

Global Outlook

ECONOMIA POLITICA INTERNAZIONALE

XVI Edizione
Anno 2012

RAPPORTO FINALE

AUTORE

Andrea Renda

COLLABORATORI

**Luciano Pollichieni, Elena Pons, Lucrezia Quarta, Lorenzo
Sardellitti**

ROMA, 18 MARZO 2013

INDICE

Lista delle figure	4
Lista delle tabelle	5
Ringraziamenti	6
Sintesi del rapporto.....	8
Introduzione: l'economia globale nel 2012	11
Parte prima: economie in transizione	13
1 L'Europa e la globalizzazione	14
2 I paesi del Golfo: un'opportunità mancata per l'Europa e l'Italia?	23
3 La Russia dopo le elezioni: un gigante dormiente o nuovo motore della crescita?	29
4 I paesi del Mediterraneo: convergenza senza cooperazione?.....	34
5 Il Brasile: fermare la deriva dei continenti.....	51
6 La Cina: un colosso ancora da scoprire	56
7 La Turchia: astro nascente dell'economia globale?	67
Parte Seconda: Raccomandazioni di policy	72
1 Dalla austerità alla crescita: non basta il “six pack”, bisogna essere “smart”	73
2 Italia ed Europa devono costruire il proprio modello di innovazione e sviluppo partendo dai propri punti di forza	74
3 L'Italia: come ripensare la politica industriale a livello nazionale e internazionale	76
4 L'internazionalizzazione delle imprese italiane: come “fare sistema” all'estero?	78
5 Regulatory governance: come mettere innovazione e competitività al centro di tutte le politiche pubbliche.....	80
6 Il Mediterraneo e il Golfo: come uscire dal “dilemma del prigioniero”	81
7 La Turchia: un partner naturale per le PMI italiane	83
8 Brasile e Russia: due strategie di cooperazione per generare competitività.....	84
9 Cina: dove fare sistema è essenziale	86
Bibliografia	88

LISTA DELLE FIGURE

Figura 1 – Impact of downside risks	12
Figura 2 – Spesa in ricerca e sviluppo, miliardi di euro, 2004-2018.....	15
Figura 3 – Vantaggio statunitense sull'Europa in tema di innovazione, 2011	17
Figura 4 – Recenti sviluppi macroeconomici nei paesi del CCG	23
Figura 5 – (quote di) Finanziamenti ufficiali elargiti a paesi arabi in via di transizione, 2011-2012	27
Figura 6 – Il prodotto pro capite nei paesi del Mediterraneo nel 2009 rispetto all'Italia (fatta uguale a 100; \$ internazionali PPA).....	36
Figura 7 – Ineguaglianze di sviluppo su scala globale e su scala mediterranea 1950- 2000 (indice di Gini)	37
Figura 8 – Tasso di crescita annua fra 1950 e 2011 e Pil pro capite nel 1950.	39
Figura 9 – Due misure del divario fra economie: il coefficiente di variazione e l'indice di Theil 1950-2000	40
Figura 10 – Due misure del divario fra economie: il coefficiente di variazione e l'indice di Theil 1990-2011	41
Figura 11 – Indici di Theil delle ineguaglianze nel prodotto pro capite fra tutti i paesi del Mediterraneo e fra le cinque aree in cui i paesi del Mediterraneo sono suddivisi 1950-2011.	43
Figura 12 – Indici di Theil e di Gini per le economie mediterranee, 1950-2005.....	44
Figura 13 – Tassi di crescita annui dei paesi ad alto e medio reddito del Mediterraneo 1991-2010 (%).....	45
Figura 14 – Tassi di crescita del Pil pro capite nel 2007-11 e livello del Pil pro capite nel 2007.....	46
Figura 15 – Tasso di crescita annua fra 1990 e 2011 e Pil pro capite nel 1990	47
Figura 16 – Produttività del lavoro (output per lavoratore) nelle aree del Mediterraneo 1980-2009 (euro 2009).....	48
Figura 17 – Produttività totale dei fattori nelle aree del Mediterraneo (rispetto alla PTF nell'area latina = 1) 1970-2010	49
Figura 18 – Tasso di interesse e di inflazione in Brasile, 2007-2012.....	53
Figura 19 – Contribution to world GDP growth.....	57
Figura 20 – Reddito medio per lavoratore ed età media	58
Figura 21 – Household saving and disposable income in China, 1992-2008.....	58
Figura 22 – due scenari per la Cina.....	60
Figura 23 – Caratteristiche degli esportatori	60

LISTA DELLE TABELLE

Tabella 1 - Indici di Gini (%) relativi alla distribuzione personale del reddito fra il 1940 e il 2006.....	42
Tabella 2 – Stime sul Brasile, 2013-2014.....	53
Tabella 3 - Acquisizioni cinesi in vari settori industriali, 2001-2009.....	61

RINGRAZIAMENTI

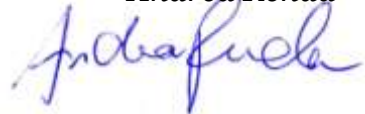
Quest'anno il Global Outlook Report dello IAI ha intrapreso un nuovo percorso rispetto agli anni precedenti, dando spazio a riflessioni di tipo strategico e a raccomandazioni di policy che si vanno ad affiancare ai tradizionali approfondimenti sui paesi che sono stati oggetto dei seminari organizzati nel corso dell'anno. L'augurio è che questa nuova veste del rapporto incontri il gradimento del lettore e possa ispirare azioni di politica pubblica orientate alla crescita dell'Italia nel contesto internazionale. Lo staff economico dell'Istituto Affari Internazionali intende proseguire lungo questa strada negli anni a venire, se l'iniziativa susciterà interesse, affinandola e possibilmente affiancandola allo studio di strumenti quantitativi sull'evoluzione dell'economia mondiale (a livello globale, regionale, locale) da più prospettive visuali.

L'autore desidera ringraziare l'Istituto Affari Internazionali per il supporto logistico e organizzativo, tutti coloro che hanno partecipato ai seminari del Global Outlook nel corso del 2012, le imprese e le istituzioni che hanno reso possibile lo svolgimento dei lavori, i collaboratori Lucrezia Quarta, Luciano Pollichieni, Lorenzo Sardellitti ed Elena Pons, e soprattutto gli esperti che hanno arricchito, con le loro testimonianze, il contenuto delle pagine che seguono:

- *Abdel Aziz Abu Hamad Aluwaisheg, del Consiglio di Cooperazione del Golfo;*
- *Dimitri Trenin, direttore del Moscow Center del Carnegie Endowment for International Peace;*
- *Paolo Malanima, dell'Istituto di Studi sulle Società del Mediterraneo del Consiglio nazionale delle Ricerche;*
- *Roberto Zavatta, di Economisti Associati;*
- *Sinan Ulgen, del think tank EDAM di Istanbul;*
- *Mario Girasole, di TIM Brasil;*
- *Fabrizio Saccomanni, Giorgio Gomel, Stefano Federico e Filippo Vergara, della Banca d'Italia;*
- *Stefano Mangini, di Noah Brand Energy.*

Grazie e alla prossima edizione!

Andrea Renda



GLOBAL OUTLOOK

Il Global Outlook è un'iniziativa dell'Istituto Affari Internazionali (IAI), nata nel 1996 in collaborazione con alcuni grandi gruppi italiani. Ha l'obiettivo di offrire un luogo di dibattito, analisi ed orientamento su tematiche economiche e strategico-politiche rilevanti per le strategie delle imprese e l'azione internazionale dell'Italia.

Il progetto è rivolto a due referenti principali:

- *Aziende e gruppi privati interessati ad approfondire e monitorare l'evoluzione di paesi, aree regionali, mercati e temi di particolare rilevanza che influenzano più o meno direttamente le loro scelte e strategie internazionali.*
- *Enti, istituzioni ed organizzazioni interessati alla definizione delle strategie di politica economica estera italiane ed al rafforzamento della presenza del Sistema Italia nel contesto globale.*

Hanno preso parte all'edizione 2012 del Global Outlook IAI, tra gli altri, Enel, Eni, Finmeccanica, Sace, Simest, Telecom Italia, Trentino Sprint, Unicredit Group, il Ministero degli Esteri e la Banca d'Italia.

Il Global Outlook si propone di:

- *Mettere a fuoco gli scenari di riferimento economico-strategici alla luce dei radicali cambiamenti in atto nel quadro economico mondiale.*
- *Definire un quadro di riferimento complessivo di informazione e analisi sulle maggiori aree emergenti.*
- *Monitorare i processi di proiezione internazionale del sistema imprenditoriale italiano ed esaminarne i possibili sviluppi.*
- *Avanzare una serie di proposte per la definizione delle politiche per l'internazionalizzazione del sistema Italia e, più in generale, della politica economica estera italiana.*

SINTESI DEL RAPPORTO

Non si può dire che il 2012 sia stato un buon anno per l'economia mondiale. Al contrario, gli analisti economici hanno registrato un inasprimento della crisi economica che ha investito le economie più industrializzate sin dal 2008, e la conferma della transizione, ormai avvenuta, da crisi finanziaria a crisi economica, fino a crisi dei debiti sovrani, soprattutto per i paesi più esposti come l'Italia. Il nostro paese è stato lungamente protagonista – soprattutto in negativo – del dibattito economico internazionale, fino ad essere definito il “grande malato” dell'Europa. La debolezza della *governance* europea e dell'eurozona, i dati sempre più allarmanti sulla crescita interna e sulla produttività del lavoro e il debito ormai ben al di sopra dei duemila miliardi di euro fanno del nostro paese un obiettivo quasi scontato per i mercati finanziari internazionali.

Peraltro, il 2012 è stato un anno piuttosto allarmante anche per alcune delle economie emergenti, molte delle quali hanno subito un rallentamento significativo (tra tutti la crescita brasiliana, ferma al +0,9%). La natura inter-dipendente e interconnessa delle economie globali è stata ben colta dal recente World Economic Forum di Davos, che ha calcolato l'impatto potenziale sulla crescita di tre macro-rischi che oggi si stagliano all'orizzonte dell'economia mondiale: un inasprimento della crisi dell'Euro; il *fiscal cliff* statunitense, per ora solo rimandato e non politicamente risolto; e una brusca decelerazione della crescita dell'economia cinese.

Il problema più fisiologico e strutturale dell'Europa non è legato alla crisi, ma al fatto che essa è sempre meno presente nelle *global value chains* e sembra non reggere il passo di altre regioni del mondo. Questo tema è di particolare importanza per il nostro paese, avviluppato in una recessione resa ancor più difficilmente reversibile dai ritardi infrastrutturali, dal declino dell'istruzione universitaria, dall'assenza di politiche per attrarre competenze di alto livello dall'estero, dall'inesistenza di una politica industriale adatta al nostro tessuto imprenditoriale e dalla necessità di sviluppare una politica economico-industriale internazionale orientata alla creazione di valore attraverso *partnership* strategiche con paesi vicini e affini (Turchia) ed economie emergenti bisognose di tecnologie avanzate (Brasile, Russia, paesi del Golfo).

Per tornare a crescere, la qualità delle politiche e degli investimenti pubblici è più importante della quantità di risorse spesa. In linea con questa conclusione, il Rapporto Global Outlook 2012 contiene le seguenti raccomandazioni.

Innanzitutto, **Italia ed Europa devono costruire il proprio modello di innovazione e sviluppo partendo dai propri punti di forza.** Per molti motivi, la politica europea degli ultimi anni ha avuto il duplice e deplorabile effetto di deprimere la grande industria e soffocare le PMI innovative: tra le tante cause di questo problema, ormai riconosciuto ai più alti livelli istituzionali, vi è l'aver pensato che tra le due categorie di imprese vi fosse un rapporto di

rivalità e incompatibilità, piuttosto che di necessario partenariato. Oggi, le politiche di *smart specialization* si basano sul ruolo dello stato come “facilitatore” di proficue interazioni tra università, ricerca e settore privato. Tale ruolo implica una sequenza precisa di iniziative a elevato valore aggiunto, che includa:

- (i) Strategie di investimento pubblico e privato per rafforzare la dotazione infrastrutturale del nostro paese, in particolare per quanto riguarda la rete logistica e l’infrastruttura di banda larga.
- (ii) Una chiara strategia per la riforma del sistema universitario.
- (iii) Una visione multi-livello orientata alla “specializzazione intelligente” e al recupero della tradizione italiana dei distretti industriali, nonché delle potenzialità non sfruttate del settore del turismo.
- (iv) Una politica di attrazione “intelligente” degli investimenti diretti esteri.
- (v) La definizione di una migliore strategia di internazionalizzazione delle imprese nazionali, insieme a una migliore *governance* nelle politiche pubbliche a sostegno delle imprese che intendono internazionalizzarsi.

Quanto ai paesi di cui si è occupato il Global Outlook, all’Italia può convenire una diversificazione strategica, mirata a individuare situazioni “win-win” con paesi extra-europei. In particolare:

- Rispetto ai **paesi del Golfo**, l’Italia può concorrere nella realizzazione di autostrade, ferrovie e altre infrastrutture su base competitiva, a patto di saper organizzare in modo pragmatico e sofisticato consorzi di grandi e piccole imprese che privilegino il nostro patrimonio tecnologico, mettendolo al servizio delle emergenti economie del Golfo. Per contro, i paesi del Golfo hanno risorse ingenti da investire nel nostro paese, e soprattutto nella riqualificazione e ammodernamento delle nostre grandi città: ma il recente accordo per la creazione di un fondo congiunto CDP-Qatar deve portare a una crescita tecnologica e culturale dell’Italia, non solo all’acquisto da parte di investitori esteri di *asset* strategici nazionali.
- Vi è spazio per intensificare i rapporti commerciali tra Italia e **paesi del Mediterraneo** per quanto riguarda il settore manifatturiero e il settore portuale: in queste aree il nostro paese ha perduto competitività nei confronti di alcuni concorrenti europei come Germania e Francia, il che è singolare data la posizione privilegiata del nostro paese nel contesto del Mediterraneo.
- Il sistema industriale italiano e quello della **Turchia** sono caratterizzati da una forte complementarità, che però notevoli sinergie, a partire dal settore energetico per arrivare alla cooperazione tra PMI in una nuova politica distrettuale.
- Italia e **Brasile** possono cooperare in modo intenso nei settori tecnologici e in quello dell’istruzione, ma è necessario che il nostro paese superi la chiusura del proprio sistema universitario.

- Analogamente, l'Italia può “aggredire” meglio il mercato della **Russia** soprattutto nei settori energetici e settori a elevato contenuto tecnologico, ma a livello politico si impone un'azione tesa a superare la strategia protezionistica attuata dal governo russo nel *procurement* delle tecnologie.
- I settori principali nei quali si profila un possibile miglioramento dei rapporti commerciali tra Italia e **Cina** sono: (i) la cooperazione nella ricerca e lo sviluppo, nel *design* e nel *branding*, attraverso la creazione di portafogli di IP congiunti e *joint venture* nelle energie rinnovabili, nell'*high tech*, nel settore bio-medicale, nelle tecnologie per il risparmio energetico, le smart grid, l'efficienza degli edifici e dei veicoli (elettrici); (ii) investimenti; (iii) commercio; e (iv) istruzione. Da ultimo, è necessario lavorare ad un “sistema Europa” per penetrare il mercato cinese: una maggiore collaborazione rafforzerebbe la presenza di ciascuno dei paesi UE nelle proprie “core competencies”, in una visione complementare di concorrenza e cooperazione (*co-opetition*) invece che concorrenza antagonistica.

Più in generale è necessario **presentare all'estero un “modello Italia” compatto e non frammentato**. Attualmente, in paesi come il Brasile e la Cina la difficoltà di fare sistema inibisce il potenziale delle PMI italiane, che spesso si trovano a soffrire la più organizzata concorrenza dei propri omologhi di altri paesi europei. Da questo punto di vista, azioni necessarie sono: (i) una misurazione costante dell'efficacia delle politiche pubbliche nei vari paesi di destinazione; e (ii) una migliore collaborazione pubblico-privato, ad esempio attraverso la delega a soggetti privati (camere di commercio, Confindustria, etc.) di funzioni attualmente svolte dal soggetto istituzionale.

Quanto alla *governance* interna, è emersa la **necessità che l'Italia si doti di una attività di governo più trasparente e accountable, assumendo obiettivi di competitività di medio-lungo periodo il più possibile misurabili nel tempo, e intervenendo per ridurre i costi e i tempi della burocrazia per le nuove imprese e per quelle esistenti**.

INTRODUZIONE: L'ECONOMIA GLOBALE NEL 2012

Non si può dire che il 2012 sia stato un buon anno per l'economia mondiale. Al contrario, gli analisti economici hanno registrato un inasprimento della crisi economica che ha investito le economie più industrializzate sin dal 2008, e la conferma della transizione, ormai avvenuta, da crisi finanziaria a crisi economica, fino a crisi dei debiti sovrani, soprattutto per i paesi più esposti come l'Italia. Il nostro paese è stato lungamente protagonista – soprattutto in negativo – del dibattito economico internazionale, fino ad essere definito il “grande malato” dell'Europa. La debolezza della *governance* europea e dell'eurozona, i dati sempre più allarmanti sulla crescita interna e sulla produttività del lavoro e il debito ormai ben al di sopra dei duemila miliardi di euro fanno del nostro paese un obiettivo quasi scontato per i mercati finanziari internazionali.

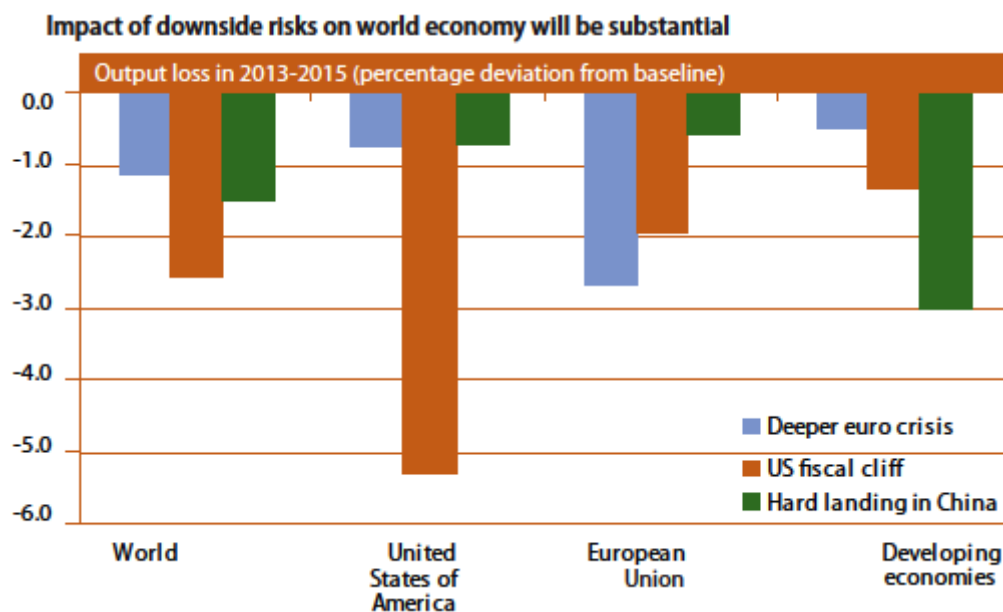
Peraltro, il 2012 è stato un anno piuttosto allarmante anche per alcune delle economie emergenti. Il rallentamento della crescita cinese ha mascherato un dato ancor più sorprendente: il Brasile è cresciuto, nel 2012, solo dello 0,9%. Le economie emergenti dipendono ancora in misura notevole dalla domanda proveniente dai grandi paesi sviluppati, e segnatamente dell'Unione europea che rappresenta il più grande importatore ed esportatore su scala mondiale. A un rallentamento della domanda non poteva che seguire un rallentamento dell'offerta, con conseguenti tensioni interne a grandi nazioni emergenti come la Cina, paese nel quale la necessità di riformare il *welfare* e garantire i diritti fondamentali ha dato più volte la stura a inedite manifestazioni di piazza, e nel quale le imprese continuano la mal digerita prassi di delocalizzare la produzione nelle economie satelliti.

Alcuni commentatori si sono spinti ben oltre quanto si potesse immaginare all'inizio dell'anno, affermando che I BRICS sono, quasi tutti, malati. Ad esempio, Sharma (2012) afferma che i deboli fondamentali economici e i limiti di *governance* delle c.d. economie emergenti ne renderà impossibile il progresso economico continuativo. Per questo, nel World Economic Forum di Davos 2013 la parola d'ordine è stata “resilient dynamism”: da un lato, la necessità di migliorare la solidità delle economie nazionali di fronte alla minaccia dei mercati internazionali e agli ormai inevitabili effetti di trasmissione di qualsiasi shock da paese a paese; dall'altro, la necessità di avviare un processo dinamico, di crescita, che passa dal rafforzamento delle fondamenta dell'innovazione, alle infrastrutture alla *education*.

La natura interdipendente e interconnessa delle economie globali è stata ben colta dal World Economic Forum, che ha calcolato l'impatto potenziale sulla

crescita di tre macro-rischi che oggi si stagliano all'orizzonte dell'economia mondiale: un inasprimento della crisi dell'Euro; il *fiscal cliff* statunitense, per ora solo rimandato e non politicamente risolto; e la brusca decelerazione della crescita dell'economia cinese. Come si vede dalla figura, la perdita di produzione dovuta a ciascuno di questi tre rischi sarebbe significativo a livello globale, e non riguarderebbe soltanto il paese in cui il rischio si è materializzato.

Figura 1 – Impact of downside risks



Source: World Economic Forum, WESP (2013)

Per questo, il rapporto 2012 del Global Outlook si occupa di porre le basi per un monitoraggio più approfondito dei fondamentali economici dei paesi che compongono l'economia globale. Nel corso del 2013 continueremo a lavorare alla creazione di un indicatore composito che possa essere utilizzato per carpire il concetto di *resilient dynamism* oggi al centro dei propositi di politica economica internazionale.

La prima parte del Rapporto contiene i principali insegnamenti che abbiamo tratto dalla ricerca svolta nel 2012 e dai nove seminari del Global Outlook, che ci hanno portato a esplorare le tendenze economiche nell'Unione Europea, in Cina, Russia, Brasile, Turchia, paesi del Golfo e mediterraneo, nonché in Italia, soprattutto per quanto riguarda l'internazionalizzazione delle nostre imprese e lo stato del nostro sistema Paese.

La seconda parte traduce i risultati delle prime due sezioni in raccomandazioni di *policy*, che offriamo al lettore come spunti finalizzati a rilanciare il dibattito e la riflessione su come fare dell'Italia un paese davvero resiliente e – cosa ancor più ardua – dinamico.

PARTE PRIMA: ECONOMIE IN TRANSIZIONE

1 L'EUROPA E LA GLOBALIZZAZIONE

Sintesi

La perdita di competitività dell'Unione Europea nel contesto internazionale non è un fatto ineluttabile. Se da un lato la globalizzazione ha portato a una maggiore pressione concorrenziale dalle economie emergenti, è anche vero che la debolezza strutturale dell'Unione, il suo incompleto mercato interno, la complessità e la parziale inefficacia delle politiche per l'innovazione e l'incerto approccio verso la politica industriale hanno reso la UE incapace di reagire alle sfide della globalizzazione e di parlare con una sola voce nei negoziati commerciali internazionali. Se la nuova comunicazione sulla politica industriale schiude qualche speranza per il futuro, le recenti iniziative in materia di commercio internazionale non sembrano andare in una direzione auspicabile. Sullo sfondo di queste politiche di settore si staglia l'impellenza di una riforma della governance europea in senso più federalista.

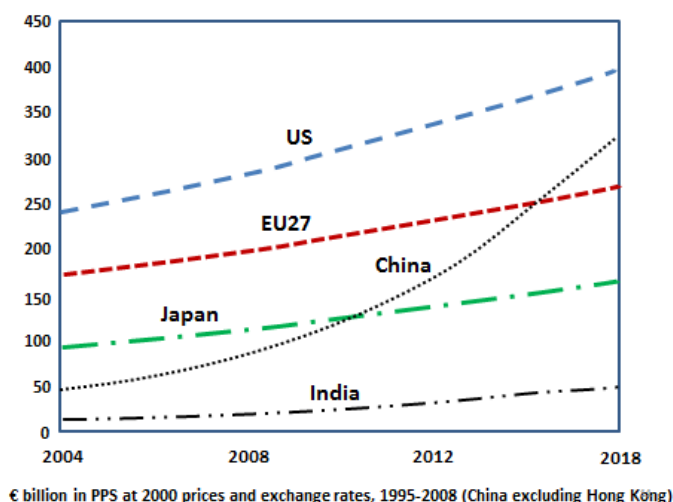
L'Unione Europea occupa senza dubbio un posto di primo piano nell'economia mondiale. Si tratta infatti dell'area economica che più importa ed esporta beni e servizi a livello globale. Peraltro, la performance economica della UE nell'ultimo decennio è stata a dir poco deludente, e ha mostrato un graduale ma inesorabile declino della produttività e nella quota detenuta dai paesi membri nel mercato globale. In aggiunta, l'invecchiamento progressivo della popolazione, specialmente nei grandi paesi dell'Europa occidentale come la Germania e l'Italia sta determinando una ulteriore perdita di competitività, esercitando allo stesso tempo pressione sui sistemi di *welfare* nazionali e conseguentemente sui conti pubblici. Tra le tendenze più preoccupanti della UE vi è senza dubbio un possibile aggravarsi della dipendenza energetica nel corso degli anni a venire, anche per via del fatto che la domanda di energia non potrà che crescere a fronte del progresso tecnologico. Ogni confronto con gli Stati Uniti, che secondo stime recenti raggiungeranno l'indipendenza energetica nel 2035, sarebbe improponibile da questo punto di vista. Secondo stime delle Nazioni Unite, tra oggi e il 2025 la popolazione mondiale raggiungerà gli otto miliardi di unità, ma il 97% di questa crescita avverrà nei paesi in via di sviluppo e nelle economie emergenti. Per allora, il 61% della popolazione mondiale vivrà in Asia.¹ Lo stesso continente asiatico, secondo studi della Commissione europea, sarà il principale laboratorio di ricerca e sviluppo di nuove tecnologie. La Cina, in particolare, supererà l'Unione Europea in termini di spesa nominale in ricerca e sviluppo già nel 2014 (figura 2).

Di certo, la globalizzazione ha rappresentato per l'Europa a un tempo un'opportunità e una sfida. Da un lato, l'incremento dei flussi commerciali e dei flussi di investimento diretto estero a livello globale hanno portato allo

¹ Cfr. Commissione Europea, DG Ricerca, "The world in 2025. Rising Asia and Socio-ecological transitions", 2009, disponibile a questo [link](#).

schiversi di nuovi mercati e a un profluvio di nuove opportunità commerciali per il Vecchio Continente. Per altri versi, questo ha comportato una maggiore pressione concorrenziale da parte di economie emergenti che potevano contare su tassi di crescita a due cifre, strumenti di politica monetaria e industriale assai più flessibili, una popolazione assai più giovane, costi del lavoro enormemente inferiori, grandi masse di lavoratori non qualificati e, spesso, anche una grande disponibilità di risorse naturali.²

Figura 2 – Spesa in ricerca e sviluppo, miliardi di euro, 2004-2018



Source: European Commission

Ma non è tutto: dati recenti prodotti dalla Commissione europea mostrano anche una notevole debolezza del vecchio continente dal punto di vista della capacità di innovazione, un campo nel quale un tempo l'Europa primeggiava. A dimostrazione di tale perdita di *leadership*, la *Annual Growth Survey* pubblicata nel dicembre 2011 ha denunciato che, a meno di bruschi cambiamenti di rotta, l'obiettivo di raggiungere un livello di spesa in ricerca e sviluppo pari al 3% del PIL – già a suo tempo fissato dalla strategia di Lisbona per il 2010 – non verrà raggiunto nemmeno nel 2020. Negli ultimi tre anni, tale livello è rimasto più o meno ancorato al 2% del PIL europeo. L'anno successivo, nella *Annual Growth Survey* la Commissione ha evocato la necessità di misure urgenti, mirate a stimolare la crescita economica nei paesi membri. Quello che ne è emerso è che la Commissione considera la propria politica commerciale internazionale sempre più alla stregua di uno strumento di crescita interna, anche sulla base di una constatazione quasi banale: secondo le stime più accreditate, il 90% della crescita economica nei prossimi anni avrà luogo al di fuori dei confini europei. Come a dire che, se vorrà davvero partecipare a questa

² Cfr. Denis, C., K. Mc Morrow e W. Röger (2006), "Globalisation: Trends, Issues and Macro Implications for the EU", European Commission Directorate-General for Economic and Financial Affairs, Economic Paper N° 254, luglio 2006.

stagione di crescita e rimanere protagonista a livello globale, l'Europa dovrà necessariamente competere in modo aggressivo sui mercati internazionali per conquistare una quota di mercato il più possibile elevata e concentrata sulle attività e le produzioni ad alto valore aggiunto.

A fronte di questo quadro ben poco rassicurante, le prossime pagine affrontano specificamente i problemi della politica dell'innovazione e quelli della politica commerciale internazionale.

1.1 L'Europa e l'innovazione: un rapporto difficile

Le proiezioni di lungo periodo della Commissione europea mostrano che, in base ai *trend* attuali, nel 2050 la quota europea dell'attività di ricerca e sviluppo globale è destinata a ridursi drasticamente: la quota sul totale dei brevetti depositati si dimezzerà, passando dal 40% al 20%. Tutto ciò nonostante il fatto che l'Europa è, ed è destinata a rimanere ancora per qualche tempo, il più grande mercato del mondo per scambi commerciali. Inoltre, persino il meno pessimistico “Rapporto europeo sulla competitività” del 2011, a cura della DG Impresa della Commissione conclude che, pur rimanendo protagonista nella produzione di conoscenza e di ricerca di base, l'Europa perde progressivamente terreno nel campo dello sfruttamento dei risultati della ricerca, vale a dire nello sviluppo di prodotti innovativi. In effetti i dati a disposizione mostrano che anche se la UE produce ancor oggi il maggior numero di articoli scientifici in riviste internazionali *peer reviewed*, la sua quota sul numero di brevetti depositati a livello globale si è notevolmente ridotta, e più di metà degli stati membri non produce praticamente nessun brevetto scientifico ad alta tecnologia tra quelli depositati all'Ufficio brevetti europeo. Invertire questa preoccupante tendenza non è facile: il rapporto in esame individua alcune soluzioni, tra cui la riduzione del costo dei brevetti, attraverso il brevetto unico europeo. Ma brevetti meno costosi, da soli, non possono risollevare le sorti dell'Europa, specialmente per quanto concerne l'innovazione da parte delle Piccole e Medie Imprese (PMI).

La posizione dell'Europa nel contesto globale lascia dunque poco adito a speranze, a meno di un cambiamento di rotta repentino e ben coordinato. A poco vale l'obiezione che alcuni paesi europei sono in cima alle classifiche internazionali in tema di innovazione, anche sopra gli Stati Uniti. La verità è che il confronto più appropriato è quello tra stati degli USA e paesi della UE: questo confronto vede il vecchio Continente ancora molto indietro rispetto alla capacità innovativa degli States. Paesi come la Slovacchia hanno un'intensità di ricerca e sviluppo limitatissima, comparabile a quella del Wyoming o del South Dakota. Peraltro, almeno sei stati degli USA mostrano un tasso di innovazione maggiore della Svezia, primo paese europeo per ricerca e sviluppo.

A fronte di questi dati, la Commissione europea ha ammesso apertamente che la leadership industriale europea è ormai compromessa, né sembrano esservi margini per sperare in un futuro più roseo.

Figura 3 – Vantaggio statunitense sull'Europa in tema di innovazione, 2011



Source: Innovation Union Competitiveness Report 2011

Peraltro, limitarsi ad affermare che l'Europa sconta un ritardo di fronte ad altri paesi industrializzati ed emergenti non basta, né può costituire un utile punto di partenza per i *policymaker* in cerca di una strategia atta a portare l'Europa fuori dalla *impasse* in cui si trova. È più utile, invece, andare alla ricerca delle cause del problema, tra le quali è senz'altro possibile annoverare le seguenti.

- *Scarso volume di investimento privato in ricerca e sviluppo.* Tale problema è osservabile sia in termini di mancanza di finanziamento nella forma di capitale di rischio (*equity funding*), sia in termini di arretratezza nell'organizzazione di impresa – ad esempio, poche imprese europee, rispetto alla media di altri paesi, hanno creato un dipartimento dedicato alla ricerca e allo sviluppo al proprio interno.
- *Bassa specializzazione tecnologica dei paesi europei.* La debolezza complessiva del sistema Europa in fatto di innovazione trova riscontro anche nella specializzazione della UE in alcuni settori chiave dell'industria e dei servizi. Uno sguardo ai dati di settore rivela la debolezza europea nel settore che più di ogni altro determina balzi di produttività – e non a caso, il settore che più determina il gap di produttività tra USA ed Europa, quello dell'ICT.
- *Gli "Yollies" e le PMI.* Nella letteratura economica vi è ampio consenso sul fatto che le imprese più giovani e innovative (appunto denominate *yollies* o *young leading companies*) sono il vero motore dell'innovazione tecnologica.

Sfortunatamente, un *mix* di fattori culturali, demografici, economici, finanziari, giuridici e amministrativi ha fatto sì che in Europa gli *yollies* rappresentino soltanto il 7% della ricerca e sviluppo, il che impallidisce di fronte al 35% detenuto dagli *yollies* sul totale della ricerca e sviluppo degli Stati Uniti.

- *Difficoltà di accesso al credito.* La difficoltà di accedere a prestiti o a iniezioni di capitale proprio porta molte PMI a non superare la c.d. “valle della morte”, vale a dire quella fase della vita dell’impresa nella quale il prodotto è stato ultimato ma non è ancora stato immesso sul mercato e l’impresa ha bisogno di sostegno finanziario per sopravvivere. Un mercato dei capitali liquido e ben sviluppato è essenziale per queste realtà produttive e costituisce uno degli ingredienti fondamentali per la creazione di un clima favorevole all’investimento e alla innovazione.
- *Un sistema universitario decadente?* Le università europee sono ancor oggi annoverate tra le più avanzate e prestigiose del mondo. Purtroppo, però, le classifiche internazionali riservano agli atenei europei posizioni sempre più arretrate, con poche eccezioni (ad esempio, Cambridge e Oxford, ancor oggi in cima ai *ranking*). Quel che preoccupa ancor più è il fatto che la percentuale di cittadini europei che completano la formazione universitaria rimane costantemente al di sotto di quella delle altre regioni industrializzate.
- *Riluttanza ad aprire le porte ai talenti provenienti da altri paesi.* Il sistema universitario di molti paesi europei, e ancor più dell’Italia, si caratterizza per un elevatissimo grado di chiusura nei confronti dei cervelli stranieri, e in particolare di quei numerosissimi giovani talenti che provengono da paesi come l’India, la Cina, il Giappone, il Sud-est asiatico e il Medio Oriente. Come vedremo nella seconda parte di questo rapporto, tale problema non riguarda solo le università e la ricerca scientifica, ma anche il mondo delle imprese: avere a disposizione giovani qualificati (e formati in Italia) in grado di interagire con la realtà economica e commerciale di paesi in forte crescita economica consentirebbe alle nostre imprese di aggredire meglio tali mercati.

La nuova iniziativa europea denominata “Una politica industriale per l’era della globalizzazione”, avviata nell’ambito della strategia Europa2020, ha portato recentemente la Commissione ad adottare una Comunicazione in materia di politica industriale. La Comunicazione vara, o meglio auspica, una nuova *partnership* tra UE, stati membri e industria basata su quattro pilastri fondamentali:

- *Investimenti in innovazione*, con particolare enfasi su sei aree ritenute di particolare importanza per il continente europeo (mercati delle tecnologie di fabbricazione avanzate per la produzione “pulita”; tecnologie “chiave”;

prodotti biologici; politica industriale sostenibile, edilizia e materie prime; veicoli puliti e navi pulite; e reti intelligenti).

- *Migliori condizioni di accesso al mercato*, sia con riferimento al mercato interno delle merci, sia alla imprenditorialità, ai diritti di proprietà intellettuale e ai mercati internazionali.
- *Un maggiore e migliore accesso ai mercati di capitali*, che include sia un uso più efficace delle risorse pubbliche (incluse quelle della Banca europea degli investimenti), sia un miglior *targeting* di quelle private.
- *La creazione di posti di lavoro e la formazione di nuove professionalità*, attraverso investimenti pubblici mirati.

La Commissione, ispirata tra l'altro dalla teoria della “terza rivoluzione industriale” avanzata da Jeremy Rifkin, spera di riconquistare competitività nei settori emergenti investendo prima dei propri concorrenti. L'auspicio è che le molto, ambiziose iniziative prospettate nella comunicazione dell'ottobre 2012 possano trovare concreta applicazione: ad oggi la strada sembra irta di ostacoli che richiedono una ferma volontà politica.

1.2 La politica commerciale internazionale della UE

Tra il 2010 e il 2012 la Commissione Europea ha adottato due comunicazioni che hanno rilanciato e largamente modificato la politica del commercio internazionale dell'Unione³. Le principali novità introdotte possono essere così riassunte.

- *Una maggiore enfasi sulla reciprocità*, in un tempo in cui le misure restrittive del commercio internazionale stanno tornando a diffondersi in molti paesi emergenti, con conseguente svantaggio, in molti casi, per l'industria europea. Ad esempio, il Nono Rapporto della Commissione europea sulle misure potenzialmente restrittive del commercio adottate da paesi terzi denuncia tale nuovo trend e cita nuove misure di *policy* varate da Brasile, Cina, India, Sud Africa, Ucraina e altri paesi intenzionati a proteggere il proprio tessuto produttivo locale. Tra queste vi è, ad esempio, l'espropriazione dell'impresa spagnola Repsol recentemente decisa dal governo argentino. Inoltre, la Commissione osserva che alcune delle misure recentemente adottate dal governo russo non sono in conformità con il recente ingresso della Russia nell'Organizzazione Mondiale del Commercio. In generale, tra il settembre 2011 e il 1 maggio 2012, 123 nuove misure

³ Si vedano la Comunicazione della Commissione Europea “Trade, Growth and World Affairs: Trade Policy as a Core Component of the EU's 2020 Strategy”, COM(2010)612; e la più recente Comunicazione, “Trade, growth and development, Tailoring trade and investment policy for those countries most in need”, SEC(2012) 87 final.

restrittive sono state introdotte in tutto il mondo, mentre soltanto 13 sono state ritirate.⁴

- *Maggiore attenzione alla promozione dei diritti fondamentali, della sostenibilità e di altri obiettivi di ampio respiro attraverso la politica del commercio.* In particolare, il rispetto dei diritti umani e dei lavoratori e la protezione ambientale figurano tra le condizioni introdotte sempre più spesso dalla Commissione nelle negoziazioni degli accordi di libero scambio e nei partenariati strategici in materia commerciale con, tra gli altri, i paesi del Mediterraneo e i paesi dell'Est non membri dell'Unione (la c.d. *broadener neighbourhood*). Tra gli ultimi negoziati per accordi di libero scambio di ampia portata (*deep and comprehensive FTAs*) figurano quelli con l'Egitto, la Tunisia, la Giordania, il Marocco, l'Armenia, la Georgia e la Moldova.
- *Una più aggressiva strategia di promozione degli investimenti diretti in paesi in via di sviluppo,* attraverso trattati per gli investimenti bilaterali che rafforzino la certezza del diritto, la capacità istituzionale e le misure di protezione degli investitori nei paesi di destinazione.

Questo nuovo corso della *trade policy* della UE ha indotto alcuni esperti a parlare di un'ondata “neo-protezionistica” e persino “neo-colonialista”. Altri vi hanno visto una inusitata cautela – ai limiti della ritrosia – nell'interagire con i partner commerciali internazionali, che ha generato un'indesiderabile proliferazione di strumenti e obiettivi di *policy*, tanto da destare l'impressione di una generale mancanza di una coerente visione strategica di medio e lungo periodo.⁵

La situazione è resa ancor più allarmante dalla sensazione che la Commissione non sia consapevole di aver perduto opportunità quasi irripetibili indulgendo su dettagli quasi marginali nei negoziati sugli accordi di libero scambio con blocchi regionali in fortissima ascesa come ASEAN, MERCOSUR e i paesi del Golfo Persico (si veda il prossimo capitolo per un approfondimento). Nessuna strategia viene concretamente divisata per rimediare alla attuale *impasse*, spesso frutto di remore espresse da singoli comparti industriali in singoli Stati Membri, ma che si riverbera negativamente sul resto dell'economia europea.

Certo, l'Europa rimane ad oggi la destinazione preferita per gli investimenti diretti esteri, per via della dimensione dei propri mercati e anche della relativa apertura delle economie nazionali degli Stati Membri. Peraltro, la quota sugli investimenti diretti esteri mondiali detenuta dall'Europa è scesa nello scorso decennio (2001-2010) dal 45% al 23%, a favore per lo più delle economie emergenti. Ancor più interessante, per chi guarda allo sviluppo del mercato

⁴ Il Nono Rapporto, in lingua inglese, è disponibile a questo [link](#).

⁵ Cfr. Il Report dello Overseas Development Institute (2012), “The next decade of EU trade policy. Confronting Global Challenges?”, disponibile a questo [link](#).

unico, è il fatto che la maggior contrazione si sia verificata per gli investimenti diretti intra-UE, piuttosto che quelli provenienti da fuori.⁶ Ciò significa, con ogni probabilità, che alcune grandi potenze emergenti (tra cui Cina e fondi sovrani dell'Asia occidentale e del Medio Oriente), inizialmente poco esposte alla crisi economica, hanno approfittato della congiuntura favorevole per investire nel Vecchio Continente, conquistando *asset* di assoluto valore a prezzi vantaggiosi e rubando preziose quote di mercato al *leader* degli investimenti esteri in Europa, gli Stati Uniti.

Questi sviluppi hanno dato la stura a un dibattito serrato sulla necessità di ripristinare condizioni favorevoli per lo spirito di intrapresa in Europa, creando condizioni più vantaggiose per l'investimento estero pubblico e privato. Quel che spesso è stato ignorato, sin qui, è che l'Europa non ha soltanto bisogno di riforme all'insegna dello *ease of doing business*: più che la semplificazione delle condizioni per fare impresa, vi è un acuto bisogno di attrarre investimenti che portino valore aggiunto, *know how* e nuova conoscenza nel territorio dell'Unione. Le fasi delle nuove catene del valore globali che vengono svolte in Europa dovrebbero essere quelle ad elevato valore aggiunto, se si vuole che l'Europa divenga nuovamente motore di crescita e sviluppo nel contesto globale. Ciò implica una serie più ampia di riforme, tra cui la modernizzazione del governo e delle amministrazioni pubbliche, una migliore legislazione sul trasferimento tecnologico e sui brevetti, e una politica industriale attiva, almeno in determinati settori chiave per l'economia europea (la recente esperienza statunitense nel settore *automotive* può costituire un interessante insegnamento al riguardo).

1.3 Conclusione

In assenza di vincoli istituzionali, a fronte di una crescente concorrenza internazionale l'Europa avrebbe potuto reagire in molti modi. Ad esempio, avrebbe potuto utilizzare la politica valutaria per favorire le esportazioni e la propria competitività internazionale, ma la rigidità dei vincoli dell'area euro e le scarse competenze (inizialmente) attribuite alla BCE hanno reso tale opzione impraticabile. Peraltro, la UE avrebbe potuto accelerare i negoziati commerciali con le nuove e vecchie superpotenze, per assicurare ai propri prodotti e produttori una quota degli scambi commerciali globali: peccato che le tensioni interne e il prevalere dei particolarismi abbia portato a ritardi e dietro-front nei negoziati con aree di assoluto interesse come il MERCOSUR, ASEAN e il Golfo.

Di certo, un'opzione perseguita dalla UE è stata il consolidamento del mercato unico europeo, in ossequio a una strategia che vedeva la UE forte nei mercati internazionali soltanto se forte, innanzitutto, al proprio interno (*strong at*

⁶ Cfr. lo European Competitiveness Report 2012, disponibile a questo [link](#).

home, strong abroad). Un mercato unico più coeso avrebbe consentito maggiori economie di scala, un'allocazione più efficiente dei rischi e dei compiti nelle filiere produttive, e da ultimo un'offerta più allettante per i mercati globali. Peccato che il mercato interno sia ancora lungi dall'essere completato, soprattutto nel settore dei servizi, ma anche, più di quanto spesso si pensi, in quello dei beni.

Cosa restava alla UE per reagire al mutato contesto internazionale, aggravato peraltro dalla crisi economica? Supportare e promuovere l'eccellenza nella ricerca e nell'innovazione, sulla base della tradizione universitaria e industriale del vecchio continente. Ma anche su questo fronte, si è finito spesso per rovesciare una quantità impressionante di fondi pubblici “a pioggia” e a fondo perduto, senza preoccuparsi di creare una *governance* adatta a facilitare le interazioni tra università, ricerca e industria (il c.d. triangolo della conoscenza) che costituiscono il vero volano dell'innovazione.

Inoltre, l'Europa avrebbe potuto pensare di rafforzare la propria politica industriale, a fronte di concorrenti internazionali che non esitavano ad adottare misure di protezione del tessuto industriale interno. Ma mentre gli Stati Uniti continuavano a supportare finanziariamente e politicamente la propria industria, e la Cina interveniva sui mercati internazionali con una fortissimo supporto governativo, la UE si è data per molto tempo regole di concorrenza tra Stati che non contemplavano misure di politica industriale, pena la sanzione per deviazioni dal tracciato del mercato unico e la violazione della normativa sugli Aiuti di Stato contenuta nel Trattato. Se è vero che la politica della concorrenza può stimolare la competitività senza distorsioni delle forze di mercato generate dall'intervento pubblico, è parimenti vero che tale meccanismo viene pesantemente denervato se altri paesi, dotati di ingenti fondi pubblici e più discrezionalità nel perseguire i propri interessi internazionali, utilizzano l'intervento pubblico in modo aggressivo per conquistare quote di mercato e asset di valore a livello globale.

La verità che emerge dalle pagine precedenti sembra dunque essere una. La UE sembra fin qui aver sofferto della rigidità del proprio incompleto mercato interno, senza aver fino in fondo raccolto le straordinarie opportunità che tale processo di integrazione economica offriva. Ferma a metà del guado, priva di volontà di ulteriore integrazione politica e fiscale, l'Europa dell'ultimo decennio ha finito col navigare a vista nel complesso scenario dell'economia globale, perdendo competitività ad ogni piè sospinto, non sempre riuscendo a parlare “con una sola voce” nei negoziati internazionali, e perdendosi nei troppi poteri di veto affidati alle singole nazioni che la compongono. Ecco perché, guardando alla perdita di competitività del Vecchio Continente nei mercati globali, il vero responsabile, più che i pur complessi *trend* macroeconomici che hanno dominato gli ultimi anni, sembra essere proprio la mancanza di coesione e unione politica dell'Unione Europea.

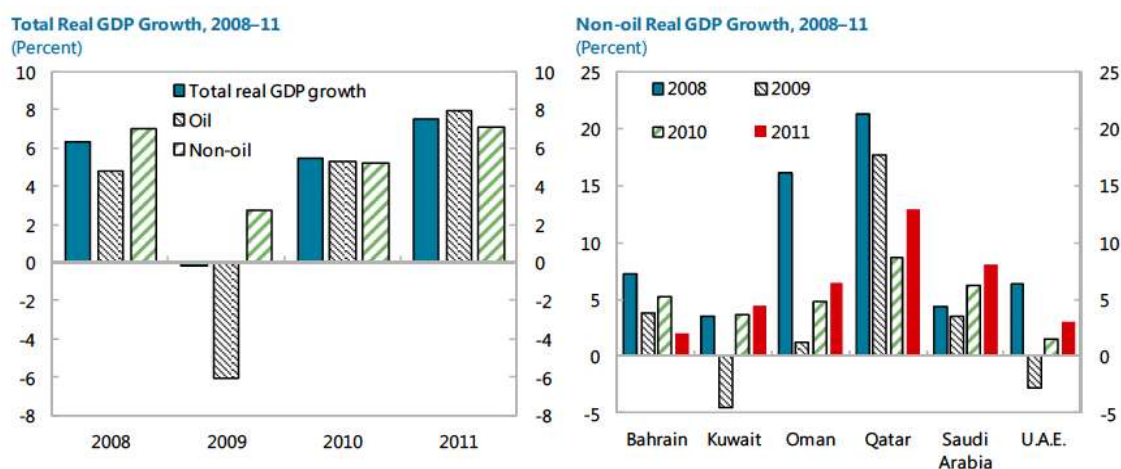
2 I PAESI DEL GOLFO: UN'OPPORTUNITÀ MANCATA PER L'EUROPA E L'ITALIA?

Sintesi

Regione in fortissima crescita, il Golfo rappresenta per la UE e per l'Italia un partner commerciale di crescente importanza, in grado di offrire opportunità per scambi di tecnologia e investimenti bilaterali. Nel tentativo di rendersi più indipendenti dall'export di petrolio, i paesi di questa regione cercano opportunità di cooperazione con paesi più industrializzati, soprattutto nel settore delle infrastrutture, delle tecnologie di desalinizzazione, nell'industria pesante (petrolchimico, siderurgico). Le difficoltà di percorso dell'accordo di libero scambio tra UE e Consiglio di Cooperazione del Golfo, determinate da preoccupazioni soprattutto di matrice tedesca, non giovano all'Italia, che dovrebbe cercare di promuovere l'accordo a livello europeo, oppure agire a livello nazionale. Nel frattempo, i paesi del Golfo guardano sempre di più a Stati Uniti e Cina come partner privilegiati.

Il Consiglio di Cooperazione del Golfo (CCG) fu creato 32 anni or sono al fine di promuovere l'integrazione regionale e conseguire miglioramenti principalmente nella prospettiva socio-economica. Il CCG è composto da: Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Arabia Saudita ed Emirati Arabi Uniti. Nel corso del 2012, tali paesi hanno continuato a godere di tassi di crescita sostenuti (figura 4), sebbene la loro dipendenza dalle esportazioni petrolifere li renda vulnerabili alla crisi economica che sta riducendo il volume della domanda proveniente dal Vecchio Continente e, parzialmente, dagli Stati Uniti. Di conseguenza, la prima preoccupazione dei paesi membri del Consiglio di Cooperazione verte sul modo attraverso cui sia possibile consolidare i propri fondamentali economici e diversificare la produzione allo scopo di diventare maggiormente "resilienti", cioè meno vulnerabili a turbolenze provenienti dall'esterno.

Figura 4 – Recenti sviluppi macroeconomici nei paesi del CCG



Fonte: FMI (2012)

In un suo recente (2012) documento, l'*Economist Intelligence Unit* preconizza un ruolo di primo piano nel prossimo decennio per i paesi del CCG, in virtù dello “spostamento a est” dell’economia globale e anche per via tanto della giovane età media delle loro popolazioni quanto della grande abbondanza di risorse naturali su cui tali economie possono contare. Ciò dipende in parte dalle possibilità – e modalità – con cui i paesi del GCC sapranno conseguire una reale integrazione politica ed economica. Lo scenario più probabile per gli anni a venire mette in luce come gli stati membri del Consiglio di Cooperazione del Golfo procederanno a passo spedito verso una più approfondita integrazione economica, ma il processo appare marcato da lentezza e cautela.

2.1 Verso una maggiore integrazione politica?

A partire dai primi anni '80, i paesi del Consiglio di Cooperazione del Golfo hanno gradualmente proseguito sulla strada dell'integrazione dei rispettivi mercati e dell'armonizzazione delle proprie politiche, al fine di raggiungere un livello d'integrazione che potesse, al giorno d'oggi, definirsi come simile a quello europeo. La creazione di un'area di libero scambio, in vigore dal 1983 e successivamente trasformata in Unione Doganale nel 2003, si è rivelata un progetto di successo. L'Unione Doganale ha portato, tra l'altro, alla creazione di una tariffa unica per le esportazioni e all'abolizione di barriere daziarie e non-daziarie sul commercio intra-regionale. Tale coraggioso processo di integrazione ha raggiunto un importante punto di svolta nel 2001 con il vertice di Muscat, nel corso del quale i leader del CCG decisero che gli stati membri avrebbero garantito un eguale trattamento a tutti i cittadini dei paesi del Consiglio di Cooperazione in tutte le attività di investimento, incluso il possesso di azioni e la creazione di nuove attività imprenditoriali, e avrebbero consentito la libera circolazione di capitali e forza lavoro per i cittadini dei paesi membri su tutta l'area abbracciata dal CCG. L'accordo di Muscat prevedeva altresì l'integrazione dei mercati finanziari e l'armonizzazione dei quadri normativi e delle regolamentazioni in materia economica. Inoltre, i leader del CCG raggiunsero un accordo per una tariffa doganale congiunta del 5% a partire dal 2003, e per la creazione di una valuta unica a partire dal 2010. Quantunque i negoziati sull'unione monetaria nel Golfo siano già stati avviati e una bozza di accordo internazionale sia già stata presentata, l'obiettivo appare alquanto difficile da raggiungere. Malgrado gli evidenti effetti positivi che un'unione economica potrebbe generare, allo stato attuale una visione unitaria circa una comune divisa non è stata ancora elaborata; né i paesi del CCG intendono replicare gli stessi errori commessi dai paesi europei, in special modo nella definizione di un'unione monetaria priva di una solida e parallela unione fiscale. La questione di fatto è che la crisi nell'Eurozona sembra aver messo in allarme le economie del Consiglio di Cooperazione del Golfo circa i rischi connessi con

un'integrazione economica in assenza di un'unione fiscale e bancaria. Ciò detto, quantunque sia indubitabile che nei prossimi anni il flusso di investimenti intra-regionali continuerà ad aumentare, molte questioni politiche ed economiche dovranno essere affrontate prima della creazione di una valuta comune per il CCG.

In primis, i tentativi legislativi miranti ad armonizzare le legislazioni debbono procedere di pari passo con la creazione di un'unica aliquota d'imposta sul valore aggiunto, un graduale avvicinamento delle regolamentazioni nei settori finanziario e delle industrie di rete, e nell'avanzamento della libera circolazione del lavoro. In aggiunta, sono stati intrapresi progetti comuni, per lo più nel campo delle infrastrutture, con diversi programmi congiunti sulle reti ferroviarie e l'approvvigionamento d'acqua. In ogni caso, risulterebbe quantomeno un'esagerazione l'affermare che i paesi del CCG siano vicini a un'unione economica e politica: ciò, secondo autorevoli commentatori quali il nostro *guest speaker*, il Dott. Aluwaisheg, rappresenta un'enorme occasione sprecata per i paesi del Consiglio di Cooperazione del Golfo. E non già l'unica: il dibattito in seno al *Global Outlook* è giunto alla conclusione che la regione del CCG costituisce in sé un partner promettente per l'UE e per l'Italia: potenziale che però non è sinora stato sfruttato appieno.

2.2 UE e GCC: opportunità di cooperazione

Un aspetto appare chiaro: l'Europa e il Consiglio di Cooperazione del Golfo sono partner perfetti per ciò che concerne i rapporti commerciali e gli investimenti; e non solo per via delle abbondanti risorse naturali, inclusi ovviamente gas e petrolio, su cui i paesi del CCG possono contare. Anche in virtù delle complementarità in termini di ricchezza e popolazione (ricca e sempre più anziana nell'UE, sempre più ricca e molto giovane nei paesi del CCG) e a causa della voracità tecnologica dei paesi del CCG, i quali trarrebbero considerevoli benefici da un afflusso di tecnologie e conoscenze dai paesi europei.

Come già ricordato, gli stati del Consiglio di Cooperazione del Golfo stanno investendo sulla propria resilienza economica nel tentativo di diversificare le proprie produzioni, così da diventare meno vulnerabili agli shock esterni (concernenti la domanda di petrolio). Ciò ha portato molti di loro a investire nei settori turistico e dei servizi, nella manifattura d'avanguardia e nell'industria ad alta intensità energetica (quali quelle dei metalli e dell'acciaio e nei prodotti dell'industria petrolchimica). Tale scenario racchiude in sé il potenziale per creare opportunità imprenditoriali per le compagnie europee (e, in special modo, italiane) desiderose di investire e impegnarsi in *joint ventures* e partnership strategiche. In aggiunta, le imprese italiane potrebbero valutare come remunerativo l'autorizzare l'impiego di specifiche tecnologie per

applicazioni rivolte al mondo dell'industria, dal campo della dissalazione ai settori ferroviario, delle telecomunicazioni, del gas e dell'elettricità.

Più nello specifico, nell'industria del gas, quattro paesi del CCG risultano già interconnessi, ma esistono significative opportunità d'investimento anche in tutte le aree non ancora interconnesse; allo stesso modo, l'interconnessione delle reti elettriche è stata ufficialmente promossa a partire dal 2010 e attualmente risulta in fase di espansione – un ulteriore fattore foriero di possibilità di investimento.

Indubbiamente, negli anni a venire i mercati degli appalti pubblici verranno aperti sempre più alla partecipazione degli investitori internazionali: va constatato con rammarico che l'Accordo di Libero Scambio tra l'UE e il CCG sembra scontare una fase di stallo, presumibilmente a causa dell'opposizione di uno stato membro UE di peso rilevante all'idea che i paesi del Consiglio di Cooperazione del Golfo sviluppino una propria industria petrolchimica, il che li tramuterebbe così in ben più che meri esportatori di greggio e alluminio. Tale stasi appare dannosa per entrambe le parti, ma in special modo per l'UE: di fatto, gli Stati Uniti hanno recentemente lanciato segnali d'apertura ai paesi del CCG al fine di consolidare i rapporti economici, e ciò senza imporre veti ai legittimi propositi di tali paesi di diversificare le proprie economie nazionali.

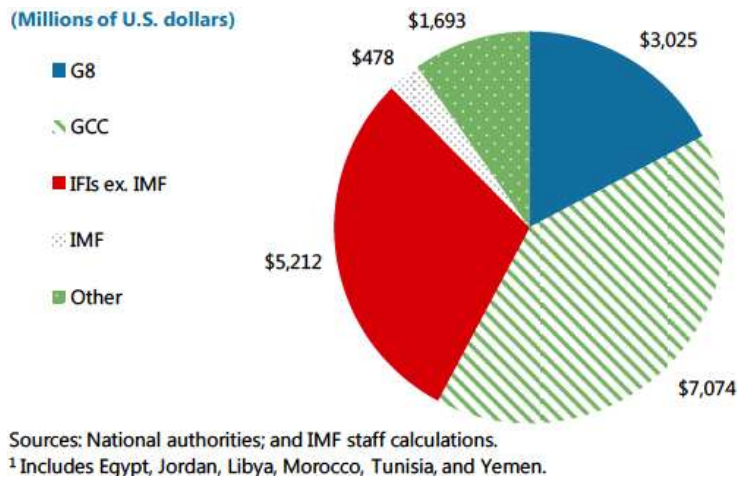
2.3 I paesi del CCG sono “resilienti”?

Le seguenti, ulteriori questioni sono emerse dal seminario *Global Outlook* sui paesi membri del Consiglio di Cooperazione del Golfo:

- I rapporti tra i paesi del Consiglio di Cooperazione del Golfo e l'Iran risultano problematici, per lo più a causa della mancanza di spirito cooperativo da parte iraniana. Un buon esempio di tale atteggiamento è rappresentato dalla scelta da parte di Teheran di costruire una centrale nucleare in una delle regioni a più alto tasso sismico del proprio territorio, nei pressi di Bushehr, vicino al confine con l'Arabia Saudita (circa 250 km.). Indipendentemente da quale sia la destinazione d'utilizzo di tale impianto - scopi militari o civili - i rischi connessi con un mancato adempimento dei più elevati standard di sicurezza sono evidenti e il peso di questi graverebbe in gran parte, se non totalmente, sui paesi del CCG.
- Alcuni paesi del CCG hanno svolto un ruolo di primo piano nelle Primavere Arabe, invocando la tutela dei diritti civili per i dissidenti: allo stato attuale, i paesi del CCG hanno fornito più del 40% delle risorse allocate a quelle economie che negli ultimi due anni hanno attraversato una fase di transizione (figura 5). Tra gli esempi significativi in tal senso, vanno ricordati: la cooperazione con l'Egitto (pur essendo l'ex Presidente Mubarak tradizionalmente un buon amico dei paesi del CCG, il rapporto di

collaborazione è continuato anche con il nuovo governo); e il coinvolgimento nella ricostruzione economica e industriale dello Yemen.

Figura 5 – (quote di) Finanziamenti ufficiali elargiti a paesi arabi in via di transizione, 2011-2012



- *I paesi del CCG hanno trascurato i rapporti con l'Africa sub-sahariana.* In ogni caso, accordi strategici sono ora in fase di negoziazione, più però su base bilaterale che a livello di Consiglio di Cooperazione del Golfo.
- *Problemi nell'attuazione dell'agenda sulla sicurezza e sulla difesa.* Sin dalla Dichiarazione di Doha e, successivamente, di quella di Riyad nel 2006, il problema relativo alla creazione di una struttura di comando centralizzata con forze armate decentralizzate è sul tavolo dei negoziati del CCG. Sfortunatamente, si sta procedendo molto lentamente. Il *Common Defence Agreement*, siglato nel 2009, incontra ostacoli a causa della riluttanza da parte dei governi nazionali, i quali considerano quella della difesa come un'importante prerogativa di politica interna.
- *Bahrain, Oman e gli accordi per il libero scambio.* L'avanzamento dell'agenda del CCG appare attualmente intralciato dal fatto che due paesi, Oman e Bahrain, pur essendo formalmente membri dell'Unione Doganale, stanno in realtà conducendo una partita solitaria nei negoziati commerciali. Ad esempio, il Bahrain vanta un accordo di libero scambio con gli Stati Uniti, il quale dovrebbe in linea di principio essere sostituito da un accordo generale USA-CCG. L'auspicata MEFTA (*Middle East Free Trade Area*, ndt), mirante alla creazione di un'area di libero commercio tra gli Stati Uniti e i paesi mediorientali nel 2013, è ostacolata sia da problemi derivanti dalla paventata inclusione di Israele sia per via dei vigenti e contraddittori accordi che si sovrappongono tra i paesi del Medio Oriente, e tra gli Stati Uniti e alcuni di questi paesi.

- *Disoccupazione in crescita.* L'Arabia Saudita ha recentemente pubblicato proprie statistiche sull'andamento del mercato del lavoro nel periodo 2011-2012. Esse illustrano come il tasso di disoccupazione sia costantemente cresciuto, toccando un picco record del 12% nella seconda parte del 2012, la percentuale più alta della storia saudita moderna⁷. La disoccupazione risulta più alta tra le donne: il 40% degli inoccupati sono uomini, mentre il 60% donne. La disoccupazione costituisce altresì un problema in gran parte giovanile: il 75% degli inoccupati sono giovani, nella fascia d'età compresa tra i 20 e i 29 anni. Solo un terzo dei sauditi in età lavorativa risultano occupati.
- *Bilanci espansivi.* Il bilancio per il 2013 dell'Arabia Saudita sarà il più grande della sua storia, nel quale si prevedono 219 miliardi di dollari di spesa. Una maggiore spesa pubblica e, di conseguenza, una più elevata domanda interna di beni e servizi nel corso del 2013 potrebbero avere un effetto di stimolo anche qualora la domanda globale di petrolio dovesse risultare fiacca o dovesse diminuire.
- *Sfide strutturali.* Aluwaisheg (2012) delinea una serie di sfide strutturali che potrebbero mettere a rischio la sostenibilità di alti livelli di crescita oltre il 2013:
 - *Tutela ambientale.* I paesi del CCG fanno affidamento su risorse naturali non rinnovabili per la loro attuale prosperità e sopravvivenza futura.
 - *Diversificazione,* o la necessità di bilanciare i settori petrolifero e non petrolifero delle rispettive economie.
 - *Tassi di partecipazione economica e lavorativa.* Si registra attualmente una tra le percentuali di partecipazione più basse al mondo, il che denota un preoccupante sotto-utilizzo delle risorse umane.
 - *Riforma del settore dell'istruzione.* Attualmente i cittadini dei paesi membri del CCG sono, dal punto di vista della forza lavoro, in sovrannumero e poco qualificati.
 - *Capacità di assorbimento macroeconomico.* Allo stato attuale, le economie del CCG risultano non in grado di assorbire tutto il surplus petrolifero, così come la ricchezza del settore privato.

⁷ Vedi Aluwaisheg (2012).

3 LA RUSSIA DOPO LE ELEZIONI: UN GIGANTE DORMIENTE O NUOVO MOTORE DELLA CRESCITA?

Sintesi

La Russia si è destata dal proprio torpore e ha iniziato a muoversi. Ma l'attuale sistema politico-economico non appare più adeguato alla mutevole realtà sociale. Cambiare tale sistema richiederà molto tempo e altrettanti sforzi.

Nel dicembre 2011 la Russia è entrata in una nuova era politica. La precedente formula del governo di Putin, fatta di “autoritarismo con il consenso dei governati”, non reggeva più il passo. Nel marzo 2012, Putin ha riscosso probabilmente più del 50% dei consensi a livello nazionale, ma il suo sostegno nella capitale è stato certamente al di sotto del 50%. Queste due statistiche illustrano le dinamiche e le ambivalenze del panorama politico russo. Di seguito riportiamo le principali indicazioni fornite allo IAI da Dimitri Trenin, direttore della sede di Mosca del Carnegie Endowment for International Peace.

Per rispondere al cambiamento, il Cremlino ha iniziato a modificare il proprio metodo di governo. Ha facilitato la registrazione dei partiti politici, e sta ripristinando l'elezione diretta dei governatori regionali, quantunque con alcune restrizioni. Ha promosso segnali d'apertura nei confronti di vari gruppi di oppositori, offrendo loro una riabilitazione all'interno del sistema. Allo stesso tempo, ha cercato di rafforzare i propri strumenti di potere: controllo dei media, rigida applicazione del diritto e padronanza dell'intero apparato politico. I sostenitori del Cremlino la chiamano “stabilità flessibile”. La concessione di pegni e la repressione mirata sono finalizzate essenzialmente a preservare il sistema politico vigente.

In contrasto con il Cremlino, l'opposizione appare debole e frammentata. Non gode di una leadership credibile, non ha strategie, né tantomeno un'autorità morale riconosciuta. Potrebbe dimostrarsi incapace di tradurre le concessioni del Cremlino in opportunità politiche e convertire così l'energia delle strade in futuri avanzamenti elettorali. Tuttavia, anche se l'opposizione appare disorientata, la società civile continua a muoversi. L'ondata di proteste civiche da parte degli abitanti delle grandi città relativamente benestanti potrebbe essere seguita da un'ondata di richieste socio-economiche da parte dei meno abbienti in tutto il paese.

Ci si deve dunque aspettare l'imprevedibile. La Russia si sta risvegliando. Non è certo che Putin governi sino al 2024, né sino al 2018. Non è chiaro come giungerà il cambiamento, o quando, o quali forze ne saranno le prime beneficiarie. Un'altalenante, piuttosto che graduale, evoluzione verso un sistema

politico più aperto rimane lo scenario più accreditato, anche se non l'unico possibile. Il regime essenzialmente conservatore ha di fronte una sfida proveniente non solo dai liberali e dai loro sostenitori: anche il populismo e il nazionalismo sono in crescita.

3.1 Politica economica

La legittimità del rinnovato corso di Putin verrà messa alla prova dalle performance economiche del suo governo. Le alte quotazioni del petrolio fungono ancora da fattore di aiuto in tal senso ma, diversamente dal decennio passato, non basteranno per assicurare il successo del paese. Per equilibrare il bilancio, è necessario che il prezzo del petrolio oscilli sui 110 dollari al barile, paragonati ai 40 dollari del 2007. La popolarità di Putin si impernia sulla sua capacità di mantenere i grandi impegni da lui assunti in campagna elettorale. Le brusche fluttuazioni dei prezzi del petrolio possono risultare alquanto destabilizzanti, dal punto di vista tanto economico quanto sociale.

L'economia petrolio-dipendente della Russia risulta profondamente condizionata dagli andamenti del mercato globale. Un periodo prolungato di crescita stagnante o pari allo zero in Europa e il rallentamento dell'economia cinese potrebbero ripercuotersi negativamente sulle esportazioni russe. I piani di Putin, miranti a diversificare l'economia del paese, vertono sulla nozione di re-industrializzazione promossa dallo stato. Per avere successo, tali progetti necessitano di investimenti e trasferimenti di tecnologia dalle economie più avanzate, *in primis* dai paesi dell'Unione Europea. L'entrata della Russia nell'OMC a metà 2012 costituisce la base per la creazione di più stretti legami economici con l'UE.

3.2 Politiche di sicurezza

Per la prima volta dal crollo dell'Unione Sovietica, la Russia ha intrapreso un consistente programma di riarmo. In prossimità dei propri confini meridionali, Mosca intravede minacce provenienti dal mondo musulmano, le quali costituiranno il *focus* delle sue forze convenzionali. L'esercito e le agenzie di sicurezza russi si stanno già preparando per l'imminente ritiro dei contingenti NATO e statunitensi dall'Afghanistan. La crisi in Siria e il potenziale conflitto contro l'Iran costituiscono fattori che accrescono l'instabilità e il rischio di un'ascesa dei radicalismi lungo i confini meridionali della Russia. All'interno della Federazione Russa stessa, il Caucaso settentrionale rimane un brodo di coltura per la militanza religiosa, l'insurrezione, il terrorismo e il crimine violento. In tale scenario, i Giochi Olimpici Invernali di Sochi del 2014 rappresentano un serio motivo di preoccupazione.

A livello strategico, gli Stati Uniti sono ancora considerati come il principale avversario potenziale: gli sforzi esperiti dagli Stati Uniti per la creazione di un sistema di difesa missilistico globale rivelano, secondo Mosca, una coerente volontà di neutralizzare il deterrente nucleare russo e di rendere tale paese vulnerabile agli armamenti convenzionali di Washington. Un accordo russo-statunitense sulla difesa missilistica, qualora raggiunto tra il 2013 e il 2015, potrebbe stemperare una crisi tra i due paesi; viceversa, in assenza di accordo, si potrebbe assistere a crescenti tensioni. Nel contesto geopolitico globale, ciò comporterebbe probabilmente un allontanamento della Russia dall'Occidente a vantaggio della Cina. Ciò rappresenterebbe un enorme cambiamento in termini geostrategici.

Sebbene non sia mai stato detto esplicitamente, il potenziale sempre maggiore dell'esercito cinese costituisce un motivo di preoccupazione per il futuro. Tuttavia, l'attenzione della Cina non si rivolge alla Russia, almeno nel breve-medio periodo. In una situazione come questa, il rifiuto statunitense di considerare ciò che i russi reputano come i propri vitali interessi di sicurezza nazionali (proteggere il deterrente russo a fronte del sistema missilistico statunitense) potrebbe indurre Mosca a ritenere la minaccia statunitense come reale e a giudicarla peggiore dell'eventuale minaccia cinese.

3.3 La politica estera

L'obiettivo di lungo termine di Putin è restaurare il ruolo della Russia come grande potenza, tra una mezza dozzina circa di grandi attori nel mondo. Egli vede la Russia come un attore strategicamente indipendente, in particolare nel confronto con le due superpotenze del XXI secolo, gli Stati Uniti e la Cina. La dottrina Putin verte essenzialmente su un'azione di bilanciamento tra gli attori principali, strategia comprovata dall'appartenenza della Russia a raggruppamenti o istituzioni quali il G8 o i BRICS, la CSI o la SCO (*Shanghai Cooperation Organization, ndt*), o dal tentativo di creare un'Unione Eurasiatica. L'idea di un'integrazione con Bielorussia e Kazakistan appare in certo qual modo sensata dal punto di vista economico, ma difficilmente potrà sfociare in un'unione politica. Tuttavia, un'Unione Eurasiatica potrebbe accrescere la capacità negoziale di Mosca nei riguardi dell'UE, il suo partner più importante anche in chiave prospettica.

Sebbene il peso della Russia nell'economia e nella finanza globali sia modesto, Mosca considera il G20 e il G8 come *clubs* prestigiosi. Ospiterà il G20 nel 2013 e il G8 nel 2014, cercando di massimizzare l'effetto propagandistico della propria presidenza. Tuttavia, tra tutti gli organi internazionali, quello che il Cremlino predilige rimane il Consiglio di Sicurezza ONU, in cui esercita il diritto di veto. La Russia continuerà a insistere sul fatto che nessuna decisione che implichi il ricorso alla forza, che considera ancora come alta politica, venga presa senza il

Consiglio di Sicurezza, dove Mosca può bloccare risoluzioni a essa sgradite. Ciò è testimoniato dalla posizione russa sulla Siria.

3.4 La Siria e la Primavera Araba

Per quanto concerne la Siria, la Russia insiste sul fatto che non vi possa essere un intervento militare nel paese simile a quello compiuto in Libia. Insiste altresì sul fatto che gli attori esterni non possano cambiare i regimi politici delle nazioni. Ha inoltre una visione critica del Risveglio Arabo, temendo che esso riporti in auge gli islamisti e, sulla scia di questi, i radicali e persino i terroristi. Il veto russo in seno al Consiglio di Sicurezza mira a scongiurare tanto un intervento straniero quanto l'allontanamento di Assad a causa della pressione esercitata dall'esterno del paese. Fintanto che questi due punti fermi saranno tenuti nella dovuta considerazione, Mosca sarà pronta a cooperare con gli altri attori alla ricerca di una soluzione alla guerra civile in atto. Ha sostenuto la missione di Kofi Annan. La visione di Mosca circa la Siria è geopoliticamente sfaccettata; la tutela dei diritti umani non è a centro delle preoccupazioni del governo. Mosca è altresì interessata a mantenere almeno alcuni dei propri concreti interessi in Siria. Inizialmente, sperava di perseguire tale obiettivo puntando sulla sconfitta delle opposizioni per mano di Assad; ora lo stesso obiettivo appare raggiungibile promuovendo un qualche accordo interno in Siria sotto gli auspici della comunità internazionale, con la Russia a svolgere un ruolo di primo piano.

3.5 Cina

Nonostante il cambio di leadership a Pechino, la Russia manterrà stretti rapporti con la Cina. I russi pensano che la leadership cinese continuerà a concentrarsi sulla propria agenda interna. Hanno percepito la recente assertività cinese, ma hanno altresì notato anche come questa si rivolga essenzialmente a est e non a sud. Dove gli interessi cinesi e russi sono in competizione, come in Asia centrale, Mosca sta cercando di rilanciare la propria posizione attraverso la promozione di varie forme di integrazione regionale. La Russia non mostra ritrosie nella competizione con la Cina, ma non farà nulla che possa indurre Pechino a rivedere il proprio atteggiamento tendenzialmente benevolo nei confronti di Mosca.

3.6 Iran

Qualora dovesse prodursi un attacco contro l'Iran da parte di Israele e degli Stati Uniti, la Russia lo condannerebbe vigorosamente. Mosca non prenderebbe

le difese di Teheran, ma solidarizzerebbe con il popolo iraniano, e cercherebbe di limitare i danni a essa derivanti da una possibile ondata di anti-americanismo. Di conseguenza, in termini geopolitici il Cremlino si collocherebbe in una posizione più prossima a Pechino, allontanandosi di molto dagli Stati Uniti. Potrebbe altresì cercare di sfruttare le preoccupazioni europee circa l'uso della forza da parte statunitense. Un attacco disarmante contro l'Iran e la continuazione del programma di difesa missilistica in Europa convincerebbero i russi che la difesa missilistica sia in realtà rivolta contro di essi, non contro l'Iran.

3.7 La politica industriale

Il governo di Mosca sta cercando di attrarre il maggior numero possibile di investimenti nel settore dell'alta tecnologia, creando un distretto industriale nella zona della capitale (Skolkovo) e specializzandosi soprattutto nel settore biotech, dalla farmaceutica alle bioenergie, con un orizzonte temporale che arriva fino al 2030. L'Italia è in ritardo nella creazione di rapporti tecnologici con la Russia, e il distretto di Skolkovo è attualmente dominato dalle università americane: è necessario compiere al più presto un'indagine sulle opportunità residue, per il nostro paese, di ritagliarsi un ruolo in questa importante realtà industriale transnazionale.

In aggiunta, un importante impegno alla spesa militare e per le infrastrutture fanno sì che il mercato russo rappresenti oggi una prospettiva interessante per le nostre imprese con un ricco portafoglio IP. Ma i centri di conoscenza e di eccellenza italiani, così come le nostre imprese, devono sapere di poter contare sul sostegno delle istituzioni italiane ed europee e su strumenti di *policy* agili, anche nel rischioso mercato dell'innovazione. Allo stato attuale, la politica protezionistica del governo russo nel *procurement* non sembra lasciare molti spazi per le nostre eccellenze nazionali, ma un'adeguata politica di partnership con attori locali e di trasferimento tecnologico potrebbero, in linea teorica, risolvere il problema.

4 I PAESI DEL MEDITERRANEO: CONVERGENZA SENZA COOPERAZIONE?

di Vittorio Daniele e Paolo Malanima

Sintesi

Mentre su scala mondiale la diseguaglianza tra livelli di sviluppo e ricchezza si è venuta riducendo dagli anni '50 del secolo scorso e soprattutto a partire dagli anni '70, nel complesso del Mediterraneo le cose sono andate diversamente. A partire dal 2000-01, una riduzione della divergenza appare nelle nostre elaborazioni, lasciando qualche margine di speranza per gli anni a venire. Nella migliore delle ipotesi, comunque, notevoli divari caratterizzeranno le economie del Mediterraneo ancora a lungo.

L'attenzione per il tema delle ineguaglianze nei processi di crescita si è venuta rafforzando nel corso degli ultimi due decenni. Analisi su scala globale e su scala continentale hanno contribuito a chiarire la dinamica dell'ineguaglianza fra paesi nel lungo arco di tempo che va dall'inizio dell'Ottocento ad oggi (Bourguignon e Morrisson 2002; Milanovic 2005, 2006, 2011). I divari di sviluppo nel Mediterraneo non sono stati oggetto di ricerca specifica da parte degli economisti; per quanto le serie del Pil dei paesi mediterranei coprano almeno gli anni dal 1950 in poi e consentano, dunque, analisi sui divari nello sviluppo moderno.⁸

Il Mediterraneo sarà l'oggetto dell'analisi presentata nelle pagine seguenti. Essa si propone l'obiettivo di ricostruire il trend delle ineguaglianze fra paesi negli anni 1950-2011 e d'individuare alcune delle cause prossime dei cambiamenti recenti verso una maggiore convergenza. A questa analisi è opportuno premettere che:

- privilegeremo, come indicatori delle divergenze e convergenze nello sviluppo, le serie del Pil. Per quanto, nello studio dei processi di convergenza, gli indici di sviluppo umano siano assai utili, nel caso specifico, serie su base annua e per l'arco di tempo preso in esame, non sono disponibili. Inoltre là dove un confronto è possibile, le tendenze che rivelano non sono molto diverse da quelle basate sul prodotto. Per l'anno 2010, la regressione del logaritmo del Pil pro capite sull'indice di sviluppo umano per tutti i paesi del Mediterraneo, rivela una forte correlazione fra le due misure: $R^2=0,92$ (Daniele 2009);

⁸ Le serie del Pil per paese hanno diversi gradi di attendibilità e coprono diversi archi temporali. Per l'area latina le serie sono attendibili dalla fine dell'Ottocento. Per gli altri paesi serie continue iniziano dal 1950. Minore è l'attendibilità di queste serie anche per periodi recenti. Per questo, in alcuni casi, come si vedrà, alcuni paesi del Mediterraneo sono esclusi dai nostri calcoli.

- prenderemo in esame il Mediterraneo "in senso stretto", e cioè i venticinque paesi ripartiti nelle seguenti cinque aree:⁹
 - *area latina*: Portogallo, Spagna, Francia, Italia, Malta;
 - *area adriatica*: Slovenia, Croazia, Bosnia-Erzegovina, Serbia, Montenegro, Macedonia, Albania;
 - *area anatolico-balcanica*: Grecia, Turchia, Cipro;
 - *area medio-orientale*: Siria, Libano, Israele, Palestina, Giordania;
 - *area africana*: Egitto, Libia, Tunisia, Algeria, Marocco.
- utilizzeremo due misure diverse dell'ineguaglianza fra economie: il coefficiente di variazione, che misura la deviazione del Pil pro capite dei diversi paesi dalla media di tutte le economie del Mediterraneo; l'indice di Theil, che, come l'indice di Gini, misura lo scostamento della percentuale del Pil dei diversi paesi sul totale mediterraneo dalla percentuale della popolazione di ogni paese pure sul totale mediterraneo (Milanovic 2005). Vedremo come le due misure dell'ineguaglianza, pur non fornendo risposte uguali, descrivano, tuttavia, trend molto simili.

Cominceremo con la presentazione delle ineguaglianze attuali fra le diverse economie (sezione 4.1) ed esamineremo successivamente le diversità fra il trend mondiale delle ineguaglianze e quello mediterraneo negli anni 1950-2000 (sezione 4.2); le somiglianze e le differenze fra i trend descritti dal coefficiente di variazione e dall'indice di Theil per l'arco cronologico 1950-2000 (sezione 4.3); i cambiamenti dal 2001 in poi (sezione 4.4); l'influenza che può avere l'ineguaglianza nella distribuzione personale del reddito all'interno dei vari paesi sulle stime dell'ineguaglianza fra Stati (sezione 4.5); le cause immediate dei trend individuati (sezione 4.6). Vedremo che la divergenza fra le economie del Mediterraneo, accresciutasi di continuo sino alla fine del Novecento, è poi diminuita con l'inizio del nuovo secolo. Ciò è dipeso, da una parte, dai tassi di sviluppo in aumento dei paesi del Sud e dell'Est del Mediterraneo, e, dall'altra, dalla crisi che ha colpito duramente le economie più avanzate dopo il 2008.

4.1 Il quadro globale

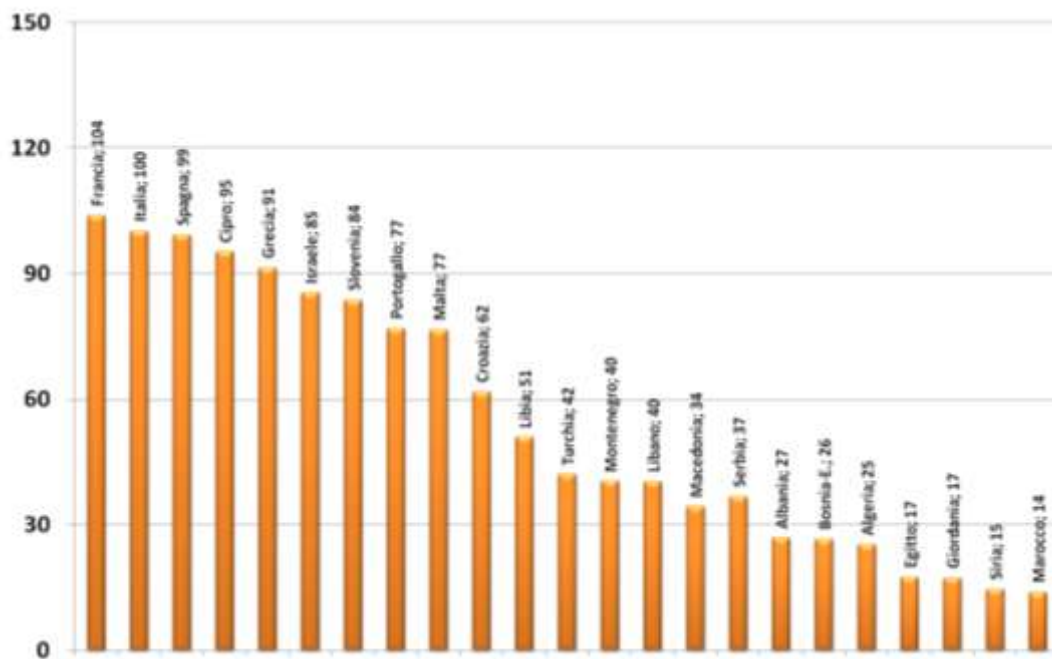
Nei venticinque paesi del Mediterraneo vive, all'inizio del terzo millennio, una popolazione di 500 milioni: il 7 per cento della popolazione mondiale (Di

⁹ Nel Mediterraneo, potrebbe anche essere compreso il Mar Nero e, dunque, i paesi che si affacciano sul Mar Nero potrebbero essere inclusi nell'analisi. In questo lavoro ci limitiamo ai 25 paesi in cui di solito il Mediterraneo attuale viene diviso.

Comite, Girone e Galizia 2011, 33-4). Nei quattro paesi maggiori dell'area latina, Portogallo, Spagna, Francia, Italia, vive il 37 per cento della popolazione. Questo 37 per cento dispone del 70 per cento del Pil totale, e consuma il 60 per cento dell'energia (Bartoletto e Malanima, in corso di stampa, e Bartoletto 2011). Già queste prime cifre rivelano l'entità del divario e rivelano altresì come l'ineguaglianza nel Mediterraneo derivi, prima di tutto, dal divario fra pochi popolosi paesi avanzati del Nord e molti paesi ancora in ritardo di sviluppo nel Sud.

La Figura 6 mostra il livello dei divari nel Pil pro capite fra paesi nel 2009 ponendo l'Italia uguale a 100. Il Pil pro capite relativo dei quattro paesi più avanzati dell'area latina si colloca fra 77 e 104 per cento. In questo campo di variazione è compreso anche il Pil pro capite di altre economie avanzate del Mediterraneo, come Slovenia, Grecia, Israele, Cipro e Malta. Il Pil pro capite dei paesi nelle posizioni inferiori della classifica è 5-6 volte più basso di quello dei paesi al vertice. Si tratta di un divario considerevole, anche se assai inferiore a quello che troviamo su scala mondiale. Su scala mondiale, infatti, il Pil pro capite dei paesi più ricchi è 50-60 volte quello dei paesi più poveri.

Figura 6 – Il prodotto pro capite nei paesi del Mediterraneo nel 2009 rispetto all'Italia (fatta uguale a 100; \$ internazionali PPA).

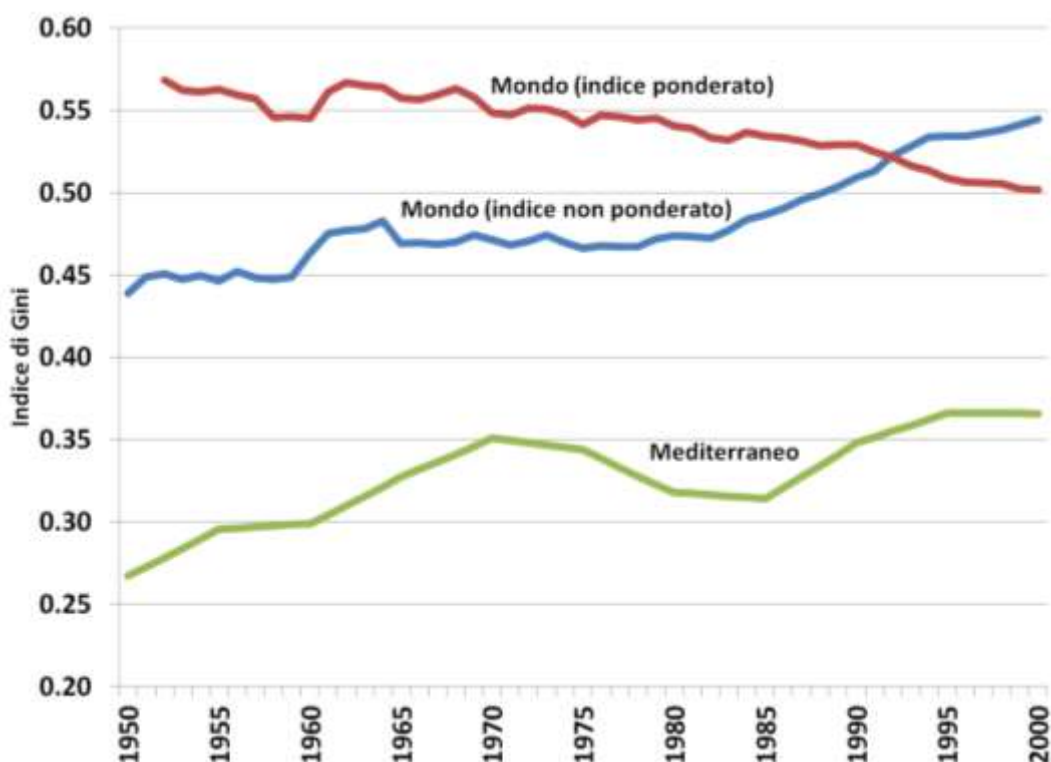


Fonte: World Bank Development indicators 2011

4.2 Divari mondiali e divari mediterranei

Qual è stata la dinamica delle ineguaglianze fra le economie del Mediterraneo rispetto a quella su scala globale nel mezzo secolo dal 1950 al 2000?

Figura 7. Ineguaglianze di sviluppo su scala globale e su scala mediterranea 1950-2000 (indice di Gini)



Fonte: The Conference Board Total Economy Database™, January 2012, <http://www.conference-board.org/data/economydatabase/> per il Mediterraneo e Milanovic 2005 per il Mondo.

Nella Figura 7, si riporta l'indice di concentrazione di Gini – una delle misure di ineguaglianza – per tutti i paesi del mondo e per quelli mediterranei.¹⁰ L'ineguaglianza su scala mondiale è misurata attraverso l'indice di Gini ponderato e non ponderato per la popolazione di ciascun paese (Milanovic 2005, 2006). Si osserva come la disuguaglianza internazionale nel reddito pro capite sia cresciuta, se assegniamo a ogni paese lo stesso peso nell'indice di concentrazione: nel periodo in esame si registra, infatti, un aumento del 24 per cento. Un andamento differente si osserva, invece, se, più correttamente, il reddito pro capite di ciascun paese viene ponderato con la sua popolazione. In tal caso l'ineguaglianza mondiale mostra una riduzione significativa a partire

¹⁰ Si usa, in questo caso, l'indice di Gini come misura dell'ineguaglianza dato che la serie ripresa da Milanovic 2005 per il Mondo è espressa in questa misura.

dagli anni Settanta: il coefficiente si riduce del 12 per cento. Queste differenti dinamiche sono spiegate dalla notevole influenza esercitata dalla crescita cinese (ma anche di altre nazioni emergenti) sull'andamento dell'ineguaglianza mondiale. Escludendo, infatti, la Cina, l'indice dell'ineguaglianza internazionale registra un lieve aumento (Milanovic, 2005).

Su scala mondiale il massimo divario fra sviluppo e sottosviluppo sembra essere stato raggiunto all'inizio degli anni Cinquanta del Novecento (Milanovic 2005, *passim* e 145). Allora la crescita moderna aveva coinvolto un numero tutto sommato esiguo di paesi del Nord dell'Occidente. In seguito la crescita cominciò a interessare un numero via via più ampio di paesi, che crebbero a tassi superiori a quelli dei paesi allora avanzati. Le distanze nei livelli del Pil pro capite si accorciarono. L'ineguaglianza fra paesi descrisse una curva simile a una parabola con il vertice volto verso l'alto o curva ad U rovesciata (Alonso 1980); la stessa che Simon Kuznets aveva individuato nell'ineguaglianza nella distribuzione personale del reddito nel corso della crescita moderna (Kuznets 1955) e che Jeffrey Williamson aveva esteso all'andamento della diseguaglianza fra regioni all'interno dei vari paesi (Williamson 1965). Sia nella distribuzione del reddito in ogni paese, che nel livello di sviluppo delle regioni all'interno di un paese, la crescita moderna produce ineguaglianze come conseguenza del fatto che interessa dapprima alcuni gruppi sociali o alcune aree in ogni paese. Individui o regioni cominciano ad allontanarsi dall'eguaglianza pre-moderna. Quando essa coinvolge più persone e più ampie aree geografiche, all'ineguaglianza si sostituisce una maggiore eguaglianza (Berry, Serieux 2006). La stessa curva si ritrova nella dinamica mondiale dell'ineguaglianza. Nella Figura 7, quando si guarda all'indice di Gini ponderato, si può cogliere la parte discendente della U rovesciata globale; che, come ricordato, aveva raggiunto il suo massimo proprio all'indomani della Seconda Guerra Mondiale.

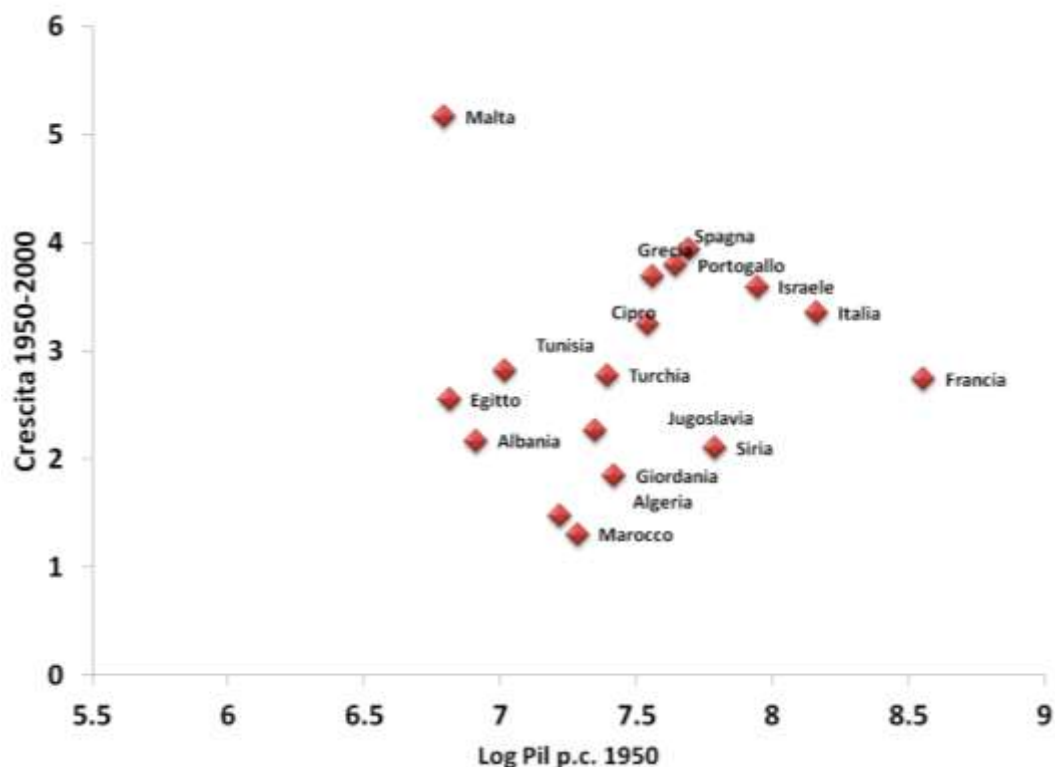
Schematizzando, dal 1950 al 2000, l'ineguaglianza globale mostra un aumento se si considerano i singoli paesi prescindendo dalla loro popolazione e una tendenza alla diminuzione quando il reddito pro capite di ciascun paese è ponderato per la popolazione. Questo calo dell'ineguaglianza è spiegato dalla crescita di alcuni paesi poveri e molto popolosi, in particolare la Cina, ma anche di India e Brasile che, nel complesso, rappresentano poco meno del 40 per cento della popolazione mondiale. I loro elevati tassi di crescita - a fronte di quelli assai inferiori delle nazioni più sviluppate - hanno favorito il processo di riduzione dell'ineguaglianza nella distribuzione globale del reddito.

Nella Figura 7 si riportano i valori dell'indice di Gini (non ponderato) per 17 economie mediterranee di cui disponiamo di dati omogenei per il periodo in esame.¹¹ Nel 2011, in queste economie vivevano 522 milioni di persone. Il grado di disuguaglianza nel Mediterraneo è assai minore di quello globale. L'indice

¹¹ Il campione di paesi include la Jugoslavia.

aumenta, seppur in maniera non particolarmente significativa, fino al 1970; si riduce fino alla metà degli ottanta, per poi aumentare di nuovo. Nel complesso, tra il 1950 e il 2000, la disuguaglianza è cresciuta: le nazioni mediterranee hanno attraversato una fase di divergenza economica.

Figura 8. Tasso di crescita annua fra 1950 e 2011 e Pil pro capite nel 1950.



Fonte: Elaborazioni su dati Groningen Growth Development Center, Total economy database.

L'esistenza di una tendenza verso la divergenza nel periodo 1950-2000 è confermata dalla regressione del tasso di crescita delle economie mediterranee sul livello del Pil pro capite nel 1950. Quando i divari di sviluppo si riducono – cioè quando le economie convergono verso lo stesso livello di reddito medio – si riscontra una correlazione inversa tra crescita e livello iniziale del Pil pro capite. La Figura 3 non mostra, invece, alcuna correlazione tra le due variabili. Si può notare come le economie più avanzate nel 1950, quanto a livello del Pil pro capite, quali quelle di Francia, Italia, Israele, Spagna, Portogallo, ed alcune altre, racchiuse nel grafico da un'ellisse, abbiano avuto tassi di crescita superiori a quelli delle economie del Sud e dell'Est del Mediterraneo. In altre parole, la convergenza si è verificata all'interno di un ristretto club di paesi: quelli della sponda Nord, più Israele. Nella regressione lineare dei tassi di crescita 1950-2000 sul Pil pro capite nel 1950, il coefficiente della variabile indipendente è

lievemente positivo (0.17), segno che si è verificata divergenza anziché convergenza¹².

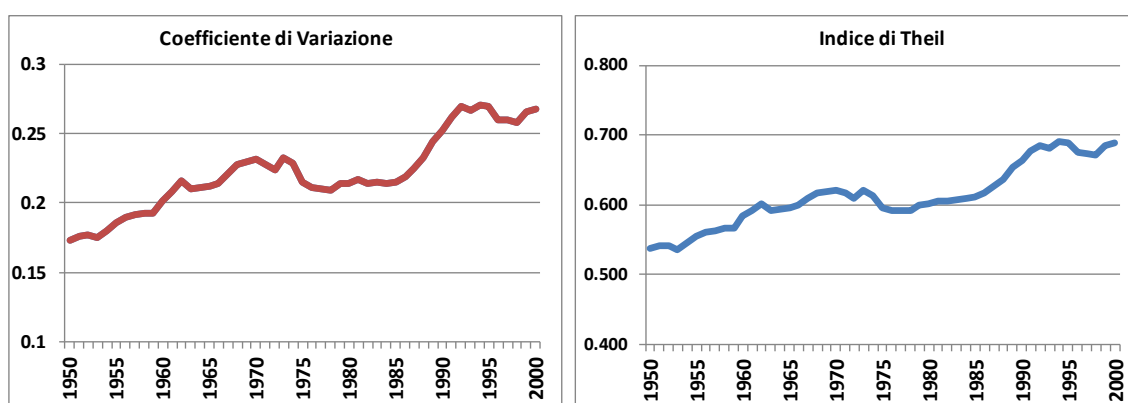
Se chi già era in vantaggio procede più velocemente, la distanza non può che aumentare. Osservando il Mediterraneo, ci troviamo, nei 55 anni considerati, in una fase anteriore di sviluppo dell'ineguaglianza rispetto a quella che si può cogliere su scala globale; non nella fase discendente della U rovesciata, ma ancora nella fase ascendente.

4.3 Gli anni 1950-2000

Soffermiamoci dapprima sugli anni dal 1950 al 2000 cercando d'individuare le tendenze fondamentali.

Il coefficiente di variazione e l'indice di Theil forniscono, in questo caso, risposte analoghe (Figura 9). Fino al 2000 la tendenza dell'ineguaglianza mediterranea è stata crescente, sia pure con un periodo di flessione nella seconda metà degli anni Settanta. La flessione dipese essenzialmente dalla crisi attraversata allora da alcune economie avanzate del Nord. Economie del Sud-Est, quelle dei paesi esportatori di petrolio quali Algeria, Libia, Egitto, Siria, trassero notevoli benefici dai prezzi crescenti del petrolio, mentre le economie avanzate dovettero subire aumenti dei costi di produzione. Le distanze fra Nord, da una parte, e Sud e Est, dall'altra, diminuirono. Si trattò, tutto sommato, di un periodo di durata abbastanza breve. Dall'inizio degli anni Ottanta, il divario cominciò ad allargarsi di nuovo. Il massimo fu raggiunto nei primi anni Novanta. Dopo di che ci fu un decennio circa di stabilità su elevati livelli.

Figura 9 - Due misure del divario fra economie: il coefficiente di variazione e l'indice di Theil 1950-2000



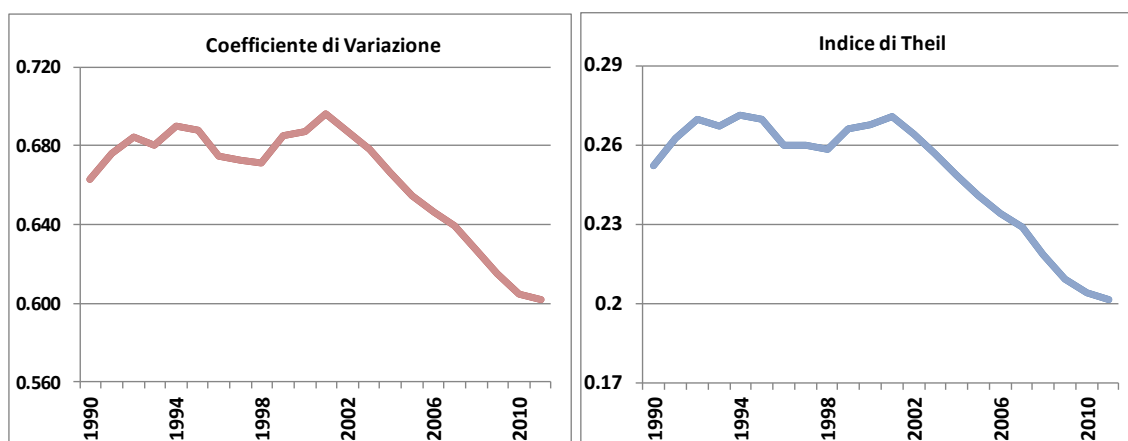
Fonte: nostra elaborazione su dati del The Conference Board Total Economy Database™, January 2012, <http://www.conference-board.org/data/economydatabase/>

¹² Nel caso di convergenza assoluta, infatti, il coefficiente deve essere negativo (e statisticamente significativo). Si veda, per esempio, Daniele 2008, 90 ss.

4.4 Dal 2001

La flessione nei divari mediterranei manifestatasi a partire dal 2001, poteva apparire, nei primi anni del nuovo secolo, come un evento congiunturale di breve periodo, simile, per intensità, a quello che si era verificato negli anni Settanta del secolo scorso. Sulla base delle differenze fra tassi di crescita delle economie più deboli, che erano più elevati, e quelli delle economie del Nord, inferiori, si poteva prevedere, all'inizio del nuovo secolo, un lento e lungo processo di avvicinamento (Daniele e Malanima 2008 e Ancona 2008). Non è stato così, come si vede nella Figura 10. In realtà si è verificata una vera e propria inversione di tendenza. Entrambe le nostre misure del divario fra aree rivelano un processo di convergenza più rapido di quanto si sarebbe potuto pensare. In breve tempo si è tornati, nel Mediterraneo, a un livello di divergenza di poco superiore a quello dei primi anni Cinquanta del Novecento; quando l'ineguaglianza era relativamente modesta.

Figura 10 - Due misure del divario fra economie: il coefficiente di variazione e l'indice di Theil 1990-2011



Fonte: nostra elaborazione su dati del The Conference Board Total Economy Database™, January 2012, <http://www.conference-board.org/data/economydatabase/>

4.5 L'ineguaglianza distributiva

Abbiamo finora calcolato l'ineguaglianza fra stati come se, al loro interno, tutti i cittadini disponessero dello stesso reddito medio. Possiamo, tuttavia, chiederci se l'ineguaglianza nella distribuzione personale non sia aumentata nei paesi in crescita più rapida del Sud e dell'Est. Sappiamo che, in paesi in ritardo di sviluppo, che hanno registrato tassi elevati di crescita in tempi recenti, la distribuzione personale del reddito è divenuta sempre più ineguale (Galbraith, senza data). Se in un paese che si avvicina a un altro in termini di prodotto pro capite la distribuzione diventa assai più diseguale, il grado d'ineguaglianza dei due paesi nel loro complesso può rimanere immutato. Inserire l'ineguaglianza

distributiva all'interno dei vari paesi, nelle stime dell'ineguaglianza fra paesi, equivale a considerare i due paesi come una sola entità politica (Milanovic 2005, 8-11; Toniolo e Walker 2000). Lo stesso vale per un numero più elevato di paesi. In questo caso utilizziamo un altro concetto di disuguaglianza: quello tra i singoli individui, prescindendo dalla loro nazionalità. È un concetto differente da quelli qui esaminati che non considerano le disuguaglianze tra gli individui all'interno dei singoli paesi.

Una recente ricerca, in cui si riportano i dati relativi alla distribuzione personale del reddito in tutti i paesi del Mediterraneo nei decenni dal 1940 in poi (Capasso e Astarita 2011), mostra come gli indici di Gini relativi a questi paesi si collochino fra il 30 e 40 per cento, con punte elevate, come quella della Turchia (43,6) e valori modesti come quello della Slovenia (26). Nel complesso i valori dell'indice di Gini nel Mediterraneo sono simili a quelli tipici dei paesi dell'Europa occidentale. La dinamica che si può cogliere non rivela, inoltre, un trend evidente. Inserendo nei calcoli della disuguaglianza fra paesi nel Mediterraneo l'ineguaglianza interna ai vari paesi non si ottengono risultati diversi da quelli già presentati.

Tabella 1 - Indici di Gini (%) relativi alla distribuzione personale del reddito fra il 1940 e il 2006.

	1940-69	1970-79	1980-89	1990-99	2000-06
Portogallo	-	40,10	35,70	35,90	37,16
Spagna	35,47	34,76	30,26	31,98	32,11
Francia	49,73	37,37	34,91	29,30	27,60
Italia	40,30	38,60	33,36	33,84	33,85
Malta	-	-	-	-	28,67
Slovenia	-	-	21,88	25,99	26,07
Croazia	-	-	26,10	29,19	29,68
Bosnia	-	-	-	32,88	30,90
Serbia	-	-	-	-	35,53
Serbia e Montenegro	-	-	-	26,99	30,09
Macedonia	-	-	32,22	31,17	32,56
Albania	-	-	-	29,30	29,59
Grecia	42,99	41,68	36,33	34,65	33,27
Turchia	54,13	48,94	46,76	45,66	43,60
Cipro	25,60	-	-	29,00	28,33
Siria	-	-	-	-	-
Libano	54,53	-	-	-	-
Israele	31,51	36,55	39,56	38,92	38,05
Palestina	-	-	-	-	-
Giordania	-	39,08	36,58	40,68	38,84
Egitto	37,45	35,80	35,50	37,72	36,11
Libia	-	-	-	-	-
Tunisia	48,87	44,58	40,64	40,55	40,60
Algeria	-	-	39,90	35,40	-
Marocco	52,40	56,75	40,97	37,51	-

Fonte: Capasso e Astarita 2011.

4.6 Divari tra aree e tra paesi

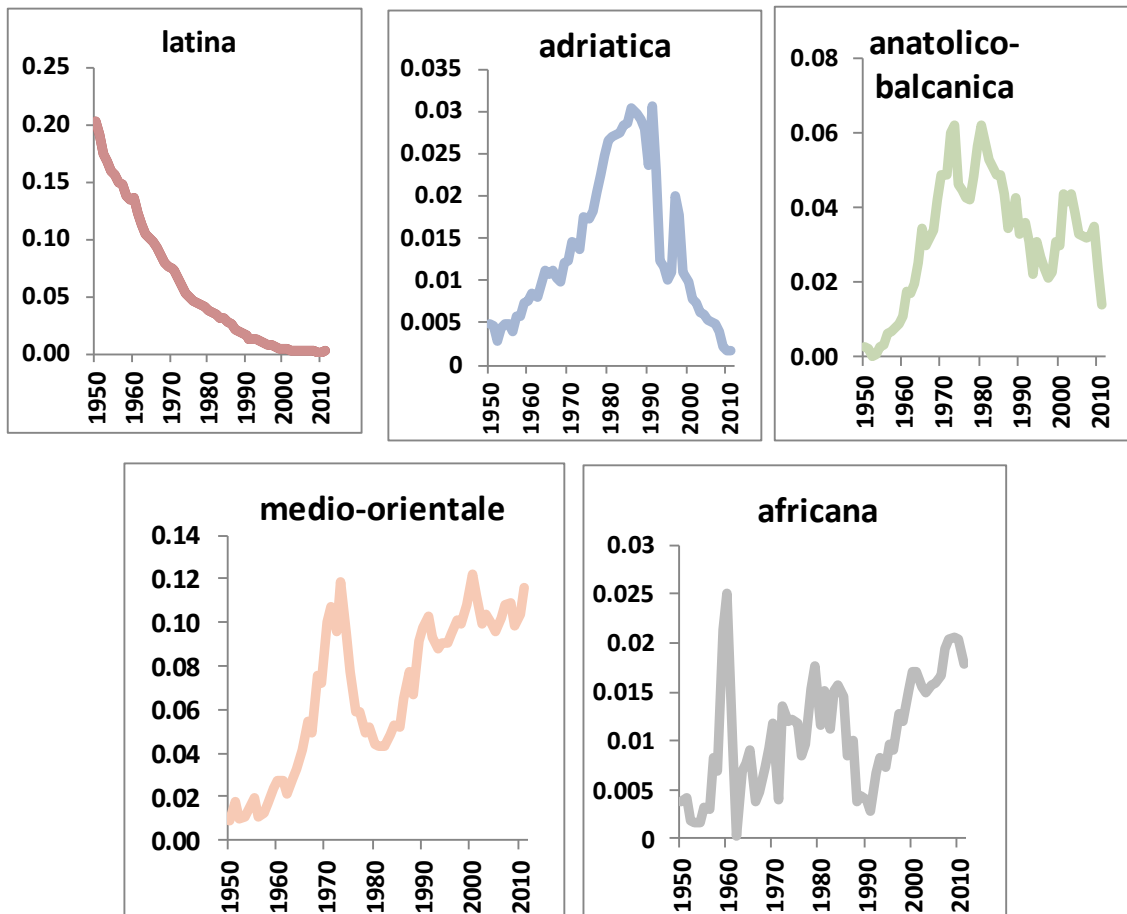
Se confrontiamo l'andamento dei divari fra le cinque aree in cui abbiamo diviso il Mediterraneo e quello fra tutti i paesi del Mediterraneo, vediamo nella Figura 12 che l'andamento nel periodo 1950-2011 è stato simile e che, dal 2001 in poi, si è ridotto allo stesso tempo il divario fra le regioni in cui il Mediterraneo è stato da noi diviso e fra tutti i paesi del Mediterraneo nel loro complesso.

Lo stesso grafico rivela altresì che il divario fra aree economiche rappresenta un elemento decisivo nei divari mediterranei. La differenza nel livello delle due curve della Figura 12 mostra che il divario fra aree conta per circa l'85 per cento di tutto il divario fra economie mediterranee. In sostanza, l'ineguaglianza fra paesi ricchi del Nord (e alcuni dell'Est), da una parte, e paesi poveri dell'Est e soprattutto del Sud, dall'altra, costituisce l'elemento chiave del divario mediterraneo.

Figura 11. Indici di Theil delle ineguaglianze nel prodotto pro capite fra tutti i paesi del Mediterraneo e fra le cinque aree in cui i paesi del Mediterraneo sono suddivisi 1950-2011.



Fonte: nostra elaborazione su dati del The Conference Board Total Economy Database™, January 2012, <http://www.conference-board.org/data/economydatabase/>

Figura 12. Indici di Theil e di Gini per le economie mediterranee, 1950-2005.

Fonte: nostra elaborazione su dati del The Conference Board Total Economy Database™, January 2012, <http://www.conference-board.org/data/economydatabase/>

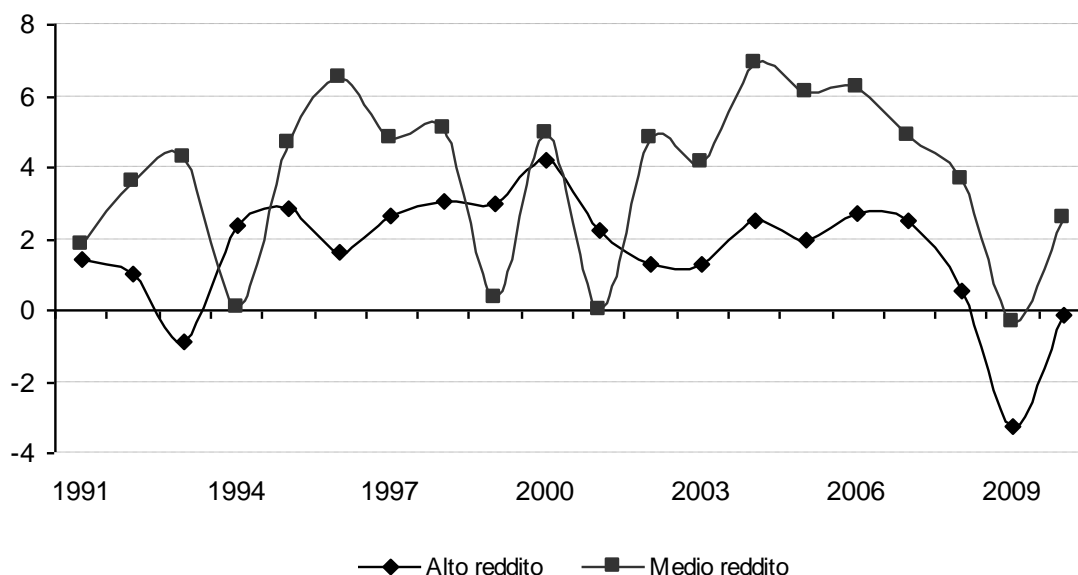
Se dal divario fra aree spostiamo l'attenzione al divario interno alle cinque aree prese in considerazione (Figura 13) possiamo vedere che, nell'area latina, il braccio discendente della U rovesciata veniva già percorso dai paesi che la compongono all'inizio degli anni Cinquanta. Le economie dei quattro più importanti paesi dell'area stavano crescendo e si avvicinavano al livello della Francia, che era allora più avanzata.¹³ In tutte le altre aree l'ineguaglianza fra paesi era allora molto minore (circa 10 volte inferiore a quella all'interno dell'area latina). Sia nell'area adriatica che in quella anatolico-balcanica, la traiettoria del divario fu dapprima crescente e poi decrescente: la U rovesciata è molto evidente. Nelle aree medio-orientale e africana il percorso dell'ascesa dei divari e della successiva riduzione risulta più contrastato ed è ancora in corso alla data del 2011.

¹³ Lo è ancora, anche se il divario coi paesi vicini si è assai ridotto.

4.7 Produttività e convergenza

Le ragioni immediate del trend verso una maggiore convergenza sono costituite dai più elevati tassi di crescita dei paesi del Sud e dell'Est del Mediterraneo rispetto a quelli dei paesi dell'area latina. Nel ventennio 1990-2010, e soprattutto dopo il 2001, il fenomeno è evidenziato dalla Figura 14. In parte ciò è derivato dalla minore integrazione dei paesi del Sud e dell'Est del Mediterraneo nei flussi dell'economia globale, colpita dalla crisi del 2008 e degli anni successivi. Le crisi finanziarie hanno interessato meno le economie che presentavano relazioni meno intense con il movimento internazionale dei capitali (Ferragina 2010, 2011, 2012).

Figura 13. Tassi di crescita annui dei paesi ad alto e medio reddito del Mediterraneo 1991-2010 (%)



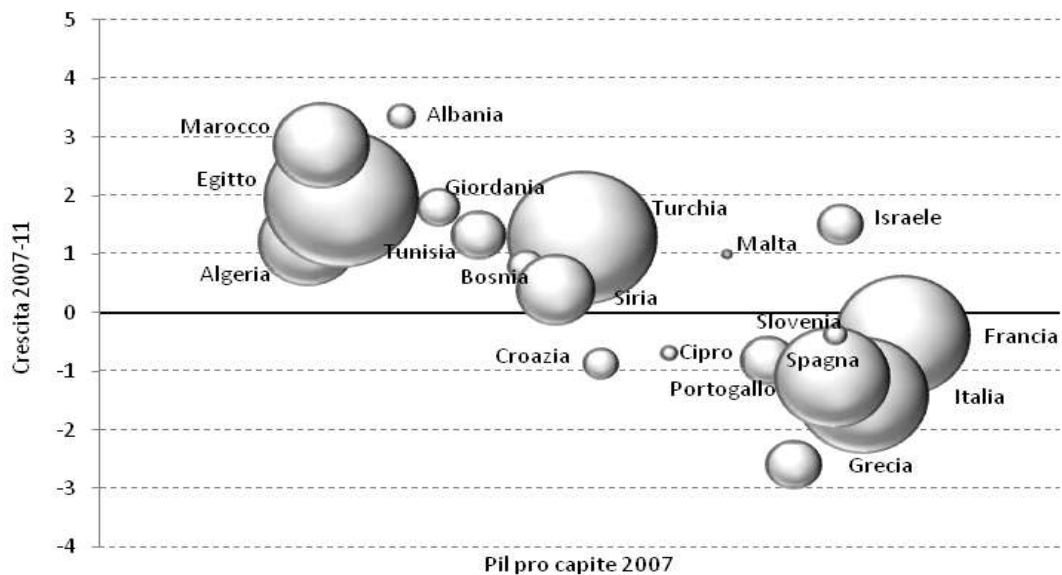
Fonte: Daniele 2010, 87.

La Grande recessione, seguita alla crisi finanziaria del 2007, ha colpito severamente i paesi mediterranei più avanzati: in particolare, Portogallo, Spagna, Grecia e Italia hanno registrato una contrazione significativa del prodotto aggregato e per abitante. Le politiche fiscali restrittive attuate per ridurre i debiti pubblici hanno, poi, generato ulteriori e significativi effetti recessivi: anche nel 2012, la produzione è diminuita e la disoccupazione aumentata. Una situazione diversa si è verificata nei paesi mediterranei della sponda sud: i tassi di crescita, pur riducendosi rispetto alla media del decennio precedente alla crisi, sono rimasti positivi.

La Figura 15 illustra i tassi di crescita medi annui del Pil per abitante nel periodo 2007-2011 rispetto ai livelli della stessa variabile nel 2007; l'ampiezza delle bolle è proporzionale al numero di abitanti dei paesi. Si nota come le nazioni

con crescita negativa siano quelle più sviluppate, per un totale di quasi 202 milioni di persone, il 40 per cento della popolazione mediterranea. Nelle nazioni delle sponde Sud ed Est del Mediterraneo, in cui vivono circa 298 milioni di persone, la crisi non ha comportato una riduzione del prodotto medio, ma solo un rallentamento del tasso di crescita. Se prendiamo come riferimento il valore medio del reddito, negli anni della crisi il tenore di vita ha avuto dinamiche differenti tra le economie della regione mediterranea. È, tuttavia, necessario tenere presente che le crisi economiche producono effetti sui redditi non solo tra i paesi, ma anche al loro interno, ampliando le ineguaglianze tra individui e determinando povertà.

Figura 14. Tassi di crescita del Pil pro capite nel 2007-11 e livello del Pil pro capite nel 2007.



Fonte: nostra elaborazione su dati del The Conference Board Total Economy Database™, January 2012, <http://www.conference-board.org/data/economydatabase/>

Nota: nel grafico, l'ampiezza delle bolle è proporzionale al numero di abitanti dei paesi.

Contrariamente a quanto è accaduto nei decenni precedenti, se prendiamo gli anni dal 1990 al 2011, è possibile individuare una relazione inversa fra il livello del Pil pro capite nel 1990 e i tassi di crescita nel periodo 1990-2011. Possiamo stimare l'andamento delle diseguaglianze fra economie in questo periodo, tramite una regressione lineare del tasso di crescita (g) sul livello del Pil nel 1990 (y_{1990} in ln):

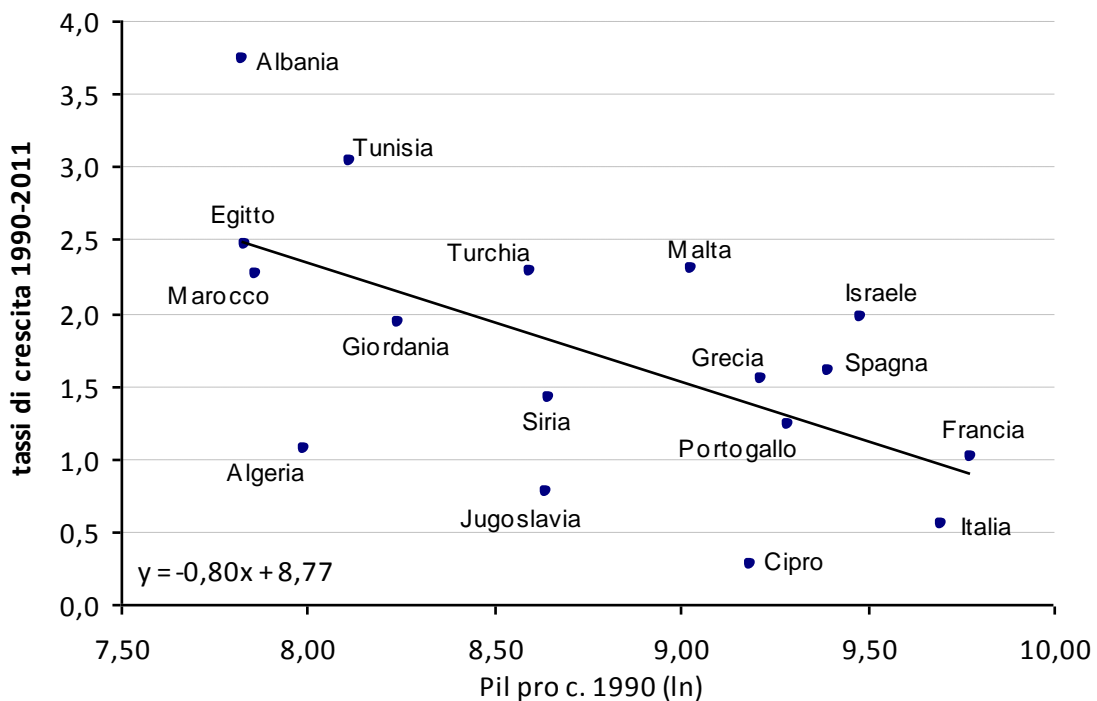
$$g = a + \beta \ln(y_{1990}) + \varepsilon$$

I valori dei coefficienti della regressione sono i seguenti:

$$g = 8,77 - 0,80 y_{1990} \\ (-2,96)$$

Vediamo come il coefficiente del livello del Pil pro capite nel 1990 sia negativo, come potevamo aspettarci. Fra tassi di crescita a livello del Pil pro capite nel 1990 la relazione è inversa. La figura 16 mostra come questo andamento favorevole alle economie più deboli, sia tutt'altro che uniforme. Spiccano, per l'elevato tasso di crescita, i casi dell'Albania e Turchia, nelle aree adriatica e anatolico-balcanica, e della Tunisia, Egitto, Marocco in quella africana.

Figura 15 - Tasso di crescita annua fra 1990 e 2011 e Pil pro capite nel 1990



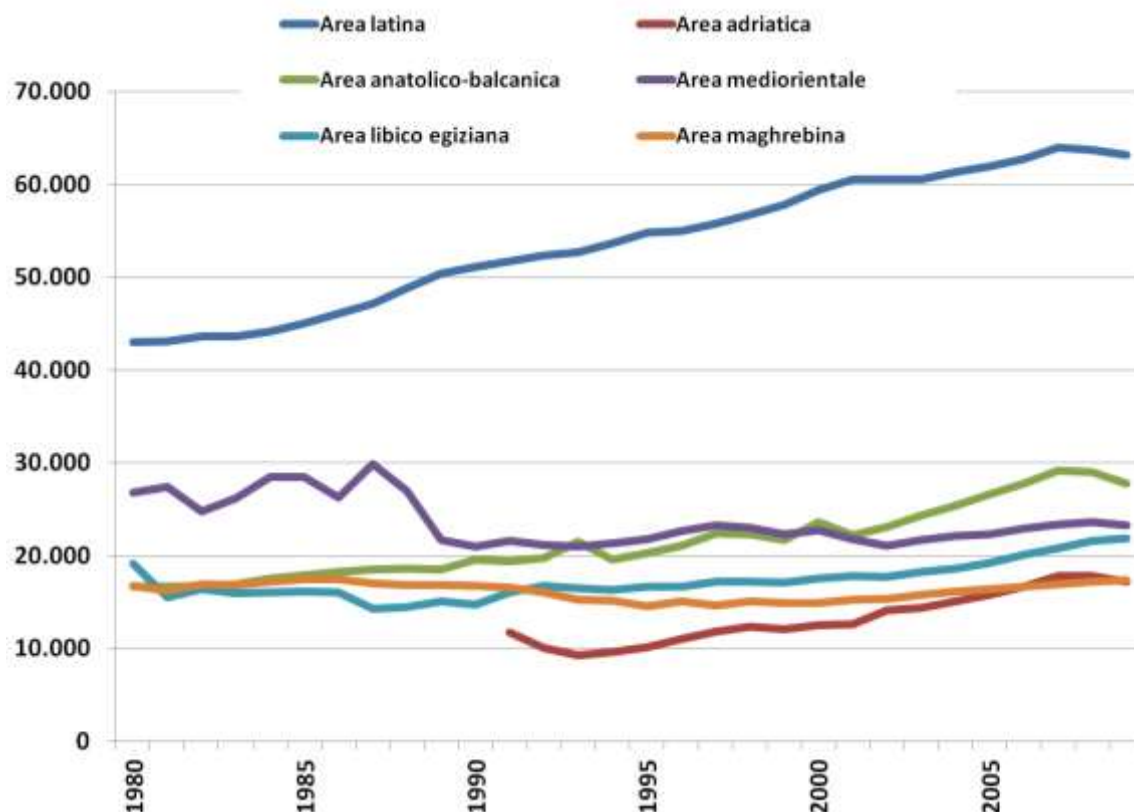
Fonte: nostra elaborazione su dati del The Conference Board Total Economy Database™, January 2012, <http://www.conference-board.org/data/economydatabase/>

Alla base di queste tendenze vi è il miglioramento della produttività del lavoro delle economie più arretrate (Figura 16), determinato da un aumento della produttività totale dei fattori (Figura 17). Pur essendo sia l'una che l'altra, ancora nel 2011, inferiori decisamente a quelle dell'area latina, esse sono, comunque, in aumento dalla metà degli anni Novanta; mentre nell'area latina esse rivelano un sostanziale ristagno.

La convergenza che ha avuto luogo nel primo decennio del nuovo secolo è, dunque, dipesa prevalentemente dall'indebolimento prima, e dalla caduta poi, dei tassi di crescita dei paesi più avanzati, da una parte, e da una migliore performance relativa dei paesi più deboli. Anche se –va aggiunto– questa

migliore performance non è derivata dallo sviluppo di settori industriali e innovativi, quanto, piuttosto, da esportazione di energia e materie prime, rimesse degli emigrati (564 miliardi di dollari fra il 1970 e il 2009)(Corm 2011), turismo, edilizia e soprattutto edilizia di lusso.

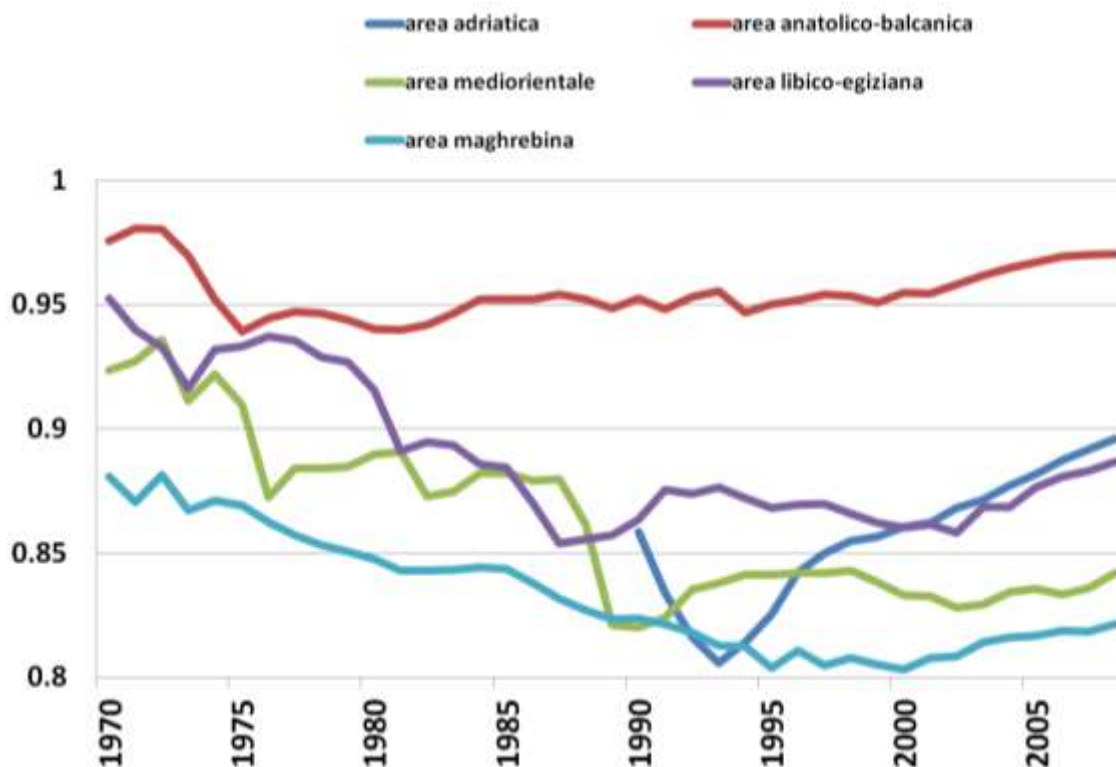
Figura 16 - Produttività del lavoro (output per lavoratore) nelle aree del Mediterraneo 1980-2009 (euro 2009)



Fonte: Nerozzi e Pipitone 2011, 254.

Nota: In questa Figura, nell'area africana vengono distinte l'area libico-egiziana da quella maghrebina.

Figura 17 - Produttività totale dei fattori nelle aree del Mediterraneo (rispetto alla PTF nell'area latina = 1) 1970-2010



Fonte: Nerozzi e Pipitone 2010, 248.

Nota: In questa Figura, nell'area africana vengono distinte l'area libico-egiziana da quella maghrebina.

4.8 Conclusione

In un ben noto articolo pubblicato nel 2000, l'economista Robert Lucas presentò una visione ottimistica del futuro dell'economia mondiale nel corso del secolo XXI (Lucas 2000). A suo giudizio, le economie avanzate avrebbero mantenuto nel tempo tassi di sviluppo modesti, ma positivi (del 2 per cento annuo). Adottando le conoscenze delle economie sviluppate, le economie ancora in ritardo di sviluppo sarebbero cresciute con tassi più elevati. Una volta raggiunte le economie più avanzate, il tasso di crescita sarebbe stato uguale al loro. Su scala mondiale, si sarebbe, dunque, verificata la convergenza e i ritardi di sviluppo sarebbero scomparsi.

L'esperienza recente del mondo mediterraneo conferma solo in parte questa previsione; almeno osservando il primo decennio del nuovo secolo. E' vero che i tassi di crescita dei paesi più deboli sono stati più elevati di quelli dei paesi più avanzati e che si è realizzata, perciò, una convergenza (ancora parziale). E' vero, però, che essa è stata possibile e più rapida del previsto proprio perché i tassi di crescita dei paesi avanzati sono diminuiti drasticamente per effetto della crisi

iniziata nel 2008. Alcuni paesi sono saliti, ma altri sono, nel frattempo, discesi. La convergenza parziale che abbiamo individuato riguarda soltanto un decennio: si tratta, dunque, di una fase limitata, che segue una, assai più lunga, di divergenza. È difficile dire se la riduzione dei divari di sviluppo tra le nazioni mediterranee – ed essenzialmente tra il Nord e il Sud del mare nostrum - proseguirà in futuro o se, al contrario, si aprirà una nuova fase di divergenza.

L'esperienza mediterranea suggerisce una nota di pessimismo nella visione ottimistica di Lucas. Il Mediterraneo ci mostra, infatti, che la convergenza può realizzarsi non solo perché chi è debole avanza, ma anche perché chi è forte retrocede. Questo secondo aspetto dell'evoluzione internazionale da R. Lucas, nell'articolo del 2000, non era stato previsto.

5 IL BRASILE: FERMARE LA DERIVA DEI CONTINENTI

Sintesi

Colosso dai piedi d'argilla, il Brasile si è imposto sullo scenario mondiale negli ultimi anni, ma presenta ancora numerose contraddizioni interne, tanto da essere definita come un'economia "post-industriale precoce". Il paese avrebbe le risorse necessarie per l'indipendenza economica, ma sta perdendo l'occasione di mettere a frutto il proprio boom adottando politiche miopi nella formazione di nuove conoscenze e politiche protezioniste tese a proteggere l'industria locale. Le opportunità di scambio con l'Europa e l'Italia sono ampie ma non adeguatamente sfruttate. È essenziale che l'Italia offra al Brasile tecnologie avanzate che si inseriscano nel suo piano di sviluppo sostenibile. Inoltre, l'Italia dovrebbe intensificare gli sforzi per attrarre talenti dal Brasile, senza frapporre eccessivi ostacoli amministrativi che limitano fortemente l'accesso degli studenti brasiliani alle nostre università di eccellenza.

L'economia brasiliana ha mostrato negli ultimi dieci anni una sorprendente crescita, caratterizzata dalla creazione di un notevole numero di posti di lavoro. È stato il risultato di politiche più flessibili, adottate in risposta ad eventi macroeconomici anticiclici. Il Paese ha realizzato enormi progressi in termini di stabilità macroeconomica, accesso alla tecnologia, formazione ed educazione e aspettative di vita, ma continua a presentare importanti lacune nel settore delle infrastrutture a causa di uno scarso livello degli investimenti. Nel 2012, peraltro, il Brasile ha registrato un tasso di crescita inferiore all'1%, per lo più dovuto al rallentamento dell'economia nei grandi paesi partner come la Cina e l'Unione europea. Si è così assistito a un progressivo deprezzamento del *Real* brasiliano già a partire dai primi mesi del 2012, il che ha reso il Brasile paradossalmente ancor più dipendente dalle esportazioni e dunque ancor più fragile, o meno "resilient", dal punto di vista economico.

Il governo brasiliano è molto consapevole della necessità di diversificare la produzione, in modo da rendere il paese meno dipendente dalle risorse naturali. Il Brasile ha raggiunto la sesta posizione nel ranking mondiale delle potenze economiche, grazie alle materie prime che lo hanno reso il maggiore esportatore mondiale di alcuni generi alimentari come zucchero, caffè e carne. Come sostenuto anche dall'OCSE (Economic Survey of Brazil, 2011), il Growth Acceleration Program (PAC) del Governo Brasiliano aprirà la strada ad investimenti nel settore pubblico e privato per \$526 miliardi; questo programma che volge alla sua seconda fase, dopo la prima, lanciata nel 2007, rappresenta per il Brasile una grande opportunità, in particolare per risollevare il settore delle infrastrutture che rappresenta una priorità del governo. Proprio la forte spinta alla modernizzazione delle infrastrutture costituisce uno dei motivi di interesse per gli investitori internazionali, secondo un report di Global

Trade¹⁴. Per chi guarda al Brasile per esportazioni o investimenti, il report offre una visione di insieme dell'economia brasiliana ed in particolare dei suoi punti di forza: economia stabile, ingenti investimenti nel settore delle infrastrutture (programma PAC), un sistema economico che sta gettando le basi per una riduzione delle disuguaglianze sociali e un crescente interesse per il settore dell'energia rinnovabile.

Numerosi investitori internazionali si stanno spostando in questo paese: il Brasile guidato da Dilma Rousseff ha infatti raggiunto un traguardo record nel campo degli Investimenti Diretti Esteri, che sono ammontati nel 2012 a 65 miliardi di dollari anche grazie al livello dei tassi di interesse che è uno dei più elevati al mondo (11%). Tale livello dei tassi, oltre ad aver determinato un cospicuo ingresso di capitali sotto forma di investimenti diretti esteri, ha generato un elevato flusso di dollari in entrata nel Paese, che secondo le statistiche è aumentato del 168% nel corso del 2011. Peraltro, il tasso di interesse è anche un problema per il paese, in quanto ostacola la crescita del paese nel medio-lungo periodo. Assumono particolare rilevanza la politica monetaria adottata dalla Banca Centrale brasiliana, che ha scelto una politica restrittiva per mitigare l'incremento del livello generale dei prezzi, le strategie delle banche pubbliche volte a rallentare l'erogazione di finanziamenti ed infine un approccio più flessibile nei confronti del tasso di cambio. Nel corso del 2012 la Banca Centrale brasiliana ha tagliato diverse volte il tasso di interesse, fino a raggiungere il livello record del 7,25% nel mese di ottobre. Ad oggi il tasso di crescita per il 2013 è stimato nuovamente al rialzo, al 3.5% (dati del World Economic Forum di Davos, gennaio 2013), anche se una *survey* della Reuters della fine di gennaio 2013 ha riportato una stima diversa (3.1%). Peraltro, l'inflazione durante il 2012 è tornata leggermente a crescere, superando a più riprese la soglia psicologica del 5% e, come mostrato nella tabella 8 qui sotto, è prevista in rialzo ben oltre il 5% nel 2013 e 2014.

¹⁴ Why Invest in Brazil?, 2011

Figura 18 – Tasso di interesse e di inflazione in Brasile, 2007-2012

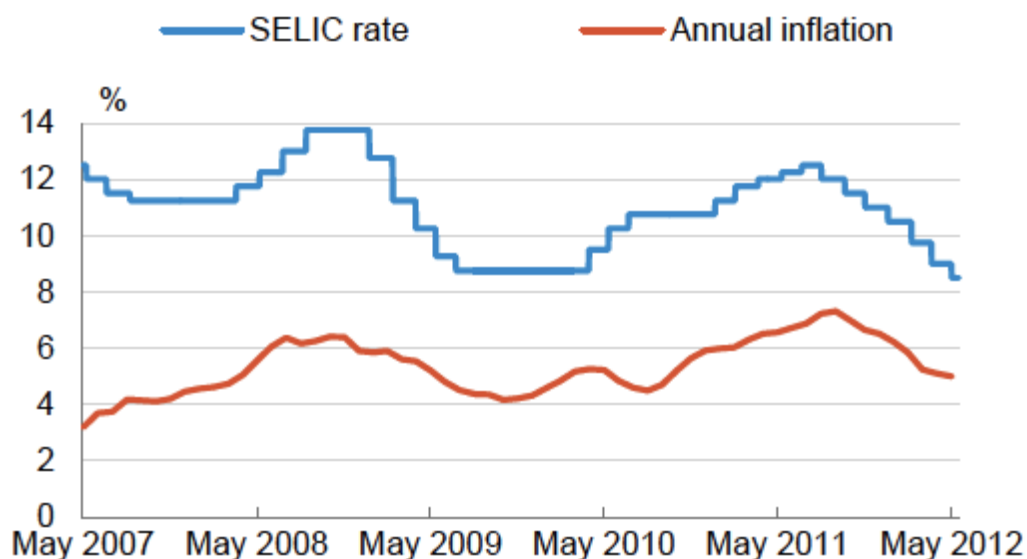


Tabella 2 – Stime sul Brasile, 2013-2014

	2013		2014	
	previous	new	previous	new
Consumer Inflation	5.65	5.67	5.50	5.50
Exchange rate	2.08	2.07	2.09	2.09
Interest Rate	7.25	7.25	8.25	8.25
GDP Growth	3.19	3.10	3.60	3.65
Industrial Output	3.24	3.10	3.90	3.70

Source: Reuters survey

L'interesse suscitato dal Brasile presso gli investitori internazionali è presto spiegato: ha uno dei mercati interni più grandi al mondo, una *middle class* sempre più in ascesa (la cui domanda continua ad aumentare), una spesa per le infrastrutture ingente e abbondanti risorse naturali, tra cui petrolio, metalli, legno e terreni da destinare alla produzione agricola. Un *mix* unico a livello globale. Il paese, però, non ha investito quanto avrebbe dovuto in istruzione e formazione universitaria, e rischia di disporre delle risorse umane necessarie a compiere il grande salto nelle classifiche di competitività a livello mondiale, nelle quali ancora si colloca in posizione abbastanza modesta (ad esempio, nell'ultimo World Competitiveness Report 2012-2013, il Brasile figura al 48° posto).

5.1 Un crescente protezionismo?

Nel corso del 2012 il Brasile è stato più volte criticato per il reiterarsi di misure protezionistiche, tese a favorire prodotti e investitori locali. In particolare, sotto accusa sono le misure relative alle scalate internazionali nei confronti di imprese brasiliane, ma anche regole di *procurement* che impongono ai soggetti aggiudicatari di rifornirsi presso le imprese locali. Persino nelle aste relative al servizio universale delle telecomunicazioni e alle frequenze per la telefonia mobile a banda larga, sono stati imposti simili obblighi alle imprese concorrenti (per lo più multinazionali, da AT&T a Portugal Telecom, Telefonica e TIM Brasil).

Per le imprese europee che intendono internazionalizzarsi in Brasile, conoscere la politica commerciale adottata dal Paese che prevede per le importazioni una regolamentazione *ad hoc*, e una serie di procedure che devono essere seguite al fine di ottenere un'autorizzazione (previa ispezione) da parte delle principali autorità brasiliane coinvolte nelle relazioni economico-internazionali.

Da ultimo, il ristagno dell'economia mondiale ha spinto anche il Brasile a incrementare le tariffe all'importazione su 100 categorie di prodotti, a livello nazionale ma anche in seno al MERCOSUR¹⁵. Ne sono scaturite aspre tensioni tra governo brasiliano e amministrazione USA (il primo ha accusato la seconda di aver avviato per prima la deriva protezionistica con il programma "Buy America")¹⁶.

5.2 Relazioni Brasile-EU- Italia

I rapporti tra Brasile e Unione europea sembrano in una situazione di stallo, nonostante l'esistenza di un partenariato strategico. Anche l'accordo di libero scambio sembra ristagnare, ancora una volta più per via della resistenza interne alla UE su alcuni prodotti, soprattutto agricoli. Lo stesso può dirsi, nonostante alcuni recenti annunci più incoraggianti (dopo il forum UE-America Latina del gennaio 2013) per l'accordo di libero scambio tra UE e MERCOSUR. Nel frattempo, il Brasile sta ri-orientando la propria strategia commerciale verso potenze come la Cina e gli Stati Uniti, perdendo interesse per l'Europa come partner commerciale e strategico. Sarebbe necessario, senza dubbio, rafforzare il partenariato tra UE e Brasile, anche dal punto di vista della collaborazione nell'innovazione e nella ricerca, nonché nella formazione universitaria: il Brasile ha attualmente un piano per formare all'estero 100,000 laureati, ma è proprio in Europa che i giovani brasiliani trovano le maggiori difficoltà burocratiche per essere ammessi e pienamente riconosciuti.

¹⁵ See Weak Economy Pushes Brazil To Protectionism, Forbes, 12 maggio 2012.

¹⁶ See Wall Street Journal, *A protectionist pickup*, 11 ottobre 2012.

In questa situazione di difficoltà, l'Italia sembra tra i paesi più svantaggiati, anche perché il nostro paese non ha particolari motivi per ostacolare un *free trade agreement* tra UE e Brasile o MERCOSUR. Al contrario, l'Italia potrebbe ben giovarsi di un più facile accesso al crescente mercato brasiliano e alla domanda sempre più sofisticata espressa dalla *middle class* e dalla *upper class* del colosso sudamericano. Peraltro, il nostro paese non è riuscito, fin qui, a “fare sistema” in Brasile in modo convincente, nonostante la maggiore affinità di cultura degli affari e di tradizioni e valori che esiste tra Italia e Brasile, soprattutto rispetto a paesi del Nord Europa.

6 LA CINA: UN COLOSSO ANCORA DA SCOPRIRE

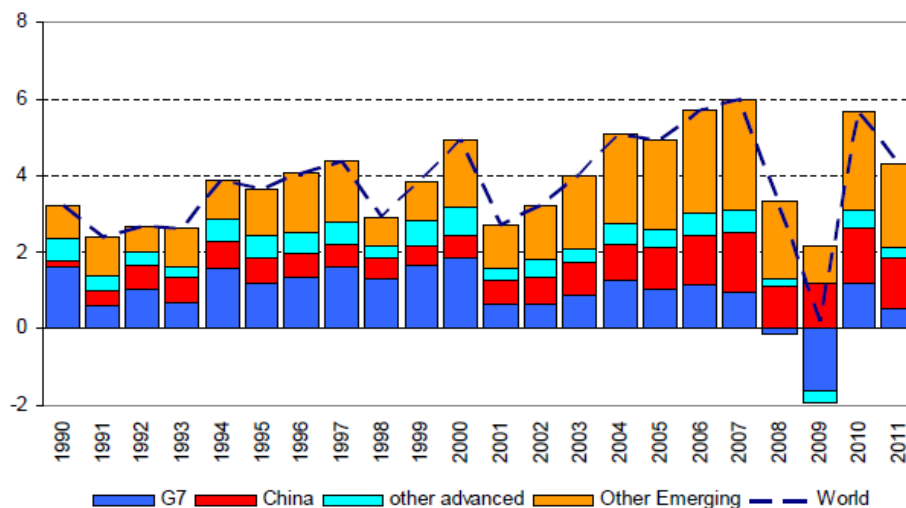
Sintesi

L'economia cinese presenta alcuni squilibri, come quello tra l'alto livello di formazione di gross fixed capital (con trend crescente), l'altissimo livello di risparmio delle famiglie e il basso livello di consumi (con trend relativamente decrescente). Negli anni a venire il colosso cinese dovrà confrontarsi con livelli di salari crescenti, l'emergere di una classe media dalla domanda crescente di consumo e di diritti e una spinta verso l'introduzione di misure di welfare. A fronte di questi sviluppi, si assiste a una politica di investimenti cinesi in Italia che mira ad acquisire asset importanti del nostro paese e il relativo know how industriale e tecnologico. È importante che l'Italia si trasformi da preda ad alleato della Cina, attraverso partneriati tra le imprese dei due paesi. Attualmente, però, le nostre imprese sono frenate dalla scarsa conoscenza delle peculiarità del mercato cinese. Il contributo si sofferma in particolare sulle prospettive di cooperazione nella ricerca e lo sviluppo, nel design e nel branding, sulla politica di investimento estero, sulle relazioni commerciali e sulla cooperazione nel settore dell'istruzione.

Il settimo incontro del Global Outlook ha visto due relatori: Giorgio Gomel, Direttore dell'Ufficio Studi della Banca d'Italia, che ha presentato un'analisi dei trend economici, e Stefano Mangini, Ceo di Noah Brand Energy, che ha offerto la sua prospettiva sulle strategie per la penetrazione commerciale nel mercato cinese.

Nella parte destinata all'analisi degli scenari macroeconomici, Giorgio Gomel ha esordito descrivendo il rallentamento della crescita cinese, che si assesta oggi intorno al 7,5%, valore lontano dai dati a due cifre ottenute fino a qualche anno fa: ciò viene imputato in parte ad una diminuzione della domanda di beni dall'estero, a causa della crisi economica degli Stati Uniti prima e dell'Europa poi. Ci si interroga sulla possibilità che il colosso orientale possa raggiungere nuovamente i precedenti livelli di crescita, fatto che, ha sottolineato Gomel, contribuirebbe a superare la frenata dell'economia globale.

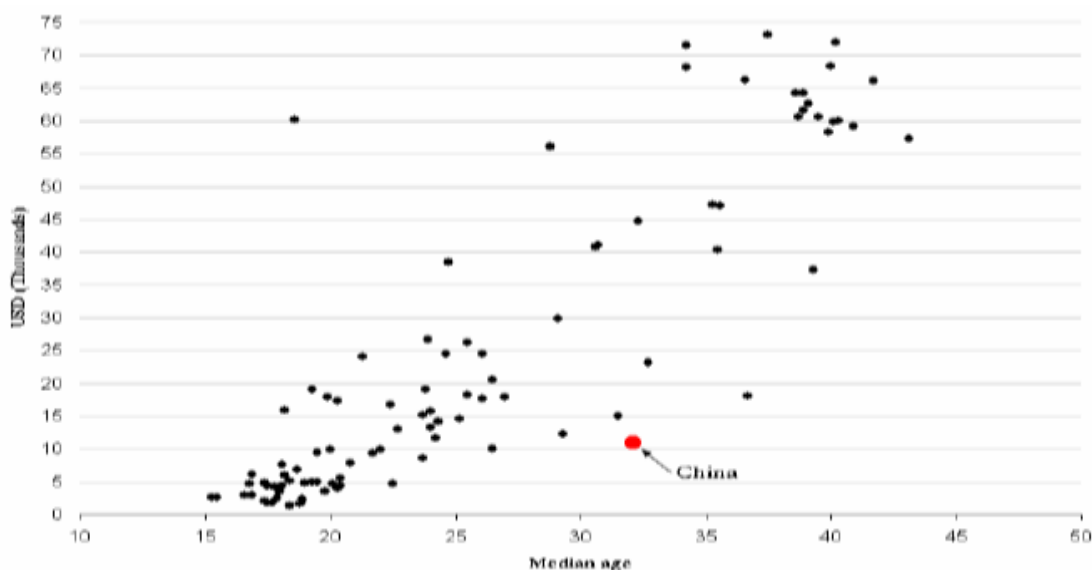
Gomel ha supportato i suoi ragionamenti con i risultati della ricerca raccolta nel volume “The Chinese Economy: Recent Trends and Policy Issues”, pubblicato da Springer nel 2012. Mentre nel 1990 il contributo della Cina al PIL mondiale ammontava a 3,6%, nel 2008 ha toccato l'11,5%. Come mostrato nella figura 19, la crescita mondiale dipende in misura crescente dalla Cina.

Figura 19 – Contribution to world GDP growth*(yearly data, composition based on PPP valuation of country GDP)*

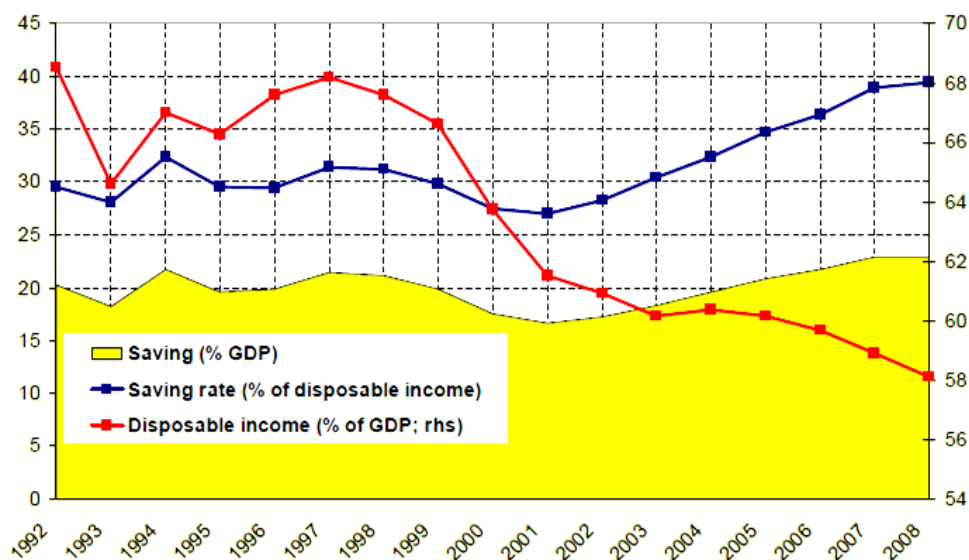
Fonte: IMF World economic Outlook

L'economia cinese presenta alcuni squilibri, come quello tra l'alto livello di formazione di *gross fixed capital* (con trend crescente), l'altissimo livello di risparmio delle famiglie, e il basso livello di consumi (con trend relativamente decrescente).

L'anomalia del tasso di risparmio cinese viene analizzata in rapporto alle caratteristiche demografiche della popolazione cinese. La mediana di età della popolazione si colloca tra i 30 ed i 35 anni, ma ciò che colpisce maggiormente è il reddito per lavoratore molto basso per questa fascia di età.

Figura 20 – Reddito medio per lavoratore ed età media

La composizione del PIL è per gran vasta parte rappresentata dal risparmio delle famiglie, che arriva a superare il 50% del prodotto interno lordo. Nel 2008 tale valore ha superato il 62% e sembra in crescita costante, come mostrato nella figura 21.

Figura 21 – Household saving and disposable income in China, 1992-2008

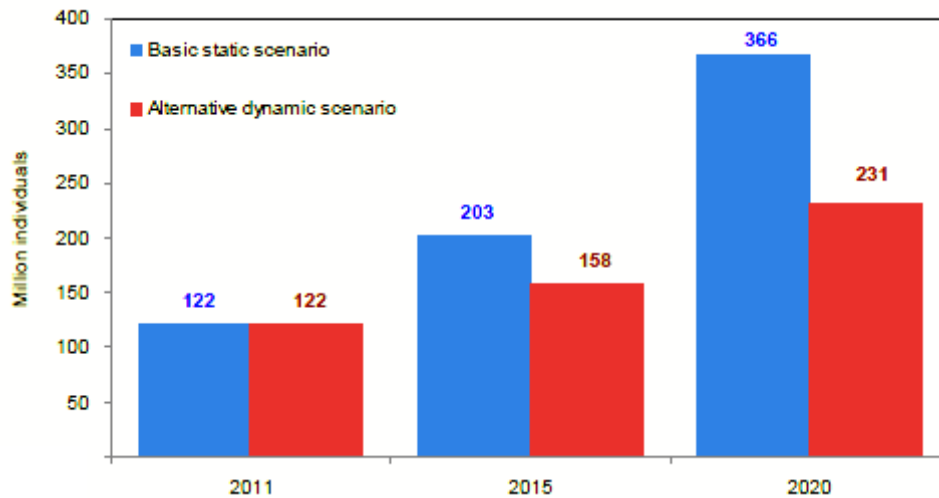
Tale fenomeno è spiegato, almeno in parte, dal “Life Cycle model” che prevede un accumulo di risparmio nella fase centrale della vita di un individuo, succeduto da una fase di “*dissaving*” dopo l’età del pensionamento. Questo meccanismo nelle economie evolute è arginato dalla presenza di mercati finanziari sviluppati, che assicurano un efficace scambio intertemporale di

consumi dal periodo di attività a quello di inattività lavorativa, eliminando eventuali vincoli di liquidità; ma anche da uno stato sociale che attraverso la raccolta dei contributi garantisce assistenza di diverso tipo, tra cui quella sanitaria, educativa e pensionistica, riducendo l'incertezza degli eventi futuri, e quindi il bisogno di creare *precautionary savings*.

La soluzione suggerita dai ricercatori dalla Banca d'Italia è un potenziamento di questi ultimi diritti elencati affinché le famiglie si sentano abbastanza sicure da spostare le proprie risorse dal risparmio al consumo, aumentando anche il GDP e l'acquisto di beni esteri.

Perché lo sviluppo cinese sia sostenibile nel lungo periodo, è di cruciale importanza che il consumo privato aumenti. È, questo, un obiettivo esplicito del piano quinquennale 2010-2015. I dati a questo proposito mostrano come il 10% della popolazione cinese goda dello stesso reddito pari alla media europea (intorno a 30,000 € all'anno) mentre il reddito medio su tutta la popolazione cinese è di 7,000 € all'anno. Questo dà un'idea degli squilibri interni. Secondo i dati riportati da Gomel, le classi ad alto reddito cinesi sono destinate a crescere, ma a velocità diverse. Sono due infatti gli scenari ipotizzati dagli analisti della Banca d'Italia: nel primo (*basic static scenario*) si ipotizza una distribuzione del reddito in una popolazione come quella attuale; nel secondo (*alternative dynamic scenario*) si ipotizza una distribuzione del reddito simile a quella della Corea del Sud.

Dato che la propensione marginale al consumo è decrescente rispetto al reddito, è auspicabile il secondo scenario (pag. 243 del volume "The Chinese Economy") nel quale il consumo privato potrebbe raggiungere il 45% del PIL nel 2015 (contro il 37% stimato nello scenario base), ed il 50% nel 2020 (contro il 39,1% stimato nello scenario base), diventando una meta ancora più attraente per le esportazioni.

Figura 22 – due scenari per la Cina

Come si pone l'Italia rispetto a questo mercato emergente? La media dell'export dell'eurozona è del 3,4 %, mentre l'export delle imprese italiane è di quasi di un punto percentuale inferiore (2,5%). Per analizzare le cause di tale divario la Banca d'Italia ha creato uno studio in cui analizza per regressori particolari come reward (quanto la performance del manager è pegged al salario che guadagnerà alla fine); for_exp (esperienza all'estero dei manager) o family_exec (se l'attività gestita è di proprietà del manager), si ottengono risultati esplicativi rispetto alle difficoltà italiane nelle esportazioni.

Figura 23 – Caratteristiche degli esportatori

Variable	Non Exporters	Exporters	diff	Exporters to all countries excluding China/India	Exporters to China/India	diff
labour productivity	116.88	152.32	a	152.27	163.41	ns
size	39	83	a	73	123	a
family	0.75	0.73	a	0.73	0.67	a
family_wide	0.89	0.84	a	0.84	0.78	a
fam_exec	54.17	45.92	a	47.98	36.88	a
centralised	0.79	0.71	a	0.72	0.65	a
reward	0.28	0.39	a	0.36	0.50	a
forexp_exec	0.10	0.25	a	0.23	0.35	a
group	0.12	0.21	a	0.20	0.33	a

Source: Based on EU-EFIGE/Bruegel-UniCredit dataset.

Columns *diff* report the significance level of a t-test on the equality of means between the groups Exporters/Non-Exporters and the groups Exporters to China and India/ Exporters to Other Countries. *a,b,c* Significant at 1%,5% and 10%, *ns* not-significant.

Quanto emerge è che un'azienda europea che esporta all'estero ha una serie di caratteristiche (tutte statisticamente significative) come un'alta produttività del lavoro, grandi dimensioni dell'azienda, manager che non possiedono l'azienda e con esperienza all'estero. Tutte caratteristiche rare nell'industria italiana, che possono spiegare quel punto percentuale di differenza nell'esportazioni rispetto alla media europea.

6.1 Italia e Cina: un rapporto difficile

6.1.1 Trend di investimento

Gli investimenti asiatici nel nostro paese sono una realtà sempre più importante. Il framework analitico più avanzato nella letteratura è quello degli investimenti cinesi, da cui partiremo nella nostra analisi, per poi allargarci ad altri paesi asiatici. Come riportato da studi recenti – ad esempio, Pietrobelli et al. (2010) – la Cina ha inaugurato una lunga stagione di investimenti in Europa sin dalla metà degli anni Ottanta. In Italia, Air China ha aperto il suo primo ufficio italiano nel 1986. Le modalità strategiche degli investimenti nei principali paesi europei sono simili. Gli investimenti sono dapprima di portata limitata e principalmente nei settori del commercio. In una fase successiva, si assiste a un'espansione verso attività industriali e *asset* tangibili e intangibili, finalizzata tra l'altro anche ad arricchire il patrimonio di *brand* e di *know how* tecnologico e produttivo cinese.

Lo stock di investimenti cinesi in Italia rappresenta circa il 4% del totale degli investimenti cinesi in Europa, percentuale non elevata che dimostra come l'Italia non sia stata fin qui tra le mete più ambite. La tabella 9 illustra alcune delle operazioni di acquisizione completate tra il 2001 e il 2009.

Tabella 3 - Acquisizioni cinesi in vari settori industriali, 2001-2009

Year	Target	Acquirer	Sector	Size (employees)	Stake (%)
2001	Meneghetti	Haier	White goods	100	100
2004	Wilson	Wenzhou Hazan	Textiles	n.a.	90
2005	Benelli	Quianjiang	Automotive	100	100
2006	Elios	Feidiao Electrics	White goods	54	n.a.
2007	HPM Europe Spa	Hunan Sunward Intelligent Machinery	Machinery	6	51
2007	Omas srl	Xinyu Hengdeli Holdings	Luxury goods	48	90
2008	Cifa	Changsha Zoomlion	Machinery	70	60
2009	Elba	Haier	White goods	150	20

Fonte: Pietrobelli et al. (2010)

Nonostante gli investimenti cinesi si siano per lo più diretti verso altri paesi europei, essi rappresentano una realtà importante per il nostro paese,

specialmente nei settori in cui siamo tra i leader mondiali (tessile, elettrodomestici, macchinari industriali, automotive). Ad oggi, sono attualmente quasi 100 le imprese italiane controllate o partecipate da capitali cinesi, con un fatturato di circa 2,5 miliardi di euro e 5.000 dipendenti. Secondo Invitalia (l'Agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa) il 47% delle aziende cinesi nel nostro Paese rappresentano nuovi investimenti, mentre il 53% è costituito da acquisizioni o partecipazioni. Le principali regioni in cui tali investimenti si sono concentrati sono la Lombardia con 41 aziende, seguita – secondo i dati di Invitalia-R&P, elaborati con il Politecnico di Milano – da Veneto (12), Lazio e Piemonte (9 ciascuna), Emilia Romagna (8), Liguria (5), Marche (4). Passando alle stime del ministero dello Sviluppo economico, gli investimenti diretti cinesi in Italia sono scesi nel 2010 a 65 miliardi di euro contro i 181 del 2009. I marchi cinesi maggiori e più solidamente radicati sono Huawei (colosso delle tecnologie informatiche e delle telecomunicazioni), Haier (elettrodomestici), Zoomlion (macchinari), con logistica e piattaforme commerciali come settori più rappresentativi. Energia, finanza, hi-tech, infrastrutture, immobiliare e chimica sono gli altri ambiti dove la liquidità cinese può trovare sfogo, dato che il raggio d'interesse dei potenziali investitori si sta allargando.

All'inizio del 2012 lo Shandong Heavy Industry group-Weichai group ha annunciato di aver chiuso con un'operazione da 374 milioni di euro (196 per ripianare i debiti e 178 di investimento) l'acquisizione del maggior produttore mondiale di yacht di lusso. Ferretti è ora cinese ma non dovrebbe perdere l'aura di italianità che ne sorregge il 'brand'. Il 22 marzo 2012 si è svolto a Roma un incontro organizzato dalla stessa Invitalia, teso a sviluppare ulteriormente la cooperazione e gli investimenti reciproci tra Italia e Cina, al quale hanno partecipato 18 grandi imprese asiatiche e 60 aziende italiane impegnate in più di 100 incontri operativi per stringere alleanze e avviare collaborazioni. I settori strategici rappresentati erano in particolare energia, finanza, hi-tech, infrastrutture, ICT, real estate, ingegneria e chimica.

Nonostante l'attenzione mediatica e alcuni casi di rilievo, gli investimenti delle imprese italiane in Cina sono ancora maggiori rispetto a quelli cinesi in Italia. Secondo l'Istituto per il Commercio Estero, circa 1000 imprese italiane hanno investito in Cina, realizzando un fatturato di 5 miliardi di euro ed occupando 60,000 persone. La Cina rappresenta la seconda destinazione extracomunitaria per gli investimenti esteri diretti italiani dopo gli Stati Uniti. Gli investimenti si concentrano nei settori delle macchine e apparecchiature elettriche e ottiche, apparecchi meccanici, autoveicoli e mobili. Le imprese italiane investono in Cina soprattutto in vista della penetrazione nel mercato interno e dell'abbattimento dei costi di produzione.

Nel corso degli ultimi anni, alla Cina si sono peraltro affiancati altri paesi asiatici, come il Giappone, la Corea del Sud e la Thailandia.

6.2 La strategia di acquisizione dei marchi

Fin da una prima analisi, appare chiaro come le imprese cinesi e degli altri paesi del sud-est asiatico abbiano la tendenza ad investire in Italia principalmente per due motivazioni: stabilirsi e produrre in Italia dà accesso diretto al mercato nazionale ed europeo, eludendo così le barriere tariffarie e regolatorie, ma anche i problemi legati al marketing di brand Made in China. Le imprese cinesi, infatti, acquisiscono imprese con marchi forti e visibili. La Cina ha una massa manifatturiera enorme, che finora però si è posizionata principalmente nelle prime fasi della catena del valore internazionale, come sub-fornitore di altri attori economici. Si tratta di fasi con minore valore aggiunto, mentre la possibilità di proporre i propri prodotti direttamente al mercato finale permette di ottenere maggiore profitto e potere di mercato. La strategia di investimento cinese in Italia sembra quindi mirata a uscire da questa condizione di “minorità”, in vista anche di un riposizionamento nei mercati mondiali. Questo è vero anche laddove il sistema cinese acquista aziende ad alto contenuto tecnologico (automotive, soprattutto ciclistica, elettrodomestici, cantieristica, macchinari): il tratto distintivo delle aziende acquisite è il possesso di un marchio direttamente presente sul mercato (si veda per esempio Benelli, ma anche CIFA, player mondiale nel mercato dei macchinari per la lavorazione del cemento). Il consumatore occidentale è spesso diffidente nei confronti di magliette, motociclette o betoniere a marchio cinese, nonostante acquisti quotidianamente prodotti “europei” che sono però prodotti – totalmente o nelle proprie componenti - in Cina: l’investimento in marchi italiani permette alla Cina di superare questa barriera e compiere un ulteriore “salto in avanti” nella catena del valore internazionale.

6.3 Analisi funzionale degli investimenti asiatici

In questa prospettiva, la strategia di investimento cinese comporta la perdita di uno dei più consistenti vantaggi competitivi del sistema Italia – i suoi marchi. Ciò sarebbe molto pericoloso per il nostro sistema industriale. Tuttavia, occorre un’analisi più approfondita delle diverse tipologie di investimento cinese in Italia, i motivi ed il livello di complementarità delle loro funzioni nel sistema industriale italiano.

I cinesi raramente fanno acquisizioni ostili. In diversi casi hanno rilevato aziende in crisi, che non avevano altro accesso al capitale di rischio o di debito. È doveroso notare come il salvataggio di queste aziende venga affidato a capitali pubblici o para-pubblici cinesi: paradossalmente, gli stessi salvataggi sarebbero vietati in quanto “aiuti di stato” se portati avanti con capitali pubblici italiani ed europei, in una sorta di concorrenza diseguale fra sistemi politico-economici. Tuttavia, proprio questa modalità di intervento dei capitali cinesi ha sostenuto

durante la crisi pezzi di un tessuto industriale che si stava decomponendo. Nonostante questa funzione spesso salvifica, occorre comunque porsi la domanda di quali prospettive, opportunità e rischi pone ora il possesso di queste imprese manifatturiere da parte di entità cinesi.

Per cogliere le diverse sfaccettature e comparare i benefici ed i rischi degli investimenti cinesi, è necessario distinguere con maggiore attenzione tra acquisizioni e quelli che possiamo definire “investimenti netti”, che comportano cioè la creazione di nuovo capitale fisico o umano. Purtroppo, le banche dati sugli FDI, come ad esempio quella OCSE, non distinguono tra associazioni di maggioranza, di minoranza sopra il 10% ed investimenti netti. Tuttavia questa distinzione è cruciale: ci sono almeno quattro categorie di investimenti cinesi rilevanti cui effetti andrebbero studiati separatamente:

- partecipazioni di minoranza,
- acquisizioni di aziende sane,
- acquisizione di aziende in crisi,
- investimenti netti.

La questione degli investimenti cinesi non può essere compresa interamente senza un più in generale inquadramento del capitalismo all’italiana. Le imprese italiane sono cronicamente sottocapitalizzate, mentre i grandi detentori di capitali (stato e banche) li orientano più al mantenimento di rendite in capo a soggetti pubblici o privati che alla creazione di profitto. Basti pensare a casi quali Alitalia e Fondiaria-SAI, o alle utilities, cash cows protette dalla regolamentazione che non si devono confrontare, se non in misura molto ridotta, con la concorrenza internazionale e che traggono i loro profitti dall’interno del sistema paese.

Questo contesto produce una sorta di *crowding out effect* al contrario: i capitali italiani non si riversano sul tessuto produttivo delle imprese italiane, per quanto potenzialmente sane e redditizie, e quando queste hanno bisogno di capitale, giocoforza si affacciano capitali stranieri. Tra i capitali stranieri, quelli cinesi sono abbondanti e spesso pronti a pagare “qualsiasi prezzo” per acquisire know-how e brand. Questo fenomeno è esacerbato dalla connotazione dimensionale delle imprese italiane: i “gioielli” dell’industria italiana sono spesso piccole o medie imprese che possono essere rilevate con poche centinaia di milioni di euro nel momento in cui si trovano a fronteggiare una crisi momentanea, o una situazione di passaggio generazionale della gestione.

La prospettiva di analisi va quindi “sdoppiata” per capire non solo perché i capitali cinesi arrivino in Italia, ma perché le imprese italiane, anche quelle in settori fondamentali per il nostro sistema industriale, abbiano bisogno di capitali stranieri e non ne trovino dentro i nostri confini. Bisogna chiedersi dunque come riorientare le politiche “industriali” pubbliche e dei detentori di

grandi capitali dal mantenimento di rendite al sostegno delle imprese manifatturiere che producono ed esportano.

6.4 L'opinione di un esperto

L'intervento di Stefano Mangini, CEO di Noah Brand Energy, ha fornito un'analisi micro delle prospettive di crescita delle aziende italiane in Cina. Sebbene la vendita di beni strumentali sia da sempre un pilastro delle nostre esportazioni in Oriente, la vendita di beni di consumo stenta ancora a crescere nonostante l'emergere di una domanda interna e l'interesse crescente delle nostre imprese. Fino a qualche anno fa, infatti, le aziende italiane guardavano alla Cina essenzialmente per produrre in loco e per riesportare all'estero, mentre oggi, considerato anche il tasso di saturazione raggiunto dai mercati internazionali, la Cina diviene anche un'interessantissima meta per le nostre esportazioni.

Il mercato cinese è grande e complesso, e per riuscire a muoversi in questo scenario bisogna avere ben più di un buon prodotto da vendere. Finora è mancata all'Italia la capacità di creare un “sistema paese”, di armonizzazione gli sforzi dei singoli attori economici in una strategia comune. Conseguentemente, le imprese italiane soffrono della concorrenza reciproca, oltre a quella con i paesi membri dell'Unione Europea, e della mancanza di logistica e canali distributivi.

Le imprese italiane, secondo Mangini, compiono fondamentalmente tre errori:

- 1) Sottovalutare la complessità del mercato cinese. La Cina è divisa in quattro mercati, generalmente suddivisi in base alla loro posizione: Nord, Sud, Est e Ovest. Ognuno di questi mercati presenta notevoli differenze, ulteriormente acuite dalle diversità culturali. Inoltre, ogni città costituisce un target diverso a seconda del suo “tier”, attribuito in base alla popolazione, alla qualità dei servizi e alla natura “cosmopolita” della città. Ognuna costituisce un mercato diverso, ma le imprese italiane non sono consapevoli di queste diversità prima di cercare di entrare nel mercato.
- 2) Sottovalutare i competitor cinesi. Si tende a considerare le imprese cinesi come semplici “cloni” all'estero dei prodotti occidentali, ma nel frattempo queste si sono specializzate nel mercato interno, con una posizione di leadership prima che i marchi internazionali prendessero in considerazione l'eventualità di entrare nel mercato. La strategia delle aziende cinesi negli ultimi anni è stata quella di mobilitare tutte le risorse possibili verso la creazioni di joint-venture e collaborazioni al fine di acquisire know-how, brevetti e quanto necessario per ridurre il divario tecnologico tra i loro prodotti e quelli stranieri. Poiché però le aziende cinesi non hanno la storia e l'immaginario delle loro controparti internazionali, ad oggi la loro debolezza

è l'assenza di qualità intangibili ed emozionali dei loro brand. Per ovviare a questo la strategia dominante è stata proprio l'acquisizione dei brand stranieri da “riutilizzare” ad hoc nel mercato interno.

- 3) Sottovalutare la cultura specifica del consumatore cinese. La presunzione di vendere beni di valore indiscusso ha messo in luce l'impreparazione delle aziende italiane nell'ambito della competizione con i brand cinesi più affermati, quando non siamo stati in grado di adattarli alla cultura cinese. La visione del consumatore è caratterizzata da tre fattori: a) la visibilità del marchio, b) il “made in”, c) il “nazionalismo”. Per quanto riguarda il primo punto vale in parte quanto su scritto e cioè che aziende storiche per i consumatori occidentali entrano in competizione con attori già presenti da anni sul mercato cinese, e quindi conosciuti dai consumatori. Il mercato cinese si caratterizza per una sorta di “immaturità” che si riflette nell'acquisto di prodotti più per lo “status” che conferiscono che non per la loro reale qualità. Le questioni del “made in” e del “nazionalismo” invece evidenziano le grandi contraddizioni presenti nel mercato cinese. Da una parte, il made in Italy è ovviamente un sinonimo di qualità e di quello status che il consumatore cinese ricerca. Ma ciò va irrimediabilmente a scontrarsi con gli istinti nazionalistici, con la visione di grandezza che i cinesi attribuiscono al proprio paese e alla propria cultura. Di conseguenza il “made in” e il marketing ad esso connesso devono essere “ibridizzati” per andare incontro alle esigenze del consumatore cinese, avvicinando il più possibile il prodotto alla sua cultura.

Secondo Mangini, la Cina offre all'Italia grandi possibilità, ma solo se saremo in grado di utilizzare due chiavi di volta per la riuscita nel suo mercato. La prima è la creazione di un “sistema Italia”, per arrivare poi ad un “sistema Europa”. Il mercato cinese è un mercato difficile, e la collaborazione fra gli stati dell'UE rafforzerebbe reciprocamente la presenza di ciascuno nei rispettivi mercati relativi alle loro “core competencies”. Ad esempio la Germania nei beni strumentali, la Francia e l'Italia nelle varie branche dei beni di lusso e agrogastronomico. Il secondo fattore cruciale è il brand management: la Francia ha da molti anni investito nel marketing culturale dei suoi prodotti, ed oggi la parola vino, in Cina, è sinonimo di Francia. Le imprese italiane devono però recuperare in fretta: finora i competitor cinesi non hanno avuto la cultura del *brand management*, ma stanno rapidamente rivedendo questa posizione.

7 LA TURCHIA: ASTRO NASCENTE DELL'ECONOMIA GLOBALE?

Sintesi

La Turchia è un'economia solida e in ascesa, nonché molto aperta agli investimenti stranieri. Peraltro, dopo una stagione di riforme strutturali molto efficaci, si attenda ancora un vero e proprio impatto benefico delle riforme di "seconda generazione", vale a dire le liberalizzazioni dei settori a rete e la politica della concorrenza. I rapporti della Turchia con l'Italia sono buoni, ma si potrebbe fare molto di più attraverso la collaborazione tra PMI.

La Turchia è una delle economie più dinamiche degli ultimi decenni: in grado di trasformarsi da paese in crisi alla sedicesima economia al mondo, e con l'ambizione di diventare la decima nel prossimo decennio. Il Fondo Monetario Internazionale prevede, per i prossimi anni, un tasso di crescita positivo, nonostante il calo delle esportazioni dovuto soprattutto alla crisi finanziaria che ha comportato un drastico calo della domanda sia dell'Eurozona che degli altri partner dell'export. L'FMI tuttavia sottolinea l'importanza di attuare politiche che riducano la volatilità dell'inflazione e il rapporto deficit/PIL. Tali riforme diminuirebbero ulteriormente la dipendenza dai capitali stranieri e aiuterebbero a concretizzare un modello di crescita sostenibile. Il Fondo Monetario sottolinea l'importanza del ruolo svolto dal settore pubblico in questa fase di stabilizzazione della crescita. Analogamente, secondo l'FMI, ulteriori riforme dal punto di vista fiscale, macroeconomico e strutturale sarebbero fondamentali per assicurare stabilità alla sorprendente crescita economica registrata da Ankara negli ultimi 10 anni. In particolare, occorre stimolare la partecipazione delle donne nella forza lavoro come fattore cruciale per il miglioramento della performance dell'economia turca.

L'OECD, dal canto suo, ha posto l'accento sulla necessità di maggior investimenti sull'istruzione per aumentare il valore del capitale umano nel lungo periodo, e sulla riduzione delle diseguaglianze in particolare per quanto concerne la partecipazione attiva delle donne alla forza lavoro. Tali riforme unite ad una stabilizzazione del rapporto deficit/Pil e del tasso di inflazione porterebbero di diritto la Turchia nel novero delle grandi potenze economiche europee.

Se la Turchia vuole rispettare l'obiettivo che si è prefissa per il 2023, ovvero di entrare a far parte delle dieci economie più importanti del pianeta, deve riuscire a rendere sostenibile la sua crescita: ad esempio, Kutlay (2011) sottolinea come la Turchia necessiti di un miglioramento sia in termini di qualità della vita che di qualità delle istituzioni. Viene messa in risalto anche la necessità di investire sull'innovazione tecnologica e il "know-how".

L'incontro con Sinan Ulgen per il Global Outlook ha offerto la possibilità di discutere temi cruciali per l'economia turca e le relazioni internazionali di Ankara, con un'attenzione particolare ai possibili sviluppi nei rapporti con l'Unione Europea e con il nostro paese.

In una prima sezione, Ulgen ha ripercorso le tappe fondamentali che hanno portato la Turchia all'attuale livello di sviluppo economico, collocandola al sedicesimo posto nella classifica delle economie mondiali. Successivamente, sono stati analizzati i rapporti tra Ankara e Roma, esplorando i settori in cui le imprese italiane potrebbero avere interesse ad investire nel prossimo futuro.

La Turchia si presenta oggi come un paese in piena crescita, con tassi medi del 5.5%. Il sistema economico turco è molto aperto sia dal punto di vista finanziario che commerciale, e la struttura economica è avanzata, per il 20-25% industriale e per il 60% legata all'offerta di servizi, con una domanda interna ancora debole, ma in vistosa crescita. La popolazione è molto giovane - circa il 40% al di sotto dei 25 anni. Al contrario, prima delle riforme degli anni ottanta l'economia turca – basata sul fallimentare modello dell'*import-substitution* – era molto debole: il debito pubblico era molto elevato e le carenze infrastrutturali, unite alla rigidità del sistema finanziario rendevano il paese poco attraente per gli investimenti esteri. Le riforme hanno posto le basi per superare queste criticità, liberalizzando l'economia turca e aprendola al mondo. Il paese ha così cominciato ad accrescere la sua capacità di attrarre investimenti e di competere sui mercati internazionali. Negli anni Novanta alcune scelte di politica economica hanno portato ad un rallentamento della crescita turca, annullando il beneficio dei maggiori investimenti dall'estero, per via di una situazione carente data da tassi di interesse fortemente instabili e un elevato debito pubblico. Tali debolezze furono superate con l'impegno a rispettare il programma di stabilizzazione del Fondo Monetario Internazionale e con l'unione doganale con i paesi dell'UE nel 1992.

Nonostante la ripresa dell'economia, trainata dagli investimenti esteri e dalla crescita dell'export, nel 2001 la Turchia ha dovuto affrontare una forte crisi finanziaria, dovuta essenzialmente alle tensioni politiche interne che ponevano difficoltà non trascurabili nell'attuazione del programma del FMI. Nel 2002 con la vittoria dell'AKP il partito dell'attuale premier Recep Erdogan la Turchia ha raggiunto una certa stabilità politica interna, riuscendo a perseguire un nuovo modello di sviluppo. Ulgen evidenzia alcuni fattori di questo nuovo “boom economico”:

- In primo luogo la crescita è stata raggiunta grazie a un'ulteriore ondata di liberalizzazioni e privatizzazioni. In particolare, il settore bancario è solido, ha una regolamentazione chiara e concorrenziale, e le banche sono fortemente capitalizzate.

- Sono state adottate misure di politica monetaria e fiscale per la riduzione del debito. Va notato peraltro che il debito pubblico turco è sensibilmente diminuito rispetto al passato, ma resta ancora elevato.
- È cresciuta la capacità di attrarre nuovi investimenti esteri grazie anche allo sviluppo delle relazioni coi paesi limitrofi che ha portato la Turchia, nel 2006, al secondo posto (dietro la Cina) per investimenti diretti esteri.

Nonostante il forte sviluppo economico degli ultimi dieci anni il sistema economico turco presenta ancora alcuni elementi di criticità che non possono essere trascurati:

- Scarsità di risparmio privato. Questo è un problema cronico del sistema economico turco: se si sommano debito pubblico e privato, il rapporto debito/PIL turco è secondo solo a quello statunitense. Questo fattore - legato alle dinamiche demografiche ed esacerbato dal sistema pensionistico –rende difficoltoso stimolare la domanda interna, che dovrebbe sostituire, per sostenere i tassi attuali di crescita, quella dell'UE contrattasi a causa della crisi.
- Il problema energetico. La Turchia è un paese in forte sviluppo ma povero di risorse energetiche. La domanda nazionale cresce dell'8% ogni anno, il che implica che il paese deve importare gran parte del suo fabbisogno energetico. Il governo sta pensando ad una nuova politica energetica basata sullo sviluppo di energie rinnovabili e energia nucleare – sebbene questa seconda fonte energetica incontri numerosi ostacoli.
- Limitate competenze tecnologiche per lo sviluppo industriale: la Turchia esporta principalmente prodotti a bassa tecnologia o comunque essenzialmente manifatturieri. Ciò dipende dalla carenza di competenze avanzate nel mercato del lavoro. Servirebbero maggiori investimenti in educazione: da anni infatti si discute di una riforma del sistema scolastico che migliori il capitale umano turco.
- Una forte dipendenza dagli investimenti stranieri. Buona parte della crescita economica turca è legata all'afflusso di capitali stranieri, il che rende il sistema economico molto vulnerabile alle fluttuazioni finanziarie. Anche per questo Ankara guarda con preoccupazione alla crisi dell'Eurozona ed in particolare ad una eventuale uscita della Grecia dall'unione monetaria.

Per quel che riguarda le relazioni tra Italia e Turchia, Ulgen ha evidenziato come già sussistano partnership importanti tra le imprese e le banche del nostro paese e le imprese turche. Ad esempio, Ulgen ricorda come Unicredit sia il terzo gruppo bancario per capitalizzazione in Turchia. Il sistema industriale italiano e quello turco sono caratterizzati da una forte complementarità: l'Italia viene

percepita da Ankara come un partner capace di fornire quel “know-how” e quelle conoscenze tecnologiche di cui la Turchia ha bisogno per aumentare la propria competitività a livello globale e al tempo stesso continuare con un trend di crescita positivo.

Le imprese italiane potrebbero investire proprio in quei settori in cui la Turchia denota evidenti difficoltà di sviluppo. In Turchia si avverte un forte bisogno di capitali di rischio da immettere nell'economia turca per l'apertura di nuove “start-ups”. Il settore privato del paese non sembra ancora capace di sviluppare una tale cultura del rischio di impresa ed è in tale settore che fondi privati di investimento italiani potrebbero giocare un ruolo cruciale nel futuro dell'economia turca. Il tessuto industriale turco – come quello italiano – è costituito per la maggior parte da piccole e medie imprese. Ciò può in larga parte spiegare la scarsità degli investimenti in ricerca e sviluppo, ma rende la Turchia fortemente complementare con l'Italia. Infine, Ulgen ha sottolineato l'importanza del settore militare (soprattutto l'aeronautica) per gli investimenti esteri come anche il settore energetico dove peraltro sono già attive alcune partnership con paesi stranieri.

Nella discussione con i partecipanti sono state affrontate diverse tematiche inerenti l'economia e il futuro delle relazioni di Ankara con i più importanti attori internazionali:

- Rapporti Turchia-Ue. Attualmente la Turchia ha assunto un atteggiamento estremamente prudente sull'ingresso nell'UE, monitorando costantemente gli sviluppi della crisi finanziaria. Ankara beneficia di importanti trend di crescita pur restando al di fuori dell'Unione: anche nell'eventualità in cui la Turchia non aderisse all'UE, le *partnership* commerciali raggiunte con le industrie i paesi dell'area Euro non ne risentirebbero in modo significativo.
- Nesso tra politica energetica e politica estera regionale. Le tensioni recenti con paesi quali Iraq, ma soprattutto con la Russia sulla guerra civile siriana, non hanno determinato cambiamenti significativi nella politica energetica turca. Il disaccordo tra Russia e Turchia sulla Siria non va sopravvalutato: ci sono state, senza dubbio, incomprensioni tra i due paesi: ma tali incomprensioni sono ancora ampiamente risolvibili anche in nome degli scambi energetici. D'altronde, la Turchia continua ad importare il 6% del proprio fabbisogno di gas da Mosca. L'approvvigionamento energetico può essere definito come un fattore importante per la politica estera turca, ma il governo di Ankara guarda anche ad altri interessi.
- L'effetto delle primavere arabe: Ankara le ha percepite in un primo momento come un evento estremamente positivo, poiché sembravano offrire opportunità di miglioramento dei rapporti con gli Stati nord-africani. Questo iniziale ottimismo non teneva però adeguatamente conto delle implicazioni

delle sollevazioni nordafricane per i paesi limitrofi alla Turchia, con cui sono cresciute le tensioni.

- Il nuovo codice di diritto commerciale: secondo Ulgen rappresenta sicuramente un'innovazione non trascurabile ma di certo non può essere descritto come una svolta epocale rispetto alle grandi riforme di cui il paese ha bisogno.
- Le donne nella forza lavoro. Attualmente la Turchia non è riuscita a coinvolgere in maniera efficace le donne nel mercato del lavoro. Secondo Ulgen ciò è in parte imputabile al divario esistente nella qualità dell'istruzione impartita a uomini e donne. Gli uomini ricevono tendenzialmente un'istruzione migliore. Inoltre attualmente sussiste un clima socio-politico caratterizzato da un forte conservatorismo che rende difficile l'inclusione delle donne nella forza-lavoro; dati diffusi da World Bank evidenziano come il numero di donne turche che abbiano conseguito una laurea sia notevolmente calato negli ultimi dieci anni nonostante lo sviluppo economico.
- Le relazioni con Cipro. Ulgen ha sottolineato come la Turchia cercherà in tutti i modi di trovare un compromesso pacifico con Cipro del sud ma ovviamente Ankara non permetterà che atteggiamenti ostruzionistici minino i legittimi interessi turchi sull'isola. Ulgen ha escluso la possibilità di un intervento coercitivo per affermare le prerogative turche.

PARTE SECONDA:
RACCOMANDAZIONI DI *POLICY*

1 DALLA AUSTERITÀ ALLA CRESCITA: NON BASTA IL “SIX PACK”, BISOGNA ESSERE “SMART”

Di fronte alla ventilata transizione dalle politiche di austerità a quelle orientate alla crescita, caldeggiata tra gli altri anche dal governo italiano, l'Europa sembra non possedere il giusto *mix* di politiche pubbliche. Analisi recenti (Granieri e Renda 2012, Gros e Roth 2012) mettono in dubbio la capacità del Vecchio Continente di raggiungere gli ambiziosi obiettivi della strategia Europa 2020. Di certo, la crisi economica e finanziaria dell'area Euro e, più in generale, dell'Europa a 27 ha reso difficile utilizzare ingenti risorse pubbliche per generare occupazione e rilanciare gli investimenti; ma non va dimenticato che anche prima della crisi, l'Europa aveva mancato gli obiettivi di Lisbona.

Ad oggi, il problema più fisiologico e strutturale non è legato alla crisi, ma al fatto che l'Europa è sempre meno presente nelle *global value chains* (Commissione Europea, 2012), e sembra non reggere il passo di altre regioni del mondo (Stati Uniti, Giappone, alcune economie emergenti) proprio in quei settori tecnologici che si considerano essenziali in quanto “enabling”, vale a dire prodromici a un migliore sviluppo dell'intera economia. Si tratta di *asset* fondamentali come:

- Infrastrutture (soprattutto quelle di trasporto, quella di internet e le reti elettriche intelligenti);
- Istruzione scolastica e universitaria;
- *Key Enabling Technologies* (KETs) come ICT, biotech e nanotech;
- Politiche per lo sviluppo del mercato del *big data*, soprattutto attraverso regole chiare in tema di *privacy*, *copyright* e concorrenza.

Questo tema è di particolare importanza per il nostro paese, data la perdita di competitività industriale registrata nell'ultimo decennio. La recessione in cui l'Italia si trova avviluppata è resa ancor più difficilmente reversibile dai ritardi infrastrutturali, dal declino dell'istruzione universitaria, dall'assenza di politiche per attrarre competenze di alto livello dall'estero, dall'inesistenza di una politica industriale adatta al nostro tessuto imprenditoriale e dalla necessità di sviluppare una politica economico-industriale internazionale orientata alla creazione di valore attraverso *partnership* strategiche con paesi vicini e affini (Turchia) ed economie emergenti bisognose di tecnologie avanzate (Brasile, paesi del Golfo, etc.).

Questi temi devono essere riportati all'attenzione del governo nazionale se si vuole che il nostro paese continui a ricoprire un ruolo di primo piano nel contesto europeo e internazionale. Per tornare a crescere, la qualità delle politiche e degli investimenti pubblici è più importante della quantità di risorse spesa. Le raccomandazioni seguenti non fanno che dar seguito a questa raccomandazione con suggerimenti puntuali rivolti sia all'Italia che all'Unione Europea.

2 ITALIA ED EUROPA DEVONO COSTRUIRE IL PROPRIO MODELLO DI INNOVAZIONE E SVILUPPO PARTENDO DAI PROPRI PUNTI DI FORZA

Non serve a molto destinare 69 miliardi di euro a programmi come Horizon2020, se non si raggiunge una migliore *governance* del sistema se si punta su un modello – quello del *venture capital* – che non sembra poter portare i frutti sperati per il regolatore europeo. La visione dell'innovazione e della crescita che sta emergendo a livello europeo (per non menzionare l'incertezza dominante a livello nazionale) non sembra in linea con gli sviluppi dell'economia mondiale. L'ansia di raggiungere gli obiettivi dell'agenda Europa 2020 porta in alcuni casi ad allocazioni di bilancio comunitario senza precedenti, senza una chiara visione del modello di crescita di cui l'Europa deve dotarsi. Una prova lampante è fornita dalla decisione di ridurre ulteriormente il già esiguo stanziamento comunitario per la Connecting Europe Facility, nonostante il fatto che gli investimenti infrastrutturali dovrebbero rappresentare il cuore delle politiche europee per la crescita e la produttività. Il Global Outlook 2012 ha discusso i seguenti aspetti critici delle politiche dell'Unione:

- ***L'enfasi su un concetto statico di concorrenza ha portato gradualmente l'Europa a perdere competitività industriale*** e ad uscire da molti snodi cruciali delle catene del valore internazionale. Come a dire: è giusto evitare di sostenere le grandi imprese europee se anche gli altri paesi del mondo fanno lo stesso. In Europa, la grande impresa è attualmente sostenuta nel modo sbagliato: da una parte, avvantaggiata per via della mancata integrazione del mercato; dall'altra, indebolita dagli oneri amministrativi generati dalla frammentazione e dalla isteresi legislativa, nonché da politiche tese a facilitare i concorrenti senza creare incentivi all'innovazione.
- **Una politica dell'innovazione di tipo *bottom-up***, tesa a facilitare l'emergere di accordi tra università, ricerca, industria e istituzioni governative a livello pan-europeo è assai più utile di un profluvio di fondi senza possibilità di raggiungere veri obiettivi (le PMI più innovative).
- Una politica dell'innovazione *bottom-up* è anche compatibile con **strategie di *smart specialization***, finalizzate a valorizzare i punti di forza relativi delle single porzioni di territorio. Attualmente, a livello comunitario e nazionale tali strategie sono ancora troppo poco integrate con i pilastri della *innovation policy*; si tratta di un insieme di azioni relative all'intero "triangolo della conoscenza".
- Nei paesi più innovativi, l'innovazione, la produttività e la crescita sono generate per lo più da **grandi imprese dotate di ampia capacità di R&S, e da imprese piccole e giovani, ma ad alto potenziale innovativo** ("yollies", o "gazelles"). L'Europa e l'Italia hanno bisogno di entrambe queste realtà industriali per rilanciare la propria economia:

peraltro, al momento l'UE a 27 è molto indietro rispetto ad altre regioni del mondo per quanto riguarda il contributo delle giovani PMI all'innovazione complessiva.

- **Le grandi imprese devono essere parte della soluzione**, non parte del problema. In tempi di *open innovation*, le grandi imprese sono i soggetti più in grado di identificare le PMI in grado di contribuire utilmente al processo innovativo e creare piattaforme per l'interazione tra soggetti innovatori – quello che in molte parti del mondo oggi viene definito “*distributed co-creation*”. Per molti motivi, la politica europea degli ultimi anni ha avuto il duplice e deplorabile effetto di deprimere la grande industria e soffocare le PMI innovative: tra le tante cause di questo problema, ormai riconosciuto ai più alti livelli istituzionali, vi è l'idea che tra le due categorie industriali vi fosse un rapporto di rivalità e incompatibilità, piuttosto che di necessario partenariato.
- **Il ritardo europeo nell'innovazione diviene più grave se si guarda alle *key enabling technologies* e ai mercati a più elevato tasso di sviluppo e indotto.** L'Europa e l'Italia devono investire soprattutto in ICT, biotecnologie e nanotecnologie e posizionarsi nelle *supply chains* internazionali per contribuire a mercati come quello del *big data* e delle tecnologie e applicazioni *wireless*, così come delle nuove applicazioni nella manifattura e dei servizi a valore aggiunto.

3 L'ITALIA: COME RIPENSARE LA POLITICA INDUSTRIALE A LIVELLO NAZIONALE E INTERNAZIONALE

Ripensare la politica industriale in tempi di crisi recessiva e pressioni al ribasso sulla spesa pubblica potrebbe sembrare un esercizio acrobatico. In verità, molte forme avanzate di politica industriale adottate da altri paesi sviluppati non richiedono un profluvio di fondi pubblici. Al contrario, le politiche di *smart specialization* si basano sul ruolo dello stato come “facilitatore” dell’emergere di proficue interazioni tra università, ricerca e settore privato. Tale ruolo implica una sequenza precisa di iniziative a elevato valore aggiunto:

- ***Strategie di investimento pubblico e privato per rafforzare la dotazione infrastrutturale del nostro paese***, in particolare per quanto riguarda la rete logistica e l’infrastruttura di banda larga. Ciò implica l’utilizzo, per quanto possibile, di fondi comunitari (ad esempio quelli di coesione e la Connecting Europe Facility) e nazionali in quelle aree in cui gli incentivi privati all’investimento non sarebbero altrimenti sufficienti; inoltre, si tratta anche di accelerare la messa da disposizione di frequenze UHF per la banda larga mobile, in modo da portare la telefonia 4G nelle zone non facilmente (o non economicamente) raggiungibili dalla fibra ottica. Fare dell’Italia “the most connected country in Europe” significa attrarre nuovi investimenti, soprattutto se alla connettività si affianca una semplificazione della burocrazia.
- ***Una chiara strategia per la riforma del sistema universitario***, che si basi su quattro pilastri fondamentali: (i) la definizione di nuovi corsi di studio finalizzati a generare competenze utili al mercato del lavoro e al comparto industriale nazionale, partendo dal settore manifatturiero e fino alle biotecnologie, nanotecnologie e ICT; (ii) l’internazionalizzazione dei nostri atenei virtuosi; (iii) la creazione di competenze necessarie per l’internazionalizzazione del nostro sistema produttivo; e (iii) l’apertura delle nostre università a studenti e talenti stranieri.
- ***Una visione multi-livello orientata alla “specializzazione intelligente” e al recupero (e relativo aggiornamento) della gloriosa tradizione italiana dei distretti industriali***. Va ricordato, a tal proposito, che i nuovi *cluster* tecnologici ad oggi non sono più confinati in precise aree geografiche, ma sono distribuiti a livello globale, grazie alla connettività Internet, e proprio al fine di sfruttare in modo ottimale le complementarità e le sinergie tra know-how ed eccellenza presenti in vari paesi industrializzati. Proprio per questo motivo vi è continuità e omogeneità tra la *smart specialization* a livello nazionale, e l’individuazione di chiare linee di politica industriale internazionale.
- ***Una politica di attrazione “intelligente” degli investimenti diretti esteri***. Il nostro paese sta vivendo due fenomeni paralleli: da un lato aumenta l’interesse per gli investimenti diretti esteri, anche grazie alla

mediazione del governo italiano a livello internazionale; dall'altro, manca una strategia finalizzata ad evitare che tali investimenti finiscano con il depauperare il paese della propria tradizione e competenza in settori chiave dell'industria e del commercio (dalla cantieristica navale al *design*). I rapporti tra imprese italiane e internazionali devono configurarsi come partenariati sinergici e strategici, non come rapporti tra preda e predatore. Allo stesso tempo, per quanto possibile la conoscenza e la produzione industriale devono continuare a essere svolti in Italia.

- ***Attrarre investimenti in modo intelligente è possibile*** soltanto se (i) si incentivano seriamente le università a produrre innovazione; (ii) si pongono in essere politiche fiscali di incentivazione alla ricerca e allo sviluppo; e (iii) si agevola l'attività dei nuovi intermediari dell'innovazione, dagli *innovation accelerators* ai *business angels*, fino alle piattaforme di trasferimento tecnologico.
- ***L'Italia deve svolgere un ruolo di primo piano nel panorama europeo dell'innovazione***, e in particolare nelle *knowledge and innovation communities* (KICs) gestite dall'Istituto Europeo per l'innovazione e la tecnologia (EIT) e nelle future *partnership* europee per l'innovazione create all'interno dell'agenda Horizon2020.

4 L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE: COME “FARE SISTEMA” ALL'ESTERO?

Elemento chiave del rilancio del sistema-paese Italia è la definizione di una migliore strategia di internazionalizzazione delle imprese nazionali. Il rallentamento della produttività nel nostro paese riflette, tra vari altri fattori, anche la scarsa capacità del nostro paese ad adattarsi agli shock esterni come quelli derivanti dalla globalizzazione e dalla crisi economica. È necessario che il paese rilanci le strategie di sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese, risolvendo gli attuali problemi di *governance* e puntando a un miglior coordinamento con le aree della diplomazia economica e della cooperazione. Le principali raccomandazioni di *policy* che sono emerse dalle riunioni del Global Outlook possono essere così riassunte:

- **Migliorare la governance del settore:** il quadro delle politiche pubbliche a sostegno delle imprese che intendono internazionalizzarsi è al momento estremamente frammentato, con diversi Ministeri, Commissioni (CIPE, Cabina di regia), istituti e attori pubblici e privati coinvolti in una catena decisionale spesso complessa e a volte ridondante. Le competenze riservate al personale diplomatico, che spesso vanno ben al di là della “diplomazia economica”, sembrano sovrapporsi a quelle delle istituzioni dedicate con una ampia rete estera (e.g. ICE, SACE). Si ha pertanto l'impressione che le stesse imprese abbiano difficoltà per l'assenza di uno *one-stop-shop* a cui rivolgersi per le problematiche della internazionalizzazione. Esperienze internazionali come quelle della Francia e del Regno Unito sembrano delineare modelli interessanti anche per il nostro paese.
- **Coordinamento e “visione” di lungo periodo.** L'assenza di una visione politica nazionale orientata alla specializzazione produttiva e alla promozione della competitività dell'Italia nel contesto globale – già menzionata in precedenza – porta con sé conseguenze negative anche per i principali attori istituzionali pubblici a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese, come Simest e SACE. Tali istituzioni non ricevono chiare indicazioni dal governo sulle aree prioritarie e le modalità di supporto alle imprese in linea con la politica economica internazionale dell'Italia. L'efficacia della loro azione ne risulta in molti casi compromessa.
- **Governance multi-livello.** Istituzioni come SACE e Simest operano, in alcuni casi, in coordinamento con la Banca Europea degli Investimenti. Peraltro, le possibilità di utilizzare fondi comunitari in modo mirato all'internazionalizzazione delle imprese italiane è limitata, data la necessità di svolgere gare aperte a livello internazionale. Ciò nonostante, un miglior coordinamento dell'utilizzo degli strumenti di internazionalizzazione a livello UE e nazionale, inclusa la possibilità di promuovere la partecipazione di imprese italiane a gare che si svolgono in altri stati membri, sarebbe molto importante per gli obiettivi del nostro sistema-paese.

- **Coordinamento “orizzontale”.** Per quanto di natura separata, attività come la diplomazia economica, le politiche a sostegno dell'internazionalizzazione e la cooperazione allo sviluppo sono da considerarsi parzialmente complementari (v. il caso della Francia e della Germania, che spesso considerano la cooperazione anche come modo di aprire nuove opportunità di accesso a mercati esteri delle PMI nazionali). Sarebbe importante, quanto meno, cercare di realizzare economie di scala e gamma nell'azione italiana all'estero incrementando il coordinamento logistico tra queste attività.
- **“Fare sistema” all'estero.** Quanto detto qui sopra servirebbe anche a realizzare un obiettivo fondamentale – quello di presentare all'estero un “modello Italia” compatto e non frammentato. Attualmente, in paesi come il Brasile e la Cina la difficoltà di fare sistema inibisce il potenziale delle PMI italiane, che spesso si trovano a soffrire la più organizzata concorrenza dei propri omologhi di altri paesi europei. Da questo punto di vista, azioni necessarie sono: (i) una misurazione costante dell'efficacia delle politiche pubbliche nei vari paesi di destinazione; e (ii) una migliore collaborazione pubblico-privato, ad esempio attraverso la delega a soggetti privati (camere di commercio, Confindustria, etc.) di funzioni attualmente svolte dal soggetto istituzionale.
- **L'internazionalizzazione non è un concetto unidirezionale.** L'immagine che il sistema produttivo nazionale fornisce all'estero si riflette anche negli investimenti stranieri in Italia: al momento, solo la Grecia riceve FDI inferiori a quelli italiani nell'Europa a 27.

5 REGULATORY GOVERNANCE: COME METTERE INNOVAZIONE E COMPETITIVITÀ AL CENTRO DI TUTTE LE POLITICHE PUBBLICHE

Il tema della *governance* è molto sentito a livello comunitario, assai meno a livello nazionale. Da un lato, la Commissione europea ha recentemente annunciato, nella comunicazione sulla politica industriale del 10 ottobre 2012, che intende utilizzare il proprio sistema di *impact assessment* per vagliare l'impatto di tutte le nuove proposte di *policy* in tema di competitività di settore. Negli ultimi anni sono state create, in modo spesso scollegato, nuove agenzie e istituzioni dedicate alla promozione della innovazione, ivi incluse l'EIT, l'ERC, l'EACI, il Commissario all'innovazione e alla ricerca e persino la inedita figura del *chief advisor* del Presidente della Commissione Barroso per la scienza e l'innovazione. Nel nostro paese un tale proliferare di iniziative non si è verificato, complice anche la scarsa continuità dell'azione di governo. Eppure, un'analisi degli indicatori internazionali rivela che i paesi maggiormente competitivi sono normalmente anche quelli che si distinguono per una *governance* efficace.

Uno dei motivi essenziali per cui l'Italia dovrebbe dotarsi di una strategia di *better regulation* è che l'obiettivo dell'innovazione va ben al di là dell'esistenza di una *innovation policy*: sono moltissime le politiche governative che devono essere rese compatibili con l'obiettivo della competitività, da quella sulla concorrenza alla politica fiscale, dalle politiche sul lavoro a quelle sugli acquisti della PA. È importante, allora, che il futuro governo si chieda, nel proporre riforme in questi settori, se e come tali iniziative incideranno sull'obiettivo di competitività del sistema-paese.

Temi importanti, dal punto di vista della qualità della regolazione, sono i seguenti.

- L'Italia dovrebbe assumere obiettivi di competitività di medio-lungo periodo: tali obiettivi dovrebbero essere il più possibile misurabili nel tempo;
- Il governo nazionale dovrebbe dotarsi di un sistema di pianificazione legislativa annuale, orientato al raggiungimento di tali obiettivi;
- Le proposte normative avanzate dal governo dovrebbero essere soggette ad un'Analisi di Impatto della Regolazione (AIR), che (i) contenga un'analisi sull'impatto delle proposte sulla competitività e sostenibilità della nostra economia; (ii) sia resa pubblica e sottoposta a consultazione al fine di condividere quanto più possibile le scelte con le parti sociali interessate; e (iii) contenga un elenco di indicatori da utilizzare in una futura valutazione *ex post* dei risultati.
- È necessario intervenire per ridurre i costi e i tempi della burocrazia per le nuove imprese e per quelle esistenti. Paesi come l'Olanda e la Germania stanno sperimentando l'utilizzo di modelli di calcolo dei costi della regolazione che potrebbero essere utilmente applicati in Italia, purché estesi alle realtà nazionali e regionali.

6 IL MEDITERRANEO E IL GOLFO: COME USCIRE DAL “DILEMMA DEL PRIGIONIERO”

I rapporti del nostro paese con quelli del Mediterraneo e del Golfo avvengono su due canali paralleli, con problematiche diverse. Da un lato, i rapporti tessuti dalla UE con questi paesi sembrano sempre più ostaggio di interessi particolaristici che impediscono la conclusione di accordi che porterebbero innegabili benefici all'economia italiana e di molti altri paesi europei. Un esempio evidente è lo stallo negli accordi di libero scambio tra UE e paesi del Golfo: le trattative sono al momento ferme perché l'aspirazione dei paesi arabi a convertire le proprie esportazioni da materie prime (in particolare, *crude oil* ed alluminio) a prodotti elaborati, creando un'industria petrolchimica nazionale, collide con gli interessi di alcuni stati europei.

Gli incontri del Global Outlook hanno evidenziato che all'Italia può convenire una diversificazione strategica, mirata a individuare situazioni “win-win” con paesi extra-europei. In particolare:

- I paesi del Golfo – in crescita costante – necessitano di investimenti in infrastrutture, per i quali sono pronte procedure di gara aperte anche agli investitori stranieri. L'Italia può concorrere nella realizzazione di autostrade, ferrovie e altre infrastrutture su base competitiva, a patto di saper organizzare in modo pragmatico e sofisticato consorzi di grandi e piccole imprese (italiane e non) che privilegino il nostro patrimonio tecnologico, mettendolo al servizio delle emergenti economie del Golfo. Un esempio è la cooperazione per lo sviluppo di tecnologie avanzate per la desalinizzazione delle acque, che i paesi del Golfo hanno ripetutamente evidenziato.
- I paesi del Golfo hanno risorse ingenti per investire nel nostro paese, e soprattutto nella riqualificazione e ammodernamento delle nostre grandi città (si pensi agli investimenti del fondo sovrano del Qatar a Londra): il recente accordo per la creazione di un fondo congiunto CDP-Qatar (“IQ Made in Italy Venture”) non deve portare a un ulteriore impoverimento tecnologico e culturale dell'Italia, ma alla valorizzazione di risorse fino ad oggi non sfruttate fino in fondo (ad esempio, il *venture capital* a vantaggio delle nostre PMI, il patrimonio di competenza e tecnologia delle nostre università e il *real estate*).
- I paesi del Mediterraneo attraverseranno inevitabilmente una fase di ricostruzione infrastrutturale che dovrebbe consolidare, negli anni a venire, la convergenza economica alla quale si è assistito negli ultimi decenni. Il periodo attuale di instabilità economica e politica non preclude la possibilità di intessere migliori e più proficue relazioni commerciali. Ad esempio, la Libia ha individuato l'attrazione di investimenti diretti esteri come obiettivo prioritario per il futuro: molti settori dell'economia saranno privatizzati e liberalizzati, il che prospetta importanti opportunità per le imprese italiane, non solo nel settore energetico ma anche, ad esempio, in quello delle telecomunicazioni.

- Vi è spazio per intensificare i rapporti commerciali tra Italia e paesi del Mediterraneo per quanto riguarda il settore manifatturiero e il settore portuale: in queste aree il nostro paese ha perduto competitività nei confronti di alcuni concorrenti europei come Germania e Francia, il che è singolare data la posizione privilegiata del nostro paese nel contesto del bacino Mediterraneo.

7 LA TURCHIA: UN PARTNER NATURALE PER LE PMI ITALIANE

Il sistema industriale italiano e quello turco sono caratterizzati da una forte complementarità, che consente notevoli sinergie:

- Italia e Turchia hanno il problema della dipendenza energetica: il nostro paese ha un importante portfolio tecnologico nel settore delle energie alternative, mentre il governo turco ha dichiarato interesse a favorire gli investimenti in questo settore. Questa complementarità suggerisce la possibilità di collaborare insieme su questo fronte.
- In entrambi i paesi il tessuto industriale è costituito per la maggior parte da piccole e medie imprese, e i due paesi hanno problemi analoghi, legati alla crescita, alla scarsità di investimenti in ricerca e sviluppo, e alla difficoltà ad attirare capitali di rischio per le *start-up*. Tali problemi possono essere affrontati insieme, con una politica industriale che supporti le PMI nel coordinare le proprie attività in un *cluster* tecnologico internazionale. La nuova politica distrettuale deve superare due forti limiti: uno è quello della circoscrizione territoriale: oramai la catena del lavoro si struttura sulle competenze più che sulle distanze, ma perché questo sia possibile è necessario investire in infrastrutture di comunicazione e di logistica, perché le complementarità produttive fra Turchia ed Italia siano sfruttate al massimo.
- L'altro limite tradizionale della politica per le PMI è l'aver puntato sull'antagonismo, piuttosto che sulla complementarità con le grandi imprese: le grandi imprese italiane che già operano in Turchia, principalmente nei settori di energia, meccanica industriale e infrastrutture, possono aiutare entrambi i governi ad individuare i punti di forza e i potenziali partner innovativi.
- In paesi come la Turchia e l'Italia, caratterizzati da difficoltà nella crescita delle PMI è necessario che la politica industriale sia trasversale e “smart”, e volta a creare intermediari di coordinamento e di innovazione: incubatori di idee che facciano da ponte fra università, impresa e *seed capital* o *business angels*.
- È necessario in entrambi i paesi sviluppare una vera e propria cultura dell'innovazione e dell'ambizione imprenditoriale. La dimensione scalare dei costi amministrativi ha spesso un effetto negativo sulla crescita delle PMI, creando il cosiddetto effetto soglia oltre una certa dimensione: razionalizzando il quadro della *governance* regolatoria si può ovviare a questi effetti distorsivi.

8 BRASILE E RUSSIA: DUE STRATEGIE DI COOPERAZIONE PER GENERARE COMPETITIVITÀ

Brasile e Russia sono due mercati profondamente diversi, ma dagli incontri con gli esperti è emerso che la frontiera più interessante della collaborazione fra l'Italia e questi paesi non può che essere quella della ricerca e innovazione. In particolare:

Anche nel caso del Brasile, come in quello del Mediterraneo, è possibile immaginare una strategia italiana più ambiziosa e aggressiva di quella comunitaria: laddove la UE sembra non riuscire a consolidare i propri rapporti con il Brasile in una *partnership* strategica efficace (quella in essere dal 2007 ha prodotto troppo poco per essere considerata soddisfacente), l'Italia potrebbe avere ben maggiori interessi ad accelerare il processo di cooperazione. In particolare:

- Il Brasile ha deciso di puntare su un piano ambizioso di “accelerazione della crescita” che si basa principalmente su *partnership* pubblico-private nel settore infrastrutturale: è essenziale che l'Italia sappia offrire al Brasile tecnologie avanzate che ben si inseriscano nel piano di **sustainable development** del colosso sudamericano.
- Quanto al settore **education**, il governo brasiliano ha più volte denunciato le difficoltà che i propri studenti incontrano nell'accedere alle università europee. Dati gli obiettivi del governo di Dilma Rousseff, che mira a offrire fino a 100.000 borse di studio per aiutare i giovani brasiliani a studiare materie scientifiche e tecnologiche all'estero, l'Italia dovrebbe intensificare i propri sforzi per attrarre talenti dal Brasile, senza frapporre eccessivi ostacoli amministrativi che rendono quasi impossibile per un elevato numero di studenti affacciarsi nelle nostre università di eccellenza.

Quanto alla Russia:

- Il governo di Mosca sta cercando di attrarre il maggior numero possibile di investimenti nel settore dell'alta tecnologia, creando un distretto industriale nella zona della capitale (Skolkovo) e specializzandosi soprattutto nel settore **biotech**, dalla farmaceutica alle bioenergie, con un orizzonte temporale che arriva fino al 2030. Il nostro paese è in ritardo nella creazione di rapporti tecnologici con la Russia, e il distretto di Skolkovo è attualmente dominato dalle università americane: è necessario compiere al più presto un'indagine sulle opportunità residue, per il nostro paese, di ritagliarsi un ruolo in questa importante realtà industriale trans-nazionale. Le difficoltà incontrate ultimamente dal distretto di Skolkovo, relative soprattutto alla mancanza di una vera integrazione tra programmi formativi e progetti di ricerca industriali, potrebbe aprire buone opportunità di inserimento per le nostre università e le nostre imprese¹⁷. Attualmente il distretto è sostenuto da 20 importanti realtà industriali, tra cui Microsoft e Cisco, ma gli osservatori

¹⁷ Cfr. the Economist, *Can Russia Create a new Silicon Valley?*

nazionali internazionali vi vedono ancora molti problemi, al di là dello scandalo finanziario che ha recentemente portato all'apertura di un'indagine su due amministratori del parco tecnologico¹⁸.

- In aggiunta, un importante impegno alla **spesa militare e per le infrastrutture** fanno sì che il mercato russo rappresenti oggi una prospettiva interessante per le nostre imprese con un ricco portafoglio IP. Ma i centri di conoscenza e di eccellenza italiani, così come le nostre imprese, devono sapere di poter contare sulle istituzioni italiane ed europee, sul loro appoggio attivo e su strumenti di policy agili, anche nel rischioso mercato dell'innovazione. Allo stato attuale, la politica protezionistica del governo russo nel *procurement* non sembra lasciare molti spazi per le nostre eccellenze nazionali, ma un'adeguata politica di partnership con attori locali e di trasferimento tecnologico potrebbero, in linea teorica, risolvere il problema.

¹⁸ Si veda la notizia di Reuters, *Russia Science Park Skolkovo hit by fraud probe*, 13 febbraio 2013.

9 CINA: DOVE FARE SISTEMA È ESSENZIALE

La Cina costituisce il più importante banco di prova per la creazione di un “sistema Italia” per l'internazionalizzazione delle imprese. L'immenso mercato cinese che si sta aprendo è infatti caratterizzato da una forte frammentazione geografica e da una complessità culturale legata a forti istanze nazionalistiche. Per questo motivo non basta entrare nel mercato cinese con prodotti di qualità, ma saperli connettere a valori e esperienze che i brand cinesi ancora non hanno – ma si stanno costruendo – e che siano vicini alla sensibilità cinese. **Le imprese italiane hanno bisogno di un sistema di supporto e di mediazione istituzionale** che le aiuti a comprendere le peculiarità del mercato, a partire dalle strategie di penetrazione e *branding* e alla cooperazione con imprese e piattaforme commerciali cinesi. Ciò detto, i settori principali nei quali si profila un possibile miglioramento dei rapporti commerciali tra Italia e Cina sono i seguenti:

- La cooperazione nella **ricerca e lo sviluppo, nel design e nel branding**, attraverso la creazione i portafogli di IP congiunti e *joint venture* nelle energie rinnovabili, nell'*high tech*, nel settore bio-medicale, nelle tecnologie per il risparmio energetico, nelle smart grid, nell'efficienza degli edifici e dei veicoli (elettrici). In questi settori, come recentemente sottolineato anche dall'ambasciatore cinese in Italia, le PMI italiane hanno più esperienza e capacità di aggredire i mercati internazionali di quelle cinesi.
- Negli **investimenti**, è necessario evitare la cannibalizzazione della proprietà industriale italiana (v. la recente acquisizione dei Cantieri Ferretti, un tempo leader mondiali) e muovere decisamente verso un accordo bilaterale per potenziare i settori portuale, cantieristico, della logistica e più in generale delle infrastrutture.
- Nel **commercio**, è necessario promuovere ancor di più il *made in Italy* per catturare valore e opportunità commerciali in periodo di *boom* dei consumi e della classe media cinese. La partecipazione alle fiere e l'ingresso nei nuovi conglomerati commerciali è essenziale per dare ai nostri prodotti di qualità – dall'alimentare ai prodotti di *design* – nuovi sbocchi commerciali. Purché, ovviamente, si faccia sistema.
- Nel settore dell'**istruzione**, se l'Italia riuscirà a rilanciare le proprie università, vi sono possibilità di interscambio e creazione di percorsi culturali e formativi congiunti, a partire dalle materie scientifiche per arrivare a quelle umanistiche. Le università cinesi sono ormai grandi poli internazionali, eppure in molti casi le possibilità di relazioni con gli atenei europei sono ancora ben al di sotto del loro potenziale: il coinvolgimento di grandi imprese Italiane e cinesi nella creazione di percorsi formativi tra Italia e Cina, inoltre, porterebbe all'Italia un vantaggio competitivo nei confronti di altri paesi europei ancora poco attivi in queste forme di scambio.
- **Da ultimo, è necessario lavorare ad un “sistema Europa” per penetrare il mercato cinese:** la collaborazione fra gli stati dell'UE

rafforzerebbe ciascun paese nelle proprie “core competencies”, in una visione complementare di concorrenza e cooperazione (*co-opetition*) invece che concorrenza antagonistica. Attualmente, però, i rapporti tra UE e Cina sembrano rallentare per via di una crescente diffidenza e un possibile ritorno del protezionismo europeo nei confronti di prodotti cinesi – soprattutto quelli a elevato contenuto tecnologico. Ragion per cui, l'Italia non può aspettare l'Europa, e deve semmai farsi capofila di un “nuovo corso” nei rapporti tra il principale esportatore di merci nel mondo (la Cina) e il maggiore mercato di consumo del mondo (l'UE a 27).

BIBLIOGRAFIA

- Alonso, W. (1980). “Presidential Address: Five Bell-shapes in Development”. *Papers of the Regional Science Association* 45: 5-16.
- Aluwaisheg, A. (2012), *GCC prospects during 2013 and can they be sustained?*, Arab News, 30 December 2012.
- Ancona G. (2008), *Le economie mediterranee tra convergenza e divergenza*, Studi sull'integrazione europea, n. 2, 2008.
- Baldwin, R., (ed.), (2006), 'Globalisation: the great unbundling(s)', background paper to the project: Globalisation challenges for Europe, Secretariat of the Economic Council, Finnish Prime Minister's Office, available [here](#).
- Barkbu, B., J. Rahman, R. Valdés (2012), “Fostering growth in Europe now” IMF Staff Discussion Note SDN/12/07, 18 June 2012.
- Bartoletto, S. (2011). “L'energia. L'evoluzione della domanda e dell'offerta di energia nei paesi del Mediterraneo”. In Paolo Malanima, a cura di. *Rapporto sulle economie del Mediterraneo 2011*. Bologna. Il Mulino: 215-38.
- Bartoletto, S. e Malanima, P. (in corso di stampa). “L'energia nei paesi del Mediterraneo 1950-2010”.
- Battelle (2012), Global R&D Funding Forecast.
- Berry A., Serieux J. (2006), *Riding the Elephants: the Evolution of World Economic Growth and Income Distribution at the End of the 20th Century (1980-2000)*, DESA Working Papers.
- Bhalla S. S. (2002), *Imagine There's No Country: Poverty, Inequality, and Growth in the Era of Globalization*, Peterson Institute for International Economy, Washington D.C.
- Bourguignon F., Morrisson C. (2002), *Inequality among the World Citizen (1820-1992)*, American Economic Review, 92, 4, pp. 727-44.
- Brandes, F., A. Lejour, G. Verweij, and F. van der Zee (2007), “The Future of Manufacturing in Europe”, report for the European Commission, available [here](#).
- Capasso S., Astarita C. (2011), *La distribuzione dei redditi. La disuguaglianza nei paesi del Mediterraneo*, in Malanima P., a cura di, *Rapporto sulle economie del Mediterraneo. Edizione 2011*, il Mulino, Bologna, pp. 69-96.
- Cernat, L and M. Pajot (2012), “Assembled in Europe: The role of processing trade in EU export performance”, VoxEU, 17 September 2012.

- Corm, G. (2011). “Economic Evolution in the Mediterranean Countries in a Changing World”. In IEMED, *Mediterranean Yearbook 2011*, Barcelona. IEMED: 127-32.
- Council of Competitiveness (2011), *Make: an American Manufacturing Movement*. Available [here](#).
- Daniele, V. (2008). *La crescita delle nazioni. Fatti e teorie*. Soveria Mannelli. Rubbettino.
- Daniele, V. (2009). “Sviluppo umano, povertà e disuguaglianza”. In P. Malanima (a cura di). *Rapporto sulle economie del Mediterraneo 2009*. Bologna. Il Mulino: 61-89.
- Daniele, V. (2010). “La crisi economica globale e i paesi mediterranei”. In P. Malanima, a cura di. *Rapporto sulle economie del Mediterraneo 2010*. Bologna. Il Mulino: 83-109.
- Daniele, V. e Malanima, P. (2008). “Divari di sviluppo e crescita nel Mediterraneo 1950-2005”. *Rivista Italiana di Economia Demografia e Statistica* LXII: 53-76.
- Deltas G. (2003), *The Small Sample Bias of the Gini Coefficient: Results and Implications for Empirical Research*, Review of Economics and Statistics, vol. 85, pp. 226-234.
- Denis, C., K. Mc Morrow and W. Röger (2006), “Globalisation: Trends, Issues and Macro Implications for the EU”, European Commission Directorate-General for Economic and Financial Affairs, Economic Paper N° 254, July 2006.
- Di Comite, L., Girone, S. e Galizia, F. (2011). “La popolazione. Tra prima e seconda transizione demografica”. In Paolo Malanima, a cura di. *Rapporto sulle economie del Mediterraneo 2011*. Bologna. Il Mulino: 15-36.
- Dobbs et al. (2012), “The world at work: Jobs, pay, and skills for 3.5 billion people”, McKinsey Global Institute, available online at the following [link](#).
- Europe Innova Report “Assessment of the Bio-based Products Market Potential for Innovation”, 2010.
- European Commission (2004). Facing the Challenge: The Lisbon Strategy for Growth and. Employment. Report from the High Level Group chaired by Wim Kok.
- European Commission Communication “Trade, Growth and World Affairs: Trade Policy as a Core Component of the EU's 2020 Strategy”, COM(2010)612;

- European Commission Communication, “Trade, growth and development, Tailoring trade and investment policy for those countries most in need”, SEC(2012) 87 final.
- European Commission, (2010), 'An Integrated Industrial Policy for the Globalisation Era. Putting Competitiveness and Sustainability at Centre Stage', Communication COM(2010) 614, 28.10.2010, Brussels.
- European Commission, “European Competitiveness Report 2010”, SEC(2010) 1272.
- European Commission, Communication COM(2010)2020 of 3 March 2010.
- European Commission, Communication on “A Stronger European Industry for Growth and Economic Recovery”, COM(2012)582 final.
- European Commission, Communication, “Trade, growth and development, Tailoring trade and investment policy for those countries most in need”, SEC(2012) 87 final.
- European Commission, DG Research, “The world in 2025. Rising Asia and Socio-ecological transitions”, 2009, available online at this [link](#).
- European Commission, Europe Innova Report “Assessment of the Bio-based Products Market Potential for Innovation” 2010
- European Commission, European Competitiveness Report 2012, at the following [link](#).
- European Commission, Global Europe 2050, available at this [link](#).
- European Commission, Impact Assessment of Energy Efficiency Directive, SEC(2011) 779 of 22 June 2011.
- European Commission, Innovation Union Competitiveness Report 2011.
- European Commission, Proposal for a Regulation on guidelines for trans-European energy infrastructure COM(2011)658.
- Ferragina, A. M. (2010). “Gli investimenti diretti esteri nel Mediterraneo. Le nuove dinamiche, gli attori emergenti e gli effetti della crisi finanziaria globale”. In P. Malanima, a cura di. *Rapporto sulle economie del Mediterraneo 2010*. Bologna. Il Mulino: 133-64.
- Ferragina, A. M. (2011). ”Gli investimenti diretti esteri. Il ruolo delle istituzioni”. In P. Malanima, a cura di. *Rapporto sulle economie del Mediterraneo 2011*. Bologna. Il Mulino: 119-62.
- Ferragina, A. M. (2012). “Gli investimenti diretti esteri. Flussi di capitale nella regione sud-mediterranea durante la crisi finanziaria globale”. In P. Malanima, a cura di. *Rapporto sulle economie del Mediterraneo 2012*. Bologna. Il Mulino: 117-56.
- Galbraith, J. K. (senza data). “The Distribution of Income”. LBJ School of Public Affairs, University of Texas, WP UTIP, 2.

- Granieri, M. and A. Renda (2012), *EU innovation Policy. Towards Horizon2020*, Springer.
- Hamilton, D. S. and J. P. Quinlan (2008), *Globalization and Europe: Prospering in the New Whirled Order*, Washington D.C.: Center for Transatlantic Relations, The Johns Hopkins University.
- IGEAT-ULB, Politecnico Milano and UMS-RIATE (2008), “The impact of globalisation and increased trade liberalisation on European regions”, Study for the European Commission DG Regio, Final Report.
- International Energy Agency, *World Energy Outlook 2012*.
- Jacoby, W., (2010), 'Managing globalization by managing Central and Eastern Europe: the EU's backyard as threat and opportunity', *Journal of European Public Policy*, Vol. 17, No. 3.
- Kuznets, S. (1955). “Economic Growth and Income Inequality”. *American Economic Review* 45 (1): 1-28.
- Lee-Makiyama, H. (2012), *FTAs and the crisis in the European car industry. A free trade position on the car crisis and the Economic Integration Agreement (EU-Japan FTA)*, ECIPE Policy Briefs n. 02/12.
- Maddison A. (2007), *Historical Statistics for the World Economy, 1-2003 A.D.*, www.ggdc.net/maddison.
- Maddison, Angus. 2007. *Historical Statistics for the World Economy, 1-2003 A.D.*. www.ggdc.net/maddison.
- Malanima P. (2007), a cura di, *Rapporto sulle economie del Mediterraneo. Edizione 2007*, il Mulino, Bologna, pp. 43-66.
- Mangini, S. (2012), *Ad-Venture into China*, Restless Travellers Publishing.
- Milanovic B. (2005), *Worlds Apart. Measuring International and Global Inequality*, Princeton, Princeton University Press.
- Milanovic, B. (2006). “Global Income Inequality. A Review. *World Economics* 7, 1: 131-57.
- Milanovic, B. (2011). *The Haves and the Have-Nots: A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality*. Basic Books. NY.
- Nerozzi, S. e Pipitone, V. (2010). “La tecnologia. Le determinanti della produttività nei paesi mediterranei: investimenti diretti e commercio estero”. In P. Malanima, a cura di. *Rapporto sulle economie del Mediterraneo 2010*. Bologna. Il Mulino: 238-71.
- Nerozzi, S. e Pipitone, V. (2011). “La tecnologia. Produttività, efficienza e tecnologia nel Mediterraneo”. In P. Malanima, a cura di. *Rapporto sulle economie del Mediterraneo 2011*. Bologna. Il Mulino: 238-71.

- Olsen, K.B., (2006), 'Productivity impacts of offshoring and outsourcing: A review', OECD Directorate for Science, Technology and Industry STI Working Paper, No.1, Paris, OECD, available [here](#).
- Overseas Development Institute (2012), "The next decade of EU trade policy. Confronting Global Challenges?", available online at this [link](#).
- Pritchett L. (1997), *Divergence, Big Time*, Journal of Economic Perspectives, Vol. 11, n. 3, Summer, pp. 3-17.
- Roland Berger "GreenTech Made in Germany: update 2012", available online at this [link](#).
- Sala-i-Martin X. (2002), *The World Distribution of Income (estimated from Individual Country Distribution)*, NBER - National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, Working Paper n. 8905, May.
- Schwab, (2013), Global Competitiveness Report 2012-2013, World Economic Forum, January 2013.
- Sharma, R. (2012), *broken BRICs*, Foreign Affairs, November/December 2012.
- Stehrer, R. *et al.* (2012), "Global Value Chains and the EU Industry", WIIW Research Reports 383, October 2012.
- The Conference Board and Groningen Growth and Development Centre, *Total Economy Database*, January 2008, <http://www.conference-board.org/economics>.
- The Conference Board and Groningen Growth and Development Centre, *Total Economy Database*, September 2011, <http://www.conference-board.org/economics>
- The Conference Board and Groningen Growth and Development Centre. *Total Economy Database*, January 2008, <http://www.conference-board.org/economics>.
- Toniolo G.-Walker P. (2000), *Un mondo sempre più diseguale?*, Rivista di Storia Economica, n.s., XVI, pp. 241-45.
- Trenin, D. (2011), *Post-Imperium. A Eurasian Story*, Carnegie Endowment for International Peace.
- Veugelers, R. and M. Cincera (2010) *Europe's missing yollies*. Bruegel Policy Brief 2010/06, August 2010.
- Vogel, D. (2012), *The politics of precaution. Regulating Health, Safety, and Environmental Risks in Europe and the United States*, Princeton University Press.

- Williamson, Jeffrey G. 1965. “Regional Inequality and the Process of National Development; a Description of the Pattern”. *Economic Development and Cultural Change* 13: 3-84.
- World Bank. *World Development Indicators 2011*.