

PRIME CONSIDERAZIONI SULL'IMPATTO DELLA RIUNIFICAZIONE TEDESCA SULL'ECONOMIA ITALIANA: ASPETTI REALI (*)

Introduzione

Il 3 ottobre 1990, meno di un anno dopo la caduta del muro di Berlino, si è completata la riunificazione politica della Germania. L'unificazione economica, cioè l'aumento del reddito pro capite orientale su livelli occidentali, è invece un processo molto più lungo (malgrado sia iniziato prima dell'unione politica, con l'unione monetaria del luglio 1990) che richiederà una attenta gestione delle variabili macroeconomiche e dai costi ancora non precisati (Sinn, 1991; Burda, 1990). L'unificazione, naturalmente, ha anche un impatto non marginale sul resto dell'Europa e del mondo. Da un lato, le spese necessarie per il finanziamento della riunificazione, ed il probabile accumularsi di deficit pubblici, provocheranno probabili tensioni all'interno dello SME (Mélitz, 1991), dall'altro, contribuiranno al riassorbimento degli squilibri commerciali verificatisi nel corso degli anni '80 (deficit statunitense, surplus tedesco e giapponese).

In questo lavoro verrà trattato l'aspetto più propriamente "reale" della riunificazione tedesca sugli altri paesi: il suo impatto sugli investimenti diretti ed il commercio estero, con particolare riferimento alla posizione dell'Italia. Riguardo al primo punto, gli investimenti, verrà brevemente analizzata la struttura industriale dell'ex RDT e le principali caratteristiche del processo di privatizzazione delle imprese tedesco-orientali, così come i primi risultati ottenuti in questo campo.

Per quanto riguarda il commercio estero, dapprima verrà analizzato l'interscambio tra la RDT e l'Italia (e l'OCSE) al fine di individuare la specializzazione produttiva dei due paesi, in seguito verrà effettuato un semplice esercizio per valutare quanto dell'aumento dell'export italiano (e di altri paesi) verso la Germania verificatosi nel corso del 1990 sia dovuto ad una maggior penetrazione del nostro export e quanto sia invece dovuto all'effetto espansivo della riunificazione. Nell'ultima parte del lavoro verranno tratte le conclusioni dell'analisi effettuata in precedenza.

1. Struttura industriale, privatizzazioni e nuovi investimenti in Germania orientale

1.1 La struttura industriale nella Germania orientale

Il settore industriale gioca un ruolo di primissimo piano nell'economia della Germania orientale. Nel 1988, l'ultimo anno in cui l'attività economica si è svolta senza shocks esogeni e sotto il vecchio regime, il settore industriale contribuiva infatti alla formazione di circa il 64% del prodotto interno lordo (pil) contro una quota del 33% in Germania ovest e del 30% per la CEE. Anche l'occupazione era fortemente concentrata in questo settore: circa il 41% degli occupati tedesco-orientali era impiegato nell'industria contro il 34% della Germania ovest.

Coerentemente con gli indirizzi di politica economica che discendono dall'adozione di un modello di sviluppo di un'economia pianificata, la struttura industriale della Germania est è estremamente diversificata, in modo tale da soddisfare nella misura più ampia possibile la domanda interna (peraltro razionata per quanto riguarda i beni di consumo a causa delle priorità di sviluppo settoriale, come si vedrà in seguito) e dipendere il meno possibile dalle importazioni per l'approvvigionamento di prodotti manufatti (1). Secondo un recente studio dell'Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung (IAW, 1991), l'industria tedesco-orientale è in grado di produrre circa l'80% dell'assortimento mondiale dei prodotti manufatti.

Questa estrema diversificazione ha provocato un frazionamento del potenziale di ricerca, di sviluppo e di produzione, ed in molti settori non si è raggiunta la dimensione minima efficiente. La scarsa efficienza del settore industriale tedesco-orientale può essere colta dai valori del rapporto incrementale capitale prodotto (ICOR) (2). Come risulta dalla tavola 1.1, gli investimenti tedesco-orientali sono, in generale, "più efficienti" di quelli degli altri paesi dell'Europa centro-orientale ma risultano meno efficienti di quelli dei PVS asiatici mentre solo la grave crisi debitoria ha influito negativamente sull'efficienza degli investimenti nel corso degli anni '80 nei PVS latino-americani. Analoghe considerazioni possono essere fatte a proposito dell'andamento della produttività del lavoro (tavola 1.1).

(*) di Giancarlo Perasso, Ufficio Studi Economici, Credito Italiano

**RAPPORTO INCREMENTALE CAPITALE-OUTPUT (ICOR)
E PRODUTTIVITÀ DEL LAVORO**

	ICOR		Produttività del lavoro (a)	
	anni '70	anni '80	anni '70	anni '80
Germania orientale	5.7	5.2	4.3	3.8
Cecoslovacchia	5.0	10.0	4.2	1.3
Ungheria	6.5	18.0	5.1	2.1
Polonia	6.9	(*)	5.1	0.2
Europa centro-orientale	5.5	11.6	5.5	2.2
PVS Asia	3.7	3.7	3.7	4.6
PVS America Latina	4.1	10.8	2.6	-0.6

(a) Tasso di crescita medio annuo

(*) Negativo

Fonte: Institute of International Finance, *Building Free Market Economies in Central and Eastern Europe: Challenges and Realities*, April 1990

Tavola 1.1

COMPOSIZIONE SETTORIALE DELL'INDUSTRIA DELLA GERMANIA ORIENTALE
(situazione al 30/6/1990)

	Imprese		Operai e impiegati		Produzione	
	Numero	% (a)	Numero	% (a)	mln marchi	% (a)
Industria energia e combustibili	50	1,2	223.158	7,2	17.939	7,3
Industria chimica	287	7,0	322.289	10,4	42.221	17,2
Metallurgia	57	1,4	131.689	4,2	21.529	8,8
Industria materiali da costruzioni	172	4,1	89.307	2,9	5.523	2,2
Approvvigionamento idrico	17	0,4	26.584	0,8	1.842	0,8
Industria automobilistica e costr. macchine	1.356	33,1	920.644	29,7	57.133	23,3
Elettrotecnica / Elettronica	339	8,3	444.163	14,3	22.591	9,2
Industria leggera (escl. industria tessile)	943	23,0	470.356	15,2	25.935	10,6
Industria tessile	184	4,5	207.460	6,7	15.703	6,4
Generi alimentari	697	17,0	267.657	8,6	34.876	14,2
TOTALE	4.102	100,0	3.103.307	100,0	245.292	100,0

(a) Si riferisce alla quota totale della Germania est

Fonte: IAW, 1991

Tavola 1.2

Per quanto riguarda la composizione settoriale (tavola 1.2), l'industria automobilistica e costruzione macchinari e l'industria chimica sono i settori più rilevanti, rappresentando circa il 40% della produzione ed occupazione totale del settore industriale. Se si confronta la struttura industriale della Germania orientale con quella della Germania occidentale, a prima vista, non emergono grosse differenze: anche in quest'ultima il settore chimico e quello produttore di macchinari e mezzi di trasporto contribuiscono per una quota molto elevata della produzione industriale, circa il 45%. Tuttavia, se si esclude il settore dei mezzi di trasporto, che in Germania ovest "pesa" per il 15% della produzione industriale e sembra essere di gran lunga più sviluppato di quello tedesco-orientale (3), la quota degli altri due settori sulla produzione industriale totale è pari a circa il 30%, notevolmente inferiore, quindi, a quella tedesco-orientale.

Anche la composizione settoriale dell'industria tedesco-orientale è coerente con le indicazioni della pianificazione socialista che privilegia lo sviluppo dell'industria pesante e "di massa" (non nel senso del consumatore ma dello sfruttamento delle grandi dimensioni) nei primi stadi dello sviluppo economico. Questo approccio allo sviluppo del settore industriale è stato seguito non solo per quanto riguarda i settori industriali ma anche nell'organizzazione, la struttura, delle imprese all'interno degli stessi settori.

Una caratteristica fondamentale dell'industria tedesco-orientale era infatti la sua organizzazione in "Kombinat", cioè in grandi imprese fortemente integrate verticalmente, in posizione, essenzialmente, di monopolista, e per certi versi simili alle nostre holding sotto il profilo organizzativo. Queste "conglomerate" vennero create in due passi successivi — il primo all'inizio, il secondo verso la fine degli anni '70 — e, mediamente, producevano il 99% del valore aggiunto del settore industriale. Per ogni Kombinat (ne esistevano 126, ognuno composto da un numero variabile di imprese) valeva il principio dell'autarchia, o autosufficienza, a causa dei severi vincoli imposti dallo Stato a proposito dell'approvvigionamento di input intermedi. Le reti di servizio esterne (forniture ma anche ricerca e sviluppo) vennero inoltre smembrate ed i vari frammenti inglobati in singoli Kombinat.

Gli obiettivi che si volevano raggiungere creando un settore industriale con queste caratteristiche erano quelli di riduzione dei costi per unità di prodotto, riduzione dei costi di transazione e gestione trasparente e controllabile (quest'ultimo aspetto molto importante per un'economia pianificata). In realtà, le conseguenze di una tale concentrazione industriale sono soprattutto state l'emergere di diseconomie derivanti da produzioni parallele e la dispersione del potenziale di innovazione. Ad esempio, nel corso del 1987 furono costruiti robot e macchine simili, ma meno complesse, in ben 700 stabilimenti, con una produzione media di circa 7 apparecchiature (Kern, 1991).

Da questa, pur sommaria, presentazione delle caratteristiche del settore industriale nella ex RDT è facile constatare come la trasformazione del sistema industriale tedesco-orientale e la sua integrazione con quello occidentale non siano affatto semplici e richiedano grossi sforzi, sia in termini di risorse finanziarie che manageriali. Il passo successivo della nostra analisi consisterà nell'esaminare brevemente come le autorità stanno provvedendo per la sua trasformazione ed integrazione con il sistema industriale della Germania occidentale.

1.2 La transizione e le privatizzazioni

Con il Trattato di riunificazione tutto l'apparato industriale, assieme a buona parte della terra coltivabile (circa un terzo) ed al settore commerciale e finanziario, della ex Repubblica Democratica (RDT) è passato al governo della Germania Federale che ha creato una apposita società fiduciaria (Treuhandanstalt, più comunemente Treuhand) il cui obiettivo è quello di gestire il processo di privatizzazione delle imprese che sono state create dallo smembramento dei Kombinat (4).

L'attività della Treuhand è però proceduta a rilento fino ad ora per una serie di problemi, di varia natura: in primo luogo, vi è un problema strettamente quantitativo. La Treuhand deve infatti trovare acquirenti per un gran numero di imprese, più di 9.000: un impegno senza precedenti nella storia e che, oggettivamente, richiede del tempo per essere portato a termine.

In secondo luogo, vi è una serie di problemi più propriamente economici: le imprese localizzate nella ex RDT dispongono di una dotazione di capitale inadeguata ed obsoleta e la produttività del lavoro è notevolmente inferiore rispetto a quella tedesco-occidentale. Malgrado tutto questo, il costo del lavoro si sta rapidamente adeguando ai livelli occidentali per cui viene a cadere uno dei principali vantaggi comparati, se non il principale, della ex RDT: la presenza di una forza lavoro "skilled" ed a basso costo. Inoltre, è molto difficile, se non impossibile, stabilire un prezzo equo di vendita delle imprese dal momento che i criteri per la redazione dei bilanci nella ex RDT erano diversi da quelli impiegati nella Germania ovest. Spesso, ricostruendo i bilanci delle imprese orientali con criteri "occidentali", il valore delle imprese diviene negativo per cui anche il prezzo di 1 DM costituirebbe un guadagno netto per la Treuhand, e quindi lo Stato, ma non sarebbe "politicamente accettabile" (5).

Un fattore che fino ad ora ha ritardato, più che scoraggiato, la privatizzazione è la garanzia fornita dalla Treuhand sulla maggior parte dei prestiti concessi (dopo l'unificazione) alle imprese

localizzate in Germania orientale. Questi prestiti sono stati fino ad ora impiegati per finanziare le spese correnti (soprattutto per mantenere i livelli occupazionali) e l'accumulazione di scorte, permettendo una formale, più che sostanziale, "piena operatività" delle imprese. La garanzia della Treuhand doveva terminare il 31 marzo 1991 ma è stata estesa indefinitamente, permettendo così l'operatività delle imprese ed il mantenimento dei livelli occupazionali. Tuttavia, l'estensione della garanzia della Treuhand anche ai nuovi prestiti (contratti, cioè, dopo il 31 marzo) implica che le imprese tedesco-orientali continueranno ad operare in un regime di soft budget constraint e quindi non saranno stimolate a raggiungere un'allocazione efficiente delle risorse anche se viene minimizzato il rischio di estese tensioni sociali. Tuttavia, tanto più l'aggiustamento è posposto tanto più diventa costoso (cioè, tanto più aumenta la probabilità che si creino forti tensioni sociali a causa della ristrutturazione), e non può essere esclusa la possibilità che la Treuhand diventi un "pozzo senza fondo" che mantiene in vita aziende "decotte".

In questo contesto, la strategia ottimale per un potenziale compratore è quella di attendere che l'impresa da acquistare raggiunga un elevato grado di dipendenza dai prestiti garantiti dalla Treuhand la cui strategia ottimale, a quel punto, sarebbe quella di "disfarsi" dell'impresa a qualunque prezzo, dal momento che anche un prezzo molto basso rappresenterebbe un guadagno netto per la Treuhand.

In terzo luogo, da un punto di vista regolamentare ed istituzionale, un fattore che limita le possibilità di privatizzazione è l'obbligatorietà, per l'acquirente, di presentare un dettagliato piano di risanamento e rilancio dell'impresa. Non potendo conoscere la situazione effettiva dell'impresa da acquisire, sia sotto il profilo finanziario che produttivo, è oggettivamente difficile per un investitore occidentale avere un'idea dell'impegno finanziario e formulare piani per la ristrutturazione dell'impresa. Inoltre, esistono problemi irrisolti circa la possibile futura richiesta di indennizzi per l'inquinamento prodotto in passato i cui oneri potrebbero ricadere sul nuovo proprietario. Per questo motivo, ad esempio, la Mercedes-Benz ha deciso di impiantare un nuovo stabilimento, localizzato praticamente di fianco ad un vecchio impianto, per la produzione di autoveicoli piuttosto che comprare il vecchio stabilimento.

Tutti questi problemi sarebbero in ogni caso, anche parzialmente, risolvibili ma, fino ad ora, il vero fattore inibente la privatizzazione è stata l'incertezza a proposito del diritto di proprietà. Il Trattato prevede infatti che le proprietà espropriate negli anni immediatamente successivi la fine della seconda guerra mondiale non saranno restituite e faranno parte integrante del patrimonio della Repubblica Federale. Tuttavia, le proprietà espropriate prima della guerra ed a partire dalla fine degli anni Quaranta dovranno essere restituite ai loro vecchi proprietari, o i loro eredi, una volta che questi producano la relativa documentazione. In questa situazione, l'investitore privato è stato decisamente scoraggiato, per non dire bloccato, perché non può acquistare un impianto per poi vedersi costretto a restituirlo dal momento che lo stabilimento è localizzato su un terreno che originariamente apparteneva ad altri, oppure a dover indennizzare il vecchio proprietario.

Questo problema sembra sia stato finalmente risolto con una legge, approvata a fine marzo, che dovrebbe dare nuovo slancio al processo di privatizzazione. La nuova legge stabilisce che il nuovo proprietario non deve restituire l'impresa al vecchio proprietario (dell'impresa stessa o del terreno ove è localizzata) se l'impresa viene ritenuta "economicamente rilevante" dalle autorità del comune, o del Land, in cui è localizzata. Per "economicamente rilevante", essenzialmente, si intende il mantenimento, o l'aumento, dei posti di lavoro sui livelli pre-unificazione. Il vecchio proprietario riceverà un indennizzo che verrà concordato con la Treuhand, e/o il Land, che potranno anche accollarsene una parte, se non la totalità.

Questa legge chiarisce, parzialmente perché mancano criteri oggettivi e la decisione sulla "rilevanza economica" spetta alla discrezionalità delle autorità locali, il problema della proprietà anche se il criterio-guida di mantenere il numero di occupati, almeno al livello pre-unificazione, fa aumentare i costi dell'acquisizione. È però ancora presto per valutare l'efficacia di questa legge, certo è che ridimensiona uno dei principali problemi, se non il principale, connessi alla privatizzazione delle imprese localizzate nell'ex RDT.

Per tutte queste ragioni, la Treuhand è finora riuscita a privatizzare circa 500 imprese solamente sulle circa 9.000 di cui dispone, incassando circa 3 miliardi di DM dalla vendita, e ha dovuto garantire un crescente ammontare di prestiti per mantenere in vita le imprese ancora sotto il suo controllo al fine di non provocare una forte tensione sociale dovuta ad un aumento della disoccupazione su livelli non tollerabili. Malgrado questo "impegno" da parte della Treuhand molto spesso la situazione di un'impresa è tale da non stimolare l'interesse di alcun compratore ed il suo mantenimento in vita è troppo costoso per cui l'impresa viene fatta fallire (6). Il tasso di disoccupazione nella Germania orientale è così passato dall'1% circa del periodo pre-unificazione al 9% del febbraio 1991. Alla fine di febbraio i disoccupati erano circa 800 mila e circa 1.9 milioni di lavoratori erano impiegati ad orario ridotto (7).

Fino ad ora, malgrado le facilitazioni di tipo fiscale che vengono concesse a coloro che investono nella ex RDT (8), le principali privatizzazioni sono avvenute nel settore dei servizi (banche,

PRINCIPALI INVESTIMENTI INDUSTRIALI NELL'EX RDT

Società	Oggetto dell'investimento	Costo (a) complessivo	Posti di lavoro
Volkswagen	Partecipazione Ifa Sachsenring GmbH	570	1.200
Volkswagen	Nuovo stabilimento Werk Mosel VW	3.750	6.800
Bertelsmann	Acquisizione Drückerei Pössneck GmbH	750	1.000
Gruner + Jahr	Partecipazione Berliner Verlag	225	1.000
Mercedes Benz	Nuovo stabilimento Montagewerk Ludwigsfelde	750	2.500
Bosch	Partecipazione (90%) Fer Fahrzeugtechnik GmbH, Eisenach	150	2.500
Basf	Acquisizione Synthesewerk Schwarzheide	75	imprecisati
Bmw	Nuovo stabilimento Bmw Fahrzeugtechnik GmbH, Eisenach	75	200
Thyssen engineering	Partecipazione Takra	120	imprecisati
Thyssen Edelstahl	Partecipazione Sächsische Edelstahlwerke Freital GmbH	75	imprecisati
Henkel	Acquisizione Waschmittelwerke, Genthin	45	1.000
Reemtsma	Acquisizione Nortak GmbH	40	850
Adam Opel	Nuovo stabilimento Opel Automobilwerk Eisenach, Awe GmbH	20	200
Knorr Bremsen	Partecipazione Veb Berliner Bremswerk	8	900
Philip Morris	Acquisizione V.Z. Dresden GmbH	imprecisato	950
Procter & Gamble	Acquisizione Havelland - Fruchtsaft GmbH	4	210
Maizena	Partecipazione (75%) Veb Suppina	7,5	250
Wella	Partecipazione (51%) Londa Rothenkirchen GmbH	5	300

(a) mld di lire

Fonte: Il Mondo - 18/25 marzo 1991

Tavola 1.3

assicurazioni, distribuzione commerciale, per la parte recentemente costituita dal governo dell'ex RDT) dove l'intensità di capitale è bassa e dove minori sono le incertezze sul diritto di proprietà. Pochi sono stati invece gli investimenti industriali di dimensioni significative, si veda la tavola 1.3. Infine, per quanto riguarda la nazionalità degli investitori, fino ad ora circa il 90% di questi sono stati tedeschi occidentali mentre solo un investitore italiano è presente in Germania orientale.

Per riassumere, e concludere su questo argomento, il processo di privatizzazione delle imprese tedesco-orientali si sta rivelando molto più lungo e complesso rispetto alle previsioni e non è ancora chiaro quanto l'intera operazione verrà a pesare sui conti dello Stato. Inoltre, non sembra vi sia stato, fino ad ora, un impatto significativo della riunificazione tedesca sull'economia italiana (e della maggior parte dei paesi industrializzati) per quanto riguarda gli investimenti nella ex RDT. I motivi sono molteplici (economici e normativi, soprattutto) e di non facile soluzione: un nuovo stimolo agli investimenti potrà venire grazie alla recente normativa sul problema della proprietà ma è ancora troppo presto per stabilire l'impatto di questa misura sui flussi di investimento.

2. Riunificazione e commercio estero: l'impatto sull'Italia

2.1 Il commercio estero della ex RDT

Come è stato sottolineato in precedenza, la struttura produttiva nella Germania orientale era stata sviluppata in modo tale da ridurre al minimo la dipendenza del paese dalle importazioni di manufatti dai paesi occidentali. Di conseguenza, e secondo le indicazioni che emergono dall'adottare

**COMPOSIZIONE MERCEOLOGICA (%) DELLE IMPORTAZIONI
DELL'UNIONE SOVIETICA DALLA RDT**

	1980	1985	1988
Macchinari e mezzi di trasporto	64,6	68,2	64,4
di cui:			
Macchine per la lavorazione dei metalli	6,0	7,2	6,3
Macchine per l'industria estrattiva	5,0	3,4	3,4
Macchine per l'industria alimentare	4,8	5,2	5,6
Macchine per l'industria chimica, del legno e della carta	8,6	7,2	6,4
Trattori e macchine agricole	7,3	7,2	7,1
Veicoli ed accessori	12,7	14,5	11,7
Altro	9,9	10,1	9,7
Prodotti chimici, fertilizzanti e della gomma	4,8	4,4	4,8
di cui:			
Prodotti chimici	2,1	2,2	2,5
Fertilizzanti e pesticidi	0,7	0,6	0,6
Altro	2,1	1,6	1,6
Materiali per la costruzione	0,3	0,3	0,2
Beni di consumo	13,7	13,7	16,8
di cui:			
Tessili	1,3	1,3	1,3
Abbigliamento	3,4	3,6	5,6
Mobili	2,0	1,9	2,3
Medicine e cosmetici	3,4	3,6	3,6
Prodotti per la casa	2,1	1,6	2,1
Altri prodotti	16,6	13,4	13,4

Fonte: DIW.

Tavola 2.1

un modello di sviluppo socialista, le esportazioni servivano a finanziare le importazioni di quei prodotti che non era possibile produrre all'interno (o importare da altri paesi Comecon) e gli scambi commerciali avvenivano più sulla base dei vantaggi assoluti che dei vantaggi comparati. Diversa era invece la situazione per quanto riguarda gli scambi all'interno dell'area Comecon. Questi avvenivano sulla base di una serie di protocolli bilaterali, stabiliti durante le riunioni del Comecon, e quindi l'interscambio commerciale rientrava in una più ampia pianificazione economica (9). Di conseguenza, la specializzazione produttiva di un paese avveniva su base dirigitiche e non coincideva necessariamente con la dotazione relativa dei fattori.

Per quanto riguarda la Germania orientale, è possibile trarre indicazioni sulla sua specializzazione produttiva analizzando le sue esportazioni verso l'Unione Sovietica, il suo principale mercato di sbocco (circa il 60% dell'export dell'ex RDT era destinato all'Unione Sovietica), mentre dall'esame delle esportazioni verso i paesi "occidentali" è possibile cogliere i settori che potremmo definire "in grado di competere" sui mercati mondiali.

Riguardo al primo punto (tavola 2.1), due terzi dell'export della ex RDT verso l'Unione Sovietica erano costituiti da macchinari e mezzi di trasporto, in particolare veicoli ed accessori (11,7% nel 1988), trattori e macchine agricole (7,1%) e macchine per l'industria chimica, del legno e della carta (6,4%). La specializzazione dell'economia tedesco-orientale come economia "di trasformazione" è evidenziata anche dalla relativamente elevata quota delle esportazioni di beni di consumo (16,8%), in particolare prodotti dell'abbigliamento (5,6%). L'import dall'Unione Sovietica era invece costituito, per più del 60%, da materie prime energetiche e minerali metalliferi.

Per quanto riguarda i rapporti commerciali con i paesi "occidentali", si è analizzata la composizione settoriale (SITC, Rev.3 a due cifre) dell'interscambio tra l'aggregato dei paesi OCSE e la RDT nel 1988 (ultimo anno precrisi). Come risulta chiaramente dalla tavola 2.2, il peso della RDT

INTERSCAMBIO OCSE-RDT
(1988, Min \$, SITC Rev.3)

	Esportazioni OCSE verso			Importazioni OCSE da			Im OCSE(I)	Ix OCSE(I)
	Mondo	RDT	Quota % RDT	Mondo	RDT	Quota % RDT		
Alimentari e animali	145.350	390	0,27	170.149	68	0,04	0,30	1,78
Bevande e tabacchi	23.383	49	0,21	21.047	4	0,02	0,14	1,39
Mat.prime non commest.(escl. comb.)	98.213	208	0,21	124.972	158	0,13	0,95	1,41
Combustibili e lubrificanti	69.250	57	0,08	184.057	226	0,12	0,92	0,55
Olii animali e vegetali	6.407	7	0,11	6.354	8	0,13	0,95	0,73
Prodotti chimici	214.329	384	0,18	178.609	516	0,29	2,17	1,19
Chimica organica	59.925	144	0,24	46.402	127	0,27	2,05	1,60
Chimica inorganica	19.206	61	0,32	18.852	65	0,34	2,59	2,11
Coloranti	14.531	23	0,16	11.075	8	0,07	0,54	1,05
Medicinali e farmac.	26.129	36	0,14	21.886	19	0,09	0,65	0,92
Fertilizzanti	8.020	14	0,17	6.241	147	2,36	17,68	1,16
Materie plastiche primarie	37.836	46	0,12	29.784	121	0,41	3,05	0,81
Materie plastiche non primarie	14.546	16	0,11	13.233	11	0,08	0,62	0,73
Prod. manuf. classif. mat. prime	334.456	511	0,15	342.435	719	0,21	1,58	1,01
Pelle e cuoio	6.277	17	0,27	6.906	14	0,20	1,52	1,80
Gomma	17.489	24	0,14	16.811	42	0,25	1,88	0,91
Legno e sughero	8.180	23	0,28	11.631	7	0,06	0,45	1,87
Carta e cartotecnica	46.696	34	0,07	42.594	32	0,08	0,56	0,48
Tessili	53.917	169	0,31	55.621	83	0,15	1,12	2,08
Manufatti di min. non metal.	42.732	19	0,04	49.113	112	0,23	1,71	0,30
Ferro e acciaio	73.218	104	0,14	62.064	305	0,49	3,69	0,94
Metalli non ferrosi	41.619	47	0,11	53.802	74	0,14	1,03	0,75
Altri prod. di metallo	44.122	76	0,17	43.892	51	0,12	0,87	1,14
Macchinari e mezzi di trasporto	812.698	1505	0,19	709.002	498	0,07	0,53	1,23
Generatori elettricit� e comp.	56.199	67	0,12	46.782	61	0,13	0,98	0,79
Macchine specialistiche	84.671	346	0,41	61.882	109	0,18	1,32	2,71
Macchine lavoraz. metalli	22.030	268	1,22	15.575	61	0,39	2,94	8,08
Altre macchine ind.	88.014	218	0,25	68.063	45	0,07	0,50	1,65
Macchine per ufficio	86.405	23	0,03	90.374	14	0,02	0,12	0,18
Macchine per telecomunicazioni	58.359	9	0,02	60.894	25	0,04	0,31	0,10
Altre macchine elettriche	116.082	85	0,07	109.579	162	0,15	1,11	0,49
Mezzi di trasporto su strada	240.416	53	0,02	216.093	52	0,02	0,18	0,15
Altri mezzi di trasporto	58.011	65	0,11	38.847	11	0,03	0,21	0,74
Manufatti diversi	211.476	188	0,09	273.903	476	0,17	1,30	0,59
Mat.costruzione	6.439	3	0,05	6.412	20	0,31	2,34	0,31
Mobili	17.049	3	0,02	20.481	186	0,91	6,82	0,12
Articoli da viaggio	2.336	3	0,13	5.798	27	0,47	3,50	0,85
Abbigliamento	35.622	33	0,09	76.523	49	0,06	0,48	0,62
Calzature	11.228	34	0,30	21.741	3	0,01	0,10	2,01
Altri strumenti scientifici	39.839	67	0,17	32.312	28	0,09	0,65	1,12
Foto/cine/optica	26.661	15	0,06	25.147	24	0,10	0,72	0,37
Altri manufatti diversi	69.590	30	0,04	85.112	138	0,16	1,22	0,29
Altro	42.794	15	0,04	32.657	7	0,02	0,16	0,23
TOTALE	1.958.262	2.948	0,15	2.043.184	2.722	0,13	1	1

Fonte: Elaborazione su dati OCSE, Series C

Tavola 2.2

sui flussi commerciali dei paesi OCSE era marginale, lo 0,14% sull'interscambio totale (10). Pur rivestendo un ruolo quantitativamente modesto, è comunque di qualche interesse analizzare la specializzazione settoriale dell'interscambio per trarre qualche indicazione, da un lato, sulla specializzazione e competitività delle esportazioni della RDT e, dall'altro, sulla rilevanza della RDT stessa come mercato per le esportazioni dei paesi OCSE.

Una indicazione della specializzazione settoriale dell'export della RDT è fornita dai valori del seguente indice di specializzazione:

$$ImOCSE(j) = (m(j,RDT)/m(j,mondo))/(m(RDT)/m(mondo))$$

dove:

$m(j,RDT)$ = importazioni dei paesi OCSE dalla RDT per il prodotto "j"

$m(j,mondo)$ = importazioni dei paesi OCSE dal mondo per il prodotto "j"

$m(RDT)$ = importazioni totali dei paesi OCSE dalla RDT.

$m(mondo)$ = importazioni totali dei paesi OCSE dal mondo

(l'indice è stato calcolato sui dati delle importazioni dei paesi OCSE perché presentano una maggior disaggregazione).

Se $I(j) > 1$, la quota delle importazioni dell'OCSE dalla RDT del prodotto "j" è superiore alla quota delle importazioni totali dalla RDT ed è quindi plausibile sostenere che la RDT è specializzata in questi prodotti (e quindi detiene un "vantaggio comparato" nel settore "j"). Lo stesso indice è stato costruito per le esportazioni dei paesi OCSE verso la RDT ($IxOCSE(j)$).

Per quanto riguarda l'import dell'OCSE, a livello di macrosettore (SITC ad una cifra), la RDT registrava una specializzazione marcata nei prodotti chimici, nei prodotti manufatti, esclusi macchinari e mezzi di trasporto (tavola 2.2). In particolare, all'interno del primo macrosettore, la RDT presentava un elevatissimo indice di specializzazione nel comparto dei fertilizzanti ed, in misura inferiore, delle materie plastiche primarie. Tra i "manufatti diversi", soprattutto mobilio ed articoli da viaggio sono i settori dove si registra una elevata specializzazione, così come i prodotti manufatti in ferro ed acciaio e le macchine per la lavorazione dei metalli nel macrosettore dei manufatti derivanti dalla trasformazione di materie prime.

Confrontando, infine, i valori di $ImOCSE(j)$ con le quote dell'import dalla RDT sulle importazioni totali dei paesi OCSE è possibile individuare quei settori dove l'economia tedesco-orientale è non solo in grado di competere con successo sui mercati internazionali ma riveste anche rilevanza come "fornitore" dei mercati OCSE. Si tratta, cioè, di isolare quei settori che hanno un indice di specializzazione elevato e che rappresentano una quota significativa delle importazioni dalla RDT sulle importazioni dell'OCSE per quel settore. Da questo incrocio emerge chiaramente come solo nel settore dei fertilizzanti (e, parzialmente, mobilio) l'economia tedesco-orientale possa essere considerata in grado di competere con successo (tavola 2.2).

Per quanto riguarda la specializzazione dell'export OCSE verso la RDT, i settori più rilevanti sono le macchine per la lavorazione dei metalli, le macchine specialistiche, i prodotti tessili, le calzature e la chimica inorganica. Incrociando anche in questo caso i valori dell'indice di specializzazione e la quota dell'export verso la RDT sull'export totale settoriale è possibile individuare la rilevanza della RDT come mercato di sbocco per l'export OCSE. Come risulta dalla tavola 2.2, solo nel settore delle macchine per la lavorazione dei metalli si può individuare una, seppur ridotta, rilevanza del mercato della RDT per l'export OCSE.

2.2 L'interscambio Italia-RDT

La RDT giocava un ruolo marginale anche nel commercio estero italiano, "pesando" per circa lo 0,2% del nostro interscambio totale. La Germania ovest, al contrario, era il nostro partner principale, con un interscambio pari a quasi il 20% del nostro interscambio totale. Nel corso degli anni Ottanta si è inoltre passati da un saldo negativo, anche se di modeste dimensioni, dell'interscambio italiano con la RDT (mediamente, poco più di cento miliardi di lire l'anno nella prima metà degli anni Ottanta) ad un saldo positivo per il nostro paese (120 miliardi nel 1988). L'interscambio con la Germania occidentale, al contrario, è sempre stato "in rosso".

Anche per l'Italia si è analizzata la scomposizione dell'interscambio e la specializzazione settoriale. Nella tavola 2.3 sono riportati i dati sull'interscambio e gli indici di specializzazione dell'import-export italiano con la RDT.

Analizzando gli indici di specializzazione ($IxITA(j)$ per le esportazioni, $ImITA(j)$ per le importazioni italiane, tavola 2.3) emerge una marcata specializzazione dell'export italiano nel settore delle macchine per la lavorazione dei metalli, della chimica organica ed inorganica. Per quanto

INTERSCAMBIO ITALIA-RDT
(1988, Mln \$, SITC Rev.3)

	Esportazioni dell'Italia verso			Importazioni dell'Italia da			Im ITA(j)	Ix ITA(j)
	Mondo	RDT	Quota % RDT	Mondo	RDT	Quota % RDT		
Alimentari e animali	7.029	4	0,06	16.233	15	0,09	0,60	0,28
Bevande e tabacchi	1.428	4	0,28	1.457	—	—	—	1,38
Mat. prime non commest. (escl. comb.)	2.157	7	0,32	12.240	10	0,08	0,53	1,60
Combustibili e lubrificanti	2.142	1	0,05	14.816	2	0,01	0,09	0,23
Olii animali e vegetali	392	—	—	804	—	—	—	—
Prodotti chimici	10.170	42	0,41	16.081	38	0,24	1,54	2,03
Chimica organica	2.462	23	0,93	4.310	15	0,35	2,27	4,59
Chimica inorganica	578	3	0,52	936	6	0,64	4,18	2,55
Coloranti	577	1	0,17	1.109	4	0,36	2,35	0,85
Medicinali e farmac.	1.267	2	0,16	2.006	1	0,05	0,32	0,78
Fertilizzanti	255	—	—	423	9	2,13	13,86	—
Materie plastiche primarie	2.166	7	0,32	3.551	1	0,03	0,18	1,59
Materie plastiche non primarie	1.350	3	0,22	889	—	—	—	1,09
Prod. manuf. classif. mat. prime	28.577	51	0,18	22.871	63	0,28	1,79	0,88
Pelle e cuoio	1.708	3	0,18	1.386	4	0,29	1,88	0,86
Gomma	1.429	6	0,42	1.050	1	0,10	0,62	2,06
Legno e sughero	560	—	—	485	—	—	—	—
Carta e cartotecnica	1.659	1	0,06	2.049	1	0,05	0,32	0,30
Tessili	7.411	30	0,40	4.815	3	0,06	0,41	1,99
Manufatti di min. non metal.	5.020	—	—	1.833	11	0,60	3,91	—
Ferro e acciaio	4.490	5	0,11	5.293	40	0,76	4,92	0,55
Metalli non ferrosi	1.424	3	0,21	3.957	—	—	—	1,04
Altri prod. di metallo	4.846	3	0,06	2.003	2	0,10	0,65	0,30
Macchinari e mezzi di trasporto	45.806	116	0,25	40.138	61	0,15	0,99	1,25
Generatori elettricità e comp.	2.190	5	0,23	2.007	12	0,60	3,90	1,12
Macchine specialistiche	9.098	52	0,57	3.748	12	0,32	2,09	2,81
Macchine lavoraz. metalli	2.093	38	1,82	1.047	15	1,43	9,33	8,93
Altre macchine ind.	8.943	12	0,13	4.089	7	0,17	1,12	0,66
Macchine per ufficio	3.439	—	—	5.216	—	—	—	—
Macchine per telecomunicazioni	1.372	—	—	3.313	—	—	—	—
Altre macchine elettriche	6.903	4	0,06	6.699	13	0,19	1,26	0,28
Mezzi di trasporto su strada	12.536	5	0,04	9.796	2	0,02	0,13	0,20
Altri mezzi di trasporto	1.973	—	—	1.484	—	—	—	—
Manufatti diversi	30.150	34	0,11	10.856	19	0,18	1,14	0,55
Mat.costruzione	1.177	—	—	290	—	—	—	—
Mobili	333	—	—	4.164	1	0,02	0,16	—
Articoli da viaggio	898	—	—	168	—	—	—	—
Abbigliamento	9.066	5	0,06	1.876	2	0,11	0,69	0,27
Calzature	5.315	24	0,45	527	1	0,19	1,24	2,22
Altri strumenti scientifici	1.342	1	0,07	2.621	4	0,15	0,99	0,37
Foto/cine/ottica	1.013	—	—	1.720	2	0,12	0,76	—
Altri manufatti diversi	7.176	2	0,03	3.321	8	0,24	1,57	0,14
Altro	—	—	—	3	—	—	—	—
TOTALE	127.849	260	0,20	135.500	208	0,15	1	1

Fonte: Elaborazione su dati OCSE, Series C

Tavola 2.3

riguarda l'export della RDT verso l'Italia, i settori dei fertilizzanti, delle macchine per la lavorazione dei metalli, dei prodotti in ferro ed acciaio, della chimica inorganica, dei manufatti di minerali non metalliferi e delle macchine generatrici elettricità sono quelli in cui la specializzazione delle esportazioni della RDT verso l'Italia è più elevata.

Incrociando i dati sulla specializzazione settoriale e le quote di interscambio emerge la relativa rilevanza della RDT per l'export italiano di macchine per la lavorazione dei metalli mentre si riscontra una certa, anche se sicuramente non elevata, presenza di importazioni di fertilizzanti e delle stesse macchine per la lavorazione dei metalli. In pratica, la situazione italiana era simile a quella OCSE, l'unica differenza è un maggior peso dell'import italiano di macchine per la lavorazione dei metalli.

Riassumendo, il commercio estero della ex RDT era suddiviso in due componenti: l'interscambio con i paesi del Comecon, che rispondeva ad una logica di pianificazione e "suddivisione dei compiti" all'interno dell'area, e l'interscambio con i paesi "occidentali", che ricopriva un ruolo marginale e serviva soprattutto per ottenere la valuta necessaria per l'importazione di prodotti non disponibili all'interno dell'area Comecon. La RDT ricopriva quindi un ruolo marginale nell'interscambio dell'OCSE e dell'Italia, mostrando una presenza leggermente significativa nel solo settore dei fertilizzanti (come esportatore) ed in quello delle macchine per la lavorazione dei metalli (come importatore). In prima approssimazione, quindi, si può supporre che solo nel settore dei fertilizzanti l'industria tedesca-orientale è, al momento attuale, in grado di competere sui mercati mondiali.

2.3 Una stima preliminare dell'effetto riunificazione sulle esportazioni italiane

L'effetto della riunificazione tedesca sulle esportazioni italiane verso la Germania non si riduce alla semplice "somma" di due flussi precedentemente distinti di esportazioni. La riunificazione ha infatti causato un aumento del potere di acquisto di circa 16 milioni di persone che avevano fino ad allora vissuto in una situazione di razionamento per una vasta gamma di prodotti. Inoltre, come si è visto in precedenza, l'offerta tedesco-orientale non si è ancora adeguata, per una serie di motivi, alla nuova situazione per cui la domanda si è riversata sui prodotti della Germania occidentale e sulle importazioni, quest'ultime soprattutto attivate da imprese tedesco-occidentali (11), sia per prodotti di consumo che per beni intermedi e di investimento. Un'ulteriore indicazione di questa "triangolazione" può essere colta dall'osservazione dell'interscambio tra operatori italiani ed operatori localizzati nei territori dell'ex RDT e nella Germania ovest (figure 1 e 2). Come è facile osservare, a fronte di una drastica riduzione delle esportazioni verso la Germania orientale, si registra un forte aumento di quelle verso la Germania ovest (12).

In questo contesto, le esportazioni italiane verso la Germania occidentale hanno registrato una performance estremamente brillante, crescendo del 15% tra il 1989 ed il 1990 (in marchi correnti), il più alto tasso di crescita tra i paesi CEE, esclusi Spagna e Portogallo che però esportano in misura inferiore dell'Italia verso la Germania (tavola 2.4). Dalla stessa tavola 2.4 risulta anche come la quota dell'export italiano (sempre calcolata a valori correnti) sia cresciuta, di circa mezzo punto percentuale, sull'import totale della Germania.

Data questa performance e la rilevanza (presente e futura) del mercato tedesco per il nostro export, diviene importante cercare di stabilire quanto di questa performance è dovuto ad una effettiva maggior penetrazione delle esportazioni italiane (13) e quanto è invece dovuto all'effetto espansivo associato alla riunificazione (quest'ultimo probabilmente dovuto sia ad un aumento della propensione ad importare che all'aumento del reddito tedesco).

Per rispondere a questo quesito si è ricorsi ad un semplice esercizio impiegando una variante dello schema sviluppato da Balassa (1981). Più precisamente, sono state calcolate le esportazioni italiane "attese" (EX) per il 1990 sulla base dell'elasticità delle nostre esportazioni al reddito nazionale tedesco (occidentale) nel periodo 1985-89 e si è scomposta la differenza tra esportazione effettivamente verificatesi (X) e attese nel modo seguente (tutte le variabili sono espresse in termini costanti):

$$(1) \quad X - EX = (X - HX) + (HX - EX)$$

dove HX sono le esportazioni "ipotetiche", cioè le importazioni che si sarebbero dovute verificare nel 1990 se il nostro paese avesse mantenuto la stessa quota del 1989 sulle importazioni tedesche (occidentali) dai paesi industrializzati. Il termine (X - HX), se positivo, indica un aumento di penetrazione sul mercato tedesco mentre il termine (HX - EX), se positivo, indica un "effetto domanda" sulle esportazioni, cioè, un aumento della propensione ad importare, che, in questo caso, si suppone sia dovuto alla riunificazione.

I risultati di questo semplice esercizio sono riportati nella tavola 2.5, dove sono confrontati i risultati per i cinque principali partners commerciali della Germania (Italia, Francia, Regno Unito, Belgio ed Olanda), che rappresentano circa il 55% delle importazioni della Germania dai paesi

ORIGINE GEOGRAFICA DELLE IMPORTAZIONI DELLA RFT
(mln DM correnti)

	Variazioni percentuali						Quota % 89	Quota % 90a
	1989	1990a	1990b	90a/89	90b/89			
Italia	45.189	51.828	51.962	14,69	14,99	9,92	9,41	
Belgio-Lux.	34.968	39.759	39.874	13,70	14,03	6,90	7,22	
Danimarca	9.237	10.984	11.063	18,91	19,77	1,82	2,00	
Francia	60.403	65.113	65.426	7,80	8,32	11,93	11,83	
Grecia	3.413	3.520	3.530	3,14	3,43	0,67	0,64	
Regno Unito	34.687	37.043	37.120	6,79	7,01	6,85	6,73	
Irlanda	4.365	4.719	4.720	8,11	8,13	0,86		
Olanda	51.903	55.940	56.185	7,78	8,25	10,25	10,16	
Portogallo	3.992	4.729	4.737	18,46	18,66	0,79	0,86	
Spagna	10.503	12.959	12.988	23,38	23,66	2,07	2,35	
Austria	20.995	23.941	24.187	14,03	15,20	4,15	4,35	
Svezia	12.793	13.193	13.273	3,13	3,75	2,53	2,40	
Svizzera	21.237	23.288	23.472	9,66	10,52	4,19	4,23	
Giappone	32.143	32.882	32.935	2,30	2,46	6,35	5,97	
U.S.A.	28.265	36.975	37.010	30,82	30,94	5,58	6,72	
Polonia	3.580	5.163	5.597	44,22	56,34	0,71	0,94	
URSS	8.556	9.123	11.704	6,63	36,79	1,69	1,66	
Cecoslovacchia	2.493	2.703	3.073	8,42	23,27	0,49	0,49	
Ungheria	2.687	3.254	3.533	21,10	31,48	0,53	0,59	
OPEC	12.360	14.112	14.125	14,17	14,26	2,44	2,56	
PVS	49.828	52.026	52.382	4,41	5,13	9,84	9,45	
di cui:								
NICs asiatici	17.029	18.576	18.705	9,08	9,84	3,36	3,37	
Altri	52.868	47.321	47.716	-10,49	-9,75	10,44	8,59	
TOTALE	506.465	550.575	556.612	8,71	9,90	100	100	
<i>Per memoria:</i>								
Paesi industrializzati	418.809	454.546	456.297	8,53	8,95	82,69	82,56	
CEE	258.660	286.594	287.605	10,80	11,19	51,07	52,05	

(a) Include solo la Germania ovest

(b) Include anche la ex RDT a partire dal luglio 1990

Fonte: Bundesbank

Tavola 2.4

industrializzati (i dati riportati nella tavola 2.5 sono espressi in termini costanti; anno base: 1989). Come si può osservare, tutti e cinque i paesi presi in considerazione hanno registrato una performance positiva: l'Olanda è il paese che ha ottenuto il risultato migliore rispetto alle "attese" (+ 5.77 miliardi di DM), seguita dall'Italia (+ 4.51 miliardi).

Per quanto riguarda la scomposizione di questo risultato tra i due effetti, la differenza tra esportazioni effettive ed ipotetiche è stata molto positiva per il Belgio e negativa per il Regno Unito. Le determinanti della grandezza (X - HX) possono essere di diverso tipo: l'andamento della

**SCOMPOSIZIONE DELLO SCOSTAMENTO DELLE ESPORTAZIONI VERSO LA
GERMANIA DAI VALORI ATTESI NEL 1990**

(mln di DM, a prezzi e cambi 1989)

	Scostamento (X - EX)	Effetto "penetrazione" (X - HX)	Effetto "domanda" (HX - EX)
ITALIA	4,51	1,98	2,53
FRANCIA	2,99	1,16	1,83
REGNO UNITO	2,84	-3,40	6,23
BELGIO	1,74	3,53	-1,79
OLANDA	5,77	1,32	4,45

Fonte: Elaborazione su dati Bundesbank.

Tavola 2.5

competitività, sia di prezzo che non di prezzo, sforzi di promozione e marketing oppure "ripiegamento" verso il soddisfacimento della domanda interna da parte delle imprese dei paesi presi in considerazione.

Per l'Italia, il positivo contributo dell'effetto penetrazione contribuisce a "spiegare" circa il 40% dello scostamento (X - EX).

L'effetto domanda è stato invece positivo per tutti i paesi considerati, a parte il Belgio, più che compensando l'impatto negativo del primo effetto nel caso britannico: questo effetto è stato, per l'appunto, particolarmente forte per il Regno Unito e per l'Olanda. La portata dell'effetto domanda può dipendere non solo dall'aumento generalizzato delle importazioni tedesche ma anche da un mix delle esportazioni di un paese che ben si adatta alla composizione della domanda tedesca. Si noti, infine, come per tutti i paesi considerati, tranne il Belgio, l'effetto domanda contribuisca in misura superiore dell'effetto penetrazione nello "spiegare" la differenza (X - EX).

Da questo semplice, e preliminare, esercizio si può dedurre, pur con tutte le cautele dovute al metodo impiegato, come l'impatto positivo della riunificazione tedesca sull'export italiano sia soprattutto dovuto all'aumento della domanda tedesca, anche se non va sottovalutata la positiva performance in termini di aumento di quota di mercato.

3. Conclusioni

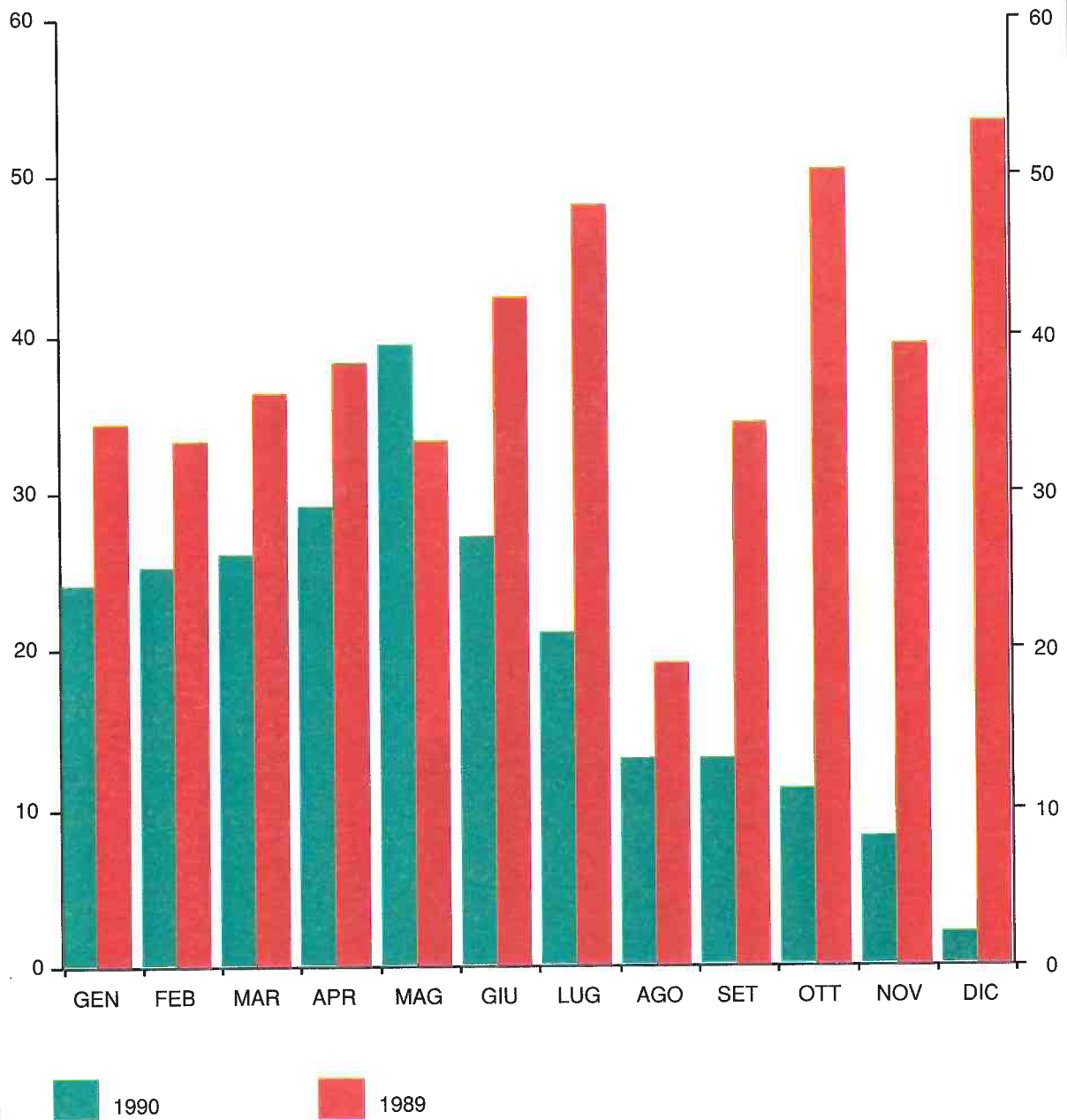
In questo lavoro si è analizzato l'impatto della riunificazione tedesca sugli investimenti esteri e sull'interscambio commerciale, con particolare attenzione alla situazione italiana.

Per quanto concerne gli investimenti, ancora non vi è stato un impatto significativo, per due motivi, soprattutto: una legislazione in materia di diritto di proprietà definita solo di recente e l'impegno finanziario per effettuare l'investimento, a causa dell'obsolescenza dello stock di capitale degli impianti tedesco-orientali.

Per quanto riguarda l'interscambio commerciale, la RDT era un partner marginale per i paesi OCSE, così come per l'Italia, a causa del ruolo "residuale" assegnato al commercio estero in una economia pianificata. Con la riunificazione, questa concezione del commercio estero è stata abbandonata per cui è probabile che le importazioni tedesche aumentino dal momento che la popolazione residente nell'ex RDT non è più "razionata" (potrà, cioè, allocare la propria spesa per consumi come desidererà) e l'offerta interna non è ancora riuscita a soddisfare l'aumento di domanda verificatosi in seguito alla riunificazione. In effetti, le importazioni tedesche sono cresciute fortemente nel corso del 1990, soprattutto attivate da operatori "occidentali". In questo contesto, l'export italiano ha mostrato una performance molto positiva, crescendo, in marchi correnti, del 15%, il più alto tasso di crescita tra i principali partners commerciali della Germania. Questa crescita delle esportazioni sembra dipendere sia da un'elevata "rispondenza" del nostro export all'aumento del reddito tedesco verificatosi nel 1990 (probabilmente a causa di una elevata coincidenza tra prodotti esportati e prodotti domandati), sia da un effettivo guadagno di quote di mercato, malgrado un'evoluzione sfavorevole del tasso di cambio reale della lira. La sfida per il nostro export è ora quella di consolidare e rafforzare questa posizione in un contesto in cui l'offerta interna tedesca si andrà adeguando alla domanda in un quadro di generale rallentamento dell'espansione economica tedesca.

ESPORTAZIONI ITALIANE VERSO LA GERMANIA EST: 1989 e 1990

(dati mensili, miliardi di lire)

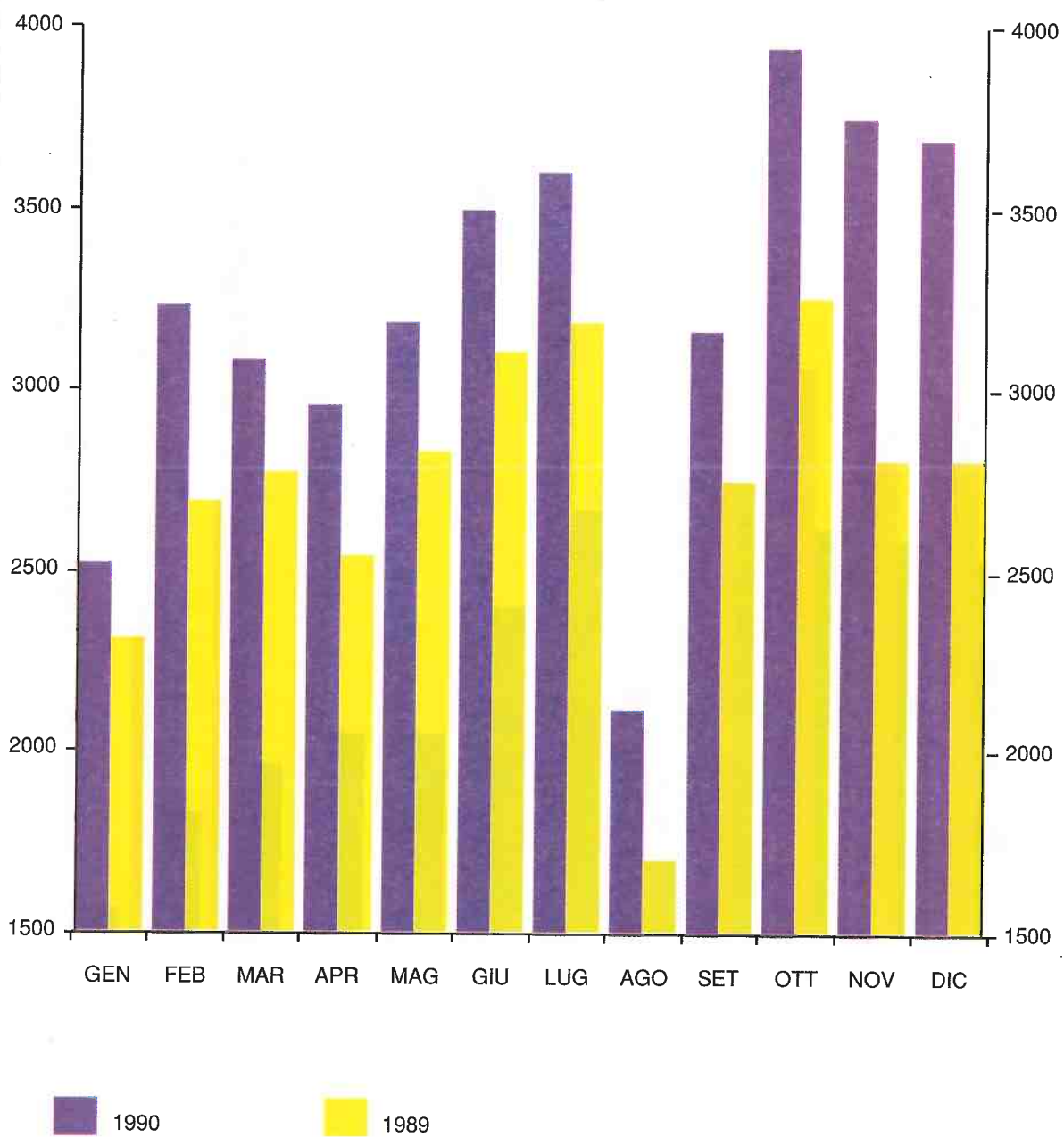


Fonte: elaborazione su dati ICE

Figura 1

ESPORTAZIONI ITALIANE VERSO LA GERMANIA OVEST 1989 e 1990

(dati mensili, miliardi di lire)



Fonte: elaborazione su dati ICE

Figura 2

BIBLIOGRAFIA

- Balassa, Bela (1981), *The Newly Industrializing Countries in the World Economy*, 1981.
- Burda, Michael C. (1990), "The Consequences of German Economic and Monetary Union", *CEPR W.P. No.449*, August 1990.
- Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung (1991), *La struttura industriale nella Germania orientale: aspetti macroeconomici e territoriali*, dattiloscritto, febbraio 1991.
- Kern, Horst (1991), "Microelettronica e rifiuto operaio. Così crollò la RDT", *Politica ed Economia*, N. 2, febbraio 1991.
- KPMG (1990), Documentazione sugli investimenti nei paesi dell'Est, dicembre 1990.
- Méltiz, Jacques (1991), "German Reunification and Exchange Rate Policy in the EMS", *CEPR W.P. No.520*, February 1991.
- Sinn, Hans-Werner (1991), "Macroeconomic Aspects of German Unification", *NBER W.P. No.3596*, January 1991.

(*) Ringrazio Carlo Capotorti per i commenti ad una prima stesura.

- (1) Naturalmente, queste considerazioni si riferiscono soprattutto al comparto dei manufatti. Nella seconda parte di questo lavoro si approfondirà meglio portata e specializzazione del commercio estero della Germania orientale.
- (2) Anche se tale indicatore non è immune da critiche e si riferisce all'intera economia, ci permette in ogni caso di avere un'idea sull'efficienza degli investimenti nei paesi considerati, dato anche il peso preponderante del settore industriale nei diversi paesi riportati nella tavola 1.1.
- (3) Purtroppo, la suddivisione settoriale delle statistiche tedesco-orientali è diversa da quella comunemente impiegata per i paesi "occidentali" e non sono disponibili dati disaggregati sulla produzione nel settore dei mezzi di trasporto in Germania orientale. Possiamo però avere un'indicazione della diversa rilevanza di questo settore nei due paesi notando che la produzione di automobili in Germania ovest, nel 1988, è stata di circa 4.4 milioni di unità mentre in Germania est è stata di circa 218 mila unità.
- (4) In realtà, la Treuhand fu creata dall'ultimo governo comunista della RDT all'inizio del 1990 ma è diventata pienamente operativa solo dopo l'unione monetaria.
- (5) A questo proposito, bisogna tener presente che l'obiettivo della Treuhand non è quello di massimizzare le proprie entrate ma quello di favorire la privatizzazione senza creare forti tensioni sociali.
- (6) I casi più significativi, a questo proposito, sono quelli dell'*Interflug*, la compagnia aerea dell'ex RDT, per la quale non è stato possibile trovare alcun acquirente (ed i suoi 2.900 dipendenti sono stati licenziati) e quello dell'impianto per la produzione di automobili *Wartburg* la cui chiusura ha causato il licenziamento di circa 6.000 lavoratori.
- (7) Oltre a questi lavoratori in condizioni "precarie" vanno anche tenuti presenti i circa 15 mila lavoratori, soprattutto maschi tra i 20 ed i 40 anni, che mediamente emigrano "ad occidente" ogni mese.
- (8) A questo proposito, si veda KPMG, 1990.
- (9) Questi accordi prevedevano anche un saldo bilaterale nullo, in modo tale che non si creassero deficit/surplus nei conti con l'estero e sulla base di un complicato sistema di prezzi fissati al momento dell'accordo commerciale. In realtà deficit e surplus si sono verificati e la Germania orientale era un paese in surplus e ha accumulato crediti che sono adesso oggetto di negoziazione a proposito del loro rimborso.
- (10) Per avere un'indicazione della "marginalità" della RDT, si tenga presente che la quota della Germania ovest era di circa il 10%, quella dell'Italia il 5% e la Corea il 2%.
- (11) La differenza tra le importazioni totali (inclusa, cioè, la ex RDT) e le importazioni della sola Germania ovest è di 6 miliardi di marchi, circa l'1% delle importazioni totali.
- (12) Non va dimenticato che questa brusca riduzione è anche dovuta al rallentamento della produzione industriale in Germania orientale.
- (13) In realtà, bisognerebbe calcolare l'indice di penetrazione per valutare l'effettivo aumento di quota sul mercato interno tedesco. La mancanza di dati disaggregati per il 1990 non consente però l'effettuazione di questo esercizio.