

Università Commerciale Luigi Bocconi  
Facoltà di Economia  
Dottorato di Ricerca in Diritto Internazionale dell'Economia  
XVI ciclo (2001-2003)

ACCORDI DI INTEGRAZIONE REGIONALE E INVESTIMENTI  
DIRETTI ESTERI: UNIONE EUROPEA, EST EUROPA E  
MEDITERRANEO

Comitato di tesi:

Chiar.mi Proff. Sergio Alessandrini (tutor), Carlo Secchi, Sandro Sideri

Tesi di dottorato di  
Claudia Guagliano  
Matricola 43257

## Sommario

Introduzione	4
<b>1 Il processo di integrazione regionale dell'Unione Europea</b>	<b>11</b>
1.1 Introduzione	12
1.2 Il quadro macroeconomico di riferimento	12
1.3 Il ruolo degli Investimenti Diretti Esteri e sviluppo economico	24
1.4 Integrazione commerciale UE PECO e UE-MED	27
1.5 Integrazione produttiva UE-PECO e UE-MED	41
1.5.1 La legislazione relativa agli IDE nei PECO e nei MED	47
1.6 Uno schema riassuntivo	50
<b>2 L'evoluzione legislativa degli accordi di integrazione regionale</b>	<b>52</b>
2.1 Introduzione	53
2.2 I processi di integrazione regionale Nord-Sud	59
2.2.1 L'Est Europa: accordi Europei e Trattato di Adesione	60
2.2.1.1 Dalla firma degli Accordi Europei al lancio dei negoziati per l'adesione	61
2.2.1.2 I negoziati d'adesione	64
2.2.2 Il Mediterraneo: il Partenariato Euro-Mediterraneo	72
2.2.2.1 Gli Accordi di Associazione Euro-Mediterranei	75
2.2.2.2 Stato di avanzamento degli Accordi di Associazione: un primo bilancio	79
2.2.3 Una comparazione tra i due tipi di Accordi	84
2.2.4 L'integrazione Nord/Sud con gli Stati Uniti	86
2.3 I processi di integrazione regionale Sud-Sud	88
2.3.1 L'integrazione nell'Europa Centro-Orientale	88
2.3.2 Strumenti di integrazione interni all'area MED	92
2.4 Le regole d'origine e l'importanza dell'integrazione Sud-Sud	98
2.4.1 Il sistema paneuropeo	100
2.5 Considerazioni conclusive	103
Appendice I Compatibilità del regionalismo con le regole fondamentali del GATT	110
Appendice II L'allargamento della UE da 15 a 25	114

Appendice III	Esempi di tipi di cumulazione d'origine	116
Appendice IV	Accordi dell'area notificati all'OMC ai sensi dell'art XXIV	119
<b>3</b>	<b>Commercio internazionale e IDE: aspetti teorici dell'integrazione regionale</b>	<b>120</b>
3.1	Introduzione	121
3.2	Gli approcci della letteratura economica agli IDE	122
3.2.1	Il paradigma eclettico	123
3.2.2	Gli approcci degli anni novanta	124
3.2.3	Il problema delle determinanti della localizzazione	127
3.3	Integrazione regionale e IDE	130
3.3.1	Contributi teorici	131
3.3.2	Studi Empirici	134
3.3.3	Limiti dei modelli attuali	137
3.4	Un modello per il nuovo regionalismo	141
<b>4</b>	<b>Verifiche empiriche del modello</b>	<b>153</b>
4.1	Introduzione	154
4.2	I dati	155
4.3	L'analisi comparata	156
4.4	L'analisi econometrica	157
4.4.1	Il modello	157
4.4.2	I risultati	160
4.5	Evoluzione Legislativa e localizzazione degli IDE	163
4.6	Implicazioni di politica economica	167
Appendice A	La banca dati	181
<b>5</b>	<b>Considerazioni conclusive</b>	<b>184</b>
<b>6</b>	<b>Bibliografia</b>	<b>188</b>

## Abbreviazioni

BAFTA	Baltic Free Trade Area
CEFTA	Central European Free Trade Area
EFTA	European Free Trade Association
FMI	Fondo Monetario Internazionale
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
IDE	Investimenti Diretti Esteri
MED	Paesi del Mediterraneo
MENA	Middle East and North Africa
NAFTA	North American Free Trade Area
PECO	Paesi dell'Europa Centro-Orientale
PEM	Partenariato Euro-Mediterraneo
PVS	Paesi in Via di Sviluppo
RIA	Regional Integration Agreement
UE	Unione Europea
UNCTAD	United Nations Commission for Trade and Development
WTO/OMC	World Trade Organisation/Organizzazione Mondiale del Commercio

## **INTRODUZIONE**

Il processo di integrazione europea è stato caratterizzato negli ultimi dieci anni da una duplice dimensione: una interna, che ha portato alla formazione del mercato unico con una sola moneta, ed una esterna, che ha comportato la sigla di accordi regionali di vario tipo con i paesi dell'est Europa e della sponda meridionale del Mediterraneo.

In particolare, fin dall'inizio degli anni novanta, immediatamente dopo la dissoluzione dell'Unione Sovietica, la UE ha ripreso le relazioni diplomatiche con i paesi dell'Europa Centro-Orientale (PECO)<sup>1</sup>, spinta da ragioni politiche e di sicurezza e dall'apertura di un nuovo mercato formato da 100 milioni di persone.

Nel corso degli stessi anni, proprio per l'avvio degli accordi europei e la crescita dei rapporti economici con i PECO, onde evitare uno sbilanciamento ad est e per le richieste dei paesi mediterranei membri della UE, si è iniziato lo storico Partenariato Euro-Mediterraneo con i dodici paesi che si affacciano dalla sponda sud-orientale sul Mediterraneo (MED)<sup>2</sup>.

La storia delle relazioni tra UE e PECO è stata molto diversa da quella tra UE e MED.

Tra la UE e i PECO dalla fine della seconda guerra mondiale all'inizio degli anni novanta i rapporti sono stati minimi. Infatti, i PECO appartenevano all'area gravitante intorno all'Unione Sovietica ed erano paesi membri del COMECON, di fatto chiusi alle economie occidentali. Con la disgregazione del COMECON, le economie dell'Est Europa hanno iniziato il loro processo di transizione al mercato, avviando un programma di riforme molto ampio, riorientando i propri scambi commerciali e cercando di "avvicinarsi" alla UE.

La politica europea nel Mediterraneo ha invece una storia diversa<sup>3</sup>, più lunga. Infatti, già nel 1972, durante il vertice dei capi di stato e di governo di Parigi, si elaborò una politica globale diretta ai paesi mediterranei non comunitari e nel corso degli anni settanta furono firmati i cosiddetti accordi di Cooperazione Globale (con Algeria, Marocco e Tunisia –il Maghreb – nel 1976; con Egitto, Siria, Giordania e Libano – il Mashrek – nel 1977). All'ambito della Politica Mediterranea Globale si possono ricondurre anche gli Accordi di Associazione firmati con Malta, nel 1970, e con Cipro,

---

<sup>1</sup> I PECO sono dieci paesi dell'Europa Centro-Orientale: Bulgaria, Estonia, Lettonia, Lituania, Polonia, Repubblica Cecca, Romania, Slovacchia e Slovenia.

<sup>2</sup> I dodici partner della UE nel Mediterraneo sono Algeria, Marocco, Tunisia (il Maghreb); Egitto, Giordania, Libano, Siria Territori Palestinesi, (il Mashrek); Cipro, Malta, Turchia e Israele. Nella tesi questi paesi saranno indicati con l'acronimo MED.

<sup>3</sup> Non è da dimenticare l'esistenza di un passato coloniale che lega alcuni paesi della UE alla regione mediterranea (in particolare, la Francia).

nel 1971. Nonostante le ambizioni, il progetto di Cooperazione Globale non ebbe successo. Alla fine del 1989 la Comunità esprime la volontà di superare l'impostazione tradizionale della politica mediterranea, basata essenzialmente sulle concessioni commerciali e sulla cooperazione finanziaria centrata sugli aiuti. Negli anni successivi la Comunità, poi Unione, ha ripensato in modo più globale alla politica mediterranea, anche per la necessità di controbilanciare la politica di apertura inaugurata nei confronti dei PECO. Il risultato della nuova attitudine verso il Mediterraneo è stata la Dichiarazione di Barcellona nel novembre del 1995 che ha dato avvio al Partenariato Euro-Mediterraneo.

La firma di tali accordi da parte dell'Unione Europea è stata in linea con il processo di integrazione economica che hanno intrapreso anche gli Stati Uniti negli anni novanta con la creazione del NAFTA<sup>4</sup>. Nello stesso periodo, fenomeni di regionalismo hanno iniziato a diffondersi indipendentemente anche tra i paesi in via di sviluppo, con la nascita dell'ASEAN e del Mercosur ad esempio. Fino alla fine della scorsa decade non esisteva alcun accordo che collegasse un'area integrata centrale (*hub*) con un'area periferica anch'essa integrata. In generale, la situazione verificatasi fino ad allora era quella di un'area centrale collegata per mezzo di accordi bilaterali con singoli paesi periferici (*spokes*).

Da qualche anno, il modello di integrazione economica ha iniziato a cambiare. Gli accordi più recenti combinano, infatti, l'integrazione bilaterale "*hub and spokes*" con una situazione in cui gli *spokes* – le periferie – sono integrate fra loro. E' il caso di UE CEFTA (Central Europe Free Trade Area) e, nel momento in cui l'area di libero scambio Euro-Mediterranea sarà completata, (è previsto per il 2010) di UE-MED<sup>5</sup>.

Su quali siano le conseguenze della creazione di aree di libero scambio di questo tipo sulle economie partecipanti non vi è ancora un'opinione condivisa in letteratura, in particolare per quanto riguarda gli effetti sull'ingresso degli Investimenti Diretti Esteri (IDE)<sup>6</sup>. Si tratta di un tema molto importante da almeno due punti di vista. Innanzitutto,

---

<sup>4</sup> North American Free Trade Area, in vigore dal 1995 tra Stati Uniti, Canada e Messico

<sup>5</sup> WTO "Regional trade integration under transformation", 2002

<sup>6</sup> Secondo il BDFDI3 (Benchmark Definition of Foreign Direct Investment dell'OCSE) e il BPM5 (bilance of Payments Manual del FMI) l'investimento diretto estero è quel tipo di investimento internazionale effettuato, da parte di un soggetto residente in un dato paese (investitore diretto estero), in

da un punto di vista teorico, esiste una letteratura ormai molto vasta<sup>7</sup> che offre ampia evidenza empirica sulle determinanti e sul ruolo degli IDE nello sviluppo di un paese; tuttavia, sulla relazione con l'Integrazione Regionale, i risultati sono ancora ambigui<sup>8</sup>. Inoltre, da un punto di vista politico economico, spesso tra le ragioni che spingono un paese periferico ad integrarsi con un'area centrale, caratterizzata da un livello di sviluppo più avanzato, vi è proprio la speranza di accrescere i propri flussi commerciali e di attrarre più IDE.

Gli effetti nelle due aree qui considerate non sono stati uguali: in entrambe le regioni gli IDE in entrata sono aumentati, ma con tassi di crescita molto diversi. La regione mediterranea ha beneficiato della crescita mondiale degli IDE avvenuta negli anni novanta, ma in misura minore rispetto ai PECO che, dall'inizio della transizione, hanno sperimentato un incredibile aumento di IDE in entrata.

Le ragioni alla base della diversa capacità di attrarre investimenti esteri sono molteplici e derivano dalle differenti capacità nel portare avanti le riforme economiche interne e dal diverso livello di integrazione internazionale e regionale.

La mia ipotesi è che il diverso successo nell'integrazione interna ai due blocchi può rappresentare la spiegazione delle differenze nella localizzazione degli IDE nelle due regioni. La firma di accordi di integrazione regionale influenza sia gli IDE, sia il commercio dei paesi da loro interessati. Tuttavia, non è chiara la relazione esistente tra flussi di IDE e scambi commerciali, in presenza dei suddetti accordi. Secondo una parte della letteratura, la creazione di un'area di libero scambio farebbe aumentare le esportazioni al suo interno, ma ne diminuirebbe gli IDE. L'evidenza empirica relativa all'area PECO e MED non sembra, però, sempre in linea con questo risultato.

Inoltre, l'analisi dei dati sul commercio estero ha un'utilità funzionale alla spiegazione dei flussi di IDE. Proprio perché sono oggi tra loro più integrati (e con un livello di scambi commerciali interni all'area più elevato rispetto a quello esistente tra i MED), i PECO hanno un *potenziale di mercato* più interessante per gli investitori esteri.

---

una impresa residente presso un altro paese (impresa oggetto di investimento diretto). Tale investimento ha l'obiettivo di ottenere un interesse durevole, cioè esso mira a stabilire una relazione di lungo termine tra il soggetto partecipante e l'impresa partecipata nonché un grado di influenza significativo nella gestione dell'impresa.

<sup>7</sup> Dunning (1992) per una presentazione generale delle multinazionali; Caves (1996) per un'applicazione ai Paesi in via di sviluppo; Markusen (1995, 2002) per la relazione tra teoria delle multinazionali e new trade theory

<sup>8</sup> Blomstrom e Kokko 1997, Motta e Norman 1996



L'importanza attribuita dalle imprese estere al *potenziale di mercato* determinerebbe probabilmente il successo dell'area sempre più integrata che darà vita all'allargamento della UE il prossimo anno. Parallelamente, la mancanza di tale effetto, dovuta alla frammentazione dell'area costituirebbe una debolezza dei paesi MED.

L'obiettivo della tesi è verificare la validità di questa ipotesi, valutando se e in che misura gli accordi di integrazione regionale siano in grado di stimolare gli IDE.

Il primo capitolo presenta il processo di integrazione regionale sviluppatosi negli ultimi dieci anni tra UE, PECO e MED utilizzando dati macroeconomici su IDE e commercio estero. L'importanza degli IDE è cruciale nel determinare il tipo di integrazione regionale in corso. La scelta di effettuare un investimento estero infatti deriva da un interesse di medio lungo periodo dell'impresa e ha degli effetti più rilevanti sull'economia destinataria (rispetto alle esportazioni). Esiste ormai un'ampia letteratura sull'importante ruolo che gli IDE e la produzione internazionale attuata dalle multinazionali possono avere nello sviluppo economico di un paese<sup>9</sup>. Nel capitolo, vengono presentati alcuni degli effetti potenziali degli IDE; quindi, è descritta la rilevanza del fenomeno nei PECO e nei MED.

Inoltre, è descritta l'evoluzione degli scambi commerciali tra le due aree considerate e la UE, e tra i paesi appartenenti alla stessa area. Come già accennato, l'ipotesi è che i PECO si presentano oggi tra loro più integrati, con un livello di scambi commerciali interni all'area più elevato rispetto a quello esistente tra i MED, e quindi con un *potenziale di mercato* più interessante per gli investitori esteri.

Al fine di analizzare in dettaglio questa ipotesi, il secondo capitolo descrive gli accordi esistenti tra la UE, da un lato, e i singoli paesi delle due aree dall'altro (Accordi Nord-Sud), cercando di capire quali decisioni in essi incluse abbiano facilitato realmente l'integrazione economica, in particolare per quanto riguarda la localizzazione degli IDE. Nel capitolo si analizzano inoltre gli accordi di tipo sud-sud firmati all'interno di ciascuna area. I PECO hanno principalmente due accordi: il CEFTA e il BAFTA (Baltic Free Trade Area), firmati e in vigore ormai da tempo. Per i paesi MED cercherò invece di far luce tra le numerose iniziative intraprese negli anni. La principale difficoltà

---

<sup>9</sup> Caves (1996)

per i MED è originata dalla grande distanza esistente tra il lancio di ogni iniziativa, la firma e la reale attuazione dell'Accordo. Il fine dell'analisi di questi accordi è, così come per gli accordi Nord-Sud, l'individuazione degli aspetti che hanno favorito economicamente l'integrazione tra paesi, rendendo ciascuno di essi destinazione più favorevole agli IDE.

Nel terzo capitolo dopo una rassegna dei principali risultati teorici ed empirici presenti nella letteratura economica sull'argomento, è sviluppato, in modo dettagliato, il modello che sembra meglio spiegare il perché negli anni novanta la crescita di IDE nei paesi dell'Europa Centro Orientale sia stata molto più rilevante di quella sperimentata nei paesi del Mediterraneo. L'idea affonda le radici nel concetto di Potenziale di Mercato (Market Potential) introdotto da Harris nel 1954. Egli ha riconosciuto per la prima volta che la reale domanda di mercato fronteggiata dalle imprese in un dato paese non è determinata solo dall'economia locale ma anche dalla somma dei mercati limitrofi pesati per la distanza geografica.

Head e Mayer (2002) hanno ripreso il concetto di potenziale di mercato di Harris per analizzare il caso di imprese multinazionali che debbano scegliere dove localizzarsi.

I risultati ottenuti da Head e Mayer (2002) sono alla base del modello sviluppato, il cui obiettivo è spiegare le ragioni che determinano la scelta di localizzazione geografica da parte di una multinazionale che abbia già deciso di investire all'estero. Tale modello si adatta bene al caso di un'impresa avente sede all'interno dell'Unione Europea davanti alla decisione di investire in uno degli eterogenei paesi dell'Est Europa o del Mediterraneo<sup>10</sup>.

Per verificare l'ipotesi sviluppata relativa alle determinanti degli IDE nelle due aree in transizione e il ruolo della UE in questo processo è necessario utilizzare un approccio di tipo microeconomico. Sulla base del modello, con lo strumento dell'analisi econometrica, nel quarto capitolo si esplorano le determinanti degli IDE, già individuate a livello teorico, nelle due aree, utilizzando due banche dati (PECODB e DBMEDA),

---

<sup>10</sup> Cointeramente col Nuovo Regionalismo emerso negli anni novanta caratterizzato da accordi di integrazione regionale che possono combinare l'integrazione classica bilaterale nucleo periferia con la novità delle periferie integrate tra loro.

che includono 4400 operazioni di investimento diretto estero nei PECO e 1800 operazioni nei MED.

## **CAPITOLO 1**

# **IL PROCESSO DI INTEGRAZIONE REGIONALE DELL'UNIONE EUROPEA**

## 1.1 Introduzione

Il capitolo presenta con un approccio macroeconomico le due aree in transizione<sup>1</sup> considerate nella tesi, analizzando l'integrazione produttiva e commerciale sviluppatasi negli ultimi dieci anni tra UE, PECO e MED. L'importanza degli IDE è cruciale nel determinare il genere di integrazione regionale in corso.

Prima di entrare nel vivo della questione è utile presentare da un punto di vista macroeconomico e istituzionale le due regioni che sono oggetto dell'analisi. La stabilizzazione macroeconomica è, infatti, un obiettivo fondamentale di ogni paese in transizione. Entrambe le aree considerate hanno cercato negli ultimi anni di attuare riforme orientate a questo scopo. Tuttavia, a causa delle differenti condizioni iniziali e caratteristiche strutturali, i due blocchi regionali si presentano oggi con punti di forza e di debolezza molto diversi dal punto di vista macroeconomico. I MED, utilizzando un approccio più graduale, hanno intrapreso prima la strada delle riforme, rispetto ai PECO che hanno iniziato più tardi e in modo più energico il processo di transizione.

## 1.2 Il quadro macroeconomico di riferimento

E' importante chiedersi quanto e se abbiano contato le condizioni iniziali sulla transizione economica dell'ultimo decennio nelle due aree. La Banca Mondiale (2001), in uno studio in cui analizza l'importanza del punto di partenza per i PECO, conclude che le condizioni iniziali sono state rilevanti in particolare nel determinare le differenze tra i paesi dell'area nei primi cinque anni di riforme rispetto all'intero periodo di dieci anni analizzato. Inoltre, la significatività dello stato iniziale non è uniforme fra tutte le variabili utilizzate nello studio. Risulta, infatti, essere particolarmente correlato alla capacità di attuare e recepire le riforme necessarie alla transizione il livello istituzionale iniziale. Infine, soprattutto dopo il periodo immediatamente successivo all'inizio delle riforme, assume maggiore importanza l'impatto delle scelte di politica economica effettuate.

---

<sup>1</sup> Il termine va inteso in un'accezione generale: per paesi in transizione nella tesi si intendono, infatti, sia i PECO sia i MED.

Prima di procedere alla presentazione del quadro macroeconomico in Europa Centro-Orientale e tra i MED mi sembra quindi utile presentare alcuni indicatori istituzionali delle economie considerate<sup>2</sup> che possono aiutare a spiegare quanto sarà discusso nel seguito del capitolo. Purtroppo gli indicatori utilizzati sono disponibili solo dal 1995, che pertanto è qui preso come anno di riferimento. Gli indicatori sono calcolati utilizzando una scala che va da 1 a 5, dove 1 rappresenta la situazione migliore.

Politica Commerciale: tale variabile misura quanto il governo limita o ostacola il commercio internazionale ed è stata costruita tenendo conto dei seguenti fattori: barriere tariffarie e non tariffarie e corruzione nel servizio doganale.

Per quanto riguarda il livello di libertà commerciale, nel 1995, non ci sono grosse differenze tra le due aree che presentano una protezione piuttosto elevata (fa eccezione solo Malta). Come emergerà nel corso del capitolo<sup>3</sup>, nonostante un punto di partenza simile, i dati relativi agli scambi commerciali nelle due aree sono oggi piuttosto diversi.

Carico fiscale: questa variabile è calcolata sulla base dell'aliquota fiscale massima sul reddito personale, dell'aliquota media, dell'aliquota fiscale sul reddito delle imprese, e della spesa pubblica in percentuale del PIL.

Intervento del governo nell'economia: questa variabile è calcolata sulla base della spesa del governo per il consumo finale in percentuale del PIL, della proprietà pubblica di attività e imprese, della quota di produzione effettuata dal governo.

Non emergono grosse differenze dalla comparazione degli indicatori fiscali e di intervento pubblico nell'economia: livelli leggermente più favorevoli sembrano caratterizzare l'area mediterranea per l'imposizione fiscale e i PECO per il grado di statalizzazione.

---

<sup>2</sup> La fonte utilizzata è l'Heritage Foundation, che ha predisposto per il periodo 1995-2002, un indicatore di libertà economica che tiene in considerazione i fattori che più influenzano l'ambiente istituzionale e quindi la libertà di svolgere ordinatamente l'attività economica. Tale indicatore, calcolato per 161 paesi tiene in considerazione 50 variabili, raggruppate poi in 10 fattori di libertà economica, per ognuno dei quali viene predisposto un indice specifico.

<sup>3</sup> In particolare nel paragrafo 1.3 è analizzato il commercio nelle due aree.

Apertura agli investimenti: questa variabile è costruita tenendo in considerazione le politiche di ciascun paese nei confronti degli IDE, al fine di determinare il clima di investimento generale.

Le politiche per gli investimenti, nell'anno di riferimento, risultano essere leggermente più favorevoli, sulla base dell'indicatore, per i PECO.

Diritti di Proprietà: questo indicatore esamina il grado di protezione governativa della proprietà privata, resa possibile dalla legge, e il grado di sicurezza della proprietà dall'espropriazione.

Non appaiono, a livello regionale, grosse differenze tra le due aree in relazione alla protezione dei diritti di proprietà.

**Tabella 1a. Variabili istituzionali PECO (1995)**

PECO 1995	Politica commerciale	Carico fiscale	Intervento del Governo nell'economia	Apertura agli investimenti	Diritti di proprietà
Bulgaria	4	5	3	2	3
Estonia	3	4	2	1	2
Lettonia	4	2,5*	2*	4	3
Lituania	4	3*	2,5*	4	3
Polonia	5	4	3	2	2
Rep Ceca	4	4	2	2	2
Romania	5	5	5	2	4
Slovacchia	4	4	3	2	3
Slovenia	4	4*	2*	4	3
Ungheria	4	5	2	2	2

Fonte: Heritage Foundation

\*: dati relativi al 1996

**Tabella 1b. Variabili istituzionali MED (1995)**

MED 1995	Politica Commerciale	Carico Fiscale	Intervento del Governo nell'economia	Apertura agli investimenti	Diritti di Proprietà
Algeria	5	4	3	3	3
Egitto	5	5	3	3	4
Giordania	4	4,5	3	2	2
Israele	4	5	5	1	2
Libano	4	3,5*	2*	4	3
Marocco	5	4	2,5	2	2
Siria	5	4*	3*	5	4
Tunisia	4	4	3	2	3
Turchia	5	3	2	2	2
Cipro	4	3*	3*	4	3
Malta	2	3,5	4	2	3

Fonte: Heritage Foundation

\*: dati relativi al 1996

In entrambe le aree gli indicatori istituzionali, nel 1995<sup>4</sup>, assumevano valori tra loro molto simili; non è quindi possibile parlare di condizioni iniziali così diverse da determinare modelli di sviluppo economico divergenti.

Nel resto del paragrafo, si considera l'andamento macroeconomico delle due regioni, dal 1995 ad oggi, alla luce del quale sarà poi interessante comparare, di nuovo, le variabili istituzionali nel 2003.

### **L'EUROPA CENTRO-ORIENTALE**

Nei primi anni di transizione tutti i paesi hanno registrato una profonda recessione, accompagnata da alti tassi di inflazione. La caduta dell'output è risultata consistente per tutte le economie ma piuttosto diversificata per intensità e durata, a seconda delle condizioni di partenza. In generale la riduzione del reddito nell'Europa Centro-Orientale si è assestata tra il 15 e il 25 per cento, mentre i tre paesi baltici hanno subito

<sup>4</sup> L'anno di riferimento è il 1995, anno della Dichiarazione di Barcellona.



inizialmente una contrazione maggiore, registrando una caduta del 40-50 per cento rispetto al livello del 1989.

La Polonia è stato il primo paese a presentare un tasso di crescita positivo nel 1992, seguita nell'anno successivo da Slovenia, Romania e Repubblica Ceca. A metà degli anni novanta tutti i paesi (tranne la Lettonia) presentavano una ripresa dell'attività economica, non sempre sostenuta dall'attuazione di politiche coerenti e sufficienti riforme strutturali. Negli anni successivi si è registrata una temporanea inversione di tendenza in alcuni paesi (Repubblica Ceca, Bulgaria e Romania).

A più di dieci anni dall'inizio della transizione i PECO presentano situazioni piuttosto diversificate. Nel 1999 solo la Polonia, la Slovenia e la Slovacchia avevano raggiunto il livello di reddito del 1989. Ungheria e Repubblica Ceca vi si avvicinavano, mentre gli stati baltici scontavano ancora una caduta iniziale dell'output più profonda che negli altri paesi e si attestavano su un livello di reddito compreso tra il 60 e il 77 per cento di quello antecedente la transizione. Bulgaria e Romania sono rimasti indietro a causa delle recessioni registrate nella seconda metà degli anni novanta.

Nel 2000 il tasso di crescita dell'area è stato intorno al quattro per cento con livelli minimi in Romania (0,6 %) e livelli massimi nei paesi baltici: Estonia (7,13%), Lettonia (6,84 per cento).

Oggi, la Romania sembra avere superato la crisi del 1997-2000 e negli ultimi due anni ha avuto tassi di crescita rispettivamente del 5,3 e del 4,3 per cento. I tre paesi baltici sono attualmente i più dinamici dell'area con tassi di crescita del PIL ben al di sopra della media, mentre Repubblica Ceca e Polonia presentano ormai tassi di crescita del PIL al di sotto del 2 per cento.

Questa dinamica è accompagnata da tassi di crescita della popolazione tendenti a zero o addirittura negativi, in linea con l'andamento delle economie più avanzate.

**Tabella 2a Tassi di crescita del PIL nei PECO**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>Bulgaria</b>	14,7	13,7	15,0	4,0	2,3	5,4	4,0	4,3
<b>Estonia</b>	9,7	10	9,7	4,6	-0,63	7,13	5,04	5,75
<b>Lettonia</b>	18,9	18,3	14,4	4,76	2,84	6,84	7,93	6,07
<b>Lituania</b>	17,1	16,4	14,1	7,31	-1,82	3,98	6,52	6,71
<b>Polonia</b>	13,3	12,3	11,3	4,8	4,10	4,0	1,0	1,2
<b>Rep Ceca</b>	4,0	3,9	4,8	-1,04	0,47	3,26	3,09	1,96
<b>Romania</b>	8,0	6,7	6,0	-4,79	-1,20	0,6	5,3	4,3
<b>Slovacchia</b>	13,1	11,3	11,8	3,96	1,32	2,21	3,29	4,4
<b>Slovenia</b>	7,4	7,3	7,4	3,8	5,2	4,6	2,95	2,90
<b>Ungheria</b>	10,2	9,9	8,7	4,86	4,17	5,15	3,8	3,3

Fonte: World Bank

**Tabella 3a Tassi di crescita della popolazione nei PECO**

	1998	1999	2000	2001	2002
<b>Bulgaria</b>	-0,6	-0,46	-1,85	-0,70	-0,81
<b>Estonia</b>	-0,76	-0,45	-0,40	-0,44	-0,59
<b>Lettonia</b>	-0,83	-0,76	-0,55	-1,02	-0,77
<b>Lituania</b>	-0,68	-0,71	-0,69	-0,17	-0,17
<b>Polonia</b>	-0,02	-0,03	-0,02	-0,04	-0,04
<b>Rep Ceca</b>	-0,12	-0,09	-0,48	-0,14	-0,16
<b>Romania</b>	-0,20	-0,10	-0,12	-0,24	-0,31
<b>Slovacchia</b>	0,08	0,11	0,06	0,09	0,08
<b>Slovenia</b>	0,15	0,18	0,15	0,00	-0,09
<b>Ungheria</b>	-0,46	0,53	0,64	-0,21	

Fonte: World Bank

Con l'inizio della transizione i PECO hanno avuto una crescita molto elevata del numero di disoccupati, praticamente nullo all'epoca dell'economia pianificata. Con il procedere delle ristrutturazioni delle imprese e le privatizzazioni il problema nuovo della disoccupazione è diventato una costante nella regione. Il tasso di disoccupazione risulta oggi particolarmente elevato in Bulgaria, Lettonia, Lituania, Polonia e Slovacchia.

**Tabella 4a: Tassi di disoccupazione nei PECO**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Bulgaria	14,7	13,7	15,0	16,0	17,0	16,4	17	18
Estonia	9,7	10,0	9,7	9,9	11,7		9,1	12,4
Lettonia	18,9	18,3	14,4	13,8	14,5		12,8	7,6
Lituania	17,1	16,4	14,1	13,3	14,1		13,1	12,5
Polonia	13,3	12,3	11,3	10,6	15,3	16,1	19,9	18,1
Rep Ceca	4,0	3,9	4,8	6,5	8,7	8,7	7,3	9,8
Romania	8,0	6,7	6,0	6,3	6,8	6,8	6,6	7,0
Slovacchia	13,1	11,3	11,8	12,5	16,2	18,6	18,6	17,2
Slovenia	7,4	7,3	7,4	7,9	7,6	7,0	6,0	11
Ungheria	10,2	9,9	8,7	7,8	7,0	6,4	5,6	5,8

Fonte: Eurostat

Sul fronte della stabilità dei prezzi molti dei paesi candidati hanno compiuto notevoli progressi nel corso degli anni novanta. La tabella 4.a mostra che nel 1995 tutti i paesi ad eccezione della Repubblica Ceca e la Slovacchia avevano tassi di crescita dei prezzi a due cifre con picchi del 62 per cento in Bulgaria. Nel corso degli anni novanta, in media l'andamento dei tassi di inflazione è stato decrescente, tanto che nel 2002 tutti i paesi, eccetto la Romania, hanno registrato tassi di inflazione al di sotto del 10 per cento.

**Tabella 5a Tassi di inflazione nei PECO, 1995-2000**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Bulgaria	62,0	123,0	1082,0	23,67	3,72	6,69	6,45	5,0
Estonia	29,0	23,0	11,2	9,77	4,45	6,69	5,39	4,28
Lettonia	25,0	17,6	8,4	4,88	5,29	4,63	2,54	1,77
Lituania	39,6	24,6	8,9	5,37	-0,36	0,89	-0,24	-0,01
Polonia	27,8	19,9	14,9	11,83	6,74	11,35	4,15	1,46
Rep Ceca	9,1	8,8	8,5	10,63	2,96	1,04	6,31	2,61
Romania	32,3	38,8	154,0	55,22	47,77	45,77	36,95	22,0
Slovacchia	9,9	5,8	6,1	5,20	6,43	6,40	5,39	3,95
Slovenia	13,5	9,9	8,4	7,82	6,59	5,74	9,91	7,91
Ungheria	28,2	23,6	18,3	14,3	10,0	9,95	8,61	10,69

Fonte: Eurostat

Fin dall'inizio della transizione molta attenzione è stata rivolta alla politica monetaria in tutti i paesi dell'area. Oggi, le politiche monetarie attuate nei dieci paesi candidati sono molto diversificate. Tre paesi hanno adottato un *currency board*, per cui la moneta nazionale risulta ancorata all'Euro<sup>5</sup> (in Bulgaria ed Estonia) o al dollaro statunitense (in Lituania). La Lettonia segue un regime di cambio fisso mentre l'Ungheria ha una banda di oscillazione mobile che si deprezza a un tasso mensile preannunciato. La Repubblica Ceca, la Romania, la Slovacchia, la Polonia e la Slovenia seguono un regime di fluttuazione controllata, utilizzando l'Euro come valuta di riferimento<sup>6</sup>.

La liberalizzazione del commercio estero è stata accompagnata durante la transizione da elevati disavanzi di partite correnti che sono andati espandendosi nella seconda metà degli anni novanta a seguito anche della ripresa economica nella regione. Inoltre, i paesi in questione, dopo le ampie svalutazioni effettuate all'inizio della transizione, hanno sperimentato un apprezzamento reale del tasso di cambio, che presumibilmente proseguirà in futuro, con effetti negativi sulla competitività<sup>7</sup>.

## I PAESI DEL MEDITERRANEO

Nell'area del Mediterraneo l'economia non sembra crescere secondo un trend ben definito: i tassi di crescita del PIL sono infatti molto diversi da un anno all'altro (Tabella 1.b). Tra le ragioni di questa situazione si può individuare la forte dipendenza dell'economia da due risorse molto volatili: le rimesse degli emigrati dall'Europa e il turismo. Il settore turistico infatti contribuisce in modo rilevante alla formazione del PIL nella maggior parte dei paesi del Mediterraneo e rappresenta una fonte importante di valuta estera. In tutti i paesi, a parte l'Algeria<sup>8</sup>, le entrate di valuta estera sono state più del 10 per cento del totale delle entrate delle partite correnti, con un picco del 19 per cento in Egitto, sia nel 1999 sia nel 2000. Gli effetti dell'11 settembre hanno provocato una caduta degli arrivi nel 2001, e in parte nel 2002, e di conseguenza la diminuzione delle entrate di valuta estera

---

<sup>5</sup> Prima dell'Euro la valuta di riferimento era il marco tedesco

<sup>6</sup> "World Economic Outlook, Focus on transition economics", IMF (2000)

<sup>7</sup> Vedi paragrafo sull'integrazione commerciale per maggiori dettagli.

<sup>8</sup> L'Algeria è un caso a se stante. Si può definire *oil economy* E' il primo paese del Mediterraneo per riserve accertate di idrocarburi. Nel 2000, infatti, il 40 per cento del PIL ha avuto origine nella produzione mineraria.

Negli ultimi tre anni i tassi di crescita del PIL nell'area sono stati intorno al 4 per cento. Maggiore dinamicità l'hanno avuta paesi come Giordania, Marocco e Turchia, mentre il Libano è cresciuto negli ultimi due anni solo dell'1 per cento circa. I dati di crescita del PIL in assoluto non sono preoccupanti, ma rappresentano nella realtà un problema importante nell'area perché accompagnati da tassi di crescita della popolazione attiva elevati (Tabella 2b). Questo è fonte di grande vulnerabilità economica: qualsiasi shock, interno o esterno, ha immediate conseguenze negative sul livello di disoccupazione.

**Tabella 2b Tassi di crescita del PIL nei MED**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Algeria	3,8	4,1	1,1	5,1	3,2	2,4	2,1	4,1
Egitto	4,6	5,0	5,5	5,6	6,0	5,11	3,5	2,96
Giordania	6,2	2,1	3,3	3,02	3,05	4,22	4,25	4,85
Israele	6,6	4,7	3,3	2,63	2,21	6,0	-0,9	
Libano		4,0	4,0	3,0	1,0	-0,5	1,3	1,0
Marocco	-6,5	12,2	-2,23	7,67	0,04	0,86	6,46	4,54
Siria	7,0	9,8	5,0	7,6	-2,0	0,6	2,8	3,1
Tunisia	2,3	7,06	5,44	4,75	6,07	4,71	4,91	1,90
Turchia	7,2	7,0	7,5	3,09	-4,71	7,36	-7,49	7,78
Cipro	6,2	1,9	2,5	5,0	4,6	5,1	4,0	2,0
Malta	6,2	4,0	4,9	3,49	3,99	5,54	-0,73	1,2

Fonte: World Bank

**Tabella 3b Tassi di crescita della popolazione nei MED**

	1998	1999	2000	2001	2002
Algeria	1,49	1,44	1,47	1,56	1,62
Egitto	1,91	1,9	1,86	1,82	1,77
Giordania	-0,83	-0,76	-0,55	-1,02	-0,77
Israele	2,35	2,08	2,06	2,04	2,02
Libano	1,44	1,32	1,3	1,28	1,26
Marocco	1,65	1,64	1,61	1,60	1,58
Siria	2,50	2,48	2,47	2,45	2,43
Tunisia	1,30	1,13	1,14	1,18	1,20
Turchia	1,48	1,48	1,42	1,37	1,32
Cipro	0,67	0,4	0,48	0,57	0,65
Malta	0,78	0,51	1,27	0,51	0,5

Fonte: World Development Indicator

Infatti, il livello della disoccupazione e il suo tasso di crescita molto elevato costituiscono un problema centrale per le economie dell'area, dati gli alti tassi di crescita della popolazione (con l'eccezione di Malta e Cipro). I tassi di disoccupazione nel Maghreb stanno lentamente scendendo dal 2000, ma sono ancora tra i più alti della regione. Un trend diverso ha caratterizzato gli ultimi anni in Turchia, Siria, Malta e Israele dove i tassi di disoccupazione sono aumentati. Perché la disoccupazione diminuisca è necessario che la creazione di nuovi posti di lavoro cresca a un tasso più elevato della popolazione attiva. Ma una struttura della popolazione per classi di età di tipo piramidale e l'entrata della donne nella forza lavoro hanno causato negli ultimi anni un aumento rilevante della popolazione attiva.

**Tabella 4b Tassi di disoccupazione nei paesi MED**

	1998	1999	2000	2001	2002
Algeria	28	30	28,9	27,3	31
Egitto	7,9	8,5	9,0	9,2	9,1
Giordania	12,6	14,4	13,7	14,9	15,3
Israele	8,5	8,9	8,8	9,3	10,3
Libano	18	-	9,9	-	-
Marocco	19	23	13,6	12,5	11,6
Siria	12	-	9,5	10,3	20
Tunisia	15,6	16,5	15,6	15,0	14,9
Turchia	6,8	7,7	6,6	8,5	10,4
Cipro	4,9	5,6	5,2	4,4	3,8
Malta	-	5,5	7,0	6,7	7,4

Fonte: Eurostat

Dalla tabella 5b emerge che i tassi di inflazione sono in generale piuttosto bassi in tutta l'area del Mediterraneo, ad eccezione della Turchia, in cui la crescita dei prezzi è ancora molto sostenuta (43,53 per cento nel 2002). Le politiche monetarie rigorose attuate negli anni novanta (attraverso l'ancoraggio dei tassi di cambio<sup>9</sup> e un ricorso sempre minore al

<sup>9</sup> Nella maggior parte di casi al dollaro (Egitto, Libano e Giordania); nel caso di Marocco e Tunisia il riferimento è un paniere di valute.

signoraggio per finanziare il bilancio statale) hanno contribuito a mantenere contenuta la crescita dei prezzi nei paesi dell'area (la Turchia fa eccezione).

**Tabella 5b Tassi di inflazione nei paesi MED**

	1998	1999	2000	2001	2002
Algeria	-4,19	10,37	24,0	3,25	0,47
Egitto	3,42	2,21	6,67	3,21	4,03
Giordania	6,0	-0,24	-0,13	0,04	0,41
Israele	6,56	6,69	1,71	1,1	5,7
Libano	4,56	0,24	0,14	0,04	2,48
Marocco	0,36	0,51	1,50	1,58	2,59
Siria	-1,46	5,73	8,81	5,97	2,47
Tunisia	3,24	3,75	2,42	2,76	2,70
Turchia	75,68	55,56	49,9	54,81	43,53
Cipro	2,31	2,22	4,02	2,82	2,8
Malta	2,24	2,73	1,66	2,5	2,2

Fonte: World Bank Development Indicator

### Quadro istituzionale

All'inizio del paragrafo, sono state presentate alcune variabili economico istituzionali relative all'anno 1995<sup>10</sup>. Dall'analisi di quei dati però non sono emerse differenze tali da giustificare un diverso modello di sviluppo nelle due aree. Dopo aver presentato il quadro macroeconomico, mi sembra utile riproporre quelle variabili istituzionali, per l'ultimo anno disponibile, il 2003, per vedere se le riforme attuate in questi anni hanno causato delle divergenze fra le due aree, da un punto di vista istituzionale. I dati riportati nelle tabelle 5a e 5b mostrano che i PECO oggi sono in media leggermente più avanti rispetto ai MED per quanto riguarda la politica commerciale e l'apertura agli investimenti<sup>11</sup>. Inoltre, secondo l'indicatore di intervento del governo nell'economia, le economie del Mediterraneo si presentano più statalizzate rispetto a quelle dell'Europa Centro-Orientale.

<sup>10</sup> Primo anno disponibile.

<sup>11</sup> Nei prossimi paragrafi ci si soffermerà sull'integrazione commerciale e produttiva in corso nelle due aree.

signoraggio per finanziare il bilancio statale) hanno contribuito a mantenere contenuta la crescita dei prezzi nei paesi dell'area (la Turchia fa eccezione).

**Tabella 5b Tassi di inflazione nei paesi MED**

	1998	1999	2000	2001	2002
Algeria	-4,19	10,37	24,0	3,25	0,47
Egitto	3,42	2,21	6,67	3,21	4,03
Giordania	6,0	-0,24	-0,13	0,04	0,41
Israele	6,56	6,69	1,71	1,1	5,7
Libano	4,56	0,24	0,14	0,04	2,48
Marocco	0,36	0,51	1,50	1,58	2,59
Siria	-1,46	5,73	8,81	5,97	2,47
Tunisia	3,24	3,75	2,42	2,76	2,70
Turchia	75,68	55,56	49,9	54,81	43,53
Cipro	2,31	2,22	4,02	2,82	2,8
Malta	2,24	2,73	1,66	2,5	2,2

Fonte: World Bank Development Indicator

### Quadro istituzionale

All'inizio del paragrafo, sono state presentate alcune variabili economico istituzionali relative all'anno 1995<sup>10</sup>. Dall'analisi di quei dati però non sono emerse differenze tali da giustificare un diverso modello di sviluppo nelle due aree. Dopo aver presentato il quadro macroeconomico, mi sembra utile riproporre quelle variabili istituzionali, per l'ultimo anno disponibile, il 2003, per vedere se le riforme attuate in questi anni hanno causato delle divergenze fra le due aree, da un punto di vista istituzionale. I dati riportati nelle tabelle 5a e 5b mostrano che i PECO oggi sono in media leggermente più avanti rispetto ai MED per quanto riguarda la politica commerciale e l'apertura agli investimenti<sup>11</sup>. Inoltre, secondo l'indicatore di intervento del governo nell'economia, le economie del Mediterraneo si presentano più statalizzate rispetto a quelle dell'Europa Centro-Orientale.

<sup>10</sup> Primo anno disponibile.

<sup>11</sup> Nei prossimi paragrafi ci si soffermerà sull'integrazione commerciale e produttiva in corso nelle due aree.



**Tabella 6a Condizioni economiche strutturali nei PECO (2003)**

PECO 2003	Politica commerciale	Carico fiscale	Intervento del Governo nell'economia	Apertura agli investimenti	Diritti di proprietà
Bulgaria	4	4	2	3	3
Estonia	1	3,5	2	1	2
Lettonia	2	4	2	2	3
Lituania	1*	3,5*	2*	2*	3*
Polonia	3	4,5	2	3	2
Rep Ceca	3	4,5	2	2	2
Romania	4	4,5	3	3	4
Slovacchia	3	4,5	2	2	3
Slovenia	4	4	2	3	3
Ungheria	3	4	2	2	2

Fonte: Heritage Foundation

**Tabella 6b Condizioni economiche strutturali nei MED (2003)**

MED 2003	Politica Commerciale	Carico Fiscale	Intervento del Governo nell'economia	Apertura agli investimenti	Diritti di Proprietà
Algeria	5	3,5	3	2	4
Egitto	4	5	3	3	3
Giordania	4*	4*	3*	2*	3*
Israele	2*	5*	3,5*	1*	2*
Libano	4*	3,5*	3*	3*	4*
Marocco	5	4	2,5	2	4
Siria	4	4,5	4	4	4
Tunisia	5	4	3	3	3
Turchia	3	4,5	3	3	3
Cipro	2	3,5	3	3	1
Malta	3	4	3	3	1

Fonte: Heritage Foundation; \*: dati relativi al 2002

Il quadro macroeconomico/istituzionale non è comunque tale da giustificare diversità rilevanti fra le due aree analizzate. Entrambe le aree hanno fatto grandi passi avanti verso la stabilizzazione macroeconomica negli ultimi dieci anni; nell'affrontare le

riforme necessarie per completare il processo di transizione, i PECO presentano, però, due vantaggi rispetto ai MED. Il primo è dovuto a un migliore contesto di crescita economica: infatti sebbene il PIL cresca a tassi simili nelle due aree considerate l'andamento della popolazione ha caratteristiche profondamente diverse nei due blocchi regionali. In secondo luogo, i PECO sono avvantaggiati dalla prospettiva di adesione alla UE che rende più accettabili e quindi più facilmente attuabili le riforme economiche necessarie.

### **1.3 Investimenti Diretti Esteri e sviluppo economico**

Gli Investimenti Diretti Esteri e la produzione internazionale attuata dalle multinazionali possono avere un ruolo molto importante nello sviluppo economico di un paese. E' opinione comune che l'entrata di IDE agisca positivamente sull'economia destinataria attraverso i seguenti canali: crescita delle risorse finanziarie, aumento del livello degli investimenti, trasferimento di tecnologia, integrazione coi mercati internazionali, ristrutturazione, prospettiva di sviluppo industriale di lungo periodo, aumento dell'efficienza e della produttività e migliore qualità dei servizi<sup>12</sup>. L'ampiezza degli effetti degli IDE sull'economia del paese ospite dipende dalle caratteristiche dell'investimento effettuato (strategia di entrata scelta: greenfield o acquisizione); dalla situazione dell'impresa acquistata; dal settore destinatario dell'investimento; dal periodo di tempo considerato per la valutazione dell'impatto.

Si possono classificare gli effetti degli IDE sullo sviluppo dell'economia destinataria in quattro capitoli: risorse finanziarie e investimenti, tecnologia, occupazione, struttura di mercato e concorrenza.

Risorse finanziarie. Gli IDE non solo accrescono la disponibilità di risorse finanziarie esterne per lo sviluppo del paese destinatario, ma sono anche molto più stabili degli altri flussi di capitali<sup>13</sup>, essendo basati tipicamente su una visione di mercato di lungo periodo, sul potenziale di crescita e sulle caratteristiche strutturali delle economie destinarie.

---

<sup>12</sup> UNCTAD, WIR 1999 "Foreign Direct Investment and the Challenge of Development" per una rassegna dei principali effetti degli IDE sulle economie ospiti.

<sup>13</sup> Il livello di volatilità degli investimenti è in generale più basso per gli IDE che per gli investimenti di portafoglio.

Il trasferimento di tecnologia e la sua diffusione sono uno dei più importanti benefici ricercati dai paesi in via di sviluppo attraverso gli IDE: per questi paesi, le multinazionali rappresentano la principale fonte di nuove tecnologie. Il livello di diffusione di nuove tecnologie è strettamente legato al tipo di legami esistenti tra l'impresa estera e l'economia ospite: maggiori sono questi legami e più rilevanti sono gli *spillovers* dell'investimento attuato. Proprio per facilitare lo sviluppo di legami tra imprese estere e domestiche spesso i paesi destinatari degli IDE introducono clausole specifiche di comportamento in seguito all'investimento. Queste sono tuttavia sempre più limitate dagli accordi TRIMs (Trade Related Investment Measures) interni all'OMC<sup>14</sup> che generalmente proibiscono l'imposizione di criteri di comportamento agli investitori esteri. L'evidenza empirica sugli IDE suggerisce che la disponibilità di nuove tecnologie e strategie di produzione crea un potenziale significativo di *spillovers* a disposizione delle imprese locali (Blomstrom e Kokko, 1997). Si possono distinguere gli *spillovers* tecnologici in diretti (trasferimento di tecnologia puro) e indiretti (diffusione di tecnologia e competenze all'interno dell'economia ospite). L'uso di nuove tecnologie da parte della impresa estera entrante nel mercato (nuova perché investimento *greenfield* o perché acquisizione di un'impresa domestica già esistente) non è, infatti, l'unico beneficio apportato dall'investimento estero intrapreso. Un altro, spesso più rilevante, è costituito dalla diffusione delle nuove tecnologie e competenze professionali indotte dagli IDE in tutta l'economia ospite. Gran parte di questa diffusione tecnologica non ha un prezzo e non è pagata dal mercato: si tratta di esternalità positive degli investimenti esteri, che derivano dalla prossimità geografica e sono indipendenti da ogni transazione di mercato. Queste esternalità tecnologiche, fin dai tempi del lavoro di Marshall (1890), sono al centro dell'approccio di Organizzazione Industriale allo studio delle imprese multinazionali, nel quale è sottolineata l'importanza degli IDE come veicolo di trasferimento della tecnologia, in particolar modo fra paesi industrializzati e paesi in via di sviluppo.

Occupazione L'impatto diretto degli IDE sull'occupazione non è univoco. In caso di IDE, effettuato attraverso l'acquisizione di una realtà già esistente e avente bisogno di ristrutturazione l'effetto può essere negativo<sup>15</sup>. In caso di costruzione di un nuovo impianto di produzione vi è subito necessità di nuovi dipendenti e quindi gli effetti

---

<sup>14</sup> Agreement on Trade Related Investment Measures reperibile sul sito [www.wto.org](http://www.wto.org).

<sup>15</sup> Si considerino, ad esempio, le privatizzazioni effettuate nell'Est Europa.

quantitativi sull'occupazione sono buoni. Oltre al numero di occupati è importante considerare gli effetti sulla qualità dell'occupazione: salari e condizioni occupazionali, quali situazione contrattuale, ore di lavoro, relazioni industriali e pari opportunità, tendono a migliorare in seguito all'entrata delle multinazionali. Gli IDE, inoltre, possono creare occupazione indirettamente attraverso l'indotto creato nel sistema economico. Infatti, ad esempio, l'ingresso di una nuova impresa produttrice di beni finali accresce la domanda di beni intermedi (quindi la domanda di occupazione a monte della filiera).

Struttura di mercato e concorrenza. La presenza di imprese multinazionali in settori caratterizzati da concorrenza monopolistica e da rendimenti crescenti di scala può influenzare l'intera struttura dell'economia cambiando le condizioni di domanda e offerta: per effetto della concorrenza le multinazionali possono spiazzare le imprese domestiche già esistenti nel settore, ma, contemporaneamente, possono beneficiare le imprese in settori a valle o a monte attraverso la riduzione dei prezzi dei beni intermedi (*forward linkages*) o per la maggiore domanda di input locali (*backward linkages*). Questo genere di legami può alimentare altre imprese locali per effetto di *spillovers* di varia entità<sup>16</sup>, e quindi generare crescita endogena (Rodriguez-Clare, 1996; Markusen e Venables, 1999; Borensztein et al., 1998).

Ovviamente, il segno e l'ampiezza di questi effetti possono variare in relazione alle caratteristiche dei paesi/regioni considerati, alle strategie seguite dalle multinazionali e alle caratteristiche dei settori in cui le imprese estere operano (Aitken, Harrison, 1999)<sup>17</sup>.

---

<sup>16</sup> L'instaurazione di legami e spillovers con i produttori locali, il maggiore contenuto tecnologico, le migliori competenze manageriali e di marketing portano un livello di produttività e di efficienza tecnica più elevato, costringendo di fatto i concorrenti domestici ad investire di più nell'innovazione, Blomstrom e Kokko, 1997

<sup>17</sup> Un'applicazione al settore manifatturiero in Polonia è stata attunta da Altomonte e Resmini (1999).

## 1.4 Integrazione commerciale UE PECO e UE MED

Per confrontare il commercio internazionale dei PECO e dei MED è utile partire da alcuni dati generali. Innanzitutto, la crescita del commercio nelle due aree ha avuto velocità diverse negli anni novanta: nei paesi MED tra il 1990 e il 2001 le esportazioni sono cresciute a un tasso nominale annuo del 5.47 per cento e le importazioni a un tasso del 5.63 per cento. Tra i PECO, l'apertura al commercio, soprattutto dalla metà degli anni novanta, è stata più veloce sviluppandosi a una media annua dell'8.71 per cento per le esportazioni e 8.64 per cento per le importazioni dal 1996 al 2001.

**Tabella 7a Esportazioni dei PECO**

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Bulgaria	2319	3400	5220	4781	4314	4150	3755	4760	5062
		(46,6)	(53,5)	(-8,4)	(-9,8)	(-3,8)	(-9,5)	(26,8)	(6,3)
Estonia	805	1312	1840	2077	2931	3244	3017	3828	4011
		(63)	(40,2)	(12,9)	(41,1)	(10,7)	(-7,0)	(26,9)	(4,8)
Lettonia	1040	990	1284	1424	1670	1811	1723	1865	2000
		(-4,8)	(29,7)	(10,9)	(17,3)	(8,4)	(-4,9)	(8,2)	(7,2)
Lituania	1159	2029	2706	3281	3862	3711	3004	3808	4581
		(75,1)	(33,4)	(21,2)	(17,7)	(-3,9)	(-19,1)	(26,8)	(20,3)
Polonia	14143	17240	22895	22895	25751	28228	27407	31644	36050
		(21,9)	(32,8)	(0,0)	(12,5)	(9,6)	(-2,9)	(15,5)	(13,9)
Romania	4892	6160	8061	8061	8387	8315	8509	10367	11386
		(25,9)	(30,9)	(0,0)	(4,0)	(-0,9)	(2,3)	(21,8)	(9,8)
Rep. Ceca	11774	14281	17178	24440	22504	26420	26328	28941	30050
		(21,3)	(20,3)	(42,3)	(-7,9)	(17,4)	(-0,3)	(9,9)	(3,8)
Slovacchia	5460	6691	8579	8831	9639	10720	10223	11874	12631
		(22,5)	(28,2)	(2,9)	(9,1)	(11,2)	(-4,6)	(16,1)	(6,4)
Slovenia	6241	7232	8389	8312	8372	9034	8505	8728	9189
		(15,9)	(16,0)	(-0,9)	(0,7)	(7,9)	(-5,9)	(2,6)	(5,3)
Ungheria	8598	10558	12861	13145	19100	23005	24849	28087	30153
		(22,8)	(21,8)	(2,2)	(45,3)	(20,4)	(8,0)	(13,0)	7,4
<b>Totale</b>	<b>56431</b>	<b>69893</b>	<b>89013</b>	<b>97247</b>	<b>106530</b>	<b>118638</b>	<b>117320</b>	<b>133902</b>	<b>145113</b>
		(23,9)	(27,4)	(9,3)	(9,5)	(11,4)	(-1,1)	(14,1)	(8,4)

Fonte: FMI Direction of Trade; Nota: dati in milioni di dollari; tassi di crescita tra parentesi.

**Tabella 7b Esportazioni dei MED**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Algeria	9357	11099	1373	10025	12740	20813
		(18,6)	(-86,2)	(630,2)	(27,1)	(63,4)
Egitto	3450	3539	3921	3130	3559	4689
		(2,6)	(10,8)	(-20,2)	(13,7)	(31,8)
Giordania	1769	1817	1836	1802	1832	1897
		(2,7)	(1,0)	(-1,9)	(1,7)	(3,5)
Israele	19046	20610	22503	22993	25794	31404
		(8,2)	(9,2)	(2,2)	(12,2)	(21,7)
Libano	656	736	643	662	677	715
		(12,2)	(-12,6)	(3,0)	(2,3)	(5,6)
Marocco	6881	6881	7032	7153	7367	6981
		(0,0)	(2,2)	(1,7)	(3,0)	(-5,2)
Siria	3563	3999	3916	2890	3464	4770
		(12,2)	(-2,1)	(-26,2)	(19,9)	(37,7)
Tunisia	5475	5517	5559	5738	5872	5850
		(0,8)	(0,8)	(3,2)	(2,3)	(-0,4)
Turchia	21637	23224	26261	26974	26588	26852
		(7,3)	(13,1)	(2,7)	(-1,4)	(-0,1)
Cipro	3694	3983	3655	3685	3618	3846
		(7,8)	(-8,2)	(0,8)	(-1,8)	(6,3)
Malta	1914	1731	1630	1834	1989	2336
		(-9,6)	(-5,8)	(12,5)	(8,5)	(17,4)
Totale	77442	83136	78329	86886	93500	109873
		(7,4)	(-5,8)	(10,9)	(7,6)	(17,5)

Fonte: FMI Direction of Trade

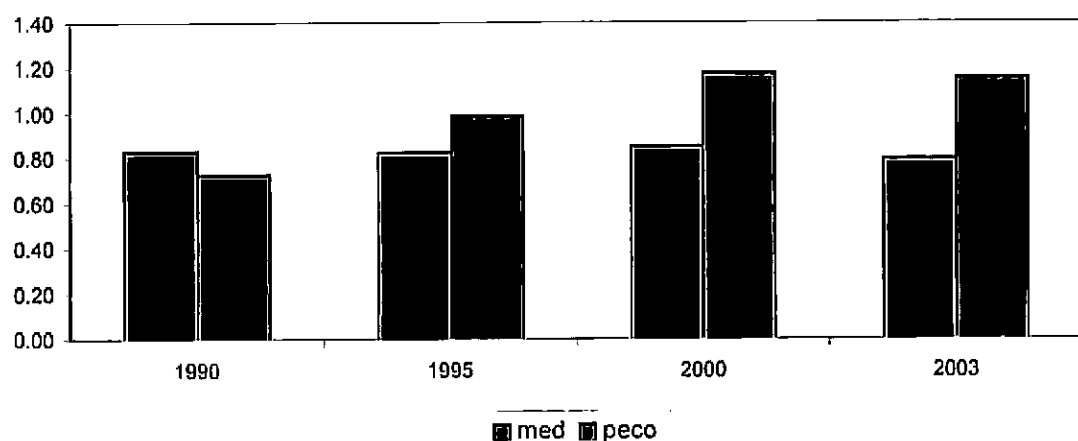
Nota: I dati sono in milioni di dollari; tra parentesi sono riportati i tassi di crescita

Il livello di apertura dell'economia (Esportazioni + importazioni/PIL) è aumentato nei PECO mentre nei MED è rimasto stabile o addirittura è diminuito. Nei MED nel 2003 è stato pari in media all'80 per cento del PIL. Quando si considerano le dinamiche nazionali le differenze sono enormi: ci sono economie come Giordania e Tunisia per le quali il commercio internazionale è fondamentale con valori d'apertura commerciale molto elevati; all'estremo opposto c'è la Siria, l'economia più chiusa dell'area. Un caso particolare è rappresentato dall'Egitto, in cui la liberalizzazione commerciale non c'è

stata e l'apertura commerciale è diminuita nel periodo considerato (31 per cento nel 1990 contro il 25 per cento nel 2001).

I valori di apertura commerciale sono cresciuti in modo spettacolare ovunque tra i PECO. Nel 1990 il livello di questo indicatore era più basso di quello dei MED. Oggi è vero il contrario. Bisogna sottolineare che, eccezion fatta per la Polonia, le economie dell'Europa Centro-Orientale hanno dimensioni ridotte e difficilmente hanno una popolazione che supera i dieci milioni di abitanti. Ne segue che la domanda estera è fondamentale per il funzionamento dell'economia. In particolare, l'Ungheria, la Repubblica Ceca e Slovacchia sono state protagoniste di una vera esplosione commerciale..

**Grafico 1. Apertura commerciale PECO e MED**

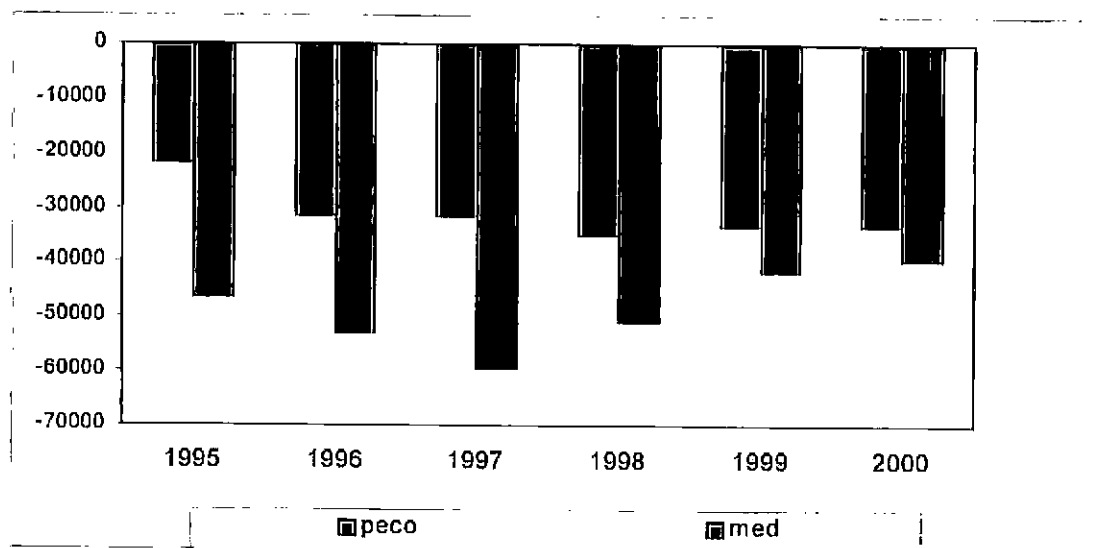


Fonte: Elaborazione propria su dati World Bank

Il saldo della bilancia commerciale è in entrambe le aree costantemente negativo. Nei PECO, per tutti gli anni novanta, fino al 1998, le importazioni sono cresciute più delle esportazioni accrescendo il disavanzo commerciale. Ora sembra che il trend sia cambiato e che sia stato avviato un processo di riduzione del disavanzo.

Anche nei MED il disavanzo strutturale della bilancia commerciale rappresenta uno dei problemi che è necessario affrontare per procedere nelle riforme.

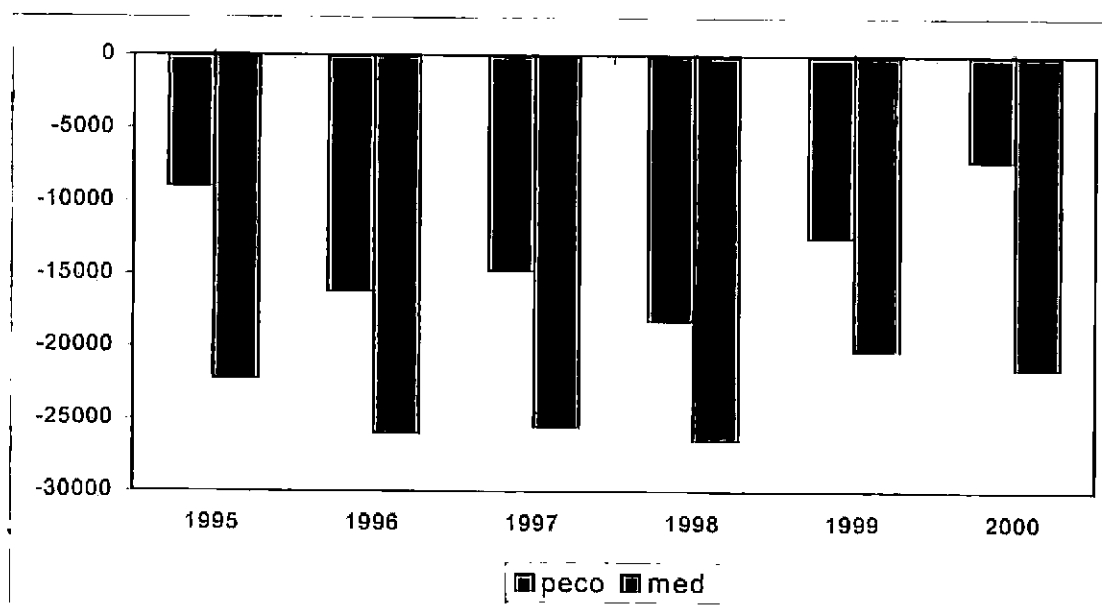
**Grafico 2 Saldo di Bilancia commerciale**



Fonte: Elaborazione propria sulla base di Direction of Trade Statistics

Dal punto di vista della destinazione geografica il commercio delle due aree si è sviluppato in modo tale da privilegiare la UE. E' utile quindi considerare il saldo commerciale che i paesi appartenenti alle due aree hanno con la UE. Il grafico 3 mostra che, il saldo commerciale in entrambe le aree è costantemente positivo per la UE.

**Grafico 3 Saldo di bilancia commerciale con la UE**



Fonte: Elaborazione propria sulla base di Direction of Trade Statistics

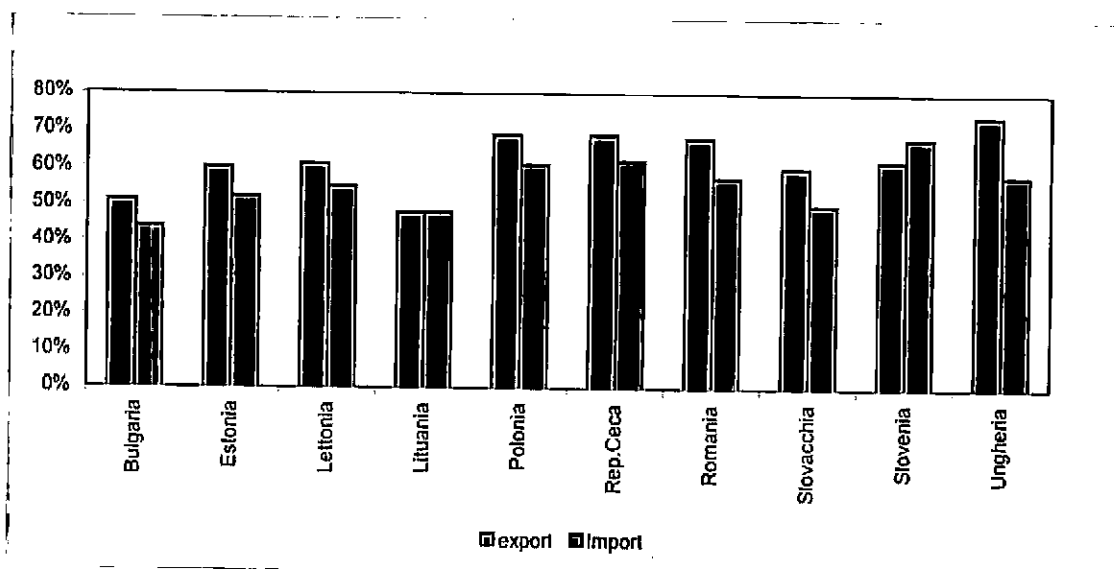


La frantumazione del blocco COMECON ha avuto come primo risultato la caduta immediata del commercio tra i paesi dell'Europa Centro-Orientale (PECO), i quali hanno riorientato rapidamente i propri flussi commerciali verso la UE, stimolati anche dalla crescita degli IDE. Tra il 1989 e il 1991 le esportazioni all'interno dei PECO si sono dimezzate passando dal 16 all'8 per cento del totale, mentre la quota UE nello stesso periodo è passata dal 40 al 60 per cento. Dal 1995 le esportazioni dei PECO sono cresciute in media del 10.5 per cento all'anno, contro un aumento delle esportazioni verso il resto del mondo pari all'8.7 per cento. Nel 2001 il 67 per cento delle esportazioni dei PECO sono state dirette all'Unione Europea; parallelamente si è registrato anche un aumento della quota di mercato coperta dai PECO nelle importazioni della UE: 10.9 per cento nel 2002 contro il 7 per cento nel 1995.

L'Unione Europea è il principale partner commerciale anche dei paesi facenti parte del Processo di Barcellona. Le esportazioni dei MED verso la UE sono cresciute a un tasso medio del 7.2 per cento all'anno dal 1990 in avanti (8.4 per cento se si considerano i prodotti non petroliferi), mentre le esportazioni verso il resto del mondo nello stesso periodo sono cresciute del 4.2 per cento (6.8 per cento nel settore non petrolifero). Questo aumento ha portato la quota delle esportazioni totali dei MED dirette alla UE dal 45 per cento del 1990 al 51 per cento del 2001.

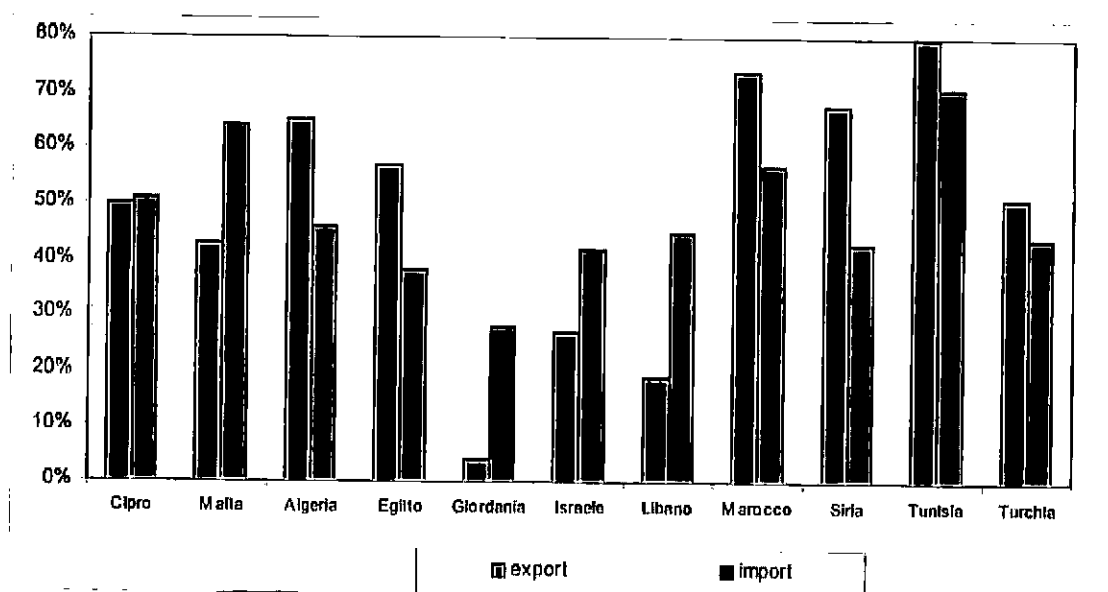
In entrambe le aree l'attrazione gravitazionale del mercato europeo si è manifestata anche con la crescita delle importazioni dalla UE: il saldo commerciale è in positivo per la UE sia quando si considerano i PECO sia quando si considerano i MED.

**Grafico 4a Importanza della UE negli scambi commerciali dei PECO**



Fonte: Elaborazione propria sulla base di Direction of Trade, FMI (dati 2000)

**Grafico 4b Importanza della UE negli scambi commerciali dei MED**



Fonte: Elaborazione propria sulla base di Direction of Trade, FMI (dati 2000)

Per avere un quadro più completo dell'integrazione commerciale in corso nelle due aree, è importante analizzare anche gli scambi commerciali tra paesi appartenenti alla stessa regione: i risultati della comparazione tra le due aree sono, per il proseguimento della tesi, molto importanti.

Dopo la brusca caduta iniziale degli scambi commerciali tra i PECO, a partire dal 1994 il commercio fra i paesi appartenenti all'Europa Centro-Orientale è cresciuto molto

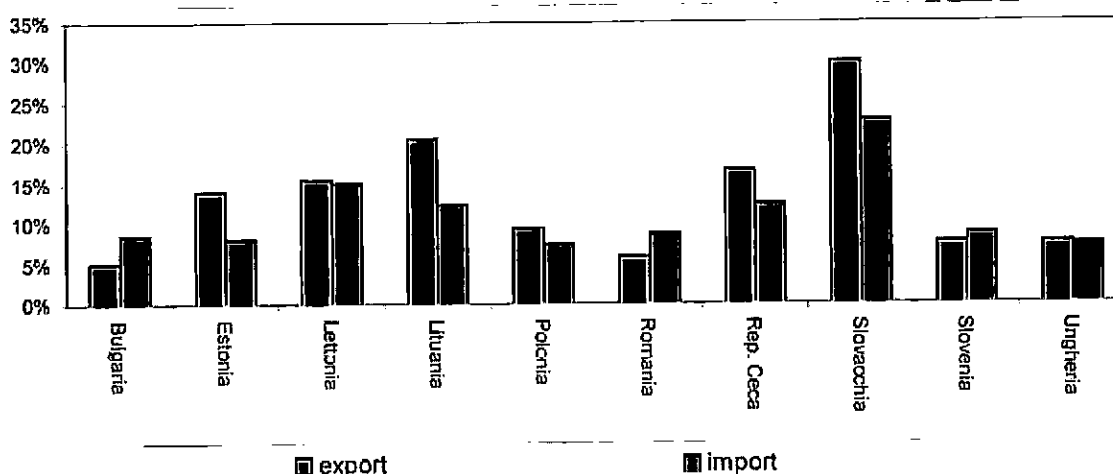
anche per effetto della sigla degli Accordi CEFTA e BAFTA. Infatti all'interno dell'area si possono riconoscere tre sottoregioni, quella baltica (Estonia, Lettonia, Lituania), quella orientale (Bulgaria e Romania) e quella centrale (Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia e Ungheria), all'interno delle quali gli scambi commerciali sono più rilevanti. Tra i MED il commercio interno alla regione è cresciuto poco, probabilmente a causa della difficoltà concreta, dovuta a carenza di infrastrutture, diversità di sistemi doganali, barriere non tariffarie, di attuare scambi commerciali nell'area<sup>28</sup>. Sono da rilevare in particolare le differenze nella quota di esportazioni: 13 per cento nei PECO contro il 6 per cento nei MED; e nelle importazioni: 10 per cento nei PECO contro il 5 per cento dei MED.

**Tabella 8. Percentuali di scambi commerciali interni alle due aree**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<b>Esportazioni</b>						
PECO	13	14	14	13	12	13
MED	6	6	7	7	6	6
<b>Importazioni</b>						
PECO	11	11	11	10	10	10
MED	5	5	5	5	5	5

Fonte: Elaborazione propria sulla base di Direction of Trade Statistics del FMI

**Grafico 5a. Scambi commerciali interni ai PECO**

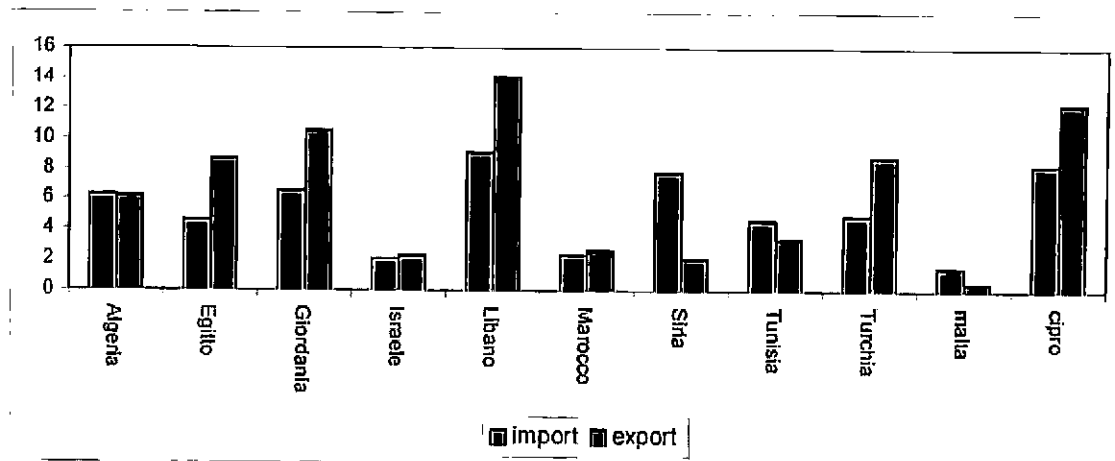


Fonte: elaborazione propria sulla base di Direction of Trade, FMI

Nota: Dati sono in percentuale rispetto al totale di esportazioni e importazioni

<sup>28</sup> Reiffers (1997)

**Grafico 5b.Scambi commerciali interni ai MED**

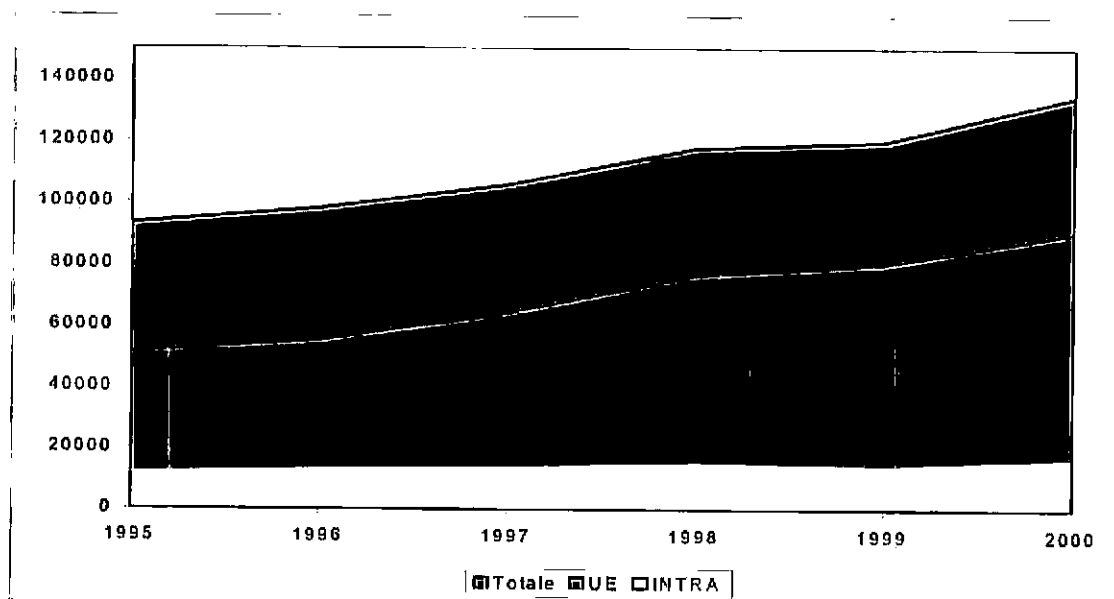


Fonte: elaborazione propria sulla base di Direction of Trade, FMI

Nota: i dati sono in percentuale rispetto al totale delle esportazioni e delle importazioni

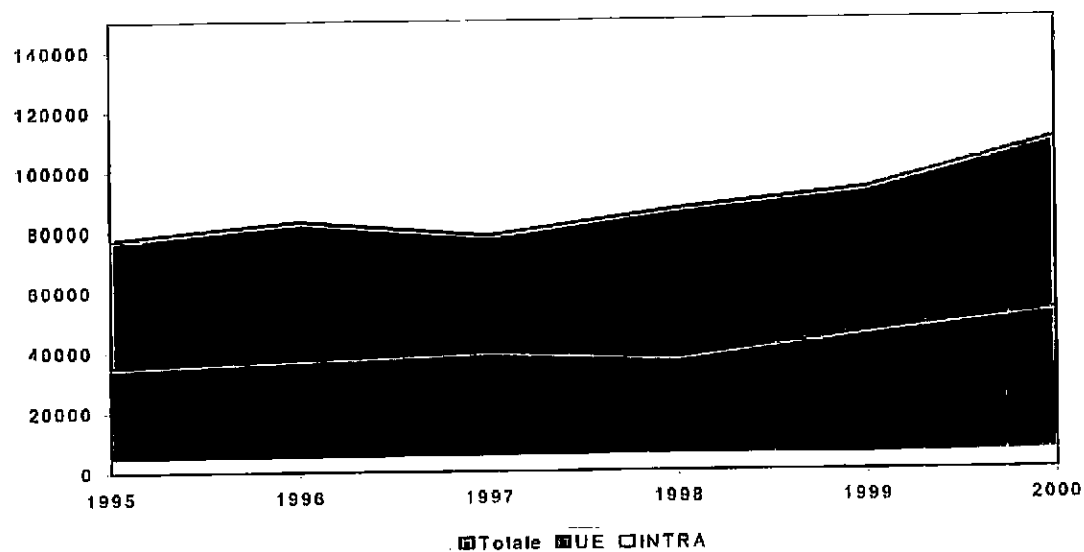
Ultima caratteristica geografica da sottolineare è la poca rilevanza degli scambi commerciali fra le due aree: solo il 2 per cento delle esportazioni dei MED.

**Grafico 6a. Dinamica delle esportazioni dei PECO**



Fonte: Elaborazione propria sulla base di Direction of Trade Statistics, FMI

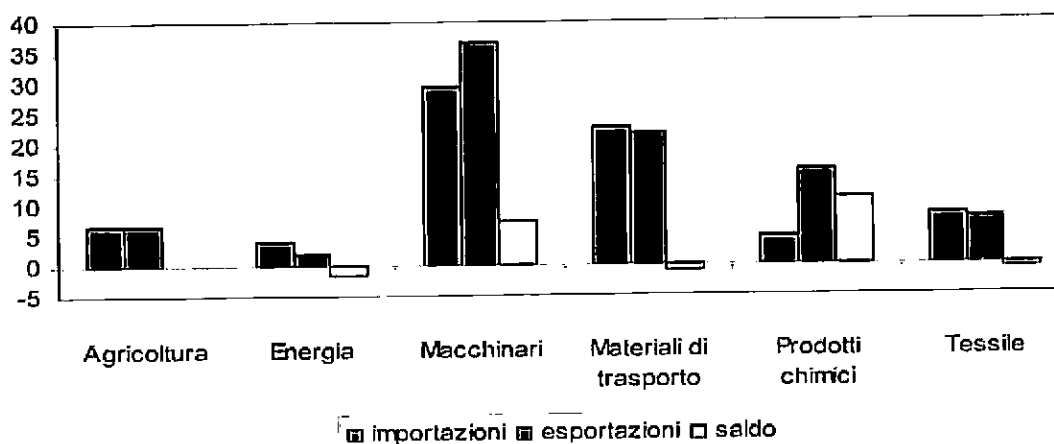
**Grafico 6b Dinamica delle esportazioni dei MED**



Fonte: Elaborazione propria sulla base di Direction of Trade Statistics, FMI

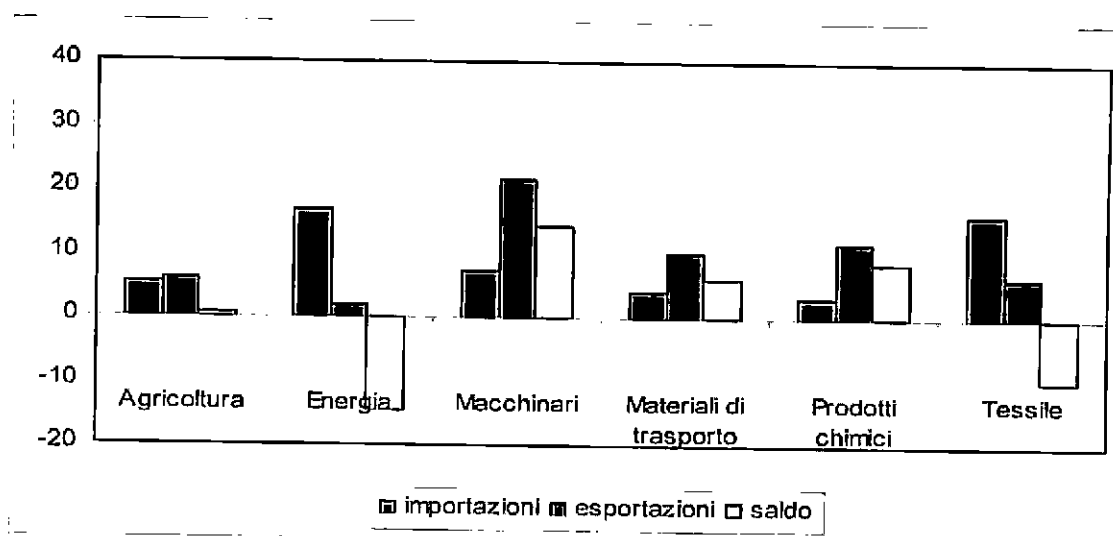
Per quanto riguarda la composizione settoriale degli scambi commerciali tra le due arce e l'Unione Europea, i grafici 7a e 7b mostrano che i MED presentano un avanzo di bilancia commerciale con la UE nel settore energetico e nel settore tessile. L'energia non è invece una voce importante negli scambi commerciali tra UE e PECO. Inoltre in quasi tutti i settori considerati, la bilancia commerciale si presenta in pareggio.

**Grafico 7a Commercio UE PECO per prodotto**



Fonte: Elaborazione propria sulla base di dati Eurostat 2002

**Grafico 7b Commercio UE MED per prodotto**



Fonte: Elaborazione propria sulla base di dati Eurostat 2002

Entrambe le aree hanno nel settore manifatturiero (secondo la classificazione riportata nelle tabelle 8a e 8b, i settori numero 6, 7, 8) una voce molto importante delle proprie esportazioni sia a livello globale, sia nel sottogruppo di quelle rivolte alla UE. I MED hanno però una caratteristica che li differenzia dai PECO: il 25 per cento delle esportazioni da paesi del Mediterraneo verso il mondo è costituito da combustibili (il 67,6 per cento di tutti i combustibili esportati è diretto verso l'Unione Europea). Il rischio di concorrenza diretta tra i prodotti dei PECO e quelli dei MED sui mercati dell'Unione Europea è più probabile nel settore manifatturiero, in particolare alimentari e vestiario, settori in cui le due aree presentano lo stesso livello di produttività dalla metà degli anni novanta.

**Tabella 9a: Scambi commerciali PECO per destinazione e prodotto**

	Prodotti	Esportazioni			Importazioni			Saldo		
		1995	1998	2001	1995	1998	2001	1995	1998	2001
<b>Mondo</b>	0	7191	7730	7343	7047	8498	7977	144	-768	-634
	1	813	861	764	1241	1552	1259	-428	-691	-495
	2	4204	3982	4308	4930	5007	4844	-726	-1024	-536
	3	2906	3266	5234	8032	9509	14885	-5126	-6243	-9650
	4	166	270	143	448	664	477	-282	-394	-334
	5	7838	8211	9003	13300	17281	19294	-5462	-9070	-10291
	6	22421	24401	27659	20935	29232	31595	1486	-4831	-3936
	7	20864	42137	58071	32623	57809	67144	-11758	-15672	-9073
	8	13805	17942	19972	10594	15265	16038	3211	2677	3934
	9	1066	509	1614	1714	1010	2454	-649	-502	-840
	<b>totale</b>	<b>81274</b>	<b>109309</b>	<b>134112</b>	<b>100864</b>	<b>145827</b>	<b>165968</b>	<b>-19590</b>	<b>-36518</b>	<b>-31856</b>
<b>UE</b>	0	3181	2808	3027	3451	4063	3985	-270	-1254	-959
	1	148	234	232	457	527	479	-309	-293	-246
	2	3002	3104	3192	1639	1786	1880	1363	1318	1312
	3	1491	1761	2848	663	1429	1469	828	332	1379
	4	42	41	18	287	385	330	-245	-343	-312
	5	3517	3327	3543	8529	11819	13411	-5012	-8493	-9868
	6	14212	15115	17469	14016	20276	21576	195	-5161	-4107
	7	13286	31181	44273	23392	40839	44386	-10106	-9659	-113
	8	10362	13684	15052	7144	9849	9813	3218	3835	5239
	9	401	36	856	615	99	662	-214	-63	194
	<b>totale</b>	<b>49461</b>	<b>71291</b>	<b>90509</b>	<b>60193</b>	<b>91072</b>	<b>97989</b>	<b>-10552</b>	<b>-19781</b>	<b>-7480</b>
<b>Candidati</b>	0	1079	1427	1535	911	1238	1525	168	189	9
	1	165	249	250	144	224	233	20	25	17
	2	613	443	522	605	477	529	8	-34	-7
	3	1116	1140	2005	1175	1006	1759	-58	134	246
	4	28	58	62	61	55	60	-33	3	2
	5	2001	2216	2480	1910	2121	2500	91	95	-20
	6	3823	4513	4896	3804	4404	4882	18	109	14
	7	2396	3627	4169	2327	3684	4170	68	-57	-1
	8	1021	1316	1747	865	1252	1499	156	64	249
	9	288	21	240	143	19	191	144	3	49
	<b>totale</b>	<b>12529</b>	<b>15011</b>	<b>17905</b>	<b>11947</b>	<b>14480</b>	<b>17348</b>	<b>582</b>	<b>531</b>	<b>558</b>
<b>MED</b>	0	112	169	286	58	119	146	55	50	140
	1	15	1	12	8	24	21	7	-22	-9
	2	50	112	65	26	70	58	24	42	6
	3	6	50	30	64	190	237	-57	-140	-208
	4	5	8	2	1	2	2	4	5	
	5	72	116	195	42	119	127	30	-2	68
	6	152	503	419	89	221	359	63	283	59
	7	134	304	721	62	182	422	73	121	299
	8	13	41	89	81	427	178	-67	-386	-89
	9		14	7		3	7		11	
	<b>totale</b>	<b>561</b>	<b>1319</b>	<b>1824</b>	<b>431</b>	<b>1357</b>	<b>1559</b>	<b>130</b>	<b>-38</b>	<b>267</b>

Fonte: Femise network; Nota: i dati sono in milioni di dollari. Prodotti: 0=alimentari e animali; 1=alcolici e tabacco; 2=materie prime (petrolio escluso); 3=combustibili; 4=oli e grassi; 5 chimico; 6; prodotti manufatti; 7=macchinari e componenti per il trasporto; 8=articoli manufatti; 9= altro.

**Tabella 9b. Scambi commerciali MED per destinazione geografica e prodotto**

	Prodotti	Esportazioni			Importazioni			Saldo		
		1995	1998	2001	1995	1998	2001	1995	1998	2001
<b>Mondo</b>	0	5138	7144	7112	7986	11441	11437	-2847	-4298	-4324
	1	539	613	652	676	694	1090	-137	-81	-438
	2	2855	3124	3047	4239	6942	5371	-1384	-3819	-2325
	3	17382	14874	25472	7345	8420	12892	10037	6454	12580
	4	310	795	425	922	2069	1263	-612	-1273	-838
	5	4064	6091	7604	7809	13322	16431	-3745	-7231	-8827
	6	9764	15675	22402	16043	25771	27871	-6279	-10097	-5469
	7	4564	8456	16786	24007	35948	43932	-19443	-27492	-27146
	8	8265	13350	18106	4367	7236	10623	3898	6113	7483
	9	1246	516	491	663	874	4370	582	-358	-3879
	<b>totale</b>	<b>54127</b>	<b>70638</b>	<b>102097</b>	<b>74057</b>	<b>112719</b>	<b>135280</b>	<b>-19930</b>	<b>-42082</b>	<b>-33183</b>
<b>UE</b>	0	2333	3576	3232	3382	4459	3792	-1049	-883	-562
	1	93	169	157	133	182	243	-40	-13	-86
	2	1279	1604	1381	908	2906	1922	371	-1302	-541
	3	9871	10001	17236	690	629	857	9182	9372	16379
	4	174	339	230	344	583	199	-171	-244	32
	5	1578	2431	2441	3801	8594	10193	-2223	-6163	-7752
	6	2982	5563	7538	7893	14701	14160	-4911	-9138	-6622
	7	1215	3232	7701	10487	20993	24804	-9272	-17761	-17103
	8	3630	9030	12180	2034	4225	5668	1597	4805	6512
	9	1183	51	232	248	288	658	935	-237	-426
	<b>totale</b>	<b>24340</b>	<b>35996</b>	<b>52325</b>	<b>29919</b>	<b>57559</b>	<b>62496</b>	<b>-5579</b>	<b>-21563</b>	<b>-10170</b>
<b>Candidati</b>	0	58	119	146	112	169	286	-55	-50	-140
	1	8	24	21	15	1	12	-7	22	9
	2	26	70	58	50	112	65	-24	-42	-6
	3	64	190	237	6	50	30	57	140	208
	4	1	2	2	5	8	2	-4	-5	
	5	42	119	127	72	116	195	-30	2	-68
	6	89	221	359	152	503	419	-63	-283	-59
	7	62	182	422	134	304	721	-73	-121	-299
	8	81	427	178	13	41	89	67	386	89
	9		3	7		14	7		-11	
	<b>totale</b>	<b>431</b>	<b>1357</b>	<b>1559</b>	<b>561</b>	<b>1319</b>	<b>1824</b>	<b>-130</b>	<b>38</b>	<b>-267</b>
<b>MED</b>	0	265	479	732	251	478	799	13		-67
	1	3	21	44	2	14	16	1	7	28
	2	114	281	235	124	296	244	-10	-15	-9
	3	520	890	1812	508	1137	1440	12	-247	373
	4	11	30	38	15	37	36	-4	-7	2
	5	331	438	594	315	439	590	16	-1	4
	6	570	1147	1388	578	1092	1430	-8	55	-42
	7	74	367	766	70	290	858	4	77	-93
	8	44	111	450	39	104	355	6	7	95
	9	1	1	4	3	17	543	-2	-16	-539
	<b>totale</b>	<b>1933</b>	<b>3765</b>	<b>6063</b>	<b>1904</b>	<b>3905</b>	<b>6311</b>	<b>28</b>	<b>-140</b>	<b>-248</b>

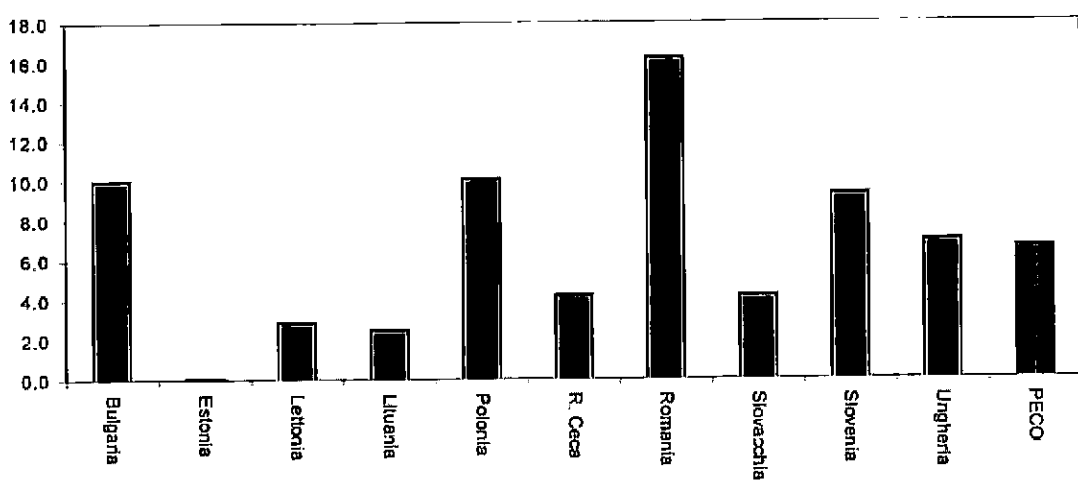
Fonte: Femise network; Nota: i dati sono in milioni di dollari. Prodotti: 0=alimenti e animali; 1=alcolici e tabacco; 2=materie prime (petrolio escluso); 3=combustibili; 4=oli e grassi; 5 chimico; 6: prodotti manufatti; 7=macchinari e componenti per il trasporto; 8=articoli manufatti; 9= altro.



### Protezione tariffaria

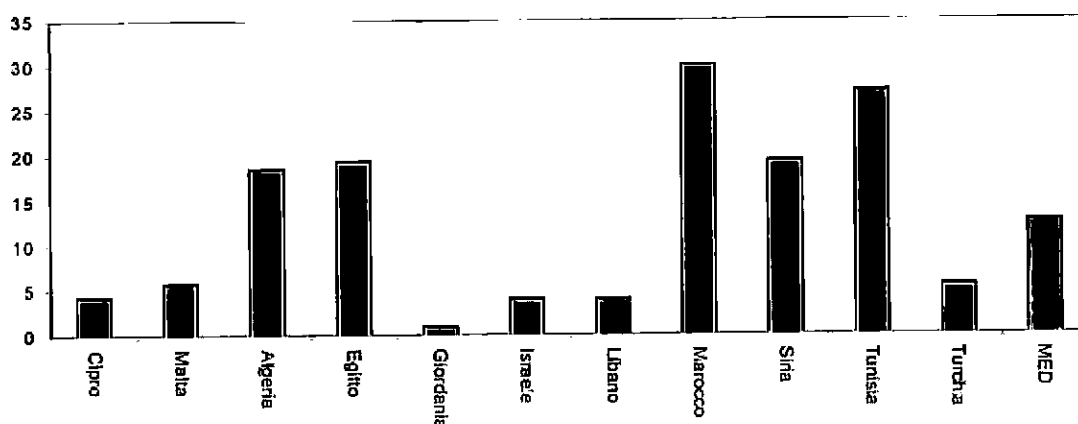
La protezione tariffaria nei paesi del Mediterraneo è diminuita molto negli ultimi venti anni, ma meno di quanto sia avvenuto nelle altre regioni. La protezione media nell'area è quindi ancora elevata: per tutti i prodotti, a eccezione di agricoltura e servizi, il livello medio di protezione è intorno al 14,3 per cento (12,6 per cento se si considerano anche Malta e Cipro) contro il 10 per cento dei PECO (5 per cento se si considerano solo gli otto candidati)<sup>29</sup>.

**Grafico 8a Tariffa Media applicata nei PECO ai prodotti industriali**



Fonte: Elaborazione propria sulla base dei dati World Trade Report 2003

**Grafico 8b Tariffa Media applicata nei MED ai prodotti industriali**



Fonte: elaborazione propria sulla base dei dati World Trade Report 2003

<sup>29</sup>Valori calcolati sulla base delle tariffe riportate nel World Trade Report 2003.

I due grafici qui riportati indicano chiaramente la differenza nelle tariffe medie applicate nei paesi appartenenti alle due aree. Nei PECO, eccezione fatta per la Romania, e in parte per la Bulgaria, i livelli di protezione medi sono ormai sotto il dieci per cento. In particolare, livelli molto bassi si possono osservare nei tre paesi Baltici. Estonia, Lettonia e Lituania sono economie molto libere con tariffe medie pari rispettivamente allo 0,1, 2,5 e 2,9, minori quindi dei valori applicati dalla UE (4,2 per cento) e dagli Stati Uniti (3,8 per cento). Quando si considerano le dinamiche nazionali nell'area MED, emerge una maggiore eterogeneità. Infatti, Cipro, Malta, Giordania, Israele, Libano e Turchia hanno livelli tariffari, in media, molto bassi, intorno al 5 per cento. Algeria, Egitto e Siria hanno tariffe medie tra il 15 e il 20 per cento, mentre Marocco e Tunisia presentano tassi estremamente elevati, vicini al 30 per cento. Nel caso del Marocco, addirittura, il livello medio di protezione nel 1997 era intorno al 21 per cento. E' aumentato fino al 32,4 per cento del 2000, per poi diminuire leggermente nel 2001 e nel 2002, con tassi rispettivamente del 31 e del 30 per cento. Questo incremento tariffario può però ricondursi all'adesione del Marocco all'OMC dal 1995, che ha comportato una riforma profonda del sistema doganale e una trasformazione delle barriere non tariffarie in tariffe<sup>20</sup>. La Tunisia, negli ultimi dieci anni, ha mantenuto sempre un alto livello di protezione tariffaria (intorno al 30 per cento). Come nel caso del Marocco, tale rigidità può essere ricondotta all'adesione, nel 1995, all'OMC. L'attuale livello di protezione tariffaria nei due gruppi di paesi suggerisce che un'ulteriore liberalizzazione commerciale potrebbe avere effetti molto più rilevanti per i MED piuttosto che per i PECO.

---

<sup>20</sup> Per una maggiore trasparenza dei sistemi di protezione agli scambi, nel corso delle negoziazioni per la liberalizzazione multilaterale del commercio, si è avviato un processo di *tarification* di tutte le misure protettive.

## 1.5 Integrazione produttiva UE-PECO e UE-MED

Secondo l'UNCTAD (WIR, 2002) tra i fattori di lungo periodo alla base dell'espansione dell'internazionalizzazione della produzione ci sono le riforme attuate da un numero sempre maggiore di paesi nella direzione di facilitare l'ingresso degli IDE.

Sia i PECO sia i MED hanno solo recentemente aperto i propri mercati agli Investimenti Esteri. Di conseguenza, lo scorso decennio è stato caratterizzato da un aumento dei flussi di IDE in entrata sia tra i PECO sia tra i MED. Tuttavia le due regioni hanno beneficiato in modo differente dell'aumento globale di flussi di IDE che ha caratterizzato gli anni novanta: in particolare, i PECO hanno visto decuplicato il flusso di IDE in entrata mentre tra i MED la crescita è stata più limitata<sup>31</sup>.

**Tabella 10 IDE in ingresso nei PECO e nei MED, tra il 1991 e il 2001**

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<b>PECO</b>											
Bulgaria	60	42	40	105	90	109	505	537	819	1002	689
Estonia		82	162	215	202	150	267	581	305	387	538
Lettonia		29	44	213	178	382	521	357	348	408	201
Lituania		10	30	31	73	152	355	926	486	379	446
Polonia	359	678	1715	1875	3659	4498	4908	6365	7270	9342	8830
Rep.Ceca	523	1003	654	869	2562	1428	1300	3718	6324	4986	4916
Romania	40	77	94	341	419	263	1215	2031	1041	1025	1137
Slovacchia	81	100	168	245	195	251	220	684	390	2075	1475
Slovenia	65	111	113	128	177	194	375	248	181	176	442
Ungheria	1459	1471	2339	1146	4453	2275	2173	2036	1944	1643	2414
Totale	2587	3603	5359	5167	12008	9703	11839	17482	19108	21422	21087
<b>MED</b>											
Cipro	82	107	83	75	86	54	76	69	121	163	163
Malta	77	40	56	152	132	277	81	267	822	652	314
Algeria	80	30	0,01	0,01	0,01	270	260	501	507	438	1196
Egitto	253	459	493	1256	598	636	887	1065	2919	1235	510
Giordania	-12	41	-34	3	13	16	361	310	158	39	169
Israele	346	589	605	442	1349	1387	1628	1760	2889	4392	3044
Libano	2	4	6	7	35	80	150	200	250	298	249

<sup>31</sup> Per una comparazione degli flussi di IDE in entrata nelle due aree, vedi Alessandrini e Resmini (2001).

Marocco	317	503	590	555	437	357	1079	333	850	201	2658
Siria	62	18	109	251	100	89	80	82	263	270	205
Tunisia	173	584	656	566	378	351	365	668	368	779	486
Turchia	810	844	636	608	885	722	805	940	783	982	3266
<b>Totale</b>	<b>2190</b>	<b>3219</b>	<b>3201</b>	<b>3915</b>	<b>4013</b>	<b>4240</b>	<b>5772</b>	<b>6195</b>	<b>9930</b>	<b>9449</b>	<b>12261</b>
<b>Totale*</b>	<b>2031</b>	<b>3071</b>	<b>3062</b>	<b>3688</b>	<b>3795</b>	<b>3909</b>	<b>5615</b>	<b>5859</b>	<b>8987</b>	<b>8634</b>	<b>11784</b>

Fonte UNCTAD (WIR 2003)

\*: senza Malta e Cipro

Nota: i dati sono in milioni di dollari

Questa differenza emerge chiaramente anche quando si paragonano gli IDE in entrata nei PECO e nei MED col totale diretto ai Paesi in Via di Sviluppo (PVS).

Gli investimenti esteri nell'area PECO sono cresciuti in importanza con una media dell'8.7 per cento negli ultimi cinque anni ed un picco di 10.3 per cento nel 2001. Parallelamente, invece, la quota di IDE nell'area MED, come percentuale dei flussi diretti ai PVS, ha perso importanza per tutto il decennio; i primi segnali di ripresa sono emersi dal 2001.

#### **Tabella 11: IDE nei PECO e nei MED come quota del totale verso i Paesi in via di Sviluppo**

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
PECO	5,8	6,1	6,4	4,8	10,7	6,4	6,2	9,3	8,5	9,0	10,3
MED	4,9	5,4	3,8	3,6	3,6	2,8	3,0	3,3	4,4	4,0	6,0

Fonte: UNCTAD (WIR 2003)

Nel momento in cui si considerano le dinamiche nazionali interne alle regioni in entrambi i casi si osserva la formazione di gruppi caratterizzati da diverse tendenze. Nell'area MED le principali destinazioni di IDE sono: Egitto, Turchia e Israele, con un ammontare di IDE nel periodo considerato pari a 10 milioni di dollari (il 62 per cento degli IDE diretti all'area MED nel periodo considerato), subito seguiti da Marocco e Tunisia. Nei PECO il gruppo centrale per entrata degli IDE è rappresentato da Polonia, Repubblica Ceca e Ungheria, con un ammontare di 100 milioni di dollari (78 per cento dei flussi cumulati).

Nell'aumento di IDE in entrata verificatosi in entrambe le aree ha avuto un ruolo importante la crescita degli IDE provenienti dalla UE. Nel periodo 1994-1998 gli IDE della UE sono stati pari a 28.4 miliardi di euro, cioè circa il 70 per cento del totale di IDE entrati nell'Est Europa e il 7 per cento di tutti gli IDE in uscita dalla UE nel periodo considerato. La Germania, da sola, ha contribuito inizialmente al 40 per cento del valore totale iniziale delle iniziative europee, con un ammontare pari a circa 11.7 miliardi di euro. La Francia è al secondo posto col 10.4 per cento del totale del periodo, seguita da Austria e Olanda col 9.8 per cento. La posizione degli Stati Uniti è altresì importante con un contributo totale di 9 miliardi di euro, investiti principalmente in Polonia, Ungheria e Repubblica Ceca. Questi tre paesi insieme attirano il 90 per cento circa di tutti gli investimenti americani nella regione<sup>32</sup>.

L'Unione Europea è il principale investitore anche nell'area MED, anche se i paesi del Mediterraneo non sembrano essere in cima alle preferenze delle imprese europee per la localizzazione degli impianti di produzione. Nel 1998, infatti l'area MED ha attirato solo il 2 per cento del totale degli IDE in uscita dalla UE. Questa percentuale è addirittura diminuita dal 1994, quando la regione ne rappresentava l'11 per cento. All'interno della UE solo cinque paesi sembrano costantemente coinvolti come investitori nella regione MED, pur con diversa intensità: Francia, Germania, Italia, Olanda e Regno Unito. Le imprese francesi tendono a investire nei paesi del Maghreb mentre quelle olandesi così come quelle inglesi preferiscono il Mashrek.

Nel 2001 i paesi del Mediterraneo sono stati destinatari solo dell'1,2 per cento di tutti gli IDE in uscita dall'UE, contro il 7 per cento diretto ai PECO e l'8 per cento destinato al Mercosur. La bassa percentuale diretta ai paesi del Mediterraneo contrasta, con la maggiore importanza rivestita dagli stessi paesi come partner commerciali della UE: l'8 per cento del commercio europeo si svolge con i paesi del Mediterraneo mentre solo il 2 per cento si svolge con il Mercosur.

Con 23 miliardi di Euro circa, l'Unione Europea è presente nell'area con uno stock di IDE pari al doppio di quello di origine statunitense. Così come gli europei, gli IDE statunitensi sono cresciuti molto dal 1994 ad oggi ma il Mediterraneo rimane comunque una destinazione minore rispetto all'America Latina e all'Asia. Le principali

---

<sup>32</sup> La fonte è Eurostat.

destinazioni nella regione per gli investimenti americani sono rappresentate da Israele e dai paesi del Mashrek, in particolare l'Egitto.

**Tabella 12 IDE dell'Unione Europea nei PECO e nei paesi MED, 1994-1998**

	1994	1995	1996	1997	1998
PECO	2824	3705	5483	6975	9416
Percentuale degli IDE in uscita dalla UE	11	8	11	7	5
MED	2827	2779	2943	4804	4679
Percentuale degli IDE in uscita dalla UE	11	6	6	5	2

Fonte: Eurostat, European Union Direct Investment Yearbook, 1999

Nota: I dati sono in milioni di euro.

Nei PECO candidati, negli ultimissimi anni, vi è stato un passaggio di investimento dai settori più tradizionali o basati su manodopera non specializzata ad attività caratterizzate da un maggior valore aggiunto facenti uso di occupati con un livello di istruzione medio alto.

Il flusso di IDE in entrata nel 2002 è rimasto stabile nei PECO grazie all'impatto positivo dell'allargamento (WIR, 2003) e questo lascia ben sperare per l'afflusso di capitale nell'area nel corso dei prossimi anni. Inoltre rappresenta un'evidenza empirica a favore di un effetto globalmente positivo dell'integrazione regionale sulla capacità di attrarre IDE.

In tutti i PECO lo stock di IDE in percentuale del PIL nel 2002 è stato al di sopra del 20 per cento con diversi valori molto più alti: Estonia (65,9%), Repubblica Ceca (54,8%), Slovacchia (43,2%). Percentuali molto elevate si trovano anche considerando le due isole del Mediterraneo: a Malta lo stock di IDE si aggira intorno al 73,8 per cento e a Cipro intorno al 47,7 per cento. Nelle altre economie del Mediterraneo, a parte la Tunisia col 66,2 per cento, i valori sono più bassi, con le più basse percentuali in Libano (9,4%) e Siria (9,6%).

**Tabella 13: Stock di IDE in percentuale del PIL**

Paese	1985	1990	1995	2000	2001	2002
Bulgaria		0,5	3,4	21,6	25,2	24,0
Estonia			14,4	51,5	57,2	65,9
Lettonia			12,5	29,1	30,4	32,4
Lituania			5,8	20,9	22,2	31,4
Polonia		0,2	6,2	21,7	22,4	23,9
Repubblica Ceca		3,9	14,1	42,1	47,4	54,8
Romania			2,3	17,5	19,0	20,5
Slovacchia			4,4	23,6	30,4	43,2
Slovenia			9,4	15,5	16,4	20,1
Ungheria	0,2	1,7	26,7	42,5	45,4	38,2
Malta	28,1	20,1	28,4	83,4	90,0	73,8
Cipro	32,6	20,5	17,8	44,2	49,5	47,7
Algeria	2,2	2,2	3,5	6,4	8,5	10,5
Egitto	16,4	25,6	24,4	20,1	20,4	24,3
Giordania	9,6	15,3	9,2	26,7	26,7	26,0
Israele	15,0	8,5	6,4	21,8	22,5	24,1
Libano	1,5	1,9	1,2	6,8	8,2	9,4
Marocco	3,4	3,5	9,2	20,3	28,0	26,9
Siria	0,2	3,0	8,0	9,5	9,8	9,6
Tunisia	58,5	62,0	61,0	59,3	58,4	66,2
Turchia	13,8	7,4	8,8	9,6	11,9	10,2

Fonte: UNCTAD (WIR 2003)

Un altro dato interessante, fornito dall'UNCTAD, è il calcolo dei flussi di IDE in percentuale dell'accumulazione di capitale lordo. Dalla comparazione tra le due aree emerge che anche in questo la rilevanza degli IDE risulta maggiore nei PECO.

Se si considera l'importanza degli IDE nell'accumulazione di capitale lordo nei PECO e nei MED rispetto a tutti i paesi in via di sviluppo, si nota che sia nei PECO sia nei MED (dal 1998) questa quota è al di sopra della media dei PVS.

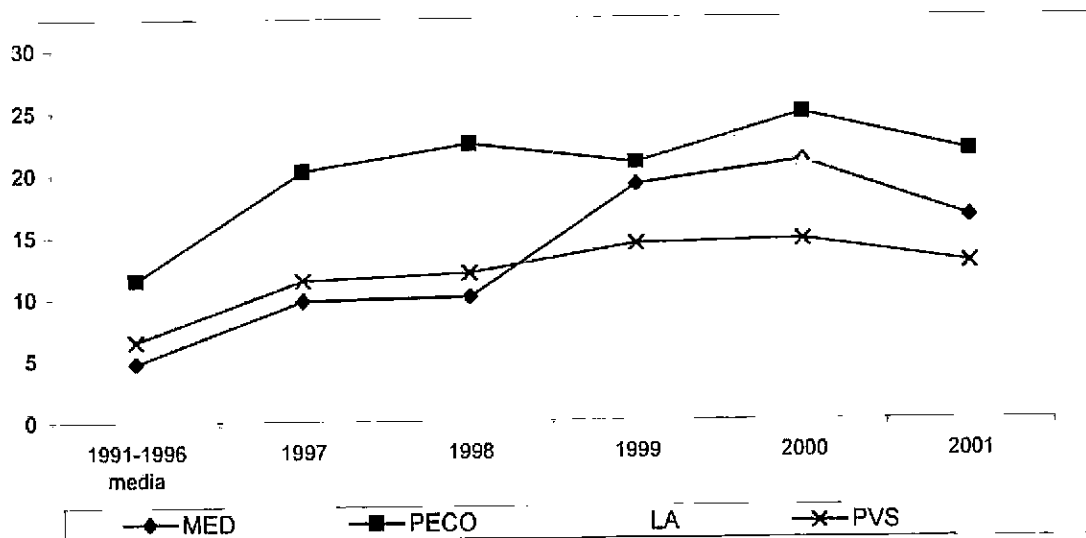
**Tabella14 IDE in entrata come percentuale dell'accumulazione di capitale lordo**

	1991-1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Bulgaria	5,1	46,1	33,2	41,4	51,7	32,8	17,0
Estonia	23,9	20,6	37,6	23,5	32,9	37,8	16,8
Lettonia	23,5	49,3	21,5	20,7	21,6	7,9	18,0
Lituania	3,7	15,2	35,4	20,7	18,0	18,2	24,7
Polonia	10,1	14,5	15,9	18,4	23,4	14,9	11,4
Repubblica Ceca	9,6	7,9	22,3	41,3	34,3	35,6	59,1
Romania	4,4	3,0	8,6	6,4	33,1	24,7	56,9
Slovacchia	4,0	7,9	4,5	1,9	2,8	10,8	37,1
Slovenia	26,8	21,3	18,3	17,2	14,6	20,1	
Ungheria							
PECO	11.43	20.21	22.38	20.8	24.71	21.69	
Malta	14,0	9,6	31,8	95,6	64,7	34,9	-41,8
Cipro	5,1	32,0	16,9	46,1	52,6	42,7	
Algeria	0,5	2,4	4,0	4,3	3,8	8,6	8,1
Egitto	8,3	5,2	5,5	5,2	5,9	3,4	4,6
Giordania	0,2	19,3	18,5	10,3	46,5	5,2	
Israele	3,5	8,0	8,2	13,8	21,9	16,9	9,0
Libano	0,9	3,8	4,2	7,0	10,0	8,0	
Marocco	6,3	17,2	5,3	16,5	5,3	37,2	4,8
Siria	1,0	0,6	0,6	1,9	1,9	1,5	
Tunisia	10,3	7,8	13,6	7,0	15,2	9,3	15,0
Turchia	1,9	1,6	1,9	1,9	2,2	12,4	
MED	4.73	9.77	10.05	19.05	20.91	16.37	

Fonte: UNCTAD (WIR 2003)



**Grafico 9 Percentuale di IDE nella formazione di capitale lordo nei PVS**



Fonte: elaborazione propria su dati UNCTAD (WIR 2003)

### 1.5.1 Legislazione relativa agli IDE nei PECO e nei MED

La legislazione relativa agli IDE è abbastanza favorevole in entrambe le aree. Molti sforzi sono stati fatti con lo scopo di assicurare agli investitori esteri un trattamento simile a quello assicurato agli investitori nazionali: ad esempio gli stranieri possono partecipare ai programmi di privatizzazione ed il rimpatrio di profitti è autorizzato in tutti i paesi (eccetto la Siria).

Tuttavia ci sono molte restrizioni settoriali: spesso i terreni agricoli non possono essere acquistati dagli stranieri; i settori legati ai media, al commercio e alla proprietà immobiliare soffrono di molte restrizioni.

Il passaggio ad economia di mercato richiede riforme profonde nella regolamentazione della proprietà privata. Sia i paesi del Mediterraneo sia i PECO hanno rivisto e cambiato i propri sistemi legislativi. La proprietà privata è ora riconosciuta in entrambe le aree e il rischio di confisca/nazionalizzazione non esiste più. Tuttavia, nonostante queste riforme, la proprietà di immobili resta ancora oggi un problema molto delicato per i non residenti: essa è proibita o limitata in molti paesi del Mediterraneo (Egitto, Giordania, Libano e Tunisia); e questo problema è rilevante anche nei PECO<sup>33</sup>.

<sup>33</sup> Morisset e Neso (2002)

La tabella 9 offre un quadro delle principali barriere amministrative esistenti in alcuni dei paesi appartenenti alle due aree. Si tratta di un' estrazione dal lavoro di Morrisset e Neso del 2002 "Administrative barriers to foreign investment in developing countries" che presenta i dati relativi ai costi amministrativi in 32 paesi in via di sviluppo. Le tre "unità di misura" utilizzate per la comparazione sono: il numero di procedure, il numero di giorni lavorativi e il costo monetario. Si utilizzano tre indicatori di "pesantezza burocratica", in relazione all'accesso al mercato, all'acquisto di immobili e all'inizio dell'attività.

Per quanto riguarda l'entrata nel mercato un investitore estero inizia con le registrazioni presso gli uffici legali, statistici, del lavoro, delle pensioni e fiscali. Spesso inoltre gli investitori esteri fanno richiesta di eventuali incentivi fiscali. Negli anni novanta in entrambe le aree l'uso di agevolazioni fiscali per attrarre gli investitori esteri è stato molto diffuso.

Una volta effettuate tutte le registrazioni, o contemporaneamente a questa prima fase, l'investitore deve affrontare il problema della localizzazione dell'impianto di produzione (accesso al territorio). Si tratta di un tema molto delicato in entrambe le aree. Per questo molto spesso invece di acquistare un terreno (il processo di acquisto è molto lungo e costoso in entrambe le aree), gli investitori esteri prendono a prestito dallo stato.

Infine, l'ultimo gruppo di procedure riguarda l'operatività dell'attività da avviare quali, ad esempio, le procedure di importazione ed esportazione, fondamentali per le imprese che interagiscono con i mercati esteri.

Tra i paesi considerati il maggiore ritardo nell'avvio di un'attività da parte di un investitore estero si ha in Turchia (1106 giorni lavorativi), seguita da Bulgaria (702 giorni) e Romania (634 giorni).

Nei prossimi anni i PECO dovranno sicuramente smantellare il sistema di incentivi fiscali creato durante lo scorso decennio per adeguarsi pienamente alle regole della UE. Questo problema non esiste per i MED. Tuttavia diversi studi hanno concluso che l'attuazione di politiche di incentivo fiscale hanno effetti sugli investimenti solo al margine, *ceteris paribus*.

**Tabella 15 Barriere amministrative agli IDE**

	Numero di procedure			Tempo (numero di giorni lavorativi)			Costo (US \$)		
	entrata	terreno	operatività	entrata	terreno	operatività	entrata	Terreno	operatività
Bulgaria	29	40	19	157	545		291	233	
Rep.Ceca	11			65			447		
Lettonia	17	19		114			367	5885	
Lituania	10	22	9	36	166		139	1550	
Romania	10	42		50	584		154	22523	
Slovenia	12	30	7	30	45		801		
Egitto	10			52			943		
Giordania	15	36	12	60	89			11281	
Marocco	12	16	5	91	278	63	255	1149	1981
Tunisia	7			39			286		
Turchia	22	125	8	121	985	70	304		

Fonte: Morrisset e Neso (2002)

Nota: Le caselle vuote sono dovute alla mancanza di dati o all'inapplicabilità della procedura nei paesi.

### *1.6 Uno schema riassuntivo*

Da un punto di vista politico l'Unione Europea e i paesi con essa confinanti hanno fatto molti sforzi negli ultimi anni per porre le basi del più grande blocco regionale del mondo<sup>34</sup>. Tuttavia, il livello di integrazione raggiunto finora si presenta disuguale fra le due aree. In particolare i PECO (otto su dieci considerati) diventeranno membri a tutti gli effetti della UE a partire dal 1 maggio 2004. Con i MED, invece, non è ancora stata completata la ratifica (in un caso addirittura manca la firma) degli Accordi di Associazione Euro-Mediterranei.

Inoltre, grosse differenze si manifestano anche quando si considera l'integrazione produttiva UE-PECO e UE-MED, ossia la localizzazione delle imprese estere nelle due aree. E' emerso che, nel periodo considerato, le imprese multinazionali hanno manifestato una chiara preferenza per l'Europa Centro-Orientale rispetto all'area

<sup>34</sup> L'area di Libero Scambio tra UE, PECO e MED raccoglirebbe l'11,4 per cento della popolazione mondiale con una quota di PIL mondiale pari al 29,6 per cento.

Mediterranea. Quando si analizzano gli scambi commerciali due aspetti risaltano immediatamente. Per entrambi i blocchi la UE è il principale partner commerciale; il commercio interno all'area riveste invece una diversa importanza nelle due aree: tra i PECO, dopo la brusca caduta di inizio anni novanta, il commercio interno all'area si è ripreso per assestarsi intorno al 13 per cento del totale per quanto riguarda le esportazioni e 10 per cento rispetto alle importazioni. Non così tra i MED dove gli scambi interni alla regione sono circa la metà di quelli dei PECO per quanto riguarda le esportazioni.

Questa caratteristica dell'area mediterranea determina probabilmente la scarsa attrattività di questi paesi per le imprese estere che non vedono il potenziale di mercato presente invece tra i PECO e può pertanto spiegare le diverse quantità di IDE in entrata. Riepilogando, si può dire che nei PECO l'area di integrazione regionale creata con l'Unione Europea ha portato una crescita parallela degli IDE in entrata e degli scambi commerciali. Dalla tabella 14 emerge che i flussi commerciali tra UE e PECO sono aumentati del 300 per cento in dieci anni passando da circa 23,3 miliardi di dollari nel 1990 a 94,1 miliardi di dollari nel 2000; in proporzione, la stessa crescita si è avuta in riferimento ai flussi commerciali interni all'area che sono passati da 2,5 a 15,2 miliardi di dollari nello stesso periodo. Parallelamente, il valore degli IDE intrapresi dalla UE nei PECO si è moltiplicato per 70 nello stesso periodo. Il comportamento parallelo di queste variabili è mostrato anche dai coefficienti di correlazione.

Nei paesi del Mediterraneo gli scambi commerciali con la UE, sono aumentati tra il 1991 e il 2000 ma con un tasso di crescita molto più ridotto di quello registrato dai PECO. Il coefficiente di correlazione mostra un andamento parallelo delle tre variabili anche nell'area del Mediterraneo, ma poiché il commercio all'interno dell'area MED è cresciuto meno, anche gli IDE in entrata sono aumentati meno.

La tesi si pone l'obiettivo di spiegare tale andamento parallelo di IDE e integrazione commerciale, testando, contrariamente a quanto fatto dalla letteratura prevalente, la relazione di causalità che va dall'integrazione commerciale all'integrazione produttiva.

**Tabella 16 Dinamiche produttive e commerciali**

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<b>PECO</b>										
IDE	2449	3572	5342	4889	11757	9169	10963	16200	18273	20636
Commercio con - UE	23345	26481	36554	44892	58300	68617	75272	91040	89483	94155
-Interno all'area	2786	2767	7816	8460	11314	11640	12707	13875	13272	15177
<b>MED</b>										
IDE	1628	2232	2325	2827	2779	2943	4804	4679		
Commercio - con UE	28890	29448	28591	31525	35016	37385	39716	37682	45804	52924
-interno all'area	3451	3379	3000	3216	4881	5045	5465	5813	5655	6440

Fonte: elaborazione propria sulla base dei dati Direction of Trade Statistics, FMI

**Tabella 17 Coefficienti di correlazione**

PECO	Commercio interno all'area	IDE in entrata	Commercio con UE
Commercio interno all'area	1		
IDE in entrata	0,9269	1	
Commercio con UE	0,9626	0,9597	1

MED	Commercio interno all'area	IDE in entrata	Commercio con UE
Commercio interno all'area	1		
IDE in entrata	0,9188	1	
Commercio con UE	0,8563	0,7982	1

Fonte: elaborazione propria sulla base dei dati Direction of Trade Statistics, FMI, World Investment Report, UNCTAD.

## **CAPITOLO 2**

### **L'EVOLUZIONE LEGISLATIVA DEGLI ACCORDI DI INTEGRAZIONE REGIONALE**

## 2.1 Introduzione

La crescente diffusione degli accordi di integrazione regionale (*Regional Integration Agreements, RIA*) è uno dei fenomeni più interessanti da analizzare nel quadro delle relazioni economiche internazionali. Attualmente, sono circa 250 i RIA notificati al GATT/OMC<sup>1</sup> dalla sua fondazione, di cui circa 170 al momento in vigore. Si stima che altri 70 circa siano già in vigore, anche se non sono stati ancora notificati e ulteriori 70 siano al momento in corso di negoziazione. A marzo del 2003, solo quattro paesi membri dell'OMC – Hong Kong, Cina; Macao, Cina; Mongolia e la cinese Taipei – non facevano parte di nessun accordo regionale.<sup>2</sup>

Gli anni novanta sono stati una decade prolifica per quel che riguarda le iniziative di integrazione regionale e i dati relativi ai primi anni del nuovo millennio sembrano confermare questa tendenza. Il numero di accordi regionali commerciali negoziati è cresciuto esponenzialmente così come si sono ampliati molto sia la copertura geografica sia quella tematica degli stessi. Verosimilmente questo trend è destinato a intensificarsi ancora perché gli stati hanno trovato nell'iniziativa regionale uno strumento molto utile per regolare le proprie politiche commerciali parallelamente alla liberalizzazione multilaterale dell'OMC<sup>3</sup>.

Nonostante l'estrema varietà che caratterizza la struttura degli accordi regionali, essi sono accomunati dallo stesso obiettivo: promuovere la liberalizzazione economica e commerciale. Tuttavia, recentemente è stato riconosciuto che, perché un'integrazione sia efficace, è necessario introdurre qualcosa in più rispetto alla semplice riduzione delle tariffe. Oggi la nozione di regionalismo è stata ampliata per includere una varietà di questioni, sempre legate al commercio, che vanno oltre le barriere tariffarie quali, ad esempio, la regolamentazione degli IDE, le politiche di concorrenza, le leggi sui servizi ecc.<sup>4</sup>. La maggiore concentrazione di RIA è in Europa, soprattutto per iniziativa dei paesi UE ed EFTA che hanno simili reti di accordi commerciali<sup>5</sup>. Dagli anni ottanta, gli Stati Uniti, in precedenza contrari all'iniziativa regionale, hanno cambiato posizione e

---

<sup>1</sup> Tutti i PECO sono membri dell'OMC. Fra i MED, i paesi membri dell'OMC sono Cipro, Egitto, Giordania, Israele, Malta, Marocco, Tunisia e Turchia.

<sup>2</sup> WTO (2003) "World Trade Report 2003"; WTO, (2002) "Regional trade Integration under transformation".

<sup>3</sup> Vedi Appendice I per la compatibilità del regionalismo con le regole fondamentali del GATT-OMC.

<sup>4</sup> World Bank (2000), Bhagwati (2002), IADB (2002).

<sup>5</sup> WTO (2000) "Mapping of Regional Trade Agreements".

hanno concluso accordi di libero scambio con Israele (1985) e Canada (1987). Con il lancio del NAFTA (USA, Canada e Messico) nel 1994, aperto in prospettiva a tutti i paesi dell'America Latina, gli Stati Uniti sono diventati protagonisti del nuovo regionalismo<sup>6</sup>. Contemporaneamente, si è registrato un sempre maggiore coinvolgimento nelle iniziative di integrazione regionale, da parte delle economie in via di sviluppo e in transizione: la firma di accordi *nord-sud* (tra gli altri: Nafta, North American Free Trade Area; APEC, Asia Pacific Economic Cooperation) e *sud-sud* (ad esempio: Mercosur, Mercato Comune dell'America del sud; l'UEMOA, l'Unione Economica e Monetaria fra otto paesi dell'Africa Occidentale) ha contribuito al ritorno al regionalismo degli anni novanta. Gli Accordi di Integrazione Regionale tra Paesi in via di Sviluppo sono al momento circa il 30-40 per cento di tutti quelli attualmente in vigore. Solo in Africa ci sono al momento circa 18 accordi commerciali.

**Tabella 1. Accordi di Integrazione regionale: numero e tipo**

	Nord-Nord	Nord-Sud	Nord-Transizione	Sud-Sud	Sud-Transizione	Transizione-Transizione	Totale
1958-1964	2	0	0	1	0	0	3
1965-1969	0	0	0	0	1	0	1
1970-1974	5	3	0	2	0	0	10
1975-1979	0	5	0	1	0	0	6
1980-1984	2	1	0	1	0	0	4
1985-1989	1	1	0	2	0	0	4
1990-1994	3	3	12	5	0	6	29
1995-1999	3	7	10	4	12	28	64
2000-2002	0	11	4	5	4	6	30
<b>Totale</b>	<b>16</b>	<b>31</b>	<b>26</b>	<b>21</b>	<b>17</b>	<b>40</b>	<b>151</b>

Fonte: World Trade Report 2003

Nota: in questa tabella i paesi sviluppati sono: Canada, Stati Uniti, Unione Europea, EFTA, Giappone, Australia e Nuova Zelanda (Nord); I paesi in transizione sono: l'Ex Unione Sovietica, l'Europa Centro Orientale, gli Stati Baltici e i Balcani (transizione); i rimanenti sono caratterizzati come paesi in via di sviluppo (Sud).

<sup>6</sup> Alessandrini, S., Sacerdoti, G., "Regionalismo economico e sistema globale degli scambi", 1994, Giuffrè Editore, Milano



L'integrazione regionale può avere effetti molto positivi sullo sviluppo di un paese. Innanzi tutto, da un punto di vista politico e di sicurezza, alti flussi commerciali fra due paesi aumentano il costo di un eventuale conflitto e ne riducono di conseguenza la probabilità. Nel dopoguerra la formazione di una Comunità Economica Europea è stata vista proprio come uno strumento per garantire la pace, in particolare tra Francia e Germania.

Da un punto di vista economico, tra le ragioni alla base dell'accordo ci sono, da un lato, il desiderio di accrescere gli scambi commerciali tra i paesi partecipanti al RIA, dall'altro, la maggiore possibilità di attrarre imprese estere nella regione. La presenza di barriere commerciali tra paesi di dimensioni limitate disincentiva di certo la localizzazione di IDE.

E' necessario sottolineare che, sebbene sia vero che gli Accordi di Integrazione Regionale spesso facilitano il commercio interno all'area considerata, l'effetto di creazione del commercio è spesso sopravvalutato. La tabella 2 mostra che la concentrazione degli scambi commerciali all'interno delle diverse aree di integrazione regionale non ha un andamento uniforme nelle diverse iniziative intraprese e non segue un trend definito nel corso del tempo. L'Unione Europea e il NAFTA si presentano oggi come blocchi regionali altamente concentrati con, rispettivamente, il 61,2 e il 54,8 per cento delle esportazioni interne all'area integrata. L'entrata in vigore del MERCOSUR, nel 1991, ha comportato il raddoppio della quota di commercio intraregionale, che in dieci anni è passato dall'8,9 al 20,8 per cento circa delle esportazioni totali. Le due aree analizzate nella tesi hanno un livello di scambi intraregionali ridotto se comparato con questi dati. Infatti, tra i paesi CEFTA, solo il 12,3 per cento delle esportazioni è diretto verso altri paesi dell'area, mentre tra i paesi del Mediterraneo<sup>7</sup> la quota scende a meno del 6 per cento (dati del 2001). Tuttavia, in questo periodo, sia i PECO sia i MED stanno affrontando parallelamente il processo di integrazione economica con l'Unione Europea. Se si considerano le quote di esportazioni dirette dalle due aree verso la UE nel 2000 le cifre diventano molto più interessanti 67 per cento per i PECO e 48,2 per cento per i MED.

---

<sup>7</sup> Non presenti in questa tabella dell'OMC perché non esiste un accordo di integrazione regionale, notificato all'OMC, attualmente in vigore.

**Tabella 2 Quote di esportazioni interne alle regioni**

	1970	1980	1985	1990	1995	2000	2001	in vigore dal
<b>Europa e Nord America</b>	...	...	...	...	14.6	11.5	12.4	1993
CEFTA	59.5	60.8	59.2	65.9	62.4	62.4	61.2	1957
UE	36.0	33.6	43.9	41.4	46.2	46.2	54.8	1994
NAFTA								
<b>America Latina e Caraibi</b>	26.0	24.4	14.4	15.4	21.7	13.7	15.0	1961
CACM	1.8	3.8	3.2	4.2	12.2	8.8	11.2	1988
Comunidad Andina	4.2	5.3	6.3	8.1	12.1	14.6	13.4	1973
CARICOM	9.4	11.6	5.5	8.9	20.3	20.7	20.8	1991
MERCOSUR								
<b>Africa</b>	4.8	1.6	1.9	2.3	2.2	1.2	1.3	1999
CEMAC(UDEAC)	7.4	5.7	4.4	6.3	6.0	4.8	5.2	1994
COMESA	9.8	1.4	1.7	1.4	1.5	0.9	1.1	1983
ECCAS	2.9	9.6	5.1	8.0	9.0	9.6	9.8	1975
ECOWAS	4.2	0.4	1.4	3.1	10.6	11.9	10.9	1992
SADC	6.2	9.9	8.7	12.1	10.3	13.0	13.5	2000
UEMOA								
<b>Medio Oriente e Asia</b>	22.4	17.4	18.6	19.0	24.6	23.0	22.4	1992
ASEAN	4.6	3.0	4.9	8.0	6.8	5.0	5.1	1981
GCC	3.2	4.8	4.5	3.2	4.4	4.3	4.9	1985
SAARC								

Fonte: World Trade Report, 2003, WTO

L'Unione Europea è stata storicamente, ed è ancora oggi, tra i principali protagonisti del regionalismo. Negli anni, è stata siglata una fitta rete di RIA tanto che, oggi, la politica commerciale della UE<sup>8</sup> può essere descritta dal punto di vista del trattamento preferenziale in vigore con ciascuno dei suoi partner commerciali.

Tra i più importanti firmati negli anni novanta, ci sono gli Accordi Europei con i PECO, che sfoceranno nell'allargamento più consistente mai affrontato dall'UE, nel 2004, e gli

<sup>8</sup> La politica commerciale è una competenza esclusiva della UE. L'adesione all'Unione comporta per ogni nuovo membro la rinuncia a una parte sostanziale della sua competenza a stipulare accordi internazionali.

Accordi di Associazione Euro-Mediterranei, il cui obiettivo è la creazione di un'area di libero scambio, entro il 2010.

Parallelamente alla firma di questi accordi nord-sud (tra UE, da un lato, e PECO e MED, dall'altro), all'interno delle due aree geograficamente contigue alla UE sono stati siglati vari accordi regionali e bilaterali di tipo Sud-Sud, in linea con la tendenza del *nuovo regionalismo*, emerso negli anni novanta. Tuttavia, gli effetti ed il successo di queste iniziative di integrazione regionale sud-sud sono stati differenti nelle due aree. I paesi dell'Europa Centro Orientale, che dopo la fine del COMECON avevano riorientato drasticamente i loro rapporti commerciali verso l'Unione Europea, si presentano oggi fortemente integrati. Non così i paesi del Mediterraneo, i quali, pur appartenendo ciascuno ad almeno un'organizzazione regionale, sono molto frammentati e con livelli di scambi commerciali molto bassi.

La presenza contemporanea di accordi regionali bilaterali Nord-Sud e Sud-Sud può accrescere i vantaggi legati all'integrazione regionale, limitandone i potenziali effetti negativi, spesso collegati alla firma di accordi *hub and spokes* (nucleo periferie). Ad esempio, vista la presenza di accordi commerciali tra l'Unione Europea e ciascuno dei paesi del Mediterraneo, senza un buon livello di integrazione tra i singoli paesi periferici, diventa più vantaggioso per un'impresa estera localizzarsi in una regione a basso costo europea, e avere così accesso all'intera regione, piuttosto che in un singolo paese periferico. Viceversa, in Est Europa, all'interno della quale il commercio è più libero, un'impresa europea preferisce localizzarsi direttamente in uno dei paesi con cui sono in vigore accordi commerciali e da questo accedere a tutta l'area.

Nel capitolo si confrontano le esperienze di integrazione regionale delle aree PECO e MED, sia a livello Nord-Sud con l'Unione Europea, sia al livello Sud-Sud, internamente alle singole aree. Con l'analisi degli accordi di integrazione regionale, si vuole capire quali decisioni in essi incluse abbiano facilitato realmente l'integrazione economica, in particolare per quanto riguarda la localizzazione degli IDE.

Attraverso la comparazione dell'evoluzione legislativa degli Accordi di Integrazione Regionale, è possibile, infatti, avere una più chiara comprensione delle dinamiche in corso emerse già nel primo capitolo: sebbene non ci siano differenze particolarmente

rilevanti da un punto di vista macroeconomico e istituzionale, il livello di integrazione commerciale e produttiva risulta essere molto più elevato nei PECO che nei MED.

Si vuole verificare, in questo capitolo, se tali diversità nell'integrazione commerciale e produttiva corrispondano a un diverso livello di integrazione regionale, determinato dalle differenze tra gli accordi firmati nelle due aree, sia a livello Nord-Sud sia a livello Sud-Sud.

## 2.2 I processi di integrazione regionale Nord-Sud

L'Unione Europea ha competenza esclusiva nello stipulare gli accordi commerciali e tariffari, sia bilaterali sia multilaterali (questi ultimi direttamente negoziati e conclusi, dapprima ai sensi del GATT 1947, quindi nell'ambito dell'OMC). La competenza comunitaria esclusiva nella politica commerciale è disciplinata dall'art.133 (già art. 113) CE. In origine, questo non prevedeva una competenza comunitaria a stipulare accordi in tema di scambi di servizi e di proprietà intellettuale; l'ampliamento a questa sfera è stato però definitivamente stabilito dal trattato di Nizza<sup>9</sup>.

La Comunità Europea può stipulare accordi di associazione "con uno o più stati o organizzazioni internazionali" (dunque instaurando rapporti di carattere anche multilaterale). Gli Accordi di Associazione sono normalmente volti alla creazione di un'area di libero scambio, quindi un'area di libera circolazione delle merci (e, in maniera più limitata, di servizi e di capitali).

Nella sua prima fase, il regime di associazione ha caratterizzato esclusivamente i rapporti della Comunità con i paesi del bacino del Mediterraneo. Il primo accordo fu stipulato con la Grecia nel 1961, poi entrata a far parte della Comunità venti anni dopo. Seguirono gli accordi di associazione stipulati con la Turchia (1963), con Malta e con Cipro (1970), in base all'attuale art. 310 (ex 238). Non furono, invece, formalmente qualificati come tali gli accordi stipulati nella seconda metà degli anni settanta con i paesi del Maghreb (Algeria, Marocco, Tunisia, 1976) e del Mashrek (Egitto, Giordania e Siria, 1977), ma anch'essi, prevedendo il libero scambio dei prodotti industriali ed un trattamento preferenziale per alcuni prodotti agricoli, hanno configurato essenzialmente un regime di associazione destinato a confluire negli accordi euro-mediterranei della seconda metà degli anni novanta.

Tra il 1991 e il 1996, la Comunità Europea ha stipulato una serie di accordi, denominati Accordi Europei, con i PECO. Gli Accordi Europei hanno stabilito la progressiva abolizione delle barriere tariffarie per gli scambi di merci e hanno costituito il consueto quadro istituzionale dell'associazione.

---

<sup>9</sup> Per un quadro delle relazioni esterne della UE: Venturini G. (2001) "Le relazioni esterne dell'Unione Europea", in "L'Europa di domani: verso l'allargamento dell'Unione", a cura di M.Ganino e G.Venturini, Giuffrè Editore, Milano

Il processo di integrazione dell'Unione Europea con le aree ad essa limitrofe costituisce attualmente uno degli esempi più validi ed interessanti per valutare l'evoluzione degli accordi di integrazione regionale.

Fino ad oggi i risultati raggiunti con i due tipi di accordi (Accordi Europei e Accordi Euro-Mediterranei siglati rispettivamente con i paesi dell'Europa Centro-Orientale e del Mediterraneo) sono stati molto diversi<sup>10</sup>. Nei PECO, la prospettiva dell'integrazione europea ha fortemente agevolato il processo di transizione e facilitato l'implementazione del programma di riforme previsto per il passaggio da un'economia pianificata a un'economia di mercato, grazie anche ad una veloce integrazione economica attuata attraverso i due canali principali del commercio e degli investimenti diretti esteri.

Nei paesi del Sud Mediterraneo, la firma degli Accordi di Associazione è stata molto più lunga di quanto previsto. Oggi, tutti gli Accordi di Associazione Euro-Mediterranei, eccetto quello con la Siria, sono stati firmati, ma la loro ratifica e entrata in vigore sono lontani dall'essere conclusi. I ritardi nell'entrata in vigore degli Accordi allungano l'orizzonte temporale dell'Area di Libero Scambio Euro-Mediterranea, indebolendo, tra l'altro, l'effetto positivo di credibilità legato alla firma degli stessi<sup>11</sup>.

### **2.2.1 Gli Accordi Europei e il Trattato di Adesione**

Con il Consiglio Europeo di Copenaghen, svoltosi il 12 e il 13 dicembre 2002, si sono chiusi i negoziati di adesione all'UE con otto dei dieci paesi candidati dell'Europa Centro-Orientale (Estonia, Lettonia, Lituania, Polonia, Romania, Slovacchia, Slovenia, Ungheria), il cui ingresso è previsto per il 1 maggio 2004. L'adesione di tali paesi alla UE è il risultato di un lungo processo di "europeizzazione" e "convergenza" che ha guidato la transizione alla democrazia e alla liberalizzazione economica degli stati dell'Europa Centro-Orientale<sup>12</sup>.

---

<sup>10</sup> Sideri (2001), Handoussa e Reiffers (2003).

<sup>11</sup> Infatti, quando un paese firma un accordo commerciale segnala il suo impegno, non facilmente reversibile, ad aprire i propri mercati, migliorando la propria reputazione in campo internazionale, e incentivando l'entrata di IDE.

<sup>12</sup> Roland (2001), Marceau (2001), Nenci (2002).

### 2.2.1.1 *Dalla firma degli Accordi Europei al lancio dei negoziati di adesione*

Subito dopo la caduta del muro di Berlino, la Comunità Europea ha avviato velocemente relazioni diplomatiche con i paesi dell'Europa Centrale e Orientale.

Il 27 agosto 1990 la Comunità Europea ha proposto ai paesi dell'Europa Centro-Orientale la conclusione di Accordi Europei che ne supportassero la transizione politica ed economica. Questa proposta si è concretizzata in un documento di lavoro della Commissione Europea, definito ufficialmente come "Comunicazione della Commissione al Consiglio e al Parlamento"<sup>13</sup>. Con questa iniziativa la Comunità Europea ha voluto sottolineare l'importanza che attribuiva ai cambiamenti politici ed economici che stavano avvenendo nei paesi ex COMECON. L'obiettivo principale degli accordi proposti era contribuire a creare un clima di fiducia che facilitasse l'avvio delle riforme economiche e lo sviluppo di strette relazioni politiche con gli "ex nemici". Parallelamente anche i PECO<sup>14</sup> erano "ansiosi" di avviare strette relazioni con la UE, anche per sottolineare l'avvenuto distacco con l'ex Unione Sovietica, e pertanto accolsero positivamente la proposta degli accordi europei nel 1990.

Tuttavia, fin dall'inizio le negoziazioni si rivelarono più difficili di quanto ci si sarebbe potuto aspettare. In particolare, i PECO vedevano la firma degli Accordi Europei come un passo verso l'adesione alla CE, e pertanto volevano inserirvi un riferimento esplicito al futuro allargamento. Ma, all'inizio degli anni novanta, l'idea che i PECO potessero in breve tempo fare parte della Comunità sembrava quanto meno prematura agli allora dodici paesi membri, che rifiutavano l'inserimento di un richiamo alla futura adesione dei PECO alla CE<sup>15</sup>.

Comunque, nel 1991, le trattative si sbloccarono con l'inserimento nel preambolo dell'Accordo di Associazione della formula di compromesso: le parti contraenti "*hanno in mente che l'obiettivo finale (del paese associato) è di diventare membro della*

---

<sup>13</sup> "Association agreements with the countries of Central and Eastern Europe: a general outline", COM(90), 27 Agosto 1990.

<sup>14</sup> Inizialmente i cosiddetti "Paesi Visegrad" Polonia Ungheria Cecoslovacchia (ai tempi un unico paese)

<sup>15</sup> I paesi membri della CE avevano del resto un precedente: l'Accordo di Associazione firmato con la Turchia nel 1963 delineava chiaramente il legame esistente tra la firma dell'accordo e la futura adesione alla Comunità

*Comunità Europea, e che questa associazione, secondo le parti, aiuterà a raggiungere tale obiettivo”.*

I primi accordi europei sono stati firmati nel 1991 con l'Ungheria, la Polonia e la Cecoslovacchia. Gli accordi europei (Secondo Gruppo) sono stati firmati nel 1993 con la Repubblica Ceca, con la Slovacchia (a rimpiazzare il precedente con la Cecoslovacchia), la Romania e la Bulgaria; nel 1995 con Estonia, Lettonia e Lituania, e, infine nel 1996 con la Slovenia. Nel complesso ne sono stati quindi firmati dieci.

La caratteristica principale degli Accordi Europei è la reciproca e graduale liberalizzazione commerciale dei prodotti industriali. Secondo quanto stabilito dagli accordi, la liberalizzazione deve essere asimmetrica, nel senso che l'UE deve aprire i propri mercati più rapidamente di quanto facciano i PECO<sup>16</sup>. Sono abolite tutte le restrizioni quantitative ai prodotti industriali provenienti dai PECO, eccezione fatta per il settore tessile e del carbone. Sono altresì abolite tutte le tariffe superiori al 50 per cento applicate alle importazioni provenienti dall'UE<sup>17</sup>.

Attraverso la proliferazione di Accordi Europei, si è stabilita una rete di relazioni politiche e legali che ha reso da subito speciale e “avanzata” l'associazione creata tra la Comunità Europea e i dieci PECO.

Ai sensi dell'art. 49 della versione consolidata del Trattato sull'Unione Europea, “Ogni Stato europeo che rispetti i principi sanciti nell'articolo 6, paragrafo 1, può diventare membro dell'Unione. Esso trasmette la sua domanda al Consiglio che si pronuncia all'unanimità, previa consultazione della Commissione e previo parere conforme del Parlamento europeo, che si pronuncia a maggioranza assoluta dei membri che lo compongono.

Le condizioni per l'ammissione e gli adattamenti dei trattati su cui è fondata l'Unione, da essa determinati, formano l'oggetto di un accordo tra gli Stati membri e lo Stato

---

<sup>16</sup> La UE continua, però, a proteggere i propri mercati da una lista di prodotti sensibili, espressamente previsti dagli Accordi. Tra i prodotti sensibili, rientrano il ferro, l'acciaio, i prodotti chimici, i mobili, pelle, scarpe e automobili.

<sup>17</sup>Per quanto riguarda l'agricoltura, settore tradizionalmente molto sensibile per la UE, si fa riferimento, negli Accordi Europei, all'abolizione delle restrizioni quantitative alle importazioni di prodotti agricoli. Tuttavia le negoziazioni sul settore agricolo sono state, e sono tuttora, tra le più difficili affrontate.



richiedente. Tale accordo è sottoposto a ratifica di tutti gli Stati contraenti conformemente alle loro rispettive norme costituzionali”.

Il riferimento all'articolo 6, paragrafo primo, stabilisce il legame necessario tra ampliamento dell'Unione e principi fondamentali di libertà, democrazia, rispetto dei diritti dell'uomo e delle libertà fondamentali, stato di diritto<sup>18</sup>.

Il 21/22 giugno 1993, durante il Consiglio Europeo di Copenaghen, per la prima volta la UE ha accettato l'idea che i PECO coi quali erano stati firmati gli Accordi di Associazione potessero fare domanda di ingresso nell'Unione. I Capi di Stato e di Governo hanno affermato a Copenaghen che i Paesi associati dell'Europa centrale e orientale che lo desiderano potranno diventare membri dell'Unione non appena saranno in grado di assumere gli obblighi che l'adesione comporta, soddisfacendo le seguenti condizioni politiche ed economiche (i cosiddetti “criteri di Copenaghen”):

- *Criteri politici*: il paese candidato deve avere raggiunto una stabilità istituzionale, tale da garantire la democrazia, lo Stato di diritto, il rispetto dei diritti umani nonché il rispetto e la tutela delle minoranze;
- *Criteri economici*: il paese candidato deve essere caratterizzato da un'economia di mercato funzionante nonché dalla capacità di far fronte alle pressioni concorrenziali e alle forze di mercato all'interno dell'UE;
- *Criteri di adozione dell'acquis*: il paese candidato deve essere dotato della capacità di adempiere gli obblighi inerenti all'adesione, compresi gli obiettivi dell'unione politica economica e monetaria.

Inoltre è richiesto che il paese candidato abbia conseguito

- le condizioni per la sua integrazione attraverso l'aggiustamento delle sue strutture amministrative, in modo che la legislazione comunitaria europea incorporata nelle legislazioni nazionali venga implementata in modo efficiente attraverso strutture giuridiche e amministrative appropriate.

Tuttavia, sebbene nelle conclusioni del Consiglio Europeo di Copenaghen fosse scritto che i paesi associati interessati potevano entrare a fare parte della UE, le condizioni politiche ed economiche da essere soddisfatte da parte dei paesi richiedenti erano

---

<sup>18</sup> L'articolo 6(1) sancisce infatti che “l'Unione si fonda sui principi di libertà, democrazia, rispetto dei diritti dell'uomo e delle libertà fondamentali e dello stato di diritto, principi che sono comuni agli stati membri”.

indicate solo in termini generali, senza alcuna proposta concreta di calendario per l'attuazione dell'allargamento.

Uno dei primi passi verso l'allargamento, previsto espressamente nell'articolo 49, è stata l'Opinione della Commissione Europea sulla domanda di adesione all'UE. Ma in realtà il ruolo della Commissione nel processo di allargamento ad est dell'UE è stato molto più ampio e importante di quanto la lettura veloce dell'art. 49 possa fare pensare: la Commissione ha avuto un ruolo chiave nella preparazione e nell'attuazione delle strategie di pre-adesione portate avanti in ogni paese richiedente, e, in cooperazione con la Presidenza UE, nelle negoziazioni vere e proprie per l'adesione. Date le dimensioni e la complessità dell'allargamento ad Est, il 15 luglio 1997 la Commissione ha pubblicato un ampio documento –Agenda 2000 – nel quale erano delineate le strategie da seguire per raggiungere gli obiettivi dell'allargamento (com(97)2000 finale, Parte 1 e 2)<sup>19</sup>.

Nello stesso giorno, la Commissione ha presentato anche le opinioni sulle richieste di adesione alla UE da parte di Bulgaria, Estonia, Lettonia, Lituania, Polonia, Repubblica Ceca, Romania, Slovacchia, Slovenia e Ungheria. Secondo la Commissione si potevano aprire le negoziazioni con cinque dei dieci paesi candidati dell'Est Europa: Estonia, Polonia, Repubblica Ceca, Slovenia e Ungheria. L'apertura delle negoziazioni con gli altri cinque paesi per ragioni politiche (Slovacchia) o economiche sono state rimandate.

### *2.2.1.2 I negoziati per l'adesione*

Questo paragrafo tratta i negoziati per l'adesione da due punti di vista diversi coincidenti con le due istituzioni comunitarie che più sono state importanti in questa fase: il Consiglio e la Commissione. Il Consiglio, coerentemente col proprio ruolo istituzionale, ha dato di anno in anno slancio politico al processo di allargamento. La Commissione invece è stata l'istituzione che “ha preso per mano” i paesi candidati e li ha guidati concretamente nei negoziati per l'adesione.

---

<sup>19</sup> Prima di questa pubblicazione la Commissione aveva già preparato un Libro Bianco per la *Preparazione dei paesi associati dell'Europa Centro-Orientale all'integrazione nel Mercato Interno della UE*, con l'obiettivo di stilare un programma dettagliato dell'adeguamento legislativo necessario nei PECO. In questo documento, si è presentata l'integrazione legislativa dell'*acquis communautaire* legata al Mercato Interno come obiettivo fondamentale per una politica di adesione di successo. In realtà questo libro bianco non è mai diventato una condizione necessaria per l'adesione alla UE ma è rimasta una proposta unilaterale della Commissione.

Nel paragrafo si ripercorrono i risultati principali dei Consigli Europei degli ultimi cinque anni per seguire i passaggi politici che hanno reso possibile l'allargamento; in secondo luogo si descrivono le fasi di attuazione concreta dei negoziati seguite dalla Commissione.

### **Il ruolo del Consiglio Europeo**

Durante il Consiglio Europeo di Lussemburgo, è stato deciso che l'apertura dei negoziati per l'allargamento sarebbe avvenuta ufficialmente il 31 marzo 1998 ed è stata delineata una nuova strategia chiamata Partenariato per l'Adesione: si tratta di un accordo quadro che indica le priorità politiche, legali, economiche e finanziarie.

#### **Il Partenariato per l'Adesione:**

- Fornisce una valutazione dei settori prioritari in cui il paese candidato deve progredire per prepararsi all'adesione;
- Delinea le modalità con cui il Programma Phare sosterrà tali preparativi di adesione
- Mobilita tutte le forme di supporto della UE nel contesto di un unico quadro per ogni paese;
- Contiene impegni precisi da parte dei paesi candidati relativi in particolare alla democrazia, alla stabilità macroeconomica, alla ristrutturazione industriale, alla sicurezza nucleare e all'adozione dell'*acquis*.
- Viene completato attraverso programmi nazionali per l'adozione dell'*acquis*.<sup>20</sup>

In tutti gli incontri e documenti ufficiali è stato sempre sottolineato che, nell'interesse generale dell'Unione e dei Paesi candidati, è importante tenere conto della capacità dell'Unione di assorbire nuovi membri senza frenare il processo di integrazione europea. Appare evidente, infatti, che l'adesione di nuovi Paesi non può comportare un regresso rispetto ai risultati già conseguiti ed ai progressi compiuti dal 1957 ad oggi. Assume pertanto un valore essenziale l'impegno di questi Paesi a rispettare integralmente il cosiddetto *acquis* comunitario, ossia l'insieme del diritto comunitario primario e derivato, e la giurisprudenza della Corte di Giustizia di Lussemburgo. Come fu rilevato al Consiglio Europeo di Madrid del 1995, non è sufficiente che si proceda al recepimento normativo dell'*acquis* comunitario, ma è essenziale che ne sia data

---

<sup>20</sup> Commissione Europea (2000) "Allargamento UE da sei a quindici e oltre".

effettiva attuazione per il tramite di un'adeguata capacità istituzionale ed amministrativa.

L'*acquis* comunitario si articola su 31 capitoli che formano oggetto dei negoziati di adesione.

**Tabella 3. Negoziati di Adesione: i capitoli**

1. Libera circolazione delle merci	17. Scienza e ricerca
2. Libera circolazione delle persone	18. Istruzione e formazione
3. Libera circolazione dei servizi	19. Telecomunicazioni e tecnologie informatiche
4. Libera circolazione dei capitali	20. Cultura e politica audiovisiva
5. Diritto societario	21. Politica regionale e strumenti strutturali
6. Concorrenza	22. Ambiente
7. Agricoltura	23. Tutela dei consumatori e della salute
8. Pesca	24. Giustizia e affari interni
9. Trasporti	25. Unione doganale
10. Fiscalità	26. Relazioni esterne
11. Unione Economica Monetaria	27. Politica estera e di sicurezza comune
12. Statistiche	28. Controllo finanziario
13. Politica sociale e occupazione	29. Disposizioni finanziarie e di bilancio
14. Energia	30. Istituzioni
15. Industria	31. Altro
16. Piccole e medie imprese	

Fonte: [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)

La Presidenza del Consiglio dei Ministri dell'Unione illustra la posizione comune concordata tra gli Stati membri per un singolo capitolo, sulla base di una proposta della Commissione<sup>21</sup>, e dirige i negoziati di adesione con ciascun Paese candidato; il Capo del *team* negoziale di ciascun Paese candidato espone, a sua volta, la propria posizione in merito ad ognuno dei capitoli elencati. Le diversità fra le posizioni delle parti danno luogo a scambi d'informazioni e rielaborazioni che conducono alla presentazione di successive posizioni negoziali sui capitoli in trattazione.

<sup>21</sup> Vedi *Il ruolo della Commissione*.

I negoziati con i Paesi candidati non procedono allo stesso ritmo: i risultati possono variare in funzione del grado di preparazione dei Paesi candidati e dei progressi negoziali in ossequio al principio di differenziazione.

Nel 1998 sono iniziate le negoziazioni con il cosiddetto gruppo di Lussemburgo: Estonia, Polonia, Repubblica Ceca, Romania, Slovenia, Ungheria e Cipro.

Le conclusioni della Presidenza del Consiglio Europeo di Berlino, nel marzo 1999, contenevano un esplicito riferimento all'allargamento e definivano il quadro della prospettiva finanziaria per il periodo 2000-2006 basandosi su una previsione operativa di adesione dei nuovi stati membri a partire dal 2002:

*Alla luce dell'esito ottenuto dall'Agenda 2000, il Consiglio Europeo invia un messaggio di rassicurazione ai paesi che negoziano per l'adesione. L'allargamento resta una priorità storica per l'Unione Europea. I negoziati di adesione continueranno ciascuno a proprio ritmo e quanto più possibile rapidamente. La presidenza invita il Consiglio e la Commissione a garantire che l'andamento dei negoziati proceda di conseguenza.*

Il Consiglio Europeo, nel successivo incontro svoltosi a Helsinki l'11-12 dicembre 1999 ha deciso in particolare di:

- Lanciare a febbraio 2000 i negoziati ufficiali con Bulgaria, Lettonia, Lituania, Romania, Slovacchia e Malta.
- Consentire ai paesi candidati che hanno appena avviato il processo di negoziato di raggiungere entro un ragionevole lasso di tempo gli stati che già partecipano ai negoziati, ammesso che abbiano compiuto sufficienti progressi nei loro preparativi.
- Giudicare ogni candidato in sede di negoziati in base ai propri meriti (Principio della differenziazione). Tale principio si applicherà sia per l'avvio sia per lo svolgimento dei vari negoziati
- Garantire che i progressi nei negoziati vadano di pari passo con quelli compiuti nell'integrazione dell'acquis nella legislazione e nell'effettiva attuazione e esecuzione dello stesso.

Il passo politico successivo è stato il Consiglio di Nizza, svoltosi il 7 e l'8 dicembre 2000, nel corso del quale i Quindici hanno raggiunto un accordo sulle principali questioni istituzionali (Trattato di Nizza del quale è parte integrante un Protocollo sull'allargamento dell'Unione Europea), e si è indicata la necessità di:

- imprimere nuovo slancio al processo;
- stabilire una tabella di marcia (*road map*) come strumento principale per agevolare l'allargamento;
- mantenere il principio della differenziazione;

Il Consiglio Europeo, riunitosi a Goteborg il 15 e il 16 giugno 2001, riconoscendo l'irreversibilità del processo di allargamento, ha giudicato la *road map*, introdotta dopo Nizza, alla fine del 2000, il quadro che consente di portare a buon fine i negoziati di allargamento. Per rispondere alle pressioni dei Paesi candidati, la Commissione ha tracciato per la prima volta un chiaro percorso negoziale ("road map"), per tema e non per Paese, suddiviso in tre distinte fasi nell'arco di diciotto mesi: un primo gruppo di capitoli (in genere relativi al funzionamento del mercato interno, più la politica sociale e l'ambiente) per il primo semestre 2001, una seconda serie (in particolare concorrenza, alcune politiche settoriali e terzo pilastro) per il secondo semestre 2001, lasciando alla prima parte del 2002 i temi più difficili: agricoltura, politiche regionali, questioni istituzionali e soprattutto gli aspetti finanziari e di bilancio. Infine, è prevista una fase conclusiva, con la formazione di pacchetti negoziali, per i Paesi più avanzati nel processo, con l'obiettivo di completare i negoziati durante il 2002.

La conclusione delle negoziazioni con otto PECO, Malta e Cipro è stata sancita durante il Consiglio Europeo di Copenaghen, il 12 e 13 dicembre 2002. Il presidente della Commissione, Romano Prodi, nelle conclusioni ha detto:

*"Per la prima volta nella sua storia, l'Europa sarà una sola, perché l'unificazione è frutto della libera volontà dei suoi popoli.*

*...L'accordo che oggi abbiamo raggiunto qui a Copenaghen rappresenta nel modo migliore l'UE: leadership, solidarietà e determinazione."*

Il Trattato di Adesione è stato firmato ad Atene il 16 aprile 2003 e il 1 maggio 2004 Estonia, Lettonia, Lituania, Polonia, Repubblica Ceca, Romania, Slovacchia, Slovenia, Malta e Cipro diventeranno a tutti gli effetti membri della UE<sup>22</sup>.

### **Il ruolo della Commissione**

La Commissione Europea ha effettuato e continua ad effettuare la procedura di valutazione nei particolari (*screening*) con i candidati, conduce i negoziati e stila le

<sup>22</sup> In Appendice III sono presentati gli effetti dell'allargamento della UE da 15 a 25 con riferimento ai precedenti allargamenti già affrontati dalla UE

bozze delle posizioni negoziali degli Stati membri. Essa si occupa di monitorare i progressi raggiunti dai paesi candidati e di controllare che gli impegni durante i negoziati siano stati rispettati nella pratica.

Il Consiglio ha chiesto alla Commissione di fornire ogni anno valutazioni particolareggiate dei progressi compiuti dai paesi candidati nel soddisfare i criteri di adesione, le "relazioni periodiche sui paesi candidati". Il 17 dicembre del 1998, per la prima volta, la Commissione Europea ha pubblicato le "Relazioni Periodiche", paese per paese, che presentano i progressi fatti da ciascun candidato in riferimento ai Criteri di Copenaghen. Queste relazioni sono state dal 1998 ad oggi aggiornate annualmente e hanno costituito il principale riferimento di lavoro per i paesi candidati.

Lo *screening*, ossia l'esame analitico da parte della Commissione dell'*acquis* dell'Unione che precede i negoziati, si svolge a diversi livelli. A livello multilaterale, la Commissione individua e spiega a tutti i candidati l'*acquis* applicabile al momento dell'apertura dei negoziati coi candidati. Si tratta anche di un esercizio bilaterale in quanto la Commissione valuta lo stato di attuazione ed esecuzione dell'*acquis* da parte di ogni paese candidato e ne evidenzia le lacune da colmare. Lo screening costituisce la base per il negoziato, nel senso che la Commissione fornisce una relazione particolareggiata su ogni capitolo e per ogni paese che serve come base per lanciare il processo vero e proprio e tecnico di negoziato. Una volta completato lo screening, i paesi candidati illustrano le loro posizioni negoziali. La Commissione (DG Allargamento consultandosi con le DG "settoriali" competenti) prepara poi una bozza di posizione comune e la sottopone al Consiglio.

Il Consiglio all'unanimità adotta una posizione comune e all'unanimità decide di aprire i negoziati sul capitolo. Le posizioni comuni possono venire modificate nel corso dei negoziati, nel caso in cui i candidati forniscano informazioni aggiornate o concordino di ritirare la richiesta di un periodo transitorio. Durante i negoziati, ogni paese candidato è valutato sulla base del principio della differenziazione secondo i suoi meriti. Tale principio si applica sia all'apertura dei vari capitoli sia durante i negoziati. I negoziati procedono di pari passo con il progresso nel recepire l'*acquis* negli ordinamenti giuridici nazionali e nella sua attuazione e applicazione effettiva. Il ritmo di ciascun negoziato dipende dal grado di preparazione di ciascun paese candidato e dalla complessità dei problemi da risolvere.

Anche la decisione di chiudere provvisoriamente un capitolo viene presa all'unanimità. La chiusura dei capitoli a titolo provvisorio è accordata dall'Unione Europea sulla base degli impegni assunti dal Paese candidato per l'applicazione dell'*acquis* comunitario. Vi è pertanto l'esigenza di controllare l'attuazione degli impegni assunti nel contesto del negoziato. Tale compito di verifica (*monitoring*) è svolto dalla Commissione, che ne sottopone i risultati al Consiglio. Se i risultati sono negativi il negoziato rallenta e taluni capitoli provvisoriamente chiusi possono essere riaperti. La misura della riapertura in realtà non è stata finora applicata, ma la sua possibilità ha già una funzione deterrente nei confronti dei Paesi candidati.

Per fare progredire i negoziati è inoltre possibile chiudere a titolo provvisorio un capitolo, lasciando aperte una o più questioni specifiche (*set aside*), da affrontare successivamente anche nell'ambito di pacchetti negoziali di questioni inerenti a diversi capitoli. La chiusura definitiva dei capitoli può avvenire solo quando tutti i negoziati con il paese candidato sono stati conclusi.

Il 9 ottobre 2002 la Commissione ha raccomandato la conclusione dei negoziati con dieci paesi candidati: otto PECO, Malta e Cipro. Ciò ha consentito al Consiglio Europeo di Bruxelles dell'ottobre 2002 di confermare la ferma intenzione dell'Unione di concludere i negoziati con tali paesi in occasione del Consiglio Europeo di Copenaghen nel dicembre 2002 e di firmare il trattato di adesione di Atene nell'aprile 2003.

**Tabella 4. Accordi europei e Accordi di Adesione con i PECO**

<i>Paese</i>	<i>Firma Accordo Europeo</i>	<i>Entrata in vigore Accordo Europeo</i>	<i>Domanda ufficiale di ingresso membro dell'UE</i>	<i>Data di ingresso prevista</i>
Bulgaria	Marzo 1993	Febbraio 1995	16 Dicembre 1995	2007
Rep. Ceca	Ottobre 1993	Febbraio 1995	23 Gennaio 1996	1 maggio 2004
Estonia	Giugno 1995	Febbraio 1998	28 Novembre 1995	1 maggio 2004
Ungheria	Dicembre 1991	Febbraio 1994	31 Marzo 1994	1 maggio 2004
Lettonia	Giugno 1995	Febbraio 1998	27 Ottobre 1995	1 maggio 2004
Lituania	Giugno 1995	Febbraio 1998	8 Dicembre 1995	1 maggio 2004
Polonia	Dicembre 1991	Febbraio 1994	5 Aprile 1994	1 maggio 2004
Romania	Febbraio 1993	Febbraio 1995	22 Giugno 1995	2007
Slovacchia	Ottobre 1993	Febbraio 1995	27 Giugno 1995	1 maggio 2004
Slovenia	Giugno 1996	Febbraio 1999	Giugno 1996	1 maggio 2004

Fonte: [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)

Nota: Il Trattato di adesione è stato firmato il 16 aprile 2003



A fine ottobre 2003, la Commissione ha presentato le ultime relazioni periodiche per gli stati entranti nell'UE e ha confermato che il prossimo allargamento potrà effettivamente avere luogo con successo il prossimo 1 maggio 2004. Per la Bulgaria e la Romania, che stanno ancora negoziando, la Commissione nelle classiche relazioni periodiche, preparate dal 1998, ha ribadito che l'obiettivo del 2007 per l'adesione di questi paesi all'UE rimane raggiungibile.

La Commissione ha chiarito quali sono le riforme che ancora restano da attuare per il prossimo allargamento di maggio. In particolare, è stata fatta una distinzione di tutte le questioni affrontate per l'allargamento in tre categorie:

1. La prima categoria riguarda tutte le questioni già risolte, o quasi risolte (nel senso che mancano da definire alcuni dettagli tecnici), dai paesi futuri membri UE. Questa prima categoria raccoglie il 70 per cento dei casi;
2. Il 27 per cento di tutti i casi appartiene alla seconda categoria, che riguarda tutte le questioni per cui sono necessari molti sforzi affinché si sia pronti per la scadenza di maggio 2004;
3. Infine, la terza categoria riguarda le questioni che, al momento, destano maggiore preoccupazione in quanto richiedono un'immediata e decisiva azione da parte dei paesi candidati. Quest'ultima categoria raggruppa solo il 3 per cento dei casi, ma coinvolge tutti i dieci stati.

La Commissione ha commentato queste ultime relazioni periodiche<sup>23</sup>, indicando che, da qui al mese di maggio 2004, tutti gli sforzi devono essere focalizzati sull'adozione dell'*acquis* da parte dei paesi candidati, in modo da risolvere le questioni ancora aperte entro quella data.

Tra l'altro, con l'adesione alla UE, i PECO dovranno armonizzare il trattamento degli IDE al regime vigente negli attuali quindici Stati membri<sup>24</sup>. Dai dati relativi al 2001 e 2002 (UNCTAD), sembra che la prospettiva dell'adesione all'UE abbia finora agito sugli investitori in modo più rilevante rispetto alla perdita di eventuali agevolazioni agli

---

<sup>23</sup> Dall'adesione in avanti, la Commissione assumerà il ruolo normale che ha, al momento, con i quindici stati membri.

<sup>24</sup> L'adeguamento della disciplina relativa agli IDE vigente attualmente nei PECO a quella comunitaria è particolarmente importante nel contesto della tesi.

investimenti al momento in vigore nei PECO e incompatibili con la legislazione europea<sup>25</sup>. Quindi l'adeguamento finale, richiesto dalla Commissione nelle ultime relazioni periodiche, non dovrebbe agire negativamente sui flussi di IDE in entrata.

### 2.2.2 Il Partenariato Euro-Mediterraneo

I paesi della sponda Sud del Mediterraneo, così come i PECO, stanno attualmente affrontando un processo di liberalizzazione commerciale su tre livelli diversi: gli Accordi di Associazione con l'Unione Europea, la liberalizzazione commerciale all'interno dell'OMC, e gli accordi multilaterali e bilaterali all'interno della regione<sup>26</sup>.

Particolare importanza viene attribuita all'integrazione dell'area mediterranea con l'Unione Europea. Nel novembre del 1995 con la Dichiarazione di Barcellona, sottoscritta dai Ministri degli Affari Esteri dell'Unione Europea e dei dodici paesi che si affacciano sul Mediterraneo Sud Orientale, l'Unione Europea ha lanciato il Partenariato Euro-Mediterraneo (PEM), chiamato anche Processo di Barcellona<sup>27</sup>. Esso costituisce il riferimento istituzionale per le relazioni politiche, economiche e sociali dell'Unione Europea con i dieci paesi nordafricani e del Vicino Oriente che gravitano intorno al Mediterraneo: Marocco, Algeria, Tunisia, Egitto, Israele, Territori Palestinesi, Libano, Giordania, Siria, Turchia, Malta e Cipro.

La dichiarazione prevede tre aree principali di cooperazione e partenariato, che sono affrontate in tre parti (denominate *volet*) separate:

- a) Il Partenariato politico e di sicurezza, che ha lo scopo di stabilire gradualmente un'"area comune di pace e stabilità";
- b) Il Partenariato economico e finanziario che ha l'obiettivo di creare un'"area di prosperità condivisa", attraverso l'instaurazione progressiva di un'area di libero scambio tra l'Unione Europea e i paesi partner e fra gli stessi paesi partner, accompagnata da un sostanziale supporto finanziario per favorire la transizione economica nei paesi partner e per alleviare le conseguenze economiche e sociali delle riforme economiche;

---

<sup>25</sup> Campos e Kinoshita (2003), Landesmann (2003).

<sup>26</sup> Alonso-Gamo, Fennel e Sakr (1997), OECD (2001).

<sup>27</sup> Aliboni (2000).

- c) Il Partenariato relativo alle questioni sociali, culturali e umane, che ha il fine di sviluppare le risorse umane, di promuovere la comprensione fra le diverse culture e gli scambi fra le società civili.

Per quel che riguarda la finalità di sicurezza, il processo di Barcellona si presenta come uno schema di sicurezza attraverso la cooperazione, basata sul dialogo politico. Infatti il PEM non è un'organizzazione che comporta impegni giuridici ma solo politici.

Per raggiungere il secondo obiettivo, quello che più interessa in questa sede<sup>28</sup>, sono previsti tre ambiti di azione: le relazioni economiche, la cooperazione finanziaria; la cooperazione tecnico-scientifica. Questi tre ambiti sono strettamente collegati nel puntare a una diffusa liberalizzazione internazionale, interna e regionale delle economie mediterranee. Per quanto riguarda le relazioni economiche è prevista la creazione di un'area di libero scambio entro il 2010 il cui obiettivo non è quello di aprire i mercati europei ai manufatti mediterranei (mercati sostanzialmente aperti ormai da tempo), bensì di aprire i mercati mediterranei ai prodotti europei e internazionali, cercando di utilizzare la concorrenza come stimolo per lo sviluppo di economie poco dinamiche e ancora molto statalizzate<sup>29</sup>. Questo progetto è perseguito su due piani, quello bilaterale delle associazioni fra la UE e i paesi partner, e quello multilaterale della costituzione della zona di libero scambio multilaterale.

La cooperazione finanziaria riveste un'importanza maggiore rispetto al passato. Essa è stata fissata a un livello considerevole sia per equilibrare i flussi di risorse che vanno verso l'Europa Centro Orientale, sia per sostenere adeguatamente i partner mediterranei nella difficile transizione alla competitività contemplata nel processo di liberalizzazione degli scambi. Il programma MEDA costituisce il principale strumento di sostegno e rappresenta una grossa novità nella concessione degli aiuti. Infatti, in passato, attraverso i Protocolli Finanziari, veniva assegnato un determinato ammontare ad ogni paese e solo in un secondo momento veniva deciso come spenderlo. Il programma MEDA prevede invece che il primo passo sia la stesura di Programmi Indicativi Nazionali (PIN) e Regionali (PIR) che indicano le linee guida della cooperazione finanziaria su base triennale. Sulla base di queste linee guida, ogni paese deve presentare dei progetti, i quali in caso di approvazione ricevono il finanziamento necessario. I tre obiettivi

---

<sup>28</sup> Negli anni anche la strategia comunitaria ha dato prevalenza al pilastro economico.

<sup>29</sup> Negli ultimi anni sono stati avviati programmi di privatizzazione estesi in molti paesi dell'area MED. Handoussa e Reiffers (2003) "Femise Annual Report 2003".

fondamentali dei finanziamenti MEDA per i piani nazionali sono: il sostegno della transizione economica in preparazione al libero scambio (programmi di aggiustamento strutturale, sviluppo del settore privato, promozione degli investimenti, modernizzazione delle infrastrutture economiche); il sostegno al raggiungimento di un migliore equilibrio socioeconomico (sanità, istruzione formazione professionale, sviluppo rurale, lotta alla povertà, politiche e servizi sociali); il sostegno alla società civile (promozione dei diritti dell'uomo, della democratizzazione, dello stato di diritto, ecc.). I piani triennali nazionali sono determinati sulla base di accordi quadro paese per paese, che servono essenzialmente a collegare le priorità strategiche della UE con gli strumenti del paese in questione.

Il sostegno istituzionale dell'Unione Europea finalizzato alla creazione dell'area di libero scambio si articola su due livelli paralleli, uno multilaterale attraverso le Euroconferenze, e uno bilaterale attraverso la firma di accordi di Associazione di seconda generazione firmati tra l'UE e i singoli Paesi Mediterranei.

Una delle maggiori novità introdotte dal Partenariato è stata l'introduzione del canale multilaterale tra gli strumenti di attuazione dello stesso; il canale bilaterale, infatti, era stato utilizzato fin dagli anni settanta. L'obiettivo condiviso dai partecipanti alla Conferenza di Barcellona, così come definito nella dichiarazione, era quello di *creare un quadro multilaterale e durevole, fondato su uno spirito di partenariato* che andasse a completare e rafforzare le relazioni bilaterali già esistenti.

In principio una Conferenza dei ministri si riunisce ogni due anni per orientare la cooperazione dei partner: si tratta del luogo e dello strumento attraverso il quale i ventisette paesi esprimono la propria volontà politica ed è fondamentale per lo sviluppo dell'integrazione regionale. Dopo la riunione del 27/28 novembre 1995 a Barcellona, ci sono state altre quattro Conferenze dei Ministri dei ventisette paesi che gravitano intorno al Mediterraneo: Malta aprile 1997, Stoccarda aprile 1999, Marsiglia novembre 2000, Valencia aprile 2002.

L'ultima Euro-Conferenza si è svolta a Napoli il 2/3 dicembre 2003: in quell'occasione i ministri dei ventisette paesi si sono incontrati di nuovo alla luce degli eventi dell'ultimo anno: la crisi in Iraq, il conflitto arabo-israeliano e l'allargamento dell'Unione Europea a otto paesi dell'Europa Centro-Orientale, Cipro e Malta.

La dichiarazione del Presidente della Commissione, Romano Prodi, lo scorso 11 marzo 2003, ha prospettato l'inizio di una nuova fase di integrazione tra UE e MED offrendo ai paesi partner del Mediterraneo di "condividere tutto dell'Unione Europea eccetto le istituzioni". Si tratta di un progetto molto ambizioso che potrebbe significare l'inizio di una nuova fase nei rapporti Euro-Mediterranei.

Lo sviluppo concreto di una dimensione multilaterale di cooperazione commerciale e finanziaria ha incontrato e incontra ancora oggi molte difficoltà nell'area del Mediterraneo. Per questo motivo alla Dichiarazione di Barcellona è stato allegato un "Programma di Lavoro" che riguarda in dettaglio la cooperazione settoriale. I settori economici enumerati dal Programma di lavoro sono, oltre alla costituzione della zona di libero scambio: industria, agricoltura, trasporti, energia, telecomunicazioni e informatica, pianificazione regionale, turismo, ambiente, scienza e tecnologia, acqua e pesca. Per l'uniformazione e l'integrazione dei mercati vi sono periodiche conferenze settoriali alle quali partecipano i ministri di volta in volta competenti. Dal 1995 ad oggi ci sono state oltre dieci riunioni settoriali<sup>30</sup>.

### *2.2.2.1 Gli accordi di Associazione Euro-Mediterranei*

Tra i partecipanti al Partenariato Euro-Mediterraneo, Malta, Cipro e la Turchia hanno una storia di relazioni con la UE diversa dagli altri paesi dell'area.

#### **Turchia**

Le relazioni tra l'UE e la Turchia risalgono al 1963, grazie alla firma di un accordo di associazione (accordo di Ankara). La domanda di adesione della Turchia risale all'aprile 1987. Il primo parere della Commissione, espresso nel dicembre 1989, non è favorevole all'apertura in tempi brevi dei negoziati con la Turchia. Però l'integrazione economica va avanti e dal 1996 è in vigore l'Unione Doganale tra UE e Turchia. Durante il Consiglio Europeo di Lussemburgo è stata indicata la strategia da adottarsi per la Turchia: applicazione completa dell'Accordo di Associazione del 1963, consolidamento

---

<sup>30</sup> Commercio: Bruxelles, 05/01; Toledo, 03/02. Cooperazione Industriale: Bruxelles, 05/96; Klagenfurt, 10/98; Limassol, 06/00; Malaga, 04/02. Ambiente: Helsinki, 11/97; Atene, 07/02. Acqua: Marsiglia, ..96; Torino, 10/99. Società dell'informazione: Roma, 05/96; Energia: Trieste 06/96; Bruxelles, 05/98. Cultura: Bologna, 04/96; Rodi, 09/98. Sanità: Montpellier 12/99.

e incremento dell'Unione Doganale, attuazione ed esecuzione della cooperazione finanziaria, adeguamento di leggi e partecipazione in alcuni programmi e agenzie comunitari.

Nel 1997, nel documento Agenda 2000, la Commissione ha constatato il buon funzionamento dell'unione doganale, ma anche le difficoltà incontrate nel proseguimento della cooperazione finanziaria e del dialogo politico con la Turchia. Ha proposto inoltre gli aiuti europei per migliorare la situazione dei diritti umani. Nel 1999, durante il Consiglio Europeo di Helsinki, è stata presa una delle decisioni più importanti nella storia tra UE e Turchia: infatti, la Turchia è stata riconosciuta ufficialmente paese candidato all'adesione alla UE. Nelle conclusioni del Consiglio si poteva leggere che la Turchia è destinata a diventare membro della UE alle stesse condizioni previste per gli altri paesi candidati. Particolare enfasi è stata posta sulla questione dei diritti umani, la cui protezione rappresenta uno dei requisiti politici fondamentali per accedere alla UE.

Nell'ultima relazione periodica sulla Turchia (ottobre 2003), la Commissione ha rilevato "i significativi sforzi e i progressi" effettuati dal paese per soddisfare i criteri politici ed economici necessari per l'adesione. Tuttavia, ha contemporaneamente evidenziato che ulteriori sforzi sono necessari. Lo scorso anno è stato accelerato il ritmo delle riforme, ma sono necessari interventi finalizzati alla maggiore indipendenza e al funzionamento del sistema giudiziario, nonché in relazione al quadro complessivo delle libertà fondamentali (associazione, espressione e religione).

Entro il mese di ottobre del 2004, la Commissione presenterà una nuova relazione periodica sulla Turchia, che costituirà la base per la decisione, da prendersi nel dicembre del 2004, sulla possibile apertura dei negoziati per l'adesione all'UE.

## **Cipro**

Il primo accordo di associazione tra la UE e Cipro è stato firmato nel 1972, e completato con l'aggiunta di un protocollo nel 1987. Tale Accordo ha costituito il quadro legale delle relazioni tra UE e Cipro fino ad oggi. La Repubblica di Cipro si è candidata per fare ingresso nella UE nel luglio del 1990. Un primo parere sulla domanda di adesione di Cipro è stato espresso dalla Commissione Europea nel luglio 1993. Tale parere riconosceva l'elevato livello di sviluppo economico ma sottolineava l'esistenza di disparità economiche tra la parte settentrionale e quella meridionale

dell'isola. Le negoziazioni per l'adesione sono iniziate nel novembre del 1998 e si sono concluse nel dicembre del 2002 al Consiglio Europeo di Copenaghen. Il 1 maggio 2004 Cipro diventerà ufficialmente membro della UE.

### Malta

Le relazioni tra l'UE e Malta risalgono al 1970, quando è stato firmato il primo accordo di associazione.

Malta ha presentato la propria candidatura per l'adesione all'Unione Europea il 16 luglio 1990. Nel giugno 1993 la Commissione ha reso un parere favorevole. Nell'aprile del 1995, il Consiglio ha deciso di aprire i negoziati di adesione con Malta sei mesi dopo. Nel 1996 il nuovo governo maltese ha però deciso di sospendere la candidatura e Malta è stata quindi esclusa dal processo. Il 10 settembre 1998, Malta ha ripresentato la propria candidatura. La Commissione ha pertanto presentato nel febbraio 1999, sotto forma di relazione, un aggiornamento del parere del 1993. Tale relazione confermava l'assenza di particolari problemi sia in tema di diritti umani e funzionamento delle istituzioni, sia da un punto di vista economico. Le negoziazioni per l'adesione sono procedute regolarmente e il 1 maggio 2004 Malta diventerà ufficialmente membro della UE.

**Tabella 5 Accordi Europei e Accordi di Adesione con paesi MED**

Paese	Firma Accordo di Associazione	Entrata in vigore di Accordo di Associazione	Domanda ufficiale di ingresso come membro della UE	Data di ingresso prevista
Turchia	Settembre 1963	Dicembre 1964	Aprile 1987	-
Malta	Dicembre 1970	Aprile 1971	Luglio 1990	1 maggio 2004
Cipro	Dicembre 1972	Giugno 1973	Luglio 1990	1 maggio 2004

Fonte: [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)

Nota: tutti i paesi che diverranno membri effettivi della UE il 1 maggio 2004 hanno firmato il Trattato di adesione il 16 aprile 2003

Per l'Unione Europea, il Partenariato Euro-Mediterraneo ha implicato un passo avanti nelle sue relazioni con gli altri nove paesi del Mediterraneo dai limitati accordi di cooperazione firmati negli anni settanta (che generalmente garantivano unilateralmente l'ingresso libero nel mercato europeo ai prodotti industriali, con qualche limitata

concessione ai prodotti agricoli)<sup>31</sup> ai molto più complessi accordi di associazione, che fino agli anni novanta erano stati applicati solo a Cipro, Malta e Turchia.

Rispetto ai precedenti Accordi di Cooperazione e agli accordi di Associazione di prima generazione conclusi tra l'Unione Europea e i paesi dell'area mediterranea, gli attuali Accordi di Associazione di seconda generazione si distinguono per l'introduzione della clausola di reciprocità, che implica l'estensione all'Unione Europea delle stesse concessioni commerciali di cui i paesi partner del Mediterraneo beneficiano tra di loro.

In passato, infatti, le relazioni tra le due sponde del Mediterraneo consistevano prevalentemente in concessioni unilaterali della Comunità Europea ai singoli paesi del Mediterraneo. Con il Partenariato, invece, i paesi del Mediterraneo si impegnano ad aprire progressivamente i propri mercati alla concorrenza dei prodotti europei. E' questo l'obiettivo chiave degli Accordi di Associazione: la creazione di un'area di libero scambio per i prodotti industriali da completare in un periodo di dodici anni.

Nonostante l'agenda molto ampia del Partenariato Euro-Mediterraneo, sono poche le clausole economiche, inserite negli Accordi di Associazione firmati fino ad ora, che prevedono nel dettaglio impegni improrogabili, e per lo più legate alla liberalizzazione commerciale dei prodotti industriali.

Per quanto riguarda il commercio di prodotti agricoli, è prevista la graduale e reciproca liberalizzazione anche se al momento le concessioni della UE nel settore rimangono limitate. E' però previsto che le negoziazioni per migliorare l'attuale situazione agricola inizino cinque anni dopo la firma dell'Accordo, con le prime concessioni l'anno successivo.

L'unico impegno relativo all'armonizzazione delle politiche riguarda la politica della concorrenza. Gli Accordi Euro-Mediterranei richiedono che i paesi partner adottino le leggi di base sulla concorrenza adottate dalla UE (sono presenti riferimenti espliciti ad alcuni articoli del Trattato di Roma). Il Consiglio di Associazione deve adottare tali leggi entro cinque anni dall'entrata in vigore dell'Accordo.

Le parti contraenti hanno altresì indicato la possibilità di liberalizzare in un prossimo futuro anche il commercio relativo ai servizi. In particolare, è previsto che, entro cinque anni dalla firma di ogni singolo accordo, il Consiglio d'Associazione presenti raccomandazioni relative all'estensione dell'Accordo al diritto di stabilimento e offerta

---

<sup>31</sup> Gli accordi di cooperazione globale con il Maghreb – Algeria, Marocco, Tunisia – nel 1976 e con il Mashrek –Egitto, Siria, Giordania e Libano - nel 1977



transfrontaliera di servizi<sup>32</sup>: per il momento, gli Accordi di Associazione si riferiscono solo agli impegni presi in sede GATS. Negli Accordi di Associazione sono menzionate altre questioni come la ristrutturazione dell'amministrazione doganale, il rafforzamento dei sistemi statistici e la protezione dei diritti di proprietà intellettuale, ma senza alcun impegno specifico e senza alcuna data di scadenza.

Quindi, gli Accordi di Associazione Euro-Mediterranei hanno il potenziale per raggiungere un'integrazione regionale più profonda, ma il limitato numero di impegni specifici in essi inseriti rischia di ridurre il Partenariato Euro-Mediterraneo a una semplice (e incompleta) area di libero scambio.

#### *2.2.2.2 Stato di avanzamento degli Accordi di Associazione: un primo bilancio*

Lo stato di avanzamento degli accordi di associazione al momento è il seguente:

- Sono stati ratificati ed entrati in vigore gli accordi di associazione con quattro dei nove paesi del Mediterraneo interessati: Tunisia (marzo 1998), Marocco (marzo 2000), Israele (giugno 2000) e Giordania (maggio 2002).
- Un accordo ad interim è in vigore con l'Autorità Palestinese dal luglio 1997 ma l'implementazione fino ad oggi è stata limitata. Secondo la Commissione Europea, gli ostacoli posti da Israele a un commercio palestinese da un lato e la debolezza dell'economia palestinese dall'altro ne hanno rallentato il processo. La drammatica situazione politica tuttora in corso ha del resto frenato la negoziazione di un Accordo di Associazione completo<sup>33</sup>. Con l'Egitto è in vigore dal 1 gennaio 2004 un accordo ad interim (approvato il 19 dicembre 2003) in virtù del quale entra in forza l'Accordo di Associazione firmato nel 2001 per quanto riguarda le questioni commerciali.
- Gli accordi di Cooperazione continuano a regolare i rapporti commerciali dell'Unione Europea con Algeria, Libano e Siria. Le negoziazioni con questi quattro paesi sono a stadi di avanzamento diversi. L'accordo con l'Algeria è stato firmato nell'aprile del 2002 e attende di essere ratificato. L'Accordo con il

---

<sup>32</sup> Non c'è alcun riferimento esplicito alla libertà di circolazione dei lavoratori.

<sup>33</sup> European Commission, "The EU and Gaza West Bank", [www.europa.eu.int/comm/external\\_relations](http://www.europa.eu.int/comm/external_relations)

Libano è stato firmato nel giugno del 2002. In questo caso è stato deciso nel settembre 2002, vista la lunghezza dei tempi di ratifica degli accordi, di concludere un Accordo ad interim focalizzato sui temi commerciali dell'Accordo di Associazione. La Siria è stato l'ultimo paese dell'area a iniziare le negoziazioni per la conclusione di un Accordo di Associazione con l'Unione Europea nel 1997. Le negoziazioni con la Siria sono attualmente in corso ma procedono lentamente. L'economia siriana è, infatti, altamente protetta e le riforme del settore industriale sono molto meno avanzate rispetto agli altri paesi dell'area.

**Tabella 6. Stato di avanzamento degli Accordi Euro-Mediterranei**

Paese	Firma Accordo di Associazione	Entrata in vigore Accordo di Associazione
Algeria	22 aprile 2002	
Egitto	giugno 2001	1 gennaio 2004 (ad interim)
Giordania	novembre 1997	maggio 2002
Israele	novembre 1995	giugno 2000
Libano	giugno 2002	
Marocco	febbraio 1996	marzo 2000
Siria		
Territori Palestinesi	febbraio 1997 (ad interim)	luglio 1997(ad interim)
Tunisia	luglio 1995	marzo 1998

Fonte: [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)

Nel maggio 2001, i ministri del commercio dei paesi del Partenariato Euro-Mediterraneo si sono riuniti a Bruxelles per la prima volta dall'inizio del Processo di Barcellona nel 1995 per discutere i progressi registrati nei primi cinque anni. Nelle conclusioni dell'incontro i ministri hanno notato che nella regione mediterranea "l'aumento del commercio e dell'ingresso di investimenti esteri è stato insufficiente se confrontato con altre aree, quali l'Est Europa e l'America Latina, dove sia il commercio sia gli investimenti da parte della UE sono cresciuti più velocemente"<sup>34</sup>. I Ministri hanno sottolineato l'importanza di concludere gli Accordi di Associazione (firmare e

<sup>34</sup> Euro-Mediterranean Ministerial Meeting on Trade, Presidency conclusions, Bruxelles, 29 maggio 2001.

ratificare) così come l'importanza di sviluppare il commercio tra i partner del Mediterraneo al fine di sfruttare completamente il potenziale dell'area Euro-Mediterranea.

Nel 2001, il 52 per cento circa del commercio MED si svolgeva con l'Unione Europea e solo il 5 per cento con altri paesi dell'area.<sup>35</sup>

Il livello di investimenti esteri è rimasto stabile nella regione nel periodo considerato, ed è basso se confrontato agli altri paesi in via di sviluppo. Le ragioni individuate nel corso della riunione dai ministri sono "un mercato frammentato, suddiviso in tanti mercati piccoli e separati regolamentati in modo diverso e talvolta contrastante tra loro" e un ambiente poco favorevole all'attività economica (ad esempio per povertà di infrastrutture e di servizi alle imprese). Al fine di affrontare questa situazione i ministri del commercio hanno avviato due gruppi di lavoro. Un primo gruppo si pone l'obiettivo di migliorare l'efficienza del settore terziario diffondendo tra i paesi partner informazioni e capacità tecniche in preparazione dei negoziati sulla liberalizzazione commerciale dei servizi.

Il secondo gruppo è finalizzato all'armonizzazione delle regole d'origine con lo scopo di estendere il sistema di cumulazione paneuropeo all'area mediterranea. E' verosimile che tale lavoro sulle regole d'origine si focalizzi almeno in una prima fase nel settore tessile, che riveste grande importanza nel commercio dell'area.

Si sono poi individuate altre aree in cui una convergenza legislativa potrebbe stimolare commerci e investimenti: regole e standard industriali, leggi sanitarie e fitosanitarie, diritti di proprietà intellettuale e industriale, disciplina della concorrenza e legislazione doganale.

Il 19 marzo 2002, nel corso del secondo incontro interministeriale sul commercio, è stata riconosciuta da un lato l'importanza cruciale di una maggiore integrazione Sud-Sud per il successo dell'area di libero scambio dall'altro che "in termini di integrazione regionale, l'esperienza degli anni passati ha chiaramente mostrato che lo smantellamento delle tariffe di un singolo paese verso la UE non basta per assicurare lo sviluppo rapido del commercio e una crescita significativa degli investimenti diretti esteri". Sarebbe necessario che ciascun paese estendesse a tutti gli altri aderenti al Partenariato Euro-Mediterraneo il regime commerciale concordato con la UE. In tal

---

<sup>35</sup> European Commission, *EuroMed Special Feature Issue No.22*, 7 giugno 2001,

modo si eviterebbe che l'integrazione commerciale dell'area soffra di una fondamentale asimmetria per cui la UE (il centro) risulterebbe agevolata negli scambi con i paesi mediterranei (la periferia), mentre quelli rimarrebbero isolati tra loro per il persistere di barriere commerciali, secondo il modello noto in letteratura come *hub and spokes*. Pertanto, è stato lanciato un nuovo gruppo di lavoro sulle misure commerciali rilevanti per l'integrazione regionale. Questo gruppo di lavoro ha il compito di sviluppare un piano d'azione per la facilitazione del commercio e degli investimenti. I temi affrontati per questo obiettivo sono le procedure doganali, l'adeguamento agli standard internazionali, il quadro di regolamentazione degli investimenti esteri e la protezione dei diritti di proprietà intellettuale.

Alla vigilia del sesto incontro Euro-Mediterraneo dei ministri degli affari esteri a Napoli il 2-3 dicembre 2003, la Commissione ha presentato una comunicazione al Consiglio e al Parlamento<sup>36</sup> in preparazione dell'incontro. Tra le altre cose, questo documento offre un'interessante analisi dello stato di avanzamento dell'area di libero scambio, da completare secondo la dichiarazione di Barcellona entro il 2010. Per creare l'area di libero scambio è necessario che si proceda allo smantellamento delle tariffe sia a livello nord-sud, secondo quanto previsto dagli Accordi di Associazione Euro-Mediterranei sia a livello sud-sud per mezzo della firma di accordi tra i singoli paesi partner del Mediterraneo.

A metà del periodo previsto per la realizzazione dell'area di libero scambio, il quadro di avanzamento può essere così riassunto:

**Nord-Sud.** Gli accordi sono stati firmati con 11 dei dodici partner. Due di essi, Cipro e Malta, stanno per accedere all'UE. La Turchia è un paese candidato con cui l'Unione Doganale è stata quasi completata. Sono in vigore gli accordi con Giordania, Israele, Marocco, Tunisia e Autorità Palestinese<sup>37</sup>. In attesa della ratifica e dell'entrata in vigore dei loro rispettivi accordi, il Libano ha firmato un accordo ad interim e l'Egitto è sul punto di fare lo stesso. L'Algeria ha finora rifiutato di firmare un Accordo ad interim. Con la Siria sono ancora in corso le negoziazioni per la firma dell'Accordo di Associazione. La data attesa di completamento del processo di abolizione delle tariffe

---

<sup>36</sup> com(2003) 610 final

<sup>37</sup> Con l'Autorità Palestinese è in forza un accordo ad interim.

varia dal 2008 (Tunisia) al 2014 (Libano). In Egitto e Giordania il periodo transitorio andrà oltre il 2014.

**Sud-Sud<sup>38</sup>**. La complessa proliferazione di accordi multilaterali e bilaterali tra loro non collegati caratterizzati da diversi periodi transitori, diversa copertura settoriale, e diverse regole d'origine, non ha permesso, fino ad oggi, la creazione della dimensione sud-sud dell'area di libero scambio Euro-Med. Esistono numerosi accordi bilaterali (tra gli altri, Egitto e Tunisia, Egitto e Marocco; trattative tra Tunisia e Algeria, tra Tunisia e Libia ecc). Nonostante i tentativi, la Turchia non è riuscita a concludere accordi con gli altri paesi del Mediterraneo, eccetto Israele (col quale vi è un accordo dal 1997). La Commissione Europea ha sottolineato la particolare importanza della firma di un accordo multilaterale a livello Sud-Sud per beneficiare al meglio dell'integrazione con l'Unione Europea (diventando, tra l'altro, una destinazione più interessante per gli IDE, i cui potenziali effetti per lo sviluppo economico di un paese sono stati analizzati nel primo capitolo).

**Diagonale<sup>39</sup>**. La terza dimensione di integrazione riguarda l'adozione di un sistema unificato di regole d'origine, al momento in vigore nei quindici paesi UE, nei paesi EFTA, nei PECO e in Turchia, Malta e Cipro<sup>40</sup>. Nel luglio 2003, la Conferenza Euro-Mediterranea dei ministri del commercio ha dichiarato l'intenzione di estendere il sistema di cumulazione d'origine pan-europeo ai paesi del Mediterraneo. A tal fine assume ancora più importanza la firma di accordi regionali tra i paesi della sponda sud del Mediterraneo, necessari per l'adozione delle stesse regole d'origine.

Perché l'integrazione Euro-Mediterranea risulti una strategia efficiente di sviluppo per i paesi del Mediterraneo, è importante che si percorrano contemporaneamente anche le dimensioni Sud-Sud e diagonale dell'integrazione regionale. Gli Accordi di Associazione Euro-Mediterranei potrebbero riuscire nel favorire la formazione di una regione integrata mediterranea (per la prima volta nonostante i numerosi tentativi) facilitando lo sviluppo economico dell'area e favorendone i rapporti economici con la UE (IDE e commercio).

---

<sup>38</sup> L'integrazione sud-sud è analizzata nel paragrafo 2.3.

<sup>39</sup> L'importanza delle regole d'origine è analizzata nel paragrafo 2.4.

<sup>40</sup> Vedi Appendice IV per una chiara indicazione dei paesi che aderiscono al cosiddetto Sistema Pancuropeo.

varia dal 2008 (Tunisia) al 2014 (Libano). In Egitto e Giordania il periodo transitorio andrà oltre il 2014.

**Sud-Sud**<sup>38</sup>. La complessa proliferazione di accordi multilaterali e bilaterali tra loro non collegati caratterizzati da diversi periodi transitori, diversa copertura settoriale, e diverse regole d'origine, non ha permesso, fino ad oggi, la creazione della dimensione sud-sud dell'area di libero scambio Euro-Med. Esistono numerosi accordi bilaterali (tra gli altri, Egitto e Tunisia, Egitto e Marocco; trattative tra Tunisia e Algeria, tra Tunisia e Libia ecc). Nonostante i tentativi, la Turchia non è riuscita a concludere accordi con gli altri paesi del Mediterraneo, eccetto Israele (col quale vi è un accordo dal 1997). La Commissione Europea ha sottolineato la particolare importanza della firma di un accordo multilaterale a livello Sud-Sud per beneficiare al meglio dell'integrazione con l'Unione Europea (diventando, tra l'altro, una destinazione più interessante per gli IDE, i cui potenziali effetti per lo sviluppo economico di un paese sono stati analizzati nel primo capitolo).

**Diagonale**<sup>39</sup>. La terza dimensione di integrazione riguarda l'adozione di un sistema unificato di regole d'origine, al momento in vigore nei quindici paesi UE, nei paesi EFTA, nei PECO e in Turchia, Malta e Cipro<sup>40</sup>. Nel luglio 2003, la Conferenza Euro-Mediterranea dei ministri del commercio ha dichiarato l'intenzione di estendere il sistema di cumulazione d'origine pan-europeo ai paesi del Mediterraneo. A tal fine assume ancora più importanza la firma di accordi regionali tra i paesi della sponda sud del Mediterraneo, necessari per l'adozione delle stesse regole d'origine.

Perché l'integrazione Euro-Mediterranea risulti una strategia efficiente di sviluppo per i paesi del Mediterraneo, è importante che si percorrano contemporaneamente anche le dimensioni Sud-Sud e diagonale dell'integrazione regionale. Gli Accordi di Associazione Euro-Mediterranei potrebbero riuscire nel favorire la formazione di una regione integrata mediterranea (per la prima volta nonostante i numerosi tentativi) facilitando lo sviluppo economico dell'area e favorendone i rapporti economici con la UE (IDE e commercio).

---

<sup>38</sup> L'integrazione sud-sud è analizzata nel paragrafo 2.3.

<sup>39</sup> L'importanza delle regole d'origine è analizzata nel paragrafo 2.4.

<sup>40</sup> Vedi Appendice IV per una chiara indicazione dei paesi che aderiscono al cosiddetto Sistema Pancuropeo.

### 2.2.3 Una comparazione tra i due tipi di Accordi

Sia gli Accordi Europei sia gli Accordi Euro-Mediterranei, negoziati con ciascun paese singolarmente, prevedono la progressiva liberalizzazione dello scambio di beni e servizi, l'incremento della mobilità dei fattori fra le parti contraenti, la fornitura di assistenza tecnica ed economica, la promozione di più stretti contatti politici. La caratteristica fondamentale di questi accordi è che essi, accanto ai tradizionali aspetti di cooperazione economica e commerciale, prevedono una collaborazione più ampia, caratterizzata da forme regolari di confronto istituzionale e da una maggiore cooperazione politica e culturale con l'obiettivo di promuovere la ristrutturazione di tali economie e la loro competitività internazionali. Inoltre, entrambi gli Accordi prevedono un'assistenza di tipo finanziario sotto forma di sovvenzioni a titolo gratuito, prestiti comunitari, prestiti da parte della BEI, programmi specifici (Phare e MEDA).

**Tabella 7 Struttura degli Accordi Europei e degli Accordi di Associazione Euro-Mediterranei**

<b>Accordi Europei<sup>41</sup>:</b>	<b>Accordi Euro-Mediterranei</b>
<i>Titolo I</i> Il dialogo politico	<i>Titolo I</i> Il dialogo politico
<i>Titolo II</i> Principi generali	<b>Titolo II</b> <i>La libera circolazione delle merci</i>
<i>Titolo III</i> La libera circolazione delle merci	<i>Titolo III</i> Diritto di stabilimento e servizi
<i>Titolo IV</i> Libertà di circolazione dei lavoratori, diritto di stabilimento e offerta dei servizi	<i>Titolo IV</i> Pagamenti, Capitali, concorrenza e altri provvedimenti economici
<i>Titolo V</i> Pagamenti, Capitali, concorrenza e altri provvedimenti economici	<i>Titolo V</i> Cooperazione Economica
<i>Titolo VI</i> Cooperazione Economica	<i>Titolo VI</i> Cooperazione Culturale e Sociale
<i>Titolo VII</i> Cooperazione Culturale	<i>Titolo VII</i> Cooperazione Finanziaria
<i>Titolo VIII</i> Cooperazione Finanziaria	<i>Titolo VIII</i> Clausole istituzionali, generali e finali.
<i>Titolo IX</i> Clausole istituzionali, generali e finali	

Fonte: Per l'Accordo Europeo firmato tra UE e Polonia: GU L 348, 31.12.93; per l'Accordo di Associazione Euro-Mediterraneo firmato tra UE e Tunisia GU L 97/2, 30.3.98

Da un punto di vista strutturale, la prima differenza tra i due tipi di accordi è data dalla presenza del "Titolo II Principi Generali" negli Accordi Europei. Secondo quanto

<sup>41</sup> Questa classificazione si basa sull'Accordo Europeo firmato fra la UE e la Polonia.

previsto dall'art.6 Titolo II (dell'Accordo Europeo tipo), l'associazione prevede un periodo di transizione della durata massima di dieci anni, diviso in due fasi separate, della durata di cinque anni ciascuna (la prima fase inizia con l'entrata in vigore dell'Accordo). Il Consiglio d'Associazione esaminerà regolarmente l'applicazione dell'Accordo e i progressi del paese associato nella transizione a economia di mercato (par.2). Nel corso dei dodici mesi precedenti la fine della prima fase, il Consiglio di Associazione si riunirà per decidere il passaggio alla seconda fase, basandosi sulle analisi regolari previste al par. 2. Questa divisione in due fasi non riguarda il Titolo III (Libera circolazione delle merci).

Negli accordi euro-mediterranei non si fa cenno all'esistenza di un periodo di transizione per l'attuazione degli accordi: l'unico riferimento temporale, in quest'ultimi, è rappresentato dal riferimento all'attuazione dell'area di libero scambio nei prodotti industriali.

#### **Libera circolazione delle merci**

Negli Accordi Europei, è prevista la costituzione di un'area di libero scambio fra la UE e il paese associato entro un periodo di dieci anni a partire dall'entrata in vigore dell'Accordo. L'eliminazione graduale delle tariffe prevista dall'accordo è asimmetrica, nel senso che l'UE procede più velocemente nell'apertura del proprio mercato. Tale asimmetria è stata decisa a partire dalle considerazioni sul diverso sviluppo delle due aree.

Negli Accordi Euro-Mediterranei, è prevista la progressiva eliminazione delle tariffe sui beni industriali entro dodici anni a partire dall'entrata in vigore dell'Accordo (Art. 6 Titolo II, Accordo Euro-Mediterraneo). Dal momento che la maggior parte dei paesi partner del Mediterraneo accedono alla UE incontrando poche o nessuna restrizione, è previsto che siano proprio loro ad aprire i propri mercati alle importazioni provenienti dalla UE. Per i prodotti agricoli è prevista una graduale e più limitata liberalizzazione commerciale.

#### **Circolazione dei lavoratori, diritto di stabilimento e servizi**

In riferimento a questi argomenti le differenze fra gli Accordi firmati tra la UE e i singoli paesi delle due aree sono evidenti. Innanzi tutto negli Accordi Euro-Mediterranei non c'è alcun riferimento esplicito alla libertà di circolazione dei lavoratori. Il reciproco diritto di stabilimento, ossia la libertà di intraprendere IDE e di ricevere il trattamento



nazionale, è inserito nell'Accordo Euro-Mediterraneo, ma senza nessuna indicazione temporale precisa. Questo approccio, un po' vago, contrasta con quello degli Accordi Europei conclusi con i PECO. Non è affrontata più chiaramente la questione della liberalizzazione dei servizi, un settore in riferimento al quale i paesi MED hanno preferito non impegnarsi in modo definitivo.

Queste differenze non sono tali da giustificare il diverso successo avuto dagli accordi nelle due aree. E' stato probabilmente l'inizio del processo di adesione che ha fatto la differenza. Da un punto di vista politico la prospettiva dell'adesione alla UE ha reso possibile l'attuazione di una moltitudine di riforme altrimenti difficilmente implementabili. Inoltre, nel quadro dei negoziati per l'adesione, la UE ha guidato passo per passo i PECO agendo da catalizzatore della transizione al mercato, aiutata dalla veloce integrazione produttiva.

L'Unione Europea è il mercato più importante sia per i PECO sia per i paesi MED. Segue che la natura degli accordi siglati con la UE e le prospettive da essi offerte hanno un ruolo rilevante per lo sviluppo delle due aree considerate. E da questo punto di vista la natura delle relazioni UE/MED è molto più debole di quella UE/PECO perché questi ultimi hanno guadagnato l'adesione alla UE e pertanto sono prossimi a una integrazione profonda con i 15.

#### **2.2.4 L'integrazione Nord/Sud con gli Stati Uniti**

E' interessante, a questo punto, chiedersi se esista un'integrazione commerciale Nord-Sud tra i paesi dell'Est Europa e del Mediterraneo con gli Stati Uniti.

Tra gli Stati Uniti e i PECO esistono una serie di accordi quadro di regolamentazione del commercio, che non prevedono, però, trattamenti preferenziali. Quindi, non si può parlare di integrazione nord – sud tra Stati Uniti e PECO.

Invece, nell'area del Mediterraneo, sembra delinarsi, negli ultimi anni, una strategia (presentata chiaramente nel giugno 2003<sup>42</sup>), da parte degli Stati Uniti, basata sulla firma di accordi commerciali bilaterali.

Fin dal 1985, è in vigore un'area di libero scambio tra gli Stati Uniti e Israele: l'accordo riguarda tutti gli scambi commerciali con qualche misura di protezione per i prodotti

---

<sup>42</sup> "Middle East Free Trade initiative", Office of the United States Trade Representative, 23 giugno 2003

agricoli. Nel 1996 è stato concluso un nuovo accordo che prevede concessioni tariffarie anche per il settore agricolo. Nel 2000 il 37 per cento delle esportazioni e il 21 per cento delle importazioni di Israele avevano luogo con gli Stati Uniti<sup>43</sup>.

Il primo accordo di nuova generazione per la creazione di un'area di libero scambio, è stato firmato con la Giordania il 24 ottobre 2000 ed è entrato in vigore il 17 dicembre 2001. Da notare la relativa velocità di implementazione dell'accordo rispetto ai rispettivi tempi medi degli accordi di associazione euro-mediterranei. Per effetto della firma di questo accordo di libero scambio la quota delle esportazioni totali della Giordania dirette verso gli Stati Uniti è passata dal 3 per cento del 2000 al 10 per cento del 2001. La Giordania spera di incrementare gli IDE in entrata da parte degli Stati Uniti e non solo, grazie al preferenziale (libero in pochi anni) accesso al mercato statunitense. Al momento, gli Stati Uniti stanno negoziando la firma di un accordo di libero scambio con il Marocco: l'obiettivo è quello di abbattere le tariffe che gravano attualmente sugli scambi fra i due paesi (il 20 per cento in media sui prodotti americani entranti in Marocco, e il 4 per cento sui prodotti marocchini diretti negli Stati Uniti).

**Tabella 8 Accordi commerciali con gli Stati Uniti**

Paese	Tipo di Accordo
<b>PECO</b>	
Bulgaria	Accordo sulle relazioni commerciali
Polonia	Accordo generale sulle relazioni commerciali
Repubblica Ceca	Accordo sulle relazioni commerciali
Romania	Accordo sulle relazioni commerciali
Slovacchia	Accordo sulle relazioni commerciali
Ungheria	Accordo sulle relazioni commerciali
<b>MED</b>	
Giordania	Area di libero scambio
Israele	Area di libero scambio
Marocco	Area di libero scambio in negoziazione

Fonte: [www.tcc.mac.doc.gov](http://www.tcc.mac.doc.gov)

<sup>43</sup> Verso l'Unione Europea sono dirette il 27 per cento delle esportazioni di Israele; il 49 per cento delle importazioni di Israele hanno origine UE.

## **2.3 I processi di integrazione regionale Sud-Sud**

Negli ultimi anni, si è registrato un crescente sforzo da parte delle economie meno avanzate, paesi in transizione e paesi in via di sviluppo nell'attuazione di forme di integrazione regionale. Sebbene i paesi avanzati detengano ancora la leadership nell'adozione di accordi di integrazione regionale, i paesi meno avanzati hanno contribuito alla fase di ritorno di regionalismo iniziata negli anni novanta. Le due aree, oggetto della tesi, non fanno eccezione a questa tendenza. Tuttavia, i risultati ottenuti nella dimensione sud-sud dell'integrazione regionale sono molto diversi nell'Europa dell'Est e nel Mediterraneo.

### **2.3.1 L'integrazione nell'Europa Centro-Orientale**

Con l'inizio della transizione, i PECO hanno velocemente scisso il vecchio accordo commerciale sovietico, COMECON, e hanno completamente riorientato il loro commercio verso ovest. Fin da subito sono state introdotte una serie di riforme commerciali: abbassamento drastico delle tariffe, abolizione di molte delle restrizioni che regolamentavano il commercio nelle economie socialiste, dei controlli all'import e all'export, e prime leggi per l'ingresso degli investimenti diretti esteri. Tuttavia questo insieme di riforme è stato accompagnato da una forte caduta nei flussi commerciali regionali. La UE con l'avvio delle relazioni diplomatiche con i PECO ha sottolineato l'importanza della ripresa del commercio regionale. I PECO hanno risposto prontamente al consiglio dato dalla UE e, sia i paesi Visegrad sia quelli baltici, hanno iniziato a discutere sulla possibilità di stringere nuovi accordi regionali.

Nel dicembre 1992, la Cecoslovacchia (ancora un paese a quel tempo), la Polonia e l'Ungheria hanno firmato l'Accordo per l'area di libero scambio dell'Europa Centrale. I paesi baltici hanno lanciato la loro area di libero scambio poco dopo nel 1993 (BAFTA, *Baltic Free Trade Area*).

**Tabella 9 Accordo BAFTA**

Paese	Firma Accordo	Entrata in vigore Accordo
Estonia	1993	1 aprile 1994
Lettonia	1993	1 aprile 1994
Lituania	1993	1 aprile 1994

Fonte: [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)

**Tabella 10. Accordo CEFTA**

Paese	Firma Accordo	Entrata in vigore Accordo
Polonia	21 Dicembre 1992	1 Gennaio 1993
Repubblica Ceca	21 Dicembre 1992	1 Gennaio 1993
Romania	12 Aprile 97	1 Luglio 1997
Slovacchia	21 Dicembre 1992	1 Gennaio 1993
Slovenia	25 Novembre 1995	1 Gennaio 1996
Ungheria	21 Dicembre 1992	1 Gennaio 1993
Bulgaria	17 Luglio 1998	1 Gennaio 1999

Fonte: [www.ccfta.org](http://www.ccfta.org)

La sigla di questi accordi regionali si è rivelata molto importante per la transizione e per il successo degli Accordi Europei. Questi ultimi si sono basati su una liberalizzazione commerciale asimmetrica: ossia era in essi previsto che gli stati membri della UE eliminassero le restrizioni al commercio più velocemente dei PECO<sup>78</sup>, col fine di proteggere l'industria nascente, o comunque in corso di una profonda ristrutturazione, dei paesi ex socialisti.

Con la sigla degli Accordi Europei, molti economisti hanno subito sottolineato che la liberalizzazione asimmetrica poteva creare un problema "*hub and spoke*" (Baldwin 1994). La presenza degli Accordi Europei rischiava di dirottare il commercio lungo lo *spoke* tra Unione Europea (*hub*) e ciascun paese candidato, riducendo così i PECO ad economie satelliti orbitanti intorno alla UE, con un livello di commercio intraregionale

<sup>78</sup> Pur tenendo conto della presenza di eccezioni quali l'agricoltura e il tessile dove i PECO avevano vantaggi comparati.

bassissimo. Un commercio fortemente centrato nella UE avrebbe reso i PECO più vulnerabili ad eventuali shock provenienti dalla UE e avrebbe mantenuto molto basso il livello di concorrenza.

Forse anche sulla base di queste considerazioni i PECO hanno accelerato i propri piani di integrazione regionale, che si sono rivelati vincenti per crescita di commercio e investimenti

## II CEFTA

Il 21 dicembre 1992, i capi di governo di Cecoslovacchia (poi Repubblica Ceca e Slovacchia), Polonia e Ungheria hanno firmato l'Accordo per la creazione di un'area di libero scambio dell'Europa Centrale (CEFTA), sulla base della Dichiarazione resa il 15 novembre 1991 nel corso del primo incontro dopo l'inizio della transizione presso il castello di Visegrad in Ungheria<sup>79</sup>.

Nell'articolo 1 dell'accordo sono espressi gli obiettivi dell'iniziativa:

1. *Le parti si impegnano a stabilire gradualmente un'area di libero scambio secondo le regole stabilite nel presente Accordo e in conformità con l'art.XXIV del GATT in un periodo transitorio da concludersi entro il 1 gennaio 2001 al più tardi.*
2. *Gli obiettivi dell'Accordo sono :*
  - a. *promuovere attraverso l'espansione del commercio lo sviluppo armonioso delle relazioni economiche tra le parti contraenti e quindi rafforzare l'avanzamento delle economie coinvolte, il miglioramento degli standard di vita e di occupazione, aumentare la produttività e raggiungere la stabilità finanziaria.*
  - b. *Stabilire un sistema concorrenziale trasparente tra i paesi*
  - c. *Contribuire così, attraverso la rimozione delle barriere commerciali, allo sviluppo armonioso e all'espansione del commercio mondiale.*

La base dell'accordo è la liberalizzazione commerciale dei prodotti industriali<sup>80</sup> e agricoli<sup>81</sup>.

Al momento della firma del CEFTA, l'accordo conteneva una dichiarazione congiunta di inizio delle negoziazioni per la liberalizzazione del commercio.

---

<sup>79</sup> Da allora questi paesi vengono spesso definiti quelli di Visegrad.

<sup>80</sup> art. 2 per prodotti industriali nell'accordo sono intesi i prodotti compresi tra il capitolo 25 e il 97 del Sistema unificato di descrizione e codificazione dei prodotti <http://pacific.commerce.ubc.ca/trade/hs.html>

<sup>81</sup> capitoli 1-24 del sistema unificato di descrizione e codificazione dei prodotti

Con la firma dei Protocolli Aggiuntivi, il primo in data 29 aprile 1994 a Budapest, il secondo in data 18 agosto 1995 a Varsavia e il terzo il 21 dicembre 1995, il commercio dei prodotti industriali e agricoli è stato ulteriormente liberalizzato.

Il processo di liberalizzazione dei prodotti industriali è continuato dopo l'adesione della Slovenia al CEFTA. Il 13 settembre 1996 i membri hanno firmato il Protocollo Aggiuntivo No.5 a Jasna in Slovacchia, che aboliva i dazi doganali sulla maggior parte dei prodotti industriali a partire dal 1 gennaio 1997.

Nel 1996, sono iniziate le negoziazioni su un nuovo protocollo che disciplinasse le regole d'origine e la cooperazione nell'amministrazione doganale (fino ad allora regolate nel protocollo 7). Il 13 settembre 1996, è stato firmato il Protocollo Aggiuntivo 4, con l'applicazione del quale, dal 1 gennaio 1997, si sostituisce il vecchio protocollo 7 precedentemente in vigore per l'argomento col nuovo protocollo 7. Il nuovo protocollo 7 è stato elaborato per rispondere ai risultati delle negoziazioni sull'unificazione delle regole d'origine fra paesi membri della UE, paesi associati dell'Est Europa e paesi EFTA.

Contemporaneamente ai progressi nella liberalizzazione commerciale tra i paesi fondatori del CEFTA, è nata l'idea di un coinvolgimento nell'integrazione degli altri paesi dell'area. Le condizioni per l'adesione al CEFTA sono state determinate nella dichiarazione di Poznan. Un paese che sia membro dell'OMC e abbia firmato gli Accordi Europei con la UE può, previa approvazione dei già partecipanti al CEFTA, diventare un nuovo membro.

La Slovenia è entrata nel CEFTA il 1 gennaio 1996, seguendo la firma dell'Accordo del 25 novembre 1995. Prima di questo accordo la Slovenia aveva avuto accordi bilaterali di libero scambio con tutti gli stati fondatori del CEFTA. Oggi fanno parte della CEFTA anche Romania e Bulgaria. L'accordo con la Romania è stato firmato nel 1997; con la Bulgaria l'accordo è stato firmato nel 1999.

Il 7 novembre 2003, in Slovenia, si è svolto il Summit dei primi ministri dei paesi membri del CEFTA. Nel corso dell'incontro si è constatato il successo dell'accordo in forza ormai da dieci anni e il suo contributo verso l'adesione all'UE. Dal primo maggio 2004, data di ingresso di Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia e Slovenia all'UE, i

paesi appartenenti al CEFTA si ridurranno a tre: Bulgaria, Romania e la neo entrata Croazia.

### 2.3.2 Strumenti di Integrazione Interni all'area MED

L'Unione Europea incoraggia la conclusione di accordi commerciali tra gli stessi partner mediterranei. Affinché la liberalizzazione del commercio euro-mediterraneo agisca da catalizzatore per lo sviluppo economico dei paesi partner del Mediterraneo, è necessario che sia accompagnata da un lato da processi interni di riforma economica, che facilitino la necessaria trasformazione strutturale dei singoli paesi partner e riducano la loro dipendenza fiscale dalla protezione doganale, e dall'altro dalla rimozione delle barriere commerciali tra i singoli paesi partner al fine di creare un mercato regionale sufficientemente ampio per attrarre gli investimenti diretti esteri necessari a modernizzare le rispettive economie.

Tuttavia l'area MED ha finora fatto scarsi progressi nel processo di integrazione regionale. Per esempio contrariamente alla velocità con cui Marocco e Tunisia hanno concluso gli Accordi di Associazione con l'Unione Europea, la liberalizzazione commerciale all'interno del Maghreb si basa ancora oggi esclusivamente su accordi bilaterali (ad esempio, l'area di libero scambio esistente dal 1999 tra Marocco e Tunisia<sup>82</sup>).

Con riferimento alla dimensione Sud-Sud, i Ministri del Commercio, nel corso della Terza Conferenza Euro-Mediterranea settoriale del commercio tenutasi a Palermo il 7 luglio 2003, hanno accolto con favore il lancio dell'Accordo di Agadir<sup>83</sup>, il 16 gennaio 2003 ad Amman (Giordania), fra Egitto, Giordania, Marocco e Tunisia e hanno invitato i partecipanti a renderlo operativo al più presto. L'accordo, firmato dai ministri del commercio dei quattro paesi, permetterà ai paesi coinvolti di beneficiare del sistema di

---

<sup>82</sup> La firma dell'Accordo fra Marocco e Tunisia non ha ancora avuto effetti rilevanti sugli scambi commerciali tra i due paesi (Direction of Trade Statistics, FMI).

<sup>83</sup> Si tratta del proseguimento della dichiarazione di Agadir adottata l'8 maggio 2001 dagli stessi paesi. Adesso l'accordo deve essere completato con delle appendici tecniche, che includano il programma di eliminazione delle tariffe, prima che possa essere firmato. Quindi l'accordo dovrà essere ratificato secondo le procedure vigenti in ogni paese partecipante.

cumulazione d'origine<sup>84</sup>, e di migliorare il loro accesso al mercato UE. In molti casi, i prodotti dei paesi MED non possono usufruire dell'accesso preferenziale al mercato UE perché non sono qualificati come prodotti locali nei rispettivi stati<sup>85</sup>.

La Dichiarazione di Agadir, firmata il 16 maggio 2001 da Egitto, Giordania, Marocco e Tunisia rappresenta il più recente tentativo di procedere nell'integrazione regionale e prevede la creazione di un'area di libero scambio tra i paesi arabo-mediterranei entro il 2006. I paesi firmatari si aspettano che gli altri paesi arabi dell'area – Algeria, Libia, Mauritania, Siria, Libano e Autorità Palestinese – partecipino alla creazione dell'area di libero scambio.

I Ministri della UE hanno sottolineato che una massa critica di accordi sul libero scambio realizzati fra gli stessi partner mediterranei è essenziale per far sì che il Partenariato Euro-Mediterraneo acquisti una effettiva dimensione Sud-Sud. Si tratta di una condizione necessaria per rendere effettiva, ad esempio, la difesa delle regole d'origine. Infatti, per sostenere lo sforzo di integrazione "orizzontale" nella intensificazione dei rapporti economico-commerciali dell'area, si è deciso di garantire la libera circolazione nel mercato ai beni lavorati nei Paesi Partner, estendendo ai paesi mediterranei il sistema europeo sull'imputazione dell'origine dei prodotti.

*Nel corso della riunione di Palermo i Ministri hanno approvato il nuovo Protocollo sulle regole d'origine che consente l'estensione del sistema pan-europeo del cumulo d'origine ai paesi mediterranei. L'armonizzazione delle regole d'origine nell'area euro-mediterranea rappresenta un passo fondamentale nel contesto del capitolo commerciale del Processo di Barcellona in quanto faciliterà in maniera significativa il commercio interno della regione mediterranea e contribuirà alla creazione di un'area di libero scambio. Il cumulo d'origine migliorerà l'accesso al mercato agli operatori economici, costituirà uno stimolo agli investimenti e rafforzerà l'integrazione economica regionale tra i partner Euromed...Tutti i Partners interessati devono ora compiere passi concreti per inserire il nuovo protocollo sia nei loro attuali accordi sia in quelli che dovranno essere conclusi (per esempio Agadir<sup>86</sup>).*

---

<sup>84</sup> Secondo l'accordo, un prodotto d'origine egiziana, ad esempio, e poi ulteriormente trasformato in Giordania, potrebbe essere qualificato d'origine giordana e beneficiare dell'accesso preferenziale al mercato UE.

<sup>85</sup> Per superare questo problema, è necessario utilizzare un sistema unificato di regole d'origine, in particolare il sistema paneuropeo, già adottato da UE, EFTA, PECO (vedi paragrafo 2.4).

<sup>86</sup> Conclusioni della terza conferenza euromediterranea dei ministri del commercio.



Eppure, nella regione, gli sforzi per promuovere l'integrazione regionale e il coordinamento delle politiche economiche hanno una lunga tradizione. Nella storia recente questi tentativi sono stati rinverdiati dalla creazione, verso la metà degli anni quaranta, della Lega Araba<sup>87</sup>, nel cui statuto era prevista l'integrazione e l'unità economica tra i suoi componenti. In realtà si tratta essenzialmente di un organismo di consultazione politica ad alto livello, senza nessun potere o consuetudine vincolante nei confronti dei suoi membri. La Lega e i suoi componenti hanno firmato diversi accordi per il coordinamento delle politiche economiche, per affrontare insieme le questioni relative alla sicurezza e per promuovere l'integrazione regionale. Il sentimento panarabo e le preoccupazioni per la sicurezza della regione hanno dato impulso alla maggior parte di questi sforzi.

Fin dagli anni cinquanta ci furono i primi tentativi di creare un mercato comune arabo formato da Egitto, Giordania, Marocco, Siria e Kuwait i quali si accordarono per unificare le politiche economiche e la legislazione nell'agosto del 1964. Tuttavia, l'abolizione effettiva delle tariffe e delle restrizioni quantitative nel periodo compreso tra il 1965 e il 1974 furono posticipate dal continuo prolungarsi delle negoziazioni. Il tentativo di introdurre una tariffa esterna comune fu definitivamente abbandonato nel 1971, lasciando sul banco solo l'idea di Area di Libero Scambio.

Nel frattempo sono stati stipulati più di quarantacinque accordi commerciali bilaterali<sup>88</sup>. La maggior parte di questi accordi preferenziali bilaterali riguardano i prodotti agricoli e le materie prime, con criteri del minimo valore aggiunto locale del 40 per cento applicato ai prodotti industriali. I flussi commerciali coperti da questi accordi beneficiano potenzialmente dell'esenzione completa o parziale delle tariffe. Tra gli accordi bilaterali di nuova generazione ci sono: Egitto e Giordania; Egitto e Libano; Egitto e Marocco; Egitto e Tunisia; Marocco e Tunisia; Tunisia e Giordania; Marocco e Giordania; Libano e Siria; Israele e Turchia.

---

<sup>87</sup> la Lega Araba è composta da ventuno paesi: Algeria, Arabia Saudita, Autorità Palestinese, Bahrain, Egitto, Emirati Arabi Uniti, Gibuti, Giordania, Iraq, Kuwait, Libano, Libia, Mauritania, Marocco Oman, Qatar, Siria, Somalia, Sudan, Tunisia e Yemen.

<sup>88</sup> Se si considerano tutti gli accordi bilaterali firmati tra i paesi dell'area mediterranea e mediorientale.

Un nuovo slancio per una più ampia integrazione multilaterale si è avuto a partire dal 1981 con l'Accordo per la Facilitazione e lo Sviluppo del Commercio Interarabo firmato da tutti i paesi membri della Lega Araba. In realtà si è trattato di una dichiarazione di intenti, ossia della volontà di negoziare la totale esenzione da tariffe e misure non tariffarie per i beni lavorati e semilavorati. Sia per la mancanza di impegni vincolanti e di scadenze rigide per l'implementazione dell'accordo, sia per l'approccio di liberalizzazione prodotto per prodotto, gli effetti dell'Accordo del 1981 sul commercio regionale sono stati molto limitati.

I tentativi più recenti sono stati più pragmatici e realistici. Infatti, un po' disillusi sulla possibilità di creare una grande unione araba, negli anni ottanta sono emersi tre gruppi all'interno della regione per identificare più direttamente gli interessi comuni e rendere di conseguenza più sopportabili i costi di breve periodo della liberalizzazione commerciale e dell'integrazione economica. I tre gruppi emersi negli anni ottanta sono: **Il Consiglio per la Cooperazione del Golfo<sup>89</sup> (GCC)** che include Arabia Saudita, Bahrain, Emirati Arabi Uniti, Kuwait, Oman, Qatar; **l'Unione Araba del Maghreb (UMA)** che include Algeria, Libia Mauritania, Marocco e Tunisia; e il **Consiglio per la Cooperazione Araba (CCA)** – che include Egitto, Giordania, Iraq e Yemen. Tra questi gruppi il GCC ha avuto il maggior successo in termini sia di coordinamento politico sia di coordinamento economico, compreso il commercio, sebbene i progressi siano stati molto lenti. La CCA ha smesso di esistere con la crisi del golfo nel 1990/1991.

L'UMA è stato costituito dal Trattato di Marrakech del 16 febbraio 1989. In un certo senso riprendeva il vecchio filo dell'integrazione maghrebina, iniziata nel 1964 con l'istituzione del Comitato Permanente Consultivo del Maghreb (CPCM) e interrotta da numerose e complesse dispute fra i paesi della regione, polarizzate attorno al conflitto fra l'Algeria e il Marocco per il Sahara Occidentale. Negli anni ottanta il progetto è stato ripreso ed è sfociato nel Trattato di Marrakech che prevedeva la creazione di un'area di libero scambio e lo smantellamento degli ostacoli al commercio maghrebino. L'UMA esiste ancora, ma la crisi interna all'Algeria dal 1991-92, la ripresa della

---

<sup>89</sup> Nessuno dei paesi MED partecipa al GCC. Tuttavia, non si può parlare dell'integrazione regionale dell'area MED in modo esclusivo. Di fatto l'area MED identifica i paesi partner della UE nel Mediterraneo: nessuna organizzazione internazionale identifica l'area. Alcune organizzazioni internazionali si riferiscono però all'area MENA (Medio Oriente e Nord Africa). La regione MENA include tutti i paesi della Lega Araba.

disputa sul Sahara Occidentale con l'avvento del regime militare ad Algeri e l'applicazione delle sanzioni dell'ONU alla Libia (aprile 1992), cui tutti gli altri membri dell'UMA hanno aderito, hanno messo l'organizzazione nell'impossibilità pratica di funzionare normalmente.

Gli anni novanta sono stati caratterizzati da nuovi tentativi di promuovere il commercio tra alcuni paesi MENA nel contesto degli accordi già esistenti.

Nel 1997 diciotto dei ventidue stati costituenti la Lega Araba hanno firmato il Programma Esecutivo per il Libero Commercio Interarabo, che prevede la creazione di una Grande Area di Libero Scambio Araba (GAFTA –Greater Arab Free Trade Area), la riduzione di dazi doganali e misure simili entro un periodo di dieci anni, a partire dal 1 gennaio 1998. Il programma esecutivo del 1997 va al di là di tutti i precedenti accordi regionali perché include impegni specifici di riduzioni tariffarie, impone scadenze per l'implementazione e considera anche le barriere non tariffarie. I governi arabi che hanno aderito all'Accordo si sono impegnati a ridurre i dazi doganali del 10 per cento l'anno a partire dal 1998, e di abolirli totalmente entro il 2008. Il vincolo sulle scadenze tariffarie nazionali è stato fissato dal 31 dicembre 1997, mentre per i nuovi membri le scadenze temporali saranno fissate a partire dalla comunicazione della ratifica alla Lega Araba. Tuttavia, ci sono molti scetticismi sul possibile maggiore successo di questo programma rispetto a quelli precedenti.

Vale ancora oggi quello che un economista libanese, Makdisi, scriveva alla fine degli anni settanta: *"...quando si fa riferimento alla cooperazione economica araba si deve distinguere attentamente tra misure concordate in linea di principio ed adottate "de iure" e i veri e propri passi intrapresi per la loro realizzazione"*. Questi passi si sono costantemente rivelati modesti e disorganici (Aliboni, 2000).

### **Breve valutazione delle esperienze di integrazione regionale nell'area del Mediterraneo**

Complessivamente, i risultati ottenuti attraverso le numerose iniziative di integrazione dell'area MED sono stati poveri e ben lontani dagli obiettivi attesi dall'integrazione

regionale. Sul piano politico, l'errore principale dei paesi MED è l'aver dato più importanza alla dimensione politica dell'integrazione piuttosto che a quella economica<sup>90</sup>. Sul piano istituzionale i progetti sono stati spesso bloccati dalla proliferazione di centri di decisioni comunitarie e dalla pesantezza delle procedure burocratiche. Infine, gli squilibri economici e strutturali delle economie dell'area hanno reso il tutto più difficile.

Di fatto, fino a tempi molto recenti, i MED hanno attuato poche politiche di liberalizzazione commerciale. Le economie dell'area sono state tradizionalmente chiuse e i loro sistemi commerciali sono stati tradizionalmente caratterizzati da alti tassi di protezione, mancanza di trasparenza, mercati distorti.

Alcune delle ragioni sottostanti le scarse riforme commerciali, così come lo scarso successo nell'integrazione regionale, sono<sup>91</sup>:

- Le ricche entrate derivanti dal petrolio e dalle risorse naturali, così come dai trasferimenti in forma di aiuti, hanno permesso ai governi di posticipare le riforme necessarie, compresa la liberalizzazione commerciale.
- Il mantenimento di alcune caratteristiche economiche – eccessivo intervento del governo, prezzi distorti, mancanza di trasparenza legislativa, non convertibilità della moneta locale – hanno scoraggiato gli investimenti privati (domestici e soprattutto esteri).
- Il protezionismo eccessivo e gli incentivi a settori industriali in molti casi non competitivi hanno fatto sì che spesso il sistema produttivo di un paese non fosse coerente con l'effettivo vantaggio comparato dello stesso, con conseguenze negative sugli scambi commerciali.
- La mancanza della volontà politica di sopportare i costi di breve periodo della liberalizzazione commerciale, compresa la necessaria ristrutturazione del sistema industriale, è forse stato l'impedimento principale alle riforme.
- I tentativi di liberalizzazione commerciale, sotto forma di accordi commerciali formali, sono generalmente stati caratterizzati da un lungo elenco di eccezioni e dalla mancanza di scadenze temporali ben definite, rendendoli così non effettivi e compromettendo la credibilità dell'impegno dei partecipanti.

---

<sup>90</sup> Femise (2001), Zarrouk e Zallio (2000).

<sup>91</sup> OECD (2001) "Towards Arab and Euro-MED Regional Integration"

- Le tensioni politiche della regione hanno ulteriormente reso difficile il commercio nella regione; in particolare il commercio con Israele è stato impedito da considerazioni politiche<sup>92</sup>.

#### 2.4 Le regole d'origine e l'importanza dell'integrazione Sud-Sud

In presenza di accordi commerciali preferenziali la determinazione dell'origine di un prodotto è essenziale per capire se il bene possa usufruire di riduzione o esenzione dai dazi doganali, all'interno dell'area. Le regole d'origine esistono col fine di evitare che le importazioni da paesi terzi si avvantaggino delle concessioni che sono state fatte dai partecipanti all'accordo preferenziale<sup>93</sup>. Quindi, in presenza di accordi commerciali è necessario determinare prima l'origine di ciascun bene importato in un dato paese; e, in un secondo momento, sulla base dell'origine determinata, applicare la tariffa corretta.

Nel caso di prodotti che non contengono né materiali né fasi di lavorazioni esterne all'area interessata dall'accordo preferenziale non ci sono problemi nel conferire l'origine. Se un bene è stato interamente prodotto all'interno di un paese l'origine attribuita è quella del paese stesso. Quando invece un bene contiene materiali o fasi di produzione derivanti da un paese esterno all'area è necessario fissare dei limiti all'interno dei quali questi input siano permessi. Un bene è considerato originario di un paese se "una parte sufficiente della lavorazione" di quel bene ha avuto luogo in quel paese, dove "parte sufficiente della lavorazione" è a sua volta determinata secondo tre regole:

- **Regola del salto di classificazione tariffaria:** solitamente, questa è la regola principale applicata negli accordi preferenziali della UE per determinare se c'è stata "sufficiente lavorazione". Secondo questo metodo, l'origine è garantita se il prodotto lavorato esportato si trova sotto un titolo diverso, nella nomenclatura doganale, rispetto a quello sotto il quale erano classificati gli input che lo

---

<sup>92</sup> L'insieme di questi fattori, che spiega la scarsa integrazione regionale, non favorisce, di certo, l'entrata di IDE. Nel testare l'ipotesi che spiega i minori flussi di IDE verso i MED rispetto ai PECO con la minore integrazione regionale dei primi, bisognerà tenere conto delle differenze strutturali e istituzionali che caratterizzano le due aree.

<sup>93</sup> WTO (2002) "Rules of origin regimes in regional trade agreements", WT/REG/W/45.

compongono, importati e poi trasformati. Normalmente, la determinazione d'origine si basa sulla classificazione a quattro cifre (Harmonized System -HS ).

- **Criterio del Valore Aggiunto:** secondo questo metodo, il criterio di trasformazione sostanziale deve essere espresso come o (i) la minima percentuale di valore che deve essere aggiunta nel paese esportatore, o (ii) la massima percentuale di valore degli input importati utilizzati nella produzione del bene finale. Se le percentuali richieste non sono rispettate, il processo di lavorazione considerato non rappresenta una trasformazione sostanziale; il prodotto non può, di conseguenza, usufruire del trattamento preferenziale di accesso agli altri mercati dell'area di libero scambio.
- **Regole riguardanti processi specifici di produzione:** per certi prodotti, in particolare tessili, le regole d'origine indicano i processi di produzione che devono essere stati seguiti per essere idonei al trattamento preferenziale.

Per rendere più concreta la questione, supponiamo che ci sia un certo numero di paesi, A,B,C...e il resto del mondo. Si supponga che inizialmente i paesi A e B firmino un Accordo di Libero Scambio, che abolisca i dazi tra di loro, e che permetta però ai paesi A e B di mantenere il controllo sulle tariffe verso C e il resto del mondo. Nel caso in cui le tariffe di A fossero più basse di quelle di B ci sarebbe un incentivo per C e per il resto del mondo a esportare in B attraverso A. Questo fenomeno è generalmente chiamato "*deviazione del commercio*". Le regole d'origine nell'accordo fra A e B sono introdotte proprio al fine di contrastare le distorsioni commerciali. Coloro che esportano in A (B) devono dimostrare l'origine interna all'area di libero scambio dei beni esportati per ottenere il libero accesso al mercato di B (A). Supponiamo ora che in un secondo momento A e C firmino un accordo di libero scambio simile a quello firmato da A e B. A questo punto il bene prodotto in C ha lo stesso libero accesso ad A che ha il bene prodotto in B. Tuttavia, un bene prodotto in B, che usa fattori intermedi provenienti da C che non soddisfi lo stato di origine richiesto agli esportatori di B (secondo le regole in vigore tra A e B), sarà sottoposto alle tariffe sulle esportazioni di A. Quindi, un bene esportato direttamente da C ad A avrà diritto all'accesso preferenziale, ma un bene esportato da B, prodotto con fattori intermedi di C, potrebbe non averlo.

Uno strumento utilizzato per superare questo problema è costituito dalla cumulazione dell'uso dei materiali o dei processi di lavorazione fra paesi con accordi preferenziali

paralleli o sovrapposti. La cumulazione esiste proprio per incoraggiare l'utilizzo di materiali e i processi di lavorazione interni alle aree di libero scambio, mantenendo uno standard comune nel trattamento degli input provenienti da paesi terzi. Ci sono principalmente tre tipi di cumulazione identificati in letteratura.

**Cumulazione bilaterale:** i materiali esportati da ciascuno dei paesi appartenenti all'area di libero scambio sono calcolati come "domestici".

**Cumulazione diagonale:** i materiali esportati da paesi specifici, non facenti parte dell'area di libero scambio, possono essere calcolati, a certe condizioni, come domestici.

**Cumulazione completa:** L'intera area preferenziale creata dall'area di libero scambio viene considerata come un unico singolo territorio, e, quindi, qualsiasi lavorazione o trasformazione svolta all'interno dell'area conterà per la determinazione d'origine<sup>94</sup>.

Le regole di cumulazione sono in pratica una deroga al requisito d'origine, secondo il quale solo i prodotti interamente prodotti, o che hanno subito una sostanziale trasformazione, nel paese appartenente all'area di libero scambio possono beneficiare del trattamento preferenziale garantito dal paese importatore. Quando la cumulazione d'origine è consentita, la percentuale di lavorazione che deve essere stata eseguita nel paese esportatore, perché il prodotto possa usufruire dello status d'origine, varia a seconda che i materiali importati provengano da paesi che beneficiano della cumulazione o no.

#### 2.4.1 Il sistema paneuropeo

Dal 1997, sono state applicate, in diverse aree di libero scambio all'interno dell'Europa<sup>95</sup>, regole d'origine basate sul sistema di cumulazione paneuropea. I tre aspetti base del sistema sono: (i) i prodotti semi-lavorati che hanno origine in uno qualsiasi dei paesi appartenenti al sistema e che sono ulteriormente lavorati o assemblati in qualsiasi altro paese dell'area possono essere sempre considerati prodotti d'origine;

---

<sup>94</sup> Appendice 2 per esempi di come i diversi tipi di cumulazione sono applicati.

<sup>95</sup> La cumulazione diagonale è il sistema stabilito negli accordi tra UE, EFTA da una lato e i paesi dell'Europa Centro-Orientale, Malta, Cipro e Turchia dall'altro.

(ii) i prodotti d'origine possono essere commerciati tra tutti i paesi aderenti al sistema;  
(iii) è presente una regola di tolleranza per i materiali provenienti da paesi terzi.

I vantaggi dell'adozione del sistema di cumulazione d'origine per i produttori e i commercianti includono: (i) la semplificazione delle procedure doganali (una volta che un prodotto viene classificato *d'origine europea* non è più necessario che si proceda a ulteriori verifiche), (ii) più libertà nella scelta degli input e nella decisione di localizzazione degli impianti di produzione.

### **Requisiti generali**

I prodotti d'origine sono definiti secondo due requisiti specifici:

- I prodotti lavorati esclusivamente all'interno di qualsiasi paese partecipante al sistema sono d'origine.
- Per quanto riguarda i prodotti non completamente lavorati all'interno di un paese, lo status d'origine è accordato se i materiali importati hanno subito una sufficiente lavorazione o trasformazione in uno dei paesi partecipanti.

### **Regole di cumulazione**

Il sistema paneuropeo di cumulazione prevede la cumulazione bilaterale e diagonale (piena cumulazione nel caso dello Spazio Economico Europeo). In base a questo criterio, i prodotti semilavorati importati da ciascuno dei paesi partecipanti (i quindici della UE più altri quindici) e incorporati in un prodotto finale sono di origine domestica, senza alcuna limitazione.

Al momento, cinquanta accordi di integrazione regionali in Europa utilizzano il Sistema Paneuropeo<sup>96</sup>.

I paesi partecipanti al Sistema sono:

UE 15, Bulgaria, Estonia, Islanda, Lettonia, Liechtenstein, Lituania, Norvegia, Polonia, Repubblica Ceca, Romania, Slovacchia, Slovenia, Svizzera, Turchia.

L'implementazione del sistema Paneuropeo richiede un cambiamento nelle regole d'origine per i paesi partecipanti del Mediterraneo<sup>97</sup>. Un sistema di cumulazione diagonale richiede infatti che certe condizioni vengano soddisfatte:

---

<sup>96</sup> Vedi Appendice IV.

<sup>97</sup> Gasiorek et al.(2003)



- tutti i paesi partecipanti devono adottare regole d'origine identiche e concludere accordi di libero scambio tra di loro. Quindi per i paesi del Sud Mediterraneo le stesse regole d'origine e di cumulazione devono essere in vigore tra loro e l'Unione Europea (come specificate negli Accordi di Associazione), e tra i singoli paesi partecipanti della sponda sud del Mediterraneo.
- I paesi del Mediterraneo devono poi assicurare di adottare le stesse procedure amministrative usate dalla UE, per garantire l'applicazione e il rispetto simmetrici delle regole d'origine.
- Infine deve essere applicato un provvedimento *no drawback*. Ossia un paese partner non può importare fattori input da un paese non partner all'interno di un regime preferenziale se questi input sono usati nella produzione di beni finali esportati poi all'interno dell'area integrata.

Al momento, la cumulazione diagonale adottata nel Sistema PANEURO, esiste anche tra l'Unione europea e i paesi Maghrebini (cumulazione tra Tunisia, Marocco e Algeria)<sup>98</sup>.

La mancata adozione di un sistema unificato di regole d'origine (adottato invece tra i PECO) può in parte spiegare la minore integrazione commerciale e produttiva, rispetto a quella che caratterizza i PECO, misurata nel primo capitolo.

---

<sup>98</sup> La cumulazione vale solo quando si applicano regole d'origine identiche. Quindi, la cumulazione è prevista per quei prodotti che hanno identiche regole d'origine in virtù di espliciti provvedimenti contenuti nell'accordo di integrazione regionale specifico (i.e. accordo di associazione euro-mediterraneo per Marocco e Tunisia; Accordo di cooperazione per l'Algeria). E' intenzione dell'UE introdurre nella zona euro-mediterranea lo stesso tipo di cumulazione applicabile nell'area PANEURO, e con simili criteri. Tuttavia, non è prevista, al momento, alcuna cumulazione tra i paesi del Mediterraneo e quelli dell'area PANEURO.

## 2.5 Considerazioni conclusive sul diverso livello di integrazione delle due aree

Il numero di accordi firmati tra i paesi appartenenti a ciascun blocco segnala la volontà politica di "aprirsi". Nel capitolo è emerso che i PECO sono da questo punto di vista molto più avanti dei MED.

I PECO sono tra loro collegati da accordi bilaterali e dal CEFTA, il che permette la loro inclusione nel sistema paneuropeo. Inoltre, gli accordi conclusi tra questi paesi, sia all'interno del CEFTA sia con la UE, hanno permesso uno smantellamento relativamente veloce dei dazi doganali così che oggi la creazione di una grande area di libero scambio per i prodotti industriali si è praticamente realizzata.

La situazione tra i paesi del Mediterraneo è molto diversa. Gli Accordi di Associazione Euro-Mediterranei sono più recenti, ed il loro livello di attuazione è ancora molto indietro. Inoltre, dal 1995 ad oggi, l'approccio dell'UE verso il Mediterraneo è cambiato. Nell'approccio originario, i tre pilastri della politica euro-mediterranea (economico, politico e culturale) erano sviluppati contemporaneamente e globalmente. Negli anni, la strategia comunitaria ha dato la prevalenza al pilastro economico, a seguito del fallimento degli accordi di pace israelo-palestinesi, ed ha abbandonato l'approccio globale per concentrarsi sui paesi più avanzati nel processo di integrazione con l'UE. Parallelamente, esiste una elevata difficoltà di attuazione per molti degli accordi bilaterali, e multilaterali interni alla regione. Non esiste alcun accordo che coinvolga tutta la regione mediterranea e assicuri l'armonizzazione dei dazi doganali e delle procedure amministrative che da un lato, riducendo i costi di transazione, incentiverebbero l'entrata di IDE, e dall'altro permetterebbero l'applicazione della cumulazione diagonale alle regole d'origine. Infine, tutti gli Accordi conclusi tra i paesi del Mediterraneo prevedono la riduzione delle tariffe in un periodo di tempo piuttosto lungo (molto spesso dieci anni). L'Unione Europea continua a sottolineare la necessità del rilancio dell'integrazione dell'area MED e ripone molte speranze sulla Dichiarazione di Agadir, firmata nel maggio del 2001 e rilanciata nel gennaio del 2003, anche se nessun accordo vincolante è stato fino ad ora firmato. L'abbandono da parte dell'UE di un approccio globale per concentrarsi sui paesi più avanzati nel processo di integrazione e la difficoltà dimostrata dai paesi MED nell'integrarsi fra di loro

allontanano l'obiettivo della creazione di una grande area di libero scambio Euro-Mediterranea entro il 2010, con le relative implicazioni sulla capacità dell'area di attrarre Investimenti Diretti Esteri e di trarre vantaggio dagli accordi firmati negli anni.

Lo studio degli accordi, rivelando l'esistenza di un livello di integrazione formale più compiuto nei PECO che nei MED, sia nella dimensione nord-sud sia in quella sud-sud, in linea con l'evidenza empirica presentata nel primo capitolo, spiega in assoluto l'evoluzione dei flussi considerati sia di commercio sia di investimenti, ma non consente di fornire una verifica formale della relazione di causalità ipotizzata. Infatti, alla luce dei risultati di questo capitolo, la correlazione tra commercio e investimenti trovata nel primo capitolo risulterebbe spuria, in quanto spiegata da una terza variabile (ossia l'evoluzione del quadro giuridico) positivamente correlata a entrambi i flussi.

Figura 1 Accordi di Integrazione Regionale Nord-Sud

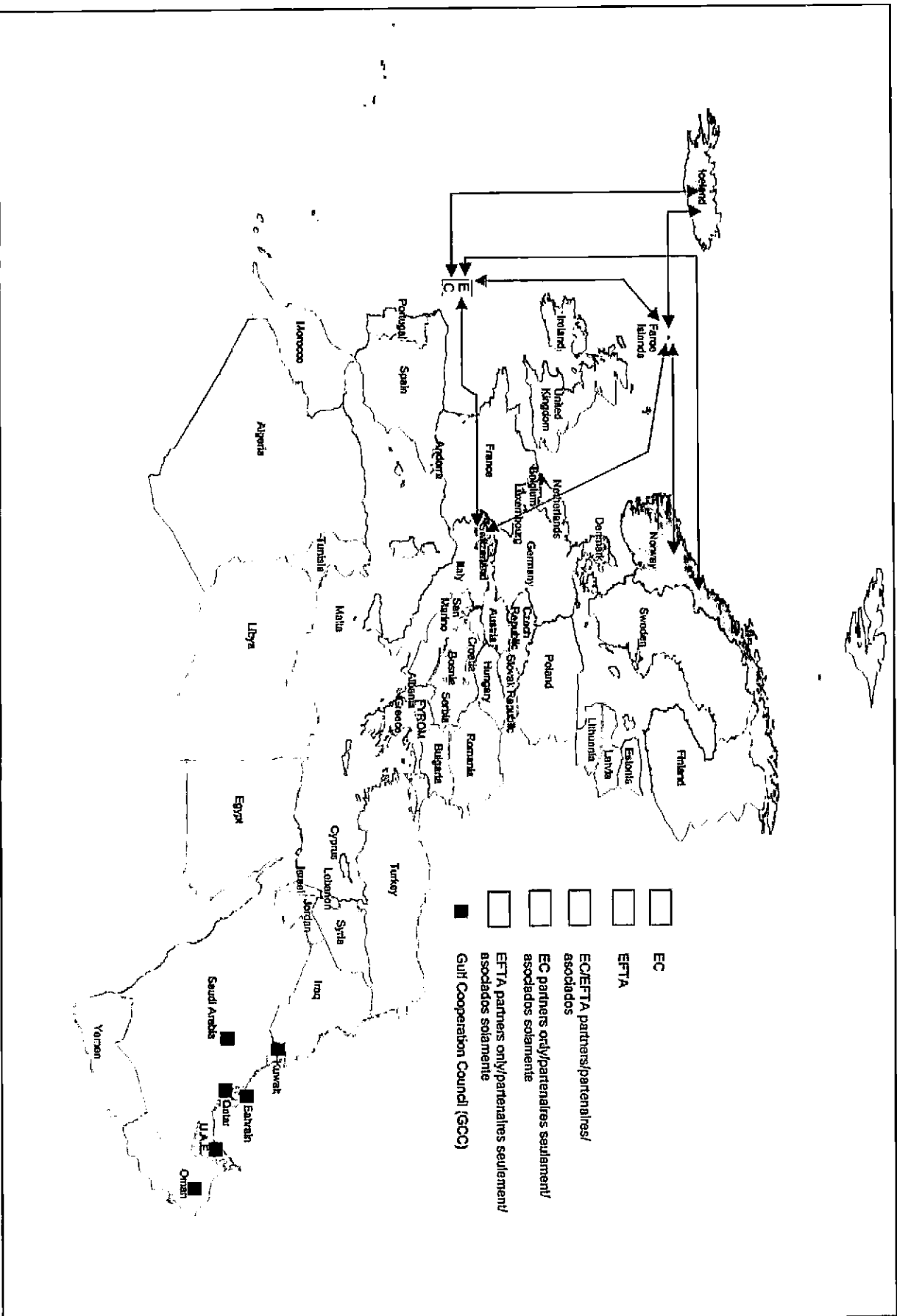


Figura2 Accordi di Integrazione Regionale Sud-Sud

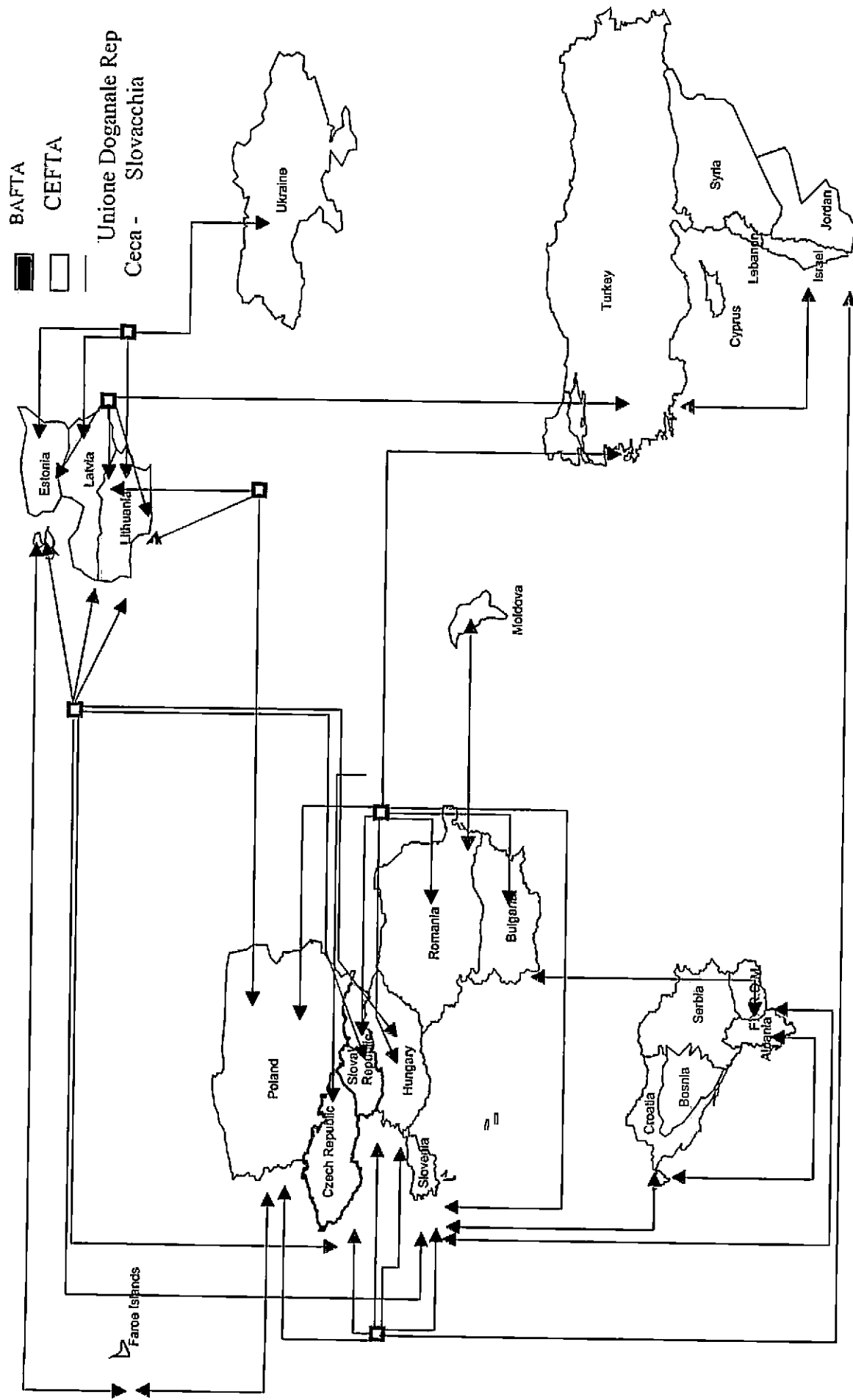


Figura 3. Rete di Accordi regionali Sud-Sud in Nord Africa e in Medio Oriente

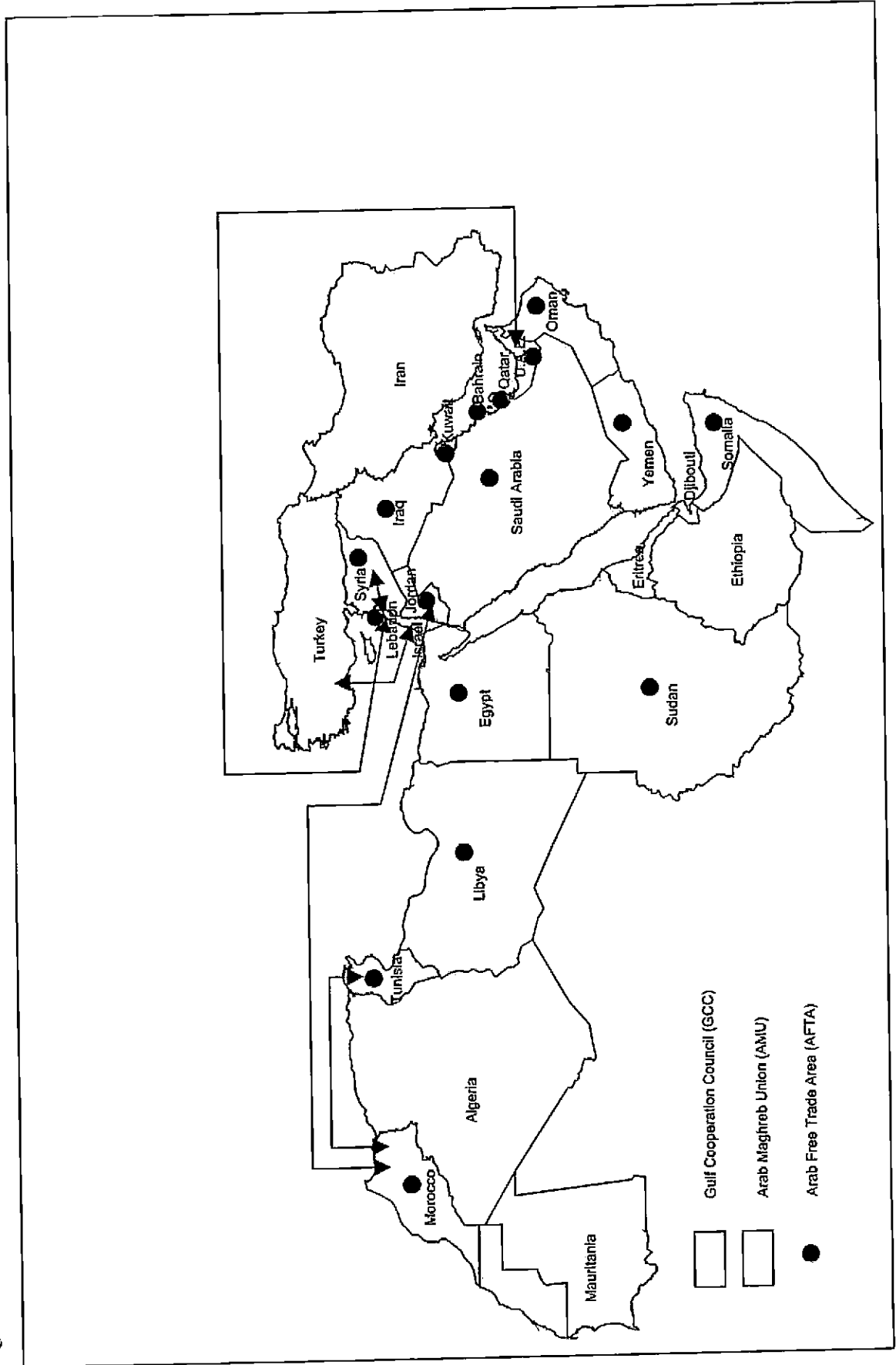


Tabella 11: Gli Accordi Multilaterali

Accordi	Principali obiettivi economici	Firma	Entrata in vigore	Paesi coinvolti e PECCO	MED	altri paesi coinvolti
GAFTA	Smantellamento delle tariffe 10% annuo in dieci anni per i prodotti industriali; calendario di riduzione delle tariffe per i prodotti agricoli	Febbraio 97	1 gennaio 1998	Egitto Giordania Libano Marocco Siria Territori Palestinesi Tunisia		Arabia Saudita, Bahrain, Emirati Arabi Uniti, Iraq, Kuwait, Libia, Mauritania, Qatar, Oman, Somalia, Sudan, Yemen
UMA	L'obiettivo del Trattato è la creazione di un'area di libero scambio	Febbraio 1989	no	Algeria Marocco Tunisia		Libia Mauritania
CEFTA	Area di libero scambio entro il 1 gennaio 2001	Dicembre 1992	1 gennaio 1993	Ungheria Rep. Ceca Slovacchia Romania Bulgaria	Polonia Slovenia	
BAFTA	Creazione di un'area di libero scambio		1 aprile 1994	Estonia Lettonia Lituania		
Sistema di cumulazione Par-europeo	Armonizzazione delle regole d'origine e possibilità di cumulazione diagonale tra stati membri		1 gennaio 1997	Bulgaria, Lettonia, Rep. Ceca, Romania Slovenia Turchia	Estonia, Lituania, Polonia, Slovacchia,	UE, EFTA

**Tabella 12: Accordi interni all'area MED**

	Algeria	Cipro	Egitto	Giordania	Israele	Libano	Marocco	Siria	Tunisia	Turchia
Algeria				PT					TP	
Cipro			CU - 1998							
Egitto				FTA firmata nel 1996		FTA 1999	FTA 1999		FTA 1999	FTA negoziazioni
Giordania							FTA 1999		FTA firmata ma non implementata	
Israele										FTA
Libano									TP	
Marocco									UMA non implementata	FTA negoziazioni
Siria									TP	
Tunisia										
Turchia										

Fonte: OMC

Nota: CU = Unione Doganale

GAFTA in vigore

TP: Trattamento Preferenziale  
 FTA: Area di Libero scambio  
 CU: Unione Doganale



## Appendice I

### Compatibilità del regionalismo con le regole fondamentali del GATT

E' importante chiedersi se la firma di accordi regionali sia compatibile con la liberalizzazione del commercio internazionale a livello mondiale, basata sul trattamento non discriminatorio dei prodotti importati in un singolo mercato dai paesi terzi secondo il principio del trattamento della nazione più favorita<sup>99</sup>. A disciplinare la materia è l'art. XXIV del GATT, il quale consente a certe condizioni la creazione tra le parti contraenti di unioni doganali o zone di libero scambio. Il fatto che i benefici tariffari siano naturalmente limitati su base di reciprocità ai paesi membri e non vengano estesi a paesi terzi, appare già a prima vista una deroga o un'eccezione ai principi fondamentali del GATT, in particolare al trattamento della nazione più favorita di cui all'art. I dell'Accordo. In base all'articolo I del GATT infatti tutti i vantaggi o benefici accordati da una parte contraente ad un prodotto originario o destinato a qualsiasi altro paese deve essere esteso immediatamente e senza condizioni a tutti i prodotti similari, originari o destinati al territorio di tutte le altre parti contraenti.

Senza la deroga esplicita le unioni doganali e le aree di libero scambio non potrebbero essere costituite tra paesi appartenenti all'OMC. Da un punto di vista economico, la scelta di introdurre la deroga è stata giustificata da almeno due considerazioni. In primo luogo, Viner (1950) ha dimostrato, per primo, che, in presenza di certe condizioni, la creazione di unioni doganali o aree di libero scambio migliora l'allocazione delle risorse mondiali. Nel contesto del GATT la liberalizzazione regionale può essere complementare al raggiungimento del libero scambio multilaterale. In secondo luogo, data la difficoltà dell'obiettivo multilaterale, la liberalizzazione degli scambi tra gruppi più ristretti di paesi costituisce, comunque, un *second best*.

Sulla base di queste considerazioni, è stato formulato il par. 4 dell'art. XXIV, che indica in termini prevalentemente programmatici e dichiarativi i motivi per cui le unioni doganale e le zone di libero scambio sono state riconosciute:

---

<sup>99</sup> Sulla base di Sacerdoti, G. "Nuovi regionalismi e regole del GATT dopo l'Uruguay Round", 1994, in Alessandrini, S., e Sacerdoti, G., "Regionalismo economico e sistema globale degli scambi", Giuffrè Editore, Milano

*Le parti contraenti riconoscono che è auspicabile aumentare la libertà del commercio sviluppando, per mezzo di accordi liberamente conclusi, un'integrazione più stretta delle economie dei paesi partecipanti a tali accordi. Esse riconoscono ugualmente che la costituzione di un'unione doganale o di un'area di libero scambio deve avere per obiettivo di facilitare il commercio tra i territori costitutivi e non quello di frapporre ostacoli al commercio di altre parti contraenti con questi territori.*

I par. 5 e 8 contengono precisamente le disposizioni operative volte a stabilire le condizioni alle quali le unioni doganali e le zone di libero scambio possono essere create, al fine di assicurare la massima compatibilità economica tra la creazione dell'integrazione regionale e le esigenze di salvaguardare il sistema globale. Dal punto di vista giuridico queste sono le sole condizioni rilevanti. Le condizioni poste dai par. 5 e 8 sono in parte di sostanza e in parte di procedura. Tra i requisiti di sostanza sono quelli che:

- a. la tariffa doganale comune dell'unione o i dazi mantenuti da ciascun territorio della zona di libero scambio verso l'esterno non abbiano un'incidenza generale più elevata e le altre regolamentazioni commerciali non siano più restrittive di quanto non lo erano quelle in vigore nei singoli territori costitutivi prima della costituzione dell'unione o della zona (par. 5a e b);
- b. che l'accordo costitutivo dell'unione o della zona comprenda un piano o un programma per la costituzione completa in un tempo ragionevole (par. 5 c);
- c. che nell'unione doganale i dazi e le altre regolamentazioni commerciali restrittive siano eliminati "per l'essenziale degli scambi commerciali" tra i territori costitutivi oppure relativamente ai prodotti originari dei territori costitutivi nel caso di zona di libero scambio (par. 8 a e b).

Tra i requisiti procedurali ci sono:

- d. l'obbligo per gli Stati che decidano di costituire un'unione doganale o una zona di libero scambio o un accordo provvisorio a tal fine, di notificare le Parti contraenti del GATT e di sottoporre ad esse tutte le

informazioni del caso "che consentiranno loro di fare alle parti contraenti (dell'accordo) rapporto o raccomandazioni come esse riterranno appropriato" (par. 7 a);

- e. a seguito di ulteriori consultazioni le parti contraenti potranno fare le raccomandazioni del caso alle parti dell'accordo regionale se ritengono che non sia probabile che dall'accordo nasca un'unione doganale o un'area di libero scambio conforme al GATT nel periodo contemplato. E' qui pure sancito il divieto per le parti dell'accordo regionale di metterlo in atto se esse non sono disposte a modificarlo in conformità alle raccomandazioni (par. 7 b)

Tra le regole procedurali può anche essere incluso l'obbligo per gli Stati membri di un'unione doganale (non così per le aree di libero scambio) di negoziare compensazioni doganali con Stati terzi ove essi intendano aumentare singoli dazi doganali concordati nell'ambito GATT nel quadro della formulazione della tariffa doganale esterna.

Con una maggioranza di due terzi infine le Parti contraenti possono approvare proposte di unioni e aree che non sono conformi ai requisiti dei par. Da 5 a 9 dell'art. XXIV, purché l'iniziativa porti alla formazione di unioni doganali o zone di libero scambio nel senso di questo articolo (art. XXIV par. 10).

Va infine ricordato che in forza della "clausola di abilitazione" a favore dei paesi in via di sviluppo decisa nel Tokio Round gran parte dei requisiti sostanziali (per esempio quanto alla durata del periodo transitorio iniziale) e procedurali (notifica e consultazioni) dell'art. XXIV non si applicano a intese regionali tra questi paesi.

L'accordo globale conclusivo dell'Uruguay Round del 15 dicembre 1993 comprende tra gli accordi allegati costituenti parte integrante dell'accordo istitutivo dell'OMC un *Understanding on the interpretation of Artiche XXIV of the GATT 1994* che contiene disposizioni che affrontano in modo significativo alcuni dei problemi legati all'interpretazione e applicazione dell'art. XXIV.

Il documento riconosce nel preambolo che le unioni doganali e le zone di libero scambio sono molto aumentate in numero e in importanza, che questo fenomeno può contribuire all'espansione del commercio mondiale soprattutto se esse si estendono a tutti i settori commerciali. Si riafferma che lo scopo di tali intese deve essere quello di

facilitare il commercio tra le parti contraenti evitando nel contempo di creare effetti negativi sul commercio degli Stati terzi. Si afferma altresì la necessità di rafforzare l'efficacia del ruolo del GATT/WTO ad opera del Council of Trade in Goods nell'esame degli accordi regionali notificati ai sensi dell'art. XXIV, tramite il chiarimento dei criteri e delle procedure per la loro valutazione e il miglioramento della trasparenza dell'Art. XXIV.

Nel merito l'intesa dispone in particolare sul metodo da seguire per calcolare l'incidenza della tariffa doganale comune che, viene precisato in modo innovativo, deve essere basata su una valutazione globale della media ponderata delle aliquote tariffarie e dell'ammontare dei dazi doganali riscossi, sulla base di un'analisi affidata al Segretariato della WTO.

Il periodo transitorio per l'istituzione di un'unione o di una zona è di massima fissato in dieci anni.

Importanti precisazioni vengono apportate in merito al par. 6 dell'art. XXIV quanto alle compensazioni tariffarie cui hanno diritto gli stati terzi e al modo di conduzione dei relativi negoziati (gli Stati terzi non hanno nessun obbligo invece, si precisa, di concedere vantaggi ai membri dell'unione o della zona in relazione alle riduzioni di tariffe da questi introdotte).

L'Understanding dispone pure in tema di esame dell'unione doganale e delle zone di libero scambio in sede WTO, ribadendo la sottoposizione di queste iniziative a un gruppo di lavoro dell'organizzazione che deve esaminare la sua compatibilità in particolare con i par. 5, 6, 7, e 8 dell'art. XXIV. Norme particolari sono previste in tema di accordi provvisori per la costituzione di unioni o zone, in caso di modifiche sostanziali del piano per la loro formazione e in caso in cui il piano di attuazione non fosse stato redatto. Di particolare interesse infine la previsione che le unioni e le zone dovranno presentare periodicamente rapporti sul funzionamento dei relativi accordi.

## Appendice II

### L'allargamento della UE da 15 a 25

Dalla tabella qui riportata emerge che, utilizzando il criterio della popolazione, l'allargamento, che si concretizzerà il prossimo 1 maggio 2004, non è il più grande mai affrontato dalla UE. Infatti, il passaggio da sei a nove membri del 1973<sup>100</sup> è stato più significativo considerando il criterio della popolazione. In termini di superficie territoriale aggiunta tutti gli allargamenti precedenti hanno apportato una variazione maggiore. Ma la minore contribuzione di questo allargamento si rileva considerando le dimensioni economiche. I dieci paesi candidati aggiungeranno solo il 5 per cento al PIL attuale dell'UE.

**Tabella 1. Quote dei paesi candidati nella popolazione, superficie, PIL e esportazioni dell'UE (1973-2004)**

	Data	Popolazione	Superficie	PIL	Esportazioni
da sei a nove	1973	25	22	20	21
da nove a dodici <sup>101</sup>	1981-86	18	31	9	3
da dodici a quindici <sup>102</sup>	1995	6	27	7	9
da quindici a venticinque	2004	15	19	5	6

Fonte: WTO World Trade Report

Nota: dati in percentuale

Gli scambi commerciali tra gli attuali quindici membri e i dieci candidati non dovrebbero aumentare più di tanto, in quanto il riorientamento del commercio è già stato completato nel quadro degli Accordi Europei, che hanno preceduto l'allargamento. Grazie a questi accordi, i PECO hanno visto abbattere quasi tutte le tariffe alle importazioni di prodotti industriali della UE dal 1994 (tutte dal 1998).

Dal momento che i paesi candidati adotteranno la tariffa esterna comune della UE, gli altri partner commerciali vedranno cambiare il proprio accesso ai mercati PECO.

<sup>100</sup> La Danimarca, l'Irlanda e il Regno Unito aderiscono alla Comunità Europea il 1 gennaio 1973.

<sup>101</sup> Nel 1981 entra a far parte della Comunità Europea la Grecia; nel 1986 la Spagna e il Portogallo.

<sup>102</sup> Nel 1995 aderiscono alla UE: Austria, Finlandia e Svezia.

Nell'adottare l'acquis communautaire, i PECO dovrebbero aumentare la protezione dei propri mercati agricoli e diminuire quella dei prodotti industriali e dei servizi.

### *Appendice III*

#### **Esempi di tipi di cumulazione d'origine**

I paesi A, B, C hanno accordi di libero scambio bilaterali tra di loro, ma non partecipano ad un unico accordo. I paesi D, E, F partecipano alla stessa area di libero scambio, e ciascuno di loro ha un accordo di libero scambio con i paesi A, B e C. Il paese G non ha accordi con nessuno degli altri paesi.

#### Esempio 1

E' stato prodotto un tavolo nel paese A, utilizzando il legno proveniente dal paese B e il vetro del paese C. In un secondo momento il tavolo è stato esportato in C.

In presenza di libero scambio tra A e C, l'applicazione della cumulazione bilaterale implica che il vetro è d'origine. Se tra i tre paesi si applica il criterio della cumulazione diagonale, anche il legno è considerato d'origine, pur non facendo parte B dell'accordo di libero scambio. In questo caso, il tavolo avrà lo status d'origine e riceverà il trattamento preferenziale entrando in C. Se invece si usa solo il criterio della cumulazione bilaterale, il tavolo riceve lo status d'origine solo se una sostanziale trasformazione ha avuto luogo in A.

#### Esempio 2

Si produce una lampada in D utilizzando materiali importati. Le regole d'origine, che prevedono la cumulazione diagonale tra i paesi A, B, C, D, E e F, richiedono solo operazioni minime sui materiali nell'area di cumulazione d'origine, ma sostanziale trasformazione all'esterno dell'area di cumulazione.

Se tutti i materiali sono stati importati da un paese che si avvale della cumulazione diagonale (ad esempio da A o da E), la lampada è considerata d'origine. Alla lampada viene assegnata origine D, se un livello minimo di lavorazione è stata lì effettuata (ad

esempio, la lampada è stata assemblata o dipinta in D). Se così non è, l'origine finale dipende dalle regole in dettaglio applicate nel sistema di cumulazione. Ma in tutti i casi sarà d'origine. Tuttavia, se per la produzione della lampada si fa uso anche di materiali non d'origine, allora il requisito della trasformazione sostanziale deve essere rispettato perché sia assegnata lo *status* d'origine.

### Esempio 3

Una bici è prodotta in D con la seguente partecipazione al prezzo finale delle fasi produttive:

componenti dal paese G: 15 per cento

assemblaggio effettuato in E: 30 per cento (il 40 per cento del quale da G e il 60 per cento di valore aggiunto in E)

componenti d'origine D, lavoro e altri costi (ossia, valore aggiunto in D): 55 per cento

Il requisito di trasformazione sostanziale è rispettato in questo caso, dato che i materiali non d'origine sono usati per la produzione del bene finale. Nel caso specifico della bici, il valore di tutti i materiali importati usati non partecipa alla formazione di più del 30 per cento del prezzo finale:

Se l'area di libero scambio tra D, E e F prevede la cumulazione diagonale:

Supponendo che la regola di trasformazione sostanziale è tale che l'assemblaggio effettuato in E risulta essere d'origine G, nel determinare se la bici ha origine in D, emerge il seguente risultato: la bici avrebbe il 45 per cento delle componenti provenienti da G (quindi al di sopra del limite del 30 per cento). Quindi alla bici non sarebbe assegnato lo *status* d'origine.

Se l'area di libero scambio tra D, E e F prevede la piena cumulazione (tutti i paesi ad essa appartenenti sono contati come un unico territorio e quindi si deve determinare solo l'origine della bici), si applica quanto segue:

parte della bici proveniente da G: 15 per cento + (40 per cento del 30 per cento) = 27 per cento



parte della bici da E: 60 per cento del 30 per cento = 18 per cento

valore aggiunto in D: 55 per cento

La parte della bici, non d'origine, proveniente da G, è minore del 30 per cento del valore complessivo. Quindi la bici è d'origine.

Appendice IV

Accordi dell'area notificati all'OMC ai sensi dell'art. XXIV

CE - Bulgaria (PANEURO)	CE - Israele Accordo Euro-Mediterraneo (PE)
CE - Estonia (PANEURO)	CE - Aut. Palestinese Accordo Euro-Mediterraneo (PE)
CE - Lettonia (PANEURO)	CE - Algeria Accordo di Cooperazione
CE - Lituania (PANEURO)	CE - Giordania Accordo di Cooperazione
CE - Polonia (PANEURO)	CE- Cipro
CE - Romania (PANEURO)	CE - Malta
CE - Slovacchia (PANEURO)	CE - Turchia
CE - Slovenia (PANEURO)	CE - Egitto Accordo di Cooperazione
CE- Ungheria (PANEURO)	CE - Libano Accordo di Cooperazione
Estonia - Lettonia - Lituania (PANEURO)	CE - Marocco Accordo Euro-Mediterraneo
Polonia - Lettonia (PANEURO)	CE- Siria Accordo di Cooperazione
Polonia - Lituania	CE - Tunisia Accordo Euro-Mediterraneo
Repubblica Ceca - Estonia (PANEURO)	CEFTA (PANEURO)
Repubblica Ceca - Lettonia (PANEURO)	Bulgaria - Turchia (PANEURO)
Repubblica Ceca - Lituania (PANEURO)	Lettonia - Turchia (PANEURO)
Ungheria - Lituania (PANEURO)	Polonia - Turchia (PANEURO)
Ungheria - Lettonia (PANEURO)	Repubblica Ceca - Turchia (PANEURO)
Slovacchia - Estonia (PANEURO)	Slovacchia - Turchia (PANEURO)
Slovacchia - Lettonia (PANEURO)	Ungheria - Turchia (PANEURO)
Slovacchia Lituania (PANEURO)	Polonia - Israele (PE)
Slovenia - Estonia (PANEURO)	Repubblica Ceca - Israele (PE)
Slovenia Lettonia (PANEURO)	Slovacchia -Israele (PE)
Slovenia - Lituania (PANEURO)	Slovenia - Israele (PE)
Turchia - Estonia (PANEURO)	Turchia - Israele (PE)
Turchia - Lituania (PANEURO)	Ungheria -Israele (PE)

Fonte: Estrazione da WTO (2002) "Rules of origin regimes in regional trade agreements"

Nota: gli accordi in grassetto sono unioni doganali; l'abbreviazione (PE) è stata usata per indicare le regole d'origine simili al sistema PANEURO, ma che differiscono per le regole di cumulazione e/o i requisiti di territorialità.

## **CAPITOLO 3**

### **COMMERCIO INTERNAZIONALE E IDE: ASPETTI TEORICI DELL'INTEGRAZIONE REGIONALE**

### 3.1 Introduzione

Parallelamente alla crescita del numero e dell'ampiezza dei contenuti degli accordi di integrazione regionale (tema che è stato affrontato nel secondo capitolo), si è verificato negli anni novanta un notevole aumento dei flussi di investimenti diretti esteri: tra il 1985 e il 2000, il PIL nominale mondiale è cresciuto a un tasso medio annuo del 7,2 per cento, le importazioni mondiali sono aumentate del 9,2 per cento all'anno, mentre i flussi di IDE hanno avuto un tasso di crescita annuo del 17,6 per cento<sup>103</sup>. Il notevole aumento di IDE ha interessato i paesi industrializzati, che sono la principale fonte di IDE, e in crescente misura i paesi in via di sviluppo, diventando di fatto per molti di questi ultimi la principale fonte di finanziamento estera.

Alla luce di questi fatti, il ruolo dell'integrazione regionale come determinante della localizzazione degli IDE è diventato un tema di ricerca molto importante, soprattutto per quanto riguarda lo studio delle economie emergenti.

Come osservato nel secondo capitolo, infatti, gli accordi di integrazione regionale firmati negli ultimi anni hanno assunto natura multilaterale, combinando il tradizionale modello di integrazione bilaterale "nucleo e periferie", con situazioni in cui le "periferie" si integrano tra loro. Ne segue che le imprese localizzate nel "centro" (ad esempio, l'Unione Europea) potrebbero essere in grado di servire mercati più ampi localizzandosi in un singolo paese "periferia" (ad esempio, la Repubblica Ceca per servire tutto l'Est Europa)<sup>104</sup>; fenomeni di questo tipo possono provocare negli anni cambiamenti nelle strategie delle multinazionali, che diventano poi evidenti osservando l'evoluzione geografica dei flussi aggregati di IDE.

Sulla relazione tra integrazione economica e IDE, tuttavia, non vi sono ancora in letteratura risultati molto robusti<sup>105</sup>.

Nel caso dello studio della relazione tra accordi di integrazione regionale e IDE il problema più serio è forse rappresentato dal carattere multidimensionale della questione. Per esempio, è ragionevole aspettarsi che l'integrazione abbia diverso

---

<sup>103</sup> Shats, H., e Venables, A. (2000) "The geography of international investments"

<sup>104</sup> Kalotay (2002) sostiene che Polonia, Repubblica Ceca e Ungheria sono diventate, tra il 1985 e il 2000, piattaforme per l'esportazione, e proprio per questo motivo abbiano attirato una buona parte degli IDE.

<sup>105</sup> Esiste, di contro, una letteratura molto vasta che analizza gli effetti della presenza di Accordi di Integrazione Regionale sugli scambi commerciali: i concetti di *trade creation* e *trade diversion* sono stati introdotti da J.Viner nel 1950. Per una rassegna di questa letteratura: Baghwati J.(ed.), 2002, *Going Alone: The case for relaxed reciprocity in freeing trade*, MIT Press.

impatto sugli investitori appartenenti all'area e su quelli ad essa esterni. L'impatto può dipendere dalle caratteristiche degli IDE già avviati: investimenti orizzontali e verticali<sup>106</sup> probabilmente vengono interessati in modo diverso. Gli effetti per i paesi fonte di IDE dovrebbero essere diversi da quelli per i paesi destinatari degli IDE. Inoltre il livello di sviluppo dei paesi firmatari dell'accordo dovrebbe essere una variabile esplicativa importante nella determinazione degli effetti dei RIA sugli IDE (è verosimile che un'integrazione Nord-Sud abbia effetti diversi di una Sud-Sud). La dimensione temporale considerata è altrettanto rilevante: gli effetti statici si differenziano probabilmente da quelli dinamici. Infine, il livello di integrazione, i modelli di commercio e investimento precedenti l'accordo, l'ampiezza e la natura dei cambiamenti apportati dal RIA incidono sull'impatto sugli IDE.

Data la complessità della questione, in questo capitolo si ha una rassegna dei principali risultati teorici ed empirici presenti in letteratura sull'argomento. Inoltre è sviluppato un modello che può spiegare bene perché negli anni novanta la crescita di IDE nei paesi dell'Europa Centro Orientale sia stata molto più rilevante di quella sperimentata nei paesi del Mediterraneo.

### **3.2 Gli approcci della letteratura economica agli IDE**

Prima di iniziare l'analisi della letteratura teorica ed empirica relativa agli effetti degli Accordi di Integrazione Regionale sugli IDE, bisogna soffermarsi sulla natura particolare del tema affrontato.

Studiare gli IDE equivale ad analizzare i comportamenti delle imprese multinazionali: questo richiede la considerazione congiunta di diversi rami dell'economia: dalla teoria del commercio internazionale e della mobilità dei fattori di produzione, alla teoria dell'impresa e dei contratti, all'economia dello sviluppo.

Un contributo fondamentale allo studio delle multinazionali è stato apportato da Dunning nel 1977 con il cosiddetto paradigma O.L.I.

---

<sup>106</sup> Gli IDE orizzontali prevedono la ripetizione dello stesso processo produttivo in diversi paesi con lo scopo di servire più facilmente mercati diversi. Gli IDE verticali prevedono invece la frammentazione del processo produttivo in diversi stadi dislocati in paesi diversi.

### 3.2.1 Il paradigma eclettico di Dunning

Dunning (1973, 1977) spiega l'esistenza delle imprese multinazionali con la presenza di vantaggi di Proprietà (O per ownership), Localizzazione (L) e Internalizzazione (I) sfruttati contemporaneamente dalle imprese che decidono di diventare multinazionali.

Secondo questa teoria, le imprese vogliono sfruttare i vantaggi di produzione interna legati ai propri capitale umano, brevetti, tecnologie, marchio o reputazione replicandoli in diversi paesi per usufruire delle economie di scala a livello di impresa internazionalizzando la propria attività produttiva (Ownership).

Contemporaneamente le imprese vogliono localizzarsi vicino ai consumatori finali o ai produttori di beni intermedi da loro utilizzati per risparmiare sui costi di trasporto, oppure per trovare input a basso prezzo (caso del lavoro nei paesi in via di sviluppo) e evitare di pagare le tariffe (Localization).

In presenza di vantaggi di proprietà e localizzazione, le imprese possono ancora scegliere se avere il proprio impianto nel paese terzo, o se delegare l'effettiva produzione a un agente locale che produca in modo autonomo utilizzando però le conoscenze, la tecnologia e il nome dell'impresa, permettendo di risparmiare sui costi di costruzione del nuovo impianto. Quest'ultima alternativa non è comunque priva di rischi a causa dell'impossibilità di firmare contratti completi<sup>107</sup>. Quando un'impresa ritiene di avere tutti e tre i vantaggi è molto probabile che scelga di divenire una multinazionale.

Il lavoro di Dunning è stato sicuramente molto importante per lo sviluppo della teoria delle multinazionali ed è ancora molto utilizzato per spiegare qualitativamente certi aspetti di questo tipo di imprese. Tuttavia, il carattere esclusivamente qualitativo dell'analisi ha originato una serie di critiche che hanno dato vita ai contributi teorici molto più formalizzati degli anni ottanta e novanta.

---

<sup>107</sup> Si definisce incompleto il contratto sottoscritto da due o più soggetti i cui termini siano osservabili dalle parti contrattuali ma non verificabili ed eseguibili (enforceable) con certezza, in via forzosa, da terze parti (un giudice) nel caso in cui sorgano controversie tra i contraenti. Grossman e Helpman (2002) analizzano il problema dell'incompletezza dei contratti nel contesto degli IDE.

### 3.2.2 Gli approcci degli anni novanta

Tra tutti i lavori teorici emersi negli anni ottanta e novanta, si possono individuare principalmente tre categorie: (1) i modelli legati al commercio internazionale; (2) i modelli strategici; (3) quelli legati alle scelte di internalizzazione/esternalizzazione del processo produttivo. Le prime due categorie assumono che l'impresa esista e produca un determinato prodotto e si concentrano sulle condizioni che fanno sì che diventi multinazionale e di conseguenza sulle scelte di localizzazione della produzione. L'ultima categoria di modelli ha invece un approccio diverso mettendo in discussione l'esistenza stessa dell'impresa, analizzando la possibilità di delegare fasi della produzione all'esterno (fenomeni di *outsourcing*).

Una distinzione alla base della teoria delle multinazionali è quella fra investimenti verticali e investimenti orizzontali. Gli investimenti verticali sono effettuati da imprese che frammentano geograficamente la produzione, tipicamente basandosi sulla disponibilità dei fattori di produzione, localizzando ad esempio gli stadi produttivi ad uso intensivo di manodopera specializzata in paesi ricchi di lavoratori specializzati. Gli investimenti orizzontali, detti anche *IDE market seeking* o *tariff jumping* o *export substituting*, sono originati dall'esigenza di servire meglio i mercati locali con la riproduzione dell'impianto di produzione in loco: le forze trainanti sono quindi le dimensioni e la crescita economica dei mercati loro destinatari.

- 1) I modelli legati alla Teoria del Commercio Internazionale<sup>108</sup> si basano generalmente sugli strumenti sviluppati all'interno del contesto della *Nuova Teoria del Commercio* (la concorrenza monopolistica di Dixit-Stiglitz, la presenza di costi di trasporto positivi e di tipo iceberg<sup>109</sup>). I primi modelli, compresi E.Helpman (1984) e J.Markusen (1984), assumono la presenza di imprese dotate di vantaggi di Proprietà e Localizzazione (è ignorato il vantaggio di internalizzazione) e spiegano come la produzione possa essere frammentata a livello internazionale per sfruttarli, dando vita a movimenti di capitale sotto forma di Investimenti Diretti Esteri, soprattutto fra paesi caratterizzati da livelli

---

<sup>108</sup> Helpman e Krugman (1985).

<sup>109</sup> Nel vendere sul mercato del paese A una unità di bene  $x$  prodotta nel paese B, bisogna tenere conto del fatto che una frazione  $0 < \alpha < 1$  di  $x$  è persa durante il trasporto da B ad A.

di sviluppo diversi. L'ipotesi alla base di questi modelli è che la sede amministrativa (piuttosto che altre attività dell'impresa quali la Ricerca e Sviluppo) possano essere separate dall'impianto di produzione. Nel modello di Helpman, le imprese hanno un unico impianto di produzione e possono localizzarlo in un paese diverso rispetto alla sede amministrativa. L'assenza di tariffe o costi di trasporto implica che le imprese non apriranno mai più di un unico impianto di produzione: il risultato è un'impresa multinazionale integrata verticalmente. Nel modello di Markusen, l'unica differenza è data dalla possibilità di aprire un impianto di produzione per paese.

L'evidenza empirica ha però mostrato negli anni che i flussi di IDE sono molto frequenti fra paesi simili e sono molto correlati agli scambi commerciali interni allo stesso settore. L'inadeguatezza della teoria fino ad allora sviluppata alla spiegazione di questi fenomeni ha stimolato la nascita di nuovi modelli più elaborati (tra gli altri, Brainard 1997) che hanno reso endogena la presenza delle multinazionali, e hanno modellato esplicitamente il trade off tra vicinanza e concentrazione, per spiegare il commercio orizzontale bilaterale e i movimenti di investimenti esteri fra paesi simili. I tre elementi chiave di questi modelli sono: attività a livello di impresa che siano input uguali fra gli impianti (Ricerca e Sviluppo, ad esempio), economie di scala a livello di impianto di produzione, e l'esistenza di tariffe e costi di trasporto tra paesi. Brainard, in particolare, esamina l'influenza sulle decisioni di localizzazione del *trade off* tra vicinanza ai mercati ed economie di scala (derivanti dalla concentrazione della produzione). Egli conclude che la produzione internazionale da parte delle multinazionali aumenta, rispetto al livello di esportazioni, più alti sono i costi di trasporto e le barriere commerciali, e più bassi sono le barriere agli investimenti e le economie di scala a livello di impresa piuttosto che a livello aziendale. Inoltre, la presenza di multinazionali è più possibile, più simili sono i mercati *home* e *host*.

- 2) Nei modelli sviluppati nel contesto di oligopolio internazionale, la scelta di intraprendere un investimento all'estero è strategica. Scegliendo questo comportamento un'impresa si impegna a produrre nel mercato destinatario dell'investimento, cercando di agire sulla concorrenza dei produttori rivali sui



mercati esteri. (Hostmann e Markusen 1987, 1992, Motta, 1992). In generale, questi modelli considerano IDE orizzontali, la cui motivazione principale è accedere a mercati caratterizzati da alte barriere commerciali (*tariff jumping motive*). Il fine di questo filone della letteratura è individuare a quali condizioni le imprese multinazionali decidono di intraprendere un investimento estero: il trade off fronteggiato dalle imprese è tipicamente tra il livello delle tariffe commerciali imposte alle esportazioni e i costi fissi necessari per investire all'estero. Un ruolo chiave è accordato agli effetti strategici degli IDE e dell'entrata in un mercato, a seconda dei regimi commerciali esistenti: ad esempio, se la multinazionale ha il vantaggio della prima mossa, l'investimento diretto estero può essere intrapreso strategicamente per scoraggiare l'entrata nel mercato da parte di imprese domestiche.

- 3) I modelli di internalizzazione del processo produttivo si pongono una domanda strettamente legata alla natura stessa dell'impresa. La scelta non è più centrata solo sull'essere multinazionale o no, ma diventa predominante decidere se attuare o no una determinata fase di produzione all'interno dell'impresa (*intrafirm vs licencing*). Questi modelli sono basati sulla teoria dei contratti incompleti. I lavori più recenti interni a questo filone appartengono a Grossman e Helpman (2002) e ad Antras (2003), i quali sviluppano modelli in cui imprese eterogenee appartenenti allo stesso settore organizzano il proprio processo produttivo e contestualmente lo localizzano.

Antras (2003) vuole spiegare perché vi sono ingenti flussi di commercio *intrafirm* a livello Nord – Nord. Le imprese produttrici di beni finali, che necessitano di input *firm specific*, ad alto contenuto tecnologico, devono far fronte a una combinazione di capitale e lavoro difficilmente definibile ex ante, e che richiede sempre un investimento specifico all'impresa committente. Seguendo l'approccio di Grossman e Hart (1986) sui diritti di proprietà delle imprese, Antras dimostra che l'impresa committente ha convenienza a internalizzare l'impresa produttrice del bene intermedio.

Grossman e Helpman (2002) spiegano invece i flussi di IDE tra Nord, dotato di un elevato vantaggio tecnologico, e Sud, caratterizzato da un livello salariale più

basso. Come in Antras, la specificità del bene intermedio necessario alla multinazionale (localizzata a Nord) e la conseguente impossibilità di firmare un contratto completo causano il processo di internazionalizzazione della produzione e internalizzazione dell'input.

Gli effetti degli accordi di integrazione regionale sugli IDE possono essere studiati assumendo punti di vista diversi a seconda del filone di letteratura scelto.

### 3.2.3 Il problema delle determinanti della localizzazione

Prima di affrontare la relazione tra investimenti diretti esteri e integrazione regionale è utile affrontare un altro tema: posto che la decisione di essere multinazionale sia stata presa, quali sono i fattori che determinano la scelta di localizzazione geografica dell'investimento.

Le teorie del commercio internazionale sono, tra quelle presentate, le migliori a spiegare quali sono le caratteristiche determinanti nella scelta di localizzazione degli investimenti diretti esteri. La teoria classica del commercio basata sulle dotazioni fattoriali dei paesi sostiene che gli IDE siano diretti nei paesi caratterizzati da manodopera a basso prezzo o da abbondanza di risorse naturali. La nuova teoria del commercio (New Trade Theory) individua nelle economie di scala la forza trainante degli IDE: sono gli effetti di agglomerazione ad avere un ruolo chiave. Secondo buona parte della letteratura, per capire quali sono le caratteristiche di un paese che hanno un ruolo determinante nelle scelte delle multinazionali, bisogna classificare gli IDE sulla base delle motivazioni dell'investimento. Generalmente, si distinguono tre tipi di IDE<sup>110</sup>. Ci sono gli IDE *market-seeking*, il cui obiettivo è servire il mercato destinatario dell'IDE<sup>111</sup>: i flussi di questa categoria di IDE dipendono dalle dimensioni e dal potenziale di mercato del paese destinatario. Quando le imprese investono all'estero per acquisire risorse non disponibili nel proprio paese d'origine, si parla di IDE *resource seeking*<sup>112</sup>. Le risorse

---

<sup>110</sup> Dunning (1992)

<sup>111</sup> Gli IDE destinati ai mercati locali sono spesso definiti orizzontali, perché spesso implicano la duplicazione dello stesso processo di produzione in diversi paesi con lo scopo di servire più facilmente diversi mercati.

<sup>112</sup> Si definiscono spesso IDE verticali perché implicano una frammentazione del processo produttivo con la dislocazione di diverse fasi produttive in diverse località.

possono essere naturali (materie prime), o input a basso costo (lavoro). In questo caso, i flussi di IDE dipendono dalla disponibilità di risorse in un paese. Infine, quando un'impresa investe all'estero perché trae vantaggio dal dirigere centralmente attività disperse in differenti località geografiche per la presenza di economie di scala e di scopo, gli IDE si definiscono *efficiency seeking*. Bevan ed Estrin (2000) hanno trovato evidenza di questa categoria di IDE nei paesi dell'Est Europa per primi candidati ad accedere alla UE<sup>113</sup>.

Questa classificazione suggerisce che i paesi con ampi mercati, manodopera a basso costo, abbondanza di risorse naturali, e vicini alle economie origine delle multinazionali attrarranno, *ceteris paribus*, più IDE<sup>114</sup>.

Riassumendo, si possono classificare le caratteristiche di un paese che determinano gli IDE in tre categorie<sup>115</sup>: 1) Il quadro politico; 2) Le determinanti economiche; 3) Agevolazioni alle imprese.

### 1) Il quadro politico

- Stabilità politica, economica e sociale
- Regole di entrata nel mercato
- Standard di trattamento delle imprese estere
- Politiche riguardanti il funzionamento e la struttura dei mercati (in particolare concorrenza)
- Accordi Internazionali sugli IDE
- Politiche per le privatizzazioni
- Politiche commerciali (barriere tariffarie e non tariffarie)
- Imposizione fiscale

Le variabili riportate sotto il titolo "quadro politico" sottolineano l'importanza della relazione tra la qualità del quadro istituzionale e l'attrattività di un paese per una multinazionale. In particolare per i paesi in transizione esistono diversi studi empirici rilevanti ai fini della comprensione del legame tra incertezza giuridico-istituzionale e investimenti diretti esteri<sup>116</sup>.

<sup>113</sup> I primi quattro PECO candidati alla UE sono stati: Estonia, Polonia, Repubblica Ceca e Slovenia.

<sup>114</sup> Per una discussione del tema: Markusen, 1995 e 2002.

<sup>115</sup> World Investment Report (1998) Trends and Determinants.

<sup>116</sup> Brunetti, Kisunko e Weder (1997) verificano l'ipotesi che una maggiore affidabilità istituzionale favorisca l'attività economica. (misurata attraverso il tasso di crescita del PIL pro-capite e gli IDE, in

## 2) Le determinanti economiche

- |   |
|---|
| A. Market Seeking: Dimensioni del mercato e reddito procapite<br>Crescita Economica<br>Accesso al mercato regionale e globale<br>Preferenze dei consumatori a livello paese<br>Struttura dei mercati            |
| B. Resource seeking: Materie prime<br>Manodopera non specializzata a basso costo<br>Manodopera specializzata<br>Infrastrutture (porti, strade, energia, telecomunicazioni)                                      |
| C. Efficiency Seeking: Costo effettivo delle risorse in B<br>Costo degli altri input (trasporto, comunicazioni e altri beni intermedi<br>Partecipazione a un RIA (formazione di una rete regionale di imprese). |

## 3) Agevolazioni alle imprese

- |   |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- Promozione degli Investimenti (servizi di agevolazione degli investimenti);</li><li>- Incentivi agli investimenti;</li><li>- Costi legati alla presenza di corruzione, inefficienza amministrativa ecc.</li><li>- Qualità Sociale (Qualità della Vita, presenza di scuole internazionali ecc.)</li><li>- Servizi successivi al momento dell'investimento.</li></ul> |
|---|

La distribuzione geografica degli IDE è influenzata anche dalle economie di agglomerazione. In presenza di economie di agglomerazione, i nuovi investitori sono influenzati dalle scelte di localizzazione già prese da altri investitori. Collocandosi vicino ad altre imprese, i nuovi investitori beneficiano degli spillovers derivanti da altri imprenditori già operativi. Le fonti di queste esternalità positive sono gli spillovers di conoscenza, il lavoro specializzato, e gli input intermedi<sup>117</sup>.

L'evidenza empirica sulle economie di agglomerazione è molto ampia. Wheeler e Moody (1992) trovano ampia evidenza del fenomeno analizzando le decisioni di investimento negli Stati Uniti. Barrell e Pain (1999) ottengono risultati simili considerando però gli investimenti statunitensi in Europa. Head, Ries e Swenson (1995)

---

percentuale del PIL). Ahrens e Meurers (1999) fanno esplicito riferimento al concetto di *governance*. I risultati dell'analisi, in entrambi i casi, rivelano un'alta correlazione tra le variabili istituzionali e gli IDE.

<sup>117</sup> Marshall (1890) collega la nascita dei distretti industriali alla presenza di spillovers tecnologici, vantaggi legati alla manodopera specializzata, e ai *legami backward e forward*. La nuova geografia economica enfatizza gli effetti di legame: i produttori e gli acquirenti di beni intermedi tendono a localizzarsi nello stesso luogo perché un mercato più grande fornisce sia più domanda per il bene prodotto sia maggiore offerta di input per la produzione (Markusen e Venables, 1999).

rilevano l'importanza delle economie di agglomerazione a livello settoriale nelle scelte di localizzazione degli investimenti giapponesi negli Stati Uniti, nel settore manifatturiero. Chen e Kwang (2000) rilevano un simile effetto di agglomerazione in Cina.

### 3.3 Integrazione regionale e IDE

Uno dei problemi legati alla relazione esistente tra integrazione economica e imprese multinazionali è dato dalla difficoltà di derivare dei risultati univoci per tutti gli Investimenti Esteri, siano essi di tipo "orizzontale" (imprese che producono gli stessi beni e gli stessi servizi in paesi diversi) o "verticale" (imprese che frammentano la loro produzione in diversi stadi localizzati in diversi paesi). Ad esempio, alcune recenti applicazioni della Nuova Teoria del Commercio alle multinazionali, nel contesto standard con due paesi<sup>118</sup>, indicano tra gli effetti che seguono la firma di Accordi di Integrazione Regionale la diminuzione degli IDE di tipo "orizzontale" (in cui prevarrebbe un effetto di sostituzione tra commercio e investimenti) ma l'aumento di IDE di tipo "verticale" (in cui invece commercio e investimenti risultano complementari)<sup>119</sup>. L'idea alla base di questi lavori è che per effetto della riduzione delle barriere tariffarie diventerebbe più conveniente esportare piuttosto che investire per tutte le imprese che producono gli stessi beni e servizi in località diverse<sup>120</sup>; contemporaneamente vi sarebbe però un incentivo alla frammentazione geografica degli stadi del processo produttivo, per sfruttare i vantaggi relativi a specifiche localizzazioni. Quindi l'effetto finale risulterebbe ambiguo. L'evidenza empirica ci dice però che gli Accordi di Integrazione Regionale e i flussi di IDE sono cresciuti di pari passo per tutti gli anni novanta.

---

<sup>118</sup> Carr et al., 2001; Markusen e Venables, 1998 e 2000.

<sup>119</sup> Brainard (1997) analizza il trade off tra vicinanza ai mercati ed economie di scala nella produzione; Globerman (2002) analizza la relazione tra IDE commercio e integrazione regionale in Nord America e Europa.

<sup>120</sup> Per gli investimenti orizzontali viene meno la motivazione di *tariff jumping*, pertanto parte delle imprese che, per servire un mercato caratterizzato da alte barriere commerciali, replicavano lo stesso impianto di produzione in diversi paesi per essere vicine alle domande locali, possono decidere, in seguito alla firma di un RIA, di evitare i costi fissi legati a un impianto di produzione ed esportare nei mercati di interesse (divenuti ora più accessibili).

### 3.3.1 Contributi teorici

#### **Puga e Venables (1997)**

Puga e Venables (1997) sono stati i primi ad estendere i modelli nucleo periferia a un numero di paesi maggiore di due con l'obiettivo di analizzare gli effetti di politiche commerciali preferenziali/discriminatorie sulla localizzazione industriale. Nel loro lavoro sono analizzati due tipi diversi di accordi commerciali: la creazione di un'area di libero scambio e gli accordi di tipo nucleo-periferie (i cosiddetti *hub and spokes*). L'obiettivo dell'analisi è duplice: da un lato si vuole capire come le imprese cambiano le proprie scelte di localizzazione, in seguito alla firma dell'accordo, tra i paesi interni ed esterni all'area di libero scambio; in secondo luogo, è studiato il cambiamento delle scelte di localizzazione delle imprese nei paesi appartenenti alla stessa area.

L'approccio utilizzato è dunque quello di focalizzarsi sulla localizzazione delle imprese nel contesto di un mercato caratterizzato da concorrenza monopolistica. Nel modello ci sono tutte le caratteristiche tipiche di questo filone della letteratura: rendimenti di scala crescenti (che inducono le imprese a concentrare la produzione), costi di trasporto positivi (che rendono la scelta di localizzazione rilevante) con un numero di localizzazioni possibili maggiore di due<sup>121</sup>.

I risultati teorici ottenuti da Puga e Venables sono molto interessanti. Per quanto riguarda la formazione di un'area di libero scambio, emerge che, in seguito alla firma dell'accordo, le imprese interne alla regione riescono ad avere profitti maggiori grazie alla presenza di barriere tariffarie più basse. Quindi la costituzione di aree di libero scambio induce investimenti in entrata nei paesi ad esse appartenenti.

Invece, nel caso di accordi nucleo-periferie, le imprese localizzate nei paesi periferici sono penalizzate per le minori dimensioni della domanda da parte dei consumatori e delle imprese delle altre periferie, mentre sono avvantaggiate le imprese produttrici nel paese centrale. Le imprese periferiche fronteggeranno inoltre costi maggiori legati a barriere tariffarie più alte di quelle che devono affrontare le imprese localizzate nel centro. Pertanto un accordo di tipo nucleo-periferia provoca uno spostamento della produzione industriale verso il centro. Questo risultato avvalorava la tesi sostenuta da

---

<sup>121</sup> Per studiare gli effetti dell'integrazione regionale è indispensabile avere un numero di imprese maggiore di due.

Baldwin (1994) il quale, a proposito degli accordi firmati tra Unione Europea e Est Europa, sottolinea che, sebbene la firma degli accordi di associazione sia migliore di nessuna liberalizzazione commerciale, è probabile che l'effetto di questi sia la marginalizzazione dei paesi dell'Est Europa con la loro riduzione a periferie della UE<sup>122</sup>. Puga e Venables concludono quindi che la firma di Accordi di Integrazione Regionale non provoca necessariamente la convergenza fra i paesi firmatari, soprattutto se si tratta di accordi bilaterali di tipo nucleo-periferia.

### **Motta e Norman (1996)**

Motta e Norman (1996) utilizzano un modello di tipo strategico con tre imprese e tre paesi per analizzare gli effetti dell'integrazione economica (tipo UE, NAFTA e ASEAN) nel contesto di oligopolio internazionale sul commercio e sugli investimenti diretti esteri. Alla base dell'articolo vi è la consapevolezza che le imprese scelgono strategicamente i propri obiettivi di mercato e di conseguenza decidono in che modo servirli. Tra le determinanti della scelta fra esportazioni e investimenti esteri delle imprese sono state individuate, nel contesto dell'integrazione regionale, le maggiori barriere commerciali con l'esterno dell'area, le decrescenti barriere al commercio interne all'area e le maggiori dimensioni del mercato. Motta e Norman (1996) sviluppano formalmente un modello che distingue fra queste determinanti evidenziando la loro relativa influenza. Il loro modello si inserisce nella tradizione dei modelli di teoria dei giochi sugli IDE, in precedenza discussi, (Horstmann e Markusen, 1987 e 1992; Motta, 1992) dai quali si differenzia però per la presenza di tre paesi, necessari per discutere l'integrazione economica regionale. La prima distinzione che deve essere fatta è tra accessibilità al mercato, ossia il livello e l'estensione delle barriere tariffarie e non tariffarie, e le dimensioni dei singoli paesi. L'integrazione economica, che crea aree di libero scambio e/o rimuove barriere tariffarie tra i paesi appartenenti allo stesso blocco regionale, ha verosimilmente effetti sull'accessibilità al mercato mentre è improbabile che agisca sulle dimensioni del paese. Inoltre l'integrazione economica ha effetti asimmetrici sulle imprese che hanno una base produttiva interna all'area integrata e su quelle che invece hanno i propri impianti al di fuori.

---

<sup>122</sup> Nel caso dell'Est Europa l'evidenza empirica ha comunque poi rivelato un modello commerciale diverso grazie anche alla capacità delle periferie di integrarsi fra loro.

Il modello sviluppato si presenta come un gioco a due stadi: nel primo stadio ogni impresa sceglie la propria localizzazione e nel secondo stadio sceglie quanto produrre, una volta che ha scelto dove (il secondo stadio è un normale gioco di Cournot). I risultati teorici del modello sono consistenti con l'evidenza empirica di maggiori scambi commerciali e flussi di IDE all'interno del blocco regionale integrato. Motta e Norman (1996) concludono infatti che l'integrazione economica, migliorando l'accesso al mercato, favorisce l'entrata di IDE nell'area di libero scambio (*FDI creation*), ossia incentiva le imprese esterne all'area a investire in uno dei paesi ad essa interno; così facendo l'impresa estera si assicura una piattaforma per l'esportazione in tutto il blocco regionale, incrementando così contemporaneamente anche gli scambi commerciali interni all'area. Tuttavia, la firma di un Accordo di Integrazione Regionale disincentiverebbe parallelamente gli IDE orizzontali fra i paesi appartenenti alla stessa area di libero scambio (*FDI diversion* dovuta al venir meno del *tariff jumping motive*). La distribuzione geografica degli IDE implicata da un maggiore accesso al mercato è diversa da quella che deriverebbe considerando esclusivamente le dimensioni del mercato come determinante degli investimenti. In quest'ultimo caso la distribuzione emergente sarebbe molto dispersa e non vi sarebbe il contestuale aumento degli scambi commerciali.

#### Neary (2002)

Neary (2002) analizza gli effetti sul livello e la crescita degli IDE in entrata in un'area che ha liberalizzato il commercio al suo interno: il Mercato Unico Europeo è l'esplicito riferimento.

Il modello si concentra su un unico settore e studia le decisioni di localizzazione di una sola potenziale multinazionale, che ha il vantaggio di poter scegliere prima delle imprese domestiche (le quali non possono intraprendere IDE). L'analisi svolta individua tre forze distinte che agiscono sulla scelta delle multinazionali di servire eventualmente i mercati dell'area integrata.

La prima forza coincide con la possibilità di evitare le tariffe all'interno di una regione economicamente integrata (*tariff jumping motive*)<sup>123</sup>. Questa forza favorisce gli IDE rispetto alle esportazioni maggiore è la tariffa esterna dell'area considerata e minori

---

<sup>123</sup> Motta (1992).



sono i costi fissi di un nuovo impianto. Contemporaneamente, però, l'eliminazione delle tariffe tra i paesi membri dell'area riduce l'incentivo ad avere più di un impianto di produzione al suo interno (*FDI diversion*).

In secondo luogo, la firma dell'accordo di integrazione regionale crea la possibilità di avere una piattaforma per le esportazioni. La riduzione delle tariffe interne favorisce l'IDE con un singolo impianto interno rispetto all'esportazione; può anche indurre un'impresa che non ha mai esportato a investire nel mercato (*FDI creation*).

Infine, le ridotte tariffe interne portano a una maggiore concorrenza da parte delle imprese domestiche, contrastando in parte l'incentivo alla crescita degli IDE determinato dalle prime due forze.

La coesistenza delle tre forze ha le seguenti implicazioni empiriche. In primo luogo, è confermata l'importanza del trade off tra il migliore accesso al mercato e la maggiore concorrenza dovuta alla presenza di più imprese. In secondo luogo, è rilevata l'importanza dell'abolizione delle tariffe all'interno dell'area nel favorire il consolidamento della presenza delle multinazionali al suo interno. Infine, sono evidenziati anche i fattori che possono portare le imprese estere a non servire il mercato integrato: questo effetto può emergere nel caso in cui sia i costi di accesso al mercato sia quelli legati alla concorrenza delle altre imprese sono alti.

### 3.3.2 Studi empirici

La maggior parte dei dati sugli IDE<sup>124</sup> non permettono di identificare con precisione le ragioni alla base dell'investimento effettuato. Complessivamente, tuttavia, la natura dei flussi di IDE fra paesi può essere inferita da alcune caratteristiche dei paesi coinvolti: il livello di apertura dell'economia destinataria dell'investimento, le dimensioni, il livello di ricchezza, la similarità e la vicinanza geografica tra i due paesi considerati<sup>125</sup>.

---

<sup>124</sup> Tre sono le principali fonti utilizzate per compilare le statistiche sulle transazioni degli IDE: 1) Le indagini sulle imprese; 2) I sistemi di segnalazione delle transazioni internazionali che misurano le transazioni individuali di cassa della bilancia dei pagamenti, le transazioni non di cassa e le posizioni di stock; 3) Le informazioni fornite da Autorità di Controllo degli Scambi o da Autorità di Approvazione degli investimenti. Ad eccezione della prima categoria, che costituisce una minoranza, i dati raccolti non permettono di capire le motivazioni alla base dell'IDE. Per un'ampia trattazione del problema "Le statistiche sugli Investimenti Diretti Esteri e sull'attività delle imprese multinazionali", luglio 2002, Rapporto di Ricerca della Presidenza del Consiglio dei Ministri e della Commissione per la Garanzia dell'Informazione Statistica.

<sup>125</sup> Vedi Markusen (1995) per un'analisi delle ragioni alla base degli IDE intrapresi dalle multinazionali.

Molti studi sull'impatto degli Accordi di Integrazione Regionale (RIA) sugli IDE si focalizzano su due di queste variabili: il livello di sviluppo economico dei due paesi e la similarità delle risorse<sup>126</sup>. Così spesso la relazione tra RIA e IDE è esaminata suddividendo i dati sugli IDE in tre macro-casi: integrazione Nord-Nord (tra paesi altamente sviluppati caratterizzati da un buon livello di istruzione della forza lavoro e da abbondanza di capitale); integrazione Sud-Sud (tra paesi meno sviluppati con abbondanza di manodopera); e integrazione Nord-Sud (tra paesi con un livello di sviluppo differenziato e diversità di risorse produttive).

La metodologia di studio caso per caso ha il vantaggio di inserire nell'analisi dell'impatto dei RIA sugli IDE i dettagli istituzionali di un paese. Allo stesso tempo, tuttavia, è in essi inserita la difficoltà di raggiungere risultati generali proprio per l'abbondanza di variabili che complicano i casi particolari.

#### **Blomstrom e Kokko (1997)**

Tra gli studi che analizzano il tema utilizzando una metodologia caso per caso il più rilevante è quello di Blomstrom e Kokko (1997). Il punto di partenza del loro lavoro è la difficoltà teorica di giungere a conclusioni generali riguardanti gli effetti dei RIA sugli IDE. L'impatto di un accordo di integrazione dipenderà dal cambiamento specifico da esso apportato, dalla forza economica del paese in questione, e dalle determinanti degli IDE nella regione considerata. Di conseguenza, è verosimile che gli effetti siano molto diversi a seconda delle dimensioni e del livello di sviluppo dei paesi considerati, dal numero di multinazionali in essi presente e dal tipo di accordo di integrazione firmato. Sulla base di queste considerazioni, Blomstrom e Kokko (1997) hanno scelto di esaminare gli effetti di tre casi distinti di integrazione regionale: l'integrazione Nord-Nord, come impatto del CUSFTA sul Canada; l'integrazione Nord-Sud, focalizzata sulla partecipazione messicana al NAFTA; l'integrazione Sud-Sud, esemplificata dalla costituzione del Mercosur. L'Accordo tra Canada e Stati Uniti ha provocato una riduzione dei flussi di IDE interni alla regione ma è risultato anche nella crescita degli IDE verso il Canada. Gli effetti dell'Accordo comunque non sono stati molto forti in questo caso, un fatto attribuito alla mancanza di cambiamenti economico politico apportati dall'accordo: le tariffe tra Stati Uniti e Canada erano già basse prima

---

<sup>126</sup> I dati relativi a queste due variabili sono facili da reperire e sono altamente correlati così da costituire una singola variabile. Blomstrom e Kokko (1997) seguono questo approccio.

dell'Accordo. L'Accordo di Integrazione Regionale Sud-Sud, il Mercosur, è stato seguito da un sostanziale incremento di IDE in entrata nell'area, anche se la stabilità macroeconomica contemporaneamente raggiunta può essere considerata una determinante forse più importante. L'Accordo di Integrazione Regionale Nord-Sud, il Nafta, è presentato nello studio come quello che ha provocato la maggiore crescita di IDE in entrata (in particolare IDE diretti verso il Messico provenienti dall'esterno dell'area) grazie a una combinazione di riforme politico economiche contemporaneamente attuate dal Messico, alla vicinanza del mercato statunitense e all'abbondanza di manodopera.

I tre casi studiati purtroppo non hanno risultati univoci. Pertanto, Blomstrom e Kokko concludono che il cambiamento complessivo che si accompagna alla firma di Accordi di Integrazione Regionale è cruciale per trarre delle conclusioni sugli effetti dei RIA sugli IDE.

#### **Daude, Stein, Yevati (2002)**

In questo recente lavoro empirico, Daude, Stein e Yevati si pongono l'obiettivo di analizzare gli effetti dell'integrazione regionale sugli stock di IDE a livello bilaterale, utilizzando i dati dell'OECD International Direct Investment Statistics. Questa Banca Dati raccoglie gli Investimenti Esteri effettuati da venti paesi (tutti facenti parte dell'OCSE) diretti verso sessanta paesi, dal 1982 al 1998. La metodologia utilizzata per l'analisi econometrica si inserisce nel contesto di un modello *gravity*, una specificazione standard per quanto riguarda le determinanti del commercio bilaterale, ma che recentemente è stata utilizzata per l'analisi della localizzazione degli IDE. Nella sua formulazione più semplice un modello *gravity* prevede che i flussi di commercio bilaterali (nel caso di Daude, Stein Yevati, gli stock di IDE bilaterali) dipendano positivamente dal PIL di entrambe le economie considerate e negativamente dalla distanza geografica tra i due. A questa semplicissima specificazione del modello sono spesso aggiunte variabili quali dummy che indicano se i due paesi condividono lo stesso confine, una lingua comune, appartengono alla stessa area di libero scambio ecc.

La specificazione del modello utilizzata da Daude, Stein e Yevati è:

$$\text{Log}(1+\text{FDI}_{ij}) = \alpha + \beta_1 \text{LogGDP}_{\text{host}_{ij}} + \beta_2 \text{LogGDP}_{\text{source}_{ij}} + \gamma \text{samefta}_{ij} + d_1 \text{EM}_{\text{host}_{ij}} + d_2 \text{EM}_{\text{source}_{ij}} + \rho D_{ij} + \phi Y_i + \varepsilon_{ij}$$

Dove  $\text{FDI}_{ij}$  è lo stock di IDE del paese  $i$  nel paese  $j$ ,  $\text{LogGDP}$  è il logaritmo del PIL dei due paesi considerati;  $\text{EM}$  (Extended Market)  $\text{host}$  e  $\text{EM}_{\text{source}}$  sono due variabili costruite come logaritmo della somma del PIL di tutti i paesi ai quali il paese  $\text{host}$  ( $\text{source}$ ) ha libero accesso per effetto della comune appartenenza a un'area di libero scambio;  $D_{ij}$  è la distanza geografica tra il paese  $i$  e il paese  $j$ .

Daude, Stein e Yevati arricchiscono la specificazione qui presentata inserendo nelle stime alcune variabili specifiche del paese destinatario degli IDE, per cogliere le caratteristiche di ogni paese che attraggono e favoriscono investimenti dall'estero<sup>127</sup>.

I risultati empirici ottenuti mostrano che gli Accordi di Integrazione Regionale possono avere un effetto molto importante sugli IDE. In media, emerge che la comune appartenenza a un'area di libero scambio di cui faccia parte anche un paese ricco di multinazionali quasi raddoppia lo stock di IDE bilaterali. La crescita delle dimensioni del mercato associata con la costituzione di un'area di libero scambio sembra apportare importanti guadagni ai paesi membri.

Tuttavia questo studio empirico indica anche che i vantaggi dovuti agli accordi di integrazione regionale sono difficilmente distribuiti in modo uniforme. Sembrano raccogliere più benefici le economie più aperte al commercio internazionale, relativamente più simili nella dotazione di fattori (sia per struttura di produzione sia per grado di sviluppo) e comunque già valutate positivamente dai potenziali investitori<sup>128</sup>.

Il modello gravity per gli IDE è utilizzato, con specificazioni più o meno complesse, anche in altri studi empirici (Balasubramanyam, Griffiths e Sapsford, 2002, ad esempio). Due risultati sempre presenti in ogni specificazione del modello gravity sono l'influenza positiva e significativa del livello del PIL dei due paesi considerati sul flusso di IDE e l'effetto negativo e significativo della distanza geografica.

<sup>127</sup> Per minimizzare le distorsioni derivanti da eterogeneità non osservabili che potrebbero inficiare i risultati delle stime.

<sup>128</sup> Il libro di Markusen (2002) analizza in modo approfondito la relazione esistente tra imprese multinazionali e teoria del commercio internazionale.

### 3.3.3 Limiti dei modelli attuali

Nel primo capitolo è emerso che la correlazione tra flussi di investimenti e scambi commerciali è molto alta in presenza di accordi di integrazione regionale. Infatti, contemporaneamente al processo di integrazione in corso tra UE e PECO (lo stesso si è ottenuto considerando l'integrazione tra UE e MED), si osserva una crescita parallela degli IDE della UE in Est Europa, del commercio fra UE e PECO (commercio interregionale) e all'interno dell'area PECO (commercio intraregionale).

I modelli teorici presentati finora non sembrano adatti a spiegare tale evidenza empirica. Infatti, nessuno dei modelli presentati spiega l'aumento di IDE, siano essi orizzontali o verticali, come effetto della firma di RIA.

Diventa dunque necessario introdurre un nuovo modello, che tratti sia gli investimenti orizzontali sia quelli verticali, tenendo conto delle caratteristiche geografiche delle aree di integrazione regionale considerate e degli effetti dinamici dei processi di integrazione in corso.

Il modello si baserà sul concetto di potenziale di mercato, introdotto da Harris, nel 1954, e recentemente riconsiderato da diversi autori, in base al quale l'impresa non deve considerare solo le dimensioni della domanda dei mercati ma anche il loro grado di accessibilità<sup>129</sup>.

Head e Mayer (2002) hanno utilizzato l'idea di potenziale di mercato per analizzare le scelte di localizzazione di un'impresa multinazionale nel settore manifatturiero. Questa impostazione sembra adattarsi bene al caso analizzato permettendo di tenere conto dell'evoluzione del potenziale di mercato nel tempo, tramite i decrescenti costi di trasporto e le variazioni della domanda, e della loro dimensione geografica.

I risultati ottenuti da Head e Mayer (2002) sono alla base del modello sviluppato nel prossimo paragrafo.

Prima di sviluppare questo modello mi sembra utile però affrontare un potenziale problema teorico, legato all'importanza del semplice confine (indipendentemente dalla protezione tariffaria esistente) nella determinazione degli scambi commerciali.

---

<sup>129</sup> Fujita et al. 1999, per le basi teoriche dell'indice di potenziale di mercato; Hanson (1998), per un'applicazione empirica.

Davis e Weinstein (1998) hanno applicato il concetto di potenziale di mercato per misurare, nel contesto dei paesi OCSE, l'effetto di *home market* introdotto da Krugman (1980): una relazione più che proporzionale tra la quota di produzione localizzata in un paese e la percentuale di domanda del mercato nazionale da essa servita (è come se vi fosse una preferenza per il prodotto nazionale, *ceteris paribus*). I due autori nella loro analisi per calcolare la domanda dispersa dei paesi OCSE utilizzano esattamente l'indicatore di potenziale di mercato introdotto da Harris, ottenendo così risultati migliori rispetto al caso in cui considerano la sola domanda nazionale. Del resto, approssimare la domanda con la sola domanda nazionale equivale quasi ad assumere una situazione di economia chiusa (ipotesi non realistica). D'altra parte se si aggiungessero semplicemente le domande di mercato presenti nelle economie confinanti alla domanda nazionale si incorrerebbe in un errore di sovrastima della domanda, per l'esistenza di barriere commerciali (tariffarie e non tariffarie) e per il cosiddetto *border effect*: quest'ultimo misura la deviazione media tra il commercio reale tra due paesi e il commercio che in teoria ci sarebbe se non esistesse il confine.

La letteratura sul *border effect* è stata avviata da McCallum (1995) il quale ha studiato gli scambi commerciali tra le province canadesi e tra gli Stati Uniti e le province canadesi. Il *border effect* misura il maggiore commercio esistente, a parità di distanza e dimensione, tra due province canadesi e tra ciascuna provincia canadese e il singolo stato statunitense. McCallum, stimando una classica equazione gravity, ha ottenuto che il *border effect* tra province canadesi e stati americani tra il 1988 e il 1990 è stato incredibilmente alto: secondo le sue stime, il commercio tra province canadesi è stato più di venti volte maggiore del commercio tra province canadesi e stati americani, *ceteris paribus*. Data l'esistenza di un accordo di libero scambio, l'opinione diffusa era che Stati Uniti e Canada fossero due economie altamente integrate, pertanto il risultato sembrava clamoroso.

Il lavoro di McCallum (1995) ha originato una letteratura finalizzata a misurare e capire gli effetti sul commercio della sola presenza di un confine<sup>130</sup>.

---

<sup>130</sup> Obstfeld e Rogoff (2000) hanno posto il *border effect* fra i sei puzzle macroeconomici dell'economia aperta. Helliwell e McCallum (1995) hanno sottolineato come questo risultato contraddica alcune ipotesi alla base della teoria economica. Grossman (1998) lo ha definito un risultato inaspettato, più del mistero del *missing trade* di Trefler (1995).

Nel 2003, però, Anderson e Wincoop hanno dimostrato che il risultato ottenuto pochi anni prima da McCallum, era dovuto a un errore di specificazione del modello (della *gravity equation* stimata). Infatti, l'equazione gravity trae il suo fondamento teorico nel modello sviluppato da Anderson (1979) secondo il quale i flussi commerciali tra due regioni dipendono negativamente dai costi di trasporto relativi e non assoluti (i.e. dalla relativa ampiezza delle barriere commerciali bilaterali rispetto alle barriere commerciali medie delle due regioni col resto del mondo). L'intuizione è che più un paese è "restio" a commerciare con il resto del mondo più è spinto a commerciale con il singolo partner commerciale considerato. Anderson e Wincoop (2003) definiscono il livello medio di barriere commerciali "resistenza multilaterale". McCallum, e la gran parte della letteratura da lui originata, non include la resistenza multilaterale nelle sue stime. Stimando l'equazione di McCallum per l'anno 1993, Anderson e Wincoop (2003) ottengono un coefficiente per il *border* pari a 16,4, mentre stimando la corretta<sup>131</sup> *gravity equation* il coefficiente ottenuto è di 10,7. In secondo luogo, emerge un'altra variabile importante per determinare l'effetto *border*: le dimensioni dell'economia considerata. Infatti, è dimostrato che la rilevanza dell'effetto *border* emersa per il Canada deriva dalle sue relativamente piccole dimensioni. Se le stesse stime vengono effettuate sulla base dei dati americani, i risultati sono molto diversi: il commercio fra i diversi stati americani risulta solo 1,5 volte maggiore di quello tra il singolo stato e le province canadesi. L'intuizione, nel contesto del modello, è la seguente: la presenza di una sia pur moderata barriera commerciale tra il Canada e il resto del mondo sfocia in un'elevata resistenza multilaterale per le singole province, ma non per i singoli stati degli Stati Uniti. La ragione è che l'aumento delle barriere commerciali influisce solo sul commercio tra paesi diversi (le barriere commerciali interne allo stesso paese non cambiano). Proprio per questo motivo, la resistenza multilaterale di un paese di ampie dimensioni (gli Stati Uniti) non varia molto al variare di una singola barriera commerciale (le maggiori tariffe non si applicano al commercio interno al paese). E' così spiegato il risultato empirico ottenuto: il commercio tra le province canadesi risulta essere sei volte maggiore del commercio tra le province e gli stati americani (sulla base del modello stimato). L'esistenza del confine ha effetti minori sulla resistenza multilaterale dei singoli stati americani, perché non influenza il commercio interno agli

---

<sup>131</sup> Corretta in quanto basata sui fondamenti teorici introdotti da Anderson (1979).

Stati Uniti. Di conseguenza il commercio tra i singoli stati non è così influenzato dalla presenza di un confine.

Il risultato di Anderson e Wincoop (2003) è molto importante ai fini del modello che sarà sviluppato nel prossimo paragrafo e delle verifiche empiriche del quarto capitolo. Infatti, l'applicazione del concetto di potenziale di mercato richiede una specificazione precisa della domanda effettiva fronteggiata da un'impresa. A questo fine è importante capire come inserire tra le componenti della domanda le economie limitrofe al paese considerato: come valutare i costi di trasporto, se considerare l'effetto border, come inserire eventuali diminuzione delle barriere commerciali ecc.

### 3.4 Un modello per il nuovo regionalismo

Nel *Nuovo Regionalismo* emerso negli anni novanta<sup>132</sup> gli accordi di integrazione regionale possono combinare l'integrazione classica bilaterale nucleo periferia con la novità delle periferie integrate tra loro. La quota di accordi Sud-Sud sul totale è aumentata molto negli anni. Nel secondo capitolo, presentando l'integrazione regionale in corso tra Unione Europea da un lato e Est Europa e Mediterraneo dall'altro si è sottolineata la concomitanza di una strategia di integrazione bilaterale con una più allargata a livello regionale nonché l'esistenza di un livello di integrazione formale più compiuto nei PECO che nei MED, sia nella dimensione nord-sud che in quella sud-sud, in linea con l'evidenza empirica emersa nel primo capitolo. Al fine di spiegare la correlazione tra commercio e investimenti emersa nel primo capitolo, verificandone la relazione di causalità, qui di seguito viene modellizzata la scelta della destinazione geografica di una multinazionale che abbia già deciso di investire all'estero, facendo rientrare l'integrazione commerciale tra le determinanti del profitto potenziale ottenibile in un dato paese attraverso un IDE.

La multinazionale ha davanti a sé  $z$  regioni alternative, ciascuna delle quali è costituita da diversi paesi eterogenei,  $J^z = 1, \dots, N^z$ , nei quali l'impresa può localizzarsi dopo aver scelto la regione. La potenziale impresa investitrice sceglie un determinato paese estero valutando non solo le dimensioni della domanda locale ma anche il contesto regionale

---

<sup>132</sup> IADB (2002) "Beyond borders: the new regionalism in Latin America" Washington D.C.



in cui esso è inserito, ossia la possibilità di utilizzare lo stesso come piattaforma per le esportazioni in tutta l'area.

Seguendo Head e Mayer, e utilizzando il concetto di potenziale di mercato in precedenza discusso, l'utilità del singolo consumatore in un generico paese di un generico blocco regionale dipende dalla quantità consumata di ogni varietà  $h=1, \dots, n_j$  di un bene differenziato prodotto rispettivamente in ogni paese  $j^2$ . Per non appesantire la notazione è meglio riferirsi al caso di una generica regione  $z$ . Si denoti con  $q$  la quantità consumata e si assuma che i consumatori non abbiano preferenze per qualche particolare varietà. A questo punto si può definire la funzione di utilità del consumatore rappresentativo nel paese  $i$  appartenente alla generica regione  $z$ :

$$U_i = \left( \sum_{j=1}^N \sum_{h=1}^{n_j} (q_{ijh})^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \right)^{\frac{\sigma}{\sigma-1}} \quad \text{con } \sigma > 1$$

dove  $q_{ijh}$  indica la quantità, consumata dall'individuo  $i$ , della varietà  $h$  di un bene differenziato prodotto nel paese  $j$ .

Assumendo che la produzione di ogni varietà sia soggetta a rendimenti crescenti di scala<sup>133</sup> si ha un mercato caratterizzato da concorrenza monopolistica per ogni varietà:

$$\text{quindi tutte le imprese sono simmetriche: } \sum_{h=1}^{n_j} q_{ijh} = n_j q_{ij}.$$

Il vincolo di bilancio è dato dalle spese del paese  $i$  su tutte le varietà  $k$  prodotte in tutti i paesi  $j$ , compreso il paese  $i$ , i.e.  $k=\sum_j n_j$  per ogni  $n_j$ , i.e.  $k=k(z)$  nel caso generale.

Indicando con  $p_{ij}$  il prezzo C.I.F.<sup>134</sup> dei beni importati nel paese  $i$  dal paese  $j$  e con  $m_{ij}$  il valore delle importazioni da  $j$  a  $i$ , il vincolo di bilancio per la varietà rappresentativa  $q_{ij}$  prodotta nel paese  $j$  e consumata nel paese  $i$  è:

$$M_i = \sum_k m_{ik} = \sum_k q_{ik} p_{ik}.$$

Il problema diventa pertanto

<sup>133</sup> I rendimenti crescenti di scala derivano dalla presenza di costi fissi nel problema di massimizzazione dei profitti delle imprese.

<sup>134</sup> Cost Insurance Freight. Clausola con la quale nella vendita via mare le parti stabiliscono delle modalità di ripartizione del rischio delle merci in viaggio. In particolare, il fornitore comprende nel prezzo della merce il costo della medesima, il nolo e l'assicurazione.

$$Max U_i = \left( \sum_{j=1}^N n_j (q_j)^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \right)^{\frac{\sigma}{\sigma-1}} \quad \text{sotto vincolo} \quad M_i = \sum_k q_{ik} p_{ik}$$

per un dato paese  $i$  in ogni regione  $z$ , tenendo presente che il numero di paesi  $N$  e il numero di varietà  $n_j$  sono diversi nelle diverse regioni. Dall'impostazione del problema segue che la funzione di domanda per la singola varietà del paese  $i$  è<sup>135</sup>:

$$q_{ij} = \frac{p_{ij}^{-\sigma}}{\sum_k n_k p_{ik}^{1-\sigma}} M_i \quad (2)$$

La tecnologia in tutte le regioni  $z$  è caratterizzata da un unico fattore di produzione, il lavoro. In ogni generica regione  $z$  il costo marginale di produzione in ogni paese  $j$  è denotato con  $\phi_j w_j$ , dove  $w$  rappresenta il salario e  $\phi$  l'inverso della produttività del lavoro. I rendimenti crescenti nella produzione derivano dai costi fissi nel lavoro  $w_j F$ . Un'impresa localizzata nel paese  $j$  che voglia vendere i propri prodotti al paese  $i$  deve pagare dei costi addizionali  $\tau_{ij}$  che hanno l'usuale forma di costi iceberg. Continuando a considerare la singola regione, la massimizzazione dei profitti ottenuti nel paese  $i$  da un'impresa localizzata nel paese  $j$  può essere così impostata:

$$MAX \Pi_{ij} = (p_{ij} - \phi_j w_j \tau_{ij}) q_{ij} - w_j F$$

Dal momento che le imprese nel modello non sono strategiche i prezzi sono così fissati<sup>136</sup>:

$$p_{ij} = \frac{\phi_j w_j \tau_{ij} \sigma}{\sigma - 1} M_i \quad (3)$$

sostituendo la (3) nella (2) si ottiene la quantità di equilibrio

<sup>135</sup> Vedi appendice per i calcoli relativi all'ottenimento della quantità domandata.

<sup>136</sup> Si tratta di un risultato standard: nei modelli basati su Dixit-Stiglitz (1977) il prezzo risulta essere sempre un mark up sui costi marginali, dipendente dall'elasticità di sostituzione.

$$q_{ij} = \frac{\sigma - 1}{\sigma} \frac{(\phi_j w_j \tau_{ij})^{-\sigma}}{\sum_k n_k (\phi_k w_k \tau_{ik})^{(1-\sigma)}} M_i \quad (4)$$

che a sua volta implica il seguente profitto per un'impresa che è localizzata nel paese j e vende nel paese i:

$$\Pi_{ij} = \frac{(\phi_j w_j \tau_{ij})^{1-\sigma}}{\sigma \left[ \sum_k n_k (\phi_k w_k \tau_{ik})^{1-\sigma} \right]} M_i \quad (5)$$

Segue che i profitti totali per un'impresa che decida di servire tutti i mercati degli N paesi appartenenti a una determinata regione z con un impianto di produzione situato nel paese  $j \in z$  sono (Head e Mayer, 2001) :

$$\pi_j = \frac{(\phi_j w_j)^{1-\sigma}}{\sigma} \sum_{s=1}^N \frac{1}{\sum_k n_k (\phi_k w_k \tau_{sk})^{1-\sigma}} \tau_{sj}^{1-\sigma} M_s \quad (6)$$

Da questa espressione è facile verificare che i profitti risultano essere funzione decrescente ( $\sigma > 1$ ) dei costi di produzione  $(\phi_j w_j)$  nello stesso paese j, sono funzione decrescente dell'intensità della concorrenza  $[\sum_k n_k (\phi_k w_k \tau_{sk})^{1-\sigma}]$ , localizzata in altri paesi, che a sua volta cresce al crescere del numero di imprese che competono nello stesso mercato  $n_k$  e decresce con i costi di produzione  $(\phi_k w_k \tau_{sk})$  e infine è funzione crescente del potenziale di mercato del paese j  $(\sum_{s=1}^N \tau_{sj}^{1-\sigma} M_s)$ .

L'espressione (6) può essere convenientemente utilizzata per valutare le potenzialità della regione come destinataria degli IDE. In particolare il profitto potenziale massimo della regione z è dato dalla somma di tutti i profitti  $\pi_j$  ottenuti dall'impresa j qualora situasse un impianto di produzione in tutti i paesi  $j \in z$ . Quindi

$$\Pi^z = \sum_{j=1}^{N^z} \left[ \frac{(\phi_j w_j)^{1-\sigma}}{\sigma} \sum_{s=1}^{N^z} \frac{1}{\sum_{k(z)} n_k (\phi_k w_k \tau_{sk})^{1-\sigma}} \tau_{sj}^{1-\sigma} M_s \right] \quad (7)$$

Indicando con  $\Gamma_j^z = \frac{(\phi_j w_j)}{\sigma} \sum_{s=1}^{N^z} \left[ \frac{1}{\sum_{k(z)} (\phi_k w_k \tau_{sk})^{1-\sigma}} \right]$  una misura dei vantaggi comparati del paese  $j$  rispetto agli altri paesi  $N^z$  della regione; con  $\Theta_k^z = \sum_{k(z)} n_k$ , un'approssimazione del numero totale (esogeno) di imprese operanti nell'area; e con  $\Psi_j^z = \sum_{s=1}^{N^z} \tau_{sj}^{1-\sigma} M_s$ , il potenziale di mercato del paese  $j$ , l'espressione (7) può essere riscritta:

$$\Pi^z = \frac{1}{\Theta_k^z} \sum_{j=1}^{N^z} \Gamma_j^z \Psi_j^z \quad (8)$$

Una data regione  $z$  sarà quindi la destinazione preferita per una multinazionale quando *ceteris paribus* i profitti potenziali espressi dall'equazione (8) sono più alti di quelli delle altre regioni. Una volta che questa prima scelta è stata fatta, l'equazione (6) sarà utilizzata dalla multinazionale per scegliere un determinato paese (o più paesi) all'interno della regione per localizzare l'impianto di produzione.

L'equazione (8) può essere usata anche per studiare la dinamica di una certa regione nel tempo, i.e. per capire se e in che misura la maggiore integrazione economica di una regione (e quindi una diminuzione dei costi di trasporto) influenzi la sua capacità di attirare investimenti dall'estero per effetto del cambiamento sul valore dei potenziali profitti. Prendendo il logaritmo dell'equazione (8) e aggiungendo la componente temporale, si ha che i profitti potenzialmente guadagnati da una multinazionale che investe in una data regione  $z$  nel periodo  $t$  sono:

$$\pi_t^z = \sum_{j=1}^{N^z} \gamma_{jt} + \sum_{j=1}^{N^z} \psi_{jt} - \vartheta_{kt} \quad (9)$$

dove  $\gamma_{jt}$  si riferisce al logaritmo dei vantaggi comparati del paese  $j$  rispetto agli  $N$  paesi della regione nell'anno  $t$ , il termine  $\psi_{jt}$  cattura il logaritmo del potenziale di mercato offerto dal paese  $j$ , e  $\theta_t$  il logaritmo del numero esogeno di imprese presenti nell'area. L'equazione (10) è una misura semplice e stimabile dei profitti potenziali che una

multinazionale può ottenere investendo in una determinata regione. Tali profitti risultano essere più elevati maggiore è il livello di integrazione commerciale esistente fra i paesi appartenenti alla regione considerata. Infatti la maggiore integrazione commerciale accresce, tramite la (10), il potenziale di mercato offerto dall'area<sup>137</sup> e di conseguenza aumenta la probabilità che un Investimento Diretto Estero sia intrapreso nella regione.

### L'evidenza empirica

Assumendo che non ci siano cambiamenti nel termine relativo ai vantaggi comparati,  $\sum_{j=1}^{N^2} \gamma_{jt}$ , il termine che coglie il potenziale del mercato dell'area nell'equazione (9) può essere riscritto in forma dinamica

$$\psi_{jt} = (1 + g_t^c) \sum_{s=1}^{N^2} M_{s,t-1} \sum_{i=1}^{N^2} \tau_{sji}^{1-\sigma} \quad (10)$$

dove  $M_{jt} = M_{j,t-1}(1 + g_t^c)$  e  $g_t^c$  è posto uguale al tasso di crescita atteso dell'area nel periodo considerato. L'equazione (10) indica che la maggiore integrazione economica, che si riflette in una riduzione dei costi di trasporto, provoca un aumento del Potenziale di Mercato di una data regione. I costi di trasporto,  $\tau_{ij}^z = 1 + \left( \sum_l \sum_j \frac{m_{lj}}{d_{lj}} \right)^{-1}$ , sono

approssimati con l'inverso dell'accesso al mercato:  $MA_t = \sum_j \frac{m_{jt}}{d_{jt}}$  esistente fra i diversi paesi. L'accesso al mercato è calcolato sulla base degli scambi bilaterali in essere tra i paesi appartenenti alla stessa regione, pesati per le rispettive distanze geografiche. L'accesso al mercato indica il grado di integrazione economica del paese i nell'anno t nella regione considerata. I costi di trasporto possono essere considerati il reciproco di questo valore: più alto è il livello di integrazione e più bassi sono i costi di trasporto. Sommando rispetto a tutti i paesi appartenenti all'area

<sup>137</sup> Sia per le imprese orizzontali sia per quelle verticali. Infatti, se il paese centrale (hub), fonte di IDE, firma accordi di libero scambio con i paesi periferici (spokes), che a loro volta stanno affrontando un processo di integrazione fra loro, è verosimile che sia le multinazionali orizzontali sia quelle verticali traggano vantaggio dalla diminuzione dei costi di trasporto.

integrata, normalizzando rispetto al valore iniziale, e aggiungendo uno per ottenere i cosiddetti *iceberg costs* si ottiene l'espressione dei costi di trasporto sopra riportata.

Per quanto riguarda il numero totale di imprese attive nell'area in ogni periodo, ossia il termine  $\vartheta_{it}$  dell'equazione (9), piuttosto che essere considerato esclusivamente esogeno è assunto essere

$$\vartheta_{it} = \vartheta_{it-1} + \alpha_t \pi_{t-1} \quad (11)$$

con  $0 \leq \alpha_t \leq 1$ . Quindi il numero totale di imprese concorrenti in ogni periodo è dato dal numero di imprese presenti nel periodo t-1, più una frazione  $\alpha_t$  di imprese che entrano (escono) nel periodo t in risposta alle variazioni dei profitti totali della regione nel periodo precedente  $\pi_{t-1}$ . (la presenza di profitti negativi nel periodo t-1 può portare all'uscita di imprese dal mercato). Quindi  $\alpha$  può essere interpretata come misura delle barriere all'entrata fronteggiate dai potenziali investitori nella regione nel periodo t e può essere approssimata con l'indice ORI<sup>138</sup>, che è direttamente collegato al livello in cui il quadro istituzionale<sup>139</sup> influenza i profitti potenziali di un investitore estero.

Il grafico 1.a mostra i risultati del modello teorico calibrato per le due regioni: in particolare, sono state calibrate le equazioni (9), (10) e (11).

Il grafico 2 confronta la differenza teorica dei tassi di crescita dei profitti tra PECO e MED con la differenza dei tassi di crescita degli IDE in entrata nelle due aree, emergente dai dati aggregati dell'UNCTAD.

Il modello sembra riprodurre abbastanza bene l'andamento divergente delle due aree per quanto riguarda la capacità di attrarre IDE. Scendendo nel dettaglio dei parametri utilizzati per calibrare il modello, si noti che la principale differenza riguarda il diverso livello di integrazione economica raggiunta. Ricordando che i costi di trasporto all'interno delle due regioni sono normalizzati rispetto all'anno iniziale (ossia nel periodo iniziale  $t_1^z(t_0)=2$ , i.e. per ogni unità di bene prodotto dall'impianto localizzato

<sup>138</sup> L'indice ORI, elaborato di anno in anno dalla società di consulenza svizzera BERI S.A. sulla base delle valutazioni date da una squadra permanente di 105 esperti in giro per il mondo, assume valori compresi tra 0 e 100 (quest'ultimo rappresenta le condizioni ideali per operare nel mercato). Utilizzando come approssimazione di  $\alpha$  la percentuale media di partecipazione alla formazione di capitale lorda degli IDE, i risultati in termini di evoluzione dei profitti sono simili.

<sup>139</sup> Per quadro istituzionale si intendono sia le caratteristiche interne sia quelle esterne (in particolare gli accordi commerciali e le barriere tariffarie e non tariffarie esistenti in una regione).

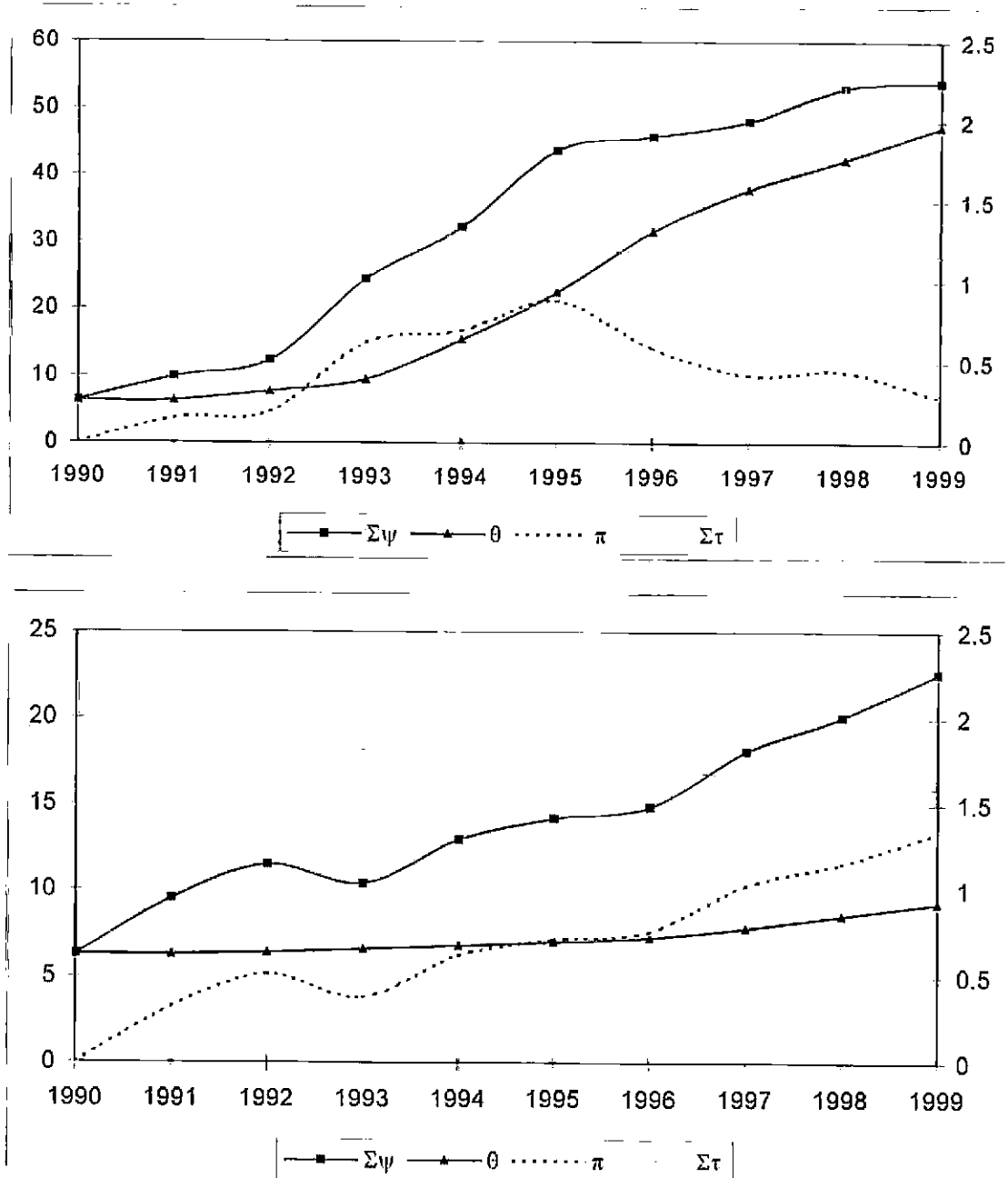
nel paese i che voglia essere venduta in un'altra località qualsiasi della regione è necessario trasportare due unità dello stesso bene), emerge dal grafico 1 che mentre nei PECO questa variabile è diminuita del 42 per cento nello scorso decennio (precisamente i costi di trasporto sono diminuiti da 2 a 1,16), nell'area MED questa diminuzione è stata meno della metà (da 2 a 1,59, ossia una diminuzione del 20,5 per cento).

Dal momento che le differenze negli altri parametri del modello sono molto meno significative, l'integrazione, o la mancanza di integrazione, sembra essere la forza in grado di spiegare le dinamiche divergenti degli IDE nelle due regioni.

Questi risultati sembrano consistenti sia con il modello presentato sia con i risultati macro del primo capitolo. Prende quindi forza l'ipotesi formulata: il nuovo regionalismo, che vede l'integrazione economica tradizionale dell'area centrale con le singole periferie, accompagnata dalla rimozione delle tariffe tra gli stessi paesi periferici, favorisce il commercio tra i paesi membri, accrescendo, di conseguenza, il potenziale di mercato della regione nel suo insieme, e le occasioni di profitto per potenziali nuove imprese. Di qui segue la crescita parallela dei flussi di IDE e degli scambi commerciali.

Tuttavia, è necessario controllare la robustezza dell'evidenza riportata rispetto a caratteristiche specifiche geografiche e settoriali. Con questo obiettivo nel prossimo capitolo si utilizzerà l'analisi econometrica per verificare la relazione esistente tra il livello di integrazione economica di una regione e la probabilità che un investimento diretto estero sia nella stessa intrapreso.

Grafico 1.a; b Dinamica dei profitti teorici nei PECO (a) e nei MED (b)



Dati: I due grafici sono stati ottenuti calibrando le equazioni (9), (10), (11) utilizzando

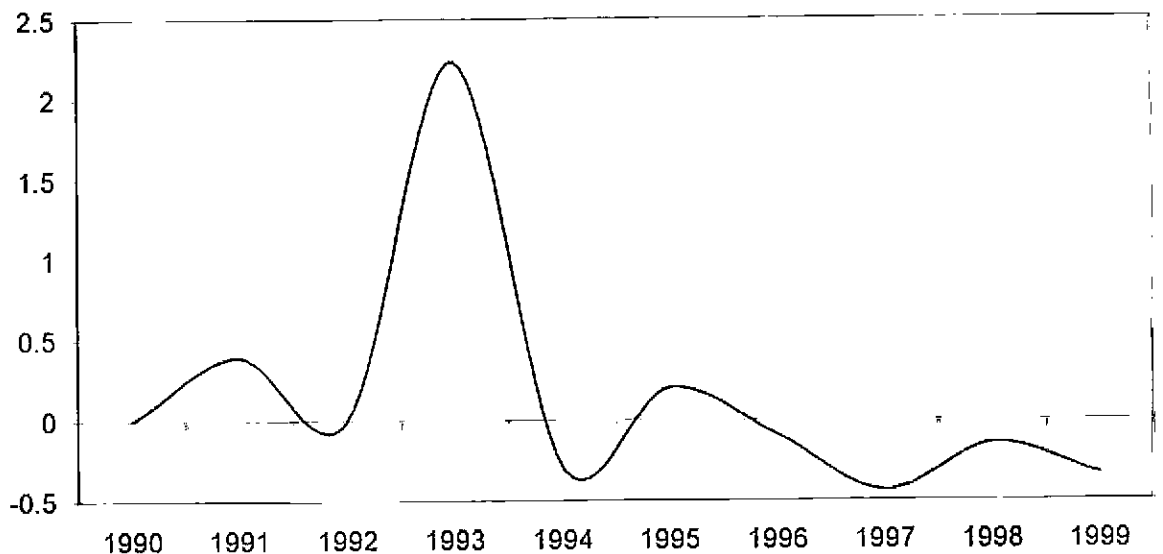
$$\tau_i^z = 1 + \left( \sum_i \sum_j \frac{m_{ij}}{d_{ij}} \right)^{-1}, \text{ i.e. i costi di trasporto sono approssimati con l'inverso dell'accesso al}$$

mercato esistente fra i diversi paesi:  $MA_i = \sum_j \frac{m_{ij}}{d_{ij}}$ . Quest'ultimo è calcolato utilizzando la somma

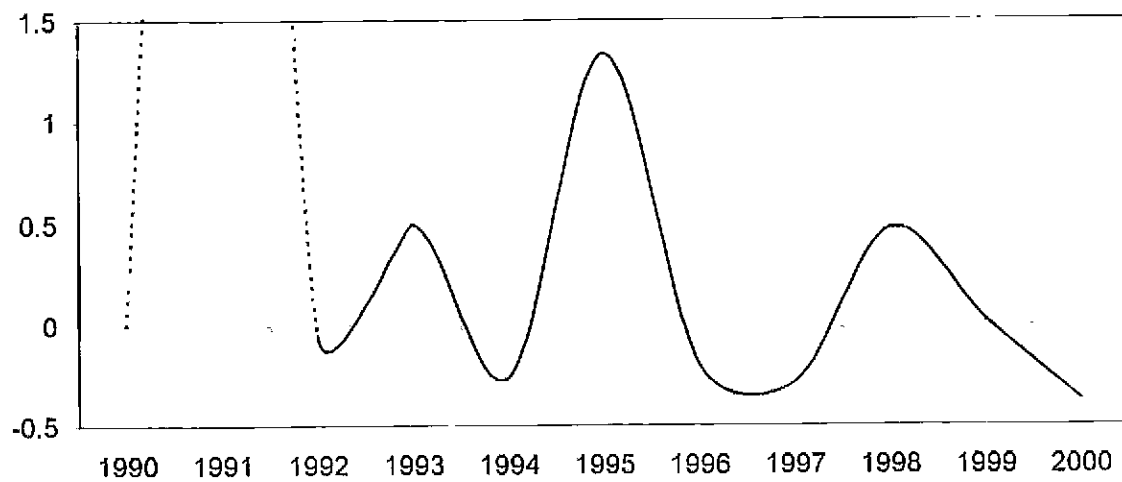
dei flussi commerciali bilaterali fra paesi (Direction of Trade Statistics, FMI) pesati per le rispettive distanze geodetiche.  $\sigma=5$ ;  $\alpha_i$  è la percentuale media di partecipazione alla formazione di capitale lorda degli IDE;  $g$  è il tasso di crescita annuale del PIL medio nelle due aree.



**Grafico 2.a Differenza teorica dei tassi di crescita dei profitti**



**Grafico 2.b Differenza dei tassi di crescita degli IDE sulla base dell'UNCTAD**



## Appendice I

Il problema di massimizzazione è

$$\text{Max}_{q_{ij}} U_i = \left[ \sum_{j=1}^N n_j (q_{ij})^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \right]^{\frac{\sigma}{\sigma-1}} \quad \text{s.v. } M_i = \sum_k n_k p_{ik} q_{ik}$$

Le condizioni del primo ordine sono:

$$\left\{ \begin{array}{l} \frac{\partial}{\partial q_{ii}} = \frac{\sigma}{\sigma-1} \left[ \sum_{j=1}^N n_j (q_{ij})^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \right]^{\frac{1}{\sigma-1}} n_i \frac{\sigma-1}{\sigma} (q_{ii})^{-\frac{1}{\sigma}} - \lambda p_{ii} n_i \\ \frac{\partial}{\partial q_{ij}} = \frac{\sigma}{\sigma-1} \left[ \sum_{j=1}^N n_j (q_{ij})^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \right]^{\frac{1}{\sigma-1}} n_j \frac{\sigma-1}{\sigma} (q_{ij})^{-\frac{1}{\sigma}} - \lambda p_{ij} n_j \end{array} \right.$$

Attraverso pochi passaggi algebrici si ottiene

$$q_{ij} = \left( \frac{p_{ii}}{p_{ij}} \right)^{\sigma} q_{ii}$$

Il vincolo può quindi essere riscritto:

$$M_i = \sum_k p_{ik} n_k \left( \frac{p_{ii}}{p_{ik}} \right)^{\sigma} q_{ii}$$

da cui si ottengono

$$q_{ii} = \frac{(p_{ii})^{-\sigma}}{\sum_k n_k (p_{ik})^{1-\sigma}} M_i$$

$$q_{ij} = \frac{(p_{ij})^{-\sigma}}{\sum_k n_k (p_{ik})^{1-\sigma}} M_i$$

## **CAPITOLO 4**

### **LE VERIFICHE EMPIRICHE DEL MODELLO**

## 4.1 Introduzione

Nel primo capitolo sono stati usati dati macroeconomici per descrivere l'integrazione produttiva e l'integrazione commerciale fra Unione Europea, Est Europa e Mediterraneo. L'evidenza empirica ha mostrato la crescita parallela delle tre variabili considerate: gli scambi commerciali fra UE e PECO e fra UE e MED; gli scambi commerciali all'interno delle singole regioni; i flussi di IDE dalla UE verso l'Europa Centro-Orientale e il Mediterraneo. Il calcolo dei coefficienti di correlazione ha poi ulteriormente confermato l'andamento parallelo delle tre variabili scelte. Tuttavia, i dati aggregati sui flussi e sugli stock di IDE permettono solo un'analisi limitata delle dinamiche e delle modalità con le quali il processo di integrazione economica tra Unione Europea e Paesi dell'Europa Centro-Orientale e del Mediterraneo sta avendo luogo.

Per capire meglio le determinanti degli IDE nelle due aree in transizione e il ruolo della UE in questo processo è necessario utilizzare un approccio microeconomico. Questa analisi può essere effettuata usando due specifiche banche dati che includono circa 4400 operazioni di investimento diretto estero nei PECO e 1800 operazioni nella regione del Mediterraneo.

In questo capitolo, con l'obiettivo di studiare le determinanti degli IDE nelle due aree utilizzando l'analisi econometrica si è costruito un panel con più di 3500 multinazionali dell'Unione Europea che hanno investito nei PECO e nei MED tra il 1990 e il 1997 in 48 settori (secondo la classificazione NACE 3)<sup>1</sup>. I risultati ottenuti dall'analisi rivelano che, pur controllando per le eventuali differenze esistenti a livello settoriale e a livello paese, l'Europa Centro-Orientale ha comunque un potenziale maggiore nell'attrarre IDE dell'area del Mediterraneo.

---

<sup>1</sup> Vedi Appendice I per una descrizione approfondita della banca dati.

## 4.2 I dati

Le due banche dati sono state sviluppate presso l'ISLA dell'Università Bocconi.<sup>2</sup> Sono state costruite utilizzando notizie della stampa specializzata e informazioni ufficiali delle agenzie di investimento. E' da sottolineare che, essendo basate su osservazioni campionarie, i dati statistici sulle imprese multinazionali non sono direttamente comparabili con le statistiche ufficiali basate sui dati delle bilance dei pagamenti. Tra le due fonti si possono effettuare solo comparazioni generali. Le due banche dati contengono informazioni relative a 4400 operazioni di investimento diretto estero nei PECO e 1800 nella regione dei MED. Per ogni singola operazione la banca dati registra il paese di origine e la destinazione dell'investimento, l'anno, il settore (NACE 2, 3, 4 cifre), la regione in cui l'investimento è localizzato (a livello NUTS II), e per il maggior numero di operazioni il valore previsto iniziale di investimento.

Per quanto riguarda la qualità dei dati è stato possibile raccogliere le informazioni per tutto il periodo 1990-1998, ma a partire dal 1995 le imprese o le fonti ufficiali nazionali sono diventate più restie a rivelare il valore reale dell'investimento effettuato. Tuttavia, sebbene la copertura della banca dati rispetto agli IDE effettuati diminuisca nel tempo non ci sono distorsioni relative: ossia i tassi di crescita degli IDE campionari sono tendenzialmente corrispondenti a quelli ufficiali, così come comparabili sono gli stock di IDE nei diversi paesi delle due aree. Però, la scarsa presenza di dati sul valore dell'investimento effettuato, soprattutto dal 1995, rende impossibile l'uso del volume di investimento estero effettuato a livello di impresa come variabile dipendente. Pertanto bisogna ripiegare sull'uso di variabili legate al numero di imprese presenti in un settore di un paese al tempo  $t^3$ . Tuttavia, non è possibile utilizzare neanche il numero di imprese estere come variabile dipendente nella regressione data la minore disponibilità di dati per l'area del Mediterraneo. Pertanto, come spiegato nel dettaglio nel paragrafo sull'analisi econometrica, lo studio delle determinanti degli IDE si baserà su una variabile binaria, che ha valore uguale a 1 se l'investimento estero esiste (nel settore  $j$  del paese  $i$  nell'anno  $t$ ) e uguale a zero altrimenti.

---

<sup>2</sup> Ringrazio il Prof. Alessandrini che mi ha permesso di utilizzare le due banche dati PECODB e DBMEDA, sviluppate presso l'ISLA-Bocconi, che hanno reso possibile l'analisi econometrica presentata in questo capitolo.

<sup>3</sup> Segue che l'analisi non è portata avanti a livello di impresa ma piuttosto a livello settoriale o paese.

### 4.3 L'analisi comparata

Nei PECO<sup>4</sup>, la maggior parte degli investimenti esteri è stata attuata dall'Unione Europea, che ha originato l'80 per cento del totale delle iniziative. In particolare, i paesi europei più attivi nell'intraprendere gli investimenti in quest'area sono stati la Germania (26%), l'Italia (16%) e l'Austria (12%).

(tabella 1)

Un quadro diverso emerge quando si considera l'area del Mediterraneo. La tabella 2 mostra che il numero di iniziative europee nell'area è molto più basso, circa il 50%, mentre cresce il numero delle iniziative statunitensi che rappresentano il 30%. I principali investitori tra i paesi europei nell'area sono la Francia (30 per cento delle iniziative della UE), l'Italia (25 per cento delle iniziative UE) e la Germania (15 per cento delle iniziative).

(tabella 2)

La letteratura economica ha sottolineato come le determinanti degli IDE possano essere diverse a seconda del settore in cui l'operazione viene intrapresa.<sup>5</sup> Quindi, a livello microeconomico, un'analisi settoriale diventa cruciale per capire meglio le dinamiche degli IDE nelle aree PECO e MED.

Per quanto riguarda la destinazione settoriale degli Investimenti Diretti Esteri, è emerso che il settore manifatturiero nei PECO ha attirato, nel periodo considerato, il 62 per cento di tutte le iniziative estere, mentre il settore del commercio, all'ingrosso e al dettaglio, e quello finanziario hanno rappresentato rispettivamente il 10 e l'8 per cento del numero totale delle iniziative dell'area. Importanza minore è stata attribuita ai settori agricolo e minerario. Anche nell'area MED il principale settore di attività è quello manifatturiero, che comprende più del 60 per cento del numero totale di iniziative nell'area. L'intermediazione finanziaria è al secondo posto, col 12.2 per cento delle

---

<sup>4</sup> Alessandrini (2000) "The EU Foreign Direct Investments in Central and Eastern Europe".

<sup>5</sup> Resmini (2000) per una discussione a livello settoriale delle determinanti degli IDE nei paesi in transizione.

operazioni, seguita dal turismo, col 5,3 per cento. Una presenza significativa, dato il valore strategico e finanziario di ogni operazione, è esercitata nell'area MED dal settore delle telecomunicazioni, che raccoglie l'11 per cento del totale delle iniziative nell'area, una quota pari al doppio di quella registrata nei PECO nello stesso settore. Isolando le attività legate al petrolio dalla classificazione settoriale emerge che circa il 5 per cento del totale delle iniziative sono state effettuate in questo settore nell'area del Mediterraneo.

All'interno del settore manifatturiero, la produzione di alimentari, prodotti chimici, automobili, macchinari e tessile (NACE 17-18) e high-tech (NACE 30-32) è stata la destinazione del maggior parte delle iniziative di investimento, con questi sei settori a rappresentare il 55 per cento circa di tutte le iniziative registrate. In alcuni di questi settori, in particolare alimenti e bevande, la strategia di entrata scelta dalle imprese occidentali è stata quella dell'acquisizione delle imprese domestiche leader nel settore, attraverso il processo di privatizzazione.

Nei paesi MED, è chiara la prevalenza dei settori chimico (NACE 24) e alimentare (NACE 15) col 21 e il 18 per cento degli investimenti attuati dalle multinazionali. Seguono i settori dell'high-tech (NACE 30-32), del tessile (NACE 17-18) e dei veicoli a motore (NACE 34), tutti con valori intorno al 10 per cento delle iniziative.

(Tabella 3)

## 4.4 L'analisi econometrica

### 4.4.1 Il modello

Il modello utilizzato<sup>6</sup> si basa su un campione di dati panel<sup>7</sup> che registrano il numero di investimenti effettuati in ogni settore  $i$  nel paese destinatario  $j$  nel periodo  $t$  (modello cross-section time-series). Teoricamente il numero totale di osservazioni dovrebbe essere 6912, riguardando 48 settori  $i$ , in otto anni  $t$  (1990-1997), in dieci paesi del Mediterraneo e 8 PECO destinatari degli IDE,  $j$ .

---

<sup>6</sup> Altomonte, C. e Guagliano, C. (2003).

<sup>7</sup> Baltagi (2001), Greene (1999).



La variabile dipendente  $INV_{ijt}$  misura il numero di investimenti effettuati da una multinazionale nel settore  $i$  nel periodo  $t$  in ogni paese destinatario  $j$ . Tuttavia, data la rilevanza di caselle vuote o con un solo investimento estero, non è possibile utilizzare un modello basato su una variabile discreta (*count variable*, ossia una variabile che assuma tutti i valori interi non negativi)<sup>8</sup>, ma è invece più appropriato utilizzare una formulazione binaria. In particolare, dal modello teorico, sviluppato nel terzo capitolo, è emerso che un aumento dei profitti teorici accresce la probabilità di intraprendere un IDE. Pertanto, coerentemente con l'ipotesi teorica e compatibilmente con la disponibilità dei dati, utilizzo una formulazione binaria, con la variabile dipendente  $INV_{ijt}$  che assume i seguenti valori:

$$INV_{ijt} = \begin{cases} 1 & \text{se un'operazione di IDE è stata registrata nel settore } i \text{ del paese} \\ & \text{nell'anno } t \\ 0 & \text{altrimenti} \end{cases}$$

Quindi, un modello probit random effects viene stimato sul panel data specificato. La tecnica di stima utilizzata segue l'approccio di un'equazione di massima verosimiglianza generalizzata (GEE) applicata a un modello lineare generalizzato (GLM).<sup>9</sup>

Prima di testare l'ipotesi di integrazione regionale, nelle prime stime effettuate, utilizzo le variabili indipendenti derivanti dalla letteratura tradizionale sulle determinanti della localizzazione degli IDE nei paesi in via di sviluppo (e.g. Caves, 1996), con l'introduzione di opportune modifiche al fine di riconsiderare l'esperienza particolare delle economie in transizione.

In particolare, è inclusa la stima di tre determinanti generali degli IDE: i vantaggi legati alla domanda, con lo scopo di controllare le strategie di ricerca del mercato delle

<sup>8</sup> Il fatto che in un dato settore/paese in un dato anno non ci siano investimenti è comunque già un'informazione.

<sup>9</sup> L'approccio GEE usato segue in particolare Liang e Zeger (1986). Per le stime di questo capitolo viene usato un modello random-effects nel quale la likelihood viene espressa come un integrale calcolato usando la quadratura di Gauss-Hermite, invece di un modello sulla popolazione media. Quest'ultimo, pur permettendo standard error semi robusti, implicherebbe l'assunzione, inverosimile, di una struttura di correlazione intercambiabile nella matrice di correlazione within-groups, che vuol dire una correlazione costante tra le osservazioni all'interno dei diversi gruppi (i.e. i settori nel caso qui considerato).

multinazionali; i vantaggi comparati, per tenere in considerazione le strategie di ricerca dell'efficienza<sup>10</sup>; e le variabili istituzionali, dal momento che si stanno considerando paesi che, a diversi livelli, stanno affrontando un processo di transizione verso l'economia di mercato.

Il volume della domanda locale in un paese  $j$  può essere approssimato con le dimensioni della popolazione ( $pop_j$ ) o da diverse misure legate al PIL. Seguendo alcune delle intuizioni sviluppate dalle più recenti teorie di localizzazione internazionale (e.g. Head e Meyer, 2002), una delle approssimazioni della domanda locale utilizzata è la misura del potenziale di mercato ( $mktpot_j$ ), ottenuta scontando il PIL del paese  $j$  con la distanza media dal centro delle regioni europee (Francoforte). Come visto nel capitolo precedente, l'intuizione alla base di questa variabile è che più lontano un paese è dal centro, più basse saranno le esternalità pecuniarie in esso presenti, a disposizione di una multinazionale che segua una strategia di ricerca del mercato; pertanto in questo caso la domanda locale deve essere più rilevante affinché il paese possa attrarre investimenti diretti esteri. Infatti, alla base dei modelli nella *New Trade Theory* vi è l'ipotesi che i costi di trasporto sono positivi: spostare un prodotto dal luogo di produzione al luogo di consumo è costoso. Di conseguenza, la vicinanza ai mercati ha valore per le imprese che vogliono investire. Uno dei modi in cui i costi di trasporto possono essere approssimati è rappresentato dalla distanza geografica<sup>11</sup>.

Non avendo dati comparabili relativi al costo del lavoro nelle due aree, per tenere conto delle strategie delle multinazionali di ricerca dell'efficienza, si può utilizzare il livello di istruzione in ogni paese ( $educ_j$ ), calcolato come la percentuale di impiego nel settore terziario (vedi appendice A). Il segno di questa variabile non è a priori determinato, considerato che un livello di istruzione della forza lavoro di un paese più alto potrebbe implicare salari, in media, più elevati, così come una migliore produttività, misura purtroppo non disponibile per i paesi considerati.

In particolare, per i paesi in transizione, è stata sviluppata una letteratura sulla relazione tra la qualità del quadro istituzionale e l'attrattività di un paese per una multinazionale<sup>12</sup>. Per controllare nelle stime la rilevanza di questi due effetti, sono stati qui utilizzati due

---

<sup>10</sup> Questa distinzione segue da Dunning, 1992.

<sup>11</sup> In queste prime stime si considera la distanza geografica dal centro dell'UE, mercato principale di sbocco sia per i PECO sia per i MED.

<sup>12</sup> Altomonte, C. (2000), Bevan e Estrin (2000), Barrel e Pain (1999)

modi diversi: come indicatore del *business climate* di un paese, un indice calcolato da una società di consulenza, la BERI, sulla base di percezioni soggettive del mercato da parte di un gruppo di esperti. Nelle stime questa variabile è chiamata  $ORI_{jt}$ <sup>13</sup>. per valutare la completezza del quadro legale locale, un indice preparato dalla Banca Mondiale,  $Law_{jt}$ .

Data la probabile differente natura degli IDE in un insieme piuttosto vasto di potenziali localizzazioni e l'arco temporale considerato, al fine di minimizzare le distorsioni potenziali aventi origine da effetti fissi non osservabili ed eterogenei, in ogni stima è stato introdotto un insieme di variabili dummy specifiche per tempo e settori. In questo modo gli errori dovrebbero contenere solo gli effetti fissi a livello paese che appaiono nella costante.

Inoltre, è stata inserita una dummy strutturale MED per tenere conto, nelle equazioni complete di stima, della eventuale presenza di eterogeneità strutturale derivante dalla diversità tra le due aree analizzate.

Infine, per evitare problemi di simultaneità, tutti i dati legati alla costruzione delle variabili indipendenti sono stati ritardati di un periodo (riducendo così l'orizzonte temporale in cui i dati sono disponibili al periodo 1992-1999).

#### 4.4.2 I risultati

Visto l'obiettivo di questa analisi econometrica, è importante distinguere nelle stime tra gli effetti specifici area e settore. Per questo motivo sono presentati tre insiemi di risultati: la stima con tutto il campione di 48 settori; stime separate dei settori manifatturiero e dei servizi; stime diverse per i settori con economie di scala e tradizionali, secondo la classificazione Pavitt del manifatturiero riportata nell'Appendice A (Pavitt, 1984). Per cogliere gli effetti specifici delle diverse aree, in tutte le tabelle la prima colonna si riferisce al campione completo, PECO e MED, la seconda colonna considera solo i PECO, mentre la terza colonna si riferisce solo ai MED.

Per verificare la robustezza, le prime tre tabelle utilizzano l'indice soggettivo ORI, mentre le altre tre usano l'indice istituzionale della Banca Mondiale (LEG). Inoltre, tutti

---

<sup>13</sup> Nell'evidenza empirica del terzo capitolo l'indice ORI è stato usato per approssimare il livello delle barriere all'entrata.

i modelli nelle colonne sotto la A si riferiscono all'analisi basata sull'accesso al mercato come indicatore della domanda locale, mentre sotto la lettera B ci sono i modelli che usano la tradizionale misura della popolazione locale.

La comparazione tra le diverse specificazioni non presenta differenze rilevanti complessivamente in termini di segno e significatività dei coefficienti riportati, permettendo così di concludere che i risultati sono relativamente robusti. L'insieme delle dummy a livello settoriale e temporale, introdotte in tutte le equazioni per controllare l'eterogeneità inosservata, risulta sempre significativo all'1%, come indicato dai test di Wald sui coefficienti.

Per ogni specificazione sottosettoriale, la domanda locale ha sempre un effetto positivo e significativo (livello dell'1%) sulla probabilità di effettuare un investimento in un determinato settore/regione. I coefficienti, riportati nelle tabelle, che si riferiscono alla proxy di accesso al mercato sono leggermente più piccoli di quelli ottenuti utilizzando la semplice variabile popolazione, riflettendo il della distanza nel livello di opportunità di mercato nelle diverse località.

Comunque bisogna sottolineare la presenza di risultato è univoco per quanto riguarda i coefficienti della domanda in tutte le specificazioni settoriali e geografiche: l'area MED registra, in tutte le specificazioni del modello, un coefficiente più basso del 50 per cento rispetto ai PECO (con una differenza ancora maggiore quando si usa l'indicatore popolazione anziché l'accesso al mercato). La strategia delle multinazionali di ricerca del mercato sembra prevalere nei PECO rispetto ai MED.

Il livello di istruzione della forza lavoro è significativa con segno negativo in tutte le stime relative al campione completo di paesi e industrie (colonna 1A e 1B delle tavole 4 e 7). Non sembra essere, invece, una determinante significativa degli IDE quando si considera solo il settore dei servizi, almeno nella stima del campione completo (colonne 1A e 1B delle tabelle 5 e 8, servizi), dove solo le condizioni locali di domanda sembrano essere rilevanti. Per quel che riguarda questa variabile, emergono delle differenze quando si spezza il campione nelle due aree: nei PECO l'istruzione ha effetto significativo e segno negativo in tutte le specificazioni settoriali; nei paesi MED, l'istruzione è significativa e ha segno negativo solo nel caso dei settori tradizionali (colonna 3A e 3B delle tabelle 6 e 9, Settori tradizionali), mentre è una determinante positiva e significativa degli IDE nel settore dei servizi (colonne 3 e 3B delle tabelle 5 e

8, Servizi), dove probabilmente le considerazioni legate alla qualità del capitale umano tendono a emergere. Tuttavia, in generale si può concludere che anche la variabile che si riferisce alle strategie delle multinazionali di ricerca dell'efficienza legata allo sfruttamento dei vantaggi comparati presenta un coefficiente più elevato nell'area PECO rispetto a quella MED, anche tenendo in considerazione gli effetti specifici settoriali.

Per quanto riguarda il quadro legale e il business environment, i coefficienti sono in generale significativi e con coefficienti positivi in tutte le stime, come previsto a priori. Ci sono però alcune considerazioni tecniche da fare. In particolare, il coefficiente ORI sembra essere alterato, soprattutto nel campione dei PECO, dalle due specificazioni alternative della domanda locale. Probabilmente, vi è un problema di multicollinearità dovuto al fatto che l'uso della variabile popolazione per approssimare la domanda locale non spiega una porzione maggiore di variabilità, un'eterogeneità non osservata catturata più dall'indicatore soggettivo ORI che dall'indicatore del sistema legale LEG; è da notare che le colonne B delle tavole 4 -6, che usano l'ORI, hanno coefficienti in media più significativi ed elevati rispetto ai modelli basati sull'accesso al mercato nelle colonne A, per tutte le specificazioni sottosettoriali; questo effetto non si presenta invece nelle tabelle 7-9, dove l'indicatore LEG sostituisce ORI. Si può concludere che l'indicatore LEG è più robusto, a fronte delle diverse specificazioni del modello, rispetto all'ORI, che di conseguenza non è commentato.

L'indicatore che rappresenta il quadro legale di un paese è significativo nei PECO con segno positivo nel settore manifatturiero ma non nei servizi, e all'interno del manifatturiero con segno positivo nei settori a economia di scala e negativo altrimenti (tavole 7 e 8, colonna 2A). Questo risultato è consistente con la teoria e riflette il fatto che l'investimento con costi irrecuperabili, *sunk costs*, più alti (perché è necessario un maggiore capitale fisico iniziale o per dimensioni necessaria maggiori) tende a reagire di più alla qualità del sistema legale (Altomonte, 2000; Lankes e Venables, 1996).

Invece, non si possono trarre conclusioni simili per i paesi MED. In questo caso, infatti, sebbene l'indice sia sempre significativo nelle stime basate sul campione completo di tutti i settori (tabella 7, colonne 3A e 3B), tale significatività non è robusta nei diversi modelli con gli specifici settori. Il risultato può derivare dal particolare quadro legale nei PECO che, a differenza dei MED, hanno sperimentato una convergenza verso un

insieme comune di regole (il cosiddetto *acquis communautaire*) necessario per l'adesione alla UE. Al contrario, i paesi MED hanno continuato a mantenere i propri sistemi legali differenziati e spesso incompleti.

Infine, coerentemente con l'evidenza empirica precedentemente riportata, le grandi differenze tra i PECO e i paesi MED per quel che riguarda le determinanti degli IDE sono sottolineate dalla forte significatività della dummy MED in ogni specificazione del modello (colonne 1A e 1B).

#### 4.5 Evoluzione legislativa e localizzazione degli IDE

L'analisi econometrica presentata mostra che quando si cercano di spiegare le diverse capacità delle due aree di attrarre gli IDE, pur controllando per gli effetti fissi temporali e settoriali, l'area dei PECO sembra avere strutturalmente un potenziale maggiore dell'area MED per quanto riguarda le strategie delle multinazionali sia di ricerca di mercato sia di ricerca di efficienza. E dai risultati ottenuti sembra che la ridotta capacità dei MED non derivi da un sistema legale di scarso livello, almeno giudicando dal livello di significatività di questa variabile.

Sembra essere avvalorata l'ipotesi, presentata nei capitoli precedenti, secondo la quale la caratteristica sottostante non osservabile, responsabile per le diverse capacità delle due aree di attrarre gli IDE, potrebbe essere legata alla più ampia presenza di esternalità pecuniarie per le multinazionali nei PECO rispetto ai MED: in altre parole questi ultimi offrirebbero un *potenziale di mercato* più ridotto, coerentemente con i risultati teorici ottenuti nel terzo capitolo. Nei grafici 1a e 1b, riportati nel capitolo precedente, sono riportate le dinamiche dei profitti teorici nei PECO e nei MED. Nel costruire l'andamento dei profitti teorici nel tempo, è stato ipotizzato che le variazioni dei profitti dipendano esclusivamente da variazioni del potenziale di mercato fronteggiato dalla singola impresa e dal numero totale di imprese concorrenti<sup>14</sup>; uno dei risultati più importanti ottenuti nel terzo capitolo è stato la coerenza tra la differenza teorica dei tassi di crescita dei profitti (basati sull'ipotesi appena riportata) e la differenza dei tassi di

---

<sup>14</sup> Il numero di imprese presenti nel mercato è uguale al numero di imprese del periodo precedente più una variazione che dipende dal livello di profitti del periodo precedente, una volta tenuto conto delle barriere all'entrata esistenti (come spiegato in modo più dettagliato nel capitolo 3).

crescita dei flussi di IDE in entrata nelle due aree considerate (ottenuti sulla base dei dati riportati dall'UNCTAD).

Le prime stime sembrano, di conseguenza, convalidare l'ipotesi secondo la quale la maggiore frammentazione del mercato nell'area MED, anche in termini di barriere non tariffarie (Reiffers, 1997), potrebbe essere la principale responsabile per la minore capacità di attrarre gli IDE dell'area rispetto ai PECO<sup>15</sup>.

I grafici 1 e 2, riportati alla fine di questo capitolo, riprendono parte delle informazioni dei grafici 1 (a e b) e 2 (a e b) del terzo capitolo, ma sulla base delle due banche dati microeconomiche utilizzate per l'analisi econometrica.

In particolare il grafico 1 riporta la differenza dei tassi di crescita annuali del numero totale di IDE presenti nelle due banche dati. E' interessante il confronto dell'andamento di questa variabile con la dinamica dell'indicatore di integrazione, calcolato per le aree PECO e MED<sup>16</sup>. Dall'analisi di quest'ultimo, emerge che, se all'inizio degli anni novanta l'area MED stava sperimentando un livello di integrazione più alto di quello esistente fra i PECO, negli anni i due indici hanno iniziato a divergere: nei PECO l'indice di integrazione ha iniziato a crescere di un fattore complessivo pari a cinque contro un misero 0,7 nei paesi MED; i due tassi sembrano avere di nuovo la stessa evoluzione dalla fine degli anni novanta (Grafico 2). Durante lo stesso decennio, e parallelamente alle dinamiche riflesse dall'indicatore di integrazione commerciale, il distacco tra i PECO e i MED è aumentato anche in termini di flussi di IDE in entrata (Grafico 1).

A questo punto, dati l'evidenza empirica e i primi risultati delle stime, è utile testare la robustezza dell'ipotesi alla base della tesi, spiegata dal modello teorico nel terzo capitolo.

A questo fine, non essendo disponibili informazioni a livello settoriale sugli scambi commerciali fra paesi, il panel data costruito usa come variabile dipendente i

---

<sup>15</sup> Nel primo capitolo è emerso che l'area PECO è molto più integrata economicamente di quella MED: ad esempio, gli scambi commerciali interni all'area sono una quota del totale molto più rilevante tra i primi; Nel secondo capitolo si è visto che la minore integrazione produttiva dell'area MED è effettivamente frutto della difficoltà di firmare e implementare accordi Sud-Sud fra questi paesi.

<sup>16</sup> L'indicatore di integrazione economica è già riportato nel terzo capitolo nei grafici relativi a i profitti teorici. Tuttavia credo sia utile qui riportarlo per sottolinearne la dinamica alla luce delle prime stime effettuate.

(logaritmo) flussi di IDE in entrata nel paese  $j$  nell'anno  $t$  (sulla base dei dati usati nel primo capitolo). Il numero dei paesi (18, vedi Appendice A) e gli anni (dal 1991 al 2000) considerati nell'analisi formano un panel di 180 osservazioni.

Utilizzando gli effetti fissi a livello paese per controllare la presenza di differenze nei vantaggi comparati, si può focalizzare l'attenzione sulle variabili indipendenti, inserendo il *potenziale di mercato* di ogni paese delle due regioni, e misurandolo in tre modi diversi per verificarne la robustezza. La prima misura di potenziale di mercato, indicata con  $M_{jt}$ , rappresenta le spese totali di un dato paese ed è approssimata semplicemente con il (logaritmo) PIL di ogni paese ogni anno. La seconda misura di potenziale di mercato segue direttamente dalle considerazioni precedenti e fa interagire

il PIL di ogni paese con il grado di integrazione commerciale,  $MA_t = \sum_j \frac{m_{jt}}{d_{jt}}$ ,

introdotto nel terzo capitolo<sup>17</sup> (di cui si prende il logaritmo). L'accesso al mercato è calcolato sulla base degli scambi bilaterali in essere tra i paesi appartenenti alla stessa regione, pesati per le rispettive distanze geografiche. L'accesso al mercato indica il grado di integrazione economica del paese  $i$  nell'anno  $t$  nella regione considerata. Infine, la terza misura utilizzata, indicata con  $M(\text{Harris})_{jt}$ , segue la definizione tradizionale di potenziale di mercato introdotta da Harris (1954), ed è calcolata come la somma del (logaritmo) PIL di ogni paese più il PIL degli altri  $s$  paesi dell'area scontati per la loro rispettiva distanza dal paese  $j$ .

Secondo quanto emerso dal modello teorico, nel terzo capitolo, il numero di imprese presenti nell'area influenza negativamente i profitti potenziali che un'impresa multinazionale può ottenere investendo in una determinata regione. Quindi ci si aspetta che il coefficiente di questa variabile sia negativo.

Così come nelle precedenti stime, anche ora, per evitare problemi di simultaneità, tutti i dati legati alla costruzione delle variabili indipendenti sono stati ritardati di un periodo. Questo riduce l'orizzonte temporale in cui i dati sono disponibili dal 1992 al 1999 incluso. Oltre agli effetti fissi per paese, nella stima sono stati inclusi anche effetti fissi temporali, per controllare le fonti di eterogeneità non osservabile diverse dalle

---

<sup>17</sup> Par. 3.3, pag 145.



dinamiche di integrazione commerciale. Infine, per la poca disponibilità di dati commerciali della Siria, questo paese è stato escluso dalle stime econometriche.

La tabella 10 riporta i risultati dell'analisi econometrica. La prima colonna rappresenta il modello di riferimento: il potenziale di mercato,  $M_{st}$ , coincide con il PIL di ogni paese. L'ipotesi teorica sviluppata nel corso della tesi è testata nella seconda colonna in cui il potenziale di mercato è calcolato attraverso l'interazione di  $M_{jt}$  con la misura dell'integrazione commerciale,  $MA_{jt}$ . Infine nella terza colonna, il potenziale di mercato è calcolato seguendo la definizione tradizionale di Harris.

Coerentemente con il modello teorico e con l'evidenza empirica riportata, il modello 2, che testa l'ipotesi teorica già presentata, sembra essere quello che fitta meglio i dati, con la variabile di integrazione commerciale che ha il più elevato impatto positivo sulla determinazione dei flussi di IDE. In questo modello sia gli effetti fissi temporali sia quelli geografici (paese) hanno coefficienti significativi. E' da notare che il PIL da solo (prima colonna) predice abbastanza bene i flussi di IDE, coerentemente con i risultati classici della letteratura, raggiungendo quasi la stessa bontà di stima del modello corretto con l'integrazione commerciale; però quando si tiene in considerazione l'integrazione commerciale il coefficiente del PIL sui flussi di IDE, sempre significativo, è accresciuto (1,61 nel modello 2 contro 1,18 nel modello 1). Il coefficiente significativo e negativo del termine di interazione nel modello 2 rivela una distorsione strutturale tipica delle misure dei costi di trasporto basate su variabili legate al commercio, che tendono a pesare troppo le piccole economie aperte (per esempio, la Slovenia). La terza colonna mostra i risultati ottenuti con la misura tradizionale di potenziale di mercato derivata da Harris (1954): il coefficiente è alto, positivo e significativo, tuttavia la bontà della stima ottenuta con l'uso di questo indicatore è piuttosto bassa (0,33 contro una media di 0,5 nei primi due modelli).

Infine, contrariamente a quanto previsto dal modello teorico sviluppato nel terzo capitolo, il numero di imprese sembra influire in modo significativo e positivo sugli IDE. Sembra prevalere sull'effetto concorrenza (negativo) l'effetto di agglomerazione (positivo). Questo risultato, pur non essendo previsto dal modello, è coerente con

l'evidenza empirica in alcuni paesi e con i risultati presenti in letteratura (Altomonte e Resmini, 2002)<sup>18</sup>.

#### 4.6 Implicazioni di politica economica

L'evidenza empirica, nel primo capitolo, ha segnalato un diverso livello di integrazione produttiva e commerciale fra Unione Europea da un lato e PECO e MED dall'altro. In particolare, è emersa la diversa capacità delle due aree periferiche della UE nell'attrarre Investimenti Diretti Esteri. In questo capitolo si sono utilizzate due banche dati a livello di impresa per studiare, con l'ausilio dell'analisi econometrica, le determinanti degli IDE che si sono rivelate più rilevanti, nelle due regioni, nel corso degli anni novanta. Il primo gruppo di stime riportate rivela che, per ogni specificazione sottosettoriale utilizzata, la domanda locale ha sempre un effetto positivo e significativo sulla probabilità di effettuare un investimento in un determinato settore/regione<sup>19</sup>. Questi primi risultati sono stati seguiti dalla verifica econometrica puntuale dell'ipotesi teorica delineata nel terzo capitolo, sulla base del modello lì sviluppato: è la maggiore integrazione commerciale regionale dei PECO rispetto ai MED a spiegare le differenze dei flussi di IDE in entrata nelle due aree, negli ultimi anni. La facilità con cui una multinazionale collocata in un qualsiasi paese dell'Est Europa è in grado di accedere agli altri mercati dell'area rappresenta la caratteristica strutturale che rende i PECO una destinazione degli IDE preferibile rispetto ai paesi del Mediterraneo.

L'analisi ha, infatti, suggerito che passi avanti nel livello di integrazione economica regionale centro – periferie favoriscono l'entrata degli IDE, in particolar modo se i cosiddetti paesi periferici si presentano, a loro volta tra loro integrati.

Quindi, se l'obiettivo è di attrarre flussi di IDE in entrata da parte dei paesi più avanzati (Unione Europea, in particolare) è necessario che i MED ripensino alla propria politica regionale nella direzione di una maggiore loro integrazione. Innanzi tutto, è molto importante che passi avanti significativi siano fatti nell'integrazione tra i singoli paesi dell'area (Sud-Sud). Inoltre, è necessario che si velocizzi il processo di

---

<sup>18</sup> Per una rassegna della letteratura sulla nuova geografia economica Fujita et al. (1999), Ottaviano e Puga (1998).

<sup>19</sup> Nel paragrafo 4.4.2 si è sottolineata la robustezza di questo risultato alle diverse specificazioni utilizzate.

implementazione degli Accordi di Associazione Euro-Mediterranei per evitare che l'integrazione Nord-Sud proceda a diverse velocità, e che si allontani il progetto di creazione di un'Area di Libero Scambio Euro-Mediterranea.

**Tabella 1 Gli IDE nei PECO divisi per origine e destinazione (percentuale del numero totale di iniziative estere)**

	Bulgaria (%)	Estonia (%)	Lettonia (%)	Lituania (%)	Polonia (%)	Repubblica Ceca (%)	Romania (%)	Slovacchia (%)	Slovenia (%)	Ungheria (%)	Totale (%)
UE-15	77,2	78,8	74,4	69,7	75,9	78,2	81,2	79,4	88,2	81,4	78,5
Stati Uniti	13,2	19,6	25,6	24,7	17,6	13,7	11,8	13,1	5,9	11,6	14,8
Corea del Sud	2,6	0,0	0,0	1,1	1,4	0,5	2,1	2,8	1,5	1,8	1,3
Svizzera	5,3	1,6	0,0	4,5	3,5	5,3	4,5	2,8	2,9	2,8	3,8
Giappone	1,8	0,0	0,0	0,0	1,5	2,4	0,3	1,9	1,5	2,3	1,6
UE di cui											
Germania	18,2	8,1	12,5	25,8	28,8	36,0	17,9	20,0	20,0	26,1	26,7
Italia	19,3	2,0	0,0	3,2	14,9	8,2	26,9	28,2	36,7	23,0	16,1
Austria	10,2	1,3	6,3	3,2	7,2	15,1	6,3	18,8	21,7	22,1	12,5
Francia	10,2	1,3	0,0	4,8	11,2	12,1	13,4	10,6	6,7	9,2	10,2
Altri UE	42,0	87,2	81,3	62,9	37,9	28,5	35,4	22,4	15,0	19,5	34,4

Fonte: Elaborazione propria sulla base della banca dati PECODB

Tabella 2 Gli IDE nei paesi MED divisi per origine e destinazione (percentuale del numero totale di iniziative estere)

	Algeria (%)	Cipro (%)	Egitto (%)	Giordania (%)	Israele (%)	Libano (%)	Malta (%)	Marocco (%)	Siria (%)	Tunisia (%)	Turchia (%)	Totale (%)
UE-15	56,6	35,7	37,7	28,9	28,7	27,3	0,0	62,9	51,6	70,2	58,2	51,2
Stati Uniti	22,9	64,3	39,5	34,2	60,9	61,4	100,0	26,7	35,5	17,3	31,2	34,3
Giappone	3,6	0,0	3,5	2,6	1,7	0,0	0,0	1,7	0,0	1,8	5,1	2,7
Stati arabi	6,0	0,0	9,2	28,9	0,0	11,4	0,0	2,5	3,2	6,0	0,4	5,0
Altri	10,8	0,0	10,1	5,3	8,7	0,0	0,0	6,3	9,7	4,8	5,1	6,8
UE di cui:												
Francia	27,7	0,0	24,4	36,4	9,1	31,8	4,2	39,7	37,5	41,5	15,9	28,6
Italia	19,1	20,0	23,3	27,3	6,1	59,1	54,2	11,9	0,0	33,9	34,8	25,7
Germania	6,4	0,0	18,6	0,0	51,5	0,0	29,2	7,9	12,5	11,0	20,3	15,1
Regno Unito	10,6	60,0	17,4	27,3	18,2	4,5	12,5	6,0	25,0	5,1	4,3	9,4
Altri UE	36,2	20,0	16,3	9,1	15,2	4,5	0,0	34,4	25,0	8,5	24,6	21,4

Fonte: Elaborazione sulla base della banca dati DBMEDA

**Tabella 3 Descrizione settoriale degli IDE nei PECO e nei MED (percentuali del numero totale di iniziative)**

Settore	PECO (%)	MED (%)
Agricolo	1,0	0,2
Minerario	1,5	0,6
Manifatturiero	62,0	61,3
Alimentare	20,4	11,9
..Tessile	9,0	8,9
Chimico	8,4	22,9
Veicoli a motore	5,8	8,5
Macchinari	6,8	6,8
High-Tech	9,1	14,6
Altro	44,7	32,6
Fornitura di elettricità, gas e acqua	2,9	1,2
Costruzioni	4,0	1,2
Commercio all'ingrosso e al dettaglio	10,0	5,0
Hotel e ristoranti	1,8	5,4
Intermediazione finanziaria	8,0	12,0
Altro	9,0	9,0

Fonte: Elaborazione su banche dati PECODB e DBMEDA

Tabella 4. Risultati: tutti i settori e indice ORI

Variabili	IA tutto il campione	IB tutto il campione	2A PECO	2B PECO	3A MED	3B MED
Mktpot	0,02***(0,001)	-	0,02***(0,001)	-	0,01***(0,001)	-
Popolazione	-	0,02***(0,001)	-	0,04***(0,002)	-	0,01***(0,002)
Istruzione	-0,02*** (0,003)	-0,02***(0,003)	-0,03***(0,004)	-0,04***(0,004)	-0,001 (0,005)	0,007 (0,005)
ORI	0,01** (0,004)	0,03***(0,004)	-0,001(0,006)	0,05***(0,007)	0,02***(0,007)	0,03***(0,007)
Settore	9900,22***	10226,85***	6645,29***	7088,77***	4138,62***	3801,89***
Tempo	145,01***	164,19***	192,32***	227,67***	14,40**	11,86*
MED	-1,43***(0,060)	-1,86***(0,071)	-	-	-	-
Costante	-0,86***(0,205)	-1,68***(0,229)	-0,91***(0,309)	-3,22***(0,369)	-1,99***(0,328)	-2,54***(0,348)
No. osservazioni	5606	5606	2735	2735	2871	2871
Test di Wald chi2	23166,25***	24533,92***	10609,93	10934,50***	5037,86***	4838,81***

Nota: stime probit su un random-effects panel data. Gli standard error sono tra parentesi. Il test di Wald per la significatività congiunta dei coefficienti (F0: tutti i coefficienti=0) è riportato per le dummy settoriali e temporali

\*significativo al 10%

\*\*significativo al 5%

\*\*\*significativo all'1%

Tabella 5. Settore manifatturiero e Servizi; indice ORI

Variabili	1A tutto il campione	1B tutto il campione	2A PECO	2B PECO	3A MED	3B MED
<i>Manifatturiero</i>						
Mktpot	0,017***(0,001)	-	0,021***(0,001)	-	0,012***(0,002)	-
Popolazione	-	0,020***(0,001)	-	0,036***(0,003)	-	0,01***(0,002)
Istruzione	-0,023*** (0,003)	-0,024***(0,004)	-0,037***(0,005)	-0,036***(0,005)	-0,007(0,006)	0,002(0,006)
ORI	0,010***(0,005)	0,036***(0,005)	0,002(0,001)	0,062***(0,008)	0,018***(0,008)	0,02***(0,008)
Settore	7909,12***	8243,25***	4789,66***	5199,63***	3449,41***	3195,37***
Tempo	125,06***	141,81***	169,34***	199,03	12,61**	10,7*
MED	-1,45***(0,067)	-1,91***(0,080)	-	-	-	-
Costante	-0,762***(0,228)	-1,62***(0,254)	-1,01***(0,339)	-3,43***(0,405)	-1,77***(0,361)	-2,34***(0,384)
No. di osservazioni	4671	4671	2280	2280	2391	2391
Test di Wald chi2	18266,38***	19985,81***	7716,19***	7968,13***	4278,20***	4048,1***
<i>Servizi</i>						
Mktpot	0,01***(0,002)	-	0,02***(0,003)	-	0,009***(0,005)	-
Popolazione	-	0,01***(0,003)	-	0,03***(0,007)	-	0,009* (0,005)
Istruzione	-0,003(0,007)	-0,002 (0,007)	-0,03***(0,011)	-0,03***(0,011)	0,02 (0,012)	0,03*** (0,013)
ORI	0,01 (0,011)	0,03***(0,011)	-0,02 (0,017)	0,02 (0,018)	0,03 (0,018)	0,03*(0,018)
Settore	1382,47***	1400,80***	1033,66***	1079,11***	262,43***	269,49***
Tempo	27,08***	29,43***	32,86***	37,89***	5,57	5,02
MED	-1,45***(0,142)	-1,75***(0,159)	-	-	-	-
Costante	-1,85***(0,493)	-2,53***(0,543)	0,17 (0,758)	-1,68*(0,907)	-8,06 (16,07)	-7,77* (3,97)
No. di osservazioni	935	935	455	455	480	480
Test di Wald chi2	2201,57***	2220,47***	1428,52***	1457,34***	275,71***	283,74***

Nota: stime probit su un random-effects panel data. Gli standard error sono tra parentesi. Il test di Wald per la significatività congiunta dei coefficienti (H0: tutti i coefficienti=0) è riportato per le dummy settoriali e temporali; \*significativo al 10%; \*\*significativo al 5%; \*\*\*significativo all'1%.



Tabella 6. Settori a economie di scala e settori tradizionali; indice ORI

Variabili	IA tutto il campione	IB tutto il campione	2A PECO	2B PECO	3A MED	3B MED
<i>Econ. di scala</i>						
Mktpot	0,019***(0,001)	-	0,023***(0,002)	-	0,014***(0,003)	-
Popolazione	-	0,022***(0,002)	-	0,040***(0,005)	-	0,02***(0,003)
Istruzione	-0,026***(0,006)	-0,026***(0,006)	-0,046***(0,008)	-0,045***(0,008)	0,001(0,009)	0,01(0,010)
ORI	0,019***(0,008)	0,047***(0,008)	0,024***(0,012)	0,090***(0,013)	0,012(0,012)	0,02(0,012)
Settore	2790,27***	788,46***	1426,52***	1504,17***	930,74***	851,48***
Tempo	59,63***	65,08***	86,24***	99,13***	8,78	7,96
MED	-1,49***(0,105)	-1,98***(0,126)	-	-	-	-
Costante	-1,80***(0,357)	-2,74***(0,407)	-1,64***(0,538)	-4,35***(0,649)	-3,63***(0,554)	-4,34***(0,602)
No. di osservazioni	1872	1872	912	912	960	960
Test di Wald chi2	4819,08***	806,91***	1854,79***	1924,67***	1036,04***	972,72***
<i>Tradizionali</i>						
Mktpot	0,02***(0,001)	-	0,02***(0,002)	-	0,01***(0,003)	-
Popolazione	-	0,02***(0,002)	-	0,04***(0,004)	-	0,01***(0,003)
Istruzione	-0,02***(0,006)	-0,02***(0,006)	-0,03***(0,008)	-0,03***(0,008)	-0,02***(0,010)	-0,02(0,011)
ORI	-0,001(0,007)	0,02***(0,008)	-0,03***(0,012)	0,03***(0,013)	0,03***(0,013)	0,04***(0,014)
Settore	3080,06***	3192,76***	1681,01***	1838,77***	1268,19***	1182,83***
Tempo	61,89***	69,72***	84,79***	96,69***	7,25	6,93
MED	-1,44***(0,105)	-1,91***(0,125)	-	-	-	-
Costante	-0,301(0,352)	-1,13***(0,392)	-0,05(0,531)	-2,44***(0,635)	-1,98***(0,610)	-2,52***(0,653)
No. di osservazioni	1863	1863	912	912	951	951
Test di Wald chi2	6956,57***	7186,06***	2419,27***	2555,07***	1756,34***	1697,33***

Nota: stime probit su un random-effects panel data. Gli standard error sono tra parentesi. Il test di Wald per la significatività congiunta dei coefficienti (H0: tutti i coefficienti=0) è riportato per le dummy settoriali e temporali; \*significativo al 10%; \*\*significativo al 5%; \*\*\*significativo all'1%.

Tabella 7. Risultati: tutti i settori e indice LEG

Variabili	1A tutto il campione	1B tutto il campione	2A PECO	2B PECO	3A MED	3B MED
Mktpot	0,02***(0,001)	-	0,02***(0,001)	-	0,01***(0,001)	-
Popolazione	-	0,02***(0,001)	-	0,03***(0,003)	-	0,02***(0,002)
Istruzione	-0,02***(0,003)	-0,01***(0,003)	-0,04***(0,006)	-0,05***(0,006)	0,001(0,005)	0,01***(0,005)
LEG	0,15***(0,032)	0,25***(0,033)	0,20***(0,050)	0,47***(0,052)	0,11*(0,057)	0,17***(0,059)
Settore	7223,49***	7572,46***	5051,54***	5608,78***	4153,90***	3866,12***
Tempo	42,45***	31,20***	74,65***	50,68***	11,69*	11,22*
MED	-1,23***(0,073)	-1,36***(0,074)	-	-	-	-
Costante	-0,82***(0,172)	-1,13***(0,186)	-1,47***(0,258)	-2,50***(0,287)	-1,5***(0,192)	-1,89***(0,219)
No. di osservazioni	4742	4742	1871	1871	2871	2871
Test di Wald chi2	45954,01***	16589,38***	7217,43***	7614,63***	4959,80***	4699,26***

Nota: stime probit su un random-effects panel data. Gli standard error sono tra parentesi. Il test di Wald per la significatività congiunta dei coefficienti (H0: tutti i coefficienti=0) è riportato per le dummy settoriali e temporali

\*significativo al 10%

\*\*significativo al 5%

\*\*\*significativo all' 1%

**Tabella 8. Settore manifatturiero e Servizi; indice LEG**

Variabili	1A tutto il campione	1B tutto il campione	2A PECO	2B PECO	3A MED	3B MED
<i>Manifatturiero</i>						
Mktpot	0,02***(0,001)	-	0,02***(0,001)	-	0,01***(0,002)	-
Popolazione	-	0,02***(0,001)	-	0,03***(0,003)	-	0,02***(0,002)
Istruzione	-0,02***(0,004)	-0,02***(0,004)	-0,038***(0,006)	-0,05***(0,006)	-0,003 (0,006)	0,01 (0,006)
LEG	0,14***(0,036)	0,25***(0,037)	0,21***(0,054)	0,48***(0,056)	0,07 (0,063)	0,14***(0,065)
Settore	5824,83***	6123,06***	3954,21***	4407,48***	3497,54***	3214,67***
Tempo	34,20***	23,95***	63,21***	39,71***	10,14	9,29
MED	-1,24***(0,081)	-1,39***(0,083)	-	-	-	-
Costante	-0,70 (0,189)	-1,03***(0,204)	-1,47***(0,280)	-2,49***(0,312)	-1,22***(0,211)	-1,67***(0,240)
No. di osservazioni	3951	3951	1560	1560	2391	2391
Test di Wald chi2	12810,25***	13554,26***	5364,50***	5677,09***	4212,88***	3941,57***
<i>Servizi</i>						
Mktpot	0,01***(0,002)	-	0,02***(0,004)	-	0,01***(0,004)	-
Popolazione	-	0,01***(0,003)	-	0,03***(0,008)	-	0,013***(0,005)
Istruzione	-0,001(0,008)	0,002 (0,008)	-0,04***(0,015)	-0,05***(0,015)	0,02*(0,011)	0,03***(0,012)
LEG	0,18***(0,080)	0,26***(0,082)	0,52 (0,128)	0,41***(0,133)	0,27*(0,149)	0,32***(0,153)
Settore	980,73***	1020,92***	700,1***	727,02***	256,29***	270,20***
Tempo	14,58**	13,29**	18,78***	17,85***	6,49	6,46
MED	-1,24***(0,174)	-1,33***(0,172)	-1,08*(0,646)	-2,13***(0,726)	-6,65*(2,58)	-7,17* (3,95)
Costante	-2,11***(0,438)	-2,35***(0,474)	-	-	-	-
No. di osservazioni	791	791	311	311	480	480
Test di Wald chi2	1460,67***	1507,14***	945,38***	969,89***	271,25***	288,51***

Nota: sime probit su un random-effects panel data. Gli standard error sono tra parentesi. Il test di Wald per la significatività congiunta dei coefficienti (H0: tutti i coefficienti=0) è riportato per le dummy settoriali e temporali; \*significativo al 10%; \*\*significativo al 5%; \*\*\*significativo all'1%.

**Tabella 9. Settori a economie di scala e settori tradizionali; indice LEG**

Variabili	IA tutto il campione	IB tutto il campione	2A PECO	2B PECO	3A MED	3BMED
<i>Econ. di scala</i>						
Mktpot	0,018***(0,001)	-	0,023***(0,002)	-	0,015***(0,003)	-
Popolazione	-	0,019***(0,002)	-	0,033***(0,005)	-	0,02***(0,003)
Istruzione	-0,019***(0,006)	-0,017***(0,006)	-0,051***(0,011)	-	0,003 (0,008)	0,02 (0,009)
LEG	0,158***(0,055)	0,278***(0,057)	0,317***(0,088)	0,058***(0,010)	-0,019 (0,096)	0,07 (0,102)
Settore	2030,92***	2168,88***	1037,05***	0,609***(0,092)	904,00***	818,38***
Tempo	23,42***	18,02***	37,64***	1147,71***	8,89	7,95
MED	-1,22***(0,125)	-1,37***(0,126)	-	25,34***	-	-
Costante	-1,82***(0,297)	-2,14***(0,323)	-2,06***(0,462)	-	-3,13***(0,346)	-3,71***(0,403)
No. di osservazioni	1584	1584	624	624	960	960
Test di Wald chi2	3255,24***	3477,89***	1219,46***	1311,18***	992,43***	916,40***
<i>Tradizionali</i>						
Mktpot	0,017***(0,001)	-	0,023***(0,002)	-	0,01***(0,003)	-
Popolazione	-	0,021***(0,002)	-	0,038***(0,005)	-	0,02***(0,003)
Istruzione	-0,022***(0,007)	-0,021***(0,007)	-0,029***(0,010)	-	-0,02*(0,010)	-0,01 (0,011)
LEG	0,111***(0,056)	0,233***(0,058)	0,072 (0,084)	0,038***(0,010)	0,17*(0,098)	0,23***(0,102)
Settore	2219,88***	2324,24***	1373,47***	0,378***(0,087)	1349,04***	1265,88***
Tempo	19,52***	15,38**	41,31***	1514,18***	6,16	7,10
MED	-1,34***(0,131)	-1,52***(0,135)	-	28,54***	-	-
Costante	-0,454 (0,296)	-0,838***(0,321)	-1,13 (0,426)	-	-1,08***(0,335)	-1,47***(0,380)
No. di osservazioni	1575	1575	624	624	951	951
Test di Wald chi2	5427,17***	5570,18***	1793,89***	1910,76***	1751,62***	1692,88***

Nota: stime probit su un random-effects panel data. Gli standard error sono tra parentesi. Il test di Wald per la significatività congiunta dei coefficienti (H0: tutti i coefficienti=0) è riportato per le dummy settoriali e temporali; \*significativo al 10%; \*\*significativo al 5%; \*\*\*significativo all'1%

**Tabella 10 IDE e Integrazione Economica**

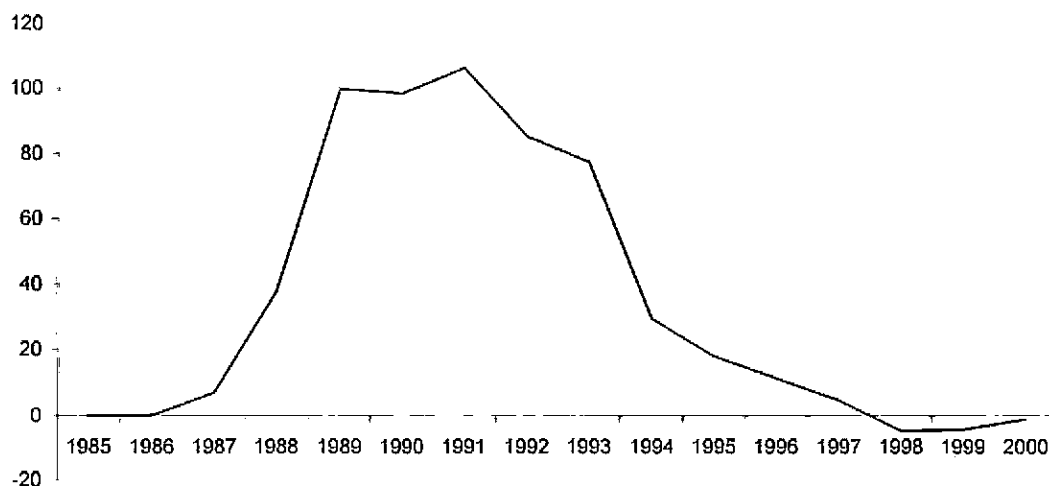
Variabile	1	2	3
MA <sub>1</sub>	-	2,50**(1,05)	-
M <sub>jt</sub>	1,18***(0,322)	1,61***(0,362)	-
M <sub>jt</sub> *MA <sub>1</sub>	-	-0,28***(0,103)	-
M(Harris) <sub>jt</sub>	-	-	2,01**(0,844)
Comp <sub>jt</sub>	0,55***(0,125)	0,78***(0,157)	0,44***(0,123)
Paese	1,66	2,52**	1,07
Tempo	20,67***	19,53***	14,72***
Costante	-7,23**(3,25)	-11,64***(3,67)	-7,85 (5,25)
No di osservazioni	135	129	135
R <sup>2</sup>	0,49	0,51	0,33
F-test	10,15***	9,36***	8,74***

Nota: Panel data con effetti fissi. Il test F per la significatività congiunta dei coefficienti (H0: tutti i coefficienti=0) è riportato per le dummy geografiche (paese) e temporali (anno).

\*\* : significativo al 5%

\*\*\*: significativo all' 1%.

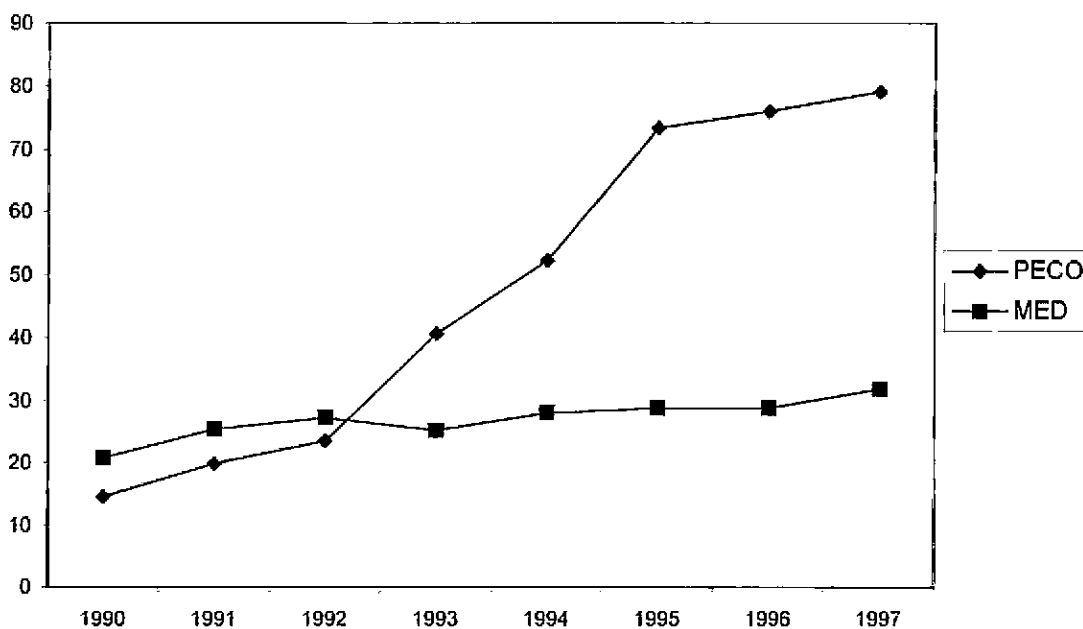
**Grafico 1. Differenza di tassi di crescita tra i PECO e i MED**



Nota: è la differenza dei tassi di crescita annuali del numero totale di IDE

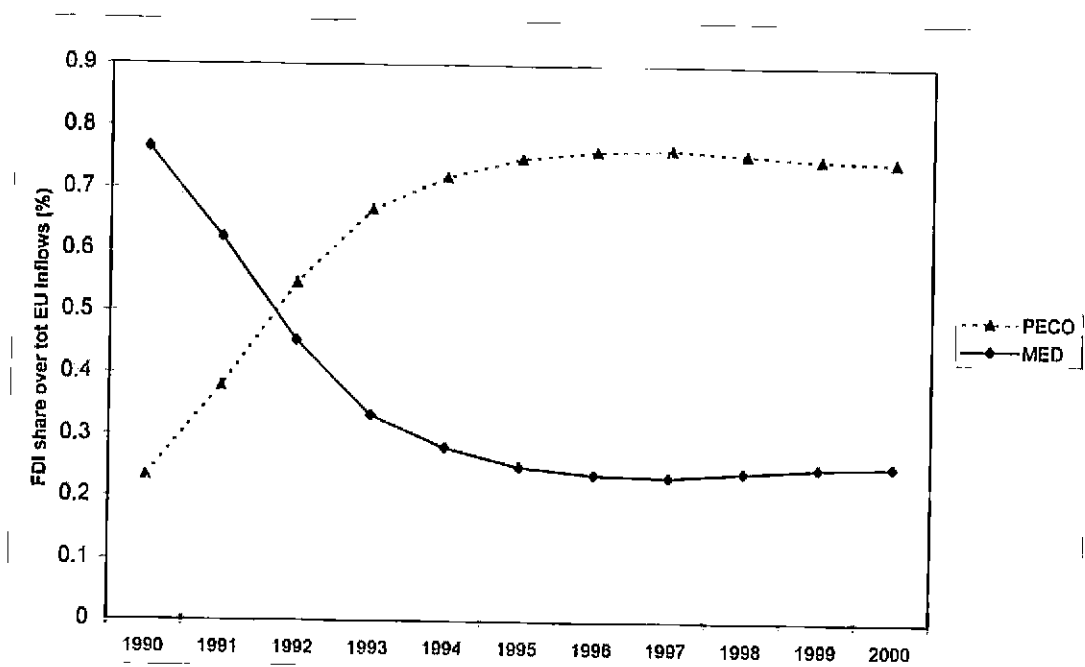
Fonte: elaborazione sulle banche dati PECODB e DBMEDA

**Grafico 2. L'evoluzione dell'indicatore di potenziale di mercato nei PECO e nei paesi MED**



Fonte: elaborazione sui dati FMI, Direction of Trade Statistics, diversi anni

**Grafico 3 – Evoluzione dei flussi di IDE europei in entrata nelle due aree**  
(percentuali del numero totale di IDE in un anno)



Fonte: elaborazione propria sulle banche dati PECODB e DBMEDA

## Appendice A. La Banca Dati

### A.1 Classificazione dei paesi

PECO: Bulgaria, Estonia, Polonia, Repubblica Ceca, Romania, Slovacchia, Slovenia, Ungheria

MED: Algeria, Cipro, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Marocco, Siria, Tunisia, Turchia.

### A2. Classificazione dei settori – NACE Rev1, 1993

#### (a) I Industria mineraria

10, 11, 12, 13 e 14 (estrazione di carbon fossile e lignite, minerali metalliferi, petrolio greggio e gas naturale)

#### (b) 39 settore manifatturiero (Pavitt, 1984: classificazione a 2 e tre cifre adattata a NACE Rev.1)

#### A.2.1 Settori a economie di scala

21 (carta); 22 (editoria, stampa); 241 e 242 (prodotti chimici di base e per l'agricoltura); 245 (saponi e detergenti); 246 e 247 (altri prodotti chimici e fibre sintetiche); 251 (gomma); 26 (lavorazione di minerali non metallici); 27 (metalli e loro leghe); 297 (elettrodomestici); 31 (macchine e apparecchi elettrici); 321 (elettronica); 322 e 323 (strumenti per la comunicazione); 341 (automobili); 351 (navi); 352 e 254 (ferrovie; motocicli)

#### A.2.2 Settori Tradizionali

151 e 152 (produzione e trasformazione di carne e pesce); 153 e 155 (prodotti vegetali, latte e prodotti caseari); 156 e 157 (grano e cibo per animali); 158 e 159 (produzione di pane, tè, caffè e altri prodotti alimentari comprese le bibite); 16 (tabacco); 17 (tessile); 18 (abbigliamento); 19 (pelle); 20 (legno); 28 (metalli); 361 e 362 (mobili); 363 e 365 (strumenti musicali e giocattoli); 366 (altri prodotti manifatturieri generali)

#### A.2.3. Settori specializzati



243 (pitture); 252 (Prodotti plastici); 291 (macchinari meccanici); 292 (macchinari generici); 293 (macchine per l'agricoltura); 294 e 295 (strumenti per le macchine); 334 e 335 (ottica, fotografia e orologi)

#### A.2.4 Settori High Tech

244 (farmaceutico), 30 (macchinari da ufficio e computers); 331 e 332 (strumenti medici e di precisione)

#### (c) 8 settore terziario

401 e 402 (elettricità e gas); 45 (costruzioni); 55 (alberghi e ristoranti); 642 (telecomunicazioni); 65 e 66 (intermediazione finanziaria e assicurazioni); 72 (informatica e attività connesse); 73 (ricerca e sviluppo); 92 (attività sportive e culturali).

#### A.3 Definizioni dei dati e fonti utilizzate

IDE flussi in milioni di US\$, World Investment Report, UNCTAD, diversi anni

POP: Popolazione del paese *host* in milioni, Banca Mondiale, World Development Indicators

PIL: PIL dei paesi *host* (milioni di US\$), Banca Mondiale: World development Indicators

Calcolata

Distanza: Distanza in chilometri tra la capitale del paese *host* e l'ideale centro dell'Unione Europea, identificato con la città di Francoforte. La misura della distanza è stata calcolata con un software autostradale standard.

Istruzione: Il rapporto tra gli occupati nel settore terziario, indipendentemente dall'età, e la popolazione di una determinata fascia di età (15-24 anni in questo caso), Banca Mondiale, World Development Indicators

LEG: un indice 0-10 che misura la completezza del quadro legale , Banca Mondiale

ORI: un indice tra 0 e 100elaborato negli anni da un gruppo di esperti permanente. sulla base di 100 indicatori ideali di business, BERI S.A.

M<sub>js</sub>: c.i.f. importazioni bilaterali, così come appaiono nelle statistiche del FMI, Direction of Trade, diversi anni.

## **CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE**

9

L'Unione Europea, l'Est Europa e il Mediterraneo sono attualmente impegnati in un processo di integrazione regionale che potrebbe dar vita nei prossimi anni al più grande blocco commerciale del mondo (con una quota pari a circa il 30 per cento del commercio mondiale).

L'integrazione economica tra paesi industrializzati e paesi in via di sviluppo può essere un importante catalizzatore per la crescita economica di questi ultimi<sup>1</sup>, in particolare se la dimensione Nord-Sud degli accordi è accompagnata da quella Sud-Sud.

Nel secondo capitolo, si è visto come nei PECO la firma e l'entrata in vigore degli accordi europei siano state veloci e fortemente aidate dalla prospettiva di aderire alla UE. L'idea di potere diventare paesi membri della UE ha permesso nei PECO l'attuazione di riforme economiche e istituzionali altrimenti difficilmente accettabili. Inoltre, con i criteri di Copenaghen in un primo momento, e con l'adozione dell'intero *acquis*, suddiviso in 31 capitoli, nel corso dei negoziati per l'adesione, la transizione dei PECO è stata guidata dalla UE. Nei MED, invece, a sette anni dalla Dichiarazione di Barcellona, gli Accordi di Associazione Euro-Mediterranei sono entrati in vigore solo con Giordania, Israele, Marocco e Tunisia<sup>2</sup>. I passi avanti verso la creazione di un'area di libero scambio Euro-Mediterranea sono più lenti di quanto previsto e la data prevista per il suo completamento potrebbe slittare dal 2010 al 2015.

Diverse caratteristiche presenta, al momento, anche l'integrazione Sud-Sud tra i paesi appartenenti alle due aree, anche se sia gli accordi europei sia gli accordi euro-mediterranei combinano le due dimensioni dell'integrazione regionale. In realtà, però, se i PECO si presentano oggi tra di loro integrati, grazie soprattutto all'esistenza, dal 1993, del CEFTA, l'area MED è invece ancora molto frammentata. Infatti, nonostante i tentativi di integrazione, soprattutto all'interno della Lega Araba, siano stati moltissimi negli ultimi cinquanta anni, non esiste ancora oggi nessun accordo multilaterale che unisca realmente i paesi dell'area<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Grazie all'effetto su IDE e commercio

<sup>2</sup> I rapporti con i Territori Palestinesi e con l'Egitto sono regolati da un Accordo di Associazione ad interim; Algeria e Libano hanno firmato gli accordi, che però non sono ancora entrati in vigore. La Siria ancora non ha neanche firmato l'accordo.

<sup>3</sup> Esiste invece una fitta rete di accordi bilaterali.

Il diverso livello di integrazione Sud-Sud influenza in modo rilevante la capacità dei singoli paesi partecipanti di beneficiare dell'integrazione con la UE e di attrarre IDE, i cui effetti sullo sviluppo economico sono ormai ampiamente riconosciuti in letteratura.

L'integrazione produttiva emersa negli anni novanta tra l'UE e le due aree studiate è stata molto diversa: nel periodo considerato, le imprese multinazionali hanno manifestato una chiara preferenza per i PECO rispetto ai MED. Infatti, sebbene entrambe le aree abbiano beneficiato della crescita generale degli IDE, i MED hanno sperimentato un aumento dei flussi in entrata pari alla metà di quello registrato dai PECO, che hanno visto decuplicata l'entrata annuale di IDE.

Quando è l'integrazione commerciale ad essere analizzata due aspetti sembrano più rilevanti. Una caratteristica che accomuna le due aree è l'orientamento geografico del commercio. Infatti, per entrambe le aree, la UE è il principale partner commerciale.

Una differenza tra le due aree, che segue direttamente dal diverso livello di integrazione esistente, è rappresentata dalla rilevanza del commercio tra paesi appartenenti alla stessa regione: solo il 6 per cento delle esportazioni di un paese MED è destinato ad altri paesi del Mediterraneo. Questa percentuale è più che doppia, quando sono i PECO ad essere considerati.

Nonostante le diverse dimensioni, però, una caratteristica accomuna l'andamento delle variabili considerate negli anni novanta: la crescita parallela degli IDE, del commercio con la UE e degli scambi commerciali interni all'area in contemporanea alla firma e attuazione di Accordi di Integrazione Regionale.

Questa evidenza empirica è coerente con il modello teorico sviluppato nel terzo capitolo, il quale collega positivamente la maggiore integrazione commerciale con l'aumento del potenziale di mercato offerto da una determinata regione alle imprese che abbiano intenzione di investire, *ceteris paribus*. L'intuizione alla base di questo risultato è semplice. La domanda di mercato fronteggiata da un'impresa localizzata nel paese *i* non coincide con i confini nazionali dello stesso. Supporre questo coincide con il sostenere che un'economia sia chiusa, ipotesi irrealistica nella maggior parte dei casi.

Ulteriore conferma all'esistenza di un effetto positivo dell'integrazione commerciale sui flussi di IDE deriva dall'analisi econometrica svolta nel quarto capitolo. Infatti, pur tenendo conto delle differenze settoriali e geografiche, la variabile di integrazione commerciale ha il più elevato impatto positivo sulla determinazione dei flussi di IDE.

Sembra dunque che l'ipotesi alla base di questo lavoro, secondo la quale la combinazione di accordi di integrazione regionale Nord-Sud e Sud-Sud, favorisce i flussi di Investimenti Diretti Esteri da Nord a Sud, spieghi bene le dinamiche in corso tra UE, PECO e MED.

Una diretta implicazione dei risultati ottenuti è la necessità per i MED di fare passi avanti significativi nell'integrazione regionale, così come l'Unione Europea ammonisce in ogni riunione ufficiale. I paesi partner del Mediterraneo, infatti, pur avendone mostrato la volontà, con la firma dei numerosi accordi presentati nel corso della tesi, non sono ancora riusciti a integrarsi economicamente tra loro, perdendo così la possibilità di beneficiare appieno dell'integrazione con l'UE, e rendendo molto difficile la formazione dell'area di libero scambio prevista dal Partenariato per il 2010.

L'analisi effettuata ha dimostrato che l'integrazione regionale tra i paesi periferici, appartenenti a PECO e MED, è condizione necessaria per attirare consistenti flussi di IDE dall'Unione Europea (Centro). Al fine di verificare la robustezza di questo risultato, potrebbe essere interessante applicare l'analisi ad altre esperienze di regionalismo nel mondo (ad esempio, in America Latina). Inoltre, rimane da dimostrare se l'integrazione regionale sia pure condizione sufficiente per un maggiore afflusso di IDE. La comparazione tra le due regioni, PECO e MED, ha evidenziato il maggiore afflusso di IDE in Europa Centro-Orientale, senza considerare però le diverse dinamiche nazionali all'interno della stessa regione. A questo proposito, l'introduzione di un insieme di variabili istituzionali nazionali nel modello stimato ne potrebbe migliorare la capacità esplicativa. Sarebbe così possibile distinguere chiaramente l'influenza esercitata sui flussi di IDE da fattori specifici ai singoli paesi rispetto a quelli regionali, che, essendo legati ai processi di integrazione in corso, sono comuni agli stati di una stessa regione.

## **BIBLIOGRAFIA**

Ahrens, J. e Meurers, M. (1999) "Institutions, Governance and Economic Performance in Post Socialist Countries: A conceptual and Empirical Approach", WP Goettingen University

Aitken, B.J., Harrison, E. (1999) "Do domestic firms benefit from foreign direct investment? Evidence from Venezuela", *American Economic Review*, vol.89 (3), pp. 605-618

Alessandrini, S. (Ed.) (2000) "The EU Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe" Giuffrè Editore, Milano

Alessandrini, S. e Resmini, L. (2001) "Comparing FDI trends in CEE and MED region" presentato alla seconda conferenza del Femise, Marsiglia

Alessandrini, S. e Sacerdoti, G. (Ed.) (1994) "Regionalismo economico e sistema globale degli scambi", Giuffrè Editore, Milano

Aliboni R., (2000) "I rapporti tra Europa e Mediterraneo: il quadro istituzionale e politico" in "Le economie del Mediterraneo", Ed. Banca d'Italia, Roma, pp.19-88

Alonso-Gamo, P., Fennell, S., Sakr, K. (1997) "Adjusting to new realities: MENA, The Uruguay Round, and the EU Mediterranean Initiative" IMF WP/97/5

Altomonte, C. (2000) "Economic determinants and institutional frameworks: FDI in economies in transition", *Transnational Corporations* vol. 9 (2), pp. 75-106

Altomonte, C. and Guagliano, C. (2003) "Analysis of FDI in Central and Eastern Europe and the Mediterranean Countries", *Economic Systems* 27, pp 223-246

Altomonte C., Resmini, L. (2002) "Multinational corporations as a catalyst for industrial development: the case of Poland", *Scienze Regionali* vol. 2, pp. 29-58



Anderson, J.E. e van Wincoop, E. (2003) "Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle", *American Economic Review*, vol. 93 (1), pp. 170-192

Anderson, J.E., (1979) "A theoretical Foundation for the Gravity Equation", *American Economic Review*, vol. 69 (1), pp.106-116

Antras, P. "Firms Contracts ant Trade Structure", *Quarterly Journal of Economics*, forthcoming

Balasubramanyam, V.N., Sapsford, D. e Griffiths, D. (2002) "Regional Integration Agreements and Foreign Direct Investment: Theory and Preliminary Evidence", *The Manchester School* Vol.70 (3), pp. 460-482

Baltagi, B.H. (2001) "Econometric Analysis of Panel Data", John Wiley & Sons, Ltd., Chichester

Baldwin,R. (1994) "Towards an integrated Europe", CEPR Ed., London

Barrel, R. e Pain, N., (1999) "Domestic institutions, agglomerations, and foreign direct investments in Europe", *European Economic Review* 43, pp.925-934

Bevan, A. e Estrin, S., (2000) "The determinants of foreign direct investment in transition economies", University of Michigan William Davidson Institute DP 342

Bhagwati, J. ed., (2002) "Going alone: The Case for relaxed Reciprocity in Freeing Trade", MIT Press, Cambridge MA

Blomstrom, M. e Kokko, A. (1997), "How foreign investment Affects Host Countries", World Bank, Policy Research Working Paper No. 1745

Blomstrom, M. e Kokko, A. (1997), "Regional Integration and Foreign Direct Investment", NBER Working Paper No. 6019, Washington, D.C.

Borensztein, E., De Gregorio, J. e Lee, J.W. (1998) "How does Foreign Direct Investment affect economic growth?", *Journal of International Economics*, Vol.45 (1), pp. 115-135

Brainard, S. (1997) "An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-off between Multinational Sales and Trade", *American Economic Review*, vol.87 (3), pp.447-465

Brunetti, A., Kisunko, G. e Wede, B. (1997) "Institutional obstacles to doing business: region by region results from a worldwide survey of private sector", Washington, D.C., The World Bank, Policy Research WP No. 1759

Carr, D., Markusen, J. e Maskus, K. (2001), "Estimating the knowledge-capital model of multinational enterprise", *American Economic Review*, vol. 91(3), pp.693-708

Caves, R. (1996) "Multinational Firms and Economic Analysis", 2<sup>nd</sup> Edition Cambridge University Press

Chen, L e Kwan, Y. (2000) "What are the determinants of the location of foreign direct investments? The Chinese experience", *Journal of International Economics* 51, pp.379-400

Commissione Europea (2003) "Euromed Report", vari numeri, [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)

Commission of the European Communities (2003) Communication from the Commission to the Council and the Parliament", 15 Ottobre. COM (2003) 610 final

Commission of the European Communities (2003) Communication from the Commission to the Council and the Parliament, 11 marzo COM (2003) 104 final

Commission of the European Communities (1997) Agenda 2000, COM (97), 15 luglio 1997

Commission of the European Communities (1990) "Association Agreements with the countries of Central and Eastern Europe: a general outline", 27 agosto, COM (90) 398 final

Campos, N.F. e Kinoshita, Y. (2003) "Why does FDI go where it goes? New Evidence from the Transition Economies" CEPR Discussion Paper No.3984

Daude, C. Stein E. e Yeyati E. (2003) " Regional Integration and the location of FDI", IADB Working Paper No.492

Davis, D.R. e Weinstein, D.E. (1998) "Market Access, Economic Geography and Comparative Advantage: An Empirical Assessment" NBER WP 6787

Dixit, A.K. e Stiglitz, J. (1977) "Monopolistic competition and optimum product diversity", American economic Review, vol.67 (3), pp.297-308

Djankov, S. e Hoekman, B. (2000) "Foreign Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises", World Bank Economic Review 14, pp.49-63

Dunning, J. (1973) "The Determinants of International Production", Oxford Economic Papers 25, pp. 289-336

Dunning, J. (1977) "Trade, location of economic activities and the MNE: a search for an eclectic approach" in "The International allocation of economic activity", ed. Ohlin, B. e Hesselborn, P.O. e Wijkma, P.M., McMillan Editore, pp.395-418

Dunning, J.H. (1992) "Multinational enterprises and the global economy", Addison-Wesley, London

Feenstra, R. (1998), "Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy", Journal of Economic Perspectives, vol.12 (4), pp.31-50

FEMISE (2001) "La grande zone arabe de libre échange et les perspectives d'intégration sud-sud en Méditerranée", [www.femise.org](http://www.femise.org)

Fujita, M., Krugman, P. e Venables, A. (1999), *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*, MIT Press, Cambridge

Gasiorek, M. et al. (2003) "The EU and the Southern Mediterranean: the impact of rules of origin" Discussion Paper, University of Sussex

Globerman, S. (2002) "Trade, FDI and Regional Economic Integration: cases of North America and Europe" presentato alla Conferenza Enhancing Investment Cooperation in NorthEast Asia, Honolulu, Haway, 7-9 agosto 2002

Greene, W. (1999), "Econometric Analysis", 4<sup>th</sup> Ed., Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ

Grossman, G. e Hart, O.D. (1986 "The cost and benefit of ownership: a theory of lateral and vertical integration", *Journal of Political Economy* 94, pp. 691-719

Grossman, G. e Helpman, E. (2002) "Outsourcing vs. FDI in Industry equilibrium", NBER WP 9300

Grossman, G. (1998), comment on Alan Deardoff , "Determinants of Bilateral Trade: Does gravity work in a neoclassical world?" in J.A. Frankel ed., *The Regionalization of the World Economy*, University of Chicago for the NBER, pp. 29-31

Handoussa, H. e Reiffers, J. (2003) "The impact of EU Enlargement on the Mediterranean Partners", *Femise Contribution to the 7th annual Meeting of Experts on Economic Transition in the Southern Mediterranean Countries*, 23-24 April 2003

Handoussa, H. e Reiffers, J. (Ed.) (2003) "Femise annual report 2003", [www.femise.org](http://www.femise.org)

Harris, C. (1954) "The market as a factor in the localization of industry in the United States, *Annals of the Association of American Geographers* n.64, pp.315-348

Head, K. e Mayer, T. (2002), "Market Potential and the Location of Japanese Investment in the European Union", mimeo

Head, K., Ries, J., e Swenson, D., (1995) "Agglomeration benefits and location choice: evidence from Japanese manufacturing investments in the United States", *Journal of International Economics* 38, pp. 223-248

Helliwell J.F, McCallum, J. (1995) "National borders still matter for trade", *Policy Options*, 16, pp.44-48

Helpman, E. (1984) "A simple theory of trade with multinational corporations", *Journal of Political Economy*, vol.92, pp. 451-471

Helpman, E. e Krugman, P. (1985) "Market structure and Foreign Trade", MIT Press Cambridge MA

Horstmann, I. J. e Markusen, J. (1987) "Strategic Investments and the Development of Multinationals", *International Economic Review*, Vol. 28, pp. 109-121

Horstmann, I. J. e Markusen, J. (1992) "Endogenous market structure in international trade", *Journal of International Economics*, vol.32, pp.109-129

IADB (2002) "Beyond Borders: the New Regionalism in Latin America", Washington, D.C.

Kalotay, K. (2002) "Central and Eastern Europe – Export Platform for Investors?", *The Journal of World Investment* , vol.3 (6)

Krugman, P. (1980) "Scale economies, product differentiation and the pattern of trade", *American Economic Review* 70, pp.950-959

Landesmann, M. (2003) "Structural features of economic integration in a Enlarged Europe: patterns of catching-up and industrial specialisation" *European Economy. Economic Papers*, No. 181

Lankes, H.P., Venables, A. J., (1996) "Foreign direct Investment in economic transition: the changing pattern of investments", *Economic Transition* 4, pp.331-347

Liang, K. e Zieger, S. (1986) "Longitudinal data analysis using generalised linear models", *Biometrika* 73, pp.13-22

Marescau, M. (2001) "From Europe Agreements to Accession Negotiations" in "L'Europa di domani: verso l'allargamento dell'Unione Europea", Ed. Ganino, M., Venturini, G., Giuffrè Editore, Milano

Markusen, J. R. (1984) "Multinationals, multi-plant economies, and the gains from trade", *Journal of International Economics* 16, pp.205-226

Markusen, J.R. (1995) "The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade", *Journal of Economic Perspectives* 9, 169-189

Markusen, J.R. (2002) "Multinational firma and the theory of International Trade", MIT Press, Cambridge, MA

Markusen, J e Venables, A. (1998) "Multinational Firms and the new trade theory", *Journal of International Economics*, vol.46 (1), pp.183-203

Markusen, J. e Venables, A. (1999) "Foreign Direct Investment as a catalyst for industrial development" *European Economic Review*, vol.43 (5), pp. 335-356

Markusen, J e Venables, A. (2000) "The theory of endowment, intra-industry and multi-national trade", *Journal of International Economics*, vol.52 (2), pp.209-234

Marshall, A. (1890) "Principles of Economics", MacMillan, London, 8<sup>th</sup> ed. Published in 1920

McCallum, J. (1995) "National Borders Matter: Canada-US Regional Trade Patterns", *American Economic Review*, vol.85 (3), pp.615-623

Morisset, J. e Neso, O.L. (2002) "Administrative barriers to foreign investment in developing countries" World Bank WP n.2848

Motta, M. (1992) "Multinational firms and the tariff jumping argument. A game theoretic analysis with some unconventional conclusions", *European Economic Review*, vol.36 (8), pp. 1557-1575

Motta, M e Norman, G. (1993) "Eastern European Economic Integration and Foreign Direct Investment", *Journal of Economics and Management Strategies*, vol.2 (4), pp.483-507

Motta, M e Norman, G. (1996) "Does Economic Integration Cause Foreign Direct Investment?", *International Economic Review*, vol.37 (4), pp.757-783

Neary, J.P. (2002) "Foreign Direct Investment and the Single Market" CEPR DP No.3419

Nenci, S. (2002) "Il ruolo delle riforme nei processi di integrazione regionale: il caso dei PECO", CIDEM WP No.09

Obstfeld, M. e Rogoff, K. (2000) "The six major puzzles in International Macroeconomics. Is there a Common cause?" NBER WP 7777

OECD (2001) "Towards Arab and Euro-MED Regional Integration", [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

Ottaviano, G. e Puga, D. (1998) "Agglomeration in the Global Economy: A Survey of the New Economic Geography", *The World Economy*, vol.21 (6), pp. 707-732

Pavitt, K. (1984) "Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory", *Research Policy* vol.13, pp.343-373

Presidenza del Consiglio dei Ministri e della Commissione per la Garanzia dell'informazione statistica (2002) "Le statistiche sugli Investimenti Diretti Esteri e sull'attività delle imprese multinazionali", Rapporto di Ricerca

Reiffers, J.L. (1997) "La Méditerranée aux portes de l'an 2000", Institut de la Méditerranée, Economica, Marseille

Resmini, L., (2000) "The determinants of foreign direct investment in the CEECs: new evidence from sectoral patterns", *Economic Transition* 8, pp. 665-689

Resmini, L., (2002) "Interpreting inward FDI in the Mediterranean Basin and in Central and Eastern Europe: why so different?", ISLA- Università Bocconi Discussion Paper no.4

Rodriguez-Clare, A.(1996) "Multinationals, linkages, and economic development", *American Economic Review*, vol.86 (4), pp.852-873

Roland, G. (2001), "Transition and Economics – Politics, Markets, and Firms", MIT Press, Cambridge MA

Shatz, H.J. e Venables, A.J. (2000) "The geography of International Investment" in *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Ed. G.L. Clark, M. Feldman e M.S. Gertler



Sideri, S. (2001) "Euro-Mediterranean Partnership Initiative and the EU Enlargement", ISPI Studi & Ricerche

UNCTAD (1998) "World Investment Report 1998 - Trends and Determinants", Geneva

UNCTAD, (1999) "World Investment Report 1999 - Foreign direct investment and the Challenge of Development", Geneva

UNCTAD (2002) "World Investment Report 2002 - Transnational Corporations and Export Competitiveness", Geneva.

UNCTAD, (2003) "World Investment Report 2003 - FDI Policies for development: National and International Perspectives", Geneva

Venturini, G. (2001) "Le relazioni esterne dell'Unione Europea", in "L'Europa di domani: verso l'allargamento dell'Unione", a cura di M.Ganino e G.Venturini, Giuffrè Editore, Milano

Wheeler, D. e Mody, A. (1992) "International Investment location decisions: the case of U.S. firms", *Journal of International Economics* vol.33, pp.57-76

World Bank (2001) "Transition, The first Ten Years", World Bank Report, Washington D.C.

World Bank (2000) "Trade Blocks", World Bank and Oxford University Press

WTO(2003) "World Trade Report 2003", Geneva

WTO (2002) Trade Policies Review Division WTO Secretariat "Regional Trade Integration under Transformation", Geneva

WTO (2002) "Rules of origin regimes in regional trade agreements", WT/REG/W/45, Geneva

WTO (2000) "Mapping of Regional Trade Agreements", WT/REG/W/41, Geneva

Zarrouk, J., Zallio, F. (2000) "Integrating Free Trade Agreements" presentato alla Terza Conferenza del Mediterranean Development Forum, al Cairo, Egitto, 5/8 Marzo 2000