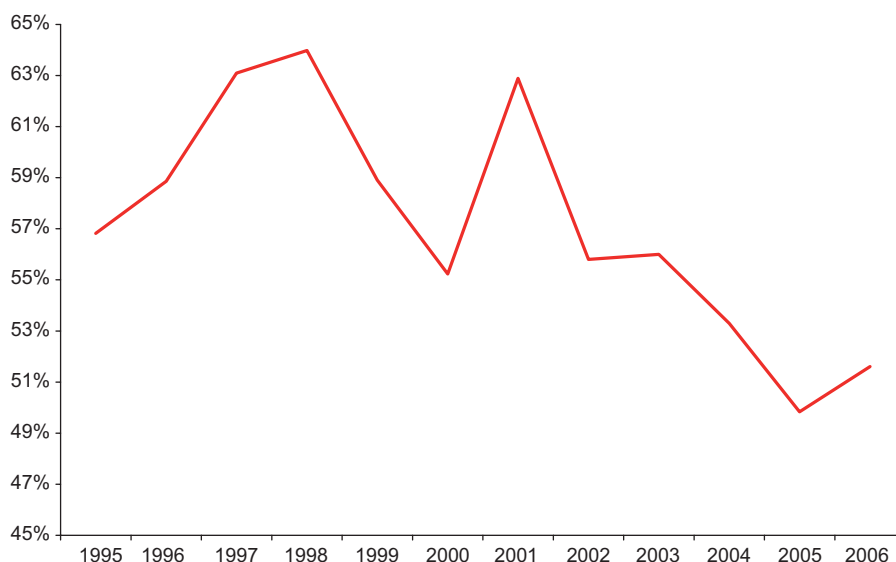
Fonte: elaborazioni proprie su dati ITC/Intracen

L'Ue assorbe invece il 40 per cento del totale delle esportazioni africane e, con una quota addirittura superiore, è il principale mercato di sbocco nel settore manifatturiero.

### Il settore manifatturiero e il ruolo degli accordi commerciali

Nel 2001, la quota dell'Ue sull'export manifatturiero dell'Africa aveva raggiunto il livello massimo (intorno al 63 per cento); oggi rappresenta circa il 50 per cento (cfr. grafico 2). I prodotti tessili continuano ad essere prevalenti, anche se a seguito della cessazione dell'accordo Multifibre (MFA) nel dicembre del 2004, si è avuta una sensibile riduzione (che ha concorso al calo generale).

**Grafico 2**  
Quota dell'Europa su esportazioni manifatturiere dell'Africa (1995-2006)



Fonte: elaborazioni proprie su dati UNCTAD (*Handbook of Statistics*) 2008

La maggior parte della recente riduzione è dovuta, tuttavia, ad un declino delle importazioni dal Nord Africa. I paesi dell'Africa sub-sahariana, invece, sono riusciti a mantenere costante la propria quota grazie alle preferenze commerciali garantite dall'Ue ai paesi dell'Acp, gruppo di cui la maggior parte dei paesi dell'Africa sub-sahariana fa parte. Gli accordi preferenziali tra Europa ed Africa risalgono alla Convenzione di Lomé del 1975 e sono stati rivisti recentemente con gli accordi di Cotonou del 2000 che hanno dato vita all'iniziativa denominata *Everything but Arms* (EBA). Si tratta di un accordo, entrato ufficialmente in vigore nel 2001, in cui è previsto che tutte le importazioni dell'Ue dai paesi meno avanzati siano libere da barriere tariffarie, con l'eccezione di armi e munizioni.<sup>2</sup>

Alcune analisi recenti hanno confrontato gli effetti degli accordi preferenziali europei con l'accordo equivalente garantito dagli USA ai paesi meno sviluppati dell'Africa sub-sahariana, approfondendo l'esame del settore del

<sup>2</sup> Per la verità, il commercio di tre prodotti agricoli considerati 'sensibili' (banane, riso, zucchero) non è stato immediatamente liberalizzato. Per questi prodotti è tuttavia previsto un percorso di progressiva liberalizzazione che dovrà concludersi entro il 2009, quando tutte le restrizioni al commercio saranno eliminate.

tessile e abbigliamento. L'*African Growth and Opportunity Act* (AGOA) è un accordo preferenziale che estende il sistema generalizzato di preferenze (GSP) tra Stati Uniti e paesi meno sviluppati ad un numero maggiore di prodotti, specialmente nel settore del tessile e dell'abbigliamento.<sup>3</sup> L'effetto più significativo, comune ad entrambi gli accordi, è che, i paesi dell'Africa sub-sahariana non hanno subito una riduzione dell'export né verso l'Ue né verso gli Stati Uniti nel settore del tessile-abbigliamento, nonostante la rimozione dell'accordo Multifibre. Tuttavia, il commercio regolato dagli accordi di preferenziali con l'Ue non è cresciuto dopo l'entrata in vigore dell'EBA nel 2001 (Collier and Venables, 2007), probabilmente perché le regole di origine previste per l'EBA sono più restrittive rispetto a quelle dell'AGOA. Uno studio della Banca Mondiale (World Bank, 2007) spiega ad esempio che i paesi meno sviluppati dell'Africa debbano utilizzare tessuti prodotti in Africa e/o in Europa,<sup>4</sup> mentre questo non è previsto nel caso dell'AGOA.<sup>5</sup> I lavori di Collier e Venables (2007) e World Bank (2007) suggeriscono che gli effetti delle preferenze garantite dall'EBA non abbiano inciso in modo significativo sull'export di tessile e abbigliamento, mentre l'AGOA ha avuto un impatto più forte (e positivo).

Il sistema di preferenze garantito dagli accordi di Cotonou (e, per quanto riguarda i paesi del Mediterraneo, dagli accordi commerciali stabiliti nell'ambito del processo di Barcellona) ha arginato in parte gli effetti negativi imposti alle esportazioni africane da una serie di barriere strutturali al commercio nel settore manifatturiero (quali, ad esempio, elevati costi di trasporto, carenza di infrastrutture, costi elevati e assenza di economie di scala nella produzione, Carey e al. 2007). Negli anni più recenti, tuttavia, l'ingresso della Cina sui mercati internazionali ha rappresentato per i produttori africani specializzati nell'esportazione di manufatti a basso costo una nuova barriera al commercio, che ha di fatto contribuito ad un'ulteriore marginalizzazione dei paesi africani dal commercio internazionale di prodotti manifatturieri (Giovannetti e Sanfilippo, 2009).

Il ruolo marginale dell'Africa può tuttavia dimostrarsi un vantaggio relativo nella recente situazione di crisi economica, nella quale la domanda mondiale di manufatti è calata significativamente (Page, 2009). Tuttavia, come sottolineato dal rapporto annuale sullo sviluppo industriale dell'Unido (2009), il ruolo della specializzazione nel settore manifatturiero (specialmente in segmenti a più elevato valore aggiunto) è cruciale per intraprendere un processo di sviluppo che possa garantire benefici economici alla maggior parte della popolazione, specialmente nei paesi meno sviluppati.

### Un sottogruppo particolare di paesi africani: i paesi fragili dell'Africa sub-sahariana

Recentemente si è puntata l'attenzione sulle relazioni tra l'Europa e i cosiddetti paesi "fragili" dell'Africa, quelli che più in ritardo nel raggiungimento dei *Millennium Development Goals* e sui quali sembra

3 Le regole dell'AGOA prevedono tuttavia una distinzione tra prodotti tessili e abbigliamento. Una quota regionale del 1,5% sulle importazioni degli USA dai paesi AGOA è tutt'ora in vigore per i prodotti dell'abbigliamento (Frazer e Van Biesebroeck, 2007).

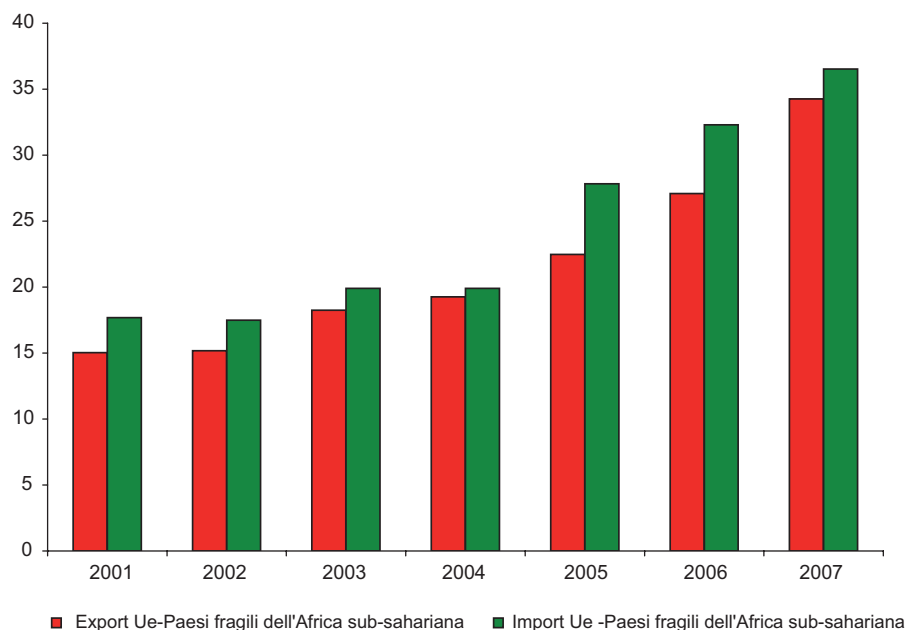
4 Lo stesso studio della Banca mondiale afferma che le regole imposte nell'ambito dell'EBA ai paesi Africani sono anche più restrittive rispetto ai paesi asiatici che beneficiano dello stesso accordo. Nel caso dei paesi asiatici, infatti, è previsto che questi possano utilizzare tessuti prodotti nei paesi vicini (World Bank, 2007).

5 A differenza di quanto previsto dall'EBA, l'AGOA garantisce una deroga ai paesi africani che consente loro di rifornirsi di tessuti anche da paesi terzi dove il costo è minore (Frazer e Van Biesebroeck, 2007).

essersi concentrato ultimamente l'interesse dei grandi paesi emergenti quali la Cina e l'India. Non è certamente facile definire quali siano i paesi "fragili", perché, come messo molto bene in evidenza da Paul Collier (2007), nessun paese vuole fare parte di questo gruppo. Vi sono, tuttavia, diverse definizioni di fragilità che includono un vasto insieme di dimensioni piuttosto eterogenee: elementi puramente economici, come il livello di povertà o il reddito pro capite, elementi politici, come l'assenza di istituzioni efficienti o la probabilità di conflitti armati all'interno o all'esterno dei propri confini, elementi sociali, come la disponibilità di reti di protezione sociale o di capitale umano adeguato. L'unico punto sul quale c'è consenso fra le diverse definizioni è che sono fragili quei paesi il cui governo non sia in grado o non voglia fornire servizi essenziali ai propri cittadini.<sup>6</sup> La maggior parte dei paesi fragili nel mondo si trova proprio nell'Africa sub-sahariana. Considerando un insieme di definizioni di fragilità basate su indicatori differenti<sup>7</sup> risulta infatti che 29 paesi africani sono stati definiti fragili almeno una volta negli ultimi cinque anni secondo almeno una delle definizioni esistenti.

Molti paesi fragili sono produttori di materie prime e sono cresciuti a tassi elevati a partire dal 2000 (si veda Fmi, 2009). Rappresentano mercati molto interessanti per le imprese europee: una popolazione giovane ed in crescita, un reddito in aumento, la disponibilità di materie prime. Le relazioni commerciali con l'Unione europea sono tuttavia peggiorate in termini relativi passando dal 24,3 per cento del 2001 al 22,8 per cento del 2007. Nel complesso, il commercio bilaterale tra paesi fragili ed Europa riflette quello totale tra i due continenti, con un leggero deficit da parte dell'Unione europea nei confronti di questo gruppo di paesi africani.

**Grafico 3**  
Commercio bilaterale tra Unione europea e paesi fragili dell'Africa sub-sahariana (2001-2007).  
In miliardi di dollari

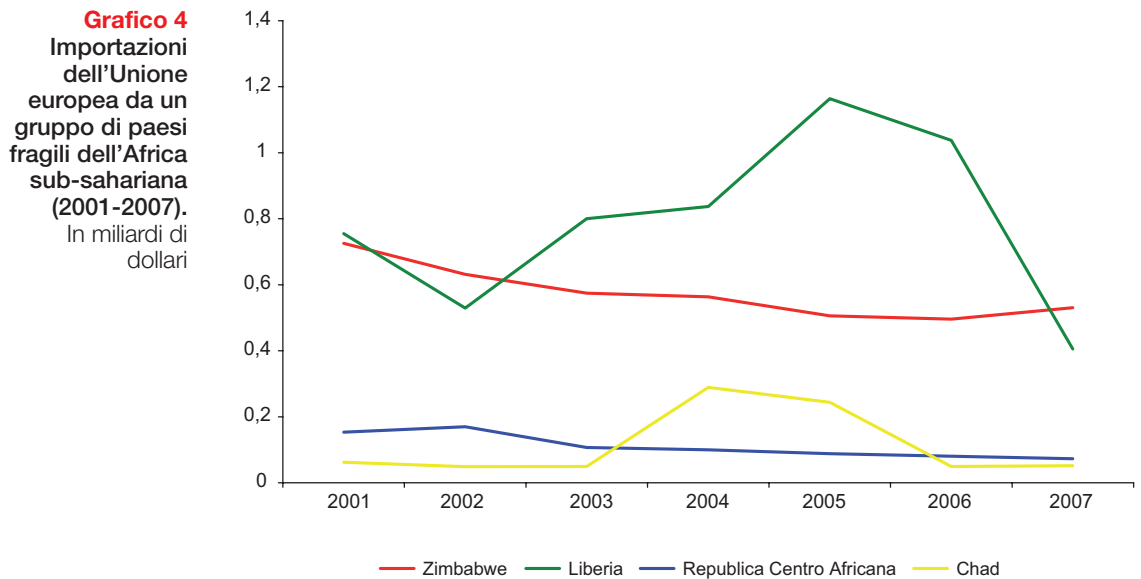


Fonte: elaborazioni proprie su dati ITC/Intracen

<sup>6</sup> Per informazioni più dettagliate sui paesi fragili dell'Africa e sul ruolo dell'Unione europea si rimanda al sito dell'*European Report on Development* (ERD) 2009 (<http://erd.eui.eu>).

<sup>7</sup> Gli indicatori utilizzati per individuare i paesi fragili sono: LICUS e CPIA (World Bank); Indice di Bertelsman; Failed State Index.

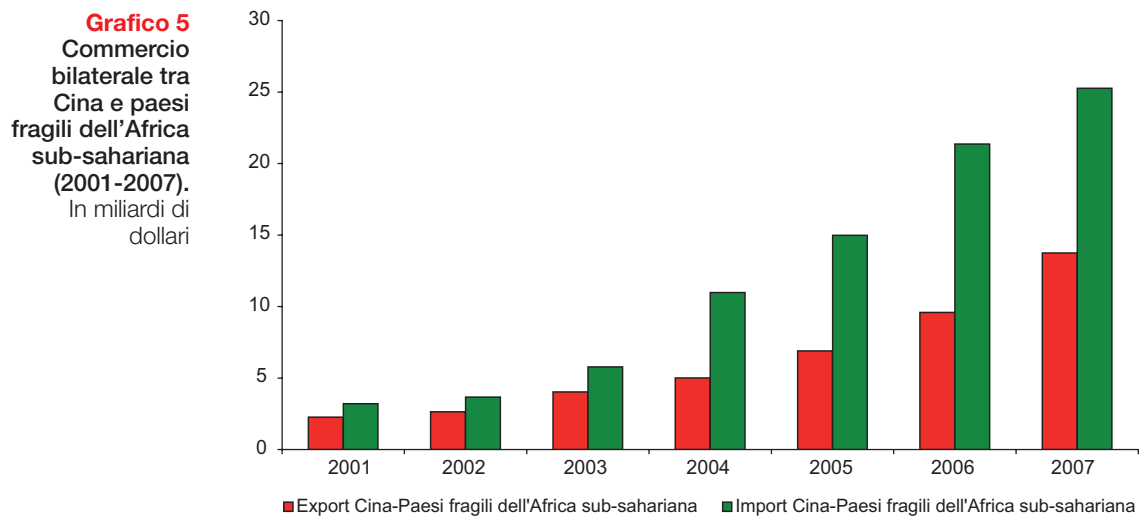
Andando un po' più nel dettaglio, si nota come negli ultimi anni si sia verificata una riduzione in termini relativi delle importazioni dell'Europa dai paesi fragili (il cui peso sul totale è passato dal 24,1 per cento del 2001 al 21,8 per cento del 2007). Il grafico 4 mostra inoltre come alcuni paesi particolarmente instabili da un punto di vista politico abbiano maggiormente ridotto le esportazioni verso l'Europa negli ultimi 7 anni.



Fonte: elaborazioni proprie su dati ITC/Intracen

Questi sviluppi si sono avuti in un contesto nel quale, specialmente negli anni più recenti, la Cina ha intensificato le proprie relazioni con l'Africa e, sulla base del principio di non interferenza nelle questioni interne degli stati sovrani, ha stabilito forti legami economici proprio con alcuni dei governi dei cosiddetti paesi fragili (quelli più discutibili del continente africano). Tali legami si fondano sulla concessione di aiuto che, nel caso cinese, è fortemente interconnesso con gli altri due principali canali di interazione economica: investimenti diretti e commercio. Un recente rapporto dell'Ocse (2008), monitorando i flussi di aiuto per un gruppo di paesi fragili, riporta che già oggi, per un numero piuttosto consistente di questi, i flussi di aiuto ed i prestiti di natura concessionale provenienti dalla Cina sono preminenti (si pensi al caso del Sudan o dello Zimbabwe, dove gli europei si sono ritirati quasi completamente, fornendo esclusivamente aiuti umanitari, ed i cinesi sono rapidamente riusciti a sostituirli). Inoltre, diversi autori hanno evidenziato che, al di là della concessione di aiuti, la Cina intrattiene con questi paesi anche intense e crescenti relazioni commerciali (Pehnelt, 2007).

A questo riguardo, due cose sembrano emergere confrontando il dato cinese con quello europeo (cfr. grafici 3 e 5). La prima è il tasso di crescita nel periodo 2001-2007: nel caso della Cina, il commercio totale (importazioni più esportazioni) con il gruppo di paesi fragili è cresciuto in media dell'88 per cento all'anno contro una media del 18 per cento l'anno per l'Ue. La seconda è una diversa composizione del commercio tra importazioni ed esportazioni. Rispetto all'Ue, infatti, la Cina ha un più forte deficit commerciale nei confronti dei paesi fragili. Si tratta di una caratteristica importante, anche perché nei confronti del continente africano nel complesso la Cina ha un saldo sostanzialmente bilanciato.



Fonte: elaborazioni proprie su dati China Statistical Yearbook (varie edizioni)

La Cina si inserisce in Africa soprattutto con grandi opere nel settore delle infrastrutture finanziate da prestiti di natura concessionale, investimenti e dai programmi di aiuto del governo cinese (CCS, 2007; World Bank, 2008; Lum e al., 2009).<sup>8</sup> Tale attività, svolta prevalentemente da imprese statali che operano a margini di profitto molto bassi (CCS, 2007), è cresciuta enormemente a partire dal 2000, sotto la spinta delle politiche del 'Going Out', anche se in realtà la Cina ha una lunga tradizione nell'investire in grandi progetti in Africa.<sup>9</sup> La novità dell'approccio cinese consiste nell'aver messo a punto una strategia che promuove l'utilizzo degli aiuti e dei prestiti (elargiti in larga parte dalla Exim Bank) da parte dei governi dei paesi riceventi per attrarre nuovi investimenti di imprese 'suggerite' dal governo cinese, specialmente nei settori legati alle infrastrutture ed alle materie prime. Tale approccio sembra essere pensato proprio per i rapporti con il gruppo dei paesi 'fragili': in questo caso, infatti, gli scambi tra aiuti e prestiti da un lato e infrastrutture dall'altro sono per la maggior parte coperti dalla cessione di ingenti quantità di materie prime di vario genere a garanzia del pagamento del prestito da parte dei governi dei paesi riceventi.<sup>10</sup> Le stime di quanto la Cina investa in grandi progetti in Africa sono diverse e spesso non è semplice distinguere dalle statistiche ufficiali quale parte dei dati fa riferimento a progetti finanziati da investimenti diretti esteri di imprese cinesi e quanto invece è finanziato da 'capitale di stato' sotto forma di aiuti e prestiti. Il dato che raggruppa alcuni degli investimenti di maggiore entità è quello della cooperazione economica della Cina.<sup>11</sup>

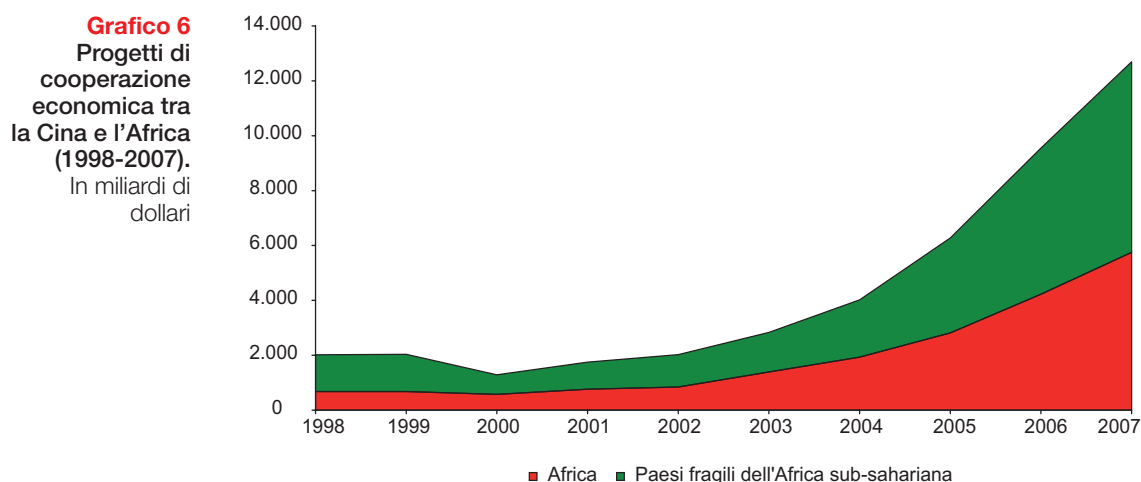
<sup>8</sup> Inoltre, un recente rapporto Ice-Banca Mondiale ha messo in evidenza come le imprese dei paesi emergenti, ed in particolare quelle cinesi, stiano diventando sempre più competitive anche nelle gare pubbliche di appalto nei paesi in via di sviluppo bandite da organizzazioni internazionali, specialmente nel settore delle costruzioni civili (si veda Bandiera e al., 2007 e Ice, 2007).

<sup>9</sup> Ne è testimonianza il primo grande progetto di aiuto cinese nel continente africano legato alla costruzione della linea ferroviaria tra la Tanzania e lo Zambia (1967- 1975) – costata 600 milioni di dollari e che ha impegnato circa 15.000 lavoratori cinesi.

<sup>10</sup> Tale sistema, ormai largamente adoperato dalla Cina in Africa, è conosciuto come "Angola mode" perché il primo prestito di natura concessionale di 2 miliardi di dollari del 2004 è stato concesso a condizione che il governo del paese africano garantisse il trasferimento di 10.000 barili al giorno di petrolio a parziale garanzia del rimborso.

<sup>11</sup> Il dato fa riferimento alla voce "Economic cooperation with foreign countries and regions" pubblicata nell'annuario statistico cinese. Si tratta di un dato che cattura un mix di contratti per la costruzione di infrastrutture finanziati da aiuto cinese, pagamento di salari, e investimenti diretti esteri non finanziari.

La figura 6 conferma questa tendenza mostrando come il giro d'affari generato da contratti per progetti (nell'ambito prevalentemente delle infrastrutture e materie prime) finanziati da aiuto, prestiti e investimenti sia (a) in forte crescita fin dal 2000 e (b) destinato in maniera prevalente al sottogruppo di paesi definiti 'fragili' (che hanno ricevuto, in media, il 57 per cento dei flussi di cooperazione economica per il periodo 1998-2007).



Fonte: elaborazioni proprie su dati China Statistical Yearbook (varie edizioni)

Pur in un quadro di incertezza dovuta alla crisi economica in corso, sembra che il fatto che i grandi investimenti e i progetti di aiuto cinesi diretti verso l'Africa siano legati ad una strategia di lungo periodo che include interessi economici (i progetti di investimento e gli aiuti 'aprono' a nuove opportunità di investimento e stimolano il commercio bilaterale oltre a garantire fonti stabili e durature di approvvigionamento di materie prime) e politici (la Cina cerca nei paesi africani dei preziosi alleati all'interno degli organi decisionali delle organizzazioni internazionali), crei degli incentivi più forti a mantenere invariato, se non ad aumentare il loro livello corrente (Cook e Lam, 2009). Inoltre, la crisi è vista da molti come l'occasione per la Cina di approfittare delle opportunità offerte dalla probabile riduzione degli impegni (investimenti e aiuti) da parte dei partner tradizionali dell'Africa (Farooki, 2009), a partire proprio dai paesi dell'Unione europea (Tull, 2008).

L'evidenza, tuttavia, è al momento non conclusiva. Se, infatti, tra la fine del 2008 e l'inizio del 2009 anche le imprese cinesi hanno abbandonato i giacimenti di materie prime in Nigeria e Zambia in corrispondenza con la riduzione dei prezzi delle risorse (Herbst e Mills, 2009), è anche vero che nuovi contratti superiori al miliardo di dollari sono stati firmati in Angola e Liberia per progetti di investimenti in agricoltura ed in giacimenti di minerali (Farooki, 2009) e che una delle più recenti visite in Africa del presidente cinese Hu Jintao è stata preceduta dall'annuncio di un incremento del 200 per cento degli aiuti rispetto al 2006.<sup>12</sup> Inoltre, più recentemente, la Cina, insieme con altri investitori di paesi emergenti, ha iniziato ad acquistare grossi appezzamenti di terreni agricoli in Africa (cosiddetto "land grabbing")

<sup>11</sup> "China to maintain aid, investment in Africa 'regardless of financial crisis'", China View, 06-02-2009.

con effetti ancora tutti da stabilire per le economie dei paesi in cui avvengono le acquisizioni (cfr. Cotula et al, 2009). In sintesi, il ruolo della Cina – ed in prospettiva quello di altri paesi emergenti – in Africa è in forte crescita e potrebbe aumentare ulteriormente come conseguenza della crisi economica in corso. Dopo aver iniziato con l'erosione parte delle quote commerciali dei principali partner dei paesi africani (specialmente i paesi europei), garantendo loro l'opportunità di diversificare geograficamente, se non settorialmente, i propri flussi commerciali, la Cina sta proponendosi adesso come investitore e donatore alternativo, approfittando delle enormi risorse finanziarie di cui dispone. Questa tendenza è particolarmente evidente nei paesi fragili, in cui la presenza di elevati fattori di rischio e di regimi politici autoritari ha spinto i partner europei a ridurre i propri impegni. La domanda a questo punto è se la crisi economica in corso accentuerà ulteriormente tali dinamiche nei paesi fragili e se l'influenza cinese si estenderà anche ad altri paesi africani.

### Bibliografia

- Bandiera, L., Piga, G. e Salabè, C. (2007) Contratti Aggiudicati nei Progetti della Banca Mondiale: la posizione dell'Italia a confronto in *l'Italia nell'Economia Internazionale – Rapporto ICE 2006/2007*, Istituto Nazionale per il Commercio Estero, Roma.
- Carey, K., Gupta, S. e Jacoby, U. (2007) *Sub-Saharan Africa: Forging New Trade Links with Asia*, Washington DC: International Monetary Fund.
- CCS- Centre for Chinese Studies at Stellenbosch University (2007) China's Interest and Activity in Africa's Construction and Infrastructure Sectors. *Department for International Development (DFID)*, UK.
- Collier, P. (2007), *The Bottom Billion*, Oxford: Oxford University Press.
- Collier, P. e Venables, A. J. (2007) Rethinking Trade Preferences: How Can Africa Diversify its Exports, *the World Economy*, pp. 1326-1345.
- Cook, S. e Lam, W. (2009) The Financial Crisis and China: What are the implications for low income countries?, *mimeo*, The Institute of Development Studies, Sussex.
- Cotula L. Vermeulen S, Leonard R. e J. Keeley (2009) *Land grab or development opportunity? Agricultural Investment and International Land Deals in Africa*, IIED, FAO e IFAD, Londra.
- Farooki, M. (2009) China's Structural Demand and the Commodity Super Cycle: Implications for Africa, paper preparato per il Workshop "China-Africa Development Relations", Leeds University, Febbraio 2009.
- Frazer, G. e Van Biesebroeck (2007) Trade Growth Under the African Growth and Opportunity Act, NBER Working paper N. 13222.
- Giovannetti, G. e Sanfilippo, M. (2009) Do Chinese Exports Crowd-Out African Goods? An empirical analysis by country and sector, *European Journal of Development Research*, 21(4), Settembre 2009.
- Herbst, J. e G. Mills (2009), Commodity Flux and China's Africa Strategy, *China Brief- The Jamestown Foundation*, 9(2).
- Ice (2007) La partecipazione italiana alle gare finanziate dalla Banca Mondiale, Istituto nazionale per il Commercio Estero, Roma.
- IMF (2009) *African Economic Outlook- April 2009*, International Monetary Fund: Washington.
- Lum, T., Fischer, H., Gomez-Granger, J., e Leland, A. (2009) *China's Foreign Aid Activities in Africa, Latin America, and Southeast Asia*, Congressional Research Service Report for the America Congress.

- Pehnelt, G. (2007) The Political Economy of China's Aid Policy in Africa, Jena Economic Research Working Papers N. 2007/051.
- Tull, D. (2008) China in Africa: European Perceptions and Responses to the Chinese Challenge, SAIS Working Papers in African Studies N. 02-08.
- OCSE (2008) *Monitoring Resource Flows to Fragile States: 2007 Report*, OECD Fragile States Group.
- Page, J. (2009) Seizing the Day? The Global Economic Crisis and African Manufacturing, Paper prepared for the African Development Bank experts meeting on the impact of the global economic crisis, Tunisi, 10 April 2009.
- UNIDO (2009) *Industrial Development Report 2009- Breaking in and Moving up: New industrial challenges for the bottom billion and the middle-income countries*, UNIDO: Vienna.
- World Bank (2007) Vertical and Regional Integration to Promote African Textiles and Clothing Exports- A close knit family? Report N. 39994.
- World Bank (2008) *Building Bridges – China's Growing Role as Infrastructure Financier for Africa*, International Bank for Reconstruction Development e World Bank.

