

Il Laboratorio di Economia Politica Internazionale è l'area di studi e ricerche dell'Istituto Affari Internazionali (IAI) dedicata ai temi dell'economia mondiale e dell'internazionalizzazione dell'economia italiana. Tra i principali programmi di attività del Laboratorio, svolti in collaborazione anche con altri prestigiosi istituti di ricerca nazionali ed internazionali, si segnalano: il "Global Outlook" - un Forum sulle tendenze dell'economia globale; "L'Italia nell'economia globale" - un Osservatorio sui processi di ristrutturazione in atto e sulle politiche per l'internazionalizzazione dell'economia italiana; il "WTO Desk" - un ciclo di workshop sui negoziati commerciali bilaterali e multilaterali e sul ruolo dell'Italia.

Il Rapporto finale del Global Outlook è dedicato al ruolo dei paesi e delle aree emergenti nella nuova fase dell'economia globale e contiene una selezione degli interventi presentati negli incontri dell'edizione 2007 del Global Outlook.

# LE PROSPETTIVE DELL'ECONOMIA GLOBALE E IL RUOLO DELLE AREE EMERGENTI

**Global Outlook 2007  
Rapporto Finale**

Laboratorio di Economia Politica Internazionale

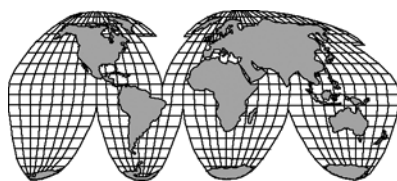


Quaderni IAI

ISTITUTO AFFARI INTERNAZIONALI

---

# LE PROSPETTIVE DELL'ECONOMIA GLOBALE E IL RUOLO DELLE AREE EMERGENTI



Global Outlook  
2007  
RAPPORTO FINALE  
Undicesima Edizione

Laboratorio di Economia Politica Internazionale



Quaderni IAI

ISTITUTO AFFARI INTERNAZIONALI

---

## Autori

Paolo Guerrieri, *Professore ordinario di Economia all'Università di Roma "La Sapienza" e Direttore Scientifico del Laboratorio di Economia Politica Internazionale*

Alfredo G. A. Valladão, *Professore dell'Istituto di Studi Politici Chaire Mercosur, Sciences Po, Parigi*

Peter Sanfey, *Senior Economist, BERS, Londra*

Roberto Aliboni, *Vicepresidente dell' Istituto Affari Internazionali, Roma*

Andrea Goldstein, *Senior Economist dell'OECD Development Centre, Parigi.*

Giacomo Luciani, *Direttore del Gulf Research Center di Ginevra e Docente presso il SAIS Johns Hopkins University Bologna Center*



*Quaderni IAI*

Direzione: Roberto Aliboni

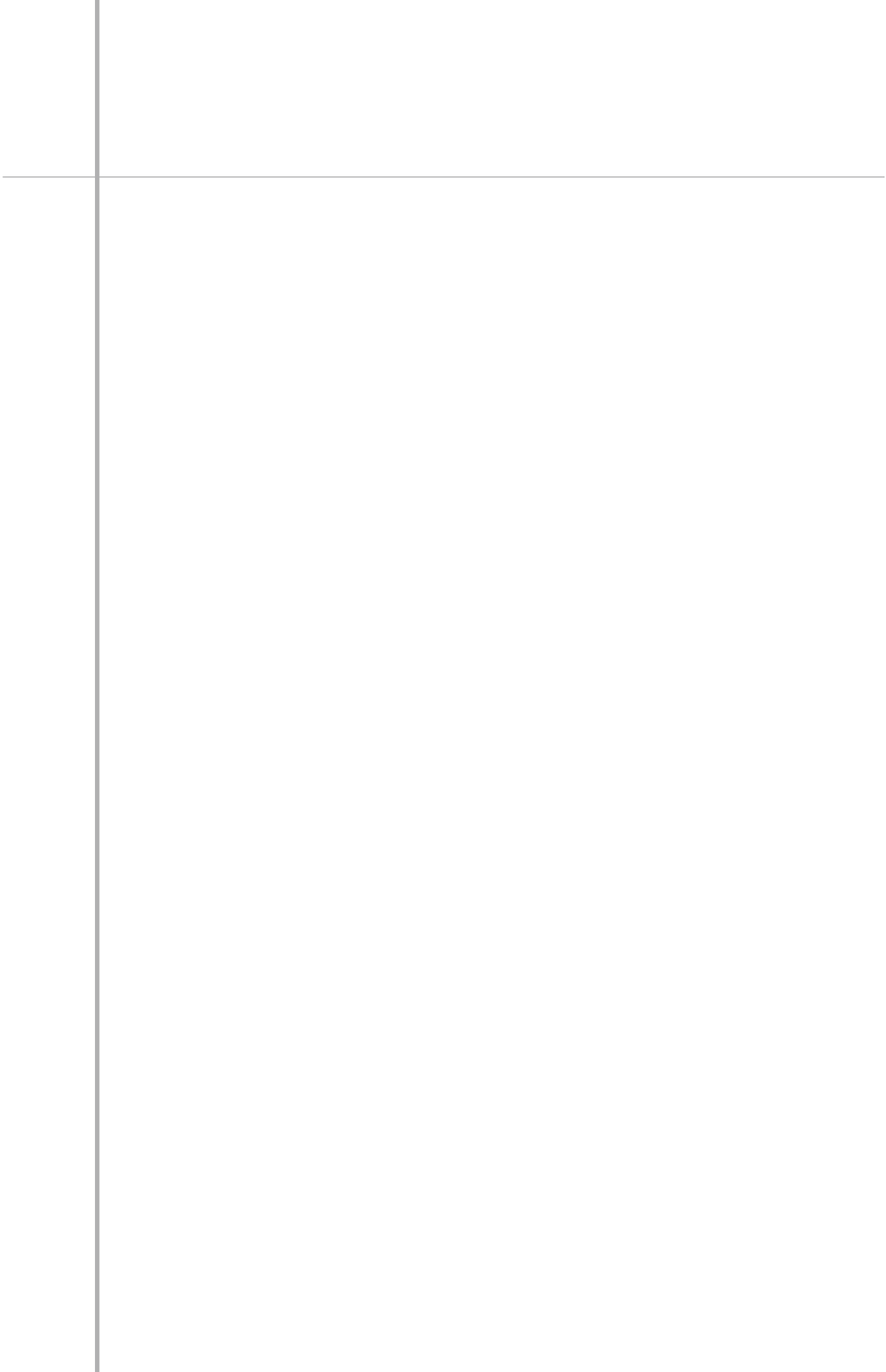
Redazione: Sandra Passariello

Tipografia Città Nuova della P.A.M.O.M., Via S. Romano in Garfagnana, 23 - 00148 Roma - tel. 066530467

---

# INDICE

<i>Prefazione</i>	5
1. <i>Le sfide dell'economia globale: tra opportunità di crescita e rischi geo-economici</i> Paolo Guerrieri	7
2. <i>La nuova linea di Tordesillas: lo spartiacque che continua a dividere l'America Latina</i> Alfredo G. A. Valladão	35
3. <i>Le grandi potenzialità del Sud Est Europa</i> Peter Sanfey	61
4. <i>Il futuro del mondo arabo: tendenze e fattori internazionali</i> Roberto Aliboni	79
5. <i>Le multinazionali dei paesi emergenti: una nuova geografia degli investimenti internazionali?</i> Andrea Goldstein	93
6. <i>La politica europea dell'energia e la sicurezza degli approvvigionamenti</i> Giacomo Luciani	111
7. <i>La Russia: i rapporti con l'Europa e le opportunità per il sistema produttivo italiano</i> Redazione del Global Outlook	129



---

# PREFAZIONE

## Cos'è il Global Outlook

Il Global Outlook del Laboratorio di Economia Politica Internazionale è un'iniziativa dell'Istituto Affari Internazionali (IAI) nata nel 1996 in collaborazione con alcune grandi imprese italiane. Il Global Outlook costituisce un luogo di dibattito, analisi ed orientamento su tematiche economiche e strategico-politiche rilevanti per le strategie delle imprese e l'azione internazionale del nostro paese. Con tale iniziativa lo IAI intende individuare delle opportunità per le imprese italiane nell'economia globale, avanzando una serie di proposte per la definizione delle politiche per l'internazionalizzazione del Sistema Italia e più in generale, della politica economica estera italiana.

## Gli obiettivi

Il Global Outlook si propone di:

- definire un quadro di riferimento complessivo di presentazione, analisi ed informazione sulle maggiori aree emergenti;
- mettere a fuoco gli scenari di riferimento economico-strategici alla luce dei radicali cambiamenti in atto nel quadro economico internazionale;
- individuare le opportunità-potenzialità di breve e medio periodo per la presenza delle imprese italiane;
- 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.

## A chi si rivolge

Il Progetto è rivolto a due referenti principali:

Aziende e gruppi privati interessati ad approfondire e monitorare l'evo-

luzione 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 e al rafforzamento della presenza del Sistema Italia nel contesto globale.

Sin dal suo avvio, il Global Outlook del Laboratorio ha avuto tra i partecipanti alcune delle maggiori imprese italiane, coinvolgendo anche gruppi bancari, associazioni di imprese ed enti pubblici interessati ai processi di internazionalizzazione delle imprese.

Imprese aderenti alla XI Edizione del Global Outlook:

Alitalia, Astaldi S.p.A., Banca Monte dei Paschi di Siena, Capitalia, Confederazione Italiana Agricoltori, Duferco Italia SpA, Edison SpA, Enel Holding, Montepaschi Vita, Sace, Intesa Sanpaolo, Simest SpA, Sviluppo Italia, Telecom Italia, Trentino Sprint, Unioncamere.

## **Il Rapporto 2007**

Il presente Rapporto del Global Outlook del Laboratorio dello IAI è dedicato al ruolo dei paesi e delle aree emergenti nella nuova fase dell'economia globale. Come ogni anno esso contiene una selezione degli interventi e dei paper presentati negli incontri che hanno caratterizzato l'edizione 2007 del Global Outlook. Tali incontri hanno visto la partecipazione dei rappresentanti delle imprese aderenti al Global Outlook, di numerosi esperti e ricercatori italiani e stranieri. A tutti va un ringraziamento particolare perché con il loro prezioso contributo hanno reso possibile la realizzazione di quest'opera.

Direttore scientifico:

*Paolo Guerrieri*

Coordinamento:

*Anna Gaone*

Assistente alla Ricerca:

*Flavia Orecchini*

Segreteria:

*Silvana Angelini*

---

# 1. LE SFIDE DELL'ECONOMIA GLOBALE: TRA OPPORTUNITÀ DI CRESCITA E RISCHI GEO-ECONOMICI

*Paolo Guerrieri*

## 1. La crescita globale nell'era della fragilità

La scorsa estate una crisi di vaste proporzioni ha scosso i mercati finanziari internazionali e tutte le maggiori economie e ha spinto le banche centrali negli Stati Uniti, in Giappone e nell'area dell'euro a intervenire sui mercati monetari e a correggere, in taluni casi, la traiettoria dei tassi di interesse. Al momento di scrivere le misure delle banche centrali sembrano essere riuscite a limitare per lo meno gli effetti reali più immediati e negativi della crisi, ristabilendo una certa stabilità sui mercati. Ma resta una grande incertezza: tensioni e sorprese negative sono ancora possibili. È venuta meno, comunque, la forte propensione per le attività finanziarie a più alto rischio che aveva caratterizzato il periodo precedente la crisi.

A questo riguardo, la crisi finanziaria ha contribuito a ridimensionare la divaricazione che si era venuta a creare nella prima parte dell'anno tra l'ottimismo dei mercati sulle prospettive di espansione dell'economia globale e le minacce di una situazione politica internazionale caratterizzata da diffusi rischi geopolitici. Le valutazioni dei rischi legati a molte attività economiche e finanziarie sono state così riviste verso l'alto anche perché dopo la crisi del credito una diffusa carenza di fiducia pervade gli investitori nel valutare alcuni strumenti finanziari.

In questo contesto le sorti della lunga fase di ripresa che ha caratterizzato l'economia mondiale in questi ultimi cinque anni appaiono legate in misura significativa agli andamenti dell'economia americana che ha



rappresentato l'epicentro delle turbolenze di questi mesi. Lo scenario ad oggi ritenuto più probabile è quello di un 'atterraggio morbido', come si dice, dell'economia americana con un rallentamento della crescita al di sotto del potenziale per un certo periodo di tempo e con il mantenimento di dinamiche positive di espansione a medio termine (tabella 2). Rimane elevato tuttavia il pericolo di ripercussioni molto più severe (un *hard landing*) delle turbolenze finanziarie di questi mesi con un azzeramento di fatto del tasso di crescita americano, fino a una vera e propria recessione (tabella 2). A tutt'oggi le probabilità assegnate al primo scenario sono intorno al 60-65 % mentre quelle relative al secondo, molto più negativo e considerato altamente improbabile fino a qualche tempo fa, sono cresciute significativamente nel periodo più recente (35-40 %). L'evoluzione del mercato immobiliare americano e le sue ripercussioni sui mercati finanziari e, più in generale, sull'insieme dell'economia avranno un ruolo determinante nel far pendere il piatto della bilancia a favore del primo o del secondo dei due scenari sopra ricordati. A partire dalla seconda metà dello scorso anno la recessione del mercato immobiliare si è aggravata negli Stati Uniti con diffuse e pronunciate diminuzioni dei prezzi delle case e scarsi segnali di possibili svolte a breve termine. Rimangono elevati dunque i rischi di una negativa ricaduta della crisi immobiliare sul resto dell'economia americana e in particolare sugli andamenti dei consumi domestici che oltre a rappresentare una parte predominante della domanda aggregata (circa il 70%) hanno sostenuto in questi ultimi anni in modo decisivo l'espansione dell'economia americana e, di qui, dell'intera economia mondiale.

Le altre aree avanzate seguono con trepidazione le vicende dell'economia americana dal momento che la loro dipendenza dalla locomotiva americana, pur se diminuita in questi anni, è tuttora significativa (grafico 1). Se si guarda al Giappone, ad esempio, il suo 'sganciamento' (*decoupling*) dalla economia degli Stati Uniti, a dispetto delle affermazioni ripetute più volte in questo ultimo periodo, è ancora lungi dall'essersi completato. Lo dimostrano sia i seri contraccolpi provocati sui mercati finanziari giapponesi dalla crisi dei mercati americani, sia il ruolo fondamentale che hanno giocato le esportazioni nella fase di ripresa in corso dell'economia giapponese mostrando una perdurante forte dipendenza dal ciclo americano.

È vero comunque che il Giappone ha accresciuto la quota delle proprie esportazioni indirizzate verso gli altri paesi asiatici, e in primo luogo verso la Cina. Ma è anche vero che queste ultime dipendono in misura decisiva dalla capacità delle economie asiatiche di esportare sul merca-

to americano (grafico 2). È in atto da tempo in Asia, com'è noto, una sorta di commercio triangolare che vede molti paesi Asiatici esportare volumi crescenti di componenti e semimanufatti in Cina perché essi vengano trasformati in prodotti finiti e venduti, innanzitutto, ai consumatori americani ed europei.

Per quanto riguarda l'Europa, essa è riuscita ad accodarsi – pur se con molto ritardo – alla ripresa globale e gode da qualche tempo di tassi medi di espansione elevati, intorno al 2,5 % (tabella 2). Per il prossimo anno si prevede un rallentamento dell'economia europea che sarà più o meno pronunciato a seconda degli andamenti del ciclo globale dal momento che la domanda interna europea continua a incontrare serie difficoltà nella capacità di sostenere un processo autonomo di crescita (grafico 1).

Per quanto riguarda l'area avanzata gli interrogativi di fondo sulle prospettive della fase di espansione in corso sono soprattutto due: l'intensità del rallentamento dell'economia americana; le capacità dell'Europa e dell'Asia del Pacifico di evitare le ripercussioni più negative del ciclo americano. Nello scenario complessivo ritenuto ad oggi più probabile c'è una risposta positiva a entrambi i quesiti e si prevede che la fase di espansione globale possa continuare a ritmi sostenuti anche nei prossimi anni (4,7% il tasso di crescita atteso nel 2008 misurato in PPA) (tabella 1), con positive ripercussioni anche sull'andamento del commercio mondiale (grafico 3).

Nonostante le solide condizioni economiche di fondo, restano tuttavia con riferimento al prossimo anno una serie di rischi e incognite, davvero pesanti in taluni casi, che tuttora condizionano il futuro dell'economia mondiale e ne disegnano una fase evolutiva a breve e medio termine all'insegna di una crescente fragilità (tabella 1).

Oltre che dal terremoto immobiliare e dalla crisi del credito, già ricordati, rischi e tensioni potranno venire dallo stratosferico deficit della bilancia dei pagamenti correnti americana, che seppur in diminuzione mantiene livelli record (circa 740 miliardi di dollari ovvero il 5,4% del PIL USA nel 2007) e che registrerà solo una lieve riduzione nel 2008 (intorno al 4,7%) grazie al rallentamento degli Stati Uniti, alla svalutazione del dollaro e alla ripresa in Europa e Asia. Il suo finanziamento continuerà a gravare, come avvenuto in questi ultimi anni, soprattutto sulle banche centrali di Cina, Giappone e dei maggiori paesi esportatori di petrolio. È un circuito reale-finanziario del tutto peculiare, che di fatto sostiene la crescita globale, ma che è alla lunga insostenibile; anche se nessuno è oggi in grado di prevedere quando e come verrà modificato. Ciò che si sa,

viceversa, è che il finanziamento del deficit americano diverrà più difficile anche alla luce della crisi finanziaria della scorsa estate e continuerà a spingere il dollaro verso il basso anche nel 2008, soprattutto nei confronti dell'euro, con nuovi possibili record di apprezzamento della valuta europea, al di là di quanto avvenuto negli ultimi mesi.

L'altro shock in grado di stravolgere le previsioni di crescita globale potrebbe derivare da un brusco perdurante aumento dei prezzi del petrolio (al di sopra degli 80 – 85 dollari al barile). Potrebbe essere causato in un qualsiasi momento da brusche interruzioni nelle forniture di greggio derivanti dall'aggravarsi di uno o più dei tanti focolai di crisi che caratterizzano il quadro geostrategico, quali le forti tensioni in Medio Oriente, il duro confronto con l'Iran, la guerra civile in Iraq e Nigeria, e altri possibili gravi attacchi terroristici. Ma c'è anche un problema di domanda e offerta. La domanda mondiale di petrolio è salita negli ultimi tre anni di quasi 4 milioni di barili al giorno e l'offerta incontra crescenti difficoltà a soddisfarla. Il mercato petrolifero continuerà così ad essere dominato da forti squilibri tra domanda e offerta complessive e, soprattutto, da ridottissimi margini di capacità inutilizzata, in grado di esporlo a nuove crisi, anche repentine.

## **2. Il ruolo sempre più rilevante delle aree e paesi emergenti nella economia globale**

L'economia mondiale è ormai divenuta un contesto multipolare e le sue sorti dipendono sempre di più da aree e paesi che non fanno parte del gruppo tradizionale delle economie più sviluppate. L'anno in corso ha visto la definitiva consacrazione di alcuni paesi e aree emergenti nel ruolo di protagonisti dell'economia mondiale. In testa Cina e India, che hanno contribuito nel 2007 con la loro crescita in misura determinante al sostegno della fase di espansione globale in corso (rispettivamente 11,5% e 9,2%). Anche le altre aree emergenti, quali il Centro e l'Est Europa (5,8%), l'America Latina (5,1%), il Medio Oriente (5,1%) e persino l'Africa (5,3%), hanno registrato andamenti favorevoli nel 2007 (tabella 3). Nel loro complesso il gruppo delle economie emergenti dovrebbe crescere intorno al 7,8 % quest'anno, un tasso d'incremento tre volte superiore a quello che caratterizzerà, nello stesso periodo, l'area dei paesi più sviluppati (2,5%). Sempre nel 2007 l'espansione dell'economia cinese ha offerto il contributo più importante alla crescita globale, mentre circa la metà della crescita mondiale nell'anno prece-

dente era derivata da tre paesi emergenti: la Cina, l'India e la Russia. D'altro canto ormai da svariati anni un gruppo di aree ed economie emergenti (gli originari BRICs, ovvero Cina, India, Russia e Brasile a cui si sono aggiunti via via nuovi paesi) hanno imboccato la strada di una rapida industrializzazione, accrescendo il proprio peso nell'economia e nel commercio mondiali. Le loro esportazioni di manufatti sono più che raddoppiate dalla metà degli anni Novanta, concentrandosi soprattutto su prodotti ad alta intensità di lavoro e di tecnologia medio-bassa, provenienti per lo più dalle molte imprese dell'area avanzata che hanno investito in loco per beneficiare dei bassi costi ma anche delle opportunità di espansione di questi paesi. I paesi emergenti hanno anche acquistato e importato molto dall'estero in questi anni, soprattutto dai paesi avanzati, sia beni intermedi e d'investimento ad elevata intensità di capitale umano sia tecnologie per impiegarli nei loro processi di sviluppo industriale.

Nel periodo più recente molti di loro hanno tratto beneficio dalla abbondante liquidità internazionale proveniente sia dal forte incremento dei petrodollari, sia dagli interventi sui mercati dei cambi delle banche centrali dei paesi asiatici, sia dalle politiche di bassi tassi di interesse delle aree industrialmente più avanzate. L'avversione al rischio degli investitori internazionali è rimasta per un lungo periodo su livelli bassi per cui molto significativi sono stati i flussi di capitale estero che sono stati investiti nelle aree emergenti. Si è verificato così da parte degli investitori uno spostamento di liquidità da attività con bassi rendimenti nelle economie sviluppate verso attività con rendimenti maggiori nei paesi in via di sviluppo.

Tutto ciò si sta ora modificando con la crisi finanziaria in corso. Il contesto internazionale potrebbe in effetti diventare gradualmente meno favorevole per i paesi e mercati emergenti. Da un lato, per il rallentamento dei mercati delle aree maggiormente sviluppate, e degli Stati Uniti in particolare; dall'altro per il relativo riflusso della liquidità internazionale dai mercati a rischio verso lidi più sicuri nell'area avanzata. La crescita delle aree emergenti nel suo complesso potrebbe venire così penalizzata (tabella 1). L'impatto, tuttavia, sarà differenziato in base alla diversa capacità di risposta di ogni area e paese emergente che è il riflesso di evoluzioni e condizioni di base che li hanno diversamente caratterizzati in questi anni (tabella 3). Va comunque notato che molte economie emergenti sono oggi nella posizione di poter fronteggiare un rallentamento – seppur non troppo severo – dell'economia americana e una maggiore volatilità dei mercati finanziari. Molte di esse hanno proceduto in questi anni ad aggiustamenti di vasta portata delle proprie condizioni macroe-

conomiche riducendo l'indebitamento esterno, realizzando riforme a favore dell'estensione dei meccanismi di mercato e cercando di accrescere il proprio potenziale di crescita (tabelle 1 e 3).

Si prevede dunque che un contributo e un sostegno assai importanti alla crescita dell'economia mondiale verranno dunque anche il prossimo anno dalle aree e paesi emergenti. Se proiettiamo lo sguardo ancora più lontano si può vedere come questo contributo sia destinato a crescere significativamente. Lo confermano numerose analisi di 'scenario globale' che sono state condotte di recente sull'assetto dell'economia mondiale nei prossimi decenni. Esse prevedono per un insieme di paesi emergenti una crescita relativamente più elevata di quella media dei paesi industrialmente più avanzati, che spingerà questi paesi a divenire dei nuovi rilevanti protagonisti dell'economia mondiale (grafico 4). Si può vedere come già tra dieci anni, nel 2015, se Stati Uniti e Giappone rimarranno le prime due economie mondiali per dimensione del PIL, la Cina salirà al terzo posto superando la Germania che sarà seguita da Francia e Regno Unito. L'Italia resta al settimo posto, ma tra i primi dieci entrano India, Corea del Sud e Russia. Si affermeranno così i BRICs (Brasile, Russia, Cina e India), le grandi economie emergenti di questi ultimi anni. Se si guarda più lontano al 2050 lo scenario subirà modifiche ancor più radicali (grafico 5). La Cina diventa la prima economia del mondo in termini di valore assoluto del PIL seguita dagli Stati Uniti e dall'India. Seguono ma distaccati per dimensione Giappone, Brasile, Messico, Russia. L'Italia scende al quattordicesimo posto. Naturalmente in termini di reddito pro-capite le differenze tra area sviluppata e area emergente sono e resteranno assai ampie (grafico 6).

Alla base di tali mutamenti vi è una nuova divisione internazionale del lavoro che si sta affermando con profonde modifiche delle specializzazioni produttive e che vede tutta una serie di paesi emergenti, soprattutto quelli Asiatici, quali Cina e India, nel ruolo di rilevanti protagonisti delle grandi correnti di scambio a livello mondiale.

### **3. La Cina: una minaccia da trasformare in opportunità**

La regione dell'Asia del Pacifico è certamente oggi meglio attrezzata per fronteggiare le perturbazioni dei mercati finanziari internazionali di quanto lo fosse nella seconda metà degli anni Novanta, allorché fu investita da una grave crisi finanziaria. La dipendenza delle esportazioni e delle produzioni di molti paesi asiatici, a partire dalla Cina, dai mercati occiden-

li e in primo luogo dal mercato americano rimane comunque assai elevata – come si è detto – e fa pensare che in caso di un rallentamento del ciclo economico globale particolarmente severo anche le economie asiatiche sarebbero esposte a effetti di contagio relativamente duri (tabella 3).

È comunque probabile che l'Asia – e in particolare la Cina – continui a registrare a medio termine i tassi di espansione del PIL più elevati tra le varie aree emergenti, dal momento che più e meglio di altre ha saputo approfittare del rapido formarsi di un'economia globale (grafico 4).

Va ricordato che la Cina è riuscita a diventare in breve tempo, grazie allo straordinario sviluppo economico che l'ha caratterizzata in questi ultimi venti anni (il tasso di crescita del PIL cinese è stato di oltre il 9% medio annuo), la seconda più grande economia dell'Asia (subito dopo il Giappone) e quella che oggi vanta la dinamica di espansione più sostenuta.

Quando si guarda al formidabile sviluppo economico cinese è ricorrente trovare in Italia e in Europa posizioni estremamente diversificate. C'è chi sottolinea soprattutto i rischi e le minacce provenienti dalle merci a basso costo prodotte ed esportate dalla Cina, anche perché in aperta violazione, in svariati casi, di norme e regole fissate a livello internazionale, e invoca così barriere e protezioni, più o meno legittime, per tenerle lontane dai mercati europei. Per converso, c'è chi esalta le opportunità legate al nuovo immenso mercato interno cinese ancora in formazione e tutto da conquistare, invitando l'Italia e l'Europa a nuove aperture per sfruttare appieno i benefici del libero commercio con il colosso asiatico. Due letture in apparente contrasto ma che si possono riconciliare chiarendo la dimensione temporale dei fenomeni a cui fanno riferimento. Nella fase attuale la Cina è prevalentemente un grande produttore ed esportatore di manufatti con una modesta domanda interna e, di conseguenza, una scarsa capacità di assorbimento dei prodotti occidentali (tabella 4). Ma la sua domanda è destinata certamente a crescere, e così i suoi consumi, dispiegando appieno le tanto decantate potenzialità del suo mercato interno; per questo, tuttavia, saranno necessari svariati anni e il concorso di tutta una serie di condizioni favorevoli.

Per rendersene conto va innanzitutto ricordato che la Cina è riuscita in tempi brevi a divenire il terzo esportatore mondiale, dopo Germania e Stati Uniti, con forti chance di balzare al primo posto entro il 2010 (tabella 5). L'eliminazione delle quote all'export nel comparto del tessile – abbigliamento ha più di recente spalancato le porte dei mercati europei e nordamericani ai prodotti cinesi. Ma il grosso dell'export cinese, più del 50% del totale, è rappresentato in realtà da altro, dai prodot-

ti della meccanica elettrica e elettronica. E in questi settori la peculiarità è rappresentata – come si è già ricordato – dalla complessa divisione del lavoro industriale affermatasi nella regione asiatica e che lega molte economie tra loro (grafico 8). Nell'elettronica, negli apparecchi elettrici, nell'informatica, tanto per citare i settori più rilevanti, questa divisione del lavoro fa sì che le componenti di ogni singolo prodotto vengano fabbricate in più paesi dell'area asiatica e siano poi rifinite e assemblate soprattutto in Cina. Di qui sono esportate verso il resto del mondo. Circa metà del commercio estero cinese è oggi alimentato da questi scambi di pezzi e componenti *'made in Asia'*. Tanto da aver trasformato la Cina in una grande piattaforma produttiva che fabbrica al suo interno manufatti e li esporta poi, soprattutto, verso Stati Uniti e Europa, i mercati di sbocco più ricchi e privilegiati.

Ora, sono proprio queste caratteristiche che spiegano l'attuale rilevante dipendenza dall'export della crescita della Cina. E questa forte dipendenza esterna è anche alla base degli enormi avanzi commerciali e di riserve valutarie accumulati dalla Cina in questi anni (grafico 7). Di riflesso, essa è anche la fonte di forti tensioni e scontri commerciali con l'Europa e gli Stati Uniti, sempre meno disposti a comprare (importare) a piè di lista prodotti cinesi (asiatici) e a acquistare molto più di quanto non possano vendere.

C'è dunque una sorta di asimmetria nel commercio estero della Cina che differenzia gli scambi con l'Europa e gli Stati Uniti, da un lato, da quelli con la maggior parte dei paesi asiatici dall'altro. e nella fase attuale fa' del colosso asiatico un formidabile concorrente più che un grande mercato di sbocco per l'Europa, e ancor più per l'Italia.

Le importazioni cinesi aperte ai prodotti occidentali sono oggi ancora modeste. Perché crescano è necessario che si sviluppi in Cina un crescente flusso di consumi e, di qui, di importazioni di beni e prodotti occidentali. Il che richiede sia un radicale riorientamento dello sviluppo economico della Cina, dalle esportazioni verso la domanda e i consumi interni, sia la formazione di una forte classe media cinese con redditi pro capite adeguati. Un percorso, quest'ultimo, che richiederà svariati anni e trasformazioni economico-sociali di vasta portata all'interno della Cina.

Ora non vi è dubbio che l'Europa e, in particolare, l'Italia saranno sicuramente favorite dal decollo di una nuova fase della crescita cinese imperniata sui consumi e la domanda interna. Vanno dunque ribadite le grandi opportunità legate all'integrazione della Cina nell'economia globale e l'importanza di investire già oggi in una forte presenza sul mer-



cato cinese, come hanno cominciato a fare, seppur ancora timidamente, le imprese italiane (grafico 9).

Ma è anche vero che l'Europa e l'Italia dovranno aspettare diversi anni per cogliere questa opportunità e dovranno fronteggiare nel mentre una fase di transizione irta di difficoltà e di potenziali conflitti che andranno gestiti con una strategia e politiche efficaci che sappiano dosare sapientemente incentivi e disincentivi nei confronti della Cina, così da mitigare gli attriti e contribuire a favorirne uno sviluppo più equilibrato attraverso le modernizzazioni e le trasformazioni economico-sociali necessarie.

Una strategia in altre parole che sappia innovare rispetto a quanto fatto fin qui pressoché da tutti i paesi europei, che si sono limitati in questi anni a recarsi in Cina in ordine sparso e con lo spirito di commessi viaggiatori preoccupati solo di piazzare la loro merce. Non che gli obiettivi commerciali non siano importanti. Tutt'altro. Ma vanno collocati in una cornice più ampia in grado di cogliere la complessità dei problemi sopra ricordati.

#### 4. L'India: grandi spazi da sfruttare

Ma in Asia non c'è solo la Cina. Anche l'India, con una dimensione demografica che si avvicina a quella cinese (1,2 miliardi di abitanti), ma con una strategia di sviluppo e un sistema politico assai differente, si candida a divenire uno dei futuri giganti dell'economia mondiale.

La crescita economica dell'India nell'anno fiscale che si è chiuso lo scorso marzo ha stabilito un nuovo record (9,2%) per gli ultimi due decenni ed è andato oltre ogni aspettativa, anche la più ottimistica. Ma proprio questi brillanti risultati accrescono le ansie di chi teme una brusca frenata a breve a causa del persistente surriscaldamento provocato da una domanda che cresce da tempo al di là delle capacità di offerta del sistema economico. I sintomi ci sono tutti, un po' ovunque, e si riflettono in un mercato borsistico che è cresciuto più del 400% negli ultimi quattro anni e in un comparto immobiliare che ha visto i prezzi delle case raddoppiarsi nelle grandi città negli ultimi due anni.

Meglio, allora, tenersi alla larga e attendere tempi migliori? Tutt'altro. Rischi ce ne sono, certo, ma un rallentamento – come sostengono molti osservatori – se mai si verificherà, sarà lieve e di breve durata; e tale, comunque, da non compromettere il cammino dell'India lungo il sentiero che la potrebbe portare a medio-lungo termine a riagganciare le economie più avanzate (grafico 4).



L'India è oggi al decimo posto nella classifica delle maggiori economie; entro il 2050, tenuto conto di tutta una serie di variabili, potrebbe divenire la terza potenza economica – in termini assoluti - davanti al Giappone e subito dopo gli Stati Uniti e la Cina (grafico 5). Pur rimanendo un paese povero, visto che il suo livello di reddito pro capite resterà ancora a lungo molto al di sotto di quello medio dei paesi più industrializzati (grafico 6). Anche il ritardo nei confronti dell'economia cinese resterà comunque significativo, con un contributo da parte della Cina al PIL mondiale che si prevede sarà tra venti anni più che doppio rispetto a quello indiano.

La composizione della produzione e dell'occupazione dell'economia indiana riflette già oggi questo minore potenziale di sviluppo. L'agricoltura è tuttora molto importante e occupa più della metà della forza lavoro del paese; mentre il settore manifatturiero è relativamente limitato, seppure in espansione. Sono comunque i servizi (grafico 10), e soprattutto i servizi ad alto contenuto di informazione (finanza, telecomunicazione, business), che hanno rappresentato il vero motore della crescita indiana nell'ultimo decennio, anche se coprono solo il 28 % del totale dei servizi. E una delle determinanti fondamentali di questa crescita dei servizi è rappresentata dalle delocalizzazioni (*outsourcing*) attuate da molte imprese occidentali che hanno trasferito e/o sviluppato in India parti rilevanti della loro attività.

Il raggiungimento del traguardo, assai ambizioso, di riaggancio con l'area avanzata, tuttavia, non è affatto scontato ma dipende dalla realizzazione di riforme economiche ancor più radicali rispetto al passato, in grado di piegare la resistenza dei potenti interessi costituiti che dall'interno oggi ostacolano i necessari cambiamenti. Un compito reso più arduo dai grandi problemi economico-sociali che l'India deve ancora affrontare. Solo per citarne tre tra i più rilevanti: un elevatissimo aumento dei tassi di occupazione per soddisfare il consistente previsto aumento dei giovani in età da lavoro; un deciso rilancio delle infrastrutture materiali (strade, ferrovie, porti, energia) e immateriali attualmente del tutto inadeguate, che è reso difficile dai persistenti disavanzi strutturali del bilancio pubblico; una più decisa lotta alla povertà e alle disuguaglianze, in aumento nel periodo più recente, con un 35 % della popolazione che ancora vive con meno di un dollaro al giorno.

Detto ciò, le opportunità offerte già oggi dall'economia indiana alimentano grandi interessi in tutti i paesi avanzati. La classe media (costituita da coloro che vantano un reddito superiore ai 4.500 dollari all'anno) è stimabile intorno ai 100 milioni di persone, ed è destinata a crescere for-

temente e raggiungere i 300 milioni nel prossimo decennio, con redditi medi anche superiori a quelli attuali. Sul fronte degli investimenti diretti esteri (grafico 11) si prevede un raddoppio dei flussi provenienti dal resto del mondo e diretti in India nel presente anno fiscale (11 miliardi di dollari) con maggiori incrementi attesi nei comparti delle telecomunicazioni, dell'energia, dei servizi urbani e alla produzione, dei trasporti, e delle apparecchiature elettriche. Una significativa crescita dovrebbe interessare anche i flussi di investimenti in uscita dall'India, da parte di gruppi indiani già oggi molto attivi in molti rilevanti comparti quali il farmaceutico, le telecomunicazioni, il software e più di recente la siderurgia.

Per l'economia italiana, al pari di altri paesi emergenti, l'India rappresenta un misto di sfide e opportunità. Le prime derivano dalla crescente capacità indiana di produrre a bassi costi un'ampia varietà di prodotti, anche manufatti, in prospettiva. Le seconde sono legate agli sbocchi di mercato già da ora - e ancor più in futuro - di sicura rilevanza per le nostre produzioni (grafico 12). Innanzi tutto per le macchine industriali e beni di investimento; poi per la forte domanda di infrastrutture, materiali e immateriali, necessarie allo sviluppo futuro del paese; infine per i prodotti di consumo di qualità destinati ai ceti a reddito medio alto che stanno crescendo - come abbiamo visto - nelle grandi megalopoli. Ed è evidente, anche in questo caso - come per la Cina -, che se non si comincerà a investire da subito colmando i ritardi e rafforzando la presenza delle nostre imprese, gli spazi di mercato che si apriranno in futuro saranno sempre più difficili da conquistare. Certo, per cogliere queste opportunità bisognerà superare, a livello di sistema-paese, facili e inutili diffidenze, che si sono diffuse in questi anni, imparando a convivere con i nuovi paesi emergenti e realizzando sinergie e forme d'integrazione sempre più avanzate. Lo si è cominciato a fare più di recente ed è una nuova fase che va decisamente consolidata e rafforzata.

## 5. Il sistema multipolare e la domanda di *governance*

I fenomeni fin qui analizzati contribuiscono a ridisegnare una nuova mappa dell'economia globale e con essa delle grandi correnti di scambio a livello mondiale dai contorni economici relativamente già ben definiti. In particolare i profondi mutamenti in atto nell'economia globale spingono verso un sistema internazionale multipolare per il moltiplicarsi degli attori e dei centri di potere in esso presenti.

Il suo futuro, tuttavia, è tutt'altro che scontato in quanto venato da non poche incertezze e rischi geopolitici, che minacciano già oggi gli equilibri del sistema internazionale e la nostra sicurezza. Alcuni di essi hanno carattere globale, altri sono più circoscritti ed altri ancora presentano una mescolanza di elementi globali e locali. Ben pochi di questi rischi possono essere gestiti, controllati o ridotti agendo in modo unilaterale e diretto. La grande maggioranza richiede una gestione complessa, spesso multilaterale, e un approccio multidisciplinare.

In sintesi, si può osservare che il fenomeno della globalizzazione, caratterizzato da crescenti interrelazioni nel campo commerciale, economico, finanziario e delle comunicazioni (grafico 13), nonché da un altissimo livello di mobilità delle persone, delle cose e delle conoscenze, non ha ancora prodotto un adeguato sistema di governo della sua sicurezza intrinseca e che in questa carenza si sono abilmente inseriti fenomeni transnazionali, come il terrorismo e la criminalità organizzata con conseguenze negative per l'insieme delle società globali.

Ciò comporta che il sistema internazionale, sempre più multipolare, è anche sempre più frammentato in una serie di crisi e interessi che le istituzioni multilaterali fanno una crescente fatica a governare. In altre parole il multilateralismo come possibile sistema di governo e gestione di tale mondo multipolare (altri possono essere l'ordine imperiale, la *balance of power*, il revisionismo rivoluzionario, ecc.) incontra ostacoli crescenti e difficoltà di varia natura. Dal dopoguerra il sistema internazionale ha visto la moltiplicazione e il rafforzamento di istituzioni multilaterali. Negli ultimi anni questa tendenza sembra essersi arrestata e in alcuni casi sembra anche aver perso parte del terreno che molti davano per acquisito. Ciò è visibile sia a livello globale (crisi del WTO, inadeguatezza delle Nazioni Unite) sia a livello regionale (blocco del Trattato Costituzionale europeo). Non si può tuttavia sostenere che il sistema multilaterale sia stato definitivamente superato e sostituito da un altro. Al contrario, il multilaterale, pur con le sue inadeguatezze, rimane il sistema di governo della realtà globale con il più alto livello di legittimità universalmente riconosciuta. Esso deve però confrontarsi con una crescente conflittualità multipolare che ne limita l'efficacia e ne impedisce il rafforzamento, anche dove esso è più necessario e urgente.

Questa situazione è chiaramente rispecchiata nell'andamento dei negoziati sul futuro regime del commercio internazionale, e dal progressivo affermarsi di una serie di accordi bilaterali di tipo preferenziale che tendono a segmentare il mercato, rendendolo meno elastico e quindi anche più esposto a crisi e conflitti. L'evoluzione del regime commerciale mul-

tilaterale offre in effetti un caso studio esemplare di problemi e difficoltà che investono più in generale l'attuale sistema multipolare.

## 6. Il Doha Round e la minaccia del neomercantilismo

Il Doha Round, il grande negoziato multilaterale in sede OMC (Organizzazione Mondiale del Commercio), dopo la tormentata evoluzione di questi anni che ha portato alla sua sospensione nel luglio 2007, ha davanti a sé due scenari: il primo è caratterizzato da un rilancio della trattativa nei prossimi mesi e da un esito positivo del Round con un accordo finale anche se dai contenuti assai modesti. L'altro vede un suo fallimento a breve e un successivo stallo del negoziato nei prossimi anni, con una forte incertezza sulle possibilità di un futuro rilancio.

In tutti e due i casi è prevedibile che l'integrazione tra le maggiori economie, sospinta dal processo di globalizzazione, continui nei prossimi anni e con essa la domanda di sempre nuovi spazi di libertà economica e commerciale. Ma gli ulteriori sviluppi del processo di liberalizzazione commerciale verrebbero assicurati in futuro sempre più dall'intensificarsi di accordi bilaterali e regionali, più che da negoziati multilaterali come in passato. Gli accordi preferenziali stanno crescendo a ritmi accelerati già da tempo. In pochi anni il loro numero è cresciuto in modo spettacolare divenendo uno strumento largamente utilizzato dalla quasi totalità dei paesi membri dell'OMC (grafico 14).

Al riguardo si è creato una sorta di effetto "domino": la creazione di blocchi commerciali regionali da parte dei maggiori paesi ha finito per esercitare una forte pressione all'adesione da parte dei paesi terzi nel timore di costi dell'esclusione sempre più elevati. Anche i paesi dell'Asia, rimasti per decenni al margine delle iniziative regionali, hanno cominciato a promuovere con intensità crescente accordi commerciali bilaterali e plurilaterali. La Cina è stato il paese più attivo e le iniziative cinesi con i paesi ASEAN e l'India hanno spinto prima il Giappone, poi la Corea e la maggior parte dei paesi asiatici a percorrere strategie analoghe e in parte concorrenti. Tenuto conto delle iniziative commerciali preferenziali degli Stati Uniti e dell'Europa e della loro estensione su scala globale i PTA (Preferential Trade Agreement) sono arrivati così a coprire nel loro complesso (inclusi quelli dei PVS) circa un terzo del commercio mondiale ed altrettanto degli scambi americani ed extracomunitari.

Per quanto riguarda gli effetti dei PTA, la letteratura teorica ed empirica più recente dimostra che a determinate condizioni essi possono rappre-

sentare un importante laboratorio di sperimentazione delle modalità di “integrazione profonda” tra paesi (*deep integration*) consentendo di affrontare i “nuovi temi del commercio” (le *new trade issues*), dai servizi agli investimenti e alla mobilità del personale delle imprese estere. Tutto ciò richiede, però, che gli accordi preferenziali si muovano nell’ambito di obiettivi compatibili con il contesto multilaterale (Doha Round) e costituiscano così una sorta di ponte tra i regimi nazionali e quelli globali.

Oggi la competizione tra i grandi poli dell’economia mondiale nel campo degli accordi preferenziali si incentra anche sulla definizione dei contenuti dei PTA, in particolare con riferimento a quei temi e barriere legate alle strutture e ai sistemi regolamentari domestici dei paesi (*behind the border issues*). Ora se è vero che per alcuni versi tale sfida competitiva presenta degli aspetti positivi, in grado di spingere verso rinnovate politiche di sviluppo-cooperazione dei grandi attori globali, a beneficio di molti paesi partner dell’area in via di sviluppo, è anche vero che la competizione tra i poli vecchi e nuovi nelle strategie di bilateralismo commerciale, rischia di superare una certa soglia e degenerare in forme di esasperato ‘neomercantilismo’, con reti di preferenze e regole sovrapposte e in aperto conflitto tra loro. Un simile scenario finirebbe per divenire foriero di rischi per lo stesso sistema commerciale globale. Più che il ritorno a forme di chiusura e protezionismo del passato (tariffe e dazi), di fatto improponibili oggi perché incompatibili con la nuova organizzazione dell’attività economica su scala globale, è l’affermazione di un acceso ‘neomercantilismo’ nelle relazioni commerciali tra i grandi paesi a rappresentare oggi il vero rischio da scongiurare nei rapporti tra le aree in generale e nei rapporti transatlantici, in particolare.

Alla luce di tali tendenze, non vi è dubbio che il rafforzamento delle regole e dei meccanismi multilaterali che fanno capo all’OMC potrebbe aiutare a minimizzare i rischi del bilateralismo dilagante. Soprattutto per evitare che gli accordi preferenziali generino distorsioni e ostacolino il rafforzamento del sistema commerciale multilaterale è importante che l’OMC sia dotato di specifici meccanismi e strumenti. Quelli attuali non funzionano e vanno rivisti, modificati e possibilmente rafforzati. Di qui, la rilevanza del Doha Round che era nato proprio all’insegna di questa grande finalità da realizzare.

Il fatto di chiudere il Doha Round rappresenterebbe comunque un risultato positivo per le prospettive future dell’OMC e le sue possibilità di continuare a mantenere un ruolo centrale nel regime commerciale multilaterale. Tanto più se una volta chiuso il negoziato ci si potesse accordare per affrontare, già a partire dal 2008, i problemi di *governance* a cui

abbiamo fatto cenno, avviando una profonda revisione delle procedure di funzionamento e dei meccanismi decisionali della stessa OMC.

La difficoltà maggiore resta comunque quella di integrare in maggior misura i nuovi paesi emergenti nella gestione dell'OMC perché si assumano più responsabilità oltretutto rivendicare più diritti e più richieste. A questo riguardo va notato che comunque si concluderà, il Doha Round rappresenterà una delusione dal momento che poco o niente è rimasto sul tavolo della ambiziosa originaria 'Doha Development Agenda' del novembre 2001 fatta eccezione per il solo pacchetto di "aiuti al commercio". La gestione dei rapporti con i PVS in generale e con il gruppo più avanzato di essi, rappresentato dai paesi emergenti, è un grande problema di *governance* da affrontare nei prossimi anni, che condizionerà da vicino le sorti future del regime commerciale multilaterale e dell'intera economia mondiale.

## 7. Il rilancio dell'internazionalizzazione dell'economia italiana

I profondi mutamenti in atto nell'economia globale spingono dunque verso un sistema internazionale multipolare e sempre più frammentato in una serie di crisi e interessi difficili da governare attraverso le attuali istituzioni multilaterali. Il ruolo degli interessi nazionali in un sistema globale multipolare di questo genere è cresciuto così in misura significativa e pone a un paese intermedio come l'Italia il problema di innovare strumenti e politiche per meglio difendere e promuovere i propri interessi nazionali nel nuovo contesto globale.

La collocazione internazionale dell'economia italiana - che aveva contribuito in passato in misura determinante alla crescita del paese - ha subito un deciso deterioramento nel decennio che va dalla metà degli anni Novanta alla prima metà del nuovo secolo. Le nostre imprese hanno incontrato crescenti difficoltà a partecipare ai processi di ristrutturazione della catena del valore a livello internazionale e i nostri territori sono riusciti ad attrarre solo in misura modesta le scelte di localizzazione dell'attività produttiva derivanti dalla nuova divisione internazionale del lavoro. Solo di recente con la fase di ripresa che ha caratterizzato la nostra economia si sono avuti una serie di segnali positivi sul fronte delle nostre esportazioni e, più in generale, della proiezione internazionale delle nostre imprese (tabella 6). E non è solo una esperienza ciclica favorevole. Il ritorno alla crescita trainata dalle esportazioni è anche il risultato di un processo di trasformazione e di riposizionamento sui mercati

internazionali delle imprese e dei territori italiani vasto e profondo. Alcune analisi più recenti, in particolare, appaiono indicare che l'uscita dalla fase di stagnazione dell'ultimo quadriennio sia avvenuta grazie a un processo di selezione molto drastico, di tipo darwiniano, che si è svolto a partire dagli anni di maggiore difficoltà dell'inizio del decennio e ha determinato sì un restringimento della base produttiva ma anche la possibilità di poggiare quest'ultima su fondamenta competitive assai più robuste del passato. L'altro dato positivo è una graduale evoluzione del modello di specializzazione internazionale delle esportazioni italiane, con una attenuazione dei vantaggi comparati nei beni di consumo tradizionali per la persona e per la casa, e una maggiore concentrazione sui beni d'investimento necessari per produrli (macchine e meccanica strumentale in generale).

Questi segnali positivi sono certamente importanti ma non consentono, tuttavia, alcun facile ottimismo, tanto meno di considerare come avviati a soluzione quei fattori di debolezza strutturali del nostro sistema produttivo, e più in generale della nostra offerta produttiva, che sono alla radice della bassa crescita di questo ultimo decennio. Le difficoltà strutturali restano in larga parte da affrontare anche se in un contesto macroeconomico più favorevole e in presenza di riorganizzazioni positive a carattere microeconomico avviate in questi anni.

Sul fronte dell'internazionalizzazione, ad esempio, il grado di apertura della nostra economia, approssimato dalla propensione all'export e dal grado di penetrazione delle importazioni, è cresciuto in misura significativa nel 2006. Se guardiamo agli andamenti del resto d'Europa, tuttavia, si scopre che l'Italia presenta valori tra i più bassi e pressoché stazionari nell'ultimo decennio, in netta controtendenza con quanto avvenuto in altri paesi (tabella 7).

Nel caso della Germania, ad esempio, sia la propensione all'export che il grado di penetrazione delle importazioni, vicini ai valori italiani alla metà degli anni Novanta, sono fortemente aumentati fino alla prima metà del decennio in corso, raggiungendo valori intorno al 45 %. Ciò implica che la Germania è riuscita a esportare molto in questi ultimi anni anche perché si è internazionalizzata e ha aumentato molto anche la propria capacità di importare. L'economia italiana, per converso, sembra aver trovato forti difficoltà sul fronte dell'export anche perché si è integrata assai poco a livello internazionale e le sue importazioni sono rimaste assai contenute. Ed anche dal fronte degli Investimenti Diretti Esteri, uno strumento chiave dell'internazionalizzazione per tutti i paesi, vengono conferme di questa anomalia del caso italiano in Europa.

Nel complesso, resta vero che un grande sforzo è richiesto per accrescere il grado di internazionalizzazione delle nostre imprese e del nostro sistema produttivo, per spingerle verso una maggiore e più qualificata integrazione nella rete globale. L'internazionalizzazione non è, dunque, uno dei tanti problemi da affrontare: evitare la marginalizzazione e divenire parte attiva dei processi in atto a livello globale rappresentano un problema chiave da avviare a soluzione.

Il rilancio della crescita nei prossimi anni richiederà pertanto al nostro paese di giocare – al pari di quanto avvenuto in altre fasi di successo del passato – un ruolo da *insider* sui mercati internazionali, attraverso mirate ristrutturazioni all'interno e rinnovati processi di integrazione produttiva e commerciale in campo internazionale. Un gioco in difesa, alimentato dall'illusione di poter conservare strutture ed equilibri del passato, finirebbe per accrescere i rischi di forte concorrenza e spiazzamento delle nostre produzioni derivanti dal contesto internazionale.



## CAPITOLO 1

# APPENDICE

Tabella 1. Economia mondiale, tassi annui di crescita del PIL reale (PPP)

	2004	2005	2006	2007	I° 2008	II° 2008
Mondo	5,2	4,7	5,3	4,9	4,7	3,7
OCSE	3,3	2,6	3,2	2,5	2,5	1,2
Non-OCSE	7,9	7,6	8,3	7,8	7,5	6,6

Fonte: EIU, Settembre 2007

2007-2008: Stime e previsioni

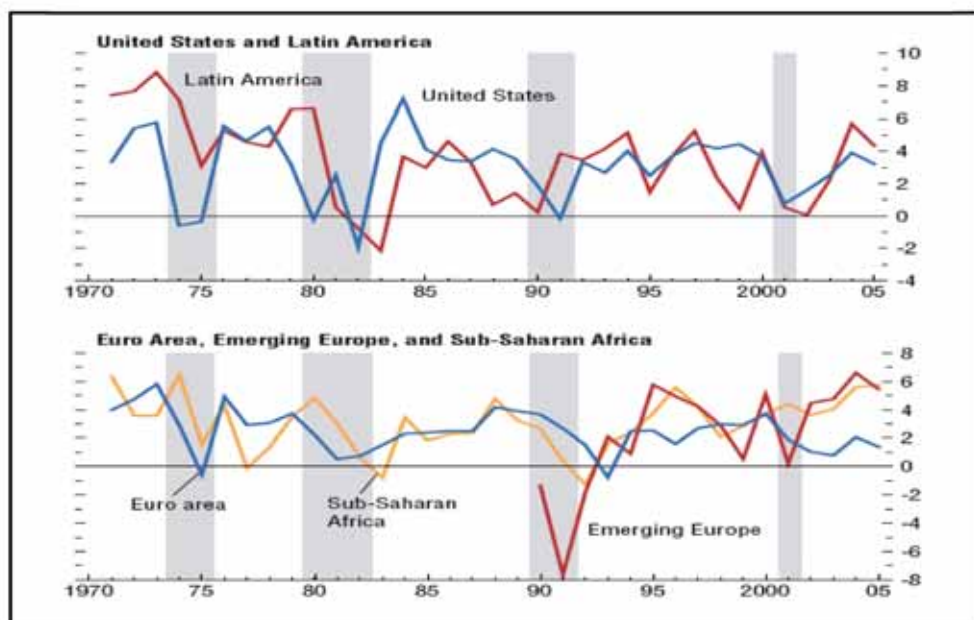
Tabella 2. Le prospettive di crescita dei maggiori paesi e aree, PIL reale (tassi di crescita annuale)

	1992-2001	2006	2007	I° 2008	II° 2008
Stati Uniti	3,4	2,9	1,8	1,9	0,2
Eurolandia	1,9	2,9	2,5	2,2	1,3
Giappone	1,2	2,1	2,6	2	1,0

Fonte: EIU, 2007

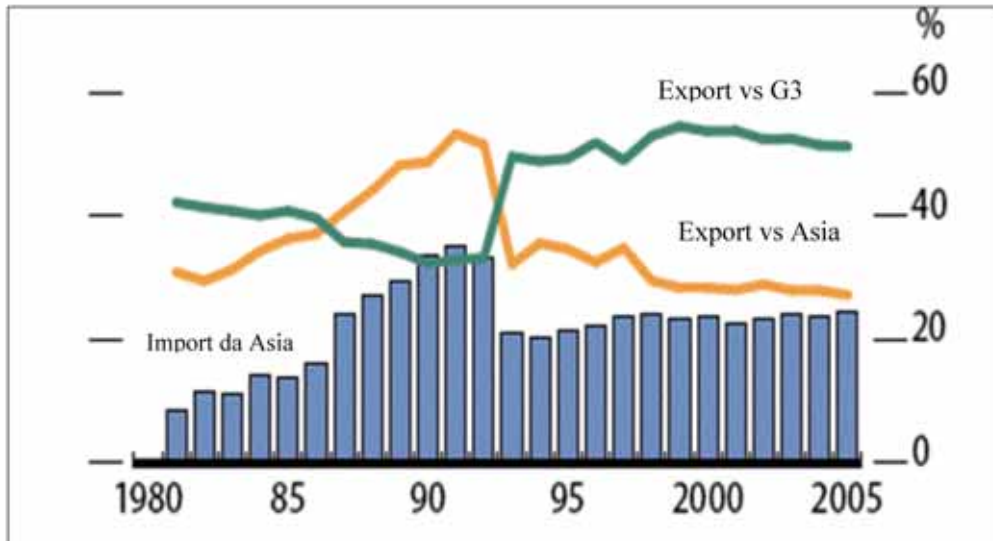
2007-2008: Stime e previsioni

Grafico 1. Le difficoltà del 'decoupling'



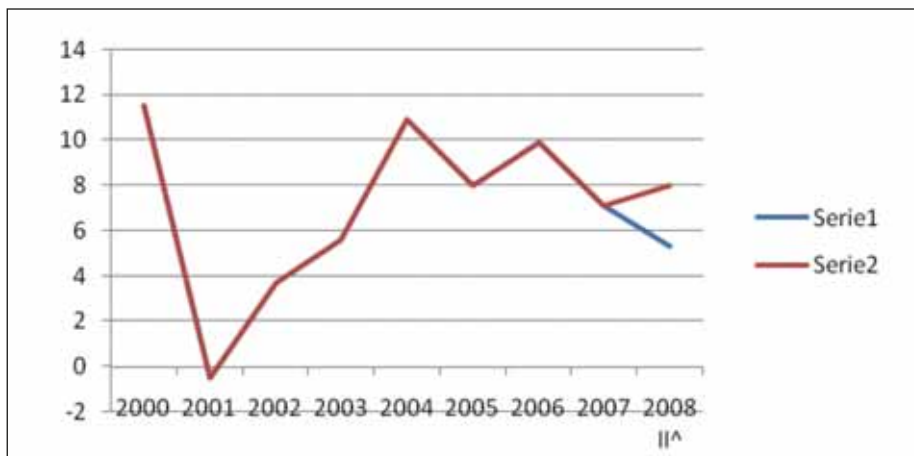
Fonte: IMF, Global Outlook 2007

Grafico 2. Il 'triangolo' del commercio estero della Cina



Fonte: ADB 2007

Grafico 3. Andamento del commercio mondiale: tendenze e previsioni (tassi di crescita percentuali)



Serie 1: II Scenario; Serie 2: I Scenario

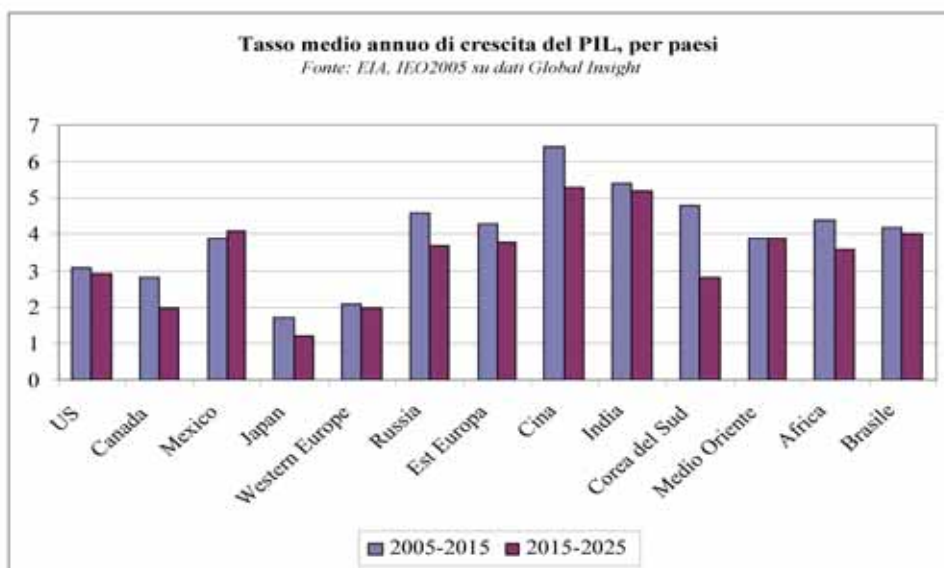
Fonte: EIU, IMF 2007

Tabella 3. Crescita delle aree emergenti, PIL reale (tasso di crescita annuale)

	2000	2004	2006	2007	I° 2008	II° 2008
<b>America Latina</b>	3,8	6,1	5,3	4,6	4,1	3,2
<b>ASEAN</b>	6,4	7,2	7,3	6,7	6,3	4,2
<b>Medio Oriente e Nord Africa</b>	4,6	6,3	5,7	5,1	5,6	4,2
<b>Africa sub-sahariana</b>	3,0	5,5	5,7	5,3	5,9	4,0
<b>Est Europa</b>	3,9	5,4	5,7	5,2	4,6	3,6

Fonte: EIU, Settembre 2007  
2007-2008 Stime e Previsioni

Grafico 4. Crescita delle economie emergenti



Fonte: JP Morgan 2006

Tabella 4. Paesi fornitori della Cina

2006	Paese/ Territorio	2001	2002	2003	2004	2005	2006	%totale 2006	Var 2006/2005
	Totale di cui:	244	295	412,84	560,81	660,22	791,79	100	19,93
1	Giappone	42,8	53,4	74,15	94,19	100,47	115,81	14,63	15,27
2	Corea del Sud	23,4	28,5	43,13	62,17	76,87	89,82	11,64	16,84
3	Taiwan	27,3	38	49,36	64,76	74,66	87,14	11,01	16,72
4	USA	26,2	27,2	33,86	44,65	48,73	59,22	7,48	21,52
5	Germania	13,7	16,4	24,34	30,16	30,67	37,89	4,79	23,54
6	Malaysia	6,02	9,2	13,99	18,16	20,11	23,58	2,98	17,25
7	Australia	5,4	5,8	7,30	11,53	16,15	19,19	2,42	18,88
8	Tailandia	4,7	5,6	8,83	11,54	13,99	17,96	2,27	28,36
9	Filippine			7,31	9,06	12,87	17,68	2,23	37,34
10	Singapore	5,1	7,1	10,48	14,00	16,53	17,67	2,23	6,92
16	Francia	4,1	4,2	6,10	7,66	9,02	11,29	1,43	25,20
<b>21</b>	<b>Italia</b>	<b>3,8</b>	<b>4,3</b>	<b>5,08</b>	<b>6,44</b>	<b>6,93</b>	<b>8,61</b>	<b>1,09</b>	<b>24,10</b>
24	Regno Unito	3,5	3,3	3,57	4,75	5,51	6,51	0,82	18,12

Fonte: elaborazione dati ICE Pechino e China Statistics

Tabella 5. Esportazioni della Cina

2006	Paese/ Territorio	2002	2003	2004	2005	2006	%totale 2006	Var 2006/2005
	Totale di cui:	325,6	438,37	593,65	762,33	969,32	100	27,15
1	USA	69,9	92,5	124,97	162,94	203,52	21,00	24,90
2	Hong Kong	58,4	76,3	101,13	124,50	155,43	16,04	24,84
3	Giappone	48,4	59,4	73,54	84,10	91,77	9,47	9,13
4	Corea del Sud	15,4	20,1	27,81	35,12	44,56	4,60	26,88
5	Germania	11,3	17,5	23,75	32,54	40,30	4,16	23,87
6	Olanda	9,1	13,5	18,52	25,88	30,84	3,18	19,20
7	Regno Unito	8,1	10,8	14,98	18,98	24,16	2,49	27,26
8	Singapore	6,9	8,9	12,70	16,72	23,19	2,39	38,72
9	Taiwan	6,5	9,0	13,55	16,56	20,74	2,14	25,25
<b>10</b>	<b>Italia</b>	<b>4,8</b>	<b>6,7</b>	<b>9,23</b>	<b>11,69</b>	<b>15,98</b>	<b>1,65</b>	<b>36,60</b>

Fonte: elaborazione dati ICE Pechino e China Statistics

Grafico 5. Le maggiori economie nel 2050

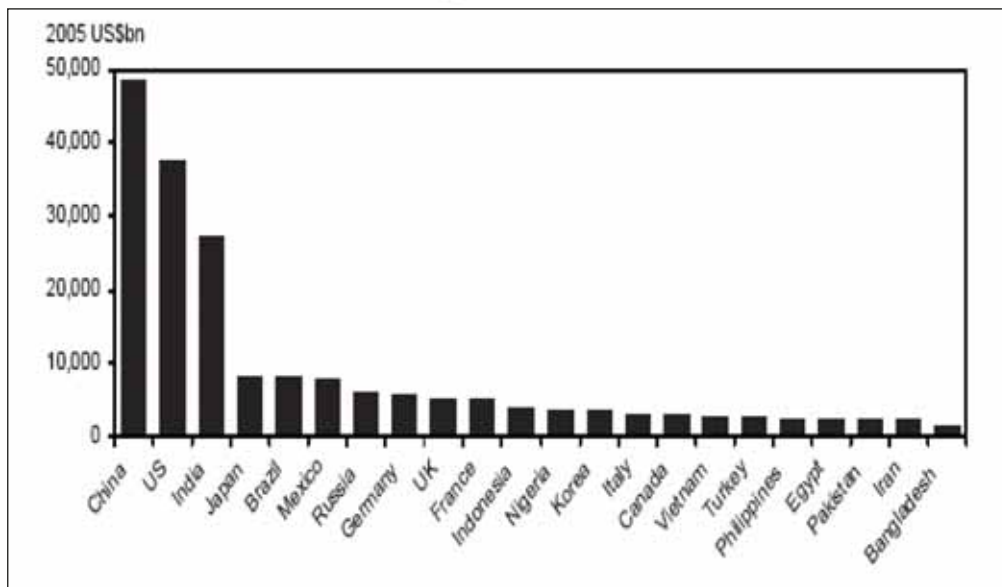
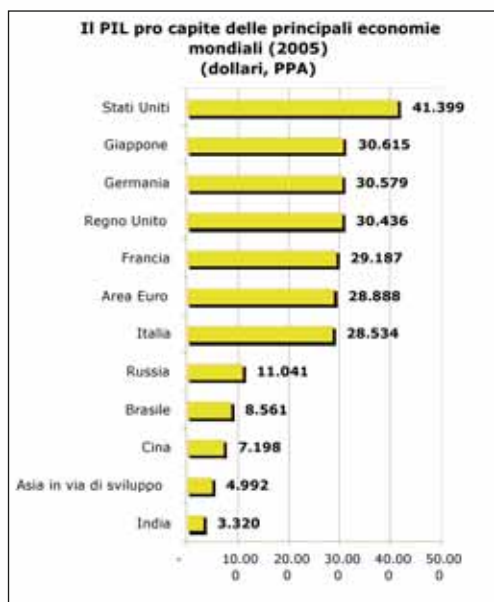
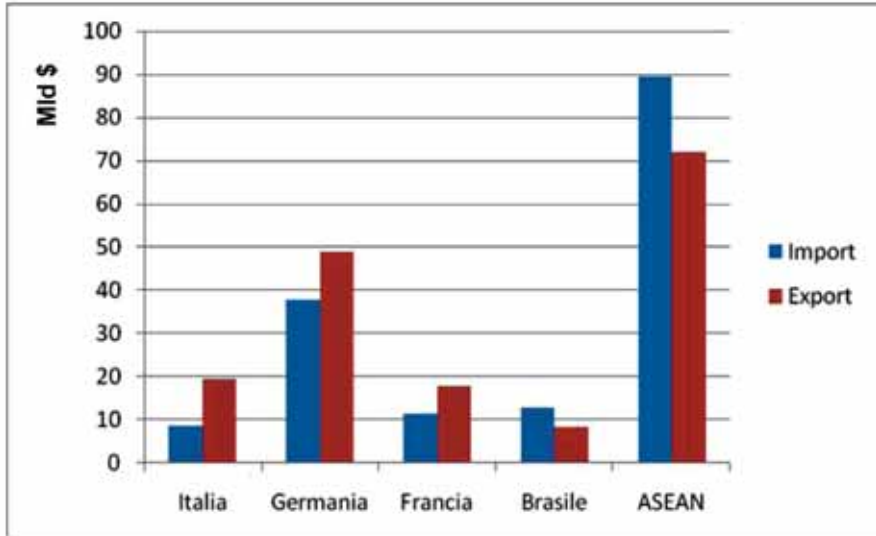


Grafico 6. PIL e PIL pro-capite delle maggiori aree e paesi



Fonte: elaborazioni su dati del FMI

Grafico 7. Bilancia commerciale della Cina



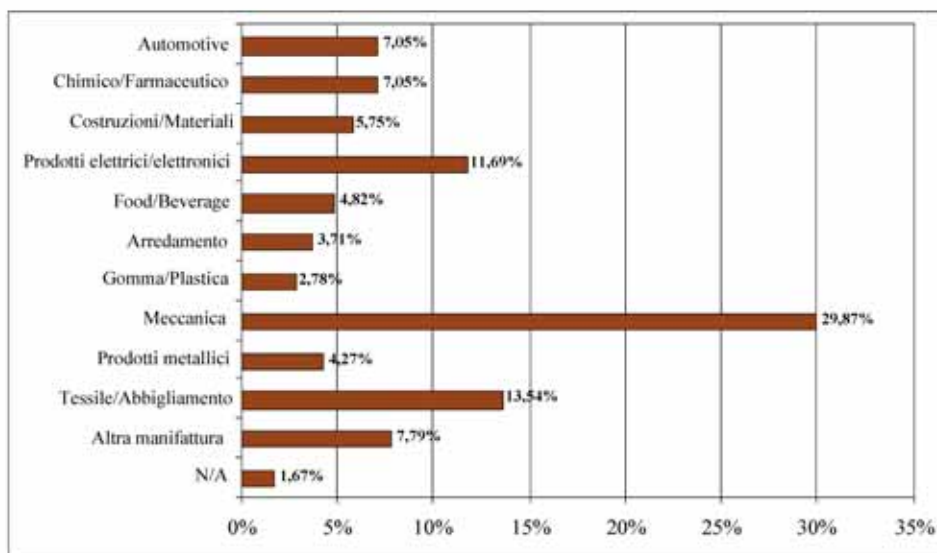
Fonte: Elaborazioni Osservatorio Asia su dati World Trade Atlas e ICE

Grafico 8. Origine geografica degli IDE verso la Cina



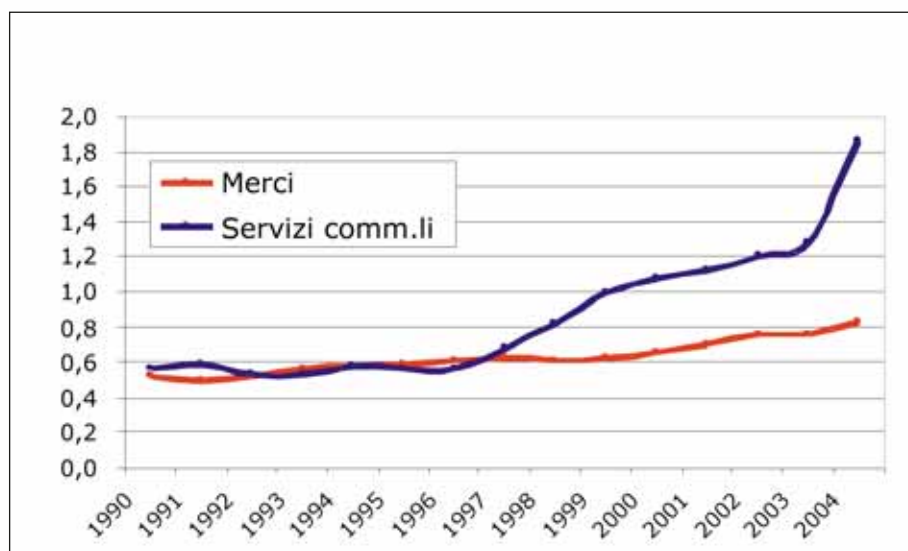
Fonte: Elaborazioni Osservatorio Asia su dati World Trade Atlas e ICE

Grafico 9. Investimenti italiani in Cina (per settore-manifattura)



Fonte: Elaborazioni Osservatorio Asia su dati World Trade Atlas e ICE

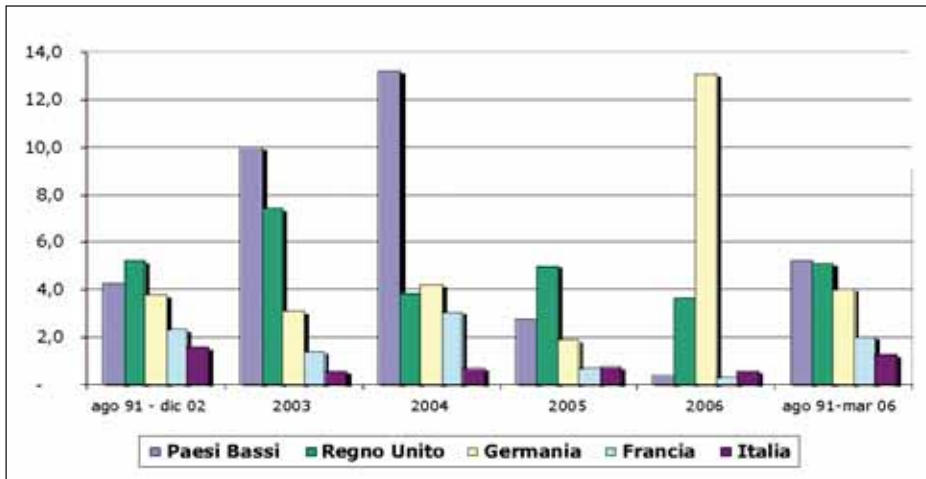
Grafico 10. India: specializzazione commerciale



Fonte: WTO, International Trade Statistics

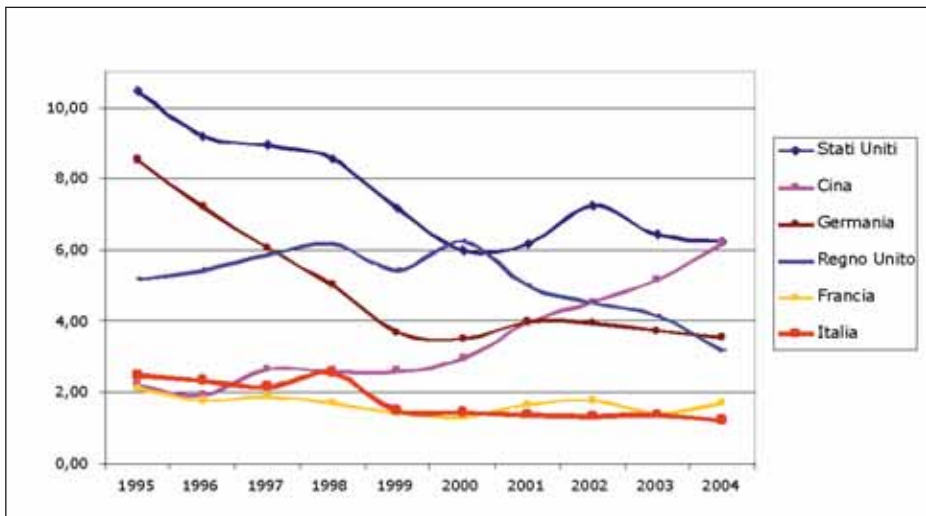


Grafico 11. Investimenti esteri in India: l'Italia e gli altri paesi europei



Fonte: elaborazioni su dati Ministero del Commercio indiano, SIA apr 2006

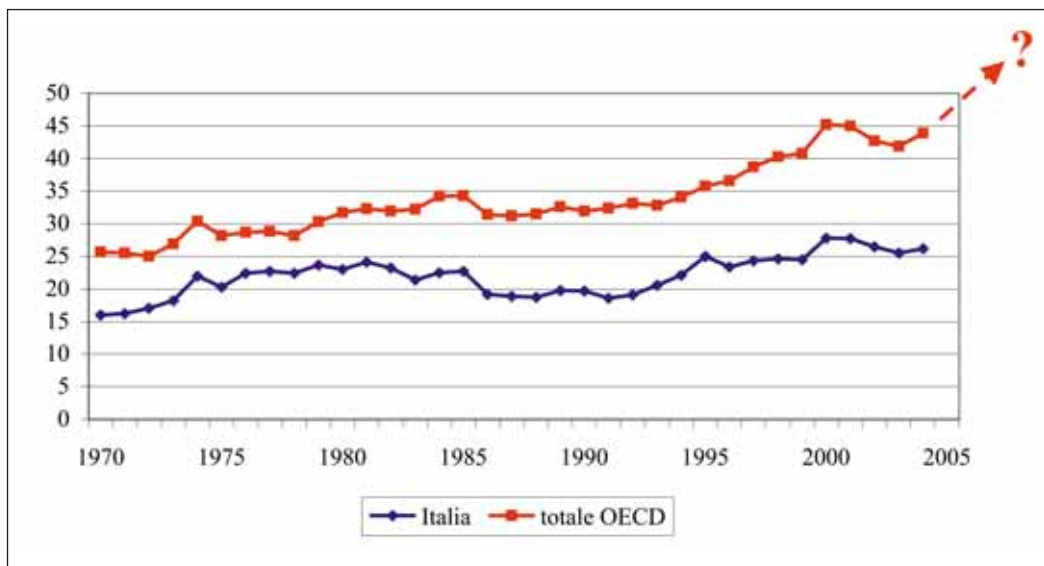
Grafico 12. L'Italia e i principali concorrenti sul mercato indiano



Fonte: ICE su dati ONU-Comtrade

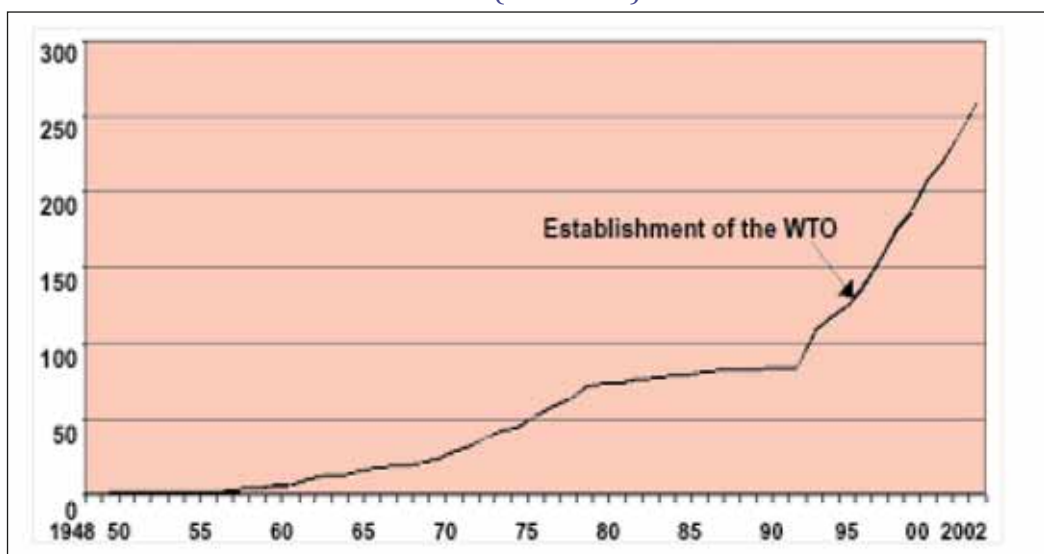


Grafico 13. La forte crescita dell'integrazione internazionale  
(commercio in beni e servizi in percentuale del PIL, 1970-2005)



Fonte: OECD Factbook 2006

Grafico 14. Accordi commerciali preferenziali bilaterali e regionali  
(1948-2004)



Fonte: WTO

Tabella 6. l'economia italiana: la ripresa in corso  
(Variazioni percentuali)

	2003	2004	2005	2006	2007*
<b>PIL</b>	0,0	1,2	0,1	1,9	1,8
<b>V.A. Industria</b>	-2,3	-0,8	-1,8	2,6	2
<i>Manifatturiera</i>	-2,4	-1,3	-2,5	3,7	
<b>Investimenti</b>					
<b>Fissi Lordi</b>	-1,7	1,6	-0,5	2,3	2,8
<i>-Macchine e</i>					
<i>Attrezzature</i>	-3,8	2,9	-0,4	1,8	
<b>Esportazioni</b>	-2,4	3,3	-0,5	5,3	4,6
<i>Beni</i>	-2,3	2,9	-1,2	4,4	
<i>Servizi</i>	-2,9	5,2	2,3	8,8	
<b>Importazioni</b>	0,8	2,7	0,5	4,3	3,2
<i>Beni</i>	0,5	2,9	-0,7	3,4	
<i>Servizi</i>	1,9	1,7	5,3	7,9	
<b>Servizi</b>	0,3	1,1	1	1,6	2,4
<i>Servizi Finanziari</i>					
<i>e Professionali</i>	1,6	-0,5	0	1,1	

Fonte: Istat, Ice

\*stime: EIU, 2007

Tabella 7. Grado di apertura dei Paesi europei

Rapporto percentuale tra valore delle importazioni di beni e servizi e disponibilità per usi interni							
	1997	2000	2002	2003	2004	2005	2006
Unione Europea	30,1	34,9	34,7	35,5	37,0	38,5	40,6
Uem	32,5	36,0	35,9	36,5	38,2	39,5	41,5
<b>Italia</b>	<b>24,4</b>	<b>26,4</b>	<b>25,4</b>	<b>25,4</b>	<b>25,8</b>	<b>25,9</b>	<b>26,5</b>
Germania	27,2	33,1	33,9	35,5	37,9	40,2	44,0
Paesi Bassi	57,8	68,3	68,9	69,8	74,0	77,0	80,8
Belgio	75,8	84,2	83,7	85,4	88,0	89,6	90,3
Austria	39,8	44,7	47,6	48,8	52,2	54,3	56,9
Francia	23,0	27,9	28,2	28,0	29,0	30,2	31,5
Spagna	25,7	31,2	31,6	32,3	33,7	34,2	35,4
Portogallo	32,8	36,7	36,1	36,6	38,1	38,5	40,1

Rapporto percentuale tra valore delle esportazioni di beni e servizi e valore della produzione a prezzi costanti							
	1997	2000	2002	2003	2004	2005	2006
Unione Europea	31,2	35,2	35,8	35,8	37,3	38,5	40,7
Uem	31,7	36,1	36,8	36,9	38,6	39,6	41,7
<b>Italia</b>	<b>26,7</b>	<b>27,1</b>	<b>25,5</b>	<b>24,9</b>	<b>25,4</b>	<b>25,3</b>	<b>26,1</b>
Germania	27,6	33,4	36,6	37,5	40,7	43,1	47,2
Paesi Bassi	60,2	70,1	70,7	71,5	75,8	78,8	82,3
Belgio	76,6	84,6	84,4	86,0	88,5	90,0	90,6
Austria	39,6	45,4	49,8	50,3	54,0	56,3	59,2
Francia	24,9	28,6	28,9	28,2	28,7	29,2	30,3
Spagna	26,1	29,0	29,2	29,2	29,4	28,8	29,5
Portogallo	27,8	29,8	29,9	31,3	32,2	32,4	34,8

Fonte: Rapporto Ice 2007



---

## 2. LA NUOVA LINEA DI TORDESILLAS: LO SPARTIACQUE CHE CONTINUA A DIVIDERE L'AMERICA LATINA

*Alfredo G. A. Valladão*

Il Trattato di Tordesillas (1494) con il suo emendamento nel 1506, sanzionato da una bolla papale, ha diviso le Americhe tra i due regni iberici, la Spagna ed il Portogallo, lungo un meridiano nord-sud che tagliava a metà l'odierna massa di terra brasiliana. Tutti i territori ad est di questa linea immaginaria venivano attribuiti al Portogallo, mentre quelli ad ovest erano assegnati alla Spagna. Questo spartiacque Est-Ovest che attraversava l'America del sud ha avuto un ruolo essenziale sull'integrazione delle diverse regioni del Nuovo Mondo nel primo processo di globalizzazione occidentale. La "Linea di Tordesillas" può anche spiegare molte delle differenze tuttora esistenti tra le Repubbliche ispaniche dell'America del Sud, nate durante le guerre di indipendenza del diciannovesimo secolo, ed il lusitano Brasile.

Quasi dimenticata durante il 19° e 20° secolo, la "linea" sta ricomparendo con la globalizzazione del 21° secolo. Ancora una volta, l'America Latina deve affrontare la sfida della sua partecipazione ai flussi commerciali globali e ad una economia mondiale che si sta integrando sempre più velocemente. Ma non esiste un approccio comune. I paesi del bacino del Pacifico latino-americano stanno portando avanti strategie diverse dal Brasile e dai suoi vicini dell'Atlantico. Nella serie di elezioni presidenziali che si sono succedute in America Latina durante tutto il 2006 la posta in gioco è stata proprio la scelta della via più adeguata a fronteggiare questa sfida e, quindi, del modello di sviluppo domestico più appropriato.

## 1. Il declino dell'influenza di Hugo Chavez

Alla fine del 2005, Hugo Chavez e l'influenza della sua rivoluzione "bolivariana" sembravano in crescita, sospinti da uno slancio pressoché inarrestabile. Lo scontento per le politiche pubbliche del decennio passato e, in particolare, per gli esigui risultati ottenuti in termini di lotta alla povertà e diseguaglianze, era ampiamente condiviso dall'elettorato della regione. Il marchio del Presidente venezuelano di un anti-imperialismo aggressivo e un populismo basato sui petrodollari si adattava bene a popolazioni che sognano cambiamenti radicali e a una regione dove l'attacco ai "gringo" e il vecchio struggimento per un messianico redentore sono tuttora fortemente vivi. Mentre esperti ed analisti mascheravano la "nuova ondata rossa" che stava per travolgere l'America latina, i candidati alla presidenza nelle elezioni del 2006 sostenuti apertamente da Chavez o a lui collegati – volontariamente o dai loro avversari – erano in cima ai sondaggi.

Un anno dopo, queste profezie appaiono in larga misura superate. Eccetto Evo Morales (Bolivia) e in modo più ambiguo, Rafael Correa (Ecuador), tutti gli altri aspiranti presidenti con un marchio "chavista" sono stati battuti. La maggior parte dei presidenti orientati a sinistra eletti nel 2006 come Michelle Bachelet in Cile, Alan Garcia in Perù, Oscar Arias Sanchez in Costa Rica o Luiz Inacio Lula da Silva in Brasile, hanno esplicitamente voltato le spalle al carro venezuelano. L'elezione di Manuel Ortega in Nicaragua con meno del 40% dei voti, dovuta a una nuova clausola introdotta nella legge elettorale, rappresenta più una reazione all'oppressiva interferenza del governo statunitense che un successo di Chavez. L'ex sandinista e rinato cattolico, politicamente alleato con l'ala più corrotta e populista del partito conservatore del suo paese, non può essere certo etichettato come il portatore della bandiera "antisistema".

Anche Morales ha cercato, più tardi, di porre una certa distanza tra il suo futuro politico e quello del suo amico e sponsor venezuelano. Gli accordi firmati alla fine dell'ottobre 2006 tra il governo di La Paz e gli investitori stranieri nei settori petrolifero e del gas – in particolare con la compagnia di stato brasiliana Petrobras – hanno stabilito *de facto* stretti legami a lungo termine tra l'economia boliviana e i suoi due più importanti vicini, Brasile ed Argentina. Allo stesso tempo Morales ha corteggiato l'Unione Europea ed ha ribadito con forza il proprio interesse al mantenimento della membership nella Comunità Andina delle Nazioni (CAN) oltretutto a una sua piena partecipazione al Mercosur. Infine, tutti i proclami del presidente venezuelano contro gli Stati Uniti

e in favore di un uso politico del petrolio non gli sono neanche serviti lo scorso anno a raccogliere tra i paesi della regione (e tra gli altri membri della comunità internazionale) voti sufficienti per conquistare alle Nazioni Unite il seggio – così ambito – di membro non-permanente del Consiglio di Sicurezza.

Al momento, dunque, l'Alternativa Bolivariana per le Americhe (ALBA) sostenuta da Hugo Chavez, non sembra generare molto entusiasmo in America Latina, al di là di Caracas e La Habana. Gli altri paesi che ne fanno parte, Nicaragua e Bolivia, così come quelli simpatizzanti, l'Ecuador di Rafael Correa o alcuni piccoli stati caraibici, sono più che altro interessati ad usare strumentalmente l'ALBA per intascare le generose elargizioni derivanti dall'abbondante petrolio venezuelano.

La verità è che l'idea di un blocco anti imperialista allineato con i più 'discussi' regimi del pianeta, quali Iran, Bielorussia, Corea del Nord e Cuba, in aperto e diretto confronto non solo con gli Stati Uniti ma, a volte, anche con l'Europa e alcuni dei vicini latinoamericani, appare molto poco gradito, anche perché assai poco realistico. Allo stesso modo, il modello economico ispirato dall'ALBA – un mix di diffusa ri-nazionalizzazione e militarizzazione dell'economia, unitamente a politiche di assistenza pubblica basate su un generoso welfare finanziato direttamente dalle rendite del petrolio – può difficilmente essere praticato dai paesi che non hanno a disposizione le enormi risorse energetiche del Venezuela.

Per non menzionare il carattere aleatorio di una strategia distributiva socio-economica che conta interamente sulla buona sorte della roulette dei prezzi petroliferi internazionali e non è sorretta da investimenti produttivi di qualche consistenza – carenti anche nel settore petrolifero e necessari a mantenere gli attuali elevati livelli di produzione della compagnia petrolifera di stato PDVSA. Non per niente il Venezuela registra la più diffusa scarsità di prodotti e il più alto tasso di inflazione in America Latina.

Infine, la promozione di un "Trattato di Commercio dei Popoli" come un'alternativa agli accordi commerciali di stampo tradizionale con il resto del mondo e fondato sullo scambio di petrolio con dottori, infermieri, e insegnanti cubani, non sembra proprio il mezzo più efficace per assicurare crescita economica e sviluppo sostenibile.

Il lento declino dell'Alternativa Bolivariana, il suo graduale scivolare in un aperto autoritarismo e culto della personalità, non significa, tuttavia, che il malcontento diffuso in America Latina per le politiche correnti stia scomparendo, né che il populismo messianico sia meno importante.

Molti dei nuovi leader eletti, provenienti sia dalla sinistra che dalla destra politica, potrebbero essere classificati, in senso lato, come dei “populisti”. Tanto più che i candidati anti-sistema hanno perso le elezioni in taluni casi per una manciata di voti e sono riusciti comunque a aumentare in modo significativo la loro forza parlamentare.

A questo riguardo, si potrebbe rilevare che in molte parti dell’America Latina esiste oggi una profonda spaccatura nell’elettorato. Anche se queste nuove divisioni potrebbero venire interpretate paradossalmente in positivo, come una sorta di avanzamento dei processi democratici della regione, che hanno generato risultati insperati, sulla falsariga di quanto avvenuto in passato nelle più affermate democrazie occidentali. Il ristretto margine di voti che divide i due gruppi di elettori mostra in effetti che il confronto elettorale si è via via spostato verso il centro a spese delle ali più estreme, costringendo ogni candidato a stemperare le proprie posizioni per conquistarsi il mandato, e favorendo un processo di alternanza pacifica al potere.

## **2. La mappa politica dopo la maratona elettorale del 2006**

L’insuccesso dei candidati anti-sistema per un ristretto margine di voti dimostra almeno due cose. Primo, nonostante tutti i processi di riforma e di modernizzazione economica del decennio passato, sono ancora presenti enormi disuguaglianze economiche e sociali nella regione, e gran parte della popolazione continua a sentirsi esclusa, legittimando un voto di protesta molto forte e un desiderio persistente di cambiamenti radicali. Secondo, in molti paesi le attuali maggioranze politiche e sociali hanno beneficiato di queste stesse politiche riformiste e modernizzatrici e pur criticandole, sotto molti aspetti, temono brusche discontinuità che possano mettere a repentaglio la stabilità politica ed economica così faticosamente conquistata e invocano, dunque, cambiamenti ma in senso moderato.

Questi due aspetti risaltano con particolare evidenza se guardiamo alla distribuzione geografica dei voti espressi nel 2006. Le regioni più povere e rurali, con relazioni sociali arcaiche, marcate da disuguaglianze e clientelismo, hanno votato praticamente ovunque e in modo schiacciante per i candidati anti-sistema (le province dell’altipiano in Perù e Bolivia, la sierra in Ecuador, o le regioni del sud del Messico sono gli esempi più rilevanti). È un fatto relativamente nuovo per questi settori dell’elettorato che di solito erano controllati (e molti lo sono ancora)

dai tradizionali partiti di stampo populista o conservatore, controllati a loro volta dai *caciques* locali. La principale causa di questo nuovo comportamento elettorale potrebbe risiedere proprio nei processi di modernizzazione del passato decennio che hanno reso le popolazioni di queste regioni povere e arretrate molto più informate e consapevoli delle intollerabili condizioni economiche e sociali in cui vivono.

Dall'altro lato, le regioni più dinamiche, urbanizzate e moderne, insieme con le nuove province di frontiera, dove sono concentrate le più importanti e promettenti attività economiche, hanno prodotto maggioranze favorevoli ai candidati della corrente più tradizionale ed anche apertamente contrarie alle alternative più radicali (Guayaquil e le province costiere in Ecuador, Lima, le province costiere e del Nord Est in Perù, la "mezzaluna orientale" in Bolivia, le province costiere in Costa Rica, le province settentrionali del Messico). Anche in Brasile si è prodotto un frazionamento di questo tipo, tra le regioni povere del Nord e Nordest (Parà, Bahia o Pernabuco) da un lato, e il più ricco Sud (San Paolo, Rio Grande do Sul), il pioniere Ovest (Mato Grosso, Mato Grosso do Sul) e il Nord dall'altro (Roraima). A questo riguardo, la causa della nitida vittoria elettorale di Lula può essere rintracciata proprio nella sua abilità di presentarsi come il candidato delle regioni più povere e arretrate e, allo stesso tempo, come un fermo paladino della stabilità macroeconomica e delle politiche più ortodosse.

Quali sono allora le lezioni politiche più rilevanti da trarre dalle elezioni del 2006 in America Latina? La prima è che in un ambiente democratico, non è più possibile governare senza o contro i settori e le regioni più moderne e dinamiche che hanno più beneficiato delle politiche macroeconomiche realizzate nel decennio passato, basate su maggiore responsabilità fiscale e liberalizzazioni commerciali. Un'altra lezione è che queste politiche sono ora di fronte ad un drammatico bivio: o riescono a generare maggiore crescita per la classe media e migliori condizioni di vita e opportunità per i più poveri e oppressi, oppure la stessa democrazia potrebbe essere rimessa in discussione (unitamente ovviamente a qualsiasi prospettiva di crescita economica e sviluppo sostenibile).

A volte, il gruppo più influente tra gli economisti definisce questo insieme di politiche come TINA – "there is no alternatives" ovvero "non ci sono alternative". In realtà le opportunità di consolidare l'aquis di una gestione macroeconomica responsabile, dell'integrazione regionale e dell'apertura ai mercati globali, non possono essere disgiunte dalla necessità di affrontare seriamente il problema delle disuguaglianze sociali, in tempo per evitare che esploda la rabbia della enorme massa di coloro che



si sentono esclusi. Dall'inizio del nuovo secolo, la maggior parte delle economie latino-americane ha beneficiato di un ciclo economico mondiale particolarmente favorevole. L'impeto della globalizzazione, con gli alti tassi di crescita dell'Asia e della Cina unitamente all'ampliarsi del deficit commerciale negli Stati Uniti, ha creato un circolo apparentemente virtuoso (per il momento) che ha stimolato la crescita economica globale. Per i latino-americani, è stato questo ambiente dinamico globale a sostenere i loro flussi commerciali e i prezzi dei prodotti primari, i loro più importanti beni commerciabili, e ha anche aperto i mercati alle loro esportazioni industriali più competitive. Ci si chiede naturalmente quanto tempo questo circolo virtuoso riuscirà a sopravvivere viste tutte le nubi nere che si addensano all'orizzonte: il surriscaldamento dell'economia della Cina, i crescenti deficit americani e l'impatto sul dollaro, la propensione protezionistica in aumento ovunque, i mercati dell'energia estremamente costretti ed il riaccendersi di rivalità geopolitiche per petrolio e gas, la proliferazione nucleare e le tensioni regionali in Medio Oriente e Asia-Pacifico, le minacce terroristiche globali.

Ora se i leader latino-americani non riescono ad approfittare di questa situazione economica internazionale estremamente favorevole per "consolidare" le loro riforme economiche e per iniziare a risolvere l'equazione di una crescita compatibile con una maggiore giustizia sociale, quando potranno farlo?

### **3. Un nuovo modello Latino-Pacifico**

L'integrazione regionale è sempre stata alla base delle strategie latino-americane di sviluppo. Almeno a partire dagli albori del pan-americanismo, alla fine del diciannovesimo secolo, il DNA della regione è stato permeato da approcci regionalisti. Durante la seconda metà del ventesimo secolo, in America latina si è assistito alla firma di una molteplicità di accordi di associazione, dall'ALALC, MCCA, CAN, ALADI fino al Nafta e al Mercosur; alcuni comprendenti solo regimi commerciali preferenziali, altri più ambiziosi, a volte ispirati all'esperienza della Comunità Europea. Oggi non esiste un leader politico nella regione che non veda il futuro del proprio paese legato a un qualche allargamento o approfondimento di accordi di integrazione con gli stati vicini, così come con altre regioni del mondo. Anche coloro che sono più apertamente schierati contro la globalizzazione, come Chavez o Castro, vorrebbero fare dell'ALBA un blocco regionale integrato anti-imperialista.

Tuttavia, questo largo consenso latino-americano sul fatto che in un mondo sempre più interdipendente non ci sia molto spazio per esercizi solitari di sovranità nazionale, non significa affatto che tutte le strategie di integrazione si assomiglino o condividano gli stessi obiettivi. Se guardiamo alla mappa della regione dopo la maratona elettorale del 2006, almeno tre diverse vie di integrazione regionale appaiono in via di consolidamento (anche se provvisorio), ognuna basata su una diversa concezione e modalità di integrazione economica e politica.

Il modello bolivariano dell' "integrazione dei popoli" - un blocco chiuso di economie a controllo statale e di scambi basati sulla solidarietà - che rifiuta di partecipare alla logica dei mercati globali e delle catene internazionali di produzione (eccetto per ciò che riguarda il petrolio del Venezuela ovviamente) per ora è da accantonare perché riscuote scarsa considerazione. Gli altri due rappresentano differenti modelli economici ed istituzionali che stanno spingendo la regione verso una potenziale divisione Est-Ovest: gli stati del Pacifico dal Messico al Cile, da una parte, e un gruppo di paesi dell'Atlantico che orbitano attorno all'asse politico-economico argentino-brasiliano dall'altra.

Paradossalmente, i paesi della costa del Pacifico, divisi dall'appartenenza a distinti processi di integrazione regionale, stanno mostrando una maggiore coesione in campo economico e commerciale rispetto ai paesi del Mercosur, almeno sulla carta più affiatati e vincolati l'uno all'altro. Negli ultimi anni, la maggior parte dei governi e comunità imprenditoriali della costa del Pacifico ha seguito uno stesso mix politico-economico fatto di gestione macroeconomica responsabile e accettazione del regime di libero scambio, unitamente a un elevato grado di integrazione nell'economia globale, promozione dell'iniziativa privata e politiche pubbliche compatibili con il mercato. Per superare lo stallo delle negoziazioni della FTAA (*Free Trade Area of Americas*), tutti gli stati della Costa del Pacifico (eccetto l'Ecuador) hanno seguito la via messicana che consiste nel negoziare e concludere singoli Accordi di Libero Scambio (FTA) con gli Stati Uniti.

Anche se ogni paese ha stabilito differenti tabelle di marcia per la liberalizzazione commerciale, questi accordi di tipo Nafta rappresentano *de facto* una forte spinta all'armonizzazione regionale delle regole di gestione dell'economia la cui realizzazione è ancorata alla vigilanza esercitata da un partner estremamente autorevole e potente quale quello americano. Questa nuova disciplina comune - garantita da terzi - serve anche agli stessi partner locali a introdurre regole più articolate e su cui c'è un maggiore accordo (questo è vero in particolare per il Sistema di

Integrazione dell'America Centrale - SICA), che siano altresì pienamente compatibili con il corpo crescente di regolamenti, norme e standard che si stanno diffondendo a livello globale.

Allo stesso tempo e seguendo anche gli esempi messicano e cileno, questi paesi hanno già iniziato conversazioni formali con l'Unione Europea per firmare un Accordo di associazione, al più presto possibile. Purché quest'ultimo insieme di negoziazioni non venga interrotto lungo la strada che sarà comunque accidentata (e un grande dosso è costituito proprio dall'insistenza dell'UE a voler favorire a tutti i costi una maggiore integrazione dei suoi partner locali), la grande maggioranza degli stati latino americani del Pacifico sono destinati ad aprire i loro mercati ai due più importanti partner commerciali - con regole relativamente severe su investimenti, appalti governativi, diritti di proprietà intellettuale, sussidi ecc... Infine, Cile, Perù, Messico, e probabilmente la Colombia nel prossimo futuro, sono membri dell'APEC e stanno già cercando di firmare accordi bilaterali con dei partners asiatici (Cile-Corea del Sud, Cile e P4, Cile-Cina, Messico-Giappone). In realtà, per i paesi latino-americani del Pacifico questa apertura economica molto ambiziosa, in più direzioni, finisce per equivalere alla stipula di un accordo multilaterale del WTO, forse ad un accordo ancor più ampio, del tipo "*WTO-plus*", in quanto esso includerà temi che non possono essere inseriti nell'agenda di Doha (alcune delle "*Singapore issues*", ad esempio), e condizioni di accesso al mercato ancor più radicali.

#### 4. L'integrazione Latino-Pacifico

Questo approccio condiviso ai temi del commercio internazionale e della politica economica sta spingendo i paesi del bacino del Pacifico latinoamericano a prendere in seria considerazione la proposta di costituzione di una Zona di Libero Scambio (*ZLC Pacifico*). Il governo colombiano ed i suoi partner del bacino del Pacifico hanno già tenuto un incontro a Cali, nel gennaio 2007, dove è stato lanciato il *Latin America Pacific Basin Iniziative Forum* con un'agenda centrata sui meccanismi per una migliore integrazione economica della regione e per il rafforzamento dei suoi legami con l'Asia. L'idea di una zona di libero scambio del Pacifico è basata su una rete di accordi di libero scambio che si diffonda sempre di più tra gli stati membri. Il Messico ha firmato accordi di libero scambio con tutti i paesi dell'America Centrale (eccetto Panama), così come con Cile, Colombia, Venezuela, Perù e Bolivia.

Panama è impegnata a negoziare con i suoi partner SICA. Il Cile ha firmato accordi di libero scambio con Messico, Perù, Colombia, Panama e paesi dell'America Centrale. Ma ciò che ha dato maggiore slancio al progetto è stato il rafforzamento delle istituzioni della Comunità Andina (CAN) dopo che Hugo Chavez ha deciso, nell'aprile 2006, di abbandonare il blocco.

La necessità di riorganizzare una CAN senza il Venezuela ha aperto il vaso di Pandora del vecchio dibattito sui meriti della sua Tariffa Esterna Comune, già minata dalla pressione di accordi preferenziali bilaterali e dal fatto che Perù e Bolivia non l'avessero mai applicata. La riapertura di questa discussione insieme con il ritorno del Cile nel blocco, sta facendo pendere il piatto della bilancia verso coloro che sostengono un "ridimensionamento" delle ambizioni dell'accordo, trasformandolo da un'Unione Doganale a un'area di libero scambio. La decisione, presa nel settembre 2006, di avere il Cile come membro associato del CAN, può essere considerata un primo passo in questa direzione, così da aprire la strada alla possibilità di una futura Zona di Libero Commercio del Pacifico.

L'impatto di queste dinamiche sulle prospettive di integrazione regionale dell'America Latina può essere davvero rilevante. I paesi del Bacino del Pacifico Sud Americano ritengono fin d'ora che questo nuovo corso potrebbe divenire l'area comune di lavoro su cui costruire la Comunità Sudamericana delle nazioni (CASA, recentemente rinominata UNASUR, che sta per Unione delle Nazioni Sud Americane). Ciò comporterebbe un significativo re-indirizzo del progetto CASA, concepito soprattutto dal Brasile e dai suoi partner atlantici come un blocco regionale più chiuso e coeso, politicamente ed economicamente, più vicino al modello del Mercosur. Il caposaldo del "modello Pacifico" è invece l'accettazione di una liberalizzazione commerciale più ampia possibile, disciplinata da regole articolate e diffuse, sottoscritte insieme a partner potenti mediante accordi bilaterali. In base a principi di politica commerciale estremamente pragmatici e flessibili, ogni stato membro dovrebbe poi essere libero di sottoscrivere accordi di libero scambio con altre aree e paesi nel mondo, senza vincoli comuni prestabiliti.

Ci si può ora chiedere se questo modello sia in grado di risolvere l'equazione fondamentale prima richiamata ovvero quella di una forte crescita compatibile con una distribuzione del reddito più equa. I leader del bacino latinoamericano del Pacifico stanno puntando molto sulla crescita di imprese e di comunità imprenditoriali locali. Confidano che siano in grado di sfruttare il ciclo internazionale favorevole, l'atteso afflusso di investimenti diretti esteri, la pressione della concorrenza estera, l'acces-

so ai mercati più dinamici del mondo, utilizzando i loro vantaggi competitivi in alcuni settori e prodotti. Soprattutto nelle risorse primarie come l'agricoltura, l'estrazione di minerali e il turismo o nei comparti ad elevata intensità di lavoro grazie al basso costo della forza lavoro. L'obiettivo comune è sviluppare nuove attività a più alto valore aggiunto. La strategia più diffusa è cercare e sfruttare nicchie disponibili di valore aggiunto all'interno delle catene globali di produzione e distribuzione al fine di promuovere una crescita vigorosa e stare al passo con la concorrenza asiatica. In questo il Cile rappresenta un caso di successo e un esempio da emulare.

Per quanto riguarda il processo di redistribuzione del reddito, sono in molti a guardare ai programmi sociali realizzati da Lula in Brasile. Il nuovo presidente peruviano, Alan Garcia, nella sua prima visita a Brasilia, ha esplicitamente dichiarato di voler importare l'approccio della *Bolsa Familia* nel suo paese. L'idea di fondo è unire politiche macro-economiche ortodosse e 'market-friendly' a un composito e corposo programma di assistenza sociale che comporti però spese pubbliche limitate (come nel caso del Brasile in cui l'intero budget della *Bolsa Familia* rappresenta meno dello 0,5% del PIL del paese). Se questo mix di politiche venisse realizzato con efficacia e competenza, potrebbe davvero rappresentare una svolta rilevante; esso costituirebbe soprattutto una strategia adeguata a ridare speranza ai cittadini più poveri e bisognosi, nella fase di transizione, ovvero nell'attesa che i benefici della crescita economica si materializzino e consentano di spostare la maggioranza della popolazione dai sussidi di disoccupazione verso i posti di lavoro. Senza trascurare la possibilità di enormi benefici a livello elettorale per i governi in carica, come hanno dimostrato il consenso e la popolarità di Lula in tutte le regioni più povere del Brasile.

Ma un esito finale positivo non è affatto scontato e molte cose potrebbero andare storte. In un mondo interdipendente e in continua evoluzione quale quello in cui viviamo, non è affatto certo che delle economie relativamente piccole – quali quelle latinoamericane – possano disporre delle risorse materiali e umane per la costruzione di nicchie sostenibili all'interno delle catene di produzione globali. Come non è affatto certo che i leader politici riescano a mantenere l'attuale slancio verso programmi di riforma nel confrontarsi con le scontate resistenze delle tradizionali élite redditiere e degli altri interessi corporativi. Le politiche di riforma necessitano di tempo per poter produrre risultati positivi tangibili, ed è difficile avere pazienza per chi si sente emarginato.

Più complicato da discutere è il fatto che questo approccio per il suo successo dipenda pressoché interamente dalla buona salute dell'economia mondiale e dai conseguenti crescenti flussi commerciali. Esso ha bisogno di libero scambio e di regole che possano venire applicate in modo efficace. Certo anche i paesi giganti economici dipendono dalle sorti del ciclo mondiale, ma le economie del bacino del Pacifico latino-americano sono estremamente vulnerabili agli shock politici e economici globali. E poi molti grandi attori economici mondiali se il gioco si fa duro possono sempre decidere di non rispettare le regole. Il nuovo Congresso degli Stati Uniti, controllato dal partito democratico e dove sono in aumento gli atteggiamenti protezionistici, è una chiara minaccia in tale direzione.

Un fatto innegabile è che per gli stati latinoamericani del Pacifico non esiste una strada per tornare indietro, a meno di non essere disposti a pagare prezzi estremamente elevati per cercarsi alternative e disegnarsi un futuro comunque più incerti. Così se la ratifica dell'accordo di libero scambio con gli Stati Uniti di Perù e Colombia dovesse incontrare un insormontabile ostacolo nel Senato americano, la strategia economica di questi paesi non verrebbe facilmente abbandonata, ma la sua legittimità politica ed economica sarebbero seriamente compromesse.

## 5. Il modello del Mercosur Atlantico

Dal lato atlantico del subcontinente la situazione è piuttosto confusa. Di fronte ad un eventuale *ZLC Pacifico* c'è l'alternativa del Mercosur, strutturata attorno all'asse argentino-brasiliano e sostenuta dal paese membro più potente, il Brasile. Dalla sua fase iniziale e al di là dei suoi obiettivi economici e commerciali, il Mercosur ha assunto una forte dimensione politica che manca nell'accordo del Pacifico latino-americano.

È un processo di integrazione che si basa sul superamento della tradizionale rivalità geopolitica tra Brasile e Argentina. Un qualsiasi progetto economico comune sarebbe stato impensabile senza il successo negli anni ottanta dei negoziati che hanno sanato le divergenze tra i due paesi sulle chiuse e sugli impianti idroelettrici del fiume Paranà e senza l'accordo del 1985 che ha messo fine alla incontrollata e ufficioso competizione nucleare, arrivando a bandire completamente ogni alternativa militare atomica.

Questa evoluzione dalla competizione alla cooperazione è stata – ed è tuttora – un contributo storico alla stabilità politica del Sud America, in

particolare perché si trattava di un accordo tra stati democratici. È stato il consolidamento di questa nuova relazione tra i due più importanti paesi del Sud America ad aprire la strada ad un processo di più forte integrazione economica.

La dimensione economica del Mercosur doveva essere integrata, sin dall'inizio, con questo forte contenuto politico. Il processo di integrazione non avrebbe mai potuto risolvere del tutto la tensione tra i suoi obiettivi economici comuni e le aspirazioni politiche nazionali - in particolare quelle del Brasile - dei suoi due più potenti membri. Per l'Argentina, la presenza nel Mercosur significava un migliore accesso al grande mercato di consumo brasiliano e una posizione migliore per negoziare altri accordi commerciali. Per il Brasile, l'obiettivo era la creazione di un esteso e sufficientemente integrato spazio economico, in cui Brasilia avrebbe esercitato la sua naturale leadership rafforzando la propria presenza diplomatica sulla scena mondiale.

Il modello incarnato dal Mercosur riflette l'ambiguità che lo ha segnato fin dalla nascita: se l'obiettivo finale è, chiaramente, la costruzione di un mercato unico, che necessita di regole comuni e di un coordinamento macro-economico, e, in futuro, se possibile, di una moneta comune, le sue istituzioni sono state costruite su una base strettamente intergovernativa, volendo evitare qualsiasi coinvolgimento sovra-nazionale, in particolare da parte dei due maggiori paesi membri.

È una specie di Unione Europea senza Bruxelles: non possiede dunque né la flessibilità di una zona di libero scambio, né i vantaggi derivanti dalla disciplina che discende da forti istituzioni comuni. La sua governabilità, infine, è estremamente complicata dal fatto che il processo di integrazione sia marcato da profonde asimmetrie tra gli stati membri, e che i maggiori protagonisti (o il protagonista) siano liberi di prendere decisioni unilaterali.

## **6. Strategie politiche e commerciali: i limiti del mercantilismo del Mercosur**

Non vi è dubbio che il Mercosur abbia rappresentato una storia di successo negli anni novanta. In meno di un decennio, la regione ha visto quadruplicare i suoi flussi commerciali interregionali ed è stata in grado di creare una unione doganale, per quanto imperfetta. La sua personalità giuridica, la sua condizione democratica, e la forza del suo mercato lo hanno reso un attore di tutto rispetto nelle negoziazioni commerciali



internazionali. Ciò nonostante, queste conquiste non sono riuscite a nascondere le molte sue debolezze: l'incapacità, in particolare, dei membri del blocco di "internalizzare" il crescente numero di regole comuni (e quindi di conformarsi ad esse), così come la mancanza di istituzioni comuni capaci di gestire gli inevitabili conflitti economici e commerciali tra gli stati membri.

Allorché ogni problema all'interno dell'unione, anche se piccolo, doveva essere gestito ai massimi livelli, direttamente dai Capi di Stato, l'intero processo di integrazione ha finito per divenire molto politicizzato. Ogni volta che un paese si confrontava con una minaccia che percepiva come vitale per il suo interesse nazionale (o, più spesso, per quello delle sue lobby più influenti), reagiva sempre unilateralmente; come nel caso della svalutazione del *real* brasiliano nel 1999, o delle ricorrenti violazioni argentine della Tariffa Esterna Comune. Altrettanto dannosa è stata la crescente percezione da parte dei membri più piccoli, Uruguay e Paraguay, di venir discriminati dagli atteggiamenti apertamente protezionistici dei due maggiori partner. Un fatto che non si sarebbe necessariamente trasformato in un fattore di penalizzazione in una struttura di integrazione più flessibile. Ma il progetto del Mercosur era teso esplicitamente a costruire un blocco molto disciplinato ed integrato.

Il Mercosur in effetti non era stato concepito per accelerare l'inserimento dei due maggiori stati membri nell'economia mondiale, ma come un blocco che avrebbe negoziato, come tale, la sua partecipazione ai flussi commerciali globali, gradualmente, passo dopo passo, in modo da consentire la protezione della maggior parte dei settori economici coinvolti.

La strategia brasiliana, che ha un peso davvero notevole nelle decisioni del Mercosur, è sempre stata - ed è tuttora - una combinazione di politiche: unisce alla liberalizzazione dei suoi settori più competitivi - un fatto che gli ha consentito di ottenere reciprocità di accesso ai mercati dei paesi partner - la protezione dei settori industriali più deboli internazionalmente ma in grado di soddisfare il suo vasto mercato interno e i mercati dei suoi vicini, dove l'accesso è garantito da accordi commerciali preferenziali. Un mix di politiche economiche che è integrato da una politica di massiccia redistribuzione - *Bolsa Família* - e che gli conferisce un doppio vantaggio: guadagnare tempo e consensi per il consolidamento di un circolo economico virtuoso sostenibile, da un lato, e incrementare la domanda interna, dall'altro.

Non vi è dubbio che nel breve periodo l'economia brasiliana sia abbastanza forte da poter portare avanti questo mix di politiche. Ma è una strategia che rischia di venir minata alla lunga sia dalla integrazione nel



mercato mondiale dei paesi latinoamericani del Pacifico sia dalla pressione dei settori domestici più competitivi che hanno bisogno di maggiori liberalizzazioni per sostenere dinamiche elevate di crescita.

Ora se il Brasile ha la possibilità di seguire questa rotta, ciò non è vero per gli altri partner del Mercosur. Essi sono completamente dipendenti dal mercato brasiliano (che non è sempre accedibile), ed anche quello non basta. Per le piccole economie, come Paraguay e Uruguay, è vitale anche l'accesso al più vasto mercato mondiale, in particolare ai mercati europeo e statunitense. Il che implica atteggiamenti molto più aperti verso la liberalizzazione commerciale. Si spiegano così molte delle ultime tensioni tra Brasilia, Montevideo e Asuncion.

Gli argentini, da parte loro, sono in difficoltà perché hanno un settore industriale che non è competitivo, dipende fortemente dal mercato brasiliano, e li spinge spesso verso posizioni molto più difensive di quelle brasiliane. Una situazione che può arrecare vantaggi al Brasile quando negozia con le grandi potenze, ma che si trasforma in un vincolo quando per concludere degli accordi è necessario fare alcune concessioni. E questo finisce per provocare tensioni tra i due partner, anche se li accomuna una grande cautela in fatto di aperture del mercato interno.

La diffidenza verso politiche di liberalizzazione ad ampio spettro si è tradotta negli anni più recenti in una strategia di accordi commerciali preferenziali sud-sud, concentrati su un numero limitato di prodotti. Un approccio dichiaratamente mercantilista che è stato incoraggiato anche dal peculiare problema che la regione incontra negli accordi commerciali: l'agricoltura e l'agribusiness costituiscono i suoi vantaggi comparati a livello internazionale ma anche quelli di paesi che sono tra i più riluttanti ad aprirsi agli scambi. Ed è sempre molto difficile, politicamente, aprire un mercato senza ottenere qualcosa di soddisfacente in cambio.

## 7. Un Brasile troppo grande per il Mercosur?

La peculiare posizione brasiliana all'interno del Mercosur è fonte di forti tensioni con gli altri partner della sponda atlantica. Il Brasile, in effetti, ha bisogno dei suoi partner per accrescere la propria forza negoziale nei confronti degli Stati Uniti, dell'Europa o nelle trattative all'interno del WTO; ma, allo stesso tempo, non può accettare facilmente di sottostare alla disciplina comune del blocco. L'aspirazione strategica brasiliana è più vicina ad un modello di integrazione *hub and spoke* che a quella di una integrazione profonda ispirata all'esperienza europea.

L'idea di una Unione delle Nazioni Sud Americane (UNASUR) che il governo attuale sta sostenendo con forza, è un esempio illuminante di questa ambizione a divenire l'hub decisivo di un blocco sudamericano che graviti attorno al Brasile. Altri esempi sono costituiti dalla spinta ad integrare il Venezuela nel Mercosur, senza neanche negoziare le condizioni per il suo accesso, e dal recente appello per includere la Bolivia. È un fatto d'altra parte che il Mercosur abbia rapidamente perso la propria identità di blocco coeso e disciplinato da politiche comuni. Alcuni suoi membri, come l'Uruguay e il Paraguay, stanno già cercando di stipulare nuovi accordi fuori dal blocco (Montevideo sta persino considerando l'ipotesi di una deroga per avviare trattative commerciali con gli Stati Uniti senza sottostare alla disciplina del Mercosur). Più allarmante ancora, il Mercosur come istituzione si è rivelato totalmente incapace di mediare nel conflitto scoppiato tra Argentina ed Uruguay relativo alle "papeleras". Il fatto che il re di Spagna sia dovuto intervenire come mediatore non è certo un segnale di vitalità del blocco. Inoltre, i ricorrenti attacchi del presidente Chavez contro il "capitalista" e "vecchio Mercosur" e il suo obiettivo di trasformarlo in qualcosa di simile a una ALBA allargata promuovendo il suo "socialismo del ventunesimo secolo", ha acuito le tensioni tra gli stati membri, in particolare con il Brasile. Allo stesso tempo, la clausola democratica per i paesi membri del Mercosur, che è uno dei suoi pilastri, si troverà presto a affrontare la sua prova del nove con la corsa del Venezuela verso un regime autoritario. La costruzione di un'alternativa atlantica allo ZLC del Pacifico dipende in larga misura dalla capacità del Brasile di esercitare la sua leadership e convincere i vicini a seguirlo. Il fatto è che l'emergere del Brasile come global player – almeno in alcuni campi strategici, come le negoziazioni commerciali, il cambiamento climatico, l'energia, l'agribusiness - ha acuito lo spartiacque tra le aspirazioni regionali e quelle globali del paese. La diplomazia brasiliana è cosciente che una leadership regionale consolidata in Sud America – e un accesso preferenziale per le sue esportazioni – rappresenta una delle maggiori risorse del paese, ed anche una condizione *sine qua non* per diventare un attore mondiale. Ma la necessità di tener conto delle domande dei suoi vicini del Mercosur rappresenta un peso per le ambizioni globali di Brasilia. Nei negoziati commerciali, ad esempio, che sono il fulcro della sua politica estera, il Brasile avrebbe potuto mostrare molta più flessibilità se non avesse dovuto accomodare le richieste di forte protezione degli industriali Argentini. E queste esigenze di mantenere unito il Mercosur possono spiegare ampiamente la posizione brasiliana nelle trattative del Doha Round, così

come il crescente dibattito all'interno del Paese, in particolare nei circoli imprenditoriali, se il Brasile sia ormai troppo grande per il Mercosur. La recente iniziativa dell'UE di promuovere la sua relazione con il Brasile al livello di una vera e propria partnership strategica – ed il consenso brasiliano che ne è seguito – sta creando ulteriori tensioni all'interno del Mercosur. Per circa un decennio, l'UE ha negoziato un accordo di associazione con il Mercosur perseguendo lo stesso obiettivo di “partnership strategica”. Non sorprende dunque che Buenos Aires o Montevideo stiano chiedendo all'UE se sia ancora interessata a promuovere il Mercosur, e se lo stesso Brasile non stia perdendo interesse a tenere unito il blocco. Ancora più minacciosa, per le ambizioni sudamericane del Brasile, è stata la generale protesta avanzata da parte dei più importanti stati latinoamericani del Pacifico (alcuni dei quali membri del G20) che hanno criticato la posizione brasiliana nell'incontro G4 del WTO a Potsdam, nel giugno di quest'anno.

## 8. Conclusioni

Dopo più di un decennio di coesistenza tra politiche orientate alla liberalizzazione e di strategie formalmente antiliberali, i processi di integrazione latinoamericana sembrano più frammentati che mai. La liberalizzazione commerciale e le strategie di produzione di nicchia adottate dalla grande maggioranza degli Stati latinoamericani ai confini del Pacifico, hanno favorito una convergenza di modelli di sviluppo tra questi paesi. Ma esiste una evidente contraddizione tra questi stessi modelli – basati su una rapida integrazione nel mercato globale e su accordi di libero scambio con i partner economici più potenti del mondo – e le loro alternative costituite da una “profonda integrazione” latinoamericana. Mercati nazionali aperti che funzionano sulla base di regole globali non si adattano ad un processo di costruzione di un blocco preferenziale regionale, parzialmente aperto, protetto da una tariffa esterna comune. Inoltre, l'idea di una ZLC del Pacifico potrebbe venire travolta dal processo di liberalizzazione promosso dagli Stati Uniti e da altri membri dell'APEC che interessa tale zona.

Questa logica del Pacifico latinoamericana è anche in conflitto con il modello di integrazione che interessa la costa occidentale sudamericana e vede come promotore principale il Brasile. Per poter tenere a bordo questi paesi l'UNASUR dovrebbe diventare una estensione del modello del Pacifico: una debole area di libero scambio con discipline interne

molto tenui e dove ogni stato membro mantenga la propria piena capacità autonoma di decisione di azione di fronte al resto del mondo. Tuttavia, è una prospettiva chiaramente incompatibile con la strategia e le aspirazioni del Brasile che vuole un disciplinato processo di integrazione sudamericana sotto la sua leadership, e in cui le relazioni economiche con i partner terzi siano sottoposte a decisione e dibattito comune.

Il problema è che anche il Mercosur, che è nato e ha avuto successo come blocco coeso, sta attraversando in questo periodo una profonda crisi interna, se non addirittura un processo di totale frammentazione. Il Mercosur appare sempre meno attraente per gli interessi sempre più divergenti degli stati membri, e lo stesso Brasile, con un futuro governo meno impegnato, potrebbe rimettere in discussione uno schema di integrazione regionale che finisce per ridurre il suo spazio di movimento come attore globale.

La spaccatura Atlantico-Pacifico nell'America Latina, e le sue conseguenze sulla frammentazione della regione, non rappresentano una buona notizia. Tutte le strategie di sviluppo sostenibile dei paesi della regione dipendono da un ambiente politico che si mantenga prevedibile e pacifico, da stabilità democratica, cooperazione sociale ed economica. I processi di integrazione regionale sono gli strumenti di maggiore efficacia per raggiungere questi obiettivi. In Sud America, nessuno guadagnerebbe da un riaccendersi della competizione geopolitica tra il Brasile e l'Argentina, tra il Cile e i suoi due vicini a nord, tra Paraguay e Bolivia o tra Venezuela e Colombia. Ma oggi, sfortunatamente, la linea di Tordesillas è ancora viva e operante.

CAPITOLO 2

APPENDICE\*

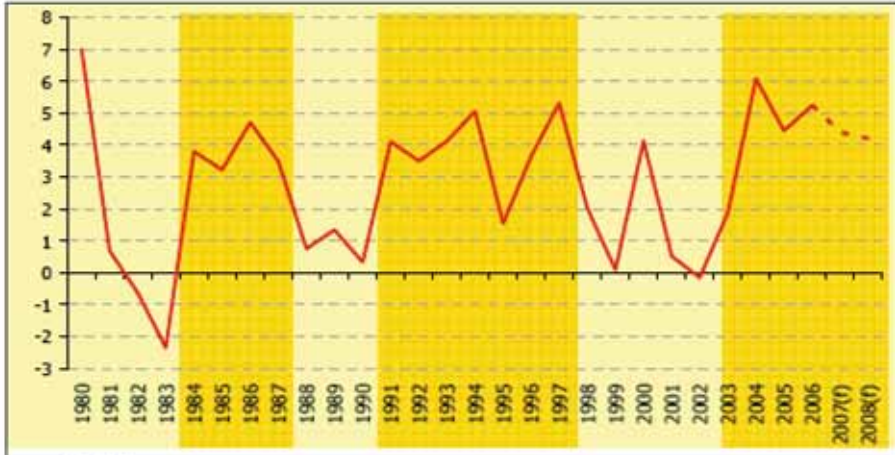
Tabella 1. Maggiori indicatori macroeconomici, 2007  
(variazione percentuale annuale)

Paese	PIL reale 2007	PIL reale 2008 (stimato)	Prezzi al consumo	Saldo delle partire correnti (% PIL)
<b>Sud America e Messico</b>	<b>4,8</b>	<b>4,2</b>	<b>5,2</b>	<b>0,6</b>
Argentina	7,5	5,5	10,3	1,2
Brasile	4,4	4,2	3,5	0,8
Cile	5,2	5,1	2,5	2,7
Colombia	5,5	4,5	4,2	-2,3
Ecuador	2,7	2,9	2,8	0,4
Messico	3,4	3,5	3,9	-1,0
Perù	6,0	5,5	1,0	0,7
Uruguay	5,0	3,5	6,0	-3,3
Venezuela	6,2	2,0	21,6	7,0
<b>America Centrale</b>	<b>5,0</b>	<b>4,6</b>	<b>5,8</b>	<b>-5,0</b>
<b>Caraibi</b>	<b>5,4</b>	<b>4,2</b>	<b>5,7</b>	<b>1,7</b>

Fonte: World Economic Outlook, IMF, 2007

\* A cura della Redazione del Global Outlook

Grafico 1. Crescita percentuale del PIL in termini reali in America Latina\*

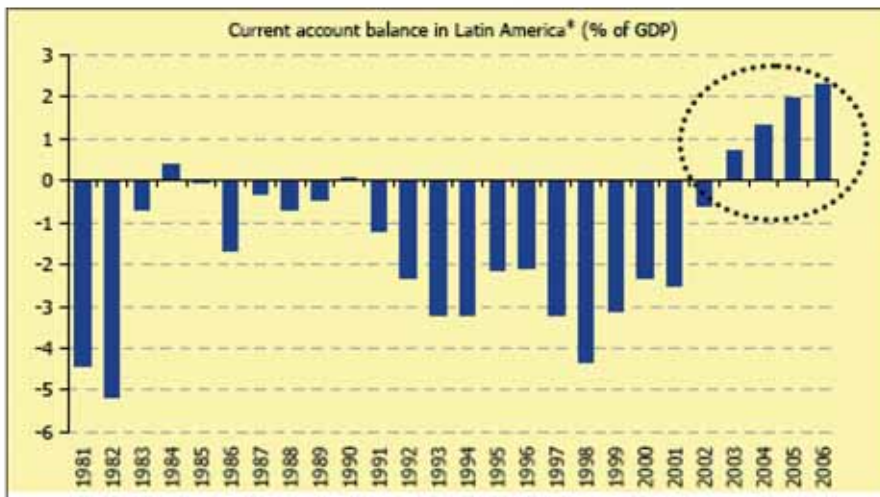


Fonte: BBVA

\*Argentina, Brasile, Cile, Colombia, Messico, Perù e Venezuela

f = forecast-previsioni

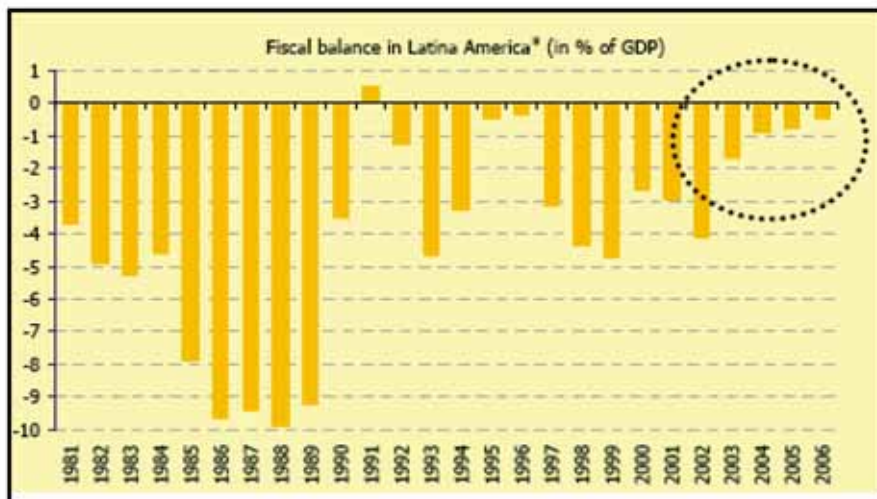
Grafico 2. Bilancia delle partite correnti\*



Fonte: BBVA

\*Argentina, Brasile, Cile, Colombia, Messico, Perù e Venezuela

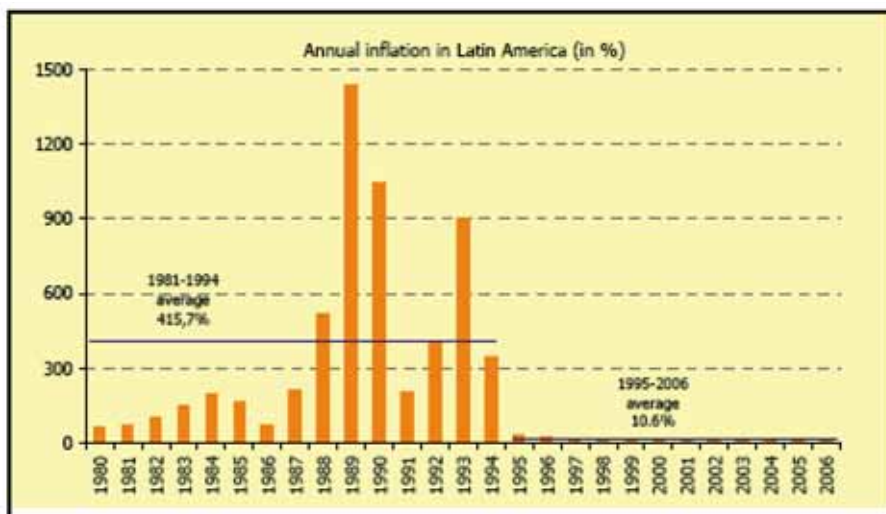
Grafico 3. Deficit pubblico\*



Fonte: BBVA

\*Argentina, Brasile, Cile, Colombia, Messico, Perù e Venezuela

Grafico 4. Inflazione annuale\*

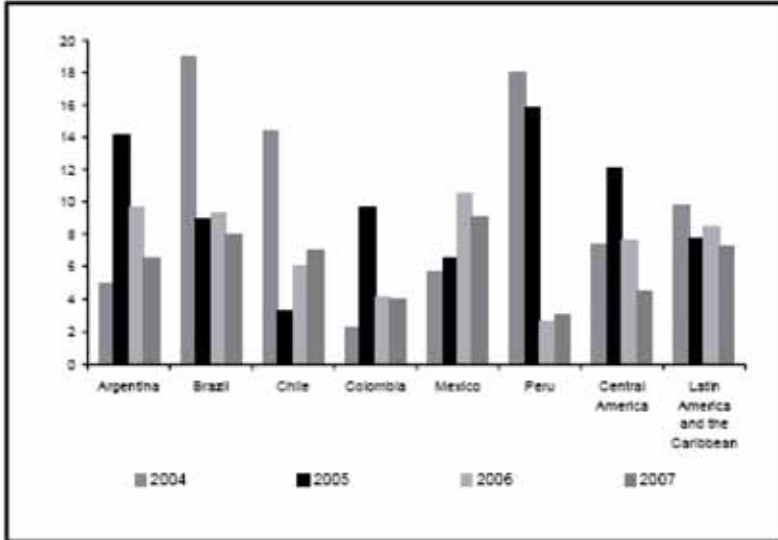


Fonte: BBVA

\*Argentina, Brasile, Cile, Colombia, Messico, Perù e Venezuela



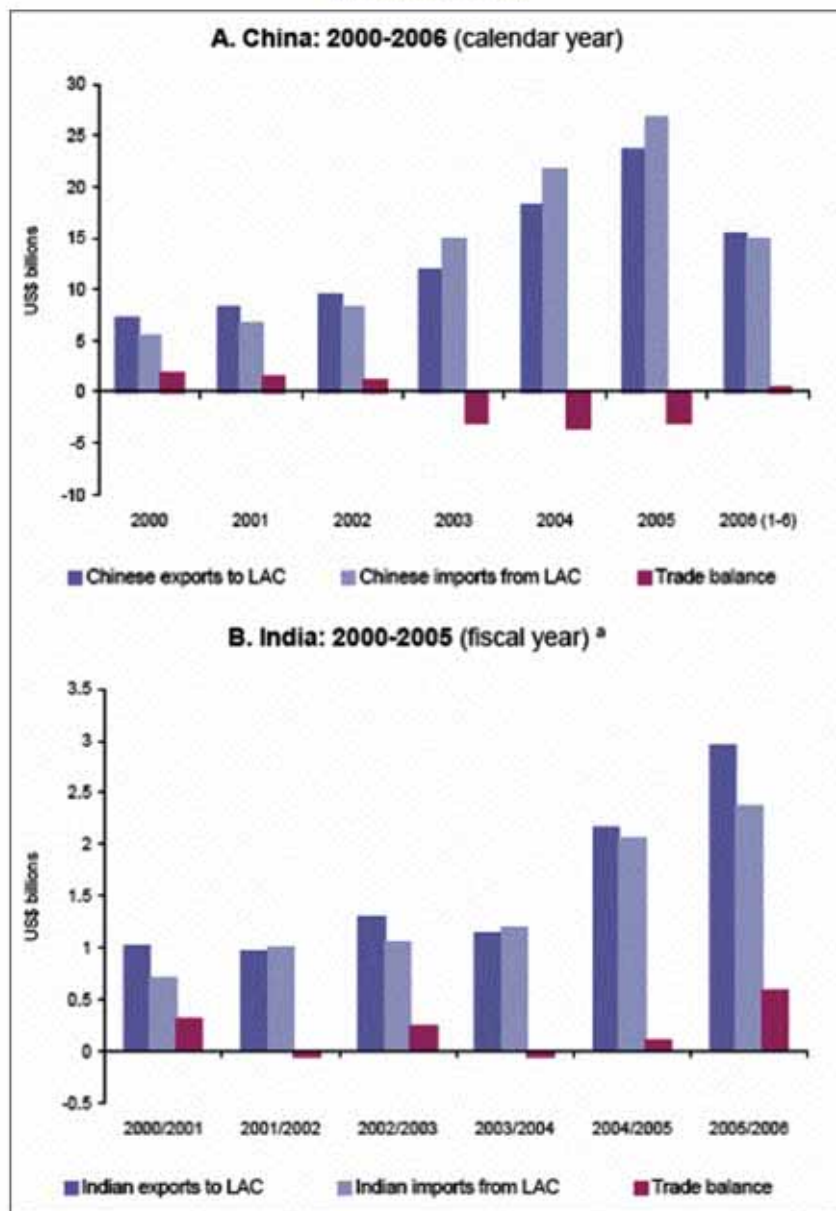
Grafico 5. Incremento nelle esportazioni in America Latina, 2004-2007



Fonte: Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), Economic Projection Centre, 2006



**Grafico 6. Cina e India: scambi commerciali con America Latina e Caraibi  
(mld. di dollari)**



*a. I dati si basano sull'anno fiscale indiano che inizia il 1° aprile*

*Fonte: ECLAC, sulla base di dati del Ministero del Commercio Cinese e del Dipartimento del Commercio Indiano*

Tabella 2. Il crescente dominio brasiliano nell'agricoltura (2005)

Commodity	Posizione del Brasile nella classifica mondiale		Percentuale dell'export mondiale	Tasso di crescita dell'esportazione 2000-2005 (%)
	Esportazione	Produzione		
<b>Zucchero</b>	1	1	42	20
<b>Etanolo</b>	1	1	51	79
<b>Caffè</b>	1	1	26	11
<b>Succo d'arancia</b>	1	1	80	4
<b>Tabacco</b>	1	1	29	15
<b>Carne bovina</b>	1	2	24	32
<b>Pollame</b>	1	3	35	31
<b>Soia</b>	2	2	35	22
<b>Mais</b>	4	4	35	48
<b>Carne suina</b>	4	4	13	40

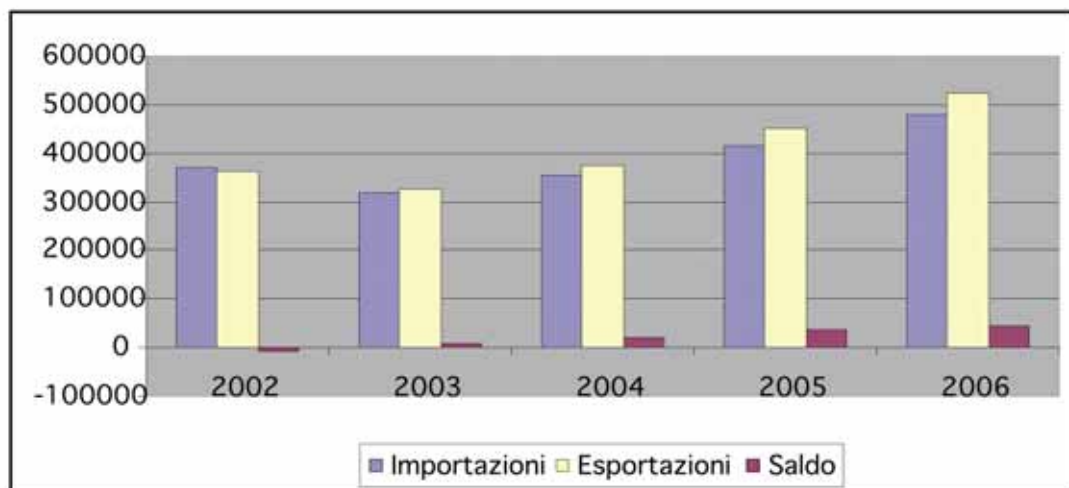
Fonte: Usda

Tabella 3a. Scambi commerciali totali dell'America Latina con il Mondo

Anno	Importazioni	Variazione % annua	Esportazioni	Variazione % annua	Saldo	Import + Export
2002	370.569		361.217		-9.352	731.787
2003	318.949	<b>-13,9</b>	328.448	<b>-9,1</b>	9.498	647.397
2004	353.370	<b>10,8</b>	374.920	<b>14,1</b>	21.549	728.290
2005	413.030	<b>16,9</b>	451.135	<b>20,3</b>	38.105	864.166
2006	478.477	<b>15,8</b>	525.289	<b>16,4</b>	46.812	1.003.765
Crescita media annuale		<b>6,6</b>		<b>9,8</b>		<b>8,2</b>

Fonte: EUROSTAT, Comext, 2006

Grafico 7a. Scambi commerciali totali dell'America Latina con il Mondo



Fonte: EUROSTAT, Comext, 2006

Tabella 4. Flussi di IDE diretti verso il Mercosur

	1991-1995		1996-2000		2001-2005	
	Mil \$Usa	% del tot	Mil \$Usa	% del tot	Mil \$Usa	% del tot
Argentina	3.781,5	59	11.561,1	31	2.980,6	15
<b>Brasile</b>	<b>2.477,4</b>	<b>38</b>	<b>24.823,6</b>	<b>68</b>	<b>16.480,7</b>	<b>83</b>
Paraguay	103,8	2	185,1	1	53,9	0
Uruguay	82,5	1	187,2	1	367,9	2
MERCOSUR	6.445		36757		19.833	

Fonte: ECLAC, 2005

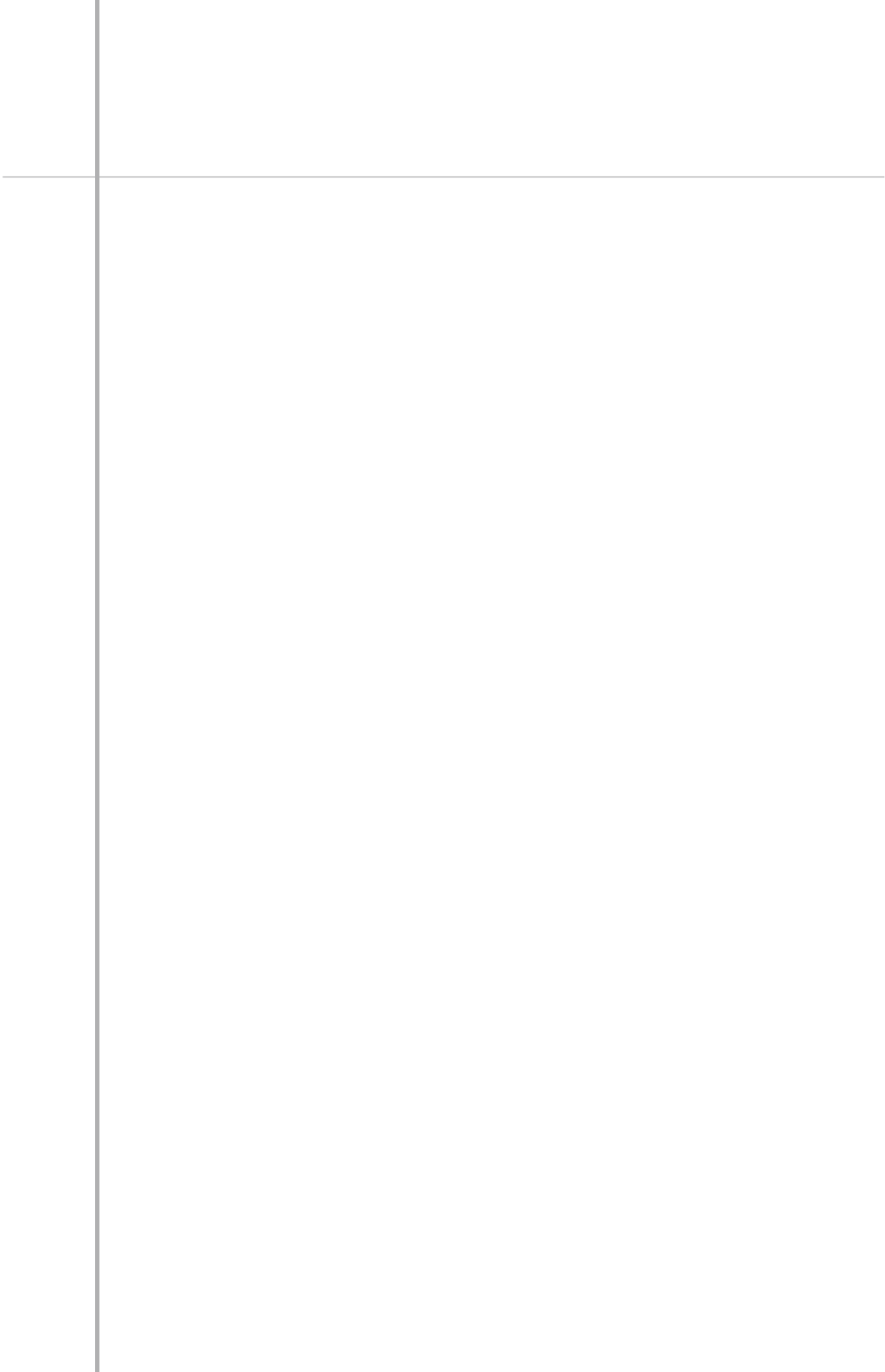
Tabella 5. Flussi di IDE netti in entrata in America Latina e Carabi,  
1992-2006 (Mil \$ usa)

	1992-1996 <sup>a</sup>	1997-2001 <sup>a</sup>	2002-2006 <sup>ab</sup>	2005	2006 <sup>b</sup>
1. Messico	8723,6	17112,6	19114	19642,7	18939,0
2. America Centrale e Panama	793,3	2500,8	2989,3	3226,3	5199,7
3. Carabi (esclusi centri finanziari)	1031,0	2928,2	3248,9	3714,0	3621,2
4. Sud America (subtotale)	16989,2	54361,6	35811,0	44777,8	44679,7
Argentina	4683,4	10604,6	3640,4	5007,9	4809,0
Bolivia	242,8	896,8	185,4	-241,6	237,1
Brasile	4496,8	27075,1	15745,9	15067,0	18782,0
Cile	2464,8	5544	5808,6	6959,6	8053,3
Colombia	1442,9	2963,7	4706,2	10255,0	6295,2
Ecuador	436	858,4	1544,8	1646,1	2087,4
Paraguay	116,4	172,1	50,8	74,6	116,6
Perù	1999,8	1535,4	2227,0	2578,7	3466,5
Uruguay	109,9	219,2	632,9	847,4	1374,4
Venezuela	996,4	4492,2	1269,0	2583,0	-543,0
Totale: America Latina e Caraibi	27537,1	76903,3	61163,1	71360,8	72439,4

Fonte: ECLAC, sulla base di dati e stime ufficiali

a. Media annuale

b. Al 6 marzo 2007 i dati relativi ai flussi di IDE in entrata verso alcuni Paesi dell'America Centrale e dei Carabi non erano disponibili. Le stime presentate per questi due gruppi di paesi si riferiscono ad estrapolazioni di dati trimestrali, stime ufficiali o medie annuali del periodo 2001-2005



---

### 3. LE GRANDI POTENZIALITÀ DEL SUD EST EUROPA

*Peter Sanfey*

Il Sud Est Europa (SEE) costituisce un'area di grandi potenzialità ed opportunità. L'economia della regione sta crescendo in modo vigoroso e sono oggi presenti molte delle condizioni necessarie per la sua prosperità futura. Nella regione prevalgono pace e stabilità e la cooperazione tra i diversi paesi è a un livello che solo dieci anni fa era inimmaginabile. La crescita economica recente è stata accompagnata da bassa inflazione e politiche macroeconomiche prudenti. Le politiche fiscali sono generalmente favorevoli agli investitori e l'ambiente finanziario sta migliorando. Due paesi - Bulgaria e Romania - sono oggi membri dell'Unione Europea dando un esempio che gli altri desiderano e possono emulare.

Dietro questo scenario generalmente favorevole, tuttavia, si celano un numero di problemi che possono ostacolare ancora il pieno sviluppo della regione. È impossibile dimenticare cosa è accaduto negli anni '90, quando alla disgregazione dell'ex Jugoslavia è seguito un violento conflitto in molti stati di nuova formazione, specialmente in Bosnia e Erzegovina. E i problemi non erano confinati ai paesi dell'ex Jugoslavia. Anche Bulgaria e Romania hanno dovuto far fronte a considerevoli turbolenze, specialmente a metà degli anni '90, mentre l'Albania ha risentito di un periodo di anarchia e di una totale assenza della legge e dell'ordine nel 1997, quando il sistema di risparmio detto a piramide (*pyramid schemes*) è crollato portando con sé molti dei risparmi della popolazione. L'intera regione ha sofferto di un problema di immagine che si sta dimostrando difficile da modificare.

Questo capitolo analizza le tendenze recenti e cerca di disegnare le prospettive future del SEE. L'ipotesi di partenza è ottimistica. Il futuro potrebbe essere assai positivo per i paesi del SEE a patto che le tendenze attuali vengano mantenute. I maggiori rischi per la regione sono di natura politica, ma essi potrebbero venire superati nel lungo periodo. L'ancora chiave dei processi di riforma è l'Unione Europea che rimane una enorme attrattiva per quei paesi che non ne fanno ancora parte.

Il capitolo è strutturato come segue. La sezione 2 dà una panoramica della performance macroeconomica della regione, sottolineando la combinazione di forte crescita economica, bassa inflazione e aumento dei flussi in entrata di IDE, ma notando anche le vulnerabilità legate agli alti deficit commerciale e delle partite correnti. La sezione 3 valuta in che modo i Paesi sono andati avanti nelle riforme legate alla transizione. La sezione 4 mostra come negli anni recenti la stabilità intra-regionale sia aumentata e come questo abbia facilitato l'approvazione di importanti accordi commerciali, mentre la sezione 5 discute il ruolo dell'UE come forza stabilizzatrice nella regione e come motore per ulteriori riforme. La sezione 6 conclude con alcune considerazioni finali sul futuro della regione e stima i rimanenti rischi.

## **1. Il panorama marco-economico**

Durante l'attuale decade il Sud Est Europa è diventato una regione di forte crescita economica, che nella maggior parte dei casi si è associata con una bassa inflazione e un ambiente macroeconomico stabile. Il grafico 1 mostra le tendenze della crescita nel periodo 2005 -2007 e le confronta con quelle delle altre aree in transizione – Europa centro-orientale e stati del Baltico (CEB) e la Federazione di Stati Indipendenti più la Mongolia (CIS+M) - così come con altri importanti blocchi economici. Come si può vedere la crescita nel Sud Est Europa si è mantenuta nettamente al di sopra di quella media della zona euro e degli Stati Uniti. Certo, i livelli di reddito procapite della regione restano molto al di sotto di quelli dei ricchi paesi occidentali e anche nell'ipotesi di mantenimento delle attuali tendenze favorevoli saranno necessari decenni prima che i paesi SEE li possano raggiungere.

La vigorosa crescita degli anni più recenti può essere spiegata da diversi fattori chiave. Dal lato della domanda, le spese dei consumatori sono nettamente aumentate, alimentate da un vigoroso incremento della crescita del credito. Il credito si è andato espandendo rapidamente nel SEE

in questi anni, grazie ai rilevanti progressi nel settore bancario, e molti cittadini e famiglie oggi si indebitano abitualmente con le banche per l'acquisto di beni durevoli, turismo e anche per l'acquisto di abitazioni. Una recente indagine della BERS e della Banca Mondiale mostra che il 35% delle famiglie nel SEE hanno almeno una linea di credito o una carta di credito.

Un secondo fattore che guida la crescita è la ripresa dell'export. I conflitti degli anni '90 avevano penalizzato fortemente gli scambi commerciali sia all'interno della regione che con il mondo esterno. Oggi i beni della regione vengono sempre più esportati. L'UE è il più importante mercato di sbocco per la maggior parte dei paesi e la regione ha beneficiato per un lungo periodo di un accesso *duty-free* per una gran parte dei suoi beni. Un terzo fattore è costituito dalla ripresa di alcune industrie chiave. Alcuni paesi hanno visto un significativo miglioramento della produzione industriale guidato da ingenti investimenti nelle industrie una volta in declino. Questo processo è stato aiutato dalla generale ripresa dei mercati delle materie prime e, in particolare, dalla forte domanda di acciaio e altri prodotti metalliferi proveniente dal boom cinese. Per far fronte a questa domanda in crescita sono stati effettuati negli anni recenti ingenti investimenti nell'industria siderurgica in Bosnia e Erzegovina, in Macedonia, in Romania e in Serbia.

Il grafico 2 mostra l'alto grado di stabilità macroeconomica nella regione attraverso i livelli di due indicatori, il tasso di inflazione e il deficit pubblico. In generale, l'inflazione nella regione si è mantenuta bassa, al livello di una cifra in tutti i paesi. Una interessante caratteristica è che la bassa inflazione è stata sostenuta da una pluralità di regimi di tassi di cambio. Questi vanno dall'adozione unilaterale dell'euro in Montenegro (così come quella *de facto* in Kosovo) ai *currency boards* della Bosnia Erzegovina e della Bulgaria, ai cambi fissi ancorati nella FYR della Macedonia, ai cambi amministrati in Croazia, Romania e Serbia, e ai cambi flessibili in Albania. Comune alla maggior parte dei paesi, tuttavia, è una politica monetaria nel complesso restrittiva che mantiene relativamente alti i tassi d'interesse e aiuta a contenere l'espansione del credito. Per quanto riguarda i conti pubblici, è interessante notare nel grafico 2 che nel 2006 tutti i Paesi, con eccezione dell'Albania, avevano un deficit inferiore al 3% del rapporto tra disavanzo pubblico e prodotto interno lordo (PIL) che è, come noto, uno dei criteri fissati a Maastricht.

L'Albania si differenzia nella regione come il paese che registra di gran lunga il più basso livello di entrate fiscali (come percentuale del PIL) portandosi dietro l'eredità del collasso dell'economia dei primi anni '90



e della successiva prevalenza delle micro-imprese, molte delle quali operano informalmente. Per la regione nell'insieme, i bassi deficit fiscali sono il segno di buone entrate fiscali basate su economie in crescita, di politiche fiscali prudenti e del riconoscimento dell'importanza del principio del budget in pareggio (o quasi). Esso riflette anche, in alcuni casi, la difficoltà di accesso ai mercati finanziari internazionali. Anche se la maggior parte dei paesi della regione godono oggi di un 'rating' da parte di alcune o tutte le maggiori agenzie internazionali essi sono ancora molto esitanti ad utilizzare questi mercati.

Negli ultimi anni gli investimenti diretti esteri sono confluiti verso la regione in quantità record. I numeri sono impressionanti: 12 miliardi di dollari USA nel 2004, 13 miliardi nel 2005 e nel 2006 un primato di 20 miliardi di dollari. Il grafico 3 mostra che la maggior parte di questo flusso confluisce nei paesi più avanzati della regione: il SEE3, ovvero Bulgaria e Romania (entrambi oggi membri dell'UE) e la Croazia (candidata all'ingresso, attualmente sono state aperte le negoziazioni per la membership). Anche la Serbia ha attratto una grande somma di IDE negli anni recenti, in larga misura per il completamento di importanti privatizzazioni e acquisizioni; mentre i flussi verso altri paesi dei Balcani Occidentali sono stati limitati. Ciò nonostante, il fatto che un tale copioso ammontare di denaro stia confluendo nella regione è un segnale importante della crescente fiducia degli investitori.

Nonostante questi progressi la regione, tuttavia, è ancora vulnerabile, in particolare dal punto di vista macroeconomico. La maggior parte dei paesi del SEE accusa elevati deficit commerciali e delle partite correnti, come mostra il grafico 4 (i deficit sono espressi in percentuale del PIL). In alcuni casi raggiungono due cifre. Sulla carta una situazione del genere dovrebbe destare forti preoccupazioni specialmente per dei paesi che mantengono tassi di cambio fissi. Tuttavia, nel caso del SEE, ci sono diversi fattori che contribuiscono ad attenuare la gravità dei disavanzi.

Primo, in alcuni casi i dati sovrastimano la dimensione del problema perché non riescono a tenere conto in misura adeguata delle rimesse e di altri trasferimenti dall'estero. Se questi ultimi venissero incorporati, i deficit delle partite correnti diminuirebbero di molti punti percentuali. Secondo, come già notato, le opportunità commerciali sono cresciute molto negli ultimi anni e le esportazioni della maggior parte dei paesi registrano forti incrementi anche perché molti mercati di sbocco che erano stati persi sono stati gradualmente recuperati. Se queste tendenze si consolideranno – e ci sono tutte le ragioni per aspettarsi un tale risultato – i deficit commerciali e delle partite correnti è probabile che dimi-

nuiscano significativamente nel tempo. Infine, va considerato che elevati deficit delle partite correnti sono in qualche misura normali per paesi che stanno attirando grandi flussi di capitali. La bilancia dei pagamenti complessiva della maggior parte dei paesi appare dunque sana e le riserve estere sono andate aumentando stabilmente negli ultimi anni, confidando nel fatto che la bilancia dei pagamenti possa essere governata. Infine, il debito pubblico estero è relativamente modesto nella regione, anche se c'è poco da rallegrarsi. I dati aggregati nascondono il fatto che il debito privato, alimentato in molti casi dalla rapida crescita dei crediti erogati dalle banche madri alle loro affiliate nella regione, sta diventando sempre più una importante fonte di finanziamento. Questo è particolarmente vero in Croazia, dove il debito estero totale (che per la maggior parte è privato) ha raggiunto circa il 90% del PIL.

## 2. Conquiste e sfide della transizione

Tutti i paesi dell'Europa Sud Orientale si trovano nella fase di transizione da una economia controllata dallo stato all'obiettivo ultimo di una economia di mercato ben funzionante. Il grado di transizione varia tra i paesi della regione in modo significativo. Come è stato notato, due di essi – Bulgaria e Romania – sono membri dell'UE e come tali, sono stati già definiti da diversi anni dall'UE come economie di mercato funzionanti. Anche la Croazia è ad uno stato avanzato di transizione e la sua adesione all'UE dovrebbe avvenire in un futuro relativamente prossimo, probabilmente addirittura alla fine dell'attuale decennio. Tuttavia, anche questi paesi continuano a fronteggiare sfide importanti per migliorare la qualità delle loro istituzioni e per rafforzare le forze di mercato. Altrove le sfide imposte dalla transizione sono più serie. La Macedonia è candidata all'UE ma non può ancora essere considerata un paese in transizione avanzata, mentre gli altri paesi della regione hanno davanti a loro una lunga strada da percorrere. La misura delle sfide per il futuro può essere esemplificata dall'utilizzo degli indicatori di transizione della BERS. Ogni anno la BERS valuta gli sviluppi delle riforme in tutti i paesi in cui investe mediante l'uso di nove indicatori della transizione, che coprono le quattro maggiori aree di una economia di mercato – mercati e commercio, imprese, istituzioni finanziarie e infrastrutture. La riforma del commercio e dei mercati viene misurata con la liberalizzazione dei prezzi, la liberalizzazione del commercio e l'accesso al mercato valutario e l'efficacia della politica di concorrenza. La riforma delle imprese include indicatori separati per la pri-

vatizzazione delle grandi e piccole unità e una misura della *governance* e del processo di ristrutturazione. Il grado di riforma delle istituzioni finanziarie è misurato con lo sviluppo del settore bancario, inclusa la qualità del controllo finanziario, così come con la creazione e lo sviluppo dei mercati dei titoli e degli intermediari finanziari diversi dalle banche. Lo sviluppo delle infrastrutture è misurato attraverso l'avanzamento in cinque settori – elettricità, ferrovie, strade, telecomunicazioni, settore idrico e fognature – che comprendono temi come la commercializzazione, la riforma tariffaria, la qualità del quadro normativo e la partecipazione del settore privato. Ogni indicatore è calcolato su una scala che va da 1 a 4+, dove 1 rappresenta un cambiamento modesto o inesistente e quindi uno standard da economia rigida centralmente pianificata e 4+ rappresenta i livelli di una economia industrializzata di mercato.

I grafici 5 e 6 mostrano i valori degli indicatori in due modi diversi. Il grafico 5 mostra quei paesi che hanno realizzato dei progressi nei loro processi di ristrutturazione tra il 2005 e il 2006, mentre il grafico 6 mostra il livello medio di transizione raggiunto da ogni paese della regione (tra quelli in cui è presente la BERS). Guardando prima il grafico 5, è importante notare che tutti i paesi del SEE hanno conseguito dei progressi nell'anno passato, mentre per i paesi dell'area CEB e CIS non è stato così (come indicato dalla loro assenza nel grafico). Nel caso della Bulgaria e della Romania ciò è dovuto a un rallentamento delle riforme prodotte nel 2004-2005 dopo che entrambi i paesi avevano completato le negoziazioni su tutti i capitoli dell'*acquis communautaire* europeo. Tuttavia, la forte pressione della Commissione Europea ad aderire entro la data prestabilita del 1 gennaio 2007 può aver dato impulso nei due paesi negli anni passati ad ulteriori sforzi di riforma. I miglioramenti della Bulgaria riguardano soprattutto la riforma giuridica e i progressi compiuti nella battaglia contro la corruzione, mentre la Romania si collocava nel rapporto della Banca Mondiale *Doing Business* per il 2007, tra i primi 10 paesi riformatori. In Croazia il settore che ha realizzato maggiori progressi è stato quello finanziario, ovvero i mercati dei titoli e gli enti finanziari diversi dalle banche, che lo scorso anno hanno visto la creazione di una nuova Agenzia di supervisione e un ulteriore sviluppo dei fondi pensione e investimenti.

Nel resto della regione, la Macedonia e la Serbia sono stati i paesi che più hanno riformato ottenendo i più alti punteggi nella transizione. In Macedonia l'alto punteggio è stato determinato dai progressi nella *governance* e nella ristrutturazione delle imprese, dei mercati di titoli e degli enti finanziari diversi dalle banche. La Serbia si è regolarmente posiziona-

ta in cima alla lista dei paesi della regione in questi ultimi anni per i progressi compiuti nel processo di riforma, a conferma della fase di rincorsa avviata dopo le turbolenze politiche degli anni '90. La privatizzazione su scala minore si sta avvicinando al suo completamento ed è entrata in vigore una nuova legge sulla concorrenza (benché la sua attuazione rimane da sperimentare). Nel frattempo, il Montenegro ha acquisito l'indipendenza, con una economia che in alcune aree come la politica commerciale presenta tratti avanzati, ma in altre come le istituzioni e le infrastrutture è ancora a uno stadio iniziale di riforma. Il settore bancario si è particolarmente sviluppato. Per quanto riguarda gli altri paesi del SEE5 ci sono stati miglioramenti in Albania (nella *governance* e ristrutturazione delle imprese) e in Bosnia e Erzegovina (per la politica della concorrenza). Tuttavia, la misura delle sfide per il futuro emerge chiaramente dal grafico 6, che mostra come il punteggio medio di questi paesi sia inferiore non solo ai paesi del CEB ma anche ad una parte di quelli del CIS.

Va comunque aggiunto che nonostante questi progressi nella transizione, svolgere un'attività imprenditoriale nel SEE rimane problematico. Ciò è particolarmente vero nei Balcani Occidentali, dove esistono notevoli barriere amministrative e dove la corruzione viene percepita come dilagante. Il peso di questi problemi è emerso da indagini periodiche effettuate da istituzioni come la BERS e la Banca Mondiale.

L'indagine della Banca Mondiale *Doing Business*, pubblicata annualmente, fornisce una importante analisi incrociata di 175 paesi su questioni pratiche per l'attività d'impresa. La tabella 1 sottolinea in che misura nei Balcani Occidentali siano presenti alcuni di questi problemi che interessano l'avvio e la conduzione di attività economiche. L'Albania realizza un punteggio particolarmente modesto, piazzandosi 162° in termini di protezione dell'investitore e 161° nella gestione delle licenze. Anche Bosnia e Erzegovina, Serbia e Montenegro hanno un punteggio basso relativamente a quest'ultimo indicatore. Questo fatto dimostra l'esistenza di un problema più generale nella regione: le leggi scritte approvate, spesso non vengono poi fatte rispettare in concreto. Manca molte volte la capacità amministrativa di dare attuazione alla legge.

### 3. La cooperazione intra-regionale

Il più sorprendente cambiamento avvenuto nella regione nel decennio in corso è forse stato la crescita della cooperazione tra tutti i paesi della regione. Otto anni fa, pochi avrebbero previsto il grado di cooperazione

che esiste oggi. Come è accaduto ed in che modo può essere sostenuta e rafforzata questa tendenza?

La fine del conflitto in Kosovo nel giugno 1999 e la creazione dello *Stability Pact* per il Sud Est Europa subito dopo, hanno rappresentato una rottura decisiva col passato. La sua firma è stato un momento chiave perché, per la prima volta, i paesi della regione hanno accettato di sottoscrivere accordi di cooperazione regionale, come parte della preparazione per una eventuale membership nell'UE. L'unico grande ostacolo era rappresentato dal costante isolamento di quella che poi è diventata la Repubblica Federale di Jugoslavia (RFY), a quel tempo ancora sotto la leadership autocratica di Slobodan Milosevic. La sua pacifica disfatta nell'Ottobre del 2000 ha spianato la strada perché la RFY partecipasse a pieno titolo a questi processi, continuandolo a fare attraverso le sue diverse incarnazioni, prima come Unione di Serbia e Montenegro (dal febbraio 2003) e poi come due differenti repubbliche (dal giugno 2006).

Lo *Stability Pact* sta oggi esaurendo il suo ruolo e sta per essere sostituito il prossimo anno da un Consiglio di Cooperazione Regionale che avrà base a Sarajevo. Questa decisione riflette la diffusa percezione che il patto è durato anche più a lungo della sua reale utilità e che un suo cambiamento insieme ad uno spostamento della sede all'interno della regione aiuterà a cementare alcune delle conquiste raggiunte. C'è delusione da parte di alcuni per il fatto che il patto non ha mantenuto molte o diverse delle sue promesse iniziali; in realtà le aspettative che esso sarebbe stato una sorta di nuovo "Piano Marshall" per la regione erano state malriposte. Dopo essere stato criticato nei primi anni per essere fonte più di incontri che di risultati tangibili, il Patto ha poi concentrato la sua missione su iniziative molto concrete finalizzate alla promozione della cooperazione regionale.

Una delle iniziative di maggiore successo promosse dallo *Stability Pact* è stata la liberalizzazione degli scambi commerciali. Sotto la sua guida tutti i paesi della regione hanno firmato e si sono impegnati in una rete di accordi bilaterali di libero scambio. La forza motrice di questo programma è stato il riconoscimento che il commercio tra i paesi della regione fosse molto al di sotto del livello atteso tenuto conto della vicinanza e del grado di sviluppo di tali paesi. Molti dei legami e contatti commerciali, specialmente quelli tra le repubbliche dell'ex Jugoslavia, erano venuti meno durante i drammatici anni '90 e l'assenza di accordi adeguati era vista come un ostacolo alla ripresa di questi legami.

Una volta firmati gli accordi di libero scambio, tuttavia, sopravvenne un problema ovvio: i vari accordi non erano necessariamente compatibili l'uno con l'altro. Questo significava che gli scambi di beni da una parte all'altra dei confini della regione avrebbero dovuto fare i conti con una varietà di regole e tariffe. Venne così riconosciuto che la soluzione migliore era quella di un'area di libero scambio comune nella regione, piuttosto che un groviglio di singoli accordi bilaterali. Dopo molte discussioni la soluzione adottata fu quella di espandere la già esistente Central Europe Free Trade Area (CEFTA), che negli anni recenti (dopo l'allargamento dell'UE del 2004) si era ridotta a tre membri - Bulgaria, Croazia e Romania.

Dopo molte discussioni e negoziati e attraverso accordi dell'ultimo momento, è stato firmato il 19 dicembre del 2006 un nuovo trattato volto a creare una CEFTA ampliata a tutti i paesi della regione. Per Bulgaria e Romania la firma è stata largamente simbolica, in quanto questi paesi hanno lasciato la CEFTA il 1 gennaio 2007, quando sono divenuti membri dell'UE. Ciò nonostante, la firma rappresentava un momento storico in quanto per la prima volta tutti i paesi della regione erano uniti dalla firma di un accordo. L'accordo è stato ratificato da tutti i paesi durante la prima metà del 2007 ed è entrato in vigore lo scorso maggio. Esso è volto a liberalizzare ed armonizzare nel tempo i regolamenti e gli standard commerciali tra la regione, nonché a governare le differenze nelle regole riguardanti il commercio dei servizi, dei contratti pubblici e della barriere tecniche commerciali.

Ma nonostante il nuovo accordo sia già entrato in vigore, ci vorrà tempo prima che gli scambi intra-regionali possano normalizzarsi. Molte aziende si lamentano dei lunghi ritardi che caratterizzano gli scambi con i paesi vicini, o degli elevati costi amministrativi, e talvolta della richiesta di tangenti. Tutti problemi emersi nell'indagine della BERS/Banca Mondiale *Business Environment and Enterprise Performance Survey* (BEEPS) del 2005. Tra le domande rivolte vi erano quelle di valutare gli ostacoli all'attività d'impresa, quali ad esempio norme commerciali e dazi. Il grafico 7 mostra che per i paesi della regione i problemi sono particolarmente seri. Per esempio, più del 70% degli uomini di affari impegnati in Albania riferisce di avere problemi legati a norme commerciali e dazi. Anche se ci si sta impegnando a rimuovere questi ostacoli, in Albania come da altre parti, ci vorrà del tempo prima di vedere risultati tangibili.

#### 4. Le aspirazioni verso l' UE

Il dato comune alle popolazioni della regione è costituito dall'aspirazione a entrare a far parte dell'UE. L'UE è vista come una storia di grande successo, un ricco club di cui i paesi della regione vorrebbero essere parte. In realtà due di essi lo sono già dal 1 gennaio 2007, e un terzo (la Croazia) è sulla buona strada. Da parte sua, l'UE ha resistito a facili promesse di membership, sottolineando ogni volta che i tempi per il raggiungimento di questo obiettivo dipendono interamente dagli stessi paesi. In altre parole, non ci sarà una "membership di gruppo" per i rimanenti candidati, ma ognuno entrerà o meno in base ai suoi meriti.

Gli sviluppi recenti mostrano la presenza di due gruppi – i paesi avanzati (Bulgaria, Croazia e Romania) che sono o membri o sono sulla buona strada per divenirlo, ed il resto dei paesi, in cui le prospettive sono meno chiare. Ad ogni modo i progressi recenti di quest'ultimo gruppo sono deludenti. Il paese più avanti è la Macedonia, che ha firmato un accordo di stabilizzazione e di associazione (SAA) con l'UE nell'aprile 2006 ed è diventato un paese candidato nel dicembre 2005, ma la data di inizio delle negoziazioni rimane vaga. Per gli altri la membership sembra una prospettiva lontana. L'Albania ha firmato un SAA mentre il Montenegro ha avviato le trattative (la firma si aspetta per il prossimo anno). Ma per Bosnia e Erzegovina e Serbia, la firma di un SAA è bloccata da problemi politici. Nel caso della Serbia, il problema è l'insufficiente cooperazione con il Tribunale Criminale Internazionale dell'Aia dell'ex Jugoslavia che ha spinto l'UE ad annullare le negoziazioni nell'aprile 2006, mentre in Bosnia e Erzegovina il maggiore ostacolo è il fallimento del paese nella realizzazione di un piano di riforma della polizia.

Ora non vi sono dubbi che l'ancora - UE sia cruciale per la stabilità a lungo termine della regione. Ed è importante non solo il premio finale della membership ma anche il cammino verso questo obiettivo e i benefici di cui godono i paesi candidati lungo il tragitto. Molti di questi vantaggi, in termini di accesso ai fondi di coesione, viaggi liberi senza visto e un più facile accesso degli esportatori, affluiscono ancora prima di una piena membership.

#### 5. Riflessioni conclusive

Le previsioni economiche del SEE sembrano buone. I successi degli anni recenti non dipendono dalla fortuna ma piuttosto da una combinazione



di stabilità economica e politica, uno spostamento verso politiche a favore delle imprese e degli investimenti, ed un riconoscimento avvenuto in ritardo da parte degli investitori del potenziale della regione.

Abbiamo cercato di mostrare in questo capitolo che la regione è cresciuta in modo vigoroso per una serie di anni sopravanzando il CEB, sebbene partisse da un livello più basso. Questa crescita è stata accompagnata da politiche macroeconomiche generalmente efficaci, che si sono riflesse in una bassa inflazione e conti pubblici in ordine, oltreché da un costante impegno alle riforme. Come risultato, gli IDE sono confluiti copiosi verso la regione, mentre gli investitori hanno cominciato a trarre profitto dai vantaggi della regione in termini di posizione geografica, regime fiscale e, in alcuni casi, forza lavoro relativamente poco costosa. È probabile che l'aumentata liberalizzazione del commercio accresca ulteriormente l'attrattiva della regione per gli investitori. Lo scenario di riferimento è quello di una crescita perdurante del PIL in termini reali, in una fascia compresa tra il 5-7% l'anno. Tutto ciò, tuttavia, presuppone che molti miglioramenti introdotti negli anni recenti siano mantenuti e, se possibile, ampliati. È realistico puntarci?

La cautela è d'obbligo in questo caso, soprattutto nelle previsioni per la regione. È anche importante considerare i rischi che continuano a gravare sull'area. Ci sono tre insiemi di rischi di cui vale la pena discutere: l'instabilità politica, un rovesciamento delle riforme, il fallimento nell'avvicinamento all'UE. Ognuno di essi verrà discusso qui di seguito brevemente.

I conflitti che hanno avuto come teatro la regione negli anni '90 hanno deteriorato la sua immagine complessiva così profondamente che è oggi difficile modificare questa percezione. La stessa parola "Balceni" o varianti di essa (ad esempio "Balcanizzazione") sono spesso usate per esprimere instabilità e disordine. È realistico pensare ad un ritorno a quel tipo di conflitti che hanno caratterizzato lo scorso decennio? È vero che rimangono delle questioni irrisolte, delle quali la più importante riguarda lo status futuro del Kosovo. A tutt'oggi, non è ancora chiaro come questo problema verrà risolto. Dopo un anno di negoziati è stato proposto un piano dal Consiglio di Sicurezza delle Nazioni Unite da parte di Marti Ahtisaari, l'inviato dell' ONU, che prevede una specie di "indipendenza controllata" per il Kosovo. Ma qualsiasi tipo di indipendenza è difficilmente accettabile per la Serbia. Qualunque sia l'esito, è chiaro che la Serbia non proverà a conservare la sovranità sul Kosovo in modo violento, lo farà piuttosto con mezzi democratici. Tuttavia, ciò che non può essere escluso è il conflitto all'interno del Kosovo, in special modo se le richieste della maggioranza albanese non venissero accettate. Anche tenuto conto di tutto ciò, è comunque improbabile che que-



sto si riversi sui paesi vicini e danneggi seriamente le prospettive complessive della regione.

Una seconda possibilità è che i paesi ritornino sui propri passi riguardo alle riforme, e che a turno mettano in pericolo il flusso di IDE e compromettano la stabilità macroeconomica. Tutto ciò è assai poco probabile ma non può essere certo escluso. La transizione ha avuto effetti misti sulla vita della popolazione della regione e molti non sono contenti dei risultati. Questo punto può essere visto chiaramente nel grafico 8, che mostra il livello di insoddisfazione della popolazione in ogni paese, e si basa su una indagine svolta su un campione casuale di 1000 individui per paese. Tra tutti i paesi coinvolti nel processo di transizione solo in Albania e Croazia il livello di soddisfazione è vicino o sopra la media. Nel resto dei paesi prevalgono gli insoddisfatti.

Il problema che affrontano i *policy-makers* è che le riforme sono spesso dolorose all'inizio, perché i benefici arrivano solo in un secondo tempo: se i tempi diventano troppo lunghi il rischio è che la popolazione sia così insoddisfatta da rendere impossibili ulteriori riforme. Tutto sommato, comunque, è probabile che la necessità di realizzare riforme collegate alla UE e la volontà di dimostrare alla comunità di investitori ulteriori avanzamenti verso l'economia di mercato, pesino di più degli ostacoli alle riforme, almeno a medio e lungo termine.

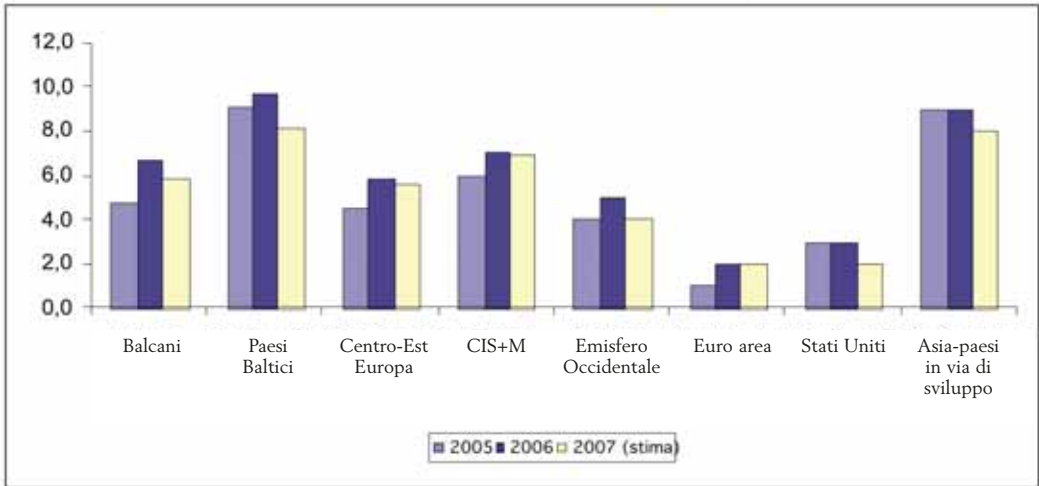
Infine, la domanda su cosa farà l'UE rispetto a ulteriori allargamenti. L'entrata di Bulgaria e Romania ha creato qualche disagio all'interno dell'UE, soprattutto alla luce della diffusa preoccupazione che questi paesi non fossero ancora del tutto pronti per le sfide che la membership europea avrebbe posto loro. Le future candidature saranno pertanto valutate in modo particolarmente accurato, specialmente da parte di quei membri dell'Unione che nutrono profondi dubbi sui benefici derivanti dall'entrata di nuovi paesi.

Potrebbe passare così molto tempo prima che alcuni paesi della regione siano in grado di soddisfare i nuovi, impegnativi standard posti dall'UE. È comunque assai improbabile che l'UE possa mantenere fuori questi paesi per un tempo indefinito, ovviamente sempre che i richiedenti siano in grado di dimostrare di essere meritevoli della *membership*. E l'esperienza degli anni più recenti sembra suggerire che non sia così lontano il giorno in cui tutti i paesi del SEE siano pronti ad unirsi all'UE.

CAPITOLO 3

# APPENDICE\*

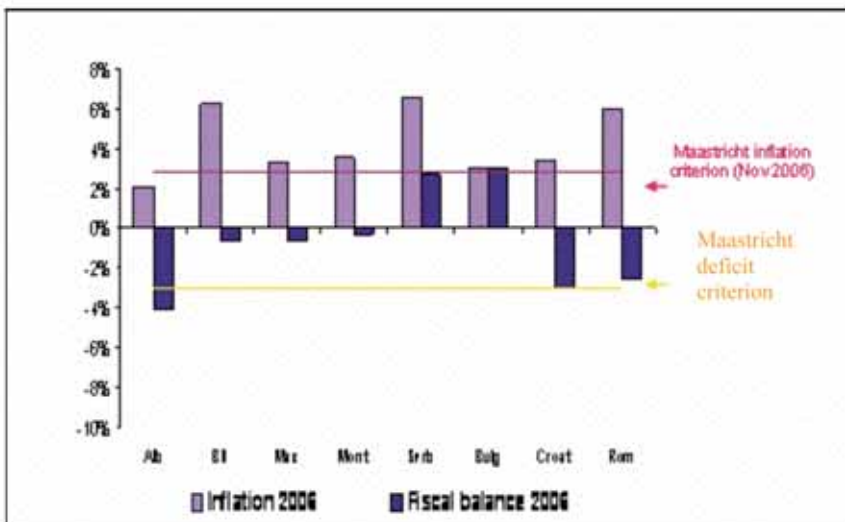
Grafico 1. Crescita del PIL reale, per regione



Nota: Balcani: Bulgaria, Croazia, Romania e Serbia; Paesi Baltici: Estonia, Lettonia e Lituania; Centro-Est Europa: Repubblica Ceca, Ungheria, Polonia, Slovacchia e Slovenia

Fonte: EIU e IMF

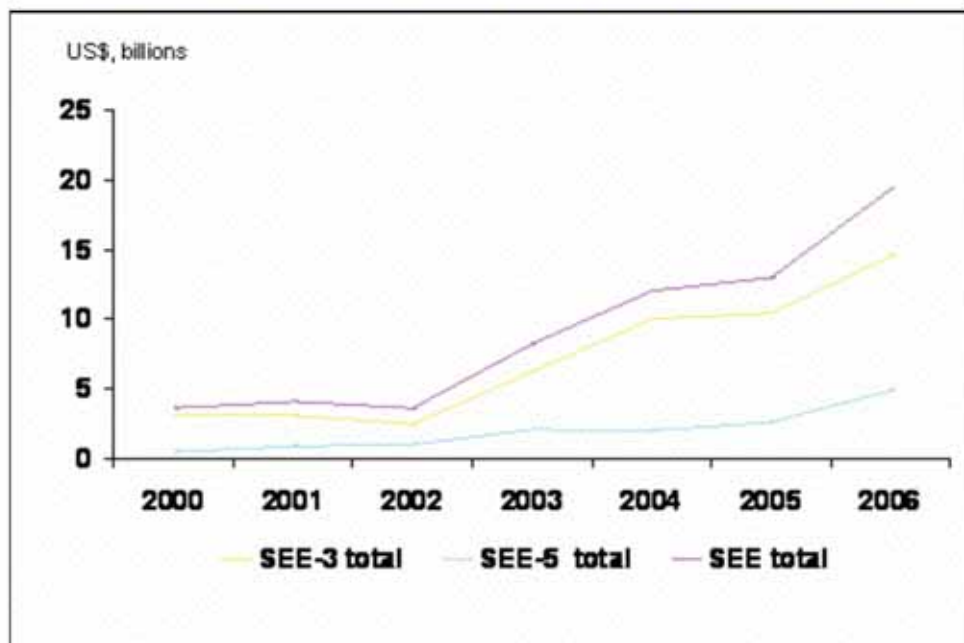
Grafico 2. Inflazione ed equilibrio di bilancio



Fonte: EBRD

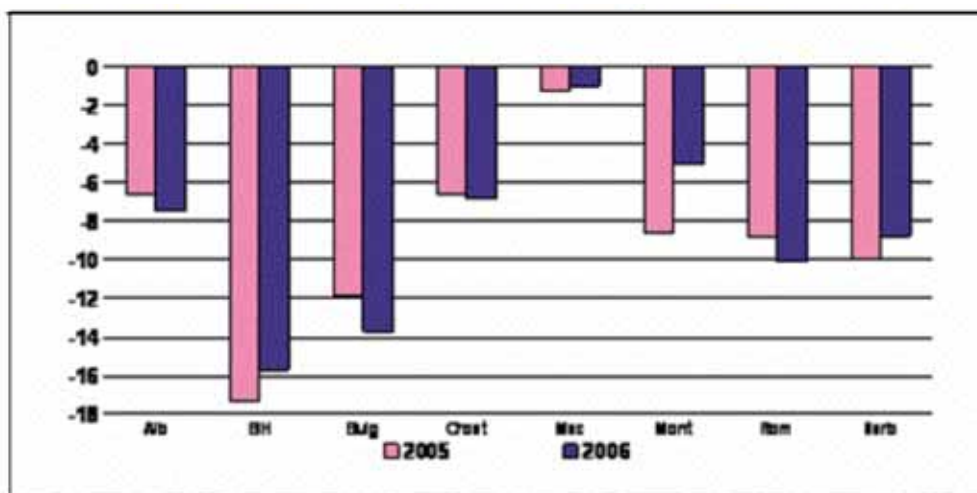
\* Il grafico 1 è a cura della Redazione del Global Outlook

Grafico 3. Flusso di IDE verso l'Europa Sud-Orientale (SEE)



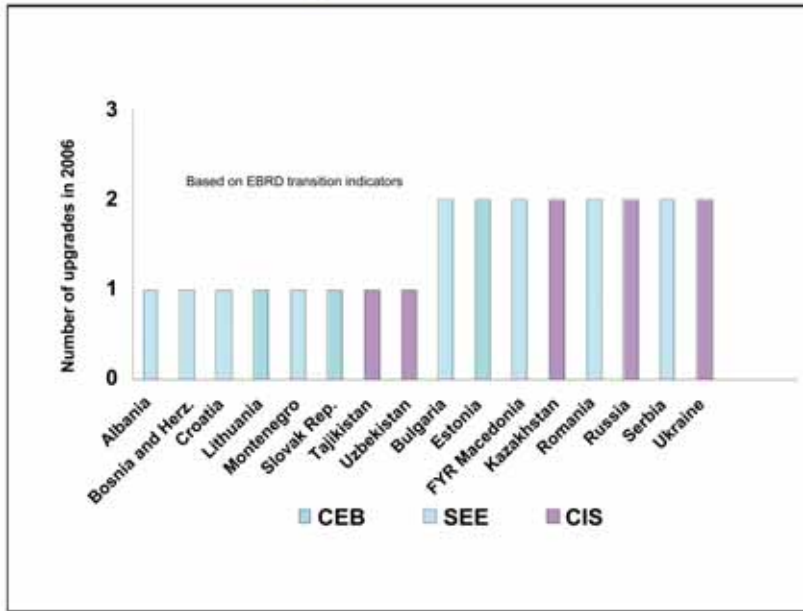
Fonte: EBRD.

Grafico 4. Deficit delle partite correnti (percentuale del PIL)



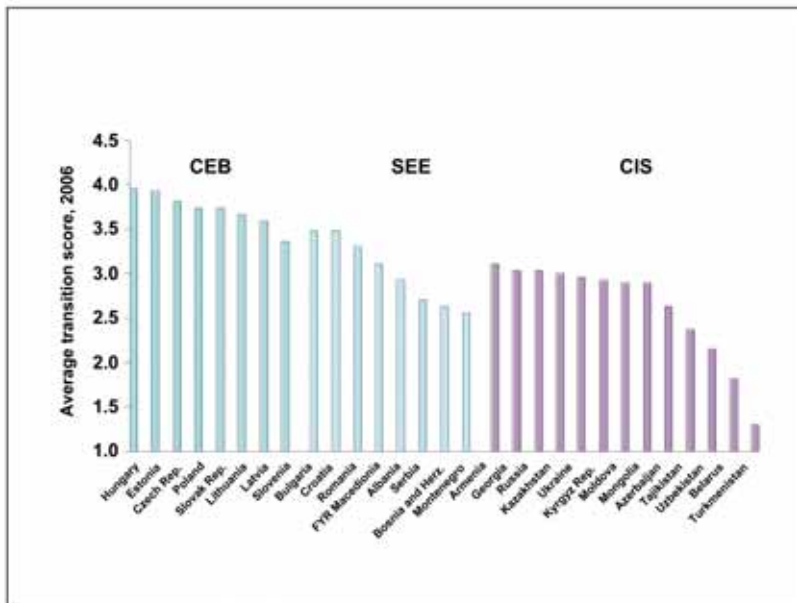
Fonte: EBRD

Grafico 5. Progressi nella transizione\*, 2006



Fonte: EBRD.

Grafico 6. Livelli di transizione\*, 2006



Fonte: EBRD.

\*Indicatori di transizione dell'EBRD: vedi testo, par.3

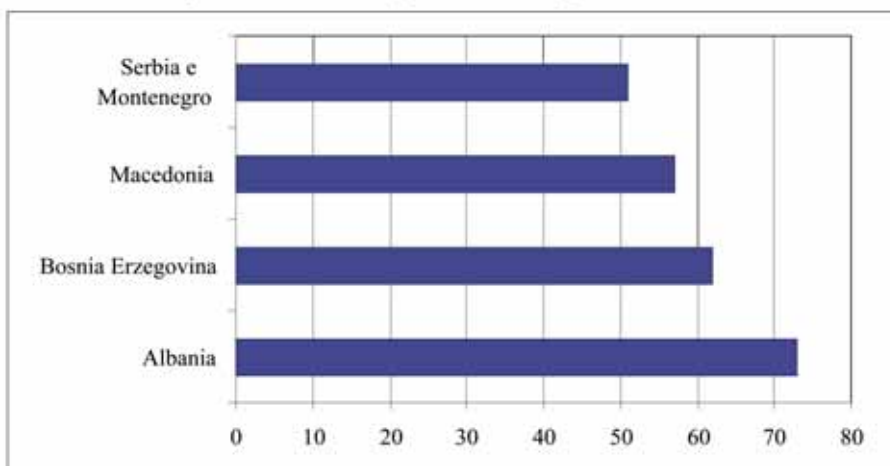
Tabella 1. Indicatori sull'attività d'impresa, per paesi selezionati

<b>Paese</b>	<b>Facilità dell'attività di impresa</b>	<b>Protezione dell'investitore</b>	<b>Esecuzione dei contratti</b>	<b>Gestione delle licenze</b>
<b>Albania</b>	<b>120</b>	<b>162</b>	<b>99</b>	<b>161</b>
<b>Bosnia Erzegovina</b>	<b>95</b>	<b>83</b>	<b>117</b>	<b>160</b>
<b>Macedonia</b>	<b>92</b>	<b>83</b>	<b>72</b>	<b>86</b>
<b>Montenegro</b>	<b>70</b>	<b>19</b>	<b>115</b>	<b>154</b>
<b>Serbia</b>	<b>68</b>	<b>60</b>	<b>76</b>	<b>157</b>

Fonte: World Bank Doing Business, 2006

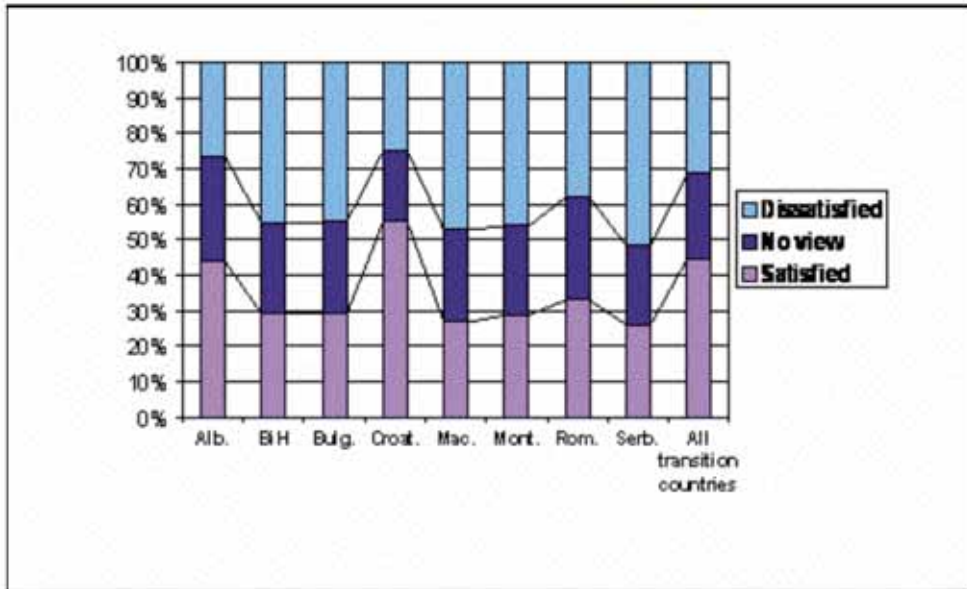
Grafico 7. Ostacoli al commercio internazionale nella regione

Percentuale di imprese che denunciano problematiche legate a dazi e norme commerciali



Fonte: BEEPS, 2005

Grafico 8. Livello di soddisfazione, per paese



Fonte: Basato su EBRD/World Bank "Life in transition Survey", 2006



---

## 4. IL FUTURO DEL MONDO ARABO: TENDENZE E FATTORI INTERNAZIONALI

*Roberto Aliboni*

### 1. L'instabilità della regione

L'occupazione dell'Iraq e l'abbattimento del regime iracheno di Saddam Hussein - basato sul dominio della minoranza sunnita del paese - è stato il fattore più destabilizzante che la regione abbia conosciuto dopo l'insediamento di Israele deliberato dall'ONU nel 1948 e quello del regime khomeinista in Iran nel 1979.

Fino all'insediamento del regime khomeinista, il problema palestinese e le ambizioni panarabe hanno costituito il principale e devastante fattore di instabilità della regione. Sebbene questo fattore non abbia più cessato da allora di esercitare il suo impatto destabilizzante e sia tuttora assai vivo, la sua intensità si è di gran lunga attenuata a misura che il panarabismo si è sfaldato e interessi "nazionali" e "moderati" hanno preso a prevalere nei maggiori paesi arabi. Il culmine di questa tendenza è stato raggiunto con il trattato di pace fra Israele e Giordania.

Il focolaio dell'instabilità si è trasferito invece nell'area del Golfo Persico come conseguenza dell'ascesa del regime islamico dell'Iran. In quest'area si sono avvicendate da allora tre grandi guerre: la guerra fra Iraq e Iran negli anni 1980, la guerra seguita all'occupazione del Kuwait nel 1990-91 e il complesso conflitto iniziato nel 2003 con l'occupazione dell'Iraq da parte della coalizione occidentale guidata dagli USA. Occorre aggiungere che, anche quando non c'è stata guerra aperta, la tensione è sempre stata molto alta, come nel decennio fra la guerra del 1990-91 e la caduta di Saddam Hussein. Inoltre, c'è un legame fra i con-



flitti dell'Asia centrale (Afghanistan, Kashmir) e quelli del Golfo assai intenso e diretto (di gran lunga più concreto di quello solo ideologico che esiste fra tutti questi conflitti e la Palestina).

Il conflitto aperto dall'abbattimento del regime di Saddam Hussein innalza in modo qualitativo il livello di instabilità della regione per molti motivi. Innanzitutto, perché ha colpito al cuore – e nessuno è oggi in grado di dire se una guarigione sarà possibile – il sistema degli stati formatosi con la caduta dell'impero ottomano e la colonizzazione e consolidatosi poi con l'indipendenza nazionale.

Dopo l'attacco di Al Qaida dell'11 settembre, l'amministrazione Bush si è innanzitutto preoccupata di contrastare l'ambiguità sunnita, in particolare saudita, verso il terrorismo jihadista (di stampo indubbiamente sunnita) nonché di mettere un termine alle inconcludenti politiche di stabilizzazione del Golfo basate sull'alleanza con l'Arabia Saudita e i paesi del CCG. Per fare ciò, sotto l'influenza dei neocons, l'amministrazione si è proposta di abbattere il regime iracheno e instaurare al suo posto una democrazia, nella quale del tutto naturalmente – secondo il pensiero neocon – lo storico ed arbitrario dominio della minoranza sunnita sarebbe stato sostituito dal legittimo governo della maggioranza sciita. Senonché le cose sono andate in tutt'altro modo. I baathisti, i nazionalisti e i jihadisti hanno oggettivamente costituito un blocco sunnita che rifiuta di essere spodestato dagli sciiti e attacca con violenza inaudita sia gli sciiti sia gli americani che di fatto ne sponsorizzano il potere. Questo attacco ha avuto il risultato di rinsaldare l'identità sciita e la solidarietà fra sciiti iracheni e iraniani, scatenando una guerra settaria non meno micidiale delle guerre etniche cui si è assistito nei Balcani. La disintegrazione che questa guerra intestina minaccia, appare ormai difficilmente contrastabile da misure politiche interne e da interventi militari esterni. Inoltre, tale disintegrazione non minaccia solo l'Iraq, bensì pressoché tutti gli stati e i regimi limitrofi con ripercussioni anche su quelli della regione non immediatamente confinanti.

Linee di frattura settarie ed etniche che gli stati successori dell'impero ottomano e degli imperi coloniali hanno cercato di cicatrizzare durante la loro esistenza – talvolta ormai non breve – rischiano di riaprirsi e di mettere in forse un ordine internazionale che nella regione è già stato indebolito ed eroso dagli *shocks* precedenti. Per questo, il conflitto in corso in Iraq, aperto dall'intervento USA del 2003, rischia di essere il terzo più devastante fattore di destabilizzazione della regione dopo quelli che abbiamo ricordato. Che cosa ci riserba il futuro?

## 2. Quale futuro?

La regione del Medio Oriente è costituita da stati prevalentemente autoritari, toccati da problemi strutturali di coesione politica e sociale oltre che spesso da grandi disuguaglianze di reddito. Le differenze fra questi stati sono notevoli, specialmente dal punto di vista dello sviluppo. La loro integrazione regionale è debole e, quando c'è, si realizza attraverso movimenti di immigrazione e di capitali, ma resta precaria non essendo fondata su nessuna misura istituzionale. Sul piano degli scambi le relazioni regionali restano irrilevanti o modeste.

In generale, negli ultimi venti anni il mondo arabo è figurato agli ultimi posti delle varie classifiche internazionali, sia politiche che economiche e sociali. Le prospettive non sono brillanti, anche se il riciclaggio della ricchezza dai paesi arabi ricchi a quelli meno ricchi o poveri funziona meglio che nel passato. Così, incentivata dai cattivi rapporti con gli USA dopo l'attacco dell'11 settembre, negli ultimi anni c'è stata una forte ondata di investimenti dai paesi più ricchi del Golfo a quelli del Mediterraneo, con effetti considerevoli. Nel complesso, tuttavia, le previsioni restano quelle di un avanzamento lento, faticoso e incerto, marcato da forti differenziazioni sub-regionali. Il futuro, dunque, non sembra riserbare una situazione molto favorevole per l'insieme della regione.

Le difficoltà del futuro arabo, da un punto di vista più strettamente politico e di sicurezza, dipendono da due fattori: (a) il carattere autoritario e tradizionale dei regimi politici, e (b) l'alto grado di conflittualità. Sebbene entrambi questi fattori abbiano origini endogene, la regione araba si distingue per l'alto livello di interferenza esterna di cui è oggetto. I conflitti della regione hanno tutti un'alta componente esterna, quando non sono chiaramente internazionalizzati. In relazione a tale forte penetrazione, anche il carattere autoritario dei regimi interni è in qualche modo legato a fattori esterni. Perciò, nel cercare di definire il futuro della regione (e di migliorarlo) occorre fare delle congetture sia sul futuro dei regimi politici che su quello dei conflitti, ma in entrambi i casi si deve tener conto che le due variabili sono altamente legate a fattori esterni che la regione non controlla.

C'è dunque una domanda cruciale al fondo dell'analisi relativa a questa regione che riguarda il suo rapporto con le altre regioni, in particolare con l'Occidente: perché questo rapporto è così intenso e conflittuale? Il futuro della regione dipende molto dalla politica internazionale. Perciò, la riflessione sulle radici del conflitto fra Occidente e mondo arabo-musulmano è determinate per risalire ai fattori che determinano il futuro

arabo - la conflittualità e il carattere autoritario dei regimi. In altri termini, i due nodi regionali che abbiamo appena indicato potranno sciogliersi solo se i fattori esterni che influiscono sulla regione e i rapporti internazionali che ne conseguono saranno normalizzati.

In conclusione, il futuro si presenta assai difficile a causa del persistere dell'autoritarismo all'interno e dei conflitti sia interni sia esterni, ma poiché queste due variabili sono largamente influenzate dai fattori internazionali, in realtà il futuro si presenta difficile innanzitutto per il persistere di rapporti internazionali particolarmente conflittuali.

Un'analisi di lungo periodo richiede dunque una risposta alla domanda che abbiamo sottolineato poco più sopra: quali sono i motivi di fondo del conflitto fra Occidente e mondo arabo e musulmano?

### 3. L'integrazione e disintegrazione degli stati arabi

A più breve distanza, le tendenze che sembra dover esaminare sono soprattutto tre: (a) il futuro dell'integrazione e disintegrazione politica degli stati arabi attuali; (b) il futuro del jihadismo; (c) il futuro dello sviluppo politico e sociale del mondo arabo.

L'analisi con la quale queste riflessioni sul futuro del mondo arabo sono state introdotte, già mette in luce il problema che si prospetta circa la struttura statuale di questo mondo. Mentre ci sono una serie di stati, soprattutto in Nord Africa, dotati di una solida profondità storico-istituzionale, come l'Egitto, il Marocco, la Tunisia e l'Algeria, gli altri non hanno ancora metabolizzato le divisioni e gli accorpamenti compiuti con la caduta dell'impero ottomano. Così, la nozione di Siria resta nell'ambiguità. Israele è ancora inadeguatamente riconosciuto nella regione e d'altra parte è a tutt'oggi un'entità statuale dai confini non determinati. La disintegrazione dell'Iraq è sotto gli occhi di tutti e, se essa dovesse compiersi, tutti gli stati vicini ne risentirebbero perché ognuno di essi sarebbe influenzato dalle realtà diverse da quelle degli stati attuali che covano sotto questa disintegrazione, siano esse settarie o etniche - la Turchia, la Siria e l'Iran, a causa dei curdi; l'Arabia Saudita, Bahrein e gli altri stati del CCG a causa degli sciiti; ancora l'Iran a causa degli arabi del Kuzestan; per non parlare dei rischi di sovversione sunnita, islamista e jihadista che riguarderebbero soprattutto Siria e Giordania (ma anche gli altri regimi).

Lo scenario di un rimescolamento delle frontiere degli stati attuali è estremo ma non impossibile. D'altra parte, quale che sia la prospettiva

(cambiamento delle frontiere o no) i fattori di instabilità che stanno alla base dello sfaldamento in corso sono operanti nella forma di guerre intestine ovvero fra stati e regimi. Esiste un rischio di formazione di stati "falliti". Questa tendenza è in via di accentuazione e non sembra possa essere contenuta o arrestata da fattori interni alla regione. Gli interventi esterni recenti hanno scatenato gran parte della tendenza e l'hanno aggravata. Solo un appropriato riorientamento della politica internazionale (con interventi in grado di riparare ai danni dei precedenti o con ritiri e astensioni dall'intervenire) possono contribuire ad arrestare la tendenza o contenere i suoi effetti. Al punto in cui si è arrivati, non è pensabile che questi interventi, anche se positivi, risolvano la questione in pochi anni. Se non interverrà un'adeguata riformulazione della politica internazionale nei confronti della regione, non c'è dubbio che questa andrà verso la disintegrazione e che gli effetti non mancheranno di propagarsi in qualche modo in Occidente e a livello internazionale.

#### 4. Il jihadismo

Il jihadismo è il risultato di una lunga evoluzione intellettuale e politica, in parte legata allo scontro del nazionalismi arabo e mussulmano in una partita con il colonialismo mai da loro considerata chiusa, in parte autonoma da questi sviluppi e tutta interna. Se dobbiamo credere alle analisi – largamente condivise – di Olivier Roy e Gilles Kepel, il jihadismo è l'espressione politico-ideologica di quella parte di mussulmani che continuano a credere nella necessità di fondare (o rifondare) la comunità transnazionale dei credenti – a cominciare dalla liberazione di quella occupata dagli infedeli – come entità statuale che li raccoglierebbe a livello sociale. In questa comunità credono anche masse di mussulmani che vivono sparsi nei più diversi paesi, in particolare in Occidente, e che vivono però la fede in modo pietistico e privato, integrandosi dal punto di vista sociale negli stati in cui vivono (tanto più facilmente quanto più questi sono liberali). Infine, una parte di mussulmani, dopo la fase di lotte degli anni 1980 e 1990, è pervenuta a scartare l'idea della comunità di credenti transnazionale fondata su uno stato a carattere islamico e ha deciso di battersi negli ambiti degli stati secolari in cui vive. Questi sono anche i mussulmani che, specialmente in alcuni paesi arabi del Mediterraneo (ma anche in Pakistan), hanno costituito dei partiti con programmi che molti analisti riconoscono come democratizzanti. Essi si battono contro i rispet-

tivi regimi autoritari. Accusano l'Occidente dell'appoggio che fornisce a tali regimi, ma non hanno verso gli occidentali un atteggiamento preconcetto, anzi è spesso aperto al dialogo.

L'ondata jihadista, con il seguito di terrorismo, attacchi suicidi e fanatismo, non è destinata ad essere sradicata dalla guerra globale al terrorismo scatenata dagli USA. Mentre alcuni interventi militari possono essere necessari (come in Afghanistan), la loro efficacia è condizionata ad una riconciliazione dei contrasti politici in corso fra Occidente e mondo arabo-musulmano e quindi a una convinta partecipazione dei musulmani e degli arabi alla lotta contro il terrorismo. L'intervento esterno salda le diverse parti musulmane in una solidarietà di fondo contro tale intervento. È anche condizionata all'appoggio occidentale ai partiti politici religiosi a carattere democratizzante, piuttosto che alla stabilità che provvedono i regimi filo-occidentali ma autoritari. Anche qui, è dunque il fattore esterno che deve essere modificato perché possa modificarsi e venire infine meno la tendenza jihadista nella sua virulenza attuale.

Il jihadismo è ovviamente un fattore di terribile ritardo e instabilità per il mondo arabo-musulmano. Più che di un'urgente vittoria c'è bisogno di un urgente riorientamento delle politiche estere e di sicurezza.

## **5. Gli ostacoli al cambiamento e alla modernizzazione: i fattori endogeni**

L'evoluzione politico-sociale del mondo arabo è dal 2002 egregiamente seguita dalla pubblicazione annuale dello Arab Human Development Report edito dallo UNDP, al quale rinviamo. La tesi di fondo del team, interamente arabo, che redige il rapporto è che, da un lato, esiste una forte correlazione negativa fra lentezza dello sviluppo sociale e assenza di istituzioni politiche democratiche nei paesi arabi; dall'altro, questa correlazione negativa persiste perché persiste l'interferenza negativa esterna di cui abbiamo già parlato. La redazione del Rapporto è convinta, come la maggior parte degli intellettuali – anche liberali – del mondo arabo-musulmano, che il ritardo nello sviluppo sociale del mondo arabo non si deve addebitare a fattori culturali intrinseci ma alle condizioni avverse in cui le società arabe si trovano ad affrontare il passaggio alla modernità. Anche in questa più specifica valutazione c'è un giudizio negativo sull'interferenza esterna e, per contro, una rivendicazione di autonomia nell'affrontare, nel tempo e nelle condizioni dovute, il cambiamento e la modernizzazione.

In conclusione, il mondo arabo è soggetto a fattori endogeni che ne ritardano il cambiamento e la modernizzazione. Ciò lo tiene in coda allo sviluppo in termini mondiali e ne ostacola la globalizzazione. Le tendenze che si sono affermate negli ultimi anni, in particolare l'indebolimento delle compagini statali, potrebbe aggravare questa situazione e portare anche all'emergere di qualche stato "fallito". La caratteristica di questo andamento negativo è l'alta implicazione in esso di fattori internazionali, il cui cambiamento è incerto e, comunque, non può essere rapido.

## CAPITOLO 4

## APPENDICE\*

Tabella 1. Indicatori macroeconomici dell'area MENA\* 2005-2007

	2005	2006	2007
<b>PIL (crescita %)</b>	5,5	5,5	5,4
<b>Inflazione (%)</b>	6,1	7,4	8,2
<b>Saldo partite correnti (%PIL)</b>	16,5	16,2	9,6
<b>Bilancia commerciale (miliardi US \$)</b>	258,8	306,4	221
<b>Debito estero totale (%PIL)</b>	35,5	30,9	28,8
<b>Export di beni e servizi (%PIL)</b>	48,2	47,6	44,5
<b>Import di beni e servizi (%PIL)</b>	32,1	32,2	33

Fonte: EIU

\*Algeria, Bahrain, Egitto, Iran, Iraq, Israele, Giordania, Kuwait, Libano, Libia, Marocco, Oman, Qatar, Arabia Saudita, Sudan, Siria, Tunisia, EAU, Yemen

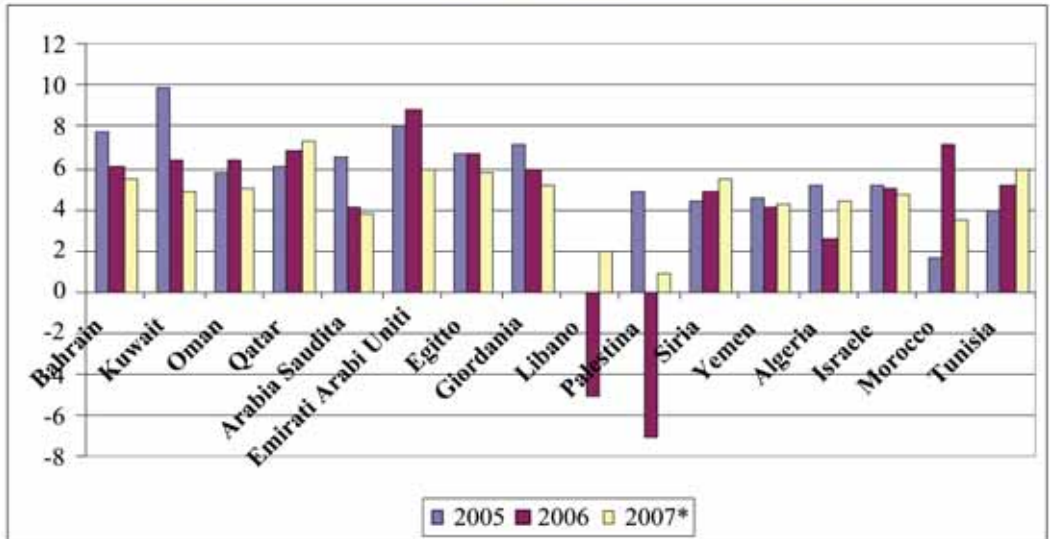
Tabella 2. Indicatori macroeconomici dei paesi dell'area 2004-2006

	Inflazione (%)			Saldo Partite Correnti (% PIL)			Debito pubblico totale (%PIL)		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
<b>Algeria</b>	3,6	1,6	2,2	13,1	20,7	24,4	36,6	28,4	22,6
<b>Egitto</b>	17,3	9,7	3,9	4,3	3,2	0,8	109,9	112,5	114,1
<b>Israele</b>	-0,4	1,3	2,4	2,6	2,9	5,2	100,9	97	89
<b>Giordania</b>	3,4	3,5	6,3	0,00	-17,8	-16,0	88,5	82,8	72,4
<b>Libano</b>	1,7	-0,7	5,6	-15,8	-11,7	-6,8	168	180	179
<b>Marocco</b>	1,5	1	3,3	1,9	1,7	3,9	58,8	62,7	57
<b>Siria</b>	4,4	7,2	5,6	3	0,8	-1,2	...	...	...
<b>Tunisia</b>	3,6	2	3,9	-2,0	-1,0	-2,8	60,9	57,3	55,6

Fonte: IMF, EIU

\* A cura della Redazione del Global Outlook

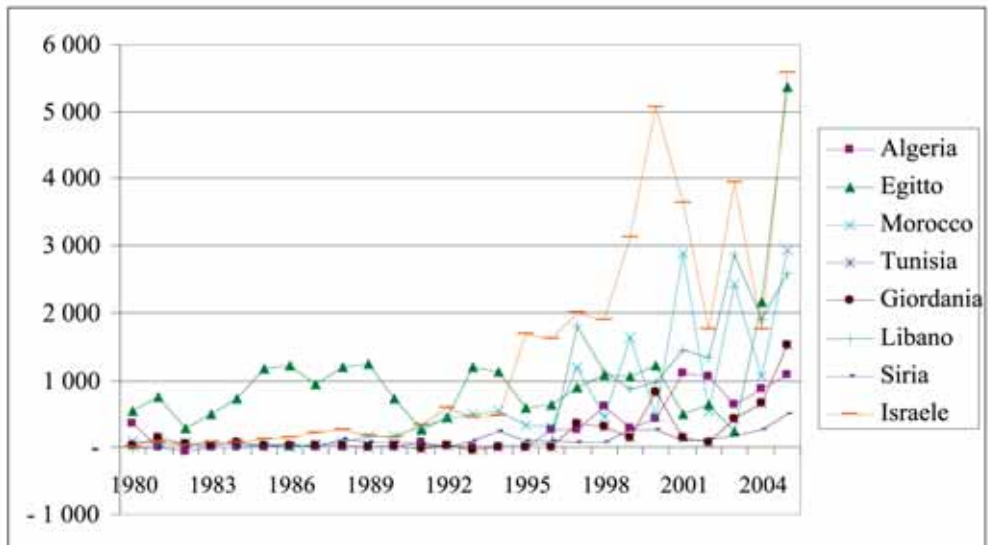
Grafico 1. Tassi di crescita del PIL (% annuale) nell'area MENA



\*stime ESCWA

Fonte: Nostra elaborazione su dati ESCWA, 2007 e per i dati di Algeria Israele Morocco Tunisia IMF

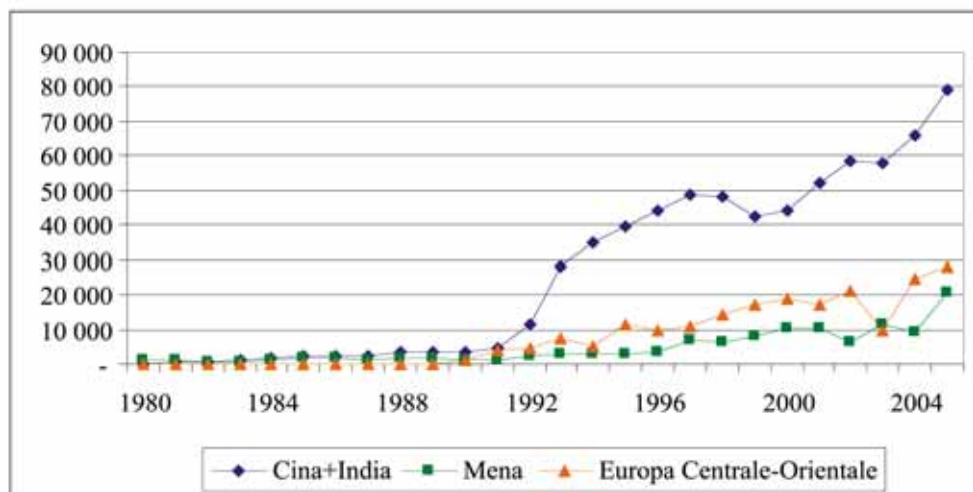
Grafico 2. Flussi di IDE in ingresso nell'area MENA (1980-2005)  
Milioni di US \$



Fonte: Nostra elaborazione su dati UNCTAD



Grafico 3. Flussi di IDE in ingresso nell'area MENA, Europa centrale-orientale e Cina e India\*(1980-2005) Milioni di US \$



\*Europa centrale-orientale= Ungheria, Rep. Ceca, Polonia, Slovacchia, Slovenia

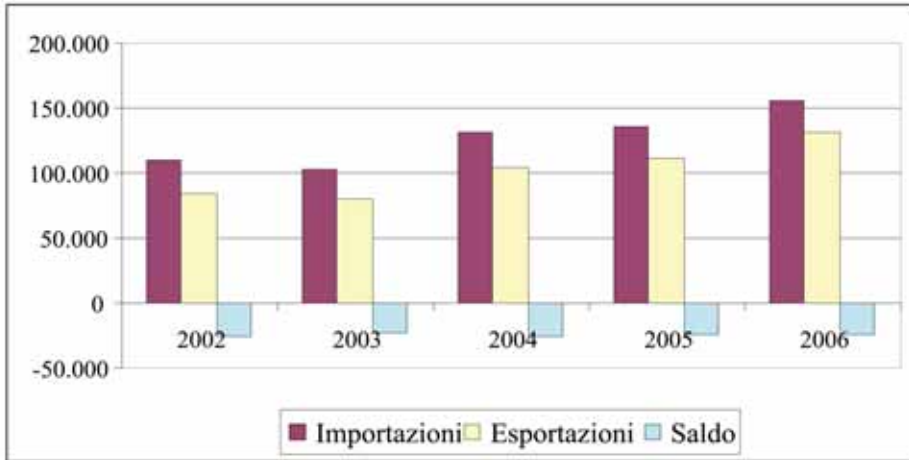
Fonte: Nostra elaborazione su dati UNCTAD

Tabella 3a. Scambi commerciali totali dell'area MENA\* con il Mondo

Anno	Importazioni	Variazione % annua	Esportazioni	Variazione % annua	Saldo	Import + Export
2002	109.642		84.161		-25.481	193.804
2003	103.442	-5,7	80.596	-4,2	-22.846	184.038
2004	130.766	26,4	104.938	30,2	-25.828	235.704
2005	136.354	4,3	111.718	6,5	-24.637	248.072
2006	156.196	14,6	131.923	18,1	-24.273	288.120
Crescita media annuale		9,3		11,9		10,4

Fonte: EUROSTAT, Comext, 2007

Grafico. 4a Scambi commerciali totali dell'area MENA\* con il Mondo



Fonte: EUROSTAT, Comext, 2007

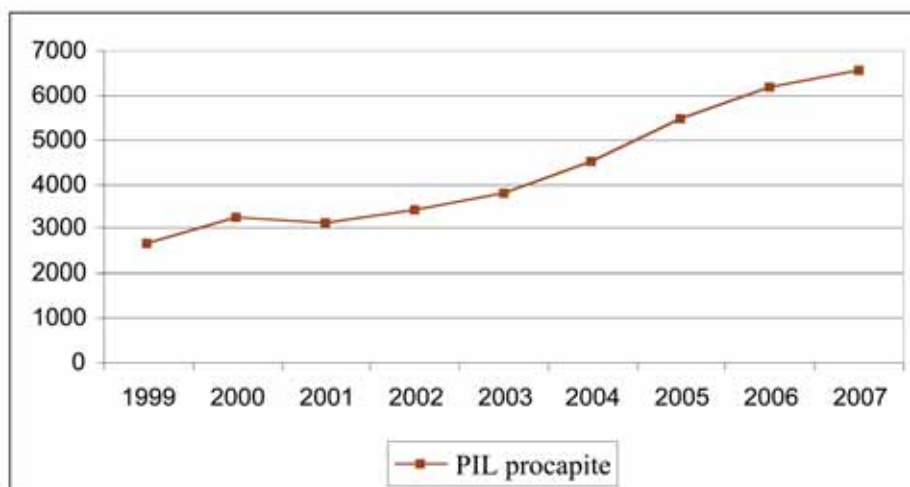
\*Comprende i seguenti Paesi: Algeria, Cisgiordania-Gaza, Egitto, Israele, Libano, Marocco, Siria e Tunisia

Tabella 4. Principali indicatori macroeconomici della penisola arabica e Golfo\*

	2005	2006	2007
<b>PIL (crescita %)</b>	6,3	5,9	5,1
<b>Saldo partite correnti (%PIL)</b>	22,3	22,7	13,8
<b>Bilancia commerciale (miliardi US \$)</b>	252,3	293,6	222,6
<b>Debito estero totale (%PIL)</b>	29,2	25,5	23,6
<b>Export di beni e servizi (%PIL)</b>	52,9	51,3	46,8
<b>Import di beni e servizi (%PIL)</b>	29,3	29,3	29,3

Fonte: EIU

Grafico 6. Evoluzione del PIL pro-capite dei Paesi della Penisola Arabica e del Golfo\*(1999-2007)



Fonte: EIU

\* Paesi del Golfo: Bahrain, Iran, Iraq, Kuwait, Oman, Qatar, Arabia Saudita, EAU, Yemen

Tabella 5b. Scambi commerciali del Consiglio di Cooperazione del Golfo\* con il Mondo(Milioni di euro)

Anno	Importazioni	Variazione % annua	Esportazioni	Variazione % annua	Saldo	Import + Export
2002	107.033		154.724		47.691	261.758
2003	105.818	-1,1	161.022	4,1	55.205	266.840
2004	120.563	13,9	193.120	19,9	72.557	313.683
2005	160.407	33	266.362	37,9	105.955	426.769
2006	187.087	16,6	321.892	10,8	134.804	508.979
Crescita media annuale		15		20,1		18,1

Fonte: EUROSTAT, Comext, 2007

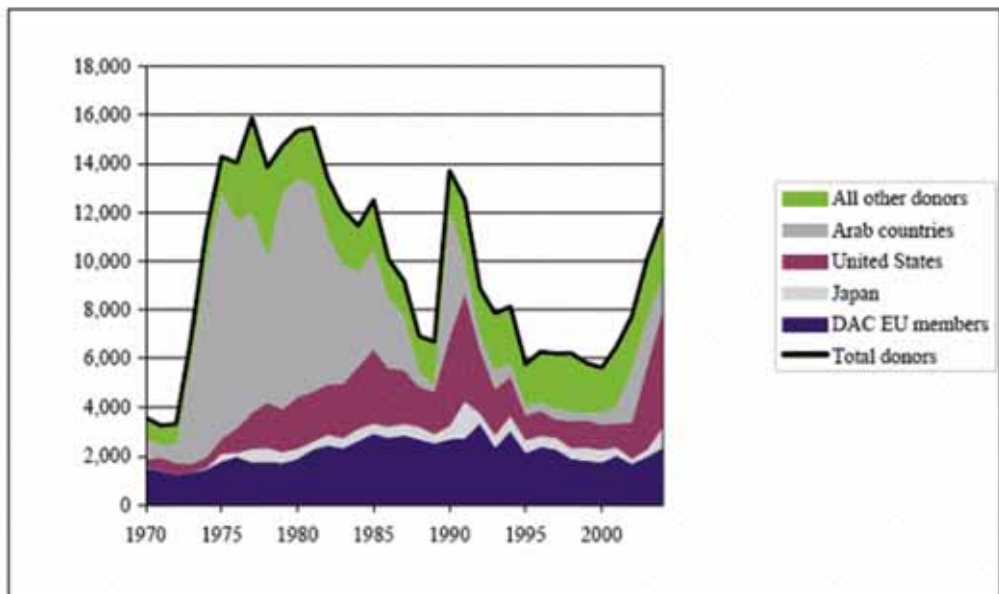
Grafico 7b. Scambi commerciali del Consiglio di Cooperazione del Golfo\* con il Mondo



Fonte: EUROSTAT, Comext, 2007

\*Bahrain, EAU, Oman, Qatar, Saudita, Kuwait

Grafico 8. Flussi di APS-ODA verso la regione araba



Fonte: ESCWA, 2007

Nota: La categoria "all other donors" include le organizzazioni multilaterali



---

## 5. LE MULTINAZIONALI DEI PAESI EMERGENTI: UNA NUOVA GEOGRAFIA DEGLI INVESTIMENTI INTERNAZIONALI?

*Andrea Goldstein\**

### 1. Perché si parla di multinazionali emergenti?

L'acquisto del gruppo franco-spagnolo-lussemburghese Arcelor da parte di Mittal per dar vita alla principale impresa siderurgica mondiale ha suscitato un acceso dibattito in Francia e altrove in Europa. Molti vi vedono la prova che il "capitalismo del Sud", di cui Mittal sarebbe emblematico, è pronto ad assaltare i gangli cruciali dell'industria occidentale. In realtà Mittal Steel è un gruppo veramente globale, controllato all'88% da un cittadino indiano che vive a Londra da più di 20 anni e i cui due figli siedono nel consiglio d'amministrazione accanto ad un altro indiano, ad un mauriziano di origine indiana e a quattro nordamericani (uno dei quali messicano). Ha stabilimenti in 14 paesi – ma non in India!! – e un management, questo sì, ancora fortemente indiano.

Se Mittal Steel non è pertanto una vera e propria multinazionale di un paese emergente, ma rappresenta piuttosto in modo simbolico l'attuale fase della globalizzazione, questo non vuol dire che gli equilibri del capitalismo mondiale non stiano cambiando. Nel settore delle tecnolo-

---

\* Questa nota sintetizza alcuni degli argomenti presentati in Andrea Goldstein (2006), *Emerging Multinationals in the Global Economy*, Palgrave, che contiene ampie referenze bibliografiche. Ringrazio Federico Bonaglia, Luisa Dolza e Lucia Piscitello per gli utili suggerimenti ad una versione preliminare, nonché quelli della redazione di [www.lavoce.info](http://www.lavoce.info) (che ha pubblicato un breve contributo dallo stesso tema il 10 Marzo 2006) ma rimango unico responsabile per ogni eventuale inesattezza. In particolare, le opinioni espresse in questo contributo non riflettono necessariamente le posizioni dell'OCSE e del Centro di Sviluppo dell'OCSE.

gie dell'informazione e delle telecomunicazioni, in particolare, la cinese Lenovo ha rilevato la divisione personal computer dell'IBM; l'egualmente cinese TCL ha creato joint ventures con due gruppi francesi (Alcatel e Thomson) per i telefoni cellulari e le televisioni digitali; la stessa Thomson ha ceduto i propri stabilimenti di televisori tradizionali all'indiana Videocon e la BenQ di Taiwan ha acquisito la divisione di telefonia cellulare della Siemens. In tutti questi casi, alla cessione di attivi fissi è corrisposto l'acquisto da parte del gruppo occidentale di una partecipazione rilevante nella compagine azionaria della multinazionale emergente.

In più, nell'inverno 2006 si è giocata un'altra battaglia borsistica che ben simboleggia questa rivoluzione. Gli operatori dei porti di Dubai e Singapore, ambedue controllati dai rispettivi governi, si sono contesi il controllo di Peninsular & Oriental (P&O), gruppo britannico le cui origini rimontano al 1837 – la Peninsular Steam Navigation Company che assicurava i collegamenti marittimi tra l'Inghilterra, il Portogallo e la Spagna. L'esplosione del commercio con l'Asia, e con la Cina in particolare, ha motivato l'interesse di Dubai Ports World e PSA International ad acquisire P&O e competere con il maggior operatore portuario mondiale, Hutchinson di Hong Kong. Quando l'operatore degli Emirati ha convinto gli azionisti di P&O ad accettare la sua offerta, si è trovato di fronte l'opposizione di membri influenti del Campidoglio, timorosi che a soffrirne fossero gli standard di sicurezza dei porti gestiti da P&O negli Stati Uniti e, soprattutto, decisi a far valere le proprie ragioni di fronte all'amministrazione. Come è noto, già nell'estate 2005 grande rilievo avevano ricevuto due operazioni lanciate da gruppi cinesi negli Stati Uniti – l'offerta formale lanciata dalla CNOOC per la compagnia petrolifera Unocal e l'interesse della Haier per la Maytag, proprietaria del marchio Hoover's di elettrodomestici. Nessuna di queste operazioni ha avuto successo, anche in questo caso per motivi innanzitutto politici, ma è diffusa l'impressione che esse non siano state che un assaggio di ciò che potrebbe avvenire nei prossimi anni, soprattutto se l'apprezzamento del renminbi nei confronti del dollaro aumenterà il potere d'acquisto delle multinazionali cinesi<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Su quest'ultimo aspetto, vd. Rohatyn, Felix G. (2006), *Menaces sur le capitalisme américain*, Le Monde, 12 maggio.

## 2. In cosa consiste?

Anche se passato a lungo inosservato, il fenomeno non è completamente nuovo – i primi investimenti esteri argentini ebbero luogo più di un secolo or sono e alcuni di questi gruppi (Alpargatas, Bunge & Born) trasferirono successivamente il centro delle proprie operazioni in Brasile. Per altre multinazionali, per esempio indiane e brasiliane, che già operavano internazionalmente negli anni Settanta, il vantaggio relativo era costituito dalla capacità di adattarsi a contesti caratterizzati da infrastrutture e istituzioni scadenti, quando non assenti del tutto, e da abbondanza di lavoro poco qualificato e scarsità invece di capitali e di personale tecnico. Tata, che in India crebbe al riparo dalla concorrenza internazionale, decise di investire in mercati, come l’Africa orientale e Sri Lanka, in cui numericamente importante era la popolazione di origine indiana. Produttori di rame come la cilena Codelco e la zambese ZCCM e di greggio come la venezuelana PDVSA e la kuwaitiana KPC investirono in Europa per assicurare uno sbocco per le proprie materie prime. Ma fino agli anni Novanta, nessuna “multinazionale emergente” poteva sostenere la concorrenza internazionale sulla base di competenze e risorse inimitabili – i “vantaggi di proprietà” del paradigma eclettico di Dunning.

Il quadro è cambiato a partire dall’emergere d’imprese che in un lasso di tempo relativamente breve sono invece riuscite a realizzare la transizione da multinazionali di nicchia a “giocatori globali”. La coreana Samsung, che prima della crisi del 1997 operava soprattutto come terzista per marchi occidentali di elettrodomestici e televisori, è ora uno dei protagonisti assoluti del mercato della telefonia e dell’audio-visivale, con stabilimenti in Cina e altrove, centri di ricerca e sviluppo in Europa e negli Stati Uniti e un marchio conosciuto ovunque nel mondo. La messicana Cemex ha fatto scuola per la sua abilità nell’adottare Internet nella gestione della catena del valore per un prodotto standard come il cemento. Altri esempi sono Acer Group di Taiwan, Li & Fung di Hong Kong, l’indiana Ispat International (progenitrice di Mittal Steel), la brasiliana Embraer. In molti di questi casi l’innovazione strategica ed organizzativa è una fonte primaria di vantaggi concorrenziali, come lo sono stati tradizionalmente la ricerca e sviluppo oppure il marchio commerciale.

Se non c’è dubbio che gli investimenti diretti esteri (IDE) dei paesi emergenti rappresentino un fenomeno importante dell’attuale fase della globalizzazione, le statistiche mettono in mostra forte volatilità. Sia pur con le precauzioni necessarie date le gravi lacune di cui i dati sugli investimenti internazionali soffrono notoriamente, le statistiche UNCTAD



consentono di sintetizzare le tendenze per l'ultimo decennio (Grafico 1). In termini assoluti l'aumento è stato senza dubbio significativo – la media annuale è passata da meno di 52 miliardi di dollari nel 1992-98 a più di 144 miliardi nel 2000. Nello stesso periodo, i flussi globali di IDE sono peraltro esplosi e di conseguenza la partecipazione dei paesi in via di sviluppo si è ridotta dal 13,6% nel 1992-98 al 8,59% nel 1999-2003, prima di risollevarsi a 11,78% nel 2004. Queste considerazioni non diminuiscono tanto l'importanza del fenomeno in esame, quanto piuttosto enfatizzano l'accelerazione dell'integrazione a livello di investimenti tra i paesi OCSE negli anni Novanta, guidata dalle operazioni di fusione ed acquisizione. L'Asia emergente guida la classifica, con flussi annuali che sono grosso modo pari a quelli che si registravano a livello mondiale due decenni fa. A grande distanza si trova l'America Latina mentre nel resto del mondo solo il Sud Africa esprime volumi significativi di investimenti verso l'estero, tanto da rappresentare la prima fonte di tali flussi in molti paesi del continente.

I paesi asiatici continuano ad essere i principali emittenti. Le cosiddette Tigri – Corea, Hong Kong, Singapore e Taiwan<sup>2</sup> – hanno rappresentato quasi il 61% del totale degli IDE delle economie emergenti e in transizione nel 1992-98 ed il 59% nel 2000-04. Se si aggiunge la Cina, i cinque principali paesi investitori in Asia hanno pesato per quasi il 75 per cento del totale nel 2004. Simmetricamente, le imprese di Singapore hanno allocato il 36,3 % di propri investimenti totali nel 2001-03 ai mercati esteri; Hong Kong vi ha inviato il 28,2%; e Taiwan il 10,5%. Per tutti e tre, e soprattutto per le ultime due economie, gran parte dei flussi di IDE è andato in Cina. Grande attenzione è notoriamente richiesta nell'esaminare i dati cinesi, visto che una parte importante degli IDE provenienti da Hong Kong e, in minor misura, Singapore e Taiwan, corrisponde in realtà al cosiddetto round-tripping. In presenza di fattori distorsivi di varia natura, tra cui l'esistenza di un trattamento fiscale favorevole e maggior protezione per gli investimenti esteri rispetto a quelli locali, esistono incentivi forti ad "etichettare" un investimento come straniero. Anche quando in realtà chi investe è un'impresa cinese, questa trova infatti convenienza nel inviare fondi nei paesi limitrofi per poi reinvestirli in Cina continentale. La Russia è un'altra importante fonte di IDE "del Sud", con una forte concentrazione nello sfruttamento di risorse naturali (Gazprom, Lukoil) e nella metallurgia (RusAl, Severstal, Evraz). Anche in questo caso, una

<sup>2</sup> I cui nomi ufficiali sono Hong Kong (China) e Taiwan Province of China, qui abbreviati per convenienza.

parte degli investimenti corrisponde in realtà a round-tripping e la piazza finanziaria attraverso cui transitano i corrispondenti flussi è Cipro – al punto che questo paese sarebbe attualmente il maggiore investitore estero in Russia e uno dei maggiori in vari paesi dell'Europa orientale. Imprese originarie di altre economie in transizione hanno recentemente iniziato ad investire all'estero, anche in Europa occidentale a seguito dell'allargamento. Per esempio la polacca Unimil è diventata la maggiore produttrice europea di profilattici attraverso l'acquisto di una società tedesca di cui era inizialmente terzista.

Per quanto riguarda l'America Latina, regione in cui si trova traccia di consistenti investimenti transfrontalieri già nella prima parte del XX secolo, a essa corrisponde attualmente una quota molto più modesta. Dal 1992 ad oggi, le sei principali economie latinoamericane – tra le quali spicca il Cile, sebbene questo paese sia il più piccolo in termini demografici – hanno mantenuto una partecipazione costante dell'ordine del 10%.

Infine, per quanto attiene il Sud Africa i dati riflettono la decisione di molti dei gruppi tradizionali, soprattutto nel settore minerario, di trasferire la propria principale quotazione borsistica da Johannesburg a Londra, nonché l'operazione di reverse takeover che ha visto protagoniste De Beers e Anglo-American. La storia e la natura delle multinazionali sudafricane è del resto particolarmente complessa. SABMiller, per esempio, ha domicilio legale in Gran Bretagna, con un dual listing a Londra e Johannesburg; la maggior parte dei manager sono tuttora sudafricani, anche se è difficile sapere dove questi individui risiedano; il maggiore azionista (Altria) è americano ed il secondo (la famiglia Santo Domingo) è colombiano.

I dati di stock di IDE evidenziano un quadro leggermente diverso. La quota globale dei paesi in via di sviluppo si è ridotta drasticamente a seguito della crisi del debito, da 13,33% nel 1982 ad un minimo di 7,73% nel 1991. La loro partecipazione è cresciuta considerevolmente nel resto del decennio, raggiungendo un picco nel 1997 a 15,20%, prima di ridiscendere un'altra volta a 10,75% nel 2003 e 10,80% nel 2004. Misurato in termini di incidenza sulla formazione lorda di capitale fisso, l'investimento estero di alcuni paesi in via di sviluppo è finanche superiore a quello dei paesi industrializzati – pari al 36% a Singapore (2001-2003), al 7% in Cile e al 5% in Malesia, a fronte del 7% degli Stati Uniti, al 4% della Germania o al 3% del Giappone.

Se quella attuale è convenzionalmente definita come l'era della globalizzazione, i flussi di IDE mantengono tuttora un forte profilo

regionale. Nel caso delle economie emergenti e in transizione, i dati differiscono in termini di natura, copertura e affidabilità e le conclusioni che se ne possono trarre sono pertanto solo indicative. Tuttavia, è possibile identificare una serie di tendenze. Le imprese coreane e russe hanno investito massicciamente nelle proprie rispettive vicinanze, vuoi per trarre beneficio da alti tassi di crescita e grandi potenzialità per l'esportazione (le coreane in Cina e nei paesi dell'ASEAN), vuoi per accedere a risorse naturali e sfruttare la comunanza storica, linguistica e/o culturale (le russe nelle ex-repubbliche sovietiche). Le blue chips sudafricane, al contrario, hanno investito soprattutto sui mercati europei, anche se questo è in parte un artificio contabile legato alla quotazione londinese. Il paradosso è che a fronte della relativa riluttanza ad investire nel resto dell'Africa, in molti paesi di questo continente alle imprese sudafricane corrisponde una parte importante, se non dominante, degli IDE in entrata. Le imprese cinesi hanno investito soprattutto nella ricerca di materie prime – petrolio, prodotti minerari e foreste – in Africa ed in America Latina, oltre che in Australia. Infine, i paradisi fiscali – principalmente nei Caraibi e nel Pacifico, ma anche in giro per l'Europa (le Isole della Manica, Cipro, Gibilterra, Liechtenstein e Madeira) – rappresentano una parte assai sostanziosa degli IDE, in particolare nel caso del Brasile, della Russia e di Singapore.

La modesta qualità dei dati sui flussi finanziari, nonché la limitata significatività che essi hanno nel descrivere un fenomeno – la globalizzazione della produzione attraverso le attività delle imprese multinazionali – che è di natura innanzitutto reale fanno preferire i cosiddetti *activities data* come strumento analitico. Sfortunatamente dati di questo tipo vengono prodotti soltanto in un numero limitato di economie emergenti (Brasile, Singapore, Taiwan). È pertanto necessario ricorrere ai dati d'impresa per acquisire una conoscenza più approfondita, anche se problemi metodologici di ordine differente si pongono comunque.

La classifica annuale dell'UNCTAD delle venti maggiori imprese transnazionali con sede in economie emergenti e in transizione (Tabella 2) mette in evidenza il predominio asiatico (14 imprese nel 2003), l'importanza del settore energetico (5 imprese) ma anche dell'elettronica (le due imprese coreane) e della telefonia (due pure players e Hutchinson Whampoa che è un gruppo diversificato ma con una prevalenza del business della telefonia). Del resto quest'ultimo è un settore in cui l'incidenza relativa delle operazioni che vedono protagonisti investitori emergenti è particolarmente alta. In particolare, nella telefo-

nia gli investimenti Sud-Sud hanno rappresentato il 49% degli investimenti esteri in Africa sub-Sahariana ed il 48% in Nord Africa e Medio Oriente nel periodo 1990-2003. Da ciò l'emergere di compagnie telefoniche come la sudafricana MTN (che ad aprile 2006 ha rilevato Celtel) e l'egiziana Orascom.

Il turnover è ampio – solo 7 delle venti principali imprese nel 2003 erano già presenti nella classifica del 1993 – anche se ciò è in parte dovuto a problemi metodologici. In particolare, i dati necessari per costruire l'indicatore non sono sempre disponibili per le imprese cinesi, mentre la scomparsa di PDVSA dal ranking 2003 è dovuto a motivi di presentazione dei conti da parte della compagnia petrolifera venezuelana. Sempre i dati d'impresa mettono in evidenza anche un altro fenomeno significativo, e cioè il convergere del grado di "transnazionalità" (misurato dall'UNCTAD come la media semplice dell'incidenza delle vendite, degli attivi patrimoniali e dell'occupazione all'estero sul totale per ciascun indicatore) delle principali multinazionali emergenti verso i valori che caratterizzano le principali imprese mondiali tout court (Grafico 2). Il gap era abbastanza ampio nel 1993 e si è andato riducendo progressivamente, soprattutto nei primi anni del XXI secolo. In compenso, la struttura di *corporate governance* di questi gruppi permane poco internazionalizzata, sia a livello di direzione, sia a livello di consiglio d'amministrazione.

### 3. Cosa significa per l'Italia?

Proprio l'Italia, che soffre di notori problemi di attrattività per gli investitori internazionali, sembra essere diventata negli ultimi tempi una destinazione importante per le multinazionali emergenti. Nel 2005, in particolare, Naguib Sawiris, proprietario dell'egiziana Orascom e novantesimo uomo più ricco del mondo secondo la classifica di Forbes, ha comprato Wind, mentre la Lucchini è passata nelle mani del gruppo russo Severstal. Il gruppo indiano Videocom ha rilevato gli impianti per i tubi catodici della Thomson ad Anagni in provincia di Frosinone. Per lo storico gruppo motociclistico Benelli di Pesaro, la cui cessione ad un ventiquattrenne miliardario russo sembrava conclusa a luglio 2005, si è fatto avanti un gigante dell'industria cinese, Quinjiang Motor Group, che ne ha finalmente rilevato il controllo a settembre. Queste operazioni fanno seguito a quelle che alcuni anni fa avevano visto la privatizzazione della Dalmine a beneficio del gruppo Techint (argentino, anche se con forti relazioni con l'Italia) e del Lloyd Triestino da parte della

Evergreen di Taiwan<sup>3</sup> e la cessione della Peroni a South African Breweries (ora SABMiller). La stampa ha anche riportato voci più o meno fondate di un interesse del gruppo russo Gazprom per il Gruppo Hera e della Istithmar di Dubai per Alitalia.

Cosa cercano questi investitori in Italia e cosa possono offrire al nostro Paese? Più in particolare, in che misura le loro strategie e le conseguenze che esse producono sono differenti da quelle degli investitori diciamo “tradizionali”? Trovare risposte a queste domande invero fondamentali è per il momento compito arduo, perché la casistica rimane ridotta e l'esperienza è recente. Secondo Italia Multinazionale, al 1 gennaio 2005 l'occupazione in società controllate da investitori residenti nelle 21 principali economie emergenti era pari a 15.548 persone (1,55% del totale per società controllate da investitori esteri), di cui un terzo corrisponde al gruppo Techint. Per il momento meglio quindi rinunciare ad ogni ambizione di esaustività e delineare semplicemente l'esperienza di quattro di questi gruppi.

Nel caso Lucchini, leader europeo nella produzione di acciai lunghi, a seguito di un aumento di capitale il gruppo guidato da Alexey Mordashov è diventato il socio di maggioranza con il 62% del capitale, mentre alla famiglia Lucchini è rimasto il 29%<sup>4</sup>. Il resto è nelle mani delle banche e dei soci finanziari (Capitalia, Mediobanca, Fidia, Alleanza e Mps) che hanno sostenuto la Lucchini, da tempo in difficoltà finanziarie. L'acquirente russo si è mosso su base opportunistica per accedere al mercato italiano, riducendo la propria esposizione a quello domestico, ed acquisire nuove competenze. In particolare, l'impianto di Lovere Sidermeccanica, che produce acciaio per l'industria ferroviaria, può contare su un know-how molto importante. Questo tipo di attività non corrisponde al profilo tipico di Severstal, ma presenta ovvie implicazioni e sinergie con il mercato russo, dove c'è necessità di un miglioramento nelle infrastrutture ferroviarie. Per quanto riguarda lo stabilimento di Piombino, che non ha bisogno di grandi investimenti, l'obiettivo sarà

<sup>3</sup> Nel 1994, in occasione della privatizzazione di Ilva Laminati Piani (che deteneva la società mineraria Sesa Goa-SGL), il gruppo indiano Essar acquisì una partecipazione di minoranza, poi dismessa.

<sup>4</sup> I Lucchini tra due anni potranno vendere la propria quota sul mercato, se la Severstal deciderà di collocare la controllata italiana in Borsa, oppure direttamente ai russi che la potranno pagare con i titoli della casa madre, già quotata in Russia. Un altro produttore siderurgico russo, Evraz, è presente in Italia a seguito dell'acquisto della Palini e Bertoli di San Giorgio di Nogaro (in provincia di Udine), mentre il gruppo ucraino Dombass si è associato a Duferco per investire a Milazzo.

quello di incrementare la produttività e di minimizzare i costi<sup>5</sup>. Sul fronte occupazionale, la nuova proprietà è intenzionata a mantenere attivi gli stabilimenti italiani, ma tra i sindacati, tenuti completamente all'oscuro del passaggio di controllo, serpeggia una certa diffidenza.

Diversa l'esperienza del gruppo cinese Haier, che ha stabilito la propria sede europea a Varese nel febbraio 2002 e ha rilevato nel 2004 la padovana Meneghetti, specializzata nella produzione di frigoriferi. La decisione di Haier di investire in Europa è frutto della forte volontà del management cinese di espandersi per affrontare nuovi mercati e dell'opera di Frans Jamry, olandese venuto a lavorare per Philips a Varese nel 1964 (ai tempi dell'acquisizione della Ignis) e che successivamente ha fondato la Mares, una società di servizi per le aziende operanti nel campo degli elettrodomestici<sup>6</sup>. Nel 1998 Haier e Mares decisero di costituire una joint-venture per distribuire i prodotti della prima attraverso la capillare rete di filiali Mares in diversi paesi in Europa. Per la sede continentale, Haier ha scelto l'Italia – per l'ambiente industriale dinamico e ricco di capitale umano altamente specializzato, ma non saturo come ad esempio la Svizzera ed i Paesi Bassi – e Varese – in cui la presenza della Whirpool, che vi ha insediato il proprio quartier generale e ha aperto uno dei suoi più grandi stabilimenti, ha creato le condizioni per un polo di attrazione e di eccellenza in questo specifico settore, competitivo in tutti gli elementi della filiera produttiva. In più Varese è stata preferita al Mezzogiorno in virtù di costi di trasporto inferiori ed al Veneto per la presenza di un efficiente sistema di collegamento aereo con la Cina.

Nel medio periodo Haier ha intenzione di trasferire progressivamente verso l'Italia non solo la progettazione dei nuovi prodotti ma anche la definizione della strategia e la gestione del marchio, quantomeno per l'Europa. In compenso la Haier ha incontrato maggiori problemi nella gestione dello stabilimento Meneghetti di Campodoro. Nell'estate 2004 la Haier finì alla ribalta delle cronache per la zuffa che aveva avuto per protagonisti il direttore ed il delegato sindacale della Fiom. Dopo aver denunciato più volte l'incapacità del management, quest'ultimo era stato sospeso e successivamente licenziato. Nell'autunno 2004 la direzione ha comunicato alle organizzazioni sindacali il ricorso alla cassa integrazione per un periodo di dodici settimane per novanta dei circa

<sup>5</sup> Lucchini, "futuro in Borsa", *Il Sole 24 Ore*, 17 febbraio 2005

<sup>6</sup> Ambrosetti, (2003), *Gli indicatori e le politiche per migliorare il sistema Italia e la sua attrattività positiva*.

cento dipendenti. Il management dell'impresa ha giustificato il ricorso agli ammortizzatori sociali con l'improvviso crollo del mercato degli elettrodomestici. I sindacati hanno sostenuto che la crisi fosse la conseguenza di una pessima gestione aziendale basata sull'improvvisazione. La promozione del marchio Peroni da parte di SABMiller – il secondo maggior produttore di birra al mondo, con una forte identità sudafricana malgrado sia quotata a Londra e abbia come maggiori azionisti l'americana Altria e la famiglia colombiana Santo Domingo – è un'altra esperienza estremamente interessante. L'Italia non è un paese con una forte tradizione in questo prodotto e la Peroni, che pure fatturava quasi 500 milioni di euro nel 2003, non era distribuita all'estero al di fuori dei canali dei ristoranti italiani. SABMiller ne sta invece facendo uno dei marchi faro a livello globale nel segmento premium, che registra i tassi di crescita superiori. L'immagine che viene veicolata attraverso campagne pubblicitarie costose (50 milioni di dollari) e innovative (concept stores temporanei nel centro delle principali capitali europee) è quella di una bevanda che rappresenta La Bella Figura – alta moda e sensualità italiane. Una strategia di questo tipo non era ovviamente alla portata della società romana, che rimaneva a controllo familiare.

Infine, il caso Wind fa in parte storia a sé per la sua complessità e dimensione, trattandosi di uno dei maggiori leveraged buy-out nella storia dei mercati finanziari europei. Se è relativamente agevole spiegare perché il settore delle telecomunicazioni sia terreno propizio per la crescita internazionale di gruppi dei paesi emergenti (il potenziale è significativo ma i rischi sono altrettanto grandi e la capacità di gestire tali rischi in contesti infrastrutturali e istituzionali imperfetti è pertanto cruciale), è meno evidente identificare i motivi che possano spingerli ad investire in mercati, come quello italiano, che sono maturi (il tasso di penetrazione si avvicina al 100%) e nel contempo richiedono comprensione del funzionamento delle istituzioni economiche e politiche.

Fin dal settembre 2002 il nuovo vertice dell'Enel aveva espresso dubbi sulla reale consistenza delle sinergie tra telefonia ed energia. Wind presentava un biglietto da visita in chiaroscuro, con un consistente patrimonio di clienti (13 milioni) in crescita, ma margini operativi e finanziari deboli. Weather Investment Fund di Sawiris ha valutato Wind a 12,2 miliardi contro gli 11,9 offerti dal fondo americano Blackstone. Il valore totale, vale a dire 10,4 miliardi, corrisponde al 67,5% di Wind e si compone di 3 miliardi cash e 7,4 miliardi di indebitamento. Wind è passato a un veicolo societario creato per l'occasione e Enel potrebbe mantenere la sua quota di minoranza fino alla fine dell'anno per poi scendere al 25%



con un'opzione put and call. Orascom Telecom, la società egiziana di cui Weather detiene il 50% del capitale, è presente in nove diversi paesi del Medio Oriente, dell'Africa e dell'Asia, con 20 milioni di abbonati Gsm (giugno 2005) e una licenza per il fisso in Algeria. Per gli egiziani Wind è quindi un'opportunità per bilanciare l'esposizione tra mercati emergenti e mercati consolidati, nonché per sfruttare i margini di crescita nella convergenza tra fisso e mobile. In compenso Orascom offre a Wind maggiore efficienza operativa (meno enfasi sulla tecnologia e più sui servizi) e più potere di negoziazione con i fornitori (ciascuna delle due imprese investe all'incirca un miliardo all'anno in nuove attrezzature). Per il momento, stando a Sawiris, l'accordo ha consentito a Wind risparmi pari a 250 milioni, di cui 100 a seguito dell'allineamento delle condizioni contrattuali con quelle di Orascom e 150 grazie all'ottimizzazione delle operazioni (network rollout e design). Maggiori difficoltà sono sorte nella sottoscrizione del senior loan per un finanziamento complessivo di 9 miliardi, ben al di sotto delle attese delle banche organizzatrici del prestito, cioè San PaoloImi, Abn Amro e Deutsche Bank. In prospettiva Orascom dovrebbe essere integrata con Wind e quotata a Milano, aumentando così il profilo internazionale della Borsa (che ha recentemente concluso un accordo strategico con la Cairo and Alexandria Stock Exchange). Dimostrando la sua aggressività, alla fine del 2005 Orascom ha rilevato una partecipazione di minoranza in Hutchinson Telecommunications International Limited – la società che detiene gli investimenti nei mercati emergenti di Li Ka-shing, il miliardario di Hong Kong che controlla 3 Italia.

#### 4. Come reagire?

Come segnalato in apertura, l'impetuoso incedere delle multinazionali emergenti negli ultimi anni ha suscitato serie preoccupazioni nei paesi occidentali e si è intrecciato con il più ampio dibattito sul nesso tra proprietà delle imprese e ricchezza delle nazioni. Peraltro, se oggetto del dibattito sono le ripercussioni del loro attivismo in generale – si pensi in particolare alla concorrenza diretta che le National Oil Companies dei paesi esportatori ed importatori esercitano sulle oil majors tradizionali in Africa, America Latina, Asia e Medio Oriente per acquistare concessioni, aumentare la produzione e/o garantire gli approvvigionamenti – è già sufficientemente complicato analizzare le conseguenze vere e presunte degli investimenti nei paesi industrializzati stessi.



È importante la proprietà di un'impresa per la competitività di un paese? La domanda può apparire dépassée, in un'economia sempre più globalizzata ed in cui quasi qualsiasi bene e servizio, da un software ad una vettura di Formula 1, contiene componenti sviluppati e prodotti in differenti paesi, ma rimane invece di scottante attualità. È facile ironizzare sul riflesso apparentemente sempre anti-globalizzazione dei francesi, o sull'influenza che il ciclo elettorale e la caccia a determinate categorie di voto possono avere sui comportamenti dei parlamentari americani. Resta che per ciascuna delle reazioni citate esistono motivazioni serie – non si spiegherebbe altrimenti come governanti collaudati possano rischiare di mettere a repentaglio relazioni bilaterali cruciali come sono quelle tra Parigi e Delhi, tra Washington e i paesi del Golfo, o (nel caso dell'affaire Endesa-E.On) tra Madrid e Berlino.

Anche se le posizioni di Parigi e, in minor misura, di Lussemburgo sono evolute nel corso della battaglia tra Mittal e Arcelor, inizialmente gli europei hanno sottolineato la presunta incompatibilità tra le culture d'impresa. In particolare, le imprese straniere sarebbero meno attente alla qualità delle relazioni industriali e alla formazione del proprio personale che imprese equivalenti sotto controllo nazionale. In più, manager stranieri non avrebbero la conoscenza necessaria per ottimizzare le risorse disponibili in un dato contesto nazionale. Preoccupazioni simili venivano espresse nei primi anni Ottanta negli Stati Uniti, tanto da spingere il Bureau of Labor Statistics a studiare il fenomeno, trovando che le differenze (in particolare rispetto all'attitudine verso i sindacati) non erano significative<sup>7</sup>. Due decenni dopo, è la possibilità che le imprese americane e britanniche siano un cavallo di Troia per modificare in profondità il sistema tedesco della codeterminazione e della negoziazione collettiva a suscitare preoccupazioni. Anche in questo caso, c'è ben poca materia per concludere che le sussidiarie tedesche di imprese anglo-sassoni si comportino diversamente rispetto alle loro concorrenti locali: sono piuttosto le imprese ad adattarsi agli standard locali per conservare legittimità all'interno del contesto ambientale ed istituzionale che le accoglie<sup>8</sup>. In compenso, ironia o paradosso, il sindacato United Steel Workers of America ha affermato che Mittal è un investitore più attento alle relazioni industriali che Arcelor e

<sup>7</sup> Charles R. Greer and John C. Shearer (1981), *Do foreign-owned U.S. firms practice unconventional labor relations?*, Monthly Labor Review, January.

<sup>8</sup> Matthias Schmitt (2003), "Deregulation of the German Industrial Relations System via Foreign Direct Investment: Are the Subsidiaries of Anglo-Saxon MNCs a Threat for the Institutions of Industrial Democracy in Germany?", *Economic and Industrial Democracy*, Vol. 24, No. 3, 349-377.

le catene occidentali (francesi e tedesche in primis) che controllano la grande distribuzione in Polonia si sono dimostrate assai riottose nel consentire ai sindacati di organizzare i dipendenti.

A livello salariale, i risultati sembrano a prima vista dimostrare invece che la proprietà estera è associata a risultati più favorevoli per i lavoratori. Nel caso britannico, per esempio, all'acquisto di un impianto da parte di investitori esteri è associato un differenziale salariale rispetto ad impianti rimasti invece sotto controllo britannico tutt'altro che modesto (3.4%)<sup>9</sup>. A guardare meglio, peraltro, questo differenziale salariale è interamente ascrivibile a differenze nel livello della produttività. Risultato che, a livello aggregato, ritroviamo un po' dappertutto, ivi compresi i paesi in via di sviluppo.

Nel caso delle infrastrutture portuali negli Stati Uniti, il nodo del contendere è che un'impresa di proprietà straniera non fornisce adeguate garanzie in un settore con importanti ripercussioni per la sicurezza nazionale. Preoccupazioni simili sono state espresse da Luigi Ramponi (presidente della commissione Difesa della Camera) ed Enzo Bianco (presidente del Comitato parlamentare di controllo sui servizi di informazione e sicurezza) riguardo ai rischi connessi al controllo estero di Wind. Questo fattore venne studiato attentamente anche in Australia allorché nel 2001 l'operatore Singtel, controllato dal governo di Singapore, si interessò ad Optus, la società che gestisce i satelliti utilizzati dalle forze armate australiane. In quel caso Canberra decise di permettere l'acquisizione. Anche se il timore che un gestore straniero possa essere manipolato da un governo nemico, fino al punto di interrompere la somministrazione di un determinato servizio, esiste, chiaramente queste preoccupazioni sono più flebili tra paesi alleati.

Meglio, quando si parla di interesse nazionale, disporre di un apparato normativo e istituzionale che definisca i settori strategici, li protegga se necessario e garantisca nel contempo maggiori e più trasparenti informazioni agli investitori esteri. È in questo senso che si è mossa la Francia nel 2003 con la nomina di un alto responsabile per l'intelligence économique in seno al Secrétariat général de la défense nationale e poi con il decreto di fine 2005 che definisce alcuni settori (11 in tutto, tra i quali il gioco d'azzardo, la chimica e le biotecnologie) in cui non sono consentite scalate straniere ostili (misura che peraltro ha sollevato dubbi presso la Commissione europea che a gennaio 2006 ha chiesto spiegazioni al Governo francese). Negli Stati Uniti esiste un apposito comitato (Cfius) che riunisce una dozzina di dica-

<sup>9</sup> Thompson, S. et al. (2002), "The Impact of Foreign Acquisition on Wages and Productivity in the UK", *Journal of Industrial Economics*, Vol. 50, pp. 85-102.

steri e agenzie federali per vagliare l'opportunità di scalate straniere. Anche in questo caso sono state recentemente avanzate varie proposte di riforma. Un'ulteriore motivazione addotta per limitare gli investimenti esteri in provenienza da economie emergenti è quella della reciprocità. Si sostiene cioè che queste non siano ancora economie di mercato, che le imprese occidentali incontrino difficoltà ad operarvi e che pertanto l'approvazione di operazioni condotte da multinazionali emergenti nei paesi industrializzati vada condizionata all'adozione di determinate misure di liberalizzazione. È applicando questo ragionamento che il Governo britannico sarebbe arrivato alla conclusione di vietare una possibile OPA di Gazprom su Centrica nel caso in cui la società russa avesse cercato di acquisire l'impresa di distribuzione del gas. Il tema della reciprocità come condizione per l'apertura è chiaramente a doppio taglio – equivale a credere che la globalizzazione possa veramente essere disponibile à la carte o à prix fixe, quando invece essa è un fenomeno articolato che per produrre i suoi effetti benefici ha bisogno di regole condivise e previsibili. In ogni caso, come dimostrano per esempio gli studi dell'OCSE, è nei paesi che più sono aperti agli IDE in entrata che hanno anche sede le maggiori multinazionali.

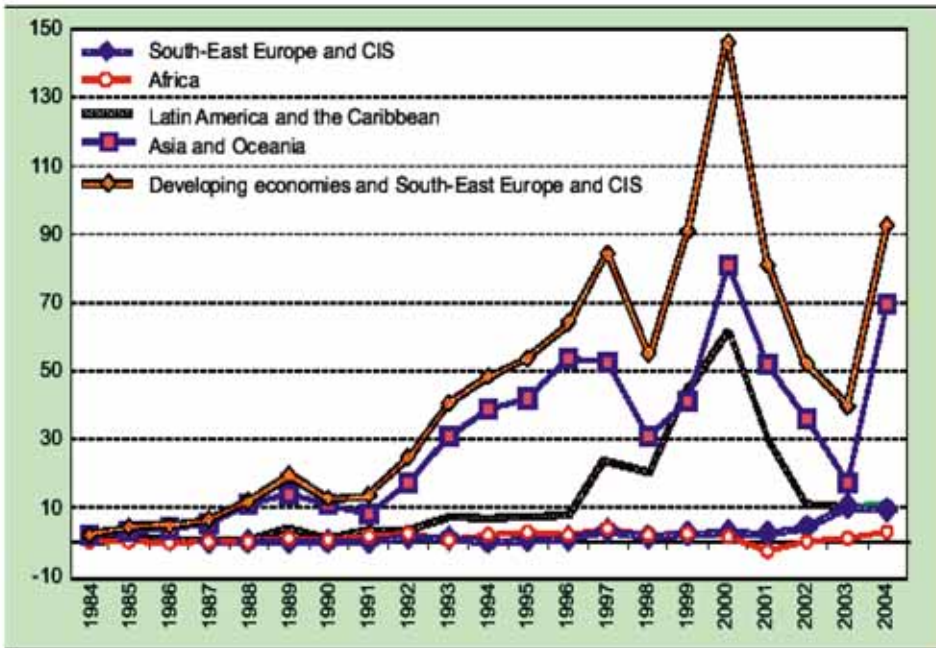
I casi esaminati, le motivazioni addotte e le evidenze disponibili dimostrano in maniera inequivocabile che il dibattito sul nesso tra proprietà delle imprese e competitività dei paesi è legittimo e che si tratta di una relazione complessa che vale indubbiamente la pena di approfondire. Come sottolinea Tarun Khanna della Harvard Business School, la natura della proprietà rimane importante anche in un mondo "appiattito" perché nel lungo periodo per tutte le imprese un fondamentale limite alla competitività è la competitività della nazione in cui sono comunque radicate.<sup>10</sup> Da ciò deriva lo stimolo a contribuire al miglioramento dell'infrastruttura – innanzitutto istituzionale – del proprio paese. Khanna cita gli esempi delle università Koç e Sabancı in Turchia, piuttosto che l'effetto catalizzatore che la quotazione newyorkese della Compañía de Teléfonos de Chile ha avuto per la modernizzazione della Borsa di Santiago. Le storie di molti protagonisti del Mittelstand italiano come Merloni e Italcementi dimostrano che anche nel nostro paese i gruppi più dinamici e globalizzati sono anche quelli che conciliano radici solide, valori imprenditoriali sani e attitudine ad operare in mercati concorrenziali. Rifuggendo da ogni protezionismo, è questo il nesso chiave tra proprietà e competitività che anche nel nostro paese si dovrà rafforzare perché l'Italia guardi con maggiore serenità "oltre il declino".

<sup>10</sup> "At home, it's not just profits that matter", *International Herald Tribune*, 22 febbraio 2006.

CAPITOLO 5

APPENDICE\*

Grafico 1. Flussi di IDE provenienti dalle economie emergenti e in transizione



Fonte: Dati UNCTAD in [www.worldinvestmentreport.com](http://www.worldinvestmentreport.com)

\* La tabella 1 e il grafico 3 sono a cura della Redazione del Global Outlook

Grafico 2. TNI\* medio per le 100 principali transnazionali al mondo e le 50 principali transnazionali economie emergenti, 1993-2003.



Fonte: UNCTAD/Erasmus University Database

\*TNI: indice di transnazionalizzazione

Tabella 1. Flussi di IDE Sud-Sud, 1999-2003 (miliardi di \$)

	1995	1999	2000	2001	2002	2003*
<b>flussi totali(1)</b>	90,3	163,5	154,2	159,3	135,3	129,6
<b>Provenienti da paesi OCSE ad alto reddito (2)</b>	48,1	95,4	93,7	84,8	55,1	59,4
<b>Provenienti da paesi non OCSE ad alto reddito (3)</b>	28,2	35	22,7	24,8	27,2	22,8
<b>IDE Sud-Sud (1)-(2)-(3)</b>	14	33,1	38,3	49,7	53	47,4
<b>IDE Sud-Sud (percentuale)</b>	15,5	20,2	24,8	31,2	39,2	36,6

Fonte: Global Development Finance, 2006

Nota: \*=stima. Le stime Sud-Sud si basano su 35 paesi che incidono per l'85% del totale dei flussi IDE verso i Paesi in via di sviluppo. Le stime si basano sulla classificazione dei pvs fatta da World Bank (2005)

Grafico 3. La posizione economica del Sud è cambiata

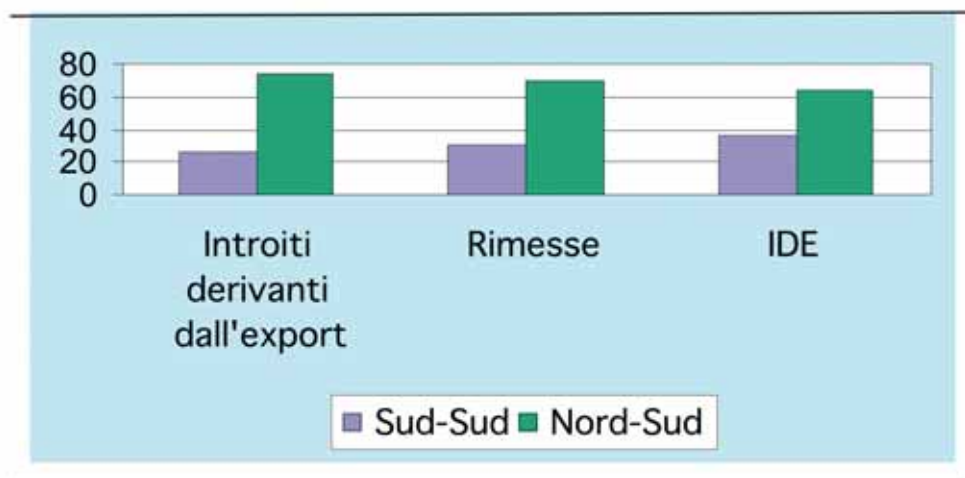


Tabella 2. Le venti principali imprese transnazionali con sede in economie emergenti e in transizione

	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Hutchinson Whampoa (HK)	2	7	24	6	7	1	1	1	1	1
Singtel (SG)		15					22	2	2	2
Petronas (MY)			19	18	5	4	5	6	3	3
Samsung Electronics (KR)	4	12	15		23	10	8	11	5	4
Cemex (MX)	1	3	3	5	4	3	2	3	4	5
América Móvil (MX)								21	25	6
China Ocean Shipping Group										7
Petrobras (BR)	6	14	13	12	10				18	8
Lukoil (RU)									8	9
LG Electronics (KR)	15	5	18	10	14	7	3	4	6	10
Jardine Matheson (HK)	5	6	7	3	3		25	10	7	11
Sappi (ZA)			5	7	6		11	14	11	12
Sasol (ZA)									13	13
CNPC (CN)										14
Capitaland (HK)									16	15
City Developments (CN)								17	17	16
Shangri-La Asia (HK)								13	12	17
Citic Pacific (CN)	19	20	20	17	19			9	10	18
CLP Holdings (HK)									27	19
China State Construction Eng.										20

---

## 6. LA POLITICA EUROPEA DELL'ENERGIA E LA SICUREZZA DEGLI APPROVVIGIONAMENTI

*Giacomo Luciani*

### 1. "Il piano di azione per l'energia"

Nel corso del 2006 e nei primi mesi del 2007 l'energia è tornata al centro dell'attenzione delle istituzioni europee. La Commissione ha pubblicato nel marzo 2006 un libro verde per proporre una strategia europea per un approvvigionamento di energia sostenibile, competitivo e sicuro. Nel giugno il Commissario per l'energia, Piebalgs, e l'Alto Rappresentante per la PESC, Solana, hanno congiuntamente pubblicato un documento per tracciare le linee di una politica estera europea che sia funzionale ai bisogni di energia. Nel gennaio 2007 la Commissione ha presentato le conclusioni dell'inchiesta congiunta dei commissari per la concorrenza, l'energia e l'ambiente sul settore dell'energia in Europa; e, sulla base di queste conclusioni, ha pubblicato una comunicazione al Consiglio e al Parlamento per proporre una politica dell'energia per l'Europa (la prima volta che la Commissione ha proposto una organica politica dell'energia, o almeno ha tentato di farlo). Il Consiglio europeo ha discusso le proposte della Commissione nel marzo 2007, approvando una "politica integrata per l'energia e l'ambiente" e un "piano di azione per l'energia". Il Consiglio di giugno 2007 ha deciso di convocare una conferenza intergovernativa per riavviare il processo di revisione dei trattati (e giungere ad approvare una "mini-costituzione") e in questo contesto ha previsto di mantenere le clausole del progetto di costituzione che attribuivano un più chiaro mandato alla Commissione in materia di politica dell'energia.



Non pretendo di offrire in questo contributo una discussione esaustiva del complesso processo di formazione di una politica europea dell'energia e dei problemi che questo incontra. Cercherò di inquadrare questo processo nel contesto dell'evoluzione del quadro energetico globale, focalizzandomi poi in particolare sulle relazioni con alcuni paesi produttori di petrolio e di gas e principali fornitori dell'Europa, in particolare la Russia.

## 2. Il quadro energetico globale

Il quadro energetico globale è caratterizzato da elementi di continuità e di novità. Siamo lontani dall'avere un consenso sulla disponibilità globale di idrocarburi, ma i dati fondamentali sulla distribuzione delle riserve di petrolio sono piuttosto consolidati, ed è difficile prevedere che possano radicalmente cambiare. Invece, le aspettative sull'apporto relativo delle diverse fonti primarie di energia (petrolio, gas e carbone) nei prossimi decenni sono cambiate piuttosto sostanzialmente, perché le previsioni sono oggi più frequentemente basate sull'ipotesi che il prezzo del petrolio rimanga piuttosto elevato, con conseguenze di lungo periodo sulla crescita e sulla composizione della domanda di fonti primarie.

Un dato che non è destinato a cambiare è quello della concentrazione delle riserve di petrolio nel Medio Oriente: più del 60 per cento delle riserve note globali si trova in quella regione, e sono le riserve meno intensamente sfruttate. Il peso della produzione del Medio Oriente sul totale globale è dunque destinato ad aumentare necessariamente, man mano che altre province entrano in fase di declino, mentre la domanda continua a crescere. Cinque paesi da soli controllano più del 50% delle riserve: l'Arabia Saudita ha il 22% delle riserve mondiali, mentre Iran, Iraq, Kuwait e Emirati Arabi Uniti hanno quote intorno al 10% ciascuno. Per il gas la situazione è diversa, sia perché si tratta di una risorsa molto meno esplorata, e per la quale quindi sono ancora possibili modifiche importanti alla stima delle riserve; sia perché il gas è molto più ampiamente diffuso sulla crosta terrestre. Il Medio Oriente domina anche per le riserve di gas, ma la Russia è il singolo paese con le maggiori riserve, ed il blocco Eurasiatico, che comprende l'Asia Centrale, ha complessivamente riserve quasi uguali a quelle del Medio Oriente.

L'altro dato di fondamentale importanza per comprendere il problema energetico globale è l'estrema diversità nel livello dei consumi pro capite – una diversità superiore a quella del reddito pro capite e solo parzial-

mente spiegata dalle differenze climatiche. La diversità si riscontra anche all'interno del gruppo dei paesi industriali: il cittadino medio americano consuma il doppio di energia del cittadino medio europeo o giapponese. La distanza rispetto a paesi emergenti e popolosi quali la Cina o l'India è ancora più abissale. Non è quindi possibile ipotizzare altro che un forte aumento della domanda di energia nei prossimi decenni, trainata dal processo di sviluppo dei paesi emergenti che esprimeranno una domanda di energia in forte progressione.

L'effetto dei più elevati prezzi del petrolio si farà sentire in parte sulla dinamica totale della domanda, ma maggiormente sulla sua composizione. Gli ultimi scenari pubblicati dalla Energy Information Administration del Dipartimento dell'Energia degli Stati Uniti prevedono, come in passato, che la domanda di petrolio continui ad aumentare. Ma mentre in anni recenti si prevedeva che la domanda di gas aumentasse ancora più rapidamente, e che il gas superasse il carbone quale seconda fonte primaria di energia a livello globale, oggi si prevede una forte accelerazione della domanda di carbone – il prezzo del carbone rimane infatti sostanzialmente slegato da quello del petrolio, mentre il prezzo del gas è spesso indicizzato a quello del petrolio o dei prodotti derivati.

### 3. L'accresciuto ruolo dei paesi OPEC

Queste aspettative si fondano su ipotesi di prezzo per il petrolio che, pur essendo considerevolmente più elevate di quelle adottate in passato, rimangono comunque inferiori alla realtà rilevata. Nello scenario di riferimento si ipotizza che il prezzo debba scendere in questo scorcio di decennio fino ad un livello medio di 50 dollari al barile, per poi risalire gradualmente nel decennio successivo verso i 60. Ora, come è ben noto, i prezzi si mantengono per ora a livelli ben superiori e non vi è alcun chiaro segno di una imminente inversione di tendenza.

L'aumento previsto della domanda di petrolio dovrà, come si è accennato essere soddisfatto in misura crescente da produttori OPEC, mentre la produzione "Non OPEC" rimarrà sostanzialmente stabile a partire già dalla fine di questo decennio.

Il dato politicamente più sensibile è quello del previsto aumento delle importazioni dal Golfo Persico – anche se in definitiva il mercato del petrolio è integrato globalmente e non ha troppa importanza da quale parte del mondo in particolare ciascun paese importa. Ma a livello di

retorica politica la dipendenza dal Golfo Persico continua ad essere vista come un dato negativo ed un elemento di vulnerabilità. Le previsioni a questo riguardo sono chiare: saranno principalmente i paesi dell'Estremo Oriente e gli Stati Uniti a dover aumentare le loro importazioni dal Golfo, mentre per l'Europa rimarranno prevalenti le importazioni dalla Russia e dal Nord Africa.

Per quanto riguarda la domanda di gas, è necessario sottolineare la grande incertezza connessa, principalmente, alla diffusione dell'uso del gas quale fonte primaria nella generazione elettrica. Le centrali a gas a ciclo combinato offrono numerosi vantaggi rispetto alle alternative a carbone, e ciò ha portato ad un rapido aumento della loro quota di generazione. Ma queste centrali sono anche quelle per le quali il costo del combustibile incide maggiormente sul complessivo costo di produzione; sono quindi le più vulnerabili ad un forte aumento del prezzo della fonte primaria.

Come abbiamo accennato, i prezzi del gas rimangono sostanzialmente legati a quelli del petrolio, anche se non vi è una necessità teorica che sia così, perché la potenziale offerta di gas è molto maggiore. In teoria, potrebbe svilupparsi una concorrenza tra esportatori di gas che potrebbe portare ad una dinamica dei prezzi non strettamente legata a quella del petrolio – una dinamica intermedia tra quella dei prezzi del carbone e del petrolio. Ovviamente i principali produttori non desiderano affatto che si sviluppi questa concorrenza, mentre gli importatori puntano strategicamente proprio a questo risultato. Ed è questo il punto centrale della politica dell'energia promossa dalla Commissione Europea.

#### **4. Gli ostacoli a una politica europea**

Sappiamo bene che l'Europa è lontana dall'essere un attore politico unitario, e l'energia non fa eccezione. Non esiste una sola politica europea dell'energia: ne esistono varie, espresse dagli organi comunitari, dai governi nazionali e, in alcuni paesi tra cui l'Italia, dalle amministrazioni locali, ciascuno dei quali ha responsabilità e compiti che influenzano le scelte energetiche in modo decisivo. In particolare, nella dinamica tra governi nazionali e istituzioni europee accade di frequente che gli stessi governi prendano posizioni contraddittorie a Bruxelles e nelle rispettive capitali. E per quanto riguarda le amministrazioni locali, è un fatto che la cosiddetta sindrome NIMBY (*not in my backyard*) conduce a sostanziali ritardi nella realizzazione di progetti se non al loro affossamento, col risultato che la politica ufficialmente professata dal governo

nazionale non trova pratica applicazione. In Italia, stiamo ancora aspettando la realizzazione di un primo rigassificatore di dimensione adeguata, visti i limiti di quello di Panigaglia, in esercizio dal 1970.

In aggiunta, la formazione di un'adeguata politica europea dell'energia è ostacolata dalla limitatezza del mandato della Commissione in questa materia. In effetti, l'energia non è mai stata propriamente introdotta tra le materie per le quali la Commissione divide la competenza con i governi nazionali. Sebbene fosse stato proposto già in occasione di passate conferenze intergovernative di includere un capitolo sull'energia nei trattati europei, finora questo non è avvenuto. Come accennavo sopra, un chiaro mandato in materia di energia è contenuto nel progetto di Costituzione Europea che tuttavia non è stato approvato. Da qui l'importanza della decisione assunta dal Consiglio europeo del giugno scorso di introdurre comunque questo mandato nella prospettata "mini costituzione" che dovrebbe consentire di superare l'impasse istituzionale europea.

In assenza di un chiaro mandato e dovendo fondare la legittimità della sua azione anche su altre politiche comunitarie - quali in particolare la costruzione del mercato unico europeo, la difesa della concorrenza e dei diritti del consumatore, e la politica ambientale - la Commissione ha concentrato la sua attenzione sull'energia da rete, cioè sull'elettricità e sul gas. L'obiettivo dell'azione europea è la creazione di un mercato europeo integrato, concorrenziale e trasparente, superando le segmentazioni nazionali, i monopoli di fatto o di diritto, e i legami preferenziali bilaterali tra fornitori ed importatori.

## 5. Il mercato unico dell'energia: resta ancora molta strada da fare

La Commissione afferma che la realizzazione di un mercato europeo dell'energia con le caratteristiche descritte servirebbe anche a garantire la sicurezza degli approvvigionamenti, in particolare di gas<sup>11</sup>. Infatti la sua dimensione sarebbe tale nel contesto globale da "attirare" le esportazioni di fornitori vecchi e nuovi, e facilitare il lancio di nuovi progetti, essendo capace di assorbire qualsiasi volume addizionale di offerta.

<sup>11</sup> Il problema della sicurezza degli approvvigionamenti si pone in modo radicalmente diverso per elettricità e gas. La prima infatti può sempre essere prodotta all'interno dell'Europa, e la dipendenza da importazioni extraeuropee è una scelta, non una necessità; non è altrettanto vero per il gas, risorsa mineraria che può essere prodotta solo dove si trova, e all'interno dell'Europa non è disponibile a sufficienza.

Inoltre fra paesi membri il gas sarebbe libero di fluire laddove vi sia domanda insoddisfatta: in caso di interruzione o insufficienza di forniture verso un paese, il gas affluirebbe dagli altri, attratto dai normali meccanismi di mercato.

La Commissione ha denunciato, nella serie di documenti pubblicati il 10 gennaio 2007, che il mercato unico dell'energia è ancora lontano dall'essere realizzato, nonostante molte barriere siano state abolite. Si oppone alla sua realizzazione il controllo monopolistico del mercato esercitato dalle compagnie ex monopoliste, che utilizzano in particolare il controllo dei gasdotti – quasi tutti di loro proprietà – per ostacolare la concorrenza. Per superare questo ostacolo, la Commissione punta sulla cessione obbligatoria della proprietà delle reti da parte delle società di importazione e distribuzione di gas; oppure, in subordine, sulla separazione tra proprietà e gestione delle reti. Alcuni fra i paesi membri però sono riluttanti ad accettare le proposte della Commissione e preferiscono non rischiare di indebolire i rispettivi “campioni nazionali”: è il caso in particolare di Germania e Francia, e visto il peso di questi due paesi nel contesto europeo è ben difficile che si possa giungere ad una approvazione contro il loro parere.

Il punto debole della posizione della Commissione è che il mercato europeo integrato ancora non esiste, e non solo per la resistenza degli ex monopolisti, bensì anche per l'insufficienza delle strutture di trasporto. Non esiste una vera rete europea del gas sufficientemente magliata da poter garantire i rifornimenti a ciascun paese membro in ogni circostanza. Nella pratica, alcuni paesi membri dipendono da specifici fornitori esterni, e se questi dovessero interrompere il flusso delle forniture gli altri paesi membri non potrebbero in alcun modo venire in loro soccorso.

Per dare maggiore credibilità alla strategia della Commissione sarebbe dunque in primo luogo necessario aumentare i collegamenti interni all'Unione. Se le reti e i gasdotti internazionali non fossero più posseduti dalle società che importano e distribuiscono gas, basterebbe questo a garantire che vengano fatti maggiori investimenti nelle interconnessioni? C'è da dubitarne: nessuna società il cui obiettivo principale è la massimizzazione del profitto vorrà aumentare la capacità di trasmissione prima che la domanda insoddisfatta sia chiara e sufficiente a garantire, quasi fin dall'inizio, il pieno utilizzo della nuova capacità. In altre parole, il mercato crea sistematicamente delle carenze di offerta e reagisce solo quando queste sono ben visibili. La causa di questa distorsione è semplice e chiara: il più delle volte la capacità di trasmissione non può essere aumentata per piccoli incrementi, ma solo attraverso discontinui-

tà di offerta (la creazione di gasdotti interamente nuovi). In aggiunta, il peso dell'investimento iniziale nel costo totale della trasmissione del gas è preponderante: un gasdotto non pienamente utilizzato è certamente non competitivo, e opera in perdita.

Senza contare che per poter garantire la sicurezza degli approvvigionamenti ad alcuni paesi membri sarebbe necessario collegarli con gasdotti che verrebbero utilizzati solo in casi di emergenza o di interruzione delle forniture ordinarie, e il mercato non giustificherebbe mai simili investimenti. Per realizzare effettivamente l'integrazione del mercato europeo sarebbe quindi necessario stabilire un quadro regolatorio che imponga la realizzazione di collegamenti sovrabbondanti o commercialmente non giustificati, e ne divida il costo fra tutti gli utilizzatori della rete. Ma il consenso necessario per giungere a questo risultato non è raggiungibile.

## 6. Le politiche bilaterali

Di fronte alla carenza di collegamenti interni all'Unione, i singoli paesi membri inevitabilmente sono spinti a garantire la loro sicurezza energetica attraverso iniziative bilaterali. Il caso più eclatante in anni recenti è stato quello della Germania e del gasdotto Nord Stream, che dovrebbe collegare direttamente la Russia al mercato tedesco passando attraverso il Baltico, ed evitando di attraversare i paesi baltici o la Polonia. I paesi baltici in particolare non sono collegati al resto della rete europea, e se la Germania avesse preferito un gasdotto a terra il loro isolamento sarebbe cessato. La Polonia è troppo dipendente dal gas russo, anche se riceve gas anche da altre fonti ed è già attraversata da un gasdotto che porta gas dalla Russia, attraverso la Bielorussia, anche alla Germania.

Il gasdotto Nord Stream non è dunque la soluzione a minor costo né quella ottimale dal punto di vista dell'integrazione europea o della solidarietà fra paesi dell'unione, ma è quella che consente a Gazprom di accedere più direttamente al suo mercato preferito, quello tedesco; e agli importatori tedeschi di avere un collegamento diretto con il loro fornitore tradizionale. Gli importatori dominanti sviluppano un rapporto di simbiosi con i fornitori dominanti: la bilateralizzazione dei flussi può obbligarli a pagare prezzi relativamente più alti di quanto non sarebbero ottenibili in un mercato più competitivo, ma è uno scudo efficace contro l'aumento della concorrenza. Un mercato non concorrenziale consentirà comunque maggiori margini, anche se i costi di approvvigionamento saranno probabilmente più elevati.

La realizzazione di un mercato europeo dell'energia integrato è incompatibile con la bilateralizzazione degli scambi, e quindi anche con un approccio geopolitico alle forniture di energia. L'unica politica estera energetica coerente con il disegno di unificazione del mercato energetico europeo è quella dell'allargamento delle regole di mercato al settore energetico dei paesi vicini all'Unione – non a caso questo è quanto infatti prevede la politica europea di vicinato.

Ma fin quando il mercato integrato non sarà realizzato, esso non potrà garantire la sicurezza degli approvvigionamenti. I governi dei paesi membri debbono proteggere le loro economie e i loro cittadini nel breve termine, e sono quindi spinti ad approvare accordi che sono in contraddizione con la filosofia di base della strategia energetica europea. Questa contraddizione è dimostrata non soltanto dal comportamento della Germania e dal progetto Nord Stream, ma anche dagli sviluppi nei Balcani. Il Consiglio Europeo del marzo aveva individuato un ristretto numero di progetti "maggiormente critici" per i quali designare un coordinatore europeo al fine di accelerarne la realizzazione. Fra questi, l'unico progetto di importazione di gas è quello che riguarda il gasdotto Nabucco, che dovrebbe portare gas dall'Asia centrale e dall'Iran attraverso la Turchia.

Solo pochi giorni dopo questa decisione, il Primo Ministro ungherese Ferenc Gyurcsany ha firmato con Gazprom per ricevere ulteriori volumi di gas russo attraverso il gasdotto Blue Stream e la Turchia – un progetto che chiaramente tende a rendere molto più difficile la realizzazione del Nabucco, togliendogli mercato potenziale. Ai giornalisti che gli chiedevano di spiegare questa decisione, il Premier ungherese ha risposto: "Il Nabucco è un vecchio progetto ed un sogno che dura da tempo. Ma non abbiamo bisogno di sogni, abbiamo bisogno di gas".

Perché un progetto prioritario per l'Unione non riesce a fare progressi mentre progetti antitetici alla logica europea vanno avanti? Molto semplicemente perché Gazprom e le aziende con lei alleate sono pronte ad investire, mentre la Commissione Europea può solo caldeggiare a parole la realizzazione di progetti, ma non ha strumenti operativi efficaci per facilitarne la realizzazione.

A giugno, Eni e Gazprom hanno lanciato congiuntamente un ulteriore progetto di gasdotto, il South Stream, che porterebbe gas attraverso tutta la lunghezza del Mar Nero e i Balcani verso la Puglia e/o l'Europa centrale. Anche questo progetto avrebbe come conseguenza il rafforzamento della dipendenza dalle importazioni di gas russo e la riduzione delle probabilità che sul mercato europeo si affermi una reale concorrenza. Il progetto indebolirebbe non soltanto il Nabucco, ma anche il



progetto di interconnettore Grecia-Italia, che è promosso in particolare dalla Edison. Ciononostante, il progetto è stato salutato positivamente non soltanto dal Ministro Bersani, ma anche dal Commissario Piebalgs, come contributo alla sicurezza energetica dell'Europa.

## 7. Quale 'sicurezza energetica'?

Si vede in tutti questi casi con molta chiarezza come esistano due diverse e contraddittorie concezioni della sicurezza energetica: una basata sulla concorrenza e il mercato, l'altra basata sulla ricerca di rapporti privilegiati e su di una partnership con una connotazione anche politica. La Russia offre il secondo tipo di "sicurezza energetica" mentre l'Europa vorrebbe il primo.

Come sono conciliabili queste due diverse impostazioni? Se Gazprom dovesse riuscire nel suo intento di consolidare il suo accesso al mercato europeo escludendone del tutto o quasi i potenziali concorrenti, è da prevedere che prima o poi le vengano imposti dei limiti all'accesso diretto al mercato.

Una schermaglia premonitrice ha già avuto luogo tra la Spagna e l'Algeria a proposito della realizzazione del gasdotto Med-gaz: l'Algeria è di gran lunga il fornitore dominante della Spagna, che fornisce attraverso il gasdotto Duran Farrell e sotto forma di GNL. Il Medgaz consentirà di aumentare le forniture algerine, evitando di transitare attraverso il Marocco. La Sonatrach ha rivendicato il diritto a vendere direttamente ai consumatori finali spagnoli 3 degli 8 miliardi di metri cubi che trasporterà il Medgaz, ma il regolatore spagnolo ha imposto un tetto di 1 miliardo di metri cubi. La Sonatrach ha allora minacciato di cancellare la realizzazione del gasdotto: il governo spagnolo è intervenuto, parzialmente sconfessando il regolatore e offrendo alla Sonatrach un accesso per 2 miliardi di metri cubi – compromesso che la Sonatrach ha accettato. Al di là delle cifre – che potrebbero cambiare nel tempo – ha importanza il principio della restrizione all'accesso al consumatore finale.

In altre parole, per giungere ad un mercato europeo del gas veramente integrato e concorrenziale sarà probabilmente necessario imporre agli importatori di vendere una percentuale significativa del loro gas attraverso liberi mercati (in Italia, il Punto di Scambio Virtuale o PSV) anziché attraverso trattative bilaterali. I fornitori tenteranno certamente di resistere ad uno sviluppo del genere, ma in definitiva avranno poca altra scelta che continuare a vendere sui loro mercati tradizionali.



CAPITOLO 6

APPENDICE\*

Figura 1. Riserve di petrolio accertate nel 2005

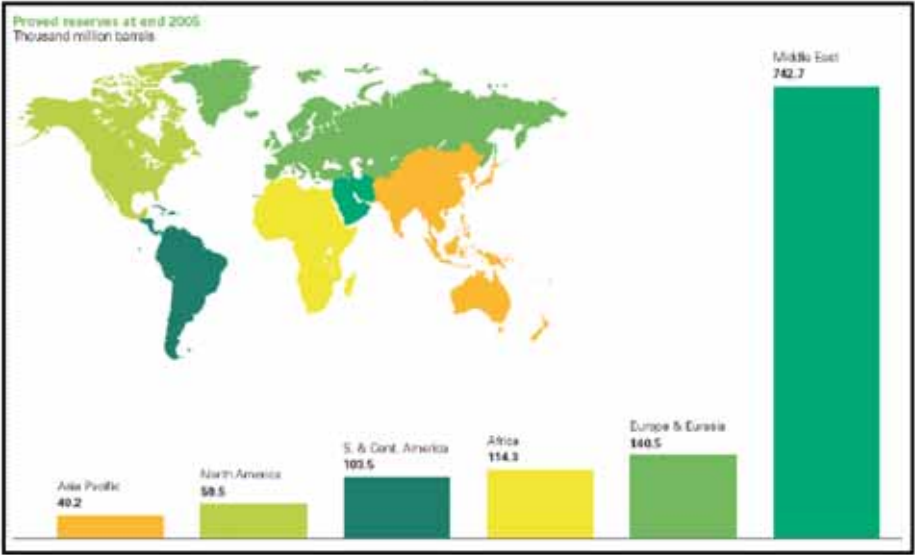
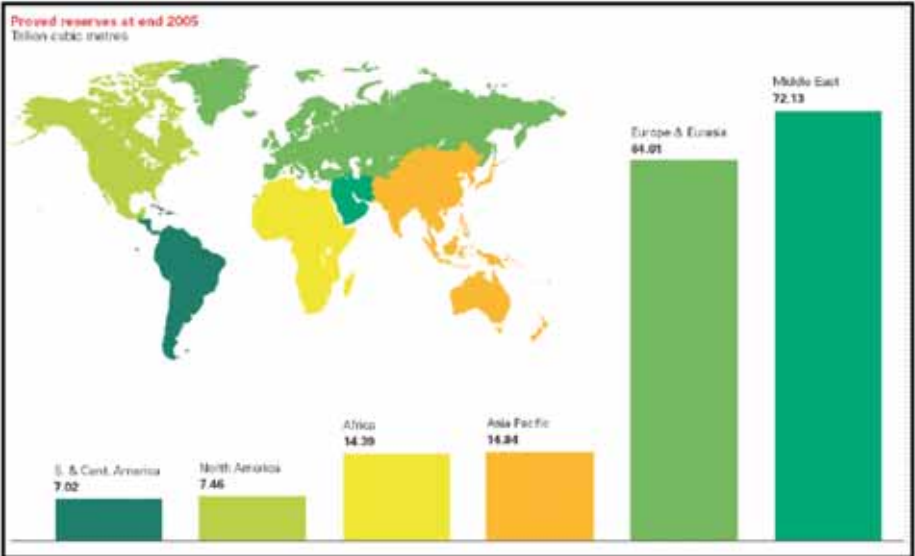
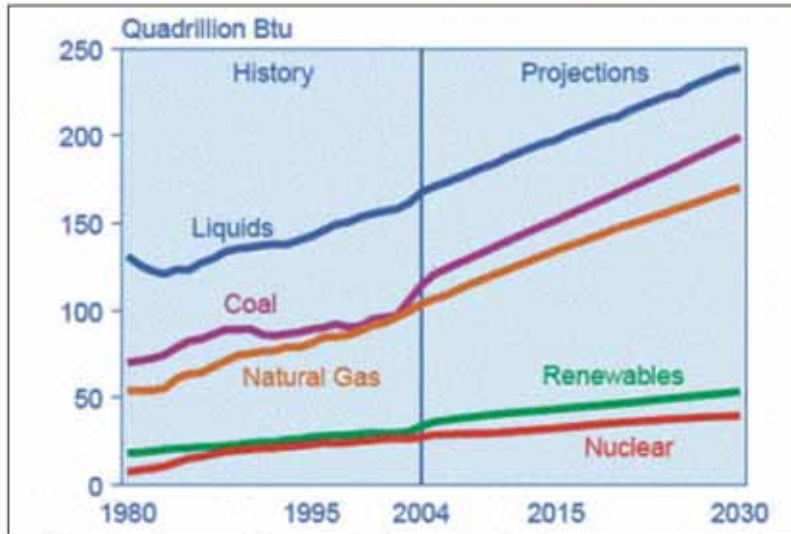


Figura 2. Riserve di gas naturale dimostrate alla fine del 2005



\*I grafici 6,7,8,9, e la tabella 1 sono a cura del Global Outlook

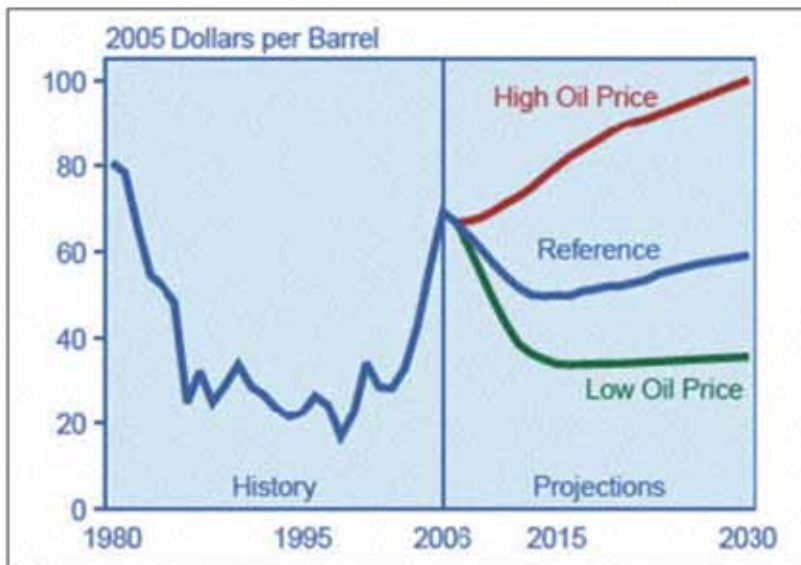
Grafico 1. Utilizzo mondiale di energia per tipologia, 1980-2030



Fonti: History: Energy Information Administration (EIA), International Energy Annual 2004 (maggio-luglio 2006), [www.eia.doe.gov/iea](http://www.eia.doe.gov/iea).

Proiezioni: EIA, System for the Analysis of Global Energy Markets

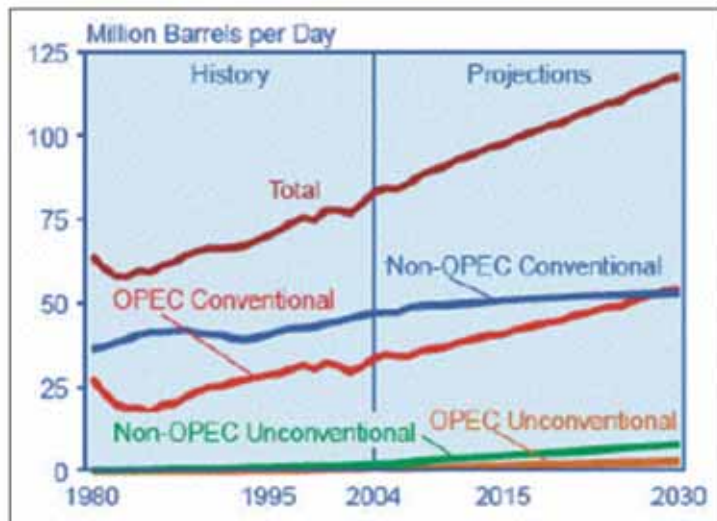
Grafico 2. Prezzi del petrolio in tre diversi scenari, 1980-2030



Fonti: History: Energy Information Administration (EIA), International Energy Annual 2004 (maggio-luglio 2006), [www.eia.doe.gov/iea](http://www.eia.doe.gov/iea).

Proiezioni: EIA, Annual Energy Outlook 2007, DOE/EIA-0383(2007) (Washington DC, Febbraio 2007)

**Grafico 3. Produzione OPEC e non OPEC di combustibili liquidi convenzionali e non, 1980-2030**



Fonti: Energy Information Administration (EIA), *Short Term Energy Outlook* (Ottobre 2006) e *International Energy Annual 2004* (Maggio-Luglio 2006), [www.eia.doe.gov/iea](http://www.eia.doe.gov/iea). Proiezioni: EIA, *System for the Analysis of Global Energy Markets*

**Grafico 4. Diffusione dell'uso di gas quale fonte primaria nella generazione elettrica**

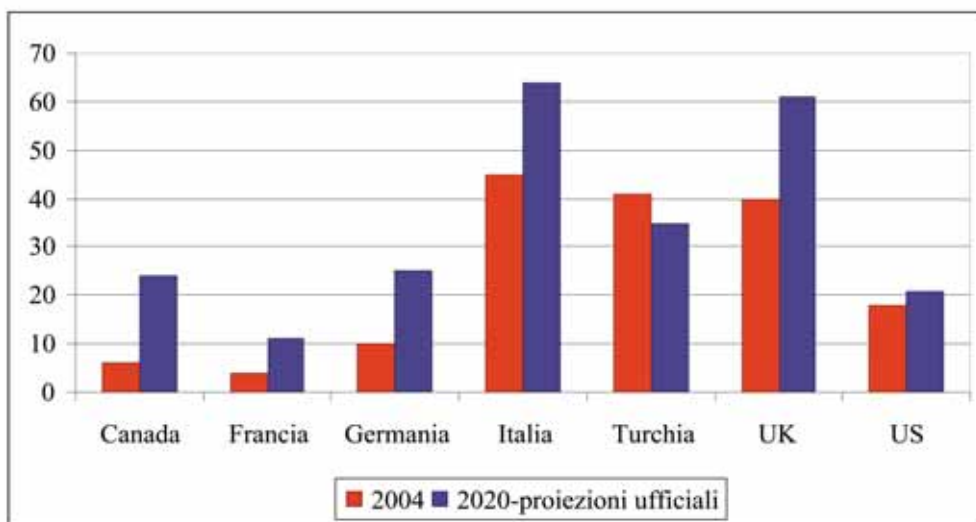
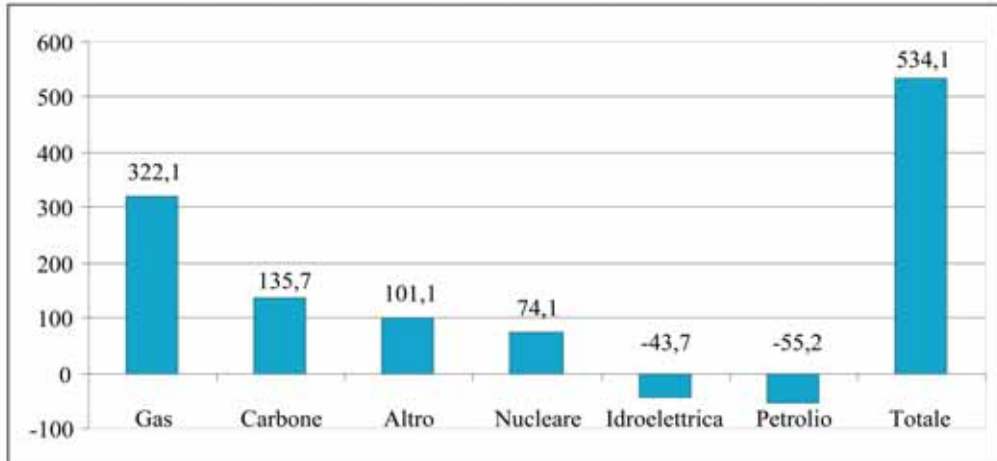


Grafico 5. Crescita della produzione di energia nei Paesi OCSE 2000-2004



Fonte: *Electricity Information, 2006 (IEA)*

Figura 3. il progetto di Gasdotto Nabucco

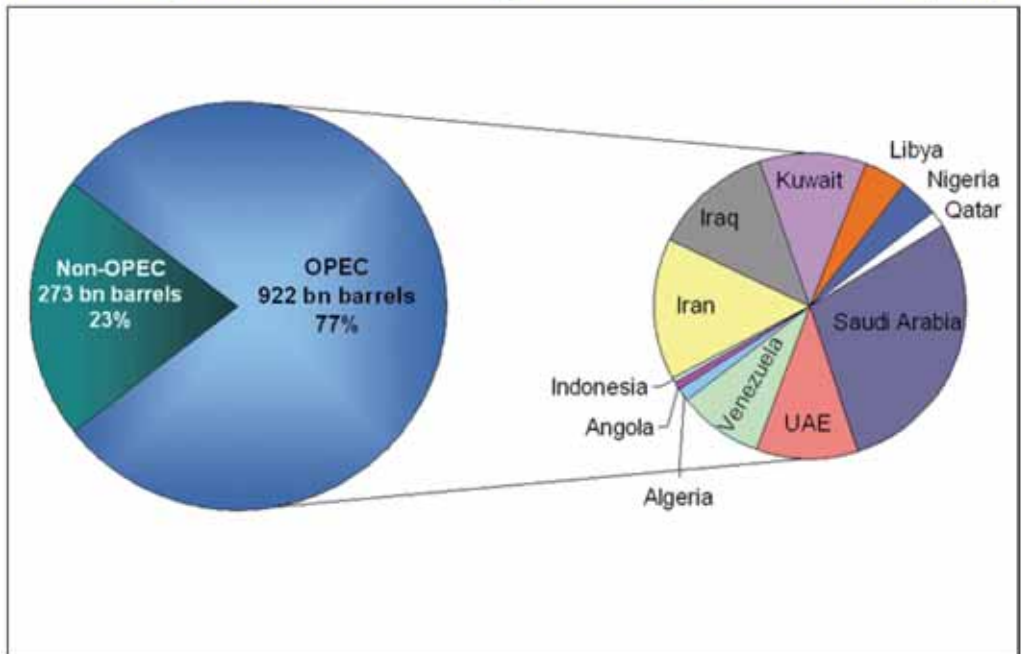


Figura 4. La via attraverso il Mar Nero



Fonti: Eni, Gazprom

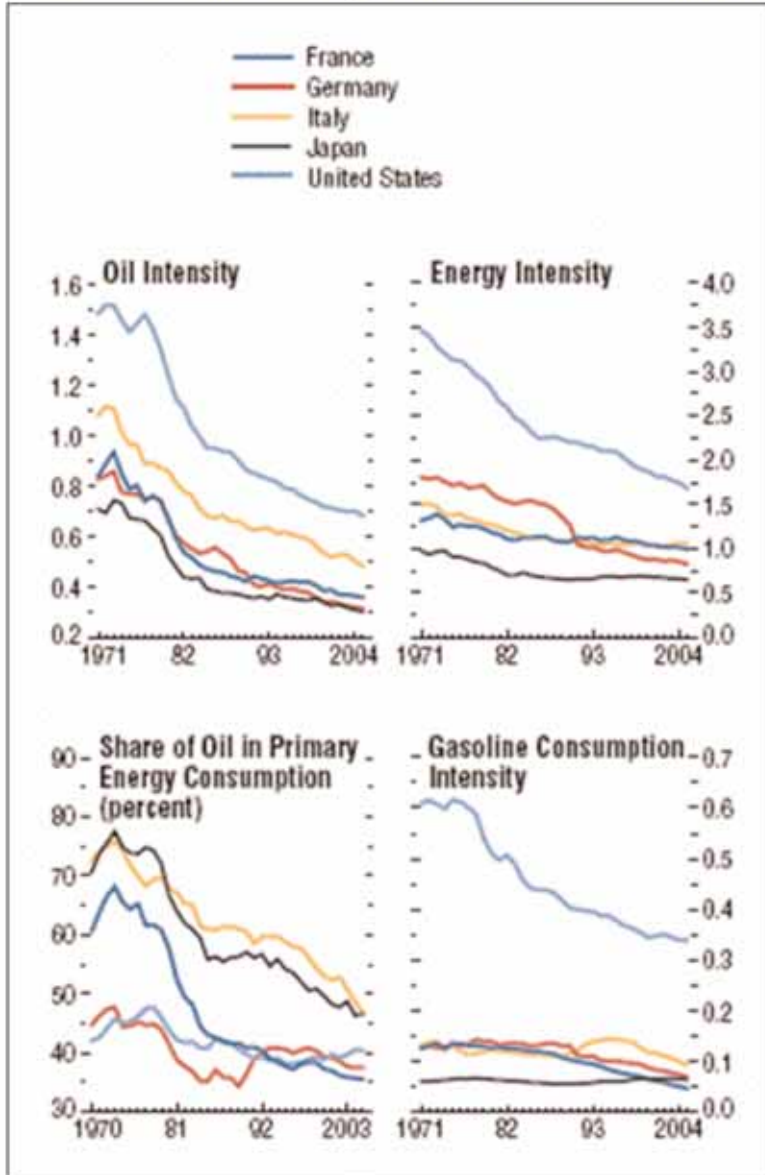
Grafico 6. Quota mondiale di riserve petrolifere dei paesi dell'OPEC (2006)



Fonte: OPEC  
124

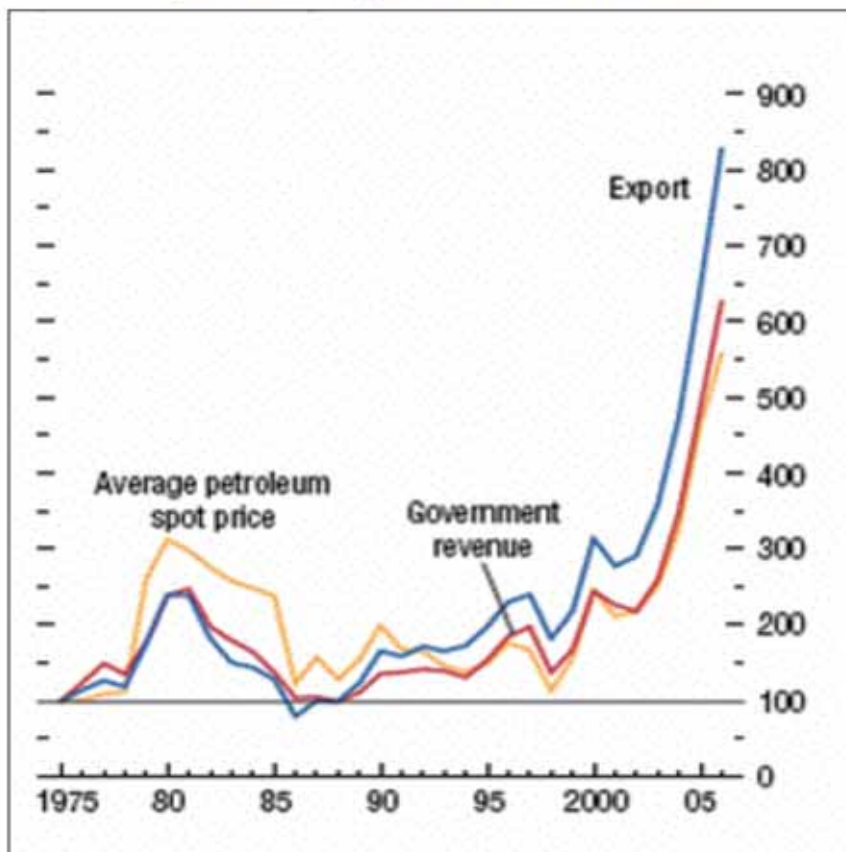


Grafico 7. Consumo di petrolio per paesi selezionati



Fonte: IMF, World Economic Outlook, 2007

Grafico 8. Esportazioni ed entrate governative dei membri OPEC e prezzo spot medio del petrolio( Index, 1975=100)



Fonte: IMF, World Economic Outlook, 2007

Tabella 1. Domanda globale di petrolio, per regione  
(Milioni di barili al giorno)

	Domanda		Variazione annuale			
	2005	2006	Mbd <sup>1</sup>		%	
			2005	2006	2005	2006
<b>OCSE</b>	49,63	49,16	0,30	-0,47	0,6	-0,9
Nord America	25,52	25,26	0,15	-0,26	0,6	-1,0
<i>di cui</i>						
Stati Uniti	21,15	21,03	0,08	-0,13	0,4	-0,6
Europa	15,52	15,45	0,05	-0,07	0,3	-0,5
Pacifico	8,59	8,46	0,10	-0,13	1,2	-1,5
<b>NON-OCSE</b>	34,06	35,32	1,01	1,26	3,1	3,7
<i>di cui</i>						
Cina	6,69	7,16	0,27	0,47	4,2	7,0
Altri Paesi asiatici	8,76	8,86	0,14	0,10	1,6	1,1
Ex Urss	3,80	3,98	0,04	0,18	1,1	4,7
Medio Oriente	6,12	6,45	0,32	0,33	5,5	5,4
Africa	2,88	2,94	0,09	0,06	3,2	2,1
America Latina	5,09	5,20	0,13	0,11	2,6	2,2
<b>Mondo</b>	83,68	84,48	1,30	0,80	1,6	1,1

<sup>1</sup> milioni di barili al giorno

Fonte: IMF, *World Economic Outlook*, 2007





---

## 7. LA RUSSIA: I RAPPORTI CON L'EUROPA E LE OPPORTUNITÀ PER IL SISTEMA PRODUTTIVO ITALIANO

*A cura della Redazione del Global Outlook*

### 1. Le relazioni commerciali tra l'Unione europea e la Russia

Il presente capitolo si propone di offrire una analisi delle attuali tendenze dei rapporti economici tra la Russia e l'UE, da un lato, e tra Italia e Russia, dall'altro, rivolgendo particolare attenzione alla dimensione commerciale di tali rapporti e alle azioni messe in campo ai diversi livelli per rafforzare i processi di integrazione e favorire l'utilizzazione delle opportunità esistenti.

Russia e Unione Europea hanno sperimentato in questi anni relazioni commerciali crescenti e complementari. Spinta da anni di crescenti prezzi delle materie prime, la Russia è riuscita in tempi brevi - o brevissimi se pensiamo a cosa ha significato da un punto di vista economico il crollo dell'Unione Sovietica e il *default* del 1998 - a diventare stabilmente il terzo partner commerciale dell'Unione Europea, dietro Stati Uniti e Cina. L'Unione Europea, dal canto suo, ha mantenuto e rafforzato attraverso l'allargamento, la sua posizione dominante sul mercato russo, di cui copre stabilmente oltre il 50% delle importazioni.

La Russia e l'Unione Europea sono dunque partners strategici per lo sviluppo delle rispettive economie, sia in termini quantitativi che qualitativi. È tuttavia una partnership che soffre per due tipi di sbilanciamento: da un lato, vi è l'importanza predominante del settore energetico, senza il quale l'Unione Europea avrebbe un saldo di bilancio positivo praticamente in ogni settore merceologico e dei servizi; dall'altro la Russia continua ad avere, anche se in misura crescente negli ultimi due

anni, un livello di investimenti diretti europei e stranieri in generale, relativamente basso e concentrato principalmente su settori tradizionali, quali energia, distribuzione e immobiliare.

È chiaro come questa situazione renda talvolta problematici i rapporti bilaterali. Ogni iniziativa russa che miri a sviluppare un'industria nazionale, cortocircuitando le riforme strutturali necessarie a garantire un clima più favorevole agli investimenti stranieri, rischia di ledere interessi europei formati nel corso dell'ultimo decennio. Ne è emblematica la recente diatriba sulle tasse alle esportazioni del legname, che la Russia vuole imporre per favorire la nascita di un'industria di trasformazione locale anche attraverso l'investimento estero attratto da un prezzo interno più competitivo di quello all'esportazione e che pone seri problemi di approvvigionamento all'industria europea. Al tempo stesso, la forte e crescente presenza dello stato nell'economia, attraverso la gestione più o meno diretta delle più rilevanti compagnie energetiche e finanziarie, a loro volta controllanti diversi settori dell'economia, vela di sospetti e difficoltà da entrambe le parti una più matura politica degli investimenti, come chiaramente esplicitato dalle diatribe sugli investimenti energetici. Nonostante queste difficoltà i due mercati hanno, anche per ragioni storiche e geografiche, un elevato livello di compenetrazione al quale sarà difficile sfuggire nel corto-medio periodo. Basti pensare che gli Stati Uniti hanno un interscambio commerciale con la Russia praticamente pari a quello che hanno con il Costa Rica e che la penetrazione cinese, anche se cresce a ritmi sostenuti, rimane comunque limitata quantitativamente e concentrata geograficamente nelle zone frontaliere. Al tempo stesso la Russia continua a svolgere, in termini generali e da un punto di vista meramente economico, un ruolo stabilizzatore nell'area CIS (il Commonwealth degli Stati Indipendenti che soppiantò l'Unione Sovietica al momento della sua disgregazione), importante anche per l'Europa (per esempio perché ne allevia la pressione migratoria verso la UE) anche se differenze di interessi esistono e potrebbero essere destinate ad acuirsi soprattutto nella zona caucasica, di grande rilievo dal punto di vista energetico.

Partendo da questa premessa non è difficile vedere come l'Unione Europea e la Russia abbiano interesse, da un punto di vista economico (e non solo), ad adottare un comportamento cooperativo piuttosto che antagonista.

L'Unione Europea ha un chiaro interesse ad un forte sviluppo e diversificazione dell'economia russa che la possa immunizzare dai pericolosi cicli che regolarmente affliggono le economie dipendenti dalle esporta-

zioni di materie prime. La rigorosa e prudente politica fiscale russa che ha contraddistinto questi anni ha permesso la creazione di un fondo di stabilizzazione che potrebbe ammortizzare un temporaneo crollo dei prezzi delle materie prime. Una prolungata stagnazione di tali prezzi, come è avvenuto negli anni '90, avrebbe però sulla ancora scarsamente diversificata economia russa, effetti drammatici.

Allo stesso modo la Russia ha un chiaro interesse ad una maggiore integrazione con il mercato dell'Unione Europea, non solo perché è il mercato con il quale interagisce in maniera predominante, ma perché necessita del know-how e degli investimenti europei per un'efficace diversificazione della propria struttura industriale e dei servizi. Lo necessita particolarmente nei settori delle piccole e medie imprese, che rimangono a livelli paurosamente bassi nell'economia russa e che invece sono uno dei punti di forza dell'economia europea.

## **2. Una partnership strategica che poggia su basi in gran parte datate**

I rapporti commerciali (e anche politici) sono regolati dall'Accordo di Partenariato e Cooperazione (PCA) concluso nel 1994, anno in cui nacque il WTO, di cui la Russia non faceva, e ancora non fa, parte. Le relazioni energetiche bilaterali dovrebbero essere regolate dalla Carta dell'energia, che però la Russia ha firmato ma mai ratificato.

Il PCA rappresenta il tipo di accordo generale meno sofisticato tra quelli presenti nell'armamentario comunitario. È il tipo di accordo che l'Unione Europea ha concluso con numerosi paesi dell'area ex comunista (dunque con l'ex Unione Sovietica, ma anche con il Vietnam) e rappresenta un primo passo verso l'instaurazione di relazioni più sofisticate e durevoli.

Da un punto di vista commerciale è un accordo estremamente semplice, che si limita a richiamare le principali disposizioni del GATT (l'accordo generale sulle tariffe e il commercio) e, in particolare, a estendere alle relazioni commerciali bilaterali i principi del trattamento nazionale e della nazione più favorita. Estensione limitata ai soli settori industriali ed agricolo, in quanto i servizi, con alcune limitate eccezioni, sono esclusi dal contenuto dell'accordo. Esso è infine dotato di un sistema di soluzione delle controversie, che nel corso degli anni è stato aggiornato per modellarlo su quello esistente nel WTO, ma che comunque non è mai stato usato nonostante non siano mancate le occasioni di attrito commerciale tra i due partners.

La semplicità del PCA è il risultato non solo delle ragioni abbozzate sopra, ma altresì del fatto che esso fu negoziato in un periodo precedente la nascita del WTO. Esso non ha pertanto potuto avvantaggiarsi dei passi in avanti compiuti nella regolamentazione del commercio internazionale con la conclusione dell'accordo di Marrakesh sul WTO (basti pensare alla regolamentazione del commercio dei servizi operata dal Gats) creando un duplice problema nelle relazioni bilaterali UE-Russia. Da un lato, infatti, l'adesione della Russia al WTO renderebbe di fatto obsoleta la parte commerciale del PCA, in quanto comporta l'applicazione da parte della Russia all'Unione Europea delle più sofisticate regole ivi presenti (da parte dell'Unione Europea tale applicazione di fatto già esiste). Dall'altro, il fatto che l'Unione Europea, primo partner commerciale della Russia, dia già applicazione, in virtù del PCA, ai principi del trattamento nazionale e della nazione più favorita tolgono uno degli incentivi più visibili alla Russia per velocizzare la propria adesione.

Questo non significa che il PCA non abbia svolto un ruolo importante nei rapporti tra UE e Russia. Tale ruolo è innegabile e ad esso può essere parzialmente attribuito la crescita dei rapporti commerciali bilaterali. Inoltre, in quanto base legale per la definizione dell'assistenza tecnica alla Russia (il programma Tacis, ora in via di esaurimento, attraverso il quale l'Unione Europea ha, nel corso di oltre un decennio erogato alla Russia 2,7 miliardi di euro), esso ha permesso un ammodernamento del sistema regolamentare russo e un suo generale avvicinamento a quello europeo.

È al tempo stesso innegabile però che il PCA abbia fatto il suo tempo. Esso potrà continuare la sua funzione di supplenza che è quella che sta esercitando al momento essendo scaduta la validità iniziale prevista in dieci anni, ma la definizione di una nuova base regolamentare che possa tenere conto dei progressi compiuti dai due partners in questo periodo non è rimandabile troppo a lungo.

Il paradosso è che neanche l'adesione al WTO che la Russia rincorre ormai da oltre un decennio rischia di fornire la risposta adeguata allo stato dei rapporti bilaterali.

### **3. La difficile strada della Russia verso il WTO**

L'adesione della Russia al WTO potrebbe essere prossima alla conclusione. La Federazione Russa dal maggio del 2004, quando ha concluso il primo accordo bilaterale di accesso al mercato previsto dalle procedure

di adesione (quello con l'Unione Europea), ad oggi è riuscita a definire praticamente il quadro generale di accesso al mercato concludendo accordi bilaterali con quasi tutti i membri interessati del WTO. L'ultimo per rilevanza è quello concluso con gli Stati Uniti nel novembre dello scorso anno. Sono ormai pochissimi i paesi con cui un tale accordo non è stato raggiunto e sono tutti paesi dalla rilevanza commerciale limitata (anche se esiste il problema politico della denuncia dell'accordo bilaterale da parte della Georgia dovuto alle tensioni frontaliere che esistono tra i due paesi).

Quello che manca al completamento dell'adesione è la definizione concreta degli impegni futuri che la Russia deve prendere in quanto membro del WTO. Si tratta di un lavoro importante ma che potrebbe comunque essere concluso nel giro di qualche mese, anche se la Russia rimane deficitaria nell'applicazione concreta di alcune regole commerciali di grande importanza come quelle relative alla corretta applicazione della tutela della proprietà intellettuale, o degli standards per l'importazione e commercializzazione dei prodotti di origine animale o vegetale (tra cui dunque i prodotti alimentari). Anche se non ci si può aspettare che la Russia applichi in maniera perfetta tutte le regole del WTO al momento dell'adesione, è chiaro che determinati progressi devono compiersi nelle suddette aree e che ancora più importante diventa la chiara definizione degli impegni generali di cui la Russia deve farsi carico come membro del WTO, perché questi funzioneranno come clausole di assicurazione nel caso di un ricorso al sistema di soluzione delle controversie del WTO.

Più preoccupante è forse la tendenza registrata negli ultimi mesi, e soprattutto dopo la conclusione dell'accordo con gli Stati Uniti, di rallentare, da un lato, la messa in pratica degli accordi bilaterali o il generale rallentamento nella soluzione delle questioni commerciali pendenti (quali ad esempio quelle relative alle tariffe di trasporto ferroviario di merci discriminatorie per le destinazioni straniere rispetto alle russe a parità di distanza); dall'altro la crescente proposizione di misure commerciali e legislative restrittive, quali ad esempio la nuova legge sulle restrizioni agli investimenti stranieri o, come accennato in precedenza, l'introduzione di dazi all'esportazione sul legname che cozzano con gli impegni presi dalla Russia con l'Unione Europea.

È una tendenza preoccupante perché sembrerebbe far emergere un clima di stanchezza che, anche se comprensibile dopo tanti anni di negoziato, coincide con l'avvicinarsi di scadenze elettorali fondamentali

per la Russia quale il rinnovo della Duma (il parlamento russo) e l'elezione del nuovo presidente. È chiaro che un prolungamento dei negoziati di adesione oltre il termine di questa Duma, che dovrà ratificare il trattato di adesione, rischia di far slittare i tempi dell'adesione di circa un anno, dovendosi attendere non solo che la nuova Duma sia in grado di funzionare adeguatamente e con cognizione di causa in una materia tanto complessa quale quella dell'adesione, ma soprattutto a quel punto si renderà necessario attendere che una nuova amministrazione presidenziale sia pienamente funzionante, nella speranza che l'orientamento favorevole all'adesione non muti con il passaggio dei poteri.

Ancora più preoccupante però è l'atteggiamento che ogni tanto trapela nell'opinione pubblica e in certe élites russe, ispirato dalla convinzione che l'economia russa goda oggi di una salute tale da rendere l'adesione al WTO praticamente irrilevante, se non negativa, da un punto di vista economico. Queste tendenze, se lasciano trasparire un comprensibile autocompiacimento per i risultati raggiunti in questi anni anche senza l'adesione al WTO, denotano tuttavia un respiro di corto periodo in quanto il miracolo economico russo rimane sostenibile, nelle condizioni attuali, solo con alti prezzi delle materie prime e comunque, anche in questa positiva congiuntura internazionale per detti prodotti. Una mancata adesione limiterebbe fortemente le capacità delle industrie russe più moderne di competere efficacemente nei mercati internazionali sia perché esse non potrebbero beneficiare della tutela che deriva dall'essere membri del WTO, sia perché scontano una forte rivalutazione del rublo dovuta al massiccio flusso di capitali stranieri necessari per il pagamento delle materie prime esportate.

In ogni caso, come notato prima, l'adesione al WTO non sarà di per sé che un importante passo nell'ammodernamento del struttura regolamentare delle relazioni commerciali tra Russia e Unione Europea, ma certamente non sarà in grado di fornire tutte le risposte necessarie alle domande di rafforzamento di questa partnership strategica. Tre ragioni ostano principalmente a questo risultato.

La prima è che l'adesione al WTO fornisce il quadro generale per le relazioni commerciali tra i membri dell'organizzazione stessa. In quanto tale, il paese aderente è limitato nell'interesse a fornire concessioni commerciali di grande rilievo. Il paese aderente deve, in virtù del principio della nazione più favorita, estendere tali concessioni a tutti i membri senza ricevere necessariamente una contropartita adeguata, in quanto nei negoziati di adesione ci si limita a definire le concessioni da parte del

paese aderente ad quale saranno poi estesi gli impegni presi dai membri del WTO nel corso dei vari rounds.

La seconda, è che il WTO non è tradizionalmente il foro per la regolamentazione delle questioni legate al commercio dell'energia. Questo non significa che le regole del WTO non si applichino all'energia (al contrario), quanto piuttosto che le regole del WTO non possono fornire tutte le risposte alle complesse questioni legate alle relazioni in materia di energia tra Unione Europea e Russia (si pensi ad esempio alla dibattito relativo all'“*unbundling*” tra produttori e gestori delle reti di distribuzione dell'energia).

La terza è legata al fatto che il WTO in materie quali quelle delle regolamentazioni tecniche, ma pure in materia di proprietà intellettuale, si limita a definire standards minimi di tutela piuttosto che a promuovere un armonizzazione delle regole. Questo è già un importante passo in avanti per gran parte della legislazione russa, che sotto la spinta dell'adesione ha compiuto importanti progressi, ma chiaramente non sufficiente a garantire un'avanzata compenetrazione regolamentare tra due partners commercialmente interdipendenti.

#### **4. Le prospettive di un nuovo accordo bilaterale tra Russia e UE**

Una volta dunque che l'adesione al WTO sarà perfezionata, le relazioni russo-europee poggeranno su basi più solide e moderne delle presenti, ma non necessariamente le migliori per cogliere tutte le potenzialità del rapporto.

Queste potrebbero essere meglio servite da un accordo commerciale di ultima generazione, quelli che nel gergo europeo vengono chiamati “WTO + (plus)”, vale a dire accordi di libero scambio che non solo realmente rimuovono la protezione tariffaria bilaterale, ma che soprattutto, partendo dagli impegni presi dai rispettivi paesi in seno al WTO, mirano ad andare oltre e, coprendo anche aree non regolate dal WTO (ad esempio la materia della concorrenza) si propongono lo scopo di eliminare tutte le barriere non tariffarie.

L'elemento qualificante di detti accordi è proprio il fatto di avere come base di partenza gli impegni presi in seno al WTO. Poiché la Russia non è ancora un membro del WTO, e dunque non è ancora possibile definire con certezza gli impegni che essa prenderà in tale sede, l'ipotesi di un inizio dei negoziati per accordo “WTO +” non è all'ordine del giorno, anche se come vedremo di seguito, non è difficile pensare ad un conte-



nitore adeguato per tali negoziati.

In attesa che si possano creare le basi per un negoziato commerciale del tipo sopra descritto, l'attenzione dei due partners si è rivolta principalmente alla messa in pratica del programma di "Partnership strategica" lanciato a San Pietroburgo nel maggio 2003 volto a favorire un quadro di cooperazione rafforzato attraverso la costruzione di quattro "spazi comuni" di cooperazione incentrati sulle seguenti aree: (i) commercio e investimenti (ii) libertà, sicurezza e giustizia, (iii) sicurezza esterna e ricerca, (iv) istruzione e cultura.

Lo spazio economico europeo non è un accordo commerciale internazionale in senso stretto, ma piuttosto una dichiarazione di intenti per un efficace dialogo in una serie di aree di grande importanza per le relazioni commerciali bilaterali, assortito di una "road map" per la messa in pratica di tale dialogo. Questa "road map" prevede sia dialoghi settoriali specifici, ad esempio in materia di industrie tessile o aeronautico o in materia di servizi finanziari, che fori di discussione più generali quali quelli relativi alle questioni macroeconomiche o quelli sulle politiche in materia di proprietà intellettuale o della concorrenza.

A tutt'oggi oltre quaranta "dialoghi" sono stati lanciati nel quadro dello spazio economico comune, di fatto soppiantando le vetuste strutture del PCA. Lo scopo comune a tali dialoghi è quello di consentire una migliore conoscenza reciproca delle realtà economiche e regolamentari dei rispettivi sistemi. In numerosi casi tuttavia, si va ben oltre il puro scopo conoscitivo, per favorire un avvicinamento delle rispettive regolamentazioni. Attraverso lo spazio economico comune si cerca dunque di influenzare il lavoro legislativo e applicativo delle rispettive autorità per poter permettere una migliore e più libera pratica commerciale tra i due partners.

Chiaro tuttavia che questo importante lavoro, per il fatto stesso di non inquadrarsi nell'ambito di un accordo internazionale vero e proprio, subisce il netto limite di dover operare all'esterno di obbiettivi giuridicamente ben definiti. Questi potranno essere dati soltanto dal successore dell'accordo di partenariato e cooperazione che all'inizio del 2007 ha concluso il suo periodo di vigenza decennale originariamente previsto.

Da qualche mese dunque Russia e Unione Europea hanno iniziato a studiare la possibile forma che un futuro accordo bilaterale potrà avere. I negoziati, che originariamente dovevano iniziare con il Summit di novembre dello scorso anno, non hanno ancora preso il via a causa del blocco russo alle importazioni di carne dalla Polonia, che hanno spinto il governo polacco ad opporsi formalmente all'apertura dei negoziati.

Quale forma avrà la parte commerciale di detto accordo? È chiaro che

essa non potrà semplicemente riprendere e sistematizzare l'esistente, vale a dire lo spazio economico comune, né limitarsi a richiamare le disposizioni del WTO. In entrambi i casi si tratterebbe di una occasione persa per l'approfondimento delle relazioni bilaterali. Resta percorribile solo la via di un accordo più ambizioso che potrebbe eventualmente contemplare la creazione di una zona di libero scambio.

Non è necessariamente una via semplice per entrambi i partners.

Per la Russia richiede che l'afflato riformatore dell'economia riprenda vigore, il che non è necessariamente scontato non solo perché al momento sembrano prevalere, come ricordato prima, tendenze contrarie, ma anche perché la Russia dovrebbe imbarcarsi in tale progetto in tempi relativamente brevi e praticamente a ridosso dell'adesione al WTO. Occorre dunque in Russia una volontà politica forte perché se il futuro accordo somiglierà in qualche modo agli accordi di libero scambio recentemente conclusi dall'Unione Europea, esso comporterà una seria riduzione del potere contrattuale dell'amministrazione pubblica russa sulla gestione dell'economia, potere che in questo momento è estremamente forte. Tale accordo inoltre non potrà non regolamentare le questioni legate al commercio dell'energia, ivi compresa quella del transito e del trasporto, che sono state in questi anni intoccabili per l'amministrazione Putin.

Se è facile prevedere dunque che l'ipotesi di un siffatto tipo di accordo incontrerà importanti resistenze all'interno della Russia, altrettanto facile è prevedere le resistenze in campo europeo. Le maggiori resistenze interne all'adesione della Russia al WTO vengono dai circoli agricoli ed è difficile pensare che tali circoli siano convinti ad imbarcarsi in un progetto di liberalizzazione con il loro primo partner commerciale senza serie contropartite da parte europea, anche se la politica agricola europea post-DDA (il negoziato commerciale in corso nel WTO) potrebbe avere connotati ben diversi dalla presente. Parimenti se il futuro accordo avrà un senso, questo lo si troverà principalmente nello smantellamento delle barriere non tariffarie, che sono il principale ostacolo al commercio con la Russia. Questo smantellamento richiede un' enfasi sull'armonizzazione regolamentare che pare difficile potersi operare in senso univoco, con l'adeguamento russo alle regolamentazioni europee. Occorre da entrambe le parti la consapevolezza politica di legarsi in un accordo forte che permetta un ancoraggio duraturo dell'economia russa al sistema economico occidentale. La storia, la geografia e il buon senso spingono in quella direzione. Resta l'incognita della volontà politica.

## 5. La Russia: un mercato prioritario per il rilancio internazionale dell'economia italiana?

Nel corso degli ultimi anni e a partire dal 2000, l'economia russa ha conosciuto un periodo di forte espansione, trainata in primo luogo dall'andamento estremamente favorevole dei prezzi dei prodotti energetici, da una dinamica sostenuta della domanda interna - favorita dall'apprezzamento del rublo - e da una progressiva apertura del mercato interno agli scambi internazionali.

I recenti successi conseguiti in termini economici hanno consentito un significativo miglioramento della stabilità macroeconomica, delle condizioni di vita della popolazione e del livello di attrattività / affidabilità della Russia nei confronti degli investitori internazionali.

Ciononostante il cammino di riforma strutturale avviato nel 2000 dal Governo Putin può considerarsi tutt'altro che concluso e da un'analisi dei risultati sinora conseguiti emerge un quadro fatto di luci ed ombre. Tra gli elementi positivi il più importante è dato proprio dalla crescita sostenuta che caratterizza il paese da ormai più di un quinquennio con tassi di sviluppo medi annui superiori al 7%. Grazie alle enormi entrate garantite dal commercio internazionale dei propri prodotti energetici la Russia ha potuto dare concreta attuazione al suo responsabile programma di stabilizzazione macroeconomica e finanziaria attraverso la creazione di un fondo statale di stabilizzazione dalle ingenti risorse, con un accumulo considerevole di riserve auree e valutarie ed il pagamento puntuale al Fondo Monetario Internazionale delle tranche del debito estero. La crescita prolungata e a tassi non lontani da quelli cinesi e indiani ha quindi garantito importanti surplus di bilancio e un efficace controllo delle dinamiche inflazionistiche, in progressivo calo da più di un quinquennio.

Tuttavia i fattori che spingono tale crescita ne segnano anche il limite e rappresentano il punto più dolente dell'*outlook* economico russo. L'andamento dell'economia russa continua infatti ad essere troppo dipendente dalla rendita energetica e dai fluttuanti andamenti dei prezzi energetici: il processo di diversificazione economica procede lentamente e l'industria manifatturiera manifesta in sue importanti componenti preoccupanti segnali di declino. Anche l'industria *high tech* vede una crescita limitata con l'importante eccezione dell'industria della difesa aerospaziale e di alcune isolate specializzazioni produttive.

Ancora, se la gestione delle politiche macroeconomiche nel periodo più recente può quindi considerarsi positiva, i progressi sul fronte delle

riforme strutturali sono stati “ambigui”, con alcuni evidenti ed importanti successi ma anche con pochi miglioramenti in alcune aree chiave dell’attività economica ed amministrativa. Dopo un periodo iniziale di slancio registrato nel corso del primo mandato Putin, gli osservatori internazionali (FMI, Banca Mondiale et al.; anni vari) hanno evidenziato negli anni più recenti un rallentamento dei piani di riforma. Le stesse autorità internazionali lamentano inoltre una ancora eccessiva presenza dello stato in economia che ostacola lo sviluppo del settore privato e la diversificazione della base produttiva russa.

In particolare i ritardi più evidenti, rispetto all’ambizioso programma di riforme avviato, riguardano il processo di ammodernamento della macchina amministrativa e la lotta alla corruzione ed alla criminalità. La ristrutturazione del sistema bancario, considerata una sorta di cartina di tornasole delle riforme strutturali, ha fatto anch’essa progressi limitati rispetto alle attese (IMF, 2006): gli istituti di credito risultano ancora numerosissimi e le regole di accountability risultano fragili e poco rispettate; vi è al contempo da registrare nel periodo recente una robusta crescita del settore bancario che potrebbe fornire importanti stimoli anche allo sviluppo del settore privato.

Le difficoltà e i ritardi che caratterizzano le condizioni strutturali dell’economia russa risultano comunque mitigati da politiche finanziarie e di bilancio efficaci (in grado di fornire adeguate garanzie operative agli investitori internazionali), da un carico fiscale per le persone e le imprese in riduzione, nonché da una attenzione crescente dei principali responsabili dell’economia e delle finanze verso l’adeguamento russo alle regole e agli standard internazionali. In questa prospettiva l’ormai imminente ingresso della Russia nell’Organizzazione Mondiale del Commercio potrebbe consentire una significativa accelerazione nel cammino di riduzione delle (ancora consistenti) barriere di accesso al mercato russo e snellire le onerose procedure amministrative che regolano le attività economiche e commerciali così da migliorare il clima degli investimenti.

Le aperture russe – nonostante alcuni allarmanti recenti segnali in controtendenza, primo fra tutti l’introduzione nella normativa russa di una legge di restrizione degli investimenti diretti esteri – hanno trovato riscontro in una maggiore e rinnovata attenzione degli operatori economici internazionali verso questo grande mercato con la realizzazione di imponenti progetti d’investimento che riguardano in primo luogo il settore energetico, il settore bancario, quello automobilistico ed il comparto della grande distribuzione. Anche in questa chiave va letta la signifi-

cativa crescita negli ultimi anni del saldo positivo degli investimenti diretti esteri in Russia, indicatore in grado di misurare la dinamica degli investimenti finalizzati a sostenere forme di presenza radicata nel mercato di destinazione, nel caso russo in costante seppur lento sviluppo dopo la crisi finanziaria del 1998.

L'appel dimostrato dalla Russia come nuova meta degli investimenti, dopo anni di cautela degli operatori internazionali e di loro preferenza verso gli altri paesi dell'Europa centro orientale, ci conferma che questo mercato può rappresentare certamente un'area prioritaria per le prospettive di sviluppo internazionale delle imprese italiane.

La rilevanza strategica della Russia è data, innanzitutto, dalle sue dimensioni geografiche (pari a 57 volte l'Italia) e di mercato (la sua economia si attesta tra le prime 20 al mondo in termini di PIL), dalla sua enorme ricchezza di materie prime e dalle numerose inesplorate opportunità di mercato. La crescita sostenuta degli ultimi anni sta inoltre fornendo forti spinte ai consumi interni specie per quanto concerne i bisogni "secondari" legati a beni di lusso e/o di fascia intermedia. Inoltre, la ristrutturazione dei settori industriali pianificata dal governo Putin e volta al raddoppio del PIL entro il 2010 (impegno che difficilmente potrà essere rispettato), aumenterà ulteriormente anche il fabbisogno di macchinari, settore in cui l'Italia vanta una buona capacità di offerta, nonché di nuove tecnologie e di servizi di assistenza. Anche l'imponente programma di ammodernamento infrastrutturale (strade, porti, ferrovie, telecomunicazioni), annunciato per i prossimi anni, potrebbe creare ulteriori ampi spazi di inserimento per le imprese internazionali specializzate in tali settori.

Interessanti indicazioni per le prospettive di internazionalizzazione delle imprese italiane in Russia si possono inoltre desumere dall'analisi della distribuzione dei redditi a livello federale che evidenzia la possibile emersione di una "classe media" russa ed un relativo miglioramento delle capacità di acquisto delle famiglie (nonostante il persistere di forti sperequazioni nella distribuzione della ricchezza) non solo nelle regioni di Mosca e San Pietroburgo - tradizionali aree nevralgiche dell'economia russa - ma anche in altri territori che mostrano più ampi spazi di mercato rispetto alle tradizionali aree di destinazione degli investimenti esteri italiani, dove tra l'altro più elevata è la concorrenza internazionale.

È evidente però che per valorizzare adeguatamente tali opportunità è necessario puntare su strategie di penetrazione e investimento modulari e territorialmente differenziate, così da superare le difficoltà di ingresso che un'area economica così vasta e eterogenea sul piano dello svilup-

po economico e produttivo interno può presentare. Ciò richiede una approfondita conoscenza delle caratteristiche e delle dinamiche territoriali, settoriali e imprenditoriali dell'economia russa e una analisi critica circa le potenzialità e i punti di forza e di debolezza dei processi di internazionalizzazione delle imprese italiane attive in loco.

## **6. I rapporti economici italo-russi: dinamiche e tendenze dell'interscambio commerciale**

La presenza economica italiana in Russia ha registrato una straordinaria crescita nell'ultimo quinquennio. Il nostro Paese risulta attualmente al terzo posto dietro la Germania e l'Olanda in termini di quote commerciali nel mercato russo.

L'Italia ha saputo ben inserirsi nella crescita in atto nell'economia russa: l'interscambio commerciale italo-russo ha quindi registrato negli ultimi anni una significativa e continua espansione, attestandosi nel 2006 a poco meno di 21,3 miliardi di euro con un tasso medio annuo di crescita del 12,2% a partire dal 2001 (Grafico 2).

Un simile risultato è certamente condizionato dalla crescita sostenuta del valore delle importazioni, che hanno raggiunto nell'anno passato un valore complessivo di circa 13,5 miliardi di euro. Nel complesso, la struttura dell'interscambio tra i due paesi vede dunque l'Italia registrare un chiaro saldo negativo (cresciuto tra il 2003 ed il 2006 sino a quasi 6 miliardi di euro) riconducibile al peso crescente rivestito nella bilancia commerciale bilaterale dall'import dalla Russia di prodotti energetici.

Scorporando quindi dalla lettura dei dati l'incidenza delle vendite energetiche (connessa alla non secondaria questione della eccessiva dipendenza estera dell'Italia in questo ambito strategico) si ottiene un quadro radicalmente diverso della struttura dell'interscambio italo-russo, ben rappresentato dal grafico 4 che evidenzia come il saldo commerciale depurato dalla componente energetica risulti positivo, con un avanzo pari a 4,6 miliardi di euro registrato nel 2006.

Per quanto attiene alle esportazioni italiane verso la Russia c'è stata una sorprendente accelerazione dell'attività esportativa tra il 2000 ed il 2005 con una media annua pari al 19% contro lo 0,9% del quinquennio precedente. La crescita delle vendite italiane in loco ha consentito un significativo salto in avanti della Russia tra le principali destinazioni del nostro export. Un'ulteriore indicazione positiva circa la crescente importanza che il mercato russo sta acquisendo per le prospettive di

internazionalizzazione dell'Italia è senza dubbio fornita dal confronto tra i tassi di crescita delle esportazioni verso le principali aree geografiche mondiali: le vendite italiane verso la Federazione Russa sono cresciute negli ultimi sei anni al maggiore tasso medio.

Ancora più significativo appare il confronto tra le performance delle esportazioni italiane verso i principali quattro paesi emergenti a livello mondiale: Brasile, Russia, India e Cina (BRIC's). L'interesse circa i risultati ottenuti verso questi nuovi mercati è legato al ruolo sempre più centrale che essi sono destinati ad assumere all'interno della geografia dello sviluppo e degli scambi internazionali e ad una auspicabile maggiore presenza economica dell'Italia in aree e paesi a maggiore potenziale di crescita e penetrazione. Ebbene anche in questo caso, si osserva come a partire dal 2000 le esportazioni dell'Italia verso la Federazione Russa siano cresciute in valore assoluto molto più che negli altri tre paesi: ad un tasso circa doppio di quello registrato per l'India (10,8% medio annuo) e significativamente maggiore di quello associato alla Cina (+ 5 punti percentuali) mentre il Brasile ha subito nello stesso periodo una considerevole contrazione delle nostre vendite in loco con un lieve recupero nel 2006.

Passando all'analisi settoriale dell'interscambio italo-russo, va innanzitutto rilevato lo straordinario peso rivestito nei flussi in entrata dalla Federazione Russa dei prodotti energetici e delle risorse naturali. Ben il 71% delle nostre importazioni sono infatti assorbite da petrolio e gas naturale, in crescita rispetto al 2006 dell'11,8% e, in media, di circa 9 punti percentuali tra il 2000 ed il 2005.

Riguardo alla specializzazione settoriale delle esportazioni italiane verso la Federazione Russa, in larga misura manifatturiere (95%), il settore caratterizzato dalla maggiore importanza relativa è quello meccanico, comparto che ha assorbito nel 2006 ben il 29,3% del totale delle esportazioni italiane in Russia, con un tasso medio annuo di crescita del 26,7% tra il 2000 e il 2005, ed un'inversione netta di tendenza rispetto alla contrazione che aveva invece caratterizzato questo settore nel precedente quinquennio (-5,4% medio annuo tra il 1995 e il 2000).

Altri settori di specializzazione, sono rappresentati dalle produzioni tipiche del *made in Italy*, quali i prodotti dell'industria tessile e dell'abbigliamento, i mobili (compresi nel gruppo delle altre produzioni manifatturiere) e i prodotti in cuoio e calzature che hanno coperto nel corso del 2006, rispettivamente, il 16,7 %, il 10,1% ed il 7,2% del totale del nostro export verso la Federazione Russa.

Ancora, tra i principali settori di esportazione figurano i metalli e pro-



dotti in metallo, le macchine ed apparecchiature elettriche e i prodotti chimici e le fibre sintetiche e artificiali, che coprono, rispettivamente il 7,9 %, il 7,2 % ed il 6,1 % del totale dei flussi in uscita. Con un peso relativo sulle esportazioni totali decisamente inferiore si presentano invece il settore agro-industriale e quello dei mezzi di trasporto, anche se entrambi in crescita nel periodo più recente.

Tornando al raffronto tra la performance dell'Italia in Russia e negli altri paesi BRIC's si riscontra come la meccanica risulti il settore di punta della nostra offerta produttiva verso tutti e quattro i principali mercati emergenti, rappresentando soprattutto nei confronti di Cina e India l'attività di maggior peso. Nel complesso, nonostante le differenze che emergono tra i diversi profili, l'altro elemento di interesse sembra rappresentato dal maggiore peso relativo in Russia delle esportazioni dei nostri settori tradizionali (tessile ed abbigliamento, mobili e calzaturiero).

Per quanto riguarda la dimensione territoriale del nostro export, le esportazioni verso la Federazione Russa trovano origine principalmente nelle regioni del Centro-Nord, con il Mezzogiorno che sconta un significato ritardo sia in termini di valore che di quantità dei flussi esportativi. Nel 2005, il Nord-Est copriva il 38,5% delle esportazioni verso la Russia, seguito del Nord-Ovest con il 34,2% e dal Centro con il 21,2%. L'export italiano verso la Russia è anche significativamente concentrato a livello regionale: a guidare il gruppo vi è la Lombardia con una quota pari 26,9%, seguita da Emilia Romagna (16,8%) e Veneto (16%). Seguono quindi Marche e Toscana, che si attestano attorno al 9% e, leggermente distaccate, Piemonte e Friuli Venezia Giulia rispettivamente col 6,6% ed il 5,1%. Da sole queste sette regioni generano ben il 90% circa dell'export nazionale verso la Russia.

Abbiamo anche misurato le esportazioni dei distretti italiani verso la Russia. Per misurarle il primo problema da affrontare è la limitatezza dei dati a disposizione. Per superarlo si è proceduto a realizzare una stima delle esportazioni distrettuali per ciascuna provincia, seguendo l'approccio (Sforzi, 1999) diffusamente impiegato nella letteratura empirica e descritto nell'allegato a fine capitolo.

Dalle stime emerge come la maggior parte delle esportazioni distrettuali italiane verso la Federazione Russa trova origine nelle regioni settentrionali e, in minor misura, in quelle dell'Italia centrale, in relazione alla ben nota geografia dei distretti, che vede questi concentrarsi principalmente in queste regioni. Analizzando le esportazioni distrettuali per regione si osserva un elevato grado di concentrazione, con la Lombardia che riveste anche in questo caso la prima posizione, seguita a distanza



da Veneto e Marche, Emilia Romagna, Toscana e Friuli Venezia Giulia. Si tratta ovviamente delle stesse regioni che come già si è visto coprono le maggiori quote di export verso la Federazione Russa. Con riferimento all'Italia centrale, si rileva il consolidarsi della posizione della Toscana, mentre le Marche vedono rallentare vistosamente la crescita delle proprie esportazioni.

## **7. I processi di internazionalizzazione delle imprese italiane nel mercato russo: le dinamiche degli investimenti diretti esteri**

I flussi di investimenti dell'Italia verso la Federazione Russa sono cresciuti con particolare intensità negli ultimi anni. Proprio nel 2004 gli investimenti netti italiani in Russia hanno registrato il loro maggiore picco, raggiungendo i 64,7 milioni di euro, prima di ridursi a 57,5 milioni nel 2005 ed a 31,3 milioni di euro nel 2006 (ICE, 2007).

Il grafico 9 riporta il flusso di IDE in uscita dall'Italia verso la Federazione Russa unitamente ai flussi registrati verso altri paesi dell'Europa Centro-Orientale. Il profilo degli investimenti netti italiani in Russia appare chiaramente inferiore a quello riferito alle altre destinazioni: un relativo recupero si segnala negli ultimi anni, ciononostante il dato relativo alla Federazione resta comunque lontano dagli altri paesi dell'area in particolare la Romania e, soprattutto, la Polonia.

Tra il 2000 e il 2005, la Russia ha raccolto soltanto il 7% del totale ammontare di Ide italiani verso l'Europa centro-orientale, contro il 26% circa della Romania, il 14% della Polonia, il 12% della Croazia ed il 10,5% dell'Ungheria.

Anche gli investimenti in entrata risultano di modesta entità, sebbene si pensi che siano destinati a crescere nei prossimi anni. Nello specifico, lo stock di investimenti netti russi in Italia nel periodo 2000-2005 è ammontato a poco più di 10,5 milioni di euro ma nel 2006 essi sono aumentati enormemente raggiungendo i 36,7 milioni di euro (ICE, 2007).

Per quanto riguarda la composizione settoriale degli investimenti netti italiani nella Federazione Russa, il settore finanziario guida la lista dei settori con 20,2 milioni di euro investiti, seguito dal comparto energetico e dal settore dei minerali e prodotti minerali non metalliferi, con 19,9 e 19,8 milioni, rispettivamente. Significativi appaiono anche il settore delle forniture elettriche e quello calzaturiero.

Le regioni di gran lunga più interessate ad investire in Russia sono quelle già rilevate in precedenza come le più attive sul fronte degli scambi

commerciali: in particolare il Veneto, per cui si registrano investimenti complessivi per 31,3 milioni di euro, l'Emilia Romagna, che si colloca al secondo posto con flussi di investimenti netti per un ammontare complessivo di 29,6 milioni, la Lombardia con 28,6 milioni e, sia pur distanziata in maniera significativa dalle prime tre, le Marche.

## **8. Ostacoli e opportunità per la presenza delle imprese italiane in Russia: alcune riflessioni conclusive**

Nel complesso, dall'analisi compiuta risulta evidente come la presenza commerciale italiana in Russia sia andata aumentando nel tempo, in particolare nel corso dell'ultimo quinquennio, ed oggi risulti significativa e caratterizzata da ulteriori prospettive di crescita. A questo va aggiunto inoltre come diverse fonti segnalino una presenza italiana ancora più consistente rispetto a quanto emerge dai dati statistici ufficiali. Questo perché soprattutto nell'ambito della produzione di beni di consumo e macchinari, le quote riconducibili ad operatori del nostro Paese risultino sottostimate a fronte di vendite compiute ricorrendo a catene distributive di proprietà straniera o forme di fatturazione che coinvolgono filiali o partecipate di imprese russe operanti in altri paesi.

Se l'evoluzione delle relazioni commerciali bilaterali può essere giudicata certamente soddisfacente, non altrettanto può dirsi per l'integrazione produttiva che passa attraverso l'erogazione di investimenti diretti esteri. Il nostro paese risulta infatti soltanto all'undicesimo posto tra i principali investitori stranieri in Russia, sebbene anche in questo caso si possa parlare di dati in parte sottostimati dalla pratica di alcune imprese italiane che, per motivi fiscali, investono direttamente sul mercato russo attraverso controllate estere.

Ad una maggiore presenza delle imprese italiane nel mercato russo ostano alcuni fattori strutturali, primi fra tutti le rilevanti barriere di accesso presenti in numerosi settori del Made in Italy. Inoltre le nostre PMI lamentano una carenza di servizi informativi specifici per potersi orientare in un'area così vasta, dove l'individuazione di partner commerciali e produttivi affidabili risulta estremamente complessa. Ulteriori difficoltà provengono dalla mancanza di adeguati canali distributivi per i prodotti italiani, spesso intermediati da operatori stranieri (in prevalenza tedeschi, francesi e turchi). La mancanza di canali distributivi italiani che possano svolgere una funzione di "ponte" tra le due economie, comporta, da un lato, margini ridotti di guadagno delle attività avviate, e, dal-

l'altro, ostacola presenze più solide e strutturate dei nostri operatori. Oltre a questi problemi strutturali, a mantenere basso il volume degli investimenti diretti esteri italiani in Russia, concorrono anche specifiche difficoltà operative che gli operatori italiani incontrano in Russia. L'economia russa è una delle più concentrate al mondo, con una scarsa presenza di piccole e medie imprese, che costituiscono viceversa l'ossatura del nostro sistema produttivo. L'elevata dimensione media delle imprese russe le induce a sviluppare relazioni preferenziali con aziende di dimensioni simili in altri paesi, tagliando fuori di fatto la parte prevalente del sistema delle imprese italiane. Ciò sottolinea l'importanza di privilegiare nelle politiche per l'internazionalizzazione verso il mercato russo la promozione dell'associazionismo e della cooperazione sistematica tra gli operatori economici (attraverso consorzi esportativi settoriali e multi settoriali, il rafforzamento di reti informative, distributive e logistiche tra imprenditori, istituzioni e centri di ricerca) così da garantire una adeguata massa critica d'intervento.

Nonostante questi ostacoli la presenza delle imprese italiane in Russia è certamente significativa. Le statistiche russe indicano la presenza di 523 joint ventures italo-russe e all'interno del mercato della Federazione sono presenti e molto attivi alcuni tra i maggiori gruppi internazionali italiani affiancati da una nutrita schiera di medie imprese che trovano in loco interessanti condizioni di crescita internazionale.

Un altro nodo da risolvere è l'offerta di risorse finanziarie private da parte del sistema bancario italiano e la debole presenza in loco del nostro sistema creditizio: soltanto sei sono infatti gli uffici di rappresentanza delle banche italiane rispetto ai 10 registrati nel 2000. Nuovi segnali incoraggianti provengono da recenti iniziative avviate da alcuni gruppi bancari italiani: Banca Intesa ha ottenuto alcuni anni fa la licenza della Banca Centrale Russa grazie alla quale ha aperto una sussidiaria ad intera partecipazione italiana e la Zao Banca Intesa ha inoltre acquisito un gruppo bancario locale alla SMB Bank rivolto a sostenere finanziariamente le PMI russe. Anche Unicredit è attiva in Russia con un ingente contratto di leasing con il gruppo russo Locat.

Sul piano della politica economica estera, i rapporti politico-diplomatici tra Italia e Russia hanno mostrato negli ultimi anni una progressiva crescita ed intensificazione. Gli scambi di visite a tutti i livelli nel corso del triennio trascorso hanno portato ad una fase di approfondimento del dialogo politico. L'Italia è particolarmente interessata a consolidare un ruolo di partner preferenziale nei confronti della Russia anche al fine di potenziare il dialogo economico e commerciale con il governo di Mosca.

Tra gli argomenti all'ordine del giorno negli incontri più recenti vi è evidentemente in testa il tema della sicurezza degli approvvigionamenti energetici oltre che la verifica dello stato di avanzamento dei progetti economici da negoziare o in corso di realizzazione.

Il sostegno dell'Italia al nuovo corso politico ed economico avviato in Russia si è manifestato anche in ambito europeo, fornendo importanti stimoli al dialogo bilaterale tra la Federazione Russa e l'UE. Al di là del significato politico di tale processo, le opportunità da esso offerte sono evidenti anche dal punto di vista della cooperazione economica. Il governo russo è infatti consapevole che lo sviluppo della propria economia non può prescindere da una progressiva integrazione con lo spazio comune europeo, soprattutto dopo il processo di allargamento a est dell'Unione.

Il formarsi di una grande area di libero scambio in prossimità dei confini russi può rappresentare un forte incentivo per una ulteriore accelerazione del processo di aggiustamento strutturale in atto nell'economia russa. Potrebbe al contempo aumentare le opportunità di inserimento per l'industria europea ed italiana nell'economia del paese. In tale ottica, un'azione da parte italiana a sostegno della integrazione della Russia nei vari regimi di cooperazione europei e multilaterali (la Russia ha tra l'altro chiesto di recente il suo ingresso nell'OCSE) potrebbe rappresentare un forte stimolo per l'approfondimento dei rapporti bilaterali.

Ancora, un altro interessante fronte per poter sviluppare l'azione di intervento dell'Italia è quello relativo all'ingresso della Federazione nel WTO. Il nostro paese potrebbe garantire un sostegno concreto alla piena integrazione della Russia nel regime di liberalizzazione commerciale internazionale fornendo servizi di assistenza e consulenza tecnica alle procedure di armonizzazione e modifica delle normative russe rispetto agli standard previsti dal WTO.

Per quanto riguarda l'attività di promozione della cooperazione commerciale e produttiva, nel corso dell'ultimo biennio si è registrata una intensificazione dei programmi delle istituzioni pubbliche preposte alla erogazione di servizi reali per l'internazionalizzazione, nonché un crescente attivismo di iniziative e soggetti deputati al sostegno dei processi di internazionalizzazione dell'economia italiana. Numerose risultano inoltre le iniziative promosse dalle regioni italiane le quali nell'ambito delle proprie competenze in materia di rapporti internazionali e sostegno all'internazionalizzazione hanno sviluppato un articolato insieme di progetti di cooperazione economica e politica ed anche dei desk operativi in loco. Non mancano infine attività e progetti realizzati da comu-

ni, città ed enti intermedi locali.

Nonostante questo forte attivismo e un incremento significativo delle iniziative e degli sforzi istituzionali, la dimensione finanziaria e organizzativa dell'azione promozionale italiana risulta tuttora sottodimensionata rispetto alla rilevanza strategica del mercato russo ed alle peculiarità in esso presenti.

È auspicabile, in particolare, un incremento delle attività di informazione e assistenza all'impresa, specie nella fase che segue l'ingresso sul mercato. È importante inoltre estendere l'azione promozionale verso uno spettro maggiore di settori (una particolare attenzione richiederebbero i settori dell'agroalimentare, date le caratteristiche di offerta della produzione italiana, e delle produzioni a più alto contenuto tecnologico) ed indirizzare le iniziative promozionali italiane verso altre regioni rispetto a quelle di Mosca e San Pietroburgo, al di fuori delle quali la presenza economica italiana risulta ancora debole.

L'esigenza primaria resta quella di formulare strategie di promozione che siano integrate tra i molteplici soggetti pubblici e privati attivi localmente. Un loro maggiore collegamento operativo (che vada al di là delle intese formali che spesso rimangono sulla carta) sarebbe inoltre opportuno ai fini di un più attento monitoraggio delle opportunità di mercato presenti, anche per evitare il rischio di duplicazione e dispersione delle risorse e degli interventi su di un mercato, quale quello russo, così ampio da rendere necessario un utilizzo particolarmente mirato delle risorse stesse.

Tra le possibili azioni di rafforzamento della presenza delle imprese italiane in Russia, volto soprattutto alle unità di piccole e medie dimensioni, si possono segnalare gli accordi di partenariato internazionale finalizzati all'avvio di collaborazioni tra associazioni imprenditoriali dei due paesi, o i programmi di cooperazione ed inserimento nel contesto russo delle istituzioni universitarie, dei parchi scientifici e tecnologici, e dei servizi reali italiani intensificando ulteriormente la valida programmazione istituzionale attivata in tali ambiti. Va rilevato come molti di questi soggetti potrebbero soddisfare la crescente domanda di *know how* tecnologici e formativi delle aree russe a più forte crescita ed al contempo fornire un valido supporto agli imprenditori italiani attivi nelle stesse aree.

## ALLEGATO

### STIMA DELL'EXPORT DEI DISTRETTI

Quale primo passo, si è definito uno specifico indice del grado di distrettualità a livello provinciale e settoriale, calcolato come rapporto tra gli addetti dei comuni distrettuali di ciascuna provincia nei diversi settori ed il totale degli addetti della stessa provincia, sempre a livello settoriale.

L'indice calcolato è quindi di seguito riportato:

$$DIS_{ij} = ADD^{\circ}_{ij} / ADD_{ij}$$

dove  $DIS_{ij}$  è il grado di distrettualità della provincia  $j$  nel settore  $i$ ;  $ADD^{\circ}_{ij}$  rappresenta il numero di addetti nei comuni distrettuali della provincia  $j$  nel settore  $i$ ;  $ADD_{ij}$  sono gli addetti totali della provincia  $j$  nel settore  $i$ .

Si specifica inoltre che i dati impiegati nella definizione del grado di distrettualità provinciale sono quelli di origine censuaria, riportati nel Datawarehouse Istat relativo al Censimento Industria e Servizi 2001. Qui sono state attinte le informazioni sugli addetti ed i comuni appartenenti ai 156 Sistemi Locali del Lavoro definiti distrettuali. Nel complesso, delle 103 province italiane esistenti al 2001, soltanto 73 comprendevano al loro interno comuni distrettuali e quindi soltanto per queste si è calcolato l'indice di distrettualità e si è proceduto alla stima delle esportazioni.

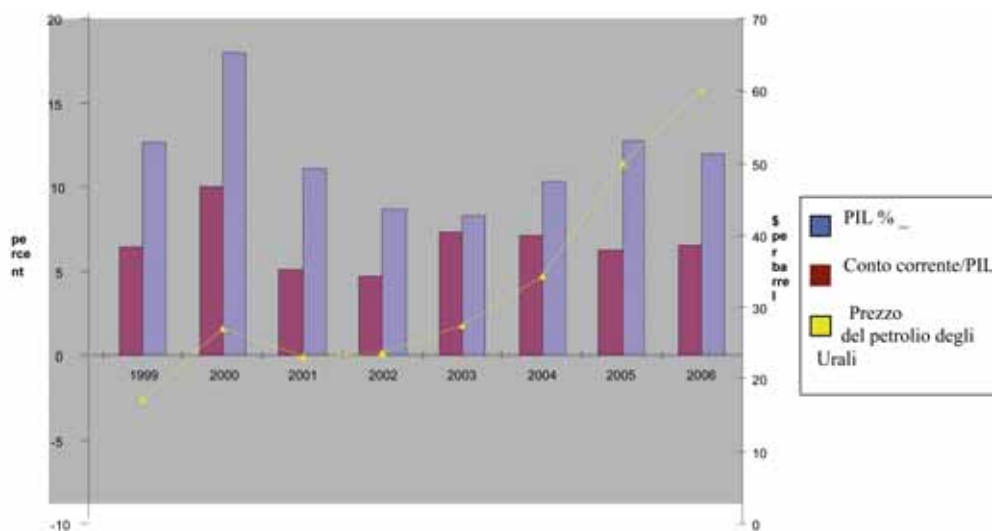
Il secondo passo dell'analisi è stato quindi quello di produrre una stima delle esportazioni distrettuali su base provinciale attraverso la ponderazione dei flussi di export verso la Federazione Russa con il rispettivo indice di distrettualità sopra definito. A tal proposito, si sottolinea come la metodologia impiegata non costituisca ovviamente l'unica possibile e non possa considerarsi esente da critiche. In particolare, si riconosce che la stima delle esportazioni distrettuali compiuta possa risultare distorta a causa dei differenziali di propensione all'export all'interno di ciascuna provincia, laddove ad esempio province maggiormente orientate verso produzioni a bassa intensità di lavoro vedranno ovviamente sottostimata la propria quota di esportazioni.

L'utilità della metodologia adottata sembra quindi essere non tanto quella di fornire una stima puntuale delle esportazioni distrettuali verso la Russia, quanto la possibilità di far emergere delle tendenze strutturali a livello territoriale, ciò compiendo confronti intertemporali, seppur con un certo grado di approssimazione, tra ripartizioni territoriali nell'ambito dello stesso settore. Infine, si è proceduto all'elaborazione dei dati ottenuti mediante stima ed alla loro presentazione in chiave descrittiva, secondo la logica già impiegata del dettaglio progressivo, aggregando prima i flussi provinciali stimati a livello di macro regioni, poi a livello regionale e infine presentandoli a livello provinciale, così come ottenuti nel corso dell'analisi.

## CAPITOLO 7

## APPENDICE\*

**Grafico 1. Russia: crescita del PIL, partite correnti (BP) e dinamica dei prezzi petroliferi, 1999-2006\***

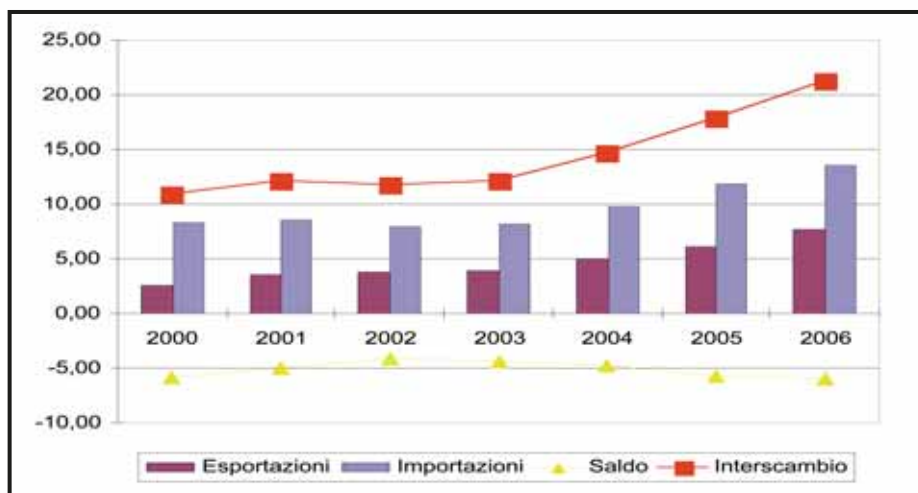


Fonte: Hanson 2007 su dati Rosstat, Central Bank of Russia (CBR), Troika Dialog, Russia Economic Monthly, Novembre 2006.

\*La crescita del PIL è basata sulla variazione media annua; il saldo delle partite correnti è stato calcolato in percentuale del PIL (al tasso di cambio in \$). Il prezzo del petrolio degli Urali è calcolato come media annuale (prezzo medio annuale) in \$ per barile (scala a destra).

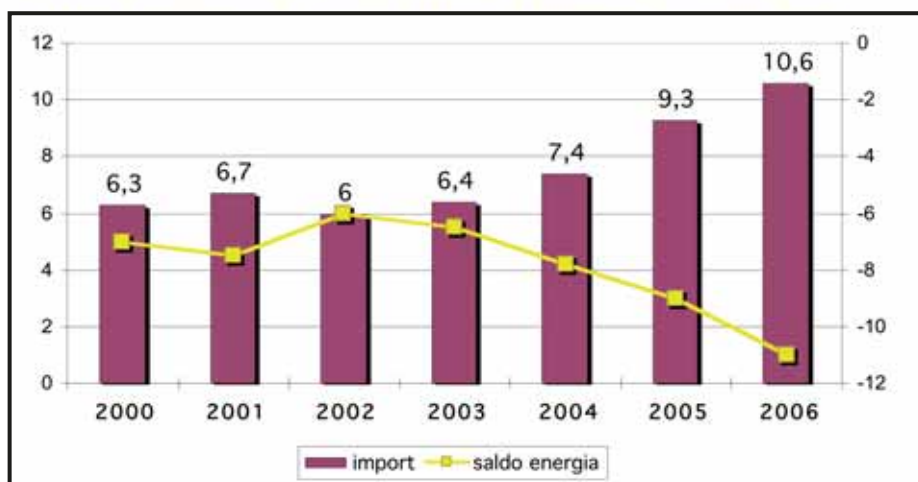
\* a cura della Redazione del Global Outlook

Grafico 2. Interscambio commerciale Italia - Russia e tassi di variazione (mld. euro)



Fonte: Nostre elaborazioni su dati Istat.

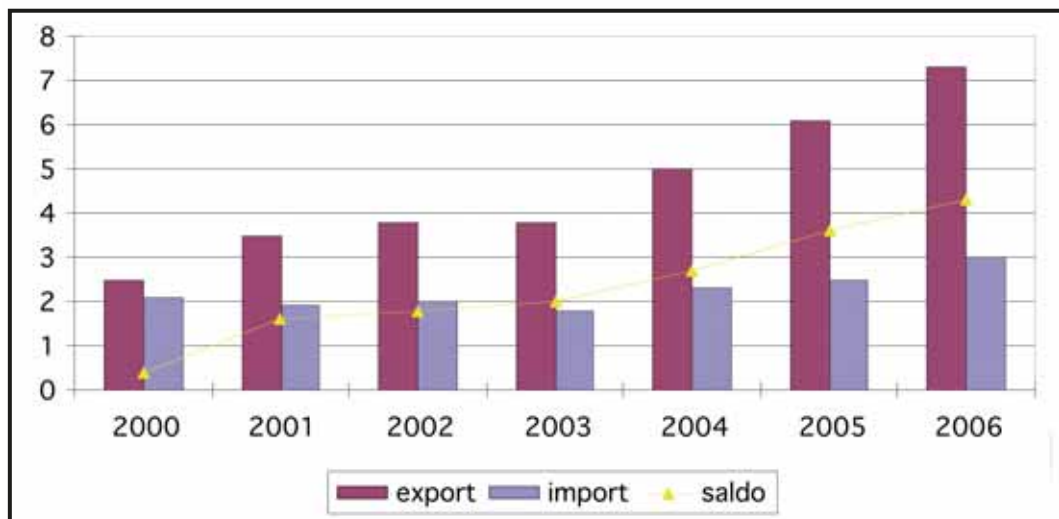
Grafico 3. Importazioni di fonti energetiche e saldo dell'Italia (mld. euro)



Fonte: Nostre elaborazioni su dati Istat.

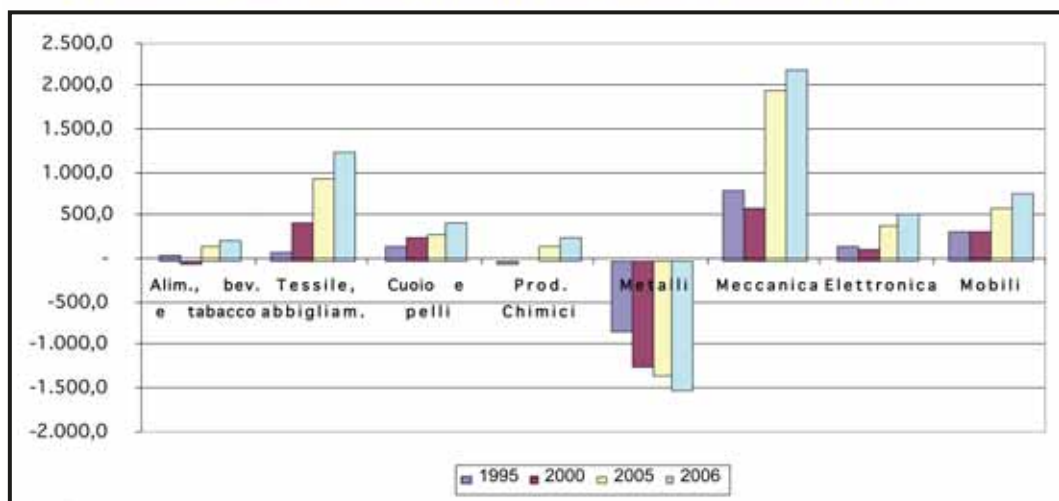


**Grafico 4. Interscambio commerciale tra Italia e Russia al netto delle fonti energetiche (mld. euro)**



Fonte: Nostre elaborazioni su dati Istat.

**Grafico 5. Saldi settoriali vs Federazione Russa (milioni di Euro)**



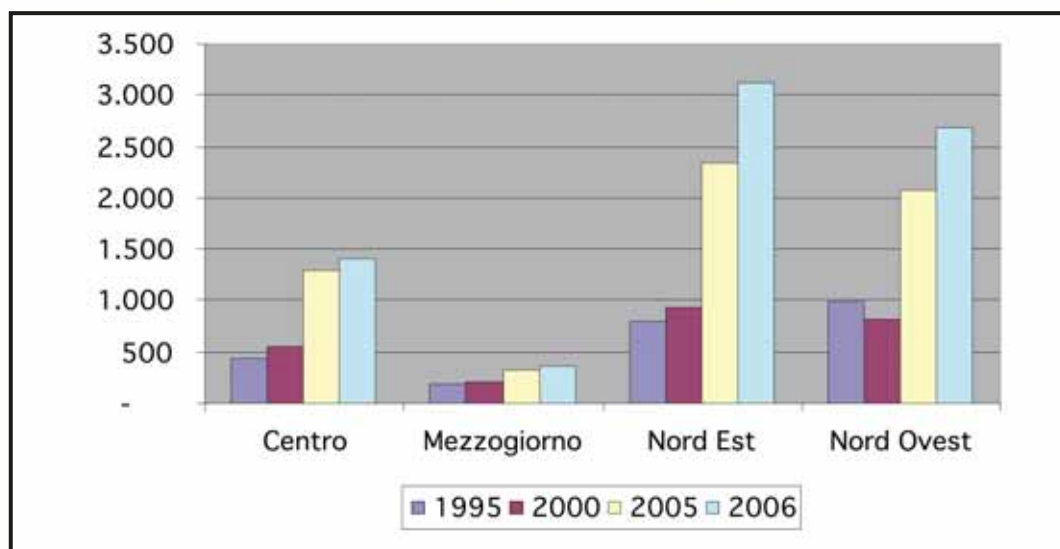
Fonte: ICE, 2007

**Tabella 1a. Esportazioni italiane verso la Federazione Russa, per ripartizioni territoriali (milioni di Euro)**

Ripartizione	1995	2000	2005	2006
<b>Centro</b>	438,8	556,7	1.287,9	1412,6
<b>Mezzogiorno</b>	186,8	203,3	315,4	354,7
<b>Nord Est</b>	794,4	928,7	2.334,5	3124,3
<b>Nord Ovest</b>	993,6	814,9	2.075,5	2682,8
<b>Italia</b>	<b>2.413,6</b>	<b>2.520,9</b>	<b>6.064,3</b>	<b>7574,4</b>

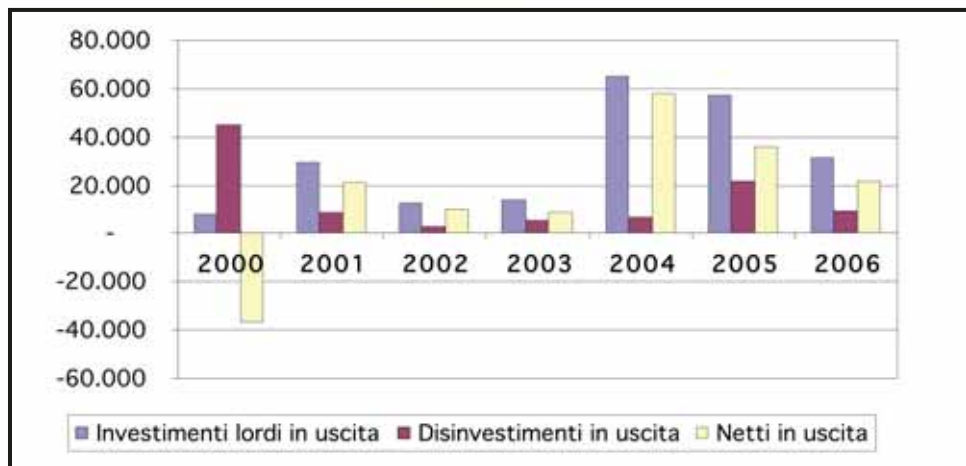
Fonte: Istat (Coeweb)

**Grafico 6a. Esportazioni italiane verso la Federazione Russa per ripartizioni territoriali (milioni di Euro)**



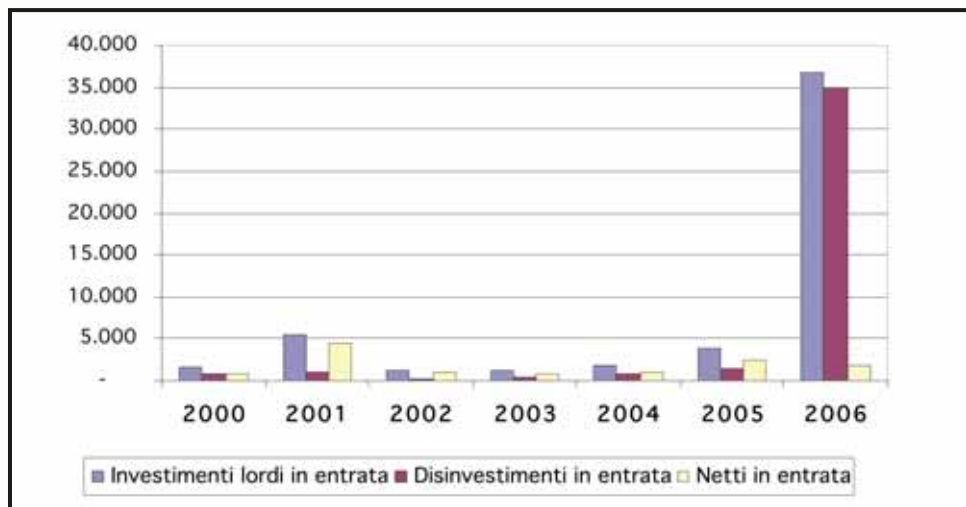
Fonte: Istat (Coeweb)

**Grafico 7. IDE italiani in uscita verso Federazione Russa, periodo 2000-2006 (milioni di euro)**



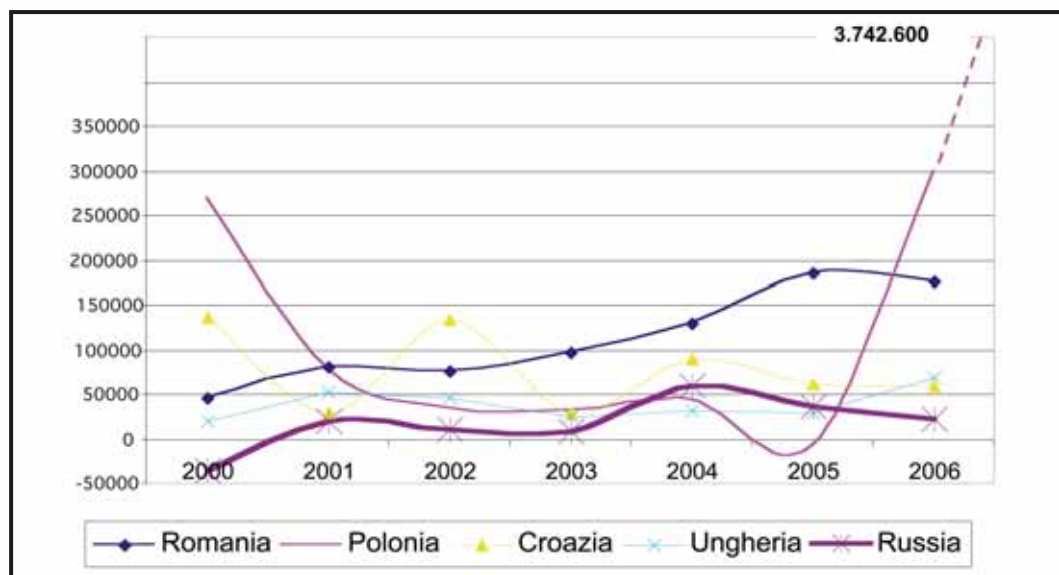
Fonte: ICE, 2007

**Grafico 8. IDE in entrata in Italia dalla Federazione Russa, periodo 2000-2006 (milioni di euro)**



Fonte: ICE, 2007

Grafico 9. IDE netti in uscita verso Federazione Russa ed altri paesi  
(migliaia di euro)



Fonte: ICE, 2007

## Index (1996-2007)

- *Il Golfo e l'Unione Europea. Rapporti economici e sicurezza*, a cura di Roberto Aliboni (n. 28, settembre 2007, pp. 117)
- *Un bilancio europeo per una politica di crescita*, Maria Teresa Salvemini e Oliviero Pesce (n. 27, giugno 2007, pp. 100)
- *La politica europea dell'Italia. Un dibattito aperto*, a cura di Raffaello Matarazzo (n. 26, novembre 2006, pp. 153)
- *Integrazione europea e opinione pubblica italiana*, a cura di Michele Comelli e Ettore Greco (n. 25, maggio 2006, pp. 72)
- *Nuove forme di procurement per la difesa*, Sara Mezzio (n. 24, giugno 2005, pp. 85)
- *Francia-Italia: relazioni bilaterali, strategie europee/France-Italie: relations bilatérales, stratégies européennes*, di Jean-Pierre Darnis (n. 23, marzo 2005, pp. 96)
- *La Politica europea di vicinato*, di Riccardo Alcaro e Michele Comelli, (n. 22, marzo 2005, pp. 68)
- *La nuova Costituzione dell'Unione e il futuro del Parlamento europeo*, Collegio europeo di Parma, Centro studi sul federalismo, Istituto Affari Internazionali (n. 21, giugno 2004, pp. 127)
- *L'articolo 296 Tce e la regolamentazione dei mercati della difesa*, Riccardo Monaco (n. 20, gennaio 2004, pp. 109, pp. 109)
- *Processi e le politiche per l'internazionalizzazione del sistema Italia*, a cura di Paolo Guerrieri (n. 19, novembre 2003, pp. 130)
- *Il terrorismo internazionale dopo l'11 settembre: l'azione dell'Italia*, di Antonio Armellini e Paolo Trichilo (n. 18, luglio 2003, pp. 120)
- *Il processo di integrazione del mercato e dell'industria della difesa in Europa*, a cura di Michele Nones, Stefania Di Paola e Sandro Ruggeri (n. 17, maggio 2003, pp. 34 )
- *Presenza ed impegni dell'Italia nelle Peace Support Operations*, di Linda Landi, (n. 16, gennaio 2003, pp. 83)
- *La dimensione spaziale della politica europea di sicurezza e difesa*, a cura di Michele Nones, Jean Pierre Darnis, Giovanni Gasparini, Stefano Silvestri, (n. 15, marzo 2002, pp. 48)
- *Il sistema di supporto logistico delle Forze Armate italiane: problemi e prospettive*, a cura di Michele Nones, Maurizio Cremasco, Stefano Silvestri (n. 14, ottobre 2001, pp. 74)
- *Il Wto e la quarta Conferenza internazionale: quali scenari?*, a cura di Isabella Falautano e Paolo Guerrieri (n. 13, ottobre 2001, pp. 95)

- *Il Wto dopo Seattle: scenari a confronto*, a cura di Isabella Falautano e Paolo Guerrieri (n. 12, ottobre 2000, pp. 86)
- *Il ruolo dell'elicottero nel nuovo modello di difesa*, a cura di Michele Nones e Stefano Silvestri (n. 11, settembre 2000, pp. 81)
- *Il Patto di stabilità e la cooperazione regionale nei Balcani*, a cura di Ettore Greco (n. 10, marzo 2000, pp. 43)
- *Politica di sicurezza e nuovo modello di difesa*, di Giovanni Gasparini (n. 9, novembre 1999, pp. 75)
- *Il Millenium Round, il Wto e l'Italia*, a cura di Isabella Falautano e Paolo Guerrieri (n. 8, ottobre 1999, pp. 103)
- *Trasparenza e concorrenza nelle commesse militari dei paesi europei*, di Michele Nones e Alberto Traballesi, (n. 7, dicembre 1998, pp. 31)
- *La proliferazione delle armi di distruzione di massa: un aggiornamento e una valutazione strategica*, a cura di Maurizio Cremasco, (n. 6, maggio 1998, pp. 47)
- *Il rapporto tra centro e periferia nella Federazione Russa*, a cura di Ettore Greco (n. 5, novembre 1997, pp. 50)
- *Politiche esportative nel campo della Difesa*, a cura di Michele Nones e Stefano Silvestri (n. 4, ottobre 1997, pp. 37)
- *Gli interessi italiani nell'attuazione di un modello di stabilità per l'Area mediterranea*, a cura di Roberto Aliboni (n. 3, ottobre 1996, pp. 63)
- *Comando e controllo delle Forze di Pace Onu*, a cura di Ettore Greco e Natalino Ronzitti (n. 2, luglio 1996, pp. 65)
- *L'economia della Difesa e il nuovo Modello di Difesa*, a cura di Michele Nones (n. 1, giugno 1996, pp. 35)

## English Series

- *Conditionality, Impact and Prejudice in EU-Turkey Relations – IAI TEPAV Report*, edited by Nathalie Tocci (n. 9, July 2007, pp. 163)
- *Turkey and European Security. IAI-Tesev Report*, edited by Giovanni Gasparini (n. 8, February 2007, pp. 103)
- *Nuclear Non-Proliferation: The Transatlantic Debate*, Ettore Greco, Giovanni Gasparini, Riccardo Alcaro (n. 7, February 2006, pp. 102)
- *Transatlantic Perspectives on the Broader Middle East and North Africa, "Where are we? Where do we go from here?", Tamara Cofman Wittes, Yezid Sayigh, Peter Sluglett, Fred Tanner* (n. 6, December 2004, pp. 62)
- *Democracy and Security in the Barcelona Process. Past Experiences,*

---

*Future Prospects*, by Roberto Aliboni, Rosa Balfour, Laura Guazzone, Tobias Schumacher (n. 5, November 2004, pp. 38)

- *Peace-, Institution- and Nation-Building in the Mediterranean and the Middle East. Tasks for the Transatlantic Cooperation*, edited by Roberto Aliboni, (n. 4, December 2003, pp. 91)
- *North-South Relations across the Mediterranean after September 11. Challenges and Cooperative Approaches*, Roberto Aliboni, Mohammed Khair Eiedat, F. Stephen Larrabee, Ian O. Lesser, Carlo Masala, Cristina Paciello, Alvaro De Vasconcelos (n. 3, March 2003, pp. 70)
- *Early Warning and Conflict Prevention in the Euro-Med Area. A Research Report by the Istituto Affari Internazionali*, Roberto Aliboni, Laura Guazzone, Daniela Pioppi (n. 2, December 2001, pp. 79)
- *The Role of the Helicopter in the New Defence Model*, edited by Michele Nones and Stefano Silvestri (n. 1, November 2000, pp. 76)