

L'ALLARGAMENTO DELLA UE AD EST: UN RISCHIO PER IL "MADE IN ITALY"?

di Pierluigi Montalbano e Federica Saliola*

1. Introduzione

Il tema della distribuzione dei vantaggi comparati all'interno del mercato unico europeo allargato rappresenta, senza dubbio, uno degli argomenti più stimolanti dal punto di vista dell'analisi economica. A partire dal 1° maggio 2004, con l'ingresso di 10 nuovi paesi membri (Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Slovenia, Ungheria, Estonia, Lettonia, Lituania, Cipro e Malta), il mercato unico europeo coinvolge in uno spazio commerciale unico circa mezzo miliardo di lavoratori/consumatori/risparmiatori su una superficie di circa 4.000 Km². Tale mercato europeo allargato, che costituisce la più grande area integrata del mondo industrializzato, se da un lato può certamente favorire nuove opportunità di crescita e di sviluppo a beneficio di tutti i paesi membri grazie all'ampliamento dei mercati e della concorrenza, dall'altro può generare, per le imprese dei vecchi paesi membri, una riduzione delle quote di mercato, legata alla minore competitività su determinate produzioni rispetto ai nuovi entranti. Il crescente processo di delocalizzazione produttiva dell'Europa occidentale verso l'Europa centro-orientale, manifestatosi nell'ultimo decennio, ha infatti favorito un processo di catching up dei paesi di nuova accessione nei confronti dei vecchi paesi membri in termini di tecniche di produzione, tecnologia e caratteristiche dei prodotti.

Nel quadro di tale generale processo, l'opinione prevalente nel nostro paese è che l'Italia sia, tra i vecchi membri dell'UE, uno tra quelli più esposti al rischio di perdite, e su un maggior numero di prodotti. Ciò in quanto la specializzazione nazionale sarebbe essenzialmente concentrata nei settori "tradizionali" e "maturi", ad alta intensità di lavoro e caratterizzata da una struttura dei vantaggi comparati simile a quella dei nuovi paesi membri. D'altro canto, si sostiene che tale similitudine sia in realtà solo apparente, avendo i prodotti italiani caratteristiche qualitative tali da essere difficilmente sostituibili con quelle dei paesi di nuova accessione e, più in generale, con quelli degli altri competitor internazionali di beni tradizionali.¹

Per approfondire la questione circa la distribuzione dei vantaggi comparati all'interno del mercato comune europeo allargato, si analizzerà, in primo luogo, il grado di similitudine esistente tra il modello di specializzazione italiano e quello dei nuovi entrati, attraverso l'analisi delle dinamiche di specializzazione che hanno caratterizzato tali economie nel corso degli anni Novanta, dopo l'avvenuta liberalizzazione commerciale. In secondo luogo, si proporrà, relativamente alle produzioni considerate simili a quelle del nostro paese, un'analisi dei contenuti qualitativi dei prodotti scambiati dai nuovi paesi membri all'interno del mercato UE. Ciò permetterà di trarre alcune prime considerazioni circa l'attuale livello di sostituibilità o, viceversa, di complementarità delle produzioni dell'Europa centro-orientale rispetto a quelle tipiche del "made in Italy".

* Pierluigi Montalbano, Dipartimento di Teoria Economica e Metodi Quantitativi per le Scelte Politiche dell'Università di Roma "La Sapienza". Per informazioni e contatti: p.montalbano@dte.uniroma1.it. Federica Saliola, Dipartimento di Economia dell'Università di Roma III. Per informazioni e contatti saliola@uniroma3.it. Le elaborazioni ed i risultati complessivi dell'analisi statistica sono disponibili presso gli Autori.

Si ringraziano Lelio Iapadre, Università dell'Aquila, e Paolo Ferrucci, Area Studi Statistica e Documentazione dell'ICE, per i preziosi commenti e suggerimenti. Eventuali errori contenuti nel testo rimangono naturalmente esclusiva responsabilità degli autori.

¹ Sulla differenza delle produzioni italiane si veda De Nardis e Traù (1999).

2. Il commercio PECO-UE: dal Comecon alla liberalizzazione commerciale degli anni novanta

Come è noto, i rapporti commerciali delle economie dell'Europa centro-orientale durante gli anni della "guerra fredda" erano quasi integralmente gestiti nell'ambito del Consiglio di Mutua Assistenza Economica, il COMECON². Il sistema COMECON, fondato su accordi bilaterali, prezzi amministrati ed inconvertibilità delle valute, ha per lungo tempo ostacolato in Europa Centro-Orientale il libero commercio a condizioni di mercato, determinando la distorsione dei flussi commerciali, sia dal punto di vista dell'orientamento geografico, sia dal punto di vista della composizione settoriale. Il sistema di produzione centralizzata ha generato, in particolare, un vero e proprio "gap" strutturale tra la specializzazione delle economie pianificate e l'andamento dei principali mercati internazionali, che si è tradotto in un progressivo declino della competitività dei PECO a livello internazionale e nel progressivo abbandono dei mercati internazionali. Fino al 1990, le economie dei Paesi dell'Europa centro-orientale rimasero pertanto caratterizzate da un modello di produzione di tipo semi-industriale, caratterizzato da una specializzazione all'export fondata principalmente su materie prime, derivati del petrolio e del carbone, industria alimentare e alcune manifatture tradizionali (tessile, calzaturiero, legno e carta). Trascurabili, per contro, le esportazioni di beni provenienti dai comparti produttivi tecnologicamente più avanzati come, ad esempio, elettronica di consumo, chimica e farmaceutica, autoveicoli e motori, ottica e meccanica di precisione (Guerrieri, Mastropasqua, 1993).

La crescente integrazione commerciale tra Europa occidentale ed Europa centro-orientale ha determinato significativi cambiamenti nel modello di specializzazione commerciale dei PECO.

Dall'analisi effettuata, relativa ai vantaggi comparati degli otto PECO nuovi membri (Polonia, Ungheria, Repubblica Ceca, Slovacchia, Slovenia, Lettonia, Lituania, Estonia) per gli anni 1993-2002³, si evidenziano, in particolare, le seguenti tendenze di fondo relativamente ai flussi commerciali verso l'UE:

² Il COMECON fu istituito il 15 Gennaio 1949 come risposta dell'URSS al Piano Marshall. Il Trattato istitutivo fu firmato da URSS, Bulgaria, Cecoslovacchia, Ungheria, Polonia, Romania. Più tardi si unirono Albania (1949), Repubblica Democratica Tedesca (1950) e, a simboleggiare il carattere non esclusivamente europeo dell'accordo anche Mongolia (1962), Cuba (1972) e Vietnam (1978). L'Albania lasciò l'organizzazione nel 1961; la Repubblica Democratica Tedesca l'abbandonò, a seguito della riunificazione con la Repubblica Federale Tedesca, avvenuta nel 1990. L'Organizzazione si dissolse definitivamente il 28 giugno 1991.

³ L'analisi è stata condotta utilizzando l'Indice di Intensità di Specializzazione (IIS) che si ottiene dalla differenza fra i saldi normalizzati dei singoli settori ed il saldo normalizzato globale. In formula:

$$IIS_i = (S_{Ni} - SN)$$

ove S_{Ni} rappresenta il saldo normalizzato del settore i e SN il saldo normalizzato globale. Nell'ambito del presente lavoro è stata utilizzata la seguente versione corretta dell'indice, come riportata da Iapadre (2003):

$$\frac{IIS_i}{(1 - SN \cdot \frac{|IIS_i|}{IIS_i})}$$

L'indice varia tra -1 e +1, valori positivi denotano una specializzazione del paese nel settore considerato, mentre valori negativi denotano una despecializzazione del paese nel settore. Le informazioni ottenute dall'indice IIS corretto sono state integrate dal calcolo del peso dei diversi settori nell'interscambio con l'UE per lo stesso arco temporale di riferimento (si veda Iapadre, 1995, 2003). L'indice è stato calcolato su dati EUROSTAT (Banca dati Comext) sulla base della classificazione SITC rev. 3, a 3 (cifre).

• una generale tendenza alla progressiva specializzazione dei flussi di interscambio PECO-UE. Mettendo a confronto la composizione dei flussi delle importazioni e delle esportazioni fra gli otto PECO considerati e l'UE, nel 1993 e nel 2002, emerge infatti una chiara tendenza alla concentrazione della specializzazione in un minor numero di comparti, talvolta addirittura in un unico comparto all'interno del settore produttivo considerato, che viene ad assumere parallelamente anche un peso significativo sull'interscambio totale. Un esempio rilevante è rappresentato dal settore del mobilio, in cui tutti gli otto paesi considerati sembrano rafforzare la specializzazione produttiva ed il cui peso sull'interscambio commerciale con l'UE cresce a tassi elevati.

• Un fenomeno di riallocazione dei vantaggi comparati degli otto PECO considerati nell'ambito dei settori tradizionali⁴. Si evidenzia, ad esempio, un generale indebolimento della specializzazione per quanto riguarda il settore dell'abbigliamento, soprattutto nei comparti che tradizionalmente erano caratterizzati da una significativa specializzazione dei PECO (841 e 842). Tale fenomeno ha interessato in misura relativamente minore la Polonia, mentre non ha interessato la Lettonia e la Lituania, che mostrano al contrario un progressivo rafforzamento dei vantaggi comparati in tale settore. Per quanto concerne i prodotti tessili, si evidenzia invece una generale tendenza alla progressiva concentrazione della specializzazione nel comparto dei filati tessili (651). Tuttavia, anche in questo caso, le tre Repubbliche Baltiche fanno eccezione, mostrando vantaggi comparati anche negli altri comparti del settore.

• L'abbandono da parte degli otto PECO considerati di alcune delle produzioni manifatturiere "tipiche" del modello di specializzazione settoriale precedente la dissoluzione del COMECON. Si evidenzia, ad esempio, un generale processo di riduzione dei vantaggi nel comparto dei prodotti in metallo (le principali specializzazioni si concentrano nel comparto 699 per la Polonia, la repubblica Ceca e la Slovenia, e nel comparto 691 per l'Estonia) e nei settori ad elevate economie di scala, soprattutto nella chimica. Una parallela tendenza evolutiva del modello di specializzazione settoriale dei PECO verso i comparti produttivi appartenenti ai settori ad alta intensità tecnologica (come, ad esempio, elettronica di consumo, chimica e farmaceutica, autoveicoli e motori, ottica e meccanica di precisione), specializzazione, come visto, totalmente assente durante gli anni del COMECON. Fanno eccezione, in questo caso, la Lettonia, la Polonia e la Slovacchia.

• La peculiarità delle performance di specializzazione dei tre paesi baltici e dell'Ungheria. Le repubbliche baltiche, in controtendenza rispetto al resto dei PECO considerati, sono caratterizzate da un marcato rafforzamento dei vantaggi nei settori tradizionali, quali l'abbigliamento, il tessile ed i manufatti in legno e sughero. L'Ungheria mostra, invece, una perdita di vantaggi più netta nei settori tradizionali e nei settori a forti economie di scala, ed una maggiore concentrazione in settori non caratteristici del modello di specializzazione dei PECO, quali ad esempio radio e tv, macchine per ufficio e settori ad alta tecnologia (macchine per ufficio EDP, telecomunicazioni, meccanica di precisione, foto cine ottica).

⁴ I settori ed i relativi comparti appartenenti alla classificazione SITC rev. 3 sono stati classificati sulla base della tassonomia di Pavitt nel seguente modo:

- settori tradizionali: 61, 62, 63, 65, 69, 81, 82, 83, 84, 85, 89;
- settori con forti economie di scala: 51, 52, 53, 55, 56, 58, 57+59, 64, 66, 67, 68, 761+762+763, 751+759.775,78;
- meccanica strumentale e altri settori specializzati: 71, 721, 722, 723, 724, 725, 726, 727, 72812+72844, 72811+72819+7283, 7284 (escluso 72844), 73, 74, 771+772+773,778, 791, 793;
- settori ad alta intensità tecnologica: 54, 752, 764, 774, 776, 792, 87, 88.

3. Quali vantaggi comparati per il “made in Italy”?

Dall'analisi presentata emerge, come visto, che la maggior parte dei paesi considerati mostra dinamiche simili nei prodotti tradizionali e nei settori a forti economie di scala, mentre realtà peculiari sono quelle dell'Ungheria e delle Repubbliche baltiche.

A questo punto, è opportuno confrontare le caratteristiche del modello di specializzazione commerciale degli otto PECO considerati con il modello di specializzazione dell'Italia nel mercato europeo, al fine di verificare l'esistenza di eventuali settori di specializzazione comune. L'obiettivo è quello di verificare se l'entrata di tali paesi all'interno del mercato comune possa configurarsi o meno come una minaccia per il nostro paese, in quanto i beni prodotti da tali nuovi partner possono essere considerati in concorrenza diretta con i prodotti del “made in Italy” o se viceversa le esportazioni dei nuovi membri all'interno del mercato comune siano complementari rispetto a quelle dell'Italia.

Si è pertanto proceduto ad analizzare la dinamica di specializzazione commerciale dell'Italia nei confronti dell'UE dal 1993 al 2002, seguendo la stessa metodologia adottata per l'analisi delle specializzazioni dei PECO nuovi membri dell'UE. L'esame dei vantaggi comparati dell'Italia conferma le caratteristiche ormai note del nostro modello di specializzazione, caratterizzato dalla concentrazione dei vantaggi nei settori tradizionali (tessile, abbigliamento, calzature, mobilio, idraulica e manufatti non metallici) e nei settori ad alta specializzazione (principalmente macchine). L'analisi evidenzia, inoltre, un indebolimento nei settori delle calzature e degli impianti sanitari e idraulici, mentre permane la despecializzazione nei settori ad alta intensità tecnologica.

L'analisi dei vantaggi comparati effettuata per l'Italia evidenzia che i comparti di specializzazione comune con i paesi nuovi entrati, nell'ambito dell'interscambio con l'UE, sono numerosi ed in crescita. Tra essi, assume particolare rilevanza il comparto del mobilio, presente in tutti i PECO considerati. Relativamente alle calzature, invece, si evidenzia una specializzazione comune con l'Italia nel caso dell'Ungheria, della Repubblica Ceca, della Slovacchia e dell'Estonia. Anche il settore dell'abbigliamento risulta un settore di specializzazione comune PECO - Italia, soprattutto nei comparti 841⁵, 842⁶ e 845⁷, eccezion fatta per la Slovenia e la Repubblica Ceca. E' interessante, inoltre, sottolineare come nel caso delle Repubbliche baltiche e della Slovacchia la similitudine nelle specializzazioni si concentri proprio nei settori tradizionali del made in Italy, come calzature, abbigliamento, tessile e mobilio. Infine, da notare la comune specializzazione nel comparto dei motori per la Polonia e la Repubblica Ceca. Nella Tavola 1 sono riportati, per il 2002, i primi cinque comparti di specializzazione che gli otto PECO considerati hanno in comune con l'Italia, in ordine decrescente relativamente al peso sull'interscambio con l'UE ed al grado di specializzazione relativa.

Nell'ambito della presente analisi, allo scopo di approfondire il confronto delle caratteristiche del modello di specializzazione commerciale degli otto PECO considerati con il modello di specializzazione dell'Italia, si è proceduto comparando la dinamica di specializzazione dell'Italia e dei PECO nei confronti dell'UE, durante il periodo 1993-2002, tenendo conto congiuntamente sia dell'indice di specializzazione

⁵ Cappotti, mantelli, giubbotti, costumi, giacche, pantaloni, camicie, biancheria intima, biancheria da notte e simili, per uomo o ragazzo, in materie tessili, escl. quelle a maglia e quelle dei sottogruppi 845.2 o 845.6

⁶ Cappotti, mantelli, giubbotti, costumi, tailleurs, giacche, vestiti, gonne pantaloni, camicie, biancheria intima, biancheria da notte e simili, per donna o ragazza, in materie tessili, esclusi quelle a maglia e quelle dei sottogruppi 845.2 o 845.6

⁷ Vestiti in materie tessili, anche a maglia, n.c.a.

sia del peso sull'interscambio totale⁸. L'attenzione si è concentrata sui comparti di specializzazione comune presenti in più PECO, nella fattispecie: mobilio, abbigliamento (comparto 842), calzature e tessuti (comparto 651)⁹. Per essi le Figure 1-4 mostrano l'andamento della specializzazione dei PECO considerati nell'interscambio con l'UE in rapporto all'Italia nei quattro comparti di specializzazione comune selezionati. Valori positivi indicano una specializzazione dell'Italia più marcata rispetto ai PECO considerati (l'Italia gode pertanto di un vantaggio relativo); valori prossimi allo zero, o negativi, indicano invece che i PECO presentano una specializzazione comparabile o addirittura più marcata rispetto all'Italia (essa sperimenta pertanto uno svantaggio relativo).

Tavola 1 - Principali comparti di specializzazione comune PECO-Italia nell'interscambio con l'Unione Europea (2002)

Ungheria	R. Ceca	Estonia	Lettonia	Lituania	Polonia	Slovacchia	Slovenia
Motori	Parti e accessori autoveicoli	Mobili	Mobili	Abbigliamento	Parti e accessori	Mobili autoveicoli	Mobili
713	784	821	821	842	784	821	821
Mobili	Manufatti in metalli comuni	Abbigliamento	Abbigliamento	Mobili	Mobili	Calzature	Elettrodomestici
821	699	845	845	821	821	851	775
Elettrodomestici	Mobili	Calzature	Abbigliamento	Abbigliamento	Motori	Abbigliamento	Manufatti in metalli comuni
775	821	851	842	845	713	841	699
Calzature	Abbigliamento	Abbigliamento	Barre e profilati in ferro e acciaio	Abbigliamento	Manufatti in metalli comuni	Filati tessili	Abbigliamento
851	741	841	676	841	699	651	743
Abbigliamento	Barre e profilati in ferro e acciaio	Abbigliamento	Filati tessili	Filati tessili	Abbigliamento	Pneumatici in gomma	Filati tessili
845	676	842	651	651	842	625	651

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat Comext

Per quanto riguarda il mobilio (821), la Fig. 1 evidenzia come la dinamica di specializzazione dell'interscambio con l'UE si sia progressivamente avvicinata a quella dell'Italia per la stragrande maggioranza dei PECO considerati nel periodo 1993-2002 (con la rilevante eccezione dell'Ungheria ed, in parte, della Slovacchia). In particolare, l'Italia passa da un significativo vantaggio nei confronti della gran parte dei paesi considerati (eccetto nel caso della Slovenia e della Polonia), ad uno

⁸ Ciò è stato fatto ponderando, per ognuno dei settori comuni considerati (mobilio, abbigliamento, calzature e tessuti) l'indice di intensità di specializzazione per il peso del comparto sull'interscambio totale e calcolando per ogni anno considerato la differenza con l'Italia.

⁹ Filati tessili

svantaggio altrettanto significativo nei confronti di alcuni di essi (principalmente le Repubbliche baltiche).

Una situazione opposta si verifica invece nell'abbigliamento (comparto 842) (Fig.2). Come già sottolineato, nei comparti dell'abbigliamento (841, 842 e 843), i PECO considerati registrano, nel corso del decennio, una tendenza generale all'indebolimento progressivo della loro specializzazione. In termini di comparazione con la specializzazione italiana, ciò si riflette in una progressiva riduzione del vantaggio di specializzazione che tali paesi avevano all'inizio del periodo considerato, pur rimanendo comunque caratterizzati da una situazione di relativa specializzazione rispetto all'Italia. Tra i PECO considerati, Slovenia, Polonia, Ungheria e Slovacchia sono quelli che presentano una perdita di vantaggio più evidente. Diversamente, Lettonia e Lituania, sebbene non immuni dalla tendenza generale, mantengono vantaggi più marcati in tale comparto¹⁰.

Le calzature rappresentano un comparto di specializzazione comune con l'Italia solo per quattro dei PECO considerati. Tuttavia, l'evoluzione dei pattern di specializzazione risulta preoccupante relativamente all'Estonia ed alla Slovacchia. Quest'ultimo paese, in particolare, presenta nell'interscambio con l'UE, un livello più marcato di specializzazione nel comparto rispetto all'Italia (Fig. 3).

Relativamente al tessile, l'Italia, a fronte di una generale situazione di specializzazione relativa rispetto ai PECO dal punto di vista dell'interscambio con l'UE nel 1993, con la rilevante eccezione della Slovacchia (Fig.4), registra un generale indebolimento di tale vantaggio relativo, fino a registrare uno svantaggio relativo nel caso della Slovenia e della Lettonia.

In conclusione, l'Italia che nel 1993 godeva di un significativo vantaggio relativo rispetto ai PECO in pressoché tutti i comparti di specializzazione comune, ad eccezione dell'abbigliamento (842), ha sperimentato, nel corso del decennio considerato, una progressiva erosione di tale vantaggio fino a registrare, in molti casi, addirittura uno svantaggio relativo nel quadro dell'interscambio con l'UE.

4. Specializzazione commerciale dei PECO e dell'Italia: complementarità o sostituibilità?

L'evidenza empirica riportata, relativa alla dinamica delle specializzazioni comuni fra Italia e PECO nell'ambito dell'interscambio con l'UE, ci restituisce un quadro allarmante circa la posizione competitiva del made in Italy all'interno del mercato comune allargato. Tale evidenza empirica non è, tuttavia, da sola, sufficiente a giustificare conclusioni pessimistiche. Una vasta letteratura sul tema ha sottolineato, a tal proposito, come l'Italia abbia saputo, almeno finora, fronteggiare la concorrenza attraverso l'elevata componente qualitativa dei propri prodotti (Amighini e Chiarlone, 2003). Appare pertanto utile, a questo punto dell'analisi, operare una valutazione delle caratteristiche qualitative delle merci scambiate nei settori di specializzazione comune considerati. Un'apparente sovrapposizione delle specializzazioni produttive dei paesi considerati potrebbe, infatti, nascondere significative differenze nel livello qualitativo e nelle caratteristiche delle merci, tali da rendere i beni scambiati dai PECO nel mercato comune complementari, anziché sostituibili, dei prodotti tipici del made in Italy.

Nel presente paragrafo sarà pertanto operata un'analisi del contenuto qualitativo dei beni oggetto di commercio intrasettoriale degli otto paesi considerati nell'interscambio con il mercato UE e della dinamica registrata nell'ultimo decennio.

¹⁰ La Repubblica Ceca non presenta vantaggi comparati in tale settore e pertanto non è considerata nell'analisi.

La metodologia utilizzata consiste nello scomporre la quota di commercio intrasettoriale in “commercio orizzontale”, caratterizzato dallo scambio di beni appartenenti al medesimo settore con caratteristiche differenti e qualità simili; “commercio verticale positivo”, caratterizzato dallo scambio di beni appartenenti al medesimo settore con livello qualitativo delle esportazioni superiore a quello delle importazioni; “commercio verticale negativo”, caratterizzato dallo scambio di beni appartenenti al medesimo settore il cui livello qualitativo delle importazioni è maggiore di quello delle esportazioni¹¹.

L'obiettivo è quello di mettere in evidenza l'esistenza o meno di una tendenza evolutiva nei pattern di specializzazione dei paesi di nuova accessione verso standard qualitativi e caratteristiche dei prodotti più simili a quelli tipici del made in Italy. La gran parte della letteratura esistente sull'analisi della natura del commercio intrasettoriale è, a tal proposito, concorde nel ritenere che la dinamica della quota di commercio orizzontale e verticale sia un buon indicatore per cogliere i processi di “convergenza” tra i pattern di specializzazione commerciale dei paesi considerati. In pra-

¹¹ Tale metodologia, inizialmente proposta da Abed-el-Rahman (1991), e poi successivamente impiegata da Greenaway, Hine e Milner (1994), e Tharakan e Kerstens (1995), è basata sull'ipotesi che, per una ampia disaggregazione dei comparti merceologici, il prezzo di un bene, espresso dal suo valore unitario, riflette, con buona approssimazione, la qualità del bene stesso. In pratica, a prezzi relativamente più elevati si ritiene corrispondano beni di qualità superiore. Nella metodologia proposta da Abed-el-Rahman, il tradizionale indice di Grubel e Lloyd viene modificato considerando solo le importazioni M_{ih} e le esportazioni X_{ih} di quei beni per i quali il rapporto tra il valore unitario delle esportazioni (VU_{xi}) ed il valore unitario delle importazioni (VU_{mi}) cade in un intervallo definito arbitrariamente. In formula:

$$1 - \bullet < VU_{xi} / VU_{mi} < 1 + \bullet$$

In pratica, si assume che tutte le volte in cui il rapporto tra il valore unitario delle esportazioni ed il valore unitario delle importazioni cade nell'intervallo considerato, il commercio intrasettoriale sia di tipo orizzontale, mentre, al contrario, se il rapporto cade al di fuori dell'intervallo considerato, il commercio intrasettoriale è considerato di tipo verticale. α generalmente assume il valore critico di 0.15 o di 0.25. Ciò significa che si ipotizza la presenza di commercio intrasettoriale di tipo orizzontale se il valore unitario delle importazioni ed il valore unitario delle esportazioni differiscono, alternativamente, meno del 15% o del 25%. Al fine di ottenere un indicatore “robusto” di commercio verticale, nell'analisi effettuata è stato considerato α pari a 0.25. L'indice di Grubel e Lloyd misura il commercio intrasettoriale di tipo orizzontale nel settore s come segue:

$$GL_I^H = \frac{\sum_i (X_i^h + M_i^h) - \sum_i |X_i^h - M_i^h|}{\sum_i (X_i + M_i)}$$

Il numeratore esprime l'ammontare di commercio intrasettoriale di tipo orizzontale del settore i ed il denominatore corrisponde all'interscambio totale dello stesso. La misura del commercio intrasettoriale di tipo verticale si ottiene, invece, calcolando l'indice GL considerando solo le importazioni M_i^v e le esportazioni X_i^v di quei beni, per i quali il rapporto tra il valore unitario delle esportazioni (VU_{xi}) ed il valore unitario delle importazioni (VU_{mi}) sia:

$$VU_{xi}/VU_{mi} > 1 + \alpha \quad \text{oppure} \quad VU_{xi}/VU_{mi} < 1 - \alpha$$

L'indice GL così calcolato misura, quindi, il commercio intrasettoriale di tipo verticale. In formula:

$$GL_I^V = \frac{\sum_i (X_i^v + M_i^v) - \sum_i |X_i^v - M_i^v|}{\sum_i (X_i + M_i)}$$

Se si considerano solo gli scambi per cui il valore unitario delle esportazioni eccede quello delle importazioni in ragione del 15 o del 25%, l'indice misura il commercio intrasettoriale di tipo verticale positivo, quello cioè in cui la qualità delle esportazioni è maggiore di quella delle importazioni. Se si considerano, invece, solo gli scambi per cui il valore unitario delle esportazioni è inferiore a quello delle importazioni del 15 o del 25%, l'indice misura il commercio intrasettoriale di tipo verticale negativo, quello cioè in cui la qualità delle esportazioni è minore di quella delle importazioni. Il commercio intrasettoriale totale di un dato settore i , è esprimibile come la somma della componente orizzontale e verticale, e quest'ultima, a sua volta, come la somma della sua costituente positiva e negativa.

tica, un'elevata quota di commercio intrasettoriale orizzontale denoterebbe l'esistenza di un significativo processo di convergenza, mentre un'elevata quota di commercio intrasettoriale verticale denoterebbe l'esistenza di significative differenze qualitative nei prodotti scambiati. Le analisi empiriche finora realizzate, pur utilizzando indicatori differenziati per misurare la sovrapposizione commerciale e le differenze qualitative fra i prodotti, hanno in particolare sottolineato due aspetti principali dell'interscambio PECO-UE nel corso degli anni Novanta: una progressiva crescita della quota di commercio intrasettoriale rispetto al commercio intersettoriale (Aturupane, Djankov e Hoekman 1997, Annicchiarico e Quintieri 1999, Gabrisch e Segnana 2003); un peso significativo della quota di commercio intrasettoriale verticale sulla quota di commercio intrasettoriale totale (Burgstalle e Landesmann 1997; Rosati 1998; Gabrisch e Werner 1998; Thom 1999 e Gabrisch e Segnana 2001).

Nell'ambito della presente analisi relativa al contenuto qualitativo dei beni oggetto di commercio intrasettoriale, l'attenzione si è concentrata sui settori del "made in Italy" di specializzazione comune con i PECO nuovi membri nell'ambito del mercato europeo allargato, analizzando l'interscambio PECO-UE per il periodo 1993-2002 ad un livello di disaggregazione più ampio (6 digit)¹². L'analisi ha prodotto i seguenti risultati principali:

- nel comparto del mobilio, ove come visto la dinamica di specializzazione dell'interscambio con l'UE si è progressivamente avvicinata a quella dell'Italia per la stragrande maggioranza dei PECO considerati, si assiste ad un fenomeno generale di diminuzione della quota di commercio intrasettoriale verticale negativo in tutti i paesi nel periodo considerato (Figure 5-7). Ciò significa che tali paesi, nell'ambito dell'interscambio con l'UE, oltre a rafforzare la specializzazione nel mobilio rispetto all'Italia, hanno parallelamente sperimentato anche un'evoluzione relativa delle caratteristiche qualitative di tale specializzazione.

- Sebbene si evidenzia nel corso del decennio una tendenza verso l'aumento della componente verticale positiva, essa si attesta tuttavia su valori ancora trascurabili per la gran parte dei paesi. Si assiste, invece, ad un relativo incremento della quota di commercio intrasettoriale orizzontale, che mostrava nel 1993 valori vicini allo zero per la gran parte dei paesi, ad eccezione dell'Ungheria, della Slovenia e della Repubblica Ceca. In particolare, mentre tutti i paesi riducono la quota di commercio verticale negativo nel mobilio, solo la Repubblica Ceca, la Slovenia e l'Estonia mostrano un incremento della quota verticale positiva, mentre il resto dei paesi registra piuttosto l'aumento dell'orizzontale. Tale fenomeno è particolarmente evidente nel caso della Slovacchia e della Polonia.

- La situazione nel comparto 842 dell'abbigliamento è, come visto, peculiare, in quanto in tale comparto i PECO considerati riducono la loro specializzazione relativa rispetto all'Italia. La situazione è, dal punto di vista delle caratteristiche qualitative dei prodotti, eterogenea (Figure 8-10). Si assiste, ad una tendenza alla riduzione del commercio verticale negativo, principalmente nella prima parte del decennio considerato, e ad un predominio della quota di commercio intrasettoriale orizzontale nel caso dell'Estonia, della Lituania, della Repubblica Ceca e della Polonia. Viceversa, la Slovenia è l'unico paese caratterizzato dal predominio e dall'aumento della componente verticale positiva. La Slovacchia infine mostra un uguale peso della componente orizzontale e della componente verticale positiva. In pratica, nel comparto dell'abbigliamento la situazione competitiva complessiva dei PECO rimane debole, sia in quanto afflitta da un processo di pro-

¹² L'analisi è stata realizzata su dati Comext, tramite la classificazione Sistema Armonizzato (HS) 2002. Il passaggio dalla classificazione SITC rev. 3 alla classificazione HS è stato realizzato utilizzando apposite tavole di conversione gentilmente messe a disposizione dall'Area Studi, Statistica e Documentazione dell'ICE.

gressiva despecializzazione, sia perché non si caratterizza da una chiara tendenza al miglioramento qualitativo delle merci scambiate come nel caso del mobilio. Il commercio verticale negativo addirittura aumenta in Ungheria, in Lettonia e, in misura minore, nella Repubblica Ceca e risulta essere predominante in Lettonia. Rilevante eccezione in questo quadro generale è la situazione della Slovenia.

- Anche per quanto concerne il comparto delle calzature (Figure 11-13), la situazione sembra essere meno preoccupante del previsto. L'Estonia, che assieme alla Slovacchia presenta, come visto, un vantaggio relativo rispetto all'Italia nell'ambito dell'interscambio con l'UE, mostra in realtà un marcato rafforzamento della componente di commercio intrasettoriale verticale negativo nel periodo considerato, che risulta predominante rispetto alle altre componenti, con un peso addirittura superiore al 70% negli ultimi due anni. Anche nel caso della Slovacchia, si evidenzia la crescita nell'ultimo triennio del verticale negativo, pur in una situazione generale nel corso del periodo di relativa stabilità caratterizzata da un'importanza pari tra verticale negativo e orizzontale.

- Per quanto concerne, infine, il tessile¹³, la situazione è caratterizzata dal predominio della quota orizzontale in Polonia e Slovenia, del verticale negativo in Lettonia, e da un peso quasi paritario tra orizzontale e verticale negativo nella Repubblica Ceca (Figure 14-16). Il dato interessante concerne la diminuzione del peso della quota di commercio verticale negativo in Polonia, Slovenia e Repubblica Ceca a favore dell'aumento della quota orizzontale, che diviene predominante come visto nei primi due paesi. Viceversa, il peso del commercio verticale positivo appare trascurabile. La situazione di specializzazione relativa della Lettonia e della Slovenia rispetto all'Italia, sopraevidenziata, si traduce sostanzialmente in complementarietà nel caso della Lettonia, che presenta una quota preponderante di commercio verticale negativo.

5. Conclusioni

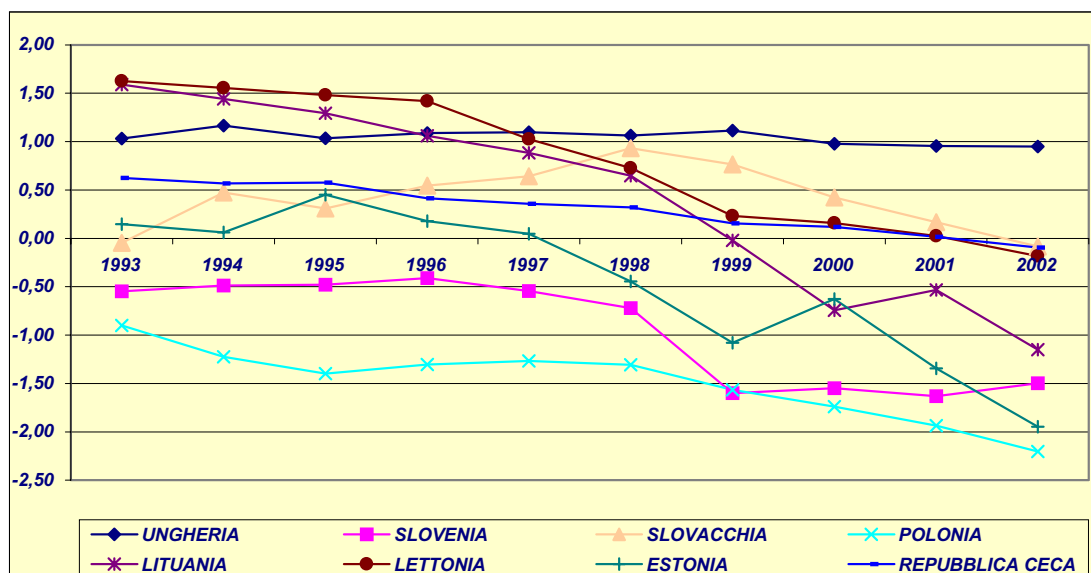
Coerentemente con le attese, l'analisi qualitativa mostra un quadro meno allarmante circa la posizione competitiva del made in Italy all'interno del mercato comune allargato. I PECO sembrano, in generale, posizionarsi su livelli qualitativi inferiori nell'ambito delle specializzazioni comuni con l'Italia nel quadro dell'interscambio con l'UE. Si evidenzia, tuttavia, una tendenza di fondo, che non va sottovalutata, di convergenza negli standard e nei livelli qualitativi delle merci scambiate dai PECO all'interno del mercato comune allargato con alcuni dei prodotti tipici del made in Italy. Tale tendenza è particolarmente marcata nel caso del mobilio, ove praticamente tutti i paesi considerati riducono la propria quota di commercio verticale negativo. Tale fenomeno di convergenza è, invece, oggettivamente meno marcato nel caso dell'abbigliamento, delle calzature e del tessile. Un dato da rilevare è sicuramente quello della Slovenia, il cui trend di specializzazione relativa rispetto a quello del nostro paese nei settori considerati è sempre positivo e convergente dal punto di vista delle caratteristiche qualitative dei prodotti, in particolar modo nei comparti del tessile e dell'abbigliamento. Considerazioni più approfondite circa la reale competitività dei PECO nelle produzioni del made in Italy richiederebbero, tuttavia, un'analisi specifica circa le dinamiche di delocalizzazione produttiva che hanno interessato tali paesi nel decennio considerato e sulla loro influenza, diretta ed indiretta, su tali processi di convergenza.

¹³ Si noti che a causa della mancanza di dati statistici per il calcolo dei valori medi unitari, si è potuto in questo comparto effettuare l'analisi solo per quattro paesi su sei (Repubblica Ceca, Slovacchia, Slovenia, Polonia, Lettonia e Lituania).

Bibliografia

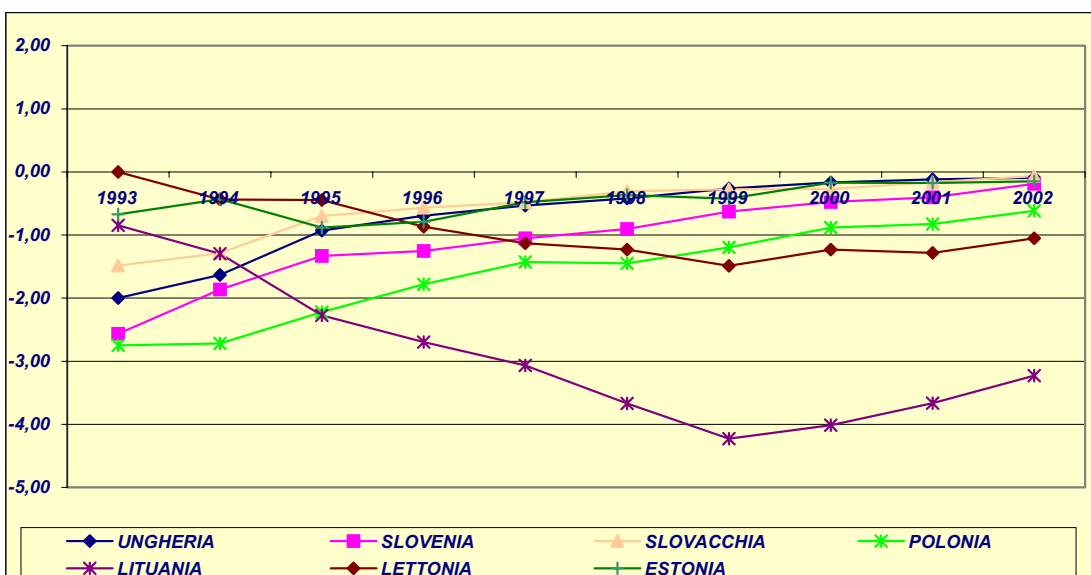
- Abed-el-Rahman K. (1991), "Firms' Competitive and National Comparative Advantages as Joint Determinants of Trade Composition" in *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol.127, n.1;
- Annicchiarico B., Quintieri B. (1999), "Il Commercio intra-industriale verticale dell'Italia nel tessile-abbigliamento", in *Rapporto ICE 1998-99*, pag.175 e ss., ICE;
- Annicchiarico B., Quintieri B. (2001), "Measurements of Intra-industry Trade: Where do We Stand? An Analysis of Italian Trade Data", mimeo;
- Aturupane, Djankov e Hoekman (1997) "Determinants of Intra-Industry Trade between East and West Europe", *World Bank Economic Review*, September
- Burgstaller, J.; Landesmann M.: *Vertical product differentiation in EU markets: the relative position of east European producers. Research Reports No 234*.Vienna, WIIW 1997.
- Flam H.; Elhanan H.: *Vertical Product Differentiation and North-South Trade. American Economic Review*, 76, 5: 810-822, Dec. 1998.
- Gabrisch H.; Werner K.: *Advantages and drawbacks of EU membership – the structural dimension. Comparative Economic Studies*, XXX, 3: 79-103, Fall 1998.
- Guerrieri P., Mastropasqua C. (1993), "Competitività, Specializzazione e Prospettive d'integrazione commerciale nei paesi dell'Est europeo" in *Bollino, Padoan* (1993);
- Gabrisch H.; Segnana M. L. (2001): *Trade Structure and Trade liberalization: The emerging pattern between the EU and Transition countries. MOCT-MOST*, 11, 1: 27-44.
- Gabrisch e Segnana (2003), *Vertical and horizontal patterns of intra-industry trade between EU and candidate countries World Bank Economic Review*, November
- Greenaway D., Hine R., Milner C: (1994), "Country Specific Factors and Pattern of Horizontal and Vertical Intra-industry Trade in the UK" in *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol.130, n.1
- Grubel G., Lloyd P.J. (1975), *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of Intra-industry Trade in Differentiated Products*; The Macmillan Press Ltd, London;
- Iapadre L. (1995), "La collocazione internazionale dell'economia italiana: indicatori statistici e tendenze recenti", *Economia Italiana*, n. 3;
- Iapadre L. (2001) "Measuring International Specialization", *International Advances in Economic Research*, vol. 7, n. 2;
- Iapadre L. (2003), *Il commercio con l'estero e la collocazione internazionale dell'economia italiana*, Atti dell'incontro tenuto a Roma il 14 dicembre 2001
- Tharakan P.K.M., Kerstens B. (1995), "Does North-South Horizontal Intra-industry Trade Really exists? An Analysis of the Toy Industry" in *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol.131, n.1
- Thom, R. (1999): *The Structure of EC-CEE Intraindustry trade.*" Working Paper No. 1.Dublin: Centre for Economic Research, Jan. 1999.
- Triulzi U. (2000), *Guida all'analisi delle statistiche del commercio estero*, ICE, Quaderni della formazione, n.16, AA 1999/2000;
- Vona, Stefano: *On the Measurement of Intra-Industry Trade: Some Further Thoughts. Weltwirtschaftliches Archiv*, 127, 4: 678-700, 1991.

Figura 1 Andamento della specializzazione dei PECO di nuova accessione nell'interscambio con l'UE in rapporto all'Italia nel comparto mobiliario (821), anni 1993 - 2002



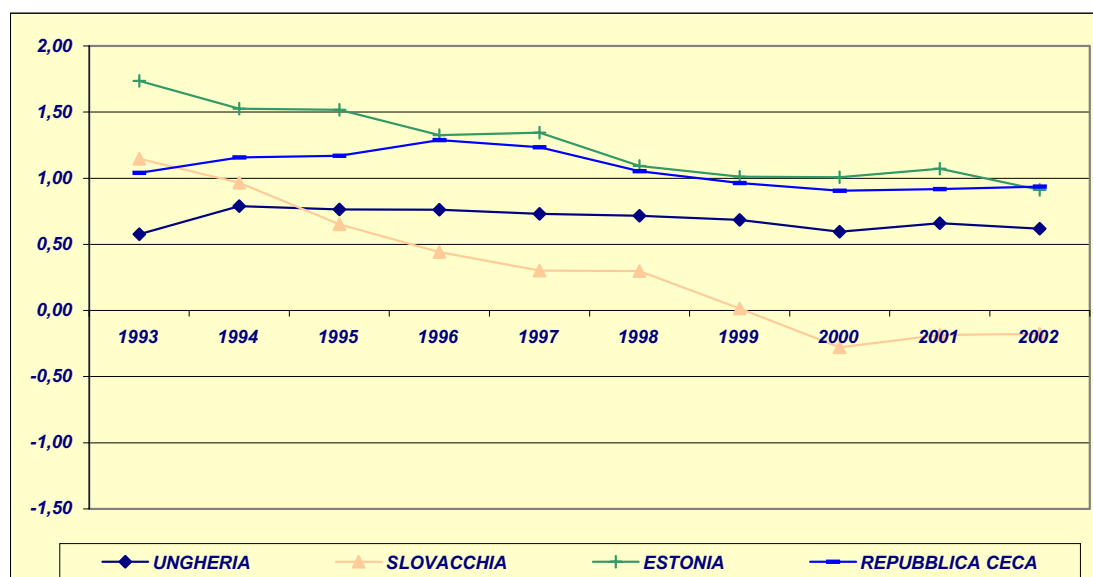
Fonte: elaborazioni su dati COMEXT

Figura 2 Andamento della specializzazione dei PECO di nuova accessione nell'interscambio con l'UE in rapporto all'Italia nel comparto abbigliamento (842), anni 1993 - 2002



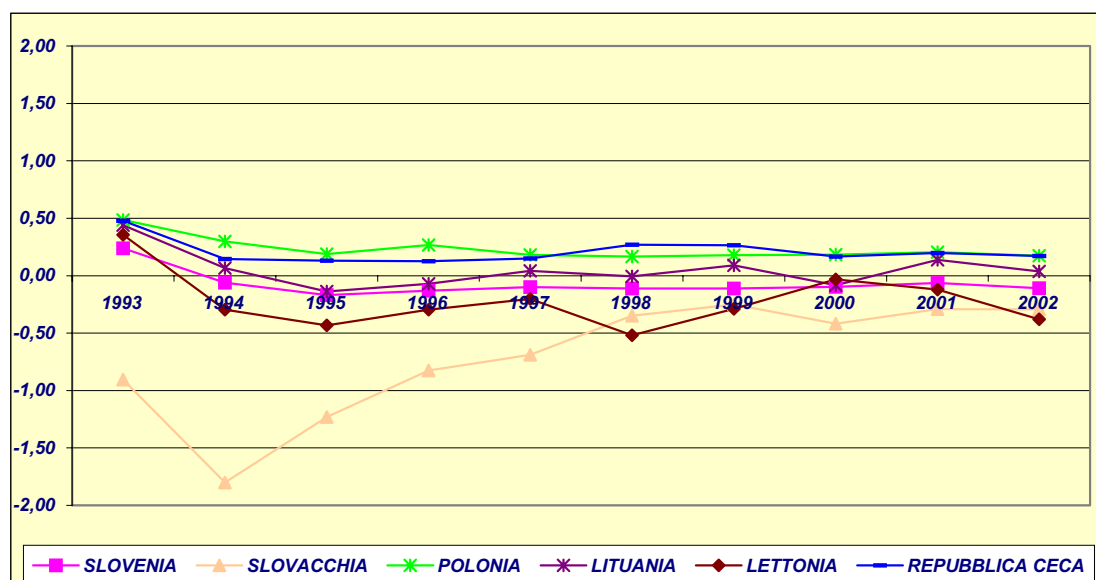
Fonte: elaborazioni su dati COMEXT

Figura 3 Andamento della specializzazione dei PECO di nuova accessione nell'interscambio con l'UE in rapporto all'Italia nel comparto calzature (851), anni 1993 - 2002



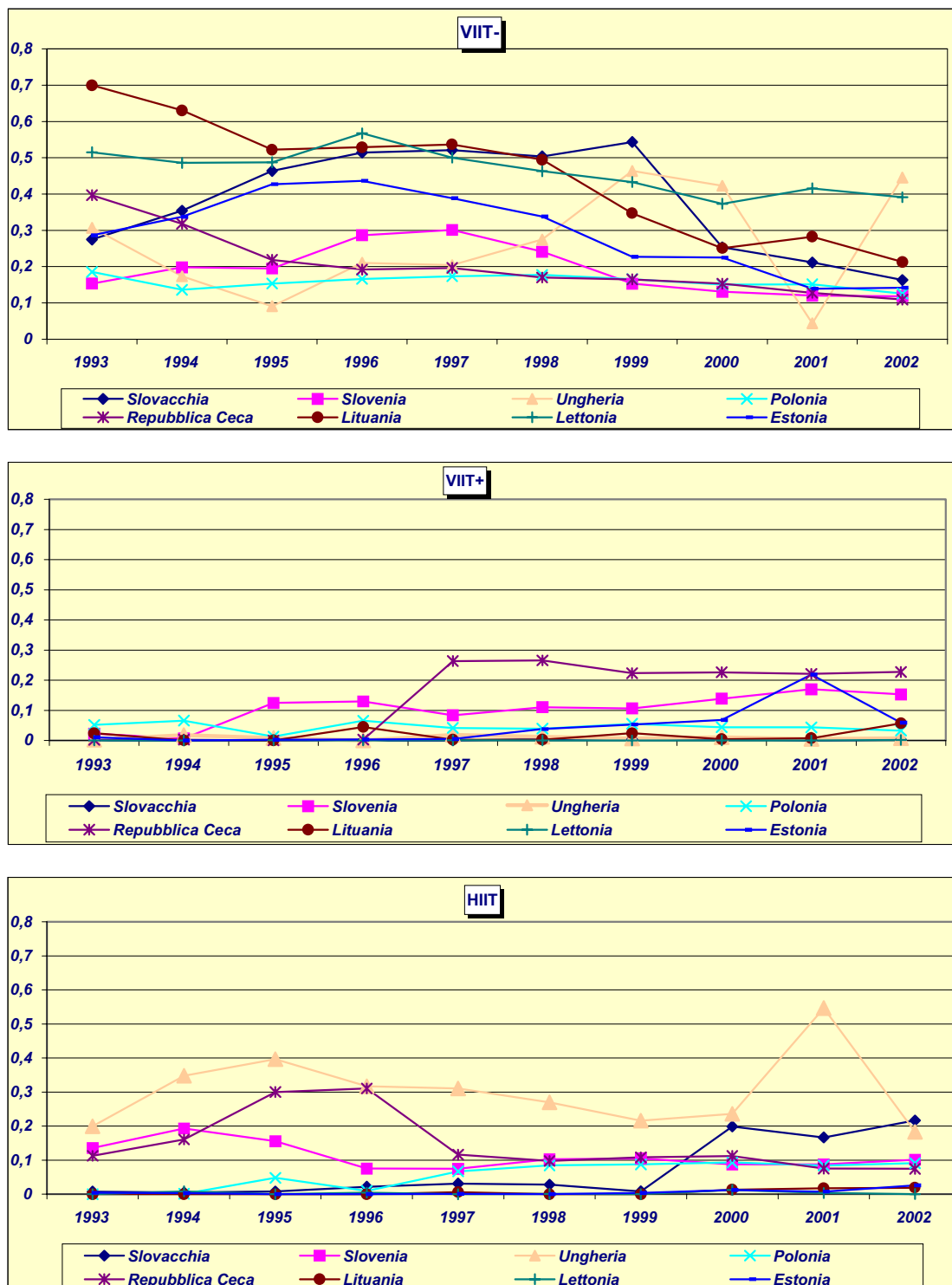
Fonte: elaborazioni su dati COMEXT

Figura 4 Andamento della specializzazione dei PECO di nuova accessione nell'interscambio con l'UE in rapporto all'Italia nel comparto tessile (651), anni 1993 - 2002



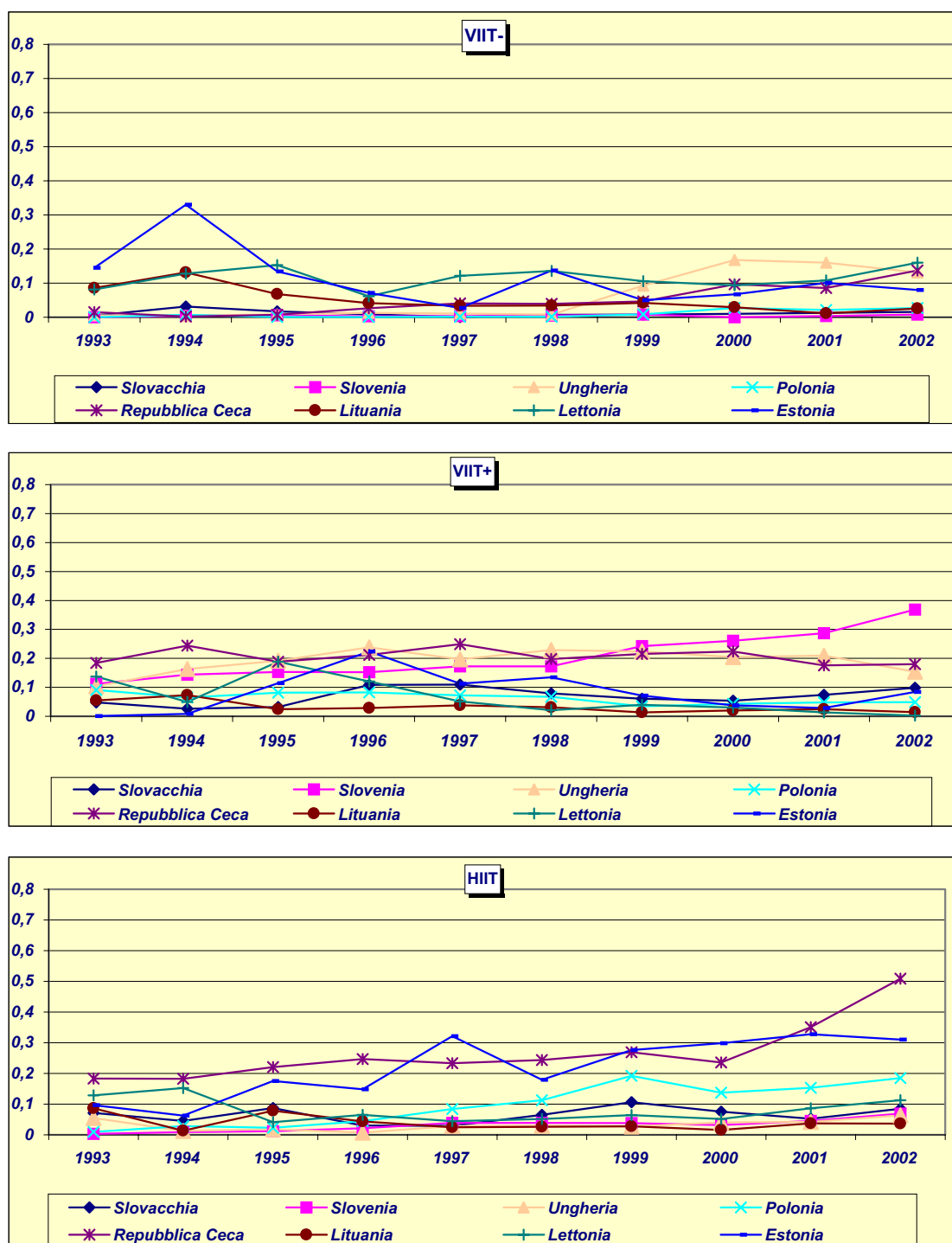
Fonte: elaborazioni su dati COMEXT

Figure 5-7 Andamento delle quote di commercio intrasettoriale verticale negativo (VIIT-), verticale positivo (VIIT+) e orizzontale (HIIT) PECO-UE, comparto mobilio, anni 1993 - 2002



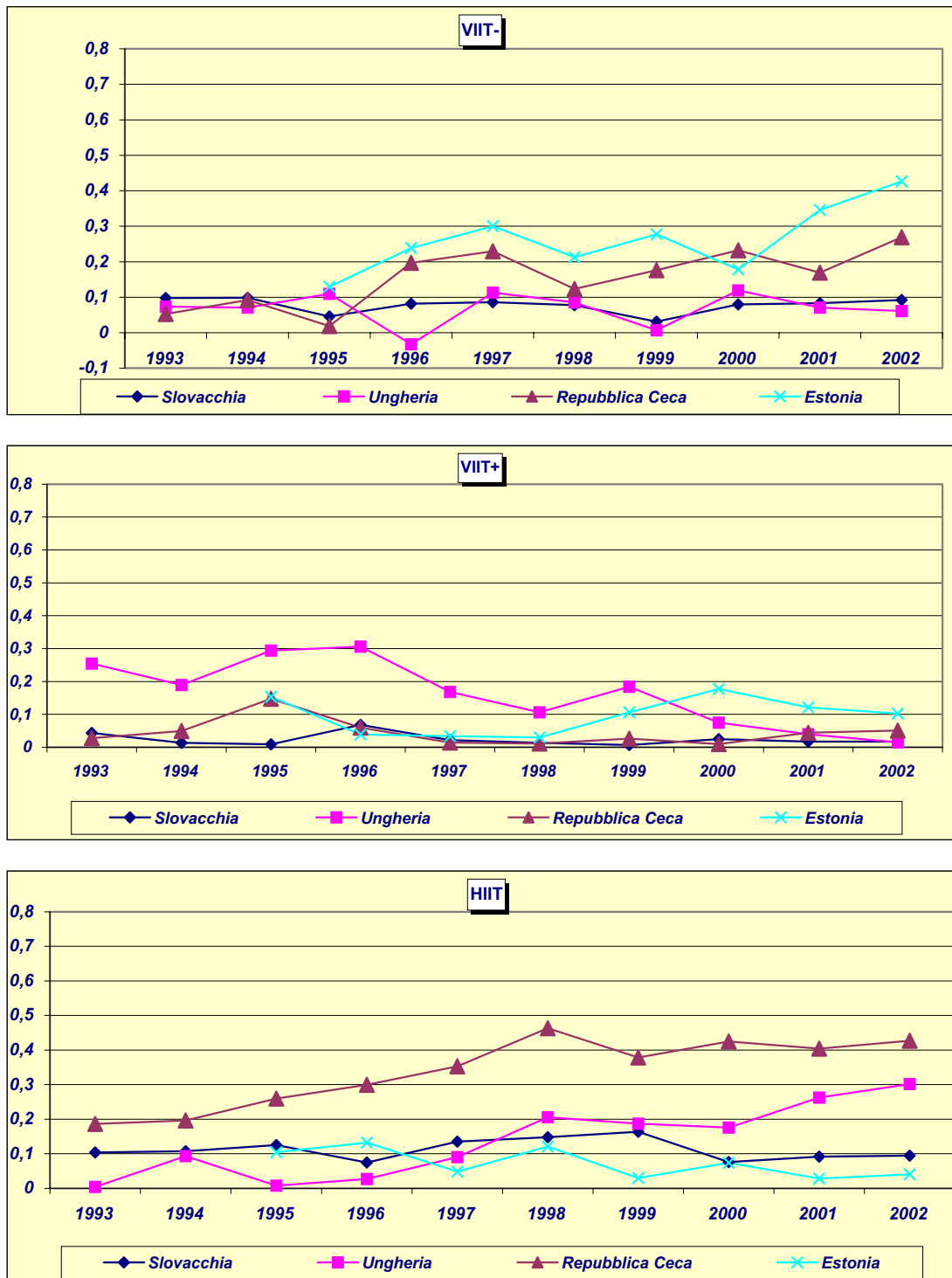
Fonte: elaborazioni su dati COMEXT

Figure 8-10 Andamento delle quote di commercio intrasettoriale verticale negativo (VIIT-), verticale positivo (VIIT+) e orizzontale (HIIT) PECO-UE, comparto 842 dell'abbigliamento, anni 1993 – 200



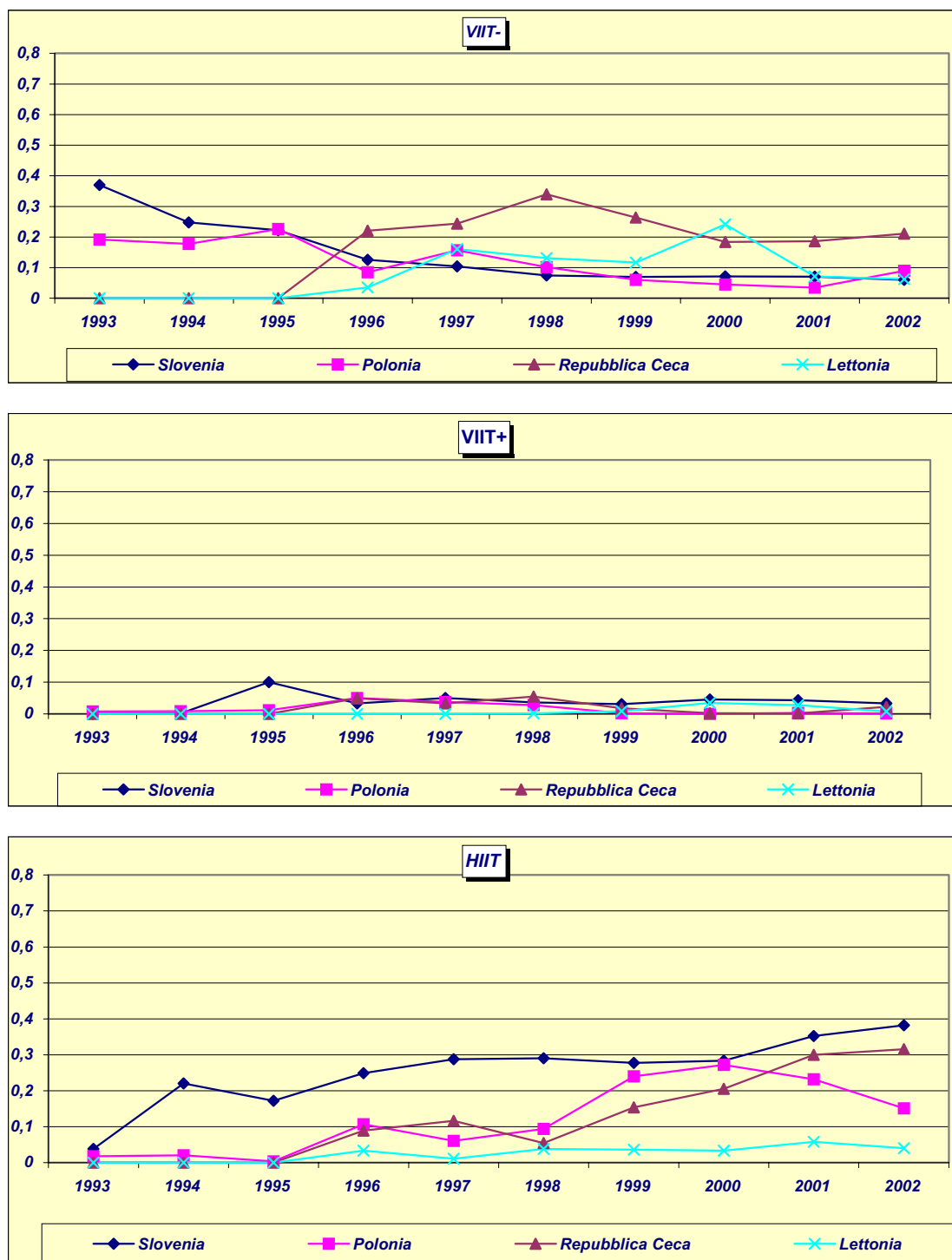
Fonte: elaborazioni su dati COMEXT

Figure 11-13 Andamento delle quote di commercio intrasettoriale verticale negativo (VIIT-), verticale positivo (VIIT+) e orizzontale (HIIT) PECO-UE, comparto calzature, anni 1993 - 2002



Fonte: elaborazioni su dati COMEXT

Figure 14-16 Andamento delle quote di commercio intrasettoriale verticale negativo (VIIT-), verticale positivo (VIIT+) e orizzontale (HIIT) PECO-UE, comparto 651 del settore tessile, anni 1993 - 2002



Fonte: elaborazioni su dati COMEXT