

**L'evoluzione della specializzazione italiana
verso i partner mediterranei nel decennio
1995-2005: fra riorientamento, vocazione e
perdita di quote di mercato**

Anna M. Ferragina

Indice

INTRODUZIONE	3
1. ANALISI DELLE CARATTERISTICHE STRUTTURALI E DELL'ANDAMENTO DELLE RELAZIONI COMMERCIALI E PRODUTTIVE DEI PTM	6
1.1. Scenari di crescita e di produttività	6
1.2. Grado di apertura	14
1.3. Il clima di investimento	21
2. FLUSSI DI SCAMBIO CON L'UE	25
3. FLUSSI DI SCAMBIO INTRA-PTM	35
4. LA PROIEZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE VERSO I PTM	36
4.1. La specializzazione geografica dell'Italia in relazione all'UE	36
4.2. Opportunità di sviluppo per aree territoriali con particolare riferimento alle regioni del Mezzogiorno	49
4.3. I flussi commerciali per settori: specializzazione e andamento delle quote	54
4.4. I flussi di investimento diretto nel settore industriale e nei servizi	72
CONCLUSIONI	79
RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI	84

Introduzione

I paesi terzi mediterranei (PTM)¹ rappresentano un sbocco naturale e un'area strategica fondamentale in termini sia politici sia economici per i paesi europei e per l'Italia in particolare per la quale hanno costituito tradizionalmente un mercato di sbocco preferenziale ma anche un'area dalle comuni radici storiche e culturali. Essi rappresentano anche un ponte verso l'Africa e l'Asia, attraverso il quale transitano ingenti flussi di beni e servizi (in primo luogo energetici), di capitali, di uomini e di informazioni. Con il processo di costituzione della zona di libero scambio Euro-Mediterranea (ZLS) prevista a partire dal 2010² si apre un ricco potenziale di opportunità sotto il profilo economico, stimolato anche dal fatto che i PTM hanno mostrato negli ultimi anni una dinamica di crescita sostenuta e dispongono di un enorme potenziale economico ancora non sfruttato che le rende economie potenzialmente molto attraenti anche se ancora piuttosto vulnerabili. Secondo uno studio condotto dall'*Institut de la Méditerranée*, la ZLS determinerebbe una crescita del traffico globale di oltre il 16%, con valori variabili fra il 10,8% per la riva Nord del Mediterraneo (Spagna, Francia e Italia) e il 20,8% per la riva Sud. Tuttavia, nonostante il partenariato economico Euro-Mediterraneo sia stato avviato già dal 1995, il processo di liberalizzazione e di integrazione economica e produttiva appare ancora ad uno stadio iniziale.

La lentezza dei processi di sviluppo e il relativo squilibrio rispetto alle economie europee sono stati tuttavia per lungo tempo un potente ostacolo ai processi d'integrazione, promossi con l'avvio nel 1995 del partenariato euro-mediterraneo. Ad aggravare questo ritardo hanno contribuito nell'ultimo decennio il processo di "allargamento" dell'UE e la parallela riapertura di contatti economici forti con la sua parte orientale, nonché la proiezione crescente dei paesi europei verso i mercati asiatici. Anche sul piano della convergenza dei sistemi politici, culturali e sociali gli ultimi anni non hanno segnato una fase di riduzione delle "distanze", ma al contrario di creazione di divari e spesso contrapposizioni crescenti fra nord e sud-est del Mediterraneo.

I paesi del bacino meridionale del Mediterraneo che hanno aderito al partenariato euro-mediterraneo mostrano ancora i segni di un'eredità storica di forte dipendenza coloniale e una crescente marginalità rispetto ai processi di sviluppo mondiale, fattori che entrambi orientano le loro economie in senso verticale, cioè di forte dipendenza da aree esterne, in particolare dal mercato europeo. Il ritardo dei processi di sviluppo e il relativo squilibrio rispetto alle economie europee sono un fattore di grave debolezza e instabilità dell'intera regione e un potente ostacolo ai processi d'integrazione sia orizzontale (sud-sud) che verticale (nord-sud). Sempre più l'area sud mediterranea si pone al centro di una forte contraddizione: da un lato, appare sempre più strategica per le sue risorse energetiche e per le sue rotte commerciali, dall'altro, appare sempre meno capace di promuovere integrazione interna e di partecipare in modo attivo ai processi di internazionalizzazione. Se, quindi, è un'opinione diffusa che lo spostamento dell'asse del commercio mondiale verso l'Asia rimodellerebbe il quadro geo-economico internazionale con una significativa variazione del ruolo dell'area mediterranea quale snodo di rotte commerciali e di sviluppo degli investimenti, dall'altro, c'è il rischio che l'emergere di nuove aree geo-economiche come baricentro degli interessi economici mondiali possa ulteriormente indebolire l'attrattività dei

¹ Faremo riferimento all'area dei PTM (paesi terzi mediterranei) per indicare i paesi che attualmente partecipano al programma di cooperazione nato nel 1995 con il varo del partenariato economico Euro-Mediterraneo e con la "Dichiarazione di Barcellona" scaturita in conclusione della Conferenza Euromediterranea del 1995 tenutasi a Barcellona. Attualmente, il partenariato euro-mediterraneo coinvolge i 25 Paesi dell'Unione Europea (tra cui Malta e Cipro, ex Paesi Terzi), nove Paesi del Maghreb e del Mashrek (Marocco, Algeria, Tunisia, Egitto, Siria, Autorità Palestinese, Israele, Giordania, Siria) e la Libia, che partecipa al partenariato ancora come osservatore.

² In verità, si ritiene oramai non più probabile l'attivazione della ZLS entro il 2010 a causa di ritardi ed allungamento dei tempi per quanto riguarda rispettivamente i negoziati e i successivi tempi di ratifica dei cosiddetti "Accordi di associazione" tra Unione Europea ed alcuni Paesi Terzi.

PTM come area di localizzazione di investimenti europei rischiando di confinarla piuttosto al ruolo di semplice zona di transito per le merci europee.

Il quadro degli scambi di beni e di servizi e i flussi di capitali fra l'Italia e i PTM appare anch'esso fortemente influenzato dalla perifericità relativa dei paesi partner del Mediterraneo. Anche l'Italia, come gli altri principali partner europei dei PTM, si è riorientata in pochi anni verso Est, concentrando fortemente l'attenzione sia sui Balcani che sull'Europa centro-orientale e ricostituendo i flussi di interscambio che c'erano all'inizio del secolo scorso. Ad accrescere ulteriormente la perifericità e la dipendenza dell'area sud mediterranea hanno inoltre concorso, più di recente, i nuovi soggetti economici emergenti dell'Asia orientale, un altro potente catalizzatore degli interessi economici europei e anche italiani. Tuttavia, rispetto ad altri membri dell'Unione, la posizione geografica dell'Italia di ponte da e per il Mediterraneo si riflette da un lato in una vocazione commerciale e produttiva forte verso quest'area, per quanto in parte attenuata di recente, dall'altro in una rete di opportunità, vincoli e interessi strategici nell'area. Tuttavia, il mondo delle imprese industriali e il settore dei servizi non sembra mostrare un rilevante interesse per l'intensificazione e l'approfondimento dei rapporti con i paesi della sponda Sud del bacino mediterraneo. Se si prescinde dai tradizionali rapporti economici legati al settore dell'energia, è rilevabile un ritardo rispetto ad altri paesi europei (Francia e Germania, anzitutto, ma anche Spagna più di recente). Anche il processo di integrazione avviato a livello comunitario non sembra aver avuto riflessi significativi sulla proiezione del nostro sistema paese verso i partner mediterranei.

Nel lavoro che segue si svolgerà un'analisi dell'evoluzione del grado di integrazione commerciale e produttiva fra PTM e paesi europei nell'arco di un decennio (1995-2005), concentrandosi, in particolare, sulla posizione dell'Italia. Il lavoro è strutturato come segue. Viene svolta, innanzitutto, un'analisi preliminare delle caratteristiche dei processi di integrazione mondiale e di sviluppo dell'area PTM (paragrafo 1). Si presenteranno in questa parte alcuni dati sulle potenzialità di crescita, sul grado di apertura commerciale dell'area a livello mondiale, valutando gli ostacoli posti dal clima di investimento e da altri fattori di sistema. Si svilupperanno poi nei due paragrafi successivi le analisi dell'interscambio complessivo in beni e flussi di capitali con l'UE (paragrafo 2), che rappresenta il principale mercato di sbocco e di approvvigionamento, e degli scambi intra-PTM (paragrafo 3). Nel paragrafo 4 viene sviluppata l'analisi dell'interscambio materiale con l'Italia (beni, servizi e investimenti). Il paragrafo 4.1 esaminerà l'interscambio commerciale complessivo dell'Italia con i PTM nell'industria e nei servizi. Le opportunità di sviluppo per tipologia di beni e area territoriale verranno approfondite invece rispettivamente nei paragrafi 4.2 e 4.3, utilizzando alcuni indicatori tratti dalla letteratura sul commercio internazionale che consentono di valutare la specializzazione geografica e merceologica dei traffici. Il paragrafo 4.4 presenterà i dati sui flussi di investimento nel settore industriale e nei servizi. I risultati di queste analisi sono finalizzati a individuare le potenzialità di specializzazione e le relative debolezze attuali tenendo conto dei settori e delle aree geografiche strategiche a livello mondiale e della pressione concorrenziale esercitata nell'area da altri importanti partner commerciali. In particolare, vengono sottoposte a verifica cinque ipotesi.

1. *Riorientamento strategico.* Innanzitutto si valuta se l'evoluzione degli scambi di beni e di servizi e i flussi di capitali dell'Italia verso i PTM, analogamente a quella europea, sia stata influenzata negativamente dalla perifericità e dalla minore attrattività relativa dei paesi partner del Mediterraneo a confronto con altre aree emergenti. Si osserva dai risultati che anche l'Italia negli ultimi dieci anni ha riorientato i propri interessi commerciali e di investimento verso i Balcani e l'Europa centro-orientale, a scapito dello sviluppo e del rafforzamento dei legami con la sponda sud del Mediterraneo.

2. *Vocazione commerciale e produttiva dell'Italia verso i PTM.* In secondo luogo, si tenta di verificare se la posizione geografica dell'Italia di ponte da e per il Mediterraneo si rifletta ancora in una vocazione commerciale e produttiva forte verso quest'area. I risultati mostrano che l'Italia ha ancora una specializzazione geografica verso i PTM molto maggiore di quella media europea, la

quale non si dirige solo verso i paesi del Maghreb ma anche verso alcuni paesi del Medio Oriente, e la quale emerge chiaramente anche al netto della componente petrolifera. Le esportazioni si concentrano in prevalenza nei settori di specializzazione dell'Italia, quindi nel tessile e ancora di più in quello delle macchine e dei beni strumentali, in particolare dei macchinari per produrre i beni del *Made in Italy*. Le esportazioni sono fortemente concentrate nei prodotti strumentali anche in ragione di una forte complementarità fra le specializzazioni della maggior parte dei PTM, petrolio e materie prime a parte, e quella italiana. Questa forte somiglianza dei sistemi produttivi è particolarmente evidente nel Mezzogiorno che presenta forti complementarità sul piano produttivo rispetto ai PTM, come evidenzia l'importanza che rivestono nelle importazioni dai paesi del Maghreb beni come quelli alimentari, petroliferi, dell'abbigliamento, piuttosto collegati, soprattutto i primi due, alla specializzazione produttiva meridionale, e le cui importazioni suggeriscono la presenza di processi di frammentazione produttiva al di là del ruolo decisivo che riveste l'importazione di materie prime energetiche grezze.

3. *Declino delle quote di mercato.* Si è voluto poi verificare se anche per l'Italia, come per l'UE nel suo insieme e per alcuni partner tradizionali dei PTM, si configuri nel corso del decennio 1995-2005 una perdita di quote di mercato nei mercati sud mediterranei. L'analisi mostra una consistente perdita di quote per l'Italia, dovuta soprattutto all'emergere dei concorrenti asiatici ma anche ad una ricomposizione geografica all'interno dell'Europa a favore del ruolo della Spagna come partner sempre più importante. In termini relativi la perdita si registra solo rispetto ai concorrenti asiatici e alla Spagna, a fronte invece di un guadagno di quota relativo rispetto a UE, a USA, a Germania e Francia. La perdita di quote di mercato si concentra nei settori del "made in Italy" e della meccanica, il che suggerisce che sia dovuta soprattutto a un modello di specializzazione particolarmente esposto alla concorrenza asiatica, che negli ultimi anni è aumentata fortemente sui mercati mediterranei. Il dato negativo è che, a differenza di altri partner europei come Francia, Germania e Spagna, la perdita dell'Italia non è stata compensata né da una crescita significativa della quota di traffico di perfezionamento passivo né, in modo particolare, da un aumento consistente degli IDE o degli scambi di servizi.

4. *Efficienza geografica e settoriale del modello di specializzazione dell'Italia verso i PTM.* Si è indagato se e quanto la perdita di quota sia da attribuire oltre che a fattori di competitività anche al tipo di specializzazione settoriale dell'Italia in questi mercati e quanto, eventualmente, alla specializzazione geografica. I risultati mostrano che l'Italia ha una specializzazione settoriale verso questi paesi che in parte è ancora abbastanza adatta alle loro esigenze di domanda ma è caratterizzata da un certa "inefficienza dinamica" in alcuni fra i settori più dinamici e con potenzialità di crescita maggiori in futuro. Il fatto che le esportazioni italiane nell'ultimo decennio si siano concentrate in misura crescente in poche industrie e principalmente in due settori di attività più rilevanti (tessile e meccanica) si traduce in un vantaggio comparato in questi settori a fronte però di uno svantaggio comparato nei confronti dei paesi in esame in settori dinamici, quali l'elettronica, e la chimica, che mostrano già da ora potenzialità di crescita molto maggiori e ancora di più ne svilupperanno in futuro. Perciò, malgrado la forza dell'industria meccanica italiana è necessario che il paese sia in grado di evolvere la sua specializzazione tra i diversi comparti all'interno dell'industria elettronica e anche in quella della chimica, tenuto anche conto del fatto che il vantaggio comparato detenuto negli altri settori non può risultare durevole in quanto interessa settori esposti alla forte concorrenza delle economie emergenti. L'andamento delle esportazioni di questi prodotti più "dinamici" per l'Italia negli ultimi anni ha invece evidenziato una scarsa tendenza alla crescita evidente anche nell'andamento delle quote di mercato. Da un punto di vista geografico, va osservato tuttavia, che la specializzazione italiana risulta molto efficiente in quanto le imprese italiane sono orientate proprio verso i mercati mediterranei più dinamici.

5. *Importanza della prossimità dei PTM per i settori di specializzazione italiani.* Si vuole sottolineare l'importanza della prossimità dei PTM per le tipologie settoriali e dimensionali di impresa che vi si dirigono in prevalenza. Nei PTM infatti i settori nei quali le imprese italiane sono

maggiormente specializzate sono proprio quelli tradizionali del *Made in Italy* caratterizzati da piccole e medie imprese. L'importanza della prossimità dei PTM per alcune tipologie settoriali e dimensionali di impresa è in linea con vari studi recenti sulla internazionalizzazione italiana dai quali emerge che le soglie dimensionali limitano le attività internazionali e in particolare che le imprese di piccole e medie dimensioni tendono a servire un numero di mercati molto basso e a destinare una quota maggiore delle loro vendite ai mercati vicini. Tuttavia, i rapporti esistenti sono ancora molto al di sotto delle potenzialità di commercio che queste aree potrebbero sviluppare, data la loro vicinanza geografica, tenendo conto delle stime dei modelli gravitazionali.

Sul piano delle *policy* questo risultato suggerisce l'importanza per le PMI italiane di un rafforzamento delle politiche di integrazione verso i vicini partner mediterranei in grado di invertire l'attuale trend di declino delle quote di mercato italiane .

I dati utilizzati nel lavoro sono tratti da molteplici fonti nazionali e internazionali, fra cui Banca Mondiale, Unctad, OCSE, Eurostat, e Istat, per i dati sui flussi merceologici, Banca d'Italia e ISTAT per i flussi di scambio nei servizi, Ufficio Italiano Cambi e Reprint-ICE per i dati su investimenti esteri nei settori dei beni e dei servizi.

1. Analisi delle caratteristiche strutturali e dell'andamento delle relazioni commerciali e produttive dei PTM

1.1. Scenari di crescita e di produttività

Dopo un lungo periodo di stagnazione fra il 1975 e il 1990 i PTM hanno mostrato negli anni successivi una dinamica di crescita sostenuta sebbene spesso volatile. I tassi di crescita hanno superato il 5% nella prima metà degli anni '90 e si sono assestati al 3% nella seconda metà del decennio. All'inizio di questo decennio si è avuta una caduta al di sotto del 2% a causa del rallentamento delle economie americana ed europea, e di eventi quali l'11 settembre e il peggioramento della situazione politica nel Medio Oriente, che hanno minato turismo e investimenti. Tuttavia, nel 2003-2005 si è assistito ad un nuovo rilancio. La ripresa degli ultimi anni è da addebitare in parte a eventi congiunturali esterni (la crescita costante della domanda internazionale, l'aumento del prezzo del petrolio e delle materie prime, il miglioramento della competitività a causa della debolezza del dollaro, principale moneta di ancoraggio³), ma in parte anche a importanti cambiamenti strutturali interni (innanzitutto, i progressi in direzione di una maggiore stabilizzazione macroeconomica e i processi di liberalizzazione dei mercati e degli scambi, e più di recente, i processi di privatizzazione, le riforme strutturali, la riforma del quadro legislativo, regolamentare ed istituzionale).

Tab. Tassi di crescita del PIL reale (variazioni annue percentuali, dollari internazionali prezzi costanti, PPA)

³ Il dollaro statunitense ha mantenuto il suo primato come valuta di riferimento nella regione, riflesso delle forti esternalità esistenti, dell'importanza degli scambi fondati sul dollaro come le esportazioni e importazioni di petrolio, e le motivazioni politiche. Solo in Marocco e Tunisia l'euro è diventato la valuta di riferimento dei sistemi valutari.

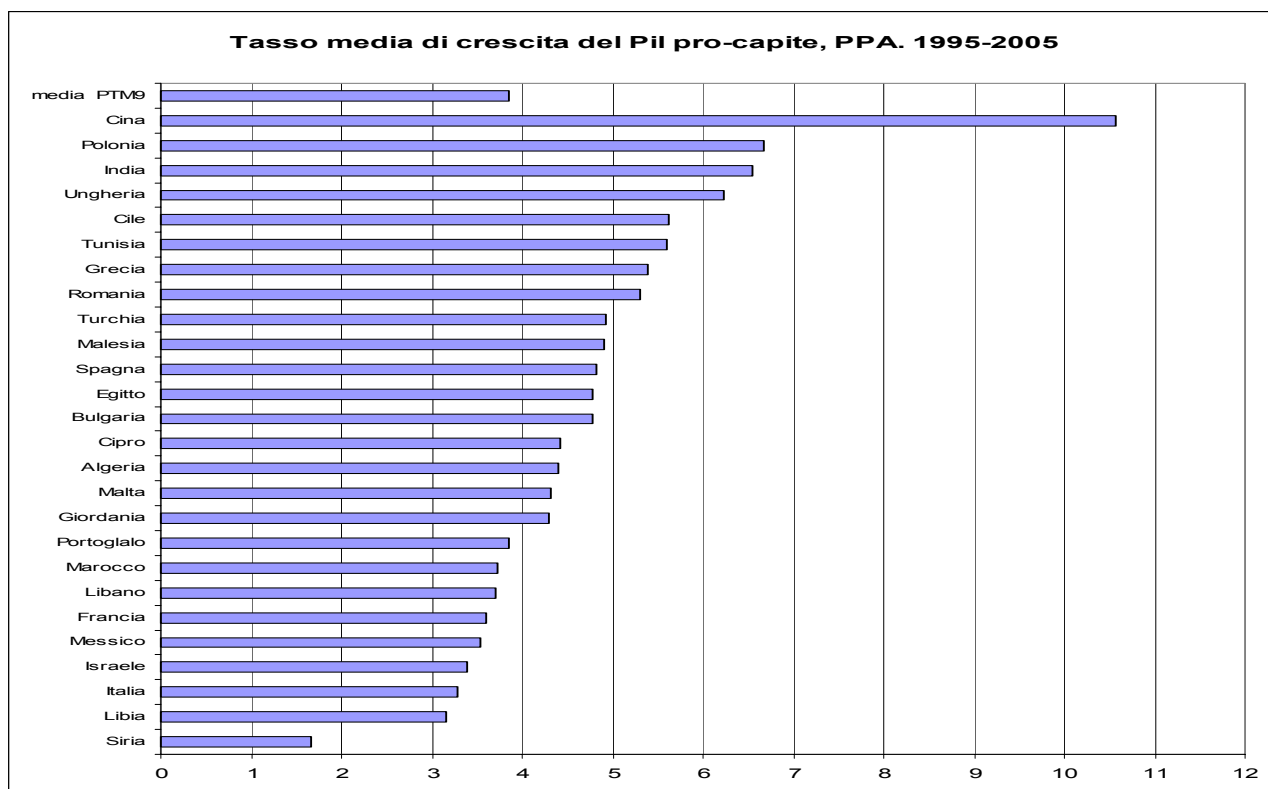
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	1995-2005	1995-2008
Algeria	3.8	3.8	1.1	5.1	3.2	2.2	2.6	4.7	6.9	5.2	5.3	4.9	5	4.0	4.1
Egitto	4.5	4.9	5.9	7.5	6.1	5.4	3.5	3.2	3.1	4.1	4.9	5.6	5.6	4.8	4.9
Israele	6.7	5.6	2.8	4.2	2.9	8.7	-0.6	-0.9	1.5	4.8	5.2	4.1	4.4	3.7	3.8
Giordania	6.2	2.1	3.3	3	3.4	4.3	5.3	5.8	4.2	8.4	7.2	6	5	4.8	4.9
Libano	6.5	4	4	2.3	-1.2	1.2	4.2	2.9	5	6	1	-3.2	5	3.3	2.7
Libia	0.7	3.1	4.3	-0.4	0.3	1.1	4.5	3.3	9.1	4.6	3.5	5	4.6	3.1	3.3
Marocco	-6.6	12.2	-2.2	7.7	-0.1	1	6.3	3.2	5.5	4.2	1.7	7.3	3.3	3.0	3.4
Siria	5.4	3	-1.1	5.6	-3.1	2.3	3.7	3.7	1	3.1	2.9	3.2	3.7	2.4	2.5
Tunisia	2.4	7.1	5.4	4.8	6.1	4.7	4.9	1.7	5.6	6	4.2	5.8	6	4.8	4.9
West Bank e Gaza	-2.4	0.8	3.3	7.9	7.3	-1.2	-16	-19.1	-1.7	-2.3	..
Media PTM10	2.7	4.7	2.7	4.8	2.5	3.0	1.8	0.9	4.0	5.2	4.0	4.3	4.7	3.2	3.8

Fonte: Elaborazioni su dati IMF, World Economic Outlook, 2005 e WB, WDI. Per il 2007 si tratta di previsioni.

Tra il 1995 e il 2005 i paesi dell'area sono cresciuti tutti a tassi reali superiori al 3% (eccetto la Siria e la Palestina), che promettono di essere mantenuti nei prossimi anni in base alle previsioni del FMI, salvo alcune eccezioni dovute a un clima di insicurezza e a un'instabilità politica crescenti, come in Libano, Siria e Palestina.

La crescita del Pil nominale pro capite ha superato il 3% nel decennio 1995-2005, con valori al di sopra del 4% in Tunisia, Egitto, Algeria e Giordania. Tali cifre sono comunque al di sotto di quelle raggiunte nello stesso periodo in paesi a reddito medio concorrenti dei PTM, come i nuovi membri UE (6,7% la Polonia e 5,7% la Romania), la Cina (10,5%), l'India (6,5%), il Cile (5,8%), la Malesia (5%).

In tutti i paesi dell'area, al di là delle prospettive di crescita del PIL, le possibilità reali di sviluppo dipendono da una riorganizzazione generale del sistema produttivo, da una riduzione dei costi di transazione, da un maggiore trasferimento di tecnologie, dalla scomparsa di una serie di strozzature nella produzione (manodopera poco qualificata, scarsità di acqua e costo elevato dei servizi), nonché dall'integrazione dei mercati agricoli.



Fonte: FMI, World Economic Outlook.

Tassi di crescita della forza lavoro molto vicini a quelli della produzione hanno prodotto una stagnazione nella produttività per lavoratore, che rimane anch'essa al di sotto dei valori realizzati in molti paesi del Sud-Est asiatico e nei nuovi membri UE⁴.

Crescita del PIL, della forza lavoro e della produttività nei PTM e in varie economie emergenti (% , 1990-2003)

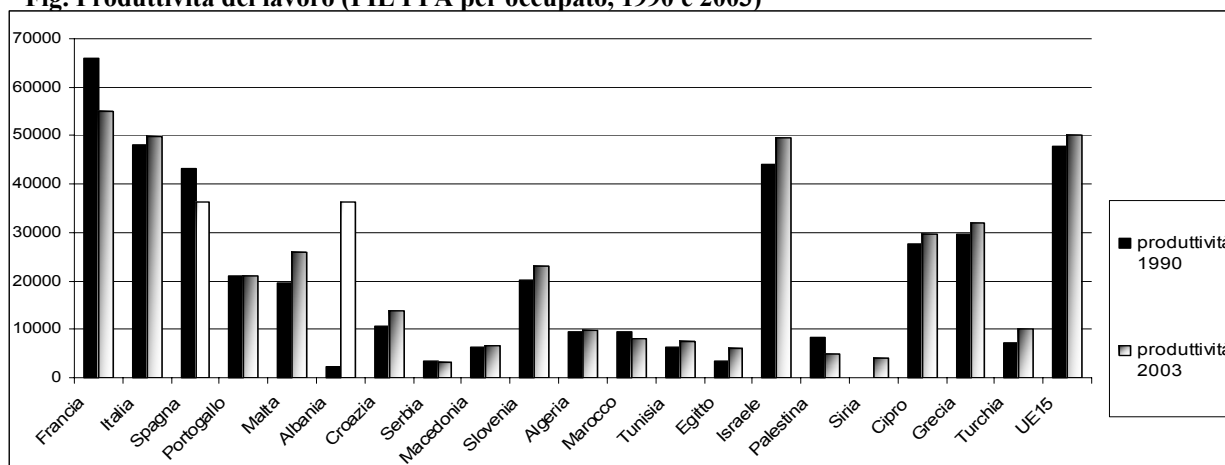
Paesi	Crescita del PIL reale (media annua)	Crescita della forza lavoro (media annua)	Crescita della produttività*(media annua)	Crescita della disoccupazione (media annua)
Algeria	2.26	4.3	-0.34	4.1
Egitto	4.22	2.1	1.87	7.6
Israele	4.40	3.7	0.67	5.1
Giordania	4.23	4.1	2.27	1.6
Libano	7.80	2.7		
Marocco	3.07	2.6	0.46	-2.7
Siria	3.37	5.5	3.70	
Tunisia	4.57	3.1	1.28	0.6
West Bank e Gaza	-2.35	4.5		13.9
Bulgaria	-0.84	-2.1	3.03	1.4
Cile	5.54	1.9	3.72	5.4
Cina	9.30	1.2	8.44	5.5
Ungheria	2.61	-0.4	3.50	-4.8
India	5.40	1.7	5.09	5.6
Malesia	6.51	3.0	3.10	1.1
Messico	2.54	2.2	1.29	-1.4
Polonia	3.34	-0.5	5.24	11.0
Romania	-0.55	-0.5	1.17	14.8
Turchia	3.75	1.1	2.83	4.1

* Produttività misurata come PIL in dollari costanti su occupazione.

Fonte: WB, WDI, 2006.

La produttività del lavoro, misurata come prodotto per occupato, è diminuita fra il 1990 e il 2003 in Palestina e Marocco, è rimasta pressoché costante in Algeria, è cresciuta di poco in Egitto e Tunisia, nei quali è, come anche in Siria, a livelli molto bassi se confrontata con gli standard di produttività europei e stagnante a confronto con molti paesi dell'area balcanica. Se infatti si calcola lo scostamento percentuale della produttività del lavoro dalla media UE15 si osserva un divario compreso fra l'80 e il 90 per cento, per Siria, Palestina, Egitto, Tunisia, Marocco, Algeria.

Fig. Produttività del lavoro (PIL PPA per occupato, 1990 e 2003)

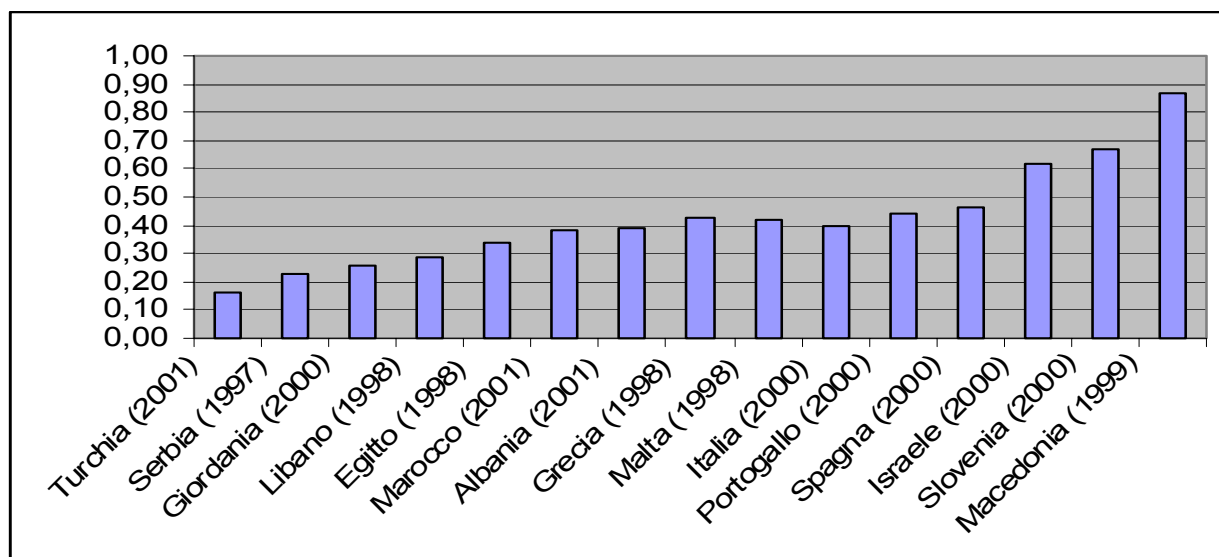


Fonte: elaborazione su dati World Bank, WDI.

⁴ M. Nabli and J. Keller (2002), "The Macroeconomics of Labor Market Outcomes in MENA over the 1990s: How Growth Has Failed To Keep Pace With A Burgeoning Labour Market", The World Bank.

Il grafico seguente evidenzia, tuttavia, che i paesi terzi mediterranei, ad eccezione di Israele, hanno ancora un costo del lavoro per unità di prodotto (CLUP) molto più basso dell'area europea, segno che il più basso salario riesce ancora a compensare la debolezza sul piano produttivo (come sembra il caso di Egitto, Marocco e Giordania), oppure che ad un basso costo del lavoro si associa anche una produttività relativa piuttosto elevata (è il caso del Libano). Tuttavia, il CLUP dei PTM, intorno a 0,30, appare almeno 5-6 volte più grande di quello che registrano alcune economie emergenti, quali il Bangladesh, l'India, la Cina⁵.

Fig. Costo del lavoro per unità di prodotto nel settore manifatturiero (vari anni)



Fonte: UNIDO, 2003.

Nota: Espresso in dollari e ottenuto dal seguente rapporto: salario per lavoratore occupato manifatturiero/valore aggiunto nel settore manifatturiero.

Il confronto delle dimensioni economiche e delle performance dei PTM evidenzia i diversi vantaggi economici di cui dispongono le dieci economie: Egitto e Algeria godono del vantaggio di una dimensione di mercato molto ampia. Israele, Libia, Tunisia e Algeria sono mercati in grado di esprimere una domanda di prodotti più avanzati e sofisticati. Le economie più dinamiche in termini di crescita del PIL pro capite sono la Tunisia, l'Egitto e l'Algeria, seguite dalla Giordania e dal Marocco mentre Israele, Libia e Siria mostrano potenzialità di crescita future più basse.

⁵ Femise, 2005.

Tab. Classifica dei PTM per dimensioni economiche e performance

	PIL, PPA (miliardi di \$ internazionali correnti, 2005)		PIL pro-capite, PPA (\$ internazionali correnti, 2005)		Tasso medio di crescita PIL, PPA (% 1995-2005)		Tasso medio di crescita PIL pro-capite, PPA (% 1995-2005)		Tasso medio di crescita della popolazione (1995-2005)
Egitto	305.3	Israele	29044.0	Tunisia	7.25	Tunisia	5.61	Siria	2.79
Algeria	237.7	Libia	11516.9	Egitto	6.93	Egitto	4.79	Giordania	2.61
Israele	158.4	Tunisia	8276.1	Giordania	6.27	Algeria	4.40	Israele	2.37
Marocco	135.7	Algeria	7375.9	Algeria	6.14	Giordania	4.29	Egitto	2.09
Tunisia	83.7	Libano	5545.4	Marocco	6.11	Marocco	3.72	Libia	1.99
Siria	71.7	Giordania	5209.4	Siria	5.71	Libano	3.70	Algeria	1.65
Libia	67.2	Egitto	4537.9	Libia	5.55	Israele	3.39	Libano	1.62
Giordania	28.0	Marocco	4529.5	Israele	5.27	Libia	3.16	Marocco	1.33
Libano	24.4	Siria	3978.7	Libano	4.89	Siria	1.66	Tunisia	1.27
West Bank e Gaza	3.1 (2001-04)	West Bank e Gaza	1350 (2001-03)	West Bank e Gaza	-2.3	West Bank e Gaza	-	West Bank e Gaza	3.40

Fonte: World Bank, World Development Indicators database; per tassi di crescita del Pil reale anni 1995-2005; IMF, World Economic Outlook.

Gli scenari di crescita sono quindi fortemente differenziati fra un paese e l'altro. Anche le performance di crescita delle economie con caratteristiche piuttosto simili (economie povere di risorse e abbondanti di lavoro) come Egitto, Giordania, Tunisia, Marocco e Libano, sono state significativamente diverse a causa di una combinazione di vari fattori sia esterni che specifici del paese.

La Tunisia, ad esempio, ha registrato i tassi di crescita più elevati dal 1995 ad oggi grazie ad una combinazione virtuosa di politiche macroeconomiche di stabilizzazione, una liberalizzazione graduale dei prezzi domestici, un forte ridimensionamento del settore pubblico e una profonda liberalizzazione commerciale.⁶ La Tunisia attraversa la fase avanzata di un processo di sviluppo e di apertura dell'economia iniziato più di dieci anni fa con l'avvio del programma di privatizzazioni e di ammodernamento (Programme de mise à niveau), che ha stimolato i finanziamenti e gli investimenti esteri. La Tunisia offre vantaggi molto importanti per gli investitori esteri: risorse umane qualificate e a basso costo; disponibilità dei fattori della produzione a costi competitivi; un quadro normativo e amministrativo favorevole all'insediamento di imprese estere; infrastrutture funzionali e in costante miglioramento; libero accesso al mercato dell'Unione Europea; economia liberale e regime politicamente stabile. Gli obiettivi fissati dal Governo per il periodo 2005 – 2009 sono infatti molto ambiziosi: accelerare il ritmo di crescita dell'economia, aumentare l'occupazione e innalzare il reddito pro capite e gli standard di vita al livello dei paesi sviluppati. Questi obiettivi dovrebbero essere raggiunti stimolando la crescita degli investimenti (specialmente quelli provenienti dall'estero), rinnovando il comparto manifatturiero con lo sviluppo di nuove industrie ad alto valore aggiunto e *knowledge-based*, modernizzando l'agricoltura, adeguando il settore finanziario, sviluppando le infrastrutture di comunicazione, riformando l'apparato burocratico e il sistema dell'istruzione. Il progetto è quindi piuttosto ambizioso e richiederà tempi lunghi per non accelerare povertà e instabilità sociale. Vi sono infatti alcuni fattori che giocano a sfavore. Innanzitutto, la crescita delle esportazioni potrebbe indebolirsi per l'intensificarsi della concorrenza dei produttori tessili asiatici sui mercati europei, oltre che per la debole crescita economica dell'area euro e al contempo, i nuovi settori, come l'industria elettrica e la meccanica, richiedono tempo per riuscire a realizzare tassi di crescita in grado di compensare la contrazione del tessile. Gli investimenti privati inoltre, tendono a espandersi lentamente a causa di una pesante burocrazia e

⁶ The World Bank Social and Economic Development Group Middle East and North Africa Region, Tunisia Economic Monitoring Report, April 2006.

delle limitate opportunità di accesso ai finanziamenti; anche la componente degli investimenti diretti esteri cresce in misura modesta per gli stessi motivi. Si prevede comunque una crescita robusta del settore delle costruzioni a seguito dell'aumento della spesa pubblica per infrastrutture. Anche il turismo, il terzo settore nel paese per numero di occupati, dovrebbe continuare a svilupparsi in misura significativa⁷.

L'Egitto pur avendo avuto tassi di crescita reali fra il 4 e il 6% è caratterizzato da andamenti molto più erratici in quanto prevalentemente trainati dai consumi pubblici e dal boom del settore esterno fondato sul turismo, sui proventi di Suez e sul petrolio.⁸ Il paese si trova a dover affrontare ancora molte sfide economiche impegnative, tra cui ristabilire il clima di fiducia tra gli operatori economici, arrestare il deterioramento dei conti pubblici, attuare una maggiore coerenza e trasparenza nelle politiche monetarie e nella gestione del cambio. Gli interventi più significativi hanno riguardato la riduzione dei diritti doganali e la semplificazione delle procedure commerciali - una misura richiesta da tempo dagli investitori interni ed esteri - oltre a una forte riduzione delle imposte sui redditi. C'è il rischio che le riforme procedano molto lentamente, soprattutto a causa delle tensioni sociali che esse rischiano di innescare.

La Giordania anche ha realizzato tassi di crescita del prodotto interno lordo reale molto elevati nel 2005 e superiori al 7 per cento nel 2006, che si sono fondati sulla forza trainante dei consumi privati e degli investimenti in parte finanziati da ampi flussi di capitale, soprattutto di IDE, che nel 2005 si sono raddoppiati dimostrando la capacità dell'economia di cogliere le opportunità derivanti dalle circostanze esterne positive nella regione. Tuttavia, anche per la Giordania come per l'Egitto, malgrado buone performance economiche in anni recenti, lo scenario a medio termine è caratterizzato da un livello di incertezza molto elevato sia per l'elevata vulnerabilità agli andamenti del petrolio, che per il livello elevato di prestiti internazionali, l'instabilità politica della regione, i flussi di capitali a breve termine dai paesi vicini e le prospettive delle esportazioni dei prodotti tessili e dell'abbigliamento verso gli Stati Uniti dopo la fine dell'Accordo Multifibre⁹. La promozione degli investimenti esteri nel Paese costituisce una delle priorità di politica economica del Paese: nel 2000 Re Abdullah II ha promosso la creazione di una Zona Economica Speciale ad Aqaba (Aqaba Special Economic Zone - ASEZ), che, attraverso un articolato pacchetto di agevolazioni, si propone di attrarre, nell'arco dei prossimi 20 anni, investimenti esteri per circa 6 miliardi di dollari, in particolare nei settori del turismo, informatica, industria, commercio e servizi. I dati UNCTAD mostrano che i flussi di IDE netti in entrata negli ultimi anni sono in costante crescita, grazie ai consistenti investimenti nei settori dell'Information Technology e della proprietà immobiliare, provenienti soprattutto da investitori iracheni. Molti investitori esteri, provenienti soprattutto dall'Asia, sono stati attratti, inoltre, dalla possibilità di sfruttare i benefici derivanti dagli accordi di libero scambio conclusi con l'Unione Europea e gli Stati Uniti, che consente loro il libero accesso a importanti mercati mondiali.

Il Marocco, invece, è cresciuto al di sotto del 3,5% dal 1990 il che si è tradotto in una crescita del reddito pro capite molto bassa e un ampliamento del divario rispetto al reddito pro capite UE. Nel caso del Marocco hanno giocato a sfavore sia fattori estranei alla politica economica, come sei anni di siccità su dieci, e la lenta crescita dell'economia europea, sia la stagnazione sul piano delle riforme strutturali.¹⁰ Il Governo è impegnato a perseguire politiche volte a favorire una più rapida crescita economica e a ridurre la disoccupazione e la povertà. La crescita inadeguata è stata infatti identificata, sia dal Fondo Monetario Internazionale che dal Governo, come il principale punto di

⁷ D'Intinosante, A. e F. Giorgio, MAP, 2006.

⁸ The World Bank Social and Economic Development Group Middle East and North Africa Region, Egypt Economic Monitoring Report, April 2006.

⁹ The World Bank Social and Economic Development Group Middle East and North Africa Region, Jordan Economic Monitoring Note, April 2006.

¹⁰ The World Bank Social and Economic Development Group Middle East and North Africa Region, Morocco Economic Monitoring Report, April 2006.

debolezza dell'economia del paese negli ultimi dieci anni. La Banca Mondiale e il FMI stimano che il Marocco necessiti di un tasso di crescita medio annuo superiore al 6% per poter intervenire in modo significativo sulla disoccupazione e la povertà. Il Governo ha fatto importanti progressi su alcune problematiche: ha realizzato significativi miglioramenti dell'ordinamento economico attraverso il rafforzamento dei diritti di proprietà e la riforma della normativa sul lavoro, grazie ai quali si è assistito a un rapido incremento della nascita di nuove aziende; ha migliorato il sistema di supervisione del settore bancario ed ha liberalizzato i comparti dell'energia e delle telecomunicazioni. Nel mese di gennaio 2006 è entrato in vigore un accordo di libero scambio con gli Stati Uniti, che dovrebbe portare sia ad un'espansione delle esportazioni verso un mercato potenzialmente molto redditizio, sia ad un aumento dei flussi di investimento in entrata. Il Governo ha anche ammesso che per accelerare la crescita sono necessarie ulteriori riduzioni delle tariffe doganali ed una semplificazione del regime del commercio. Il regime degli investimenti esteri in Marocco è invece abbastanza favorevole. Grazie alla Carta degli Investimenti Esteri del 1995 gli investitori stranieri godono dei medesimi diritti e benefici riconosciuti agli operatori locali. Sono ammessi investimenti esteri in tutti i settori, con l'eccezione di alcune attività riservate allo Stato (ad esempio, l'estrazione di fosfati) e il possesso di terreni agricoli. Anche in virtù della legislazione favorevole, negli ultimi anni gli investimenti diretti esteri hanno mostrato una certa vivacità soprattutto nei settori bancario e degli investimenti turistici¹¹

Nel caso del Libano le basse performance sono strettamente correlate ai forti squilibri macroeconomici, ai vincoli strutturali e amministrativi persistenti e al netto deterioramento dello scenario geopolitico. Dopo il boom della ricostruzione (1993-1996), l'economia libanese è scivolata gradualmente in una trappola di bassa crescita, con investimenti in declino a causa di mancanza di opportunità di investimento e della forte debolezza competitiva dell'economia. Anche qui le attività economiche dopo il 2001 hanno avuto una ripresa dovuta ai prezzi del petrolio, che hanno favorito turismo, trasferimenti e flussi di capitali dai vicini Paesi del Golfo, nonché l'esportazioni verso questi mercati, ripresa incoraggiata anche dai bassi tassi di interesse internazionali e dal deprezzamento del dollaro al quale il pound libanese è ancorato.¹² Comunque, malgrado l'incremento della domanda domestica e delle esportazioni, il potenziale di crescita del Libano, cioè il trend di crescita di lungo periodo determinato dalle capacità produttive, aggiustato per le variazioni della domanda a breve termine, è rimasto quasi immutato, intorno al 3% in termini reali.¹³ Peraltro, nel 2005, la crescita è nuovamente regredita con gli eventi politici, mostrando la grande vulnerabilità del paese a shock di fiducia e di stabilità politica. La forte dipendenza dell'economia libanese da fattori esterni, quali la situazione politica regionale, fa sì che anche le prospettive per il settore degli investimenti esteri restino caratterizzate da un alto grado di incertezza. Data la presenza di molteplici fattori positivi per lo sviluppo degli investimenti, quali una manodopera di buona qualità, una consolidata tradizione imprenditoriale, una modesta presenza dello Stato nell'economia e vantaggi fiscali, il Paese ha grosse potenzialità di attrarre maggiori investimenti esteri nel prossimo futuro condizionate però dal clima politico e dalla capacità dell'attuale Governo di andare avanti sulla strada delle riforme.

¹¹ Economist Intelligence Unit, Country Outlook, 2006.

¹² Un'analisi condotta sul periodo 1993-2005 ha sottolineato l'importanza che prezzi del petrolio, competitività di prezzo e flussi di capitali e trasferimenti giocano nella determinazione del ciclo economico del Libano e delle sue esportazioni. World Bank (2006), *Lebanon Growth Policy Note*, Middle East and North Africa Social and Economic Development Group (MNSD), May 31 and The World Bank Social and Economic Development Group Middle East and North Africa Region, *Lebanon Economic Monitoring Note*, Spring 2006.

¹³ Alcuni elementi fondamentali per la crescita del PIL di lungo periodo come l'accumulazione di capitale umano e il progresso tecnico non sono stati in grado di impedire la decelerazione. Con il largo flusso di emigrazione registrato nel 1991, che ha impoverito il capitale umano e la forza lavoro e la bassa pressione competitiva fronteggiata dalle imprese libanesi, i guadagni di produttività sono stati scarsamente incoraggiati. La composizione degli investimenti caratterizzata da stagnazione delle importazioni di macchinari e da un larga quota di investimenti nel settore immobiliare dimostra lo scarso sforzo per modernizzare le capacità produttive.

Le altre economie dell'area eccetto Israele, mostrano problemi strutturali e/o di natura politica ben più gravi e una maggiore lentezza negli aggiustamenti. L'economia algerina si trova nel mezzo di una difficile e lenta transizione da economia di stato a economia di mercato. L'economia dipende pesantemente dall'industria degli idrocarburi che garantisce circa il 66% degli introiti del paese, il 35% del PIL e il 95 % delle esportazioni e quindi è soggetta ai suoi andamenti ciclici. Ad esempio, nella fase attuale di alti prezzi del petrolio e del gas naturale l'economia sta attraversando un grande rilancio. Comunque, il FMI sta incoraggiando il paese a diversificare la propria economia per fronteggiare l'altissimo livello di disoccupazione (24%) e per promuovere stabilità. Insieme alla diversificazione le altre iniziative supportate dal FMI riguardano deregolamentazione, riforma bancaria, liberalizzazione commerciale. Il Governo sta proseguendo nel processo di liberalizzazione in settori come le telecomunicazioni, l'energia, l'acqua e le costruzioni, promuovendo anche un ruolo più incisivo delle imprese estere nello sviluppo del paese. Fondamentale sarà in futuro l'espansione del settore edile data l'esigenza di fornire abitazioni alla popolazione giovane in rapida crescita. Importante anche il programma di privatizzazione del sistema bancario per l'80% di proprietà pubblica. Sono stati programmati in tale senso interventi per rafforzare il settore bancario privato e accrescere l'efficienza dell'intermediazione finanziaria. Le imprese maggiormente interessate dalle privatizzazioni operano nei settori delle costruzioni, sanitario, della produzione animale, dell'agro-alimentare, della siderurgia, ma anche dell'ingegneria. Le riforme, tuttavia, stanno incontrando molti ostacoli soprattutto sul piano delle privatizzazioni. Nel 2005, la classifica della Banca Mondiale delle condizioni del clima d'affari in 155 paesi poneva l'Algeria al 128° posto¹⁴.

La Siria, a differenza di molti paesi arabi a lei vicini, ha un'economia diversificata malgrado la forte presenza del petrolio. Lo sviluppo economico del paese è stato minato però da una serie di fattori interni ed esterni. I problemi storici che influenzano la crescita economica in Siria includono la preoccupazione per la minaccia israeliana e per l'ordine interno tanto che la difesa e le spese per la sicurezza hanno avuto la meglio sulle riforme economiche. Il settore pubblico inefficiente e sovradimensionato, tipico prodotto di un sistema economico statalista, ha prosciugato le risorse dell'economia determinando ingenti spese della Pubblica Amministrazione e l'esaurimento della valuta estera. Nuove leggi sugli investimenti hanno gradualmente allargato la lista di beni che il settore privato può produrre o importare e consentito la concorrenza privata con il settore statale in alcune aree come il tessile e il farmaceutico che erano esclusivamente gestiti dallo stato, i quali hanno aperto anche alla partecipazione privata e agli investimenti esteri. Tuttavia, il governo continua a controllare industrie strategiche come la produzione e la raffinazione del petrolio, le telecomunicazioni, il trasporto aereo. Malgrado l'impegno per le riforme, lo sforzo in tale direzione non è al momento coerente e completo. Vi è infatti una forte resistenza da parte degli anziani membri del regime e di un apparato burocratico statale affollato di lavoratori non specializzati.

L'economia della Libia dipende principalmente dagli introiti petroliferi, che costituiscono circa il 95% dell'export, il 25% del PIL e il 60% dei salari del settore pubblico. Le ricche rendite energetiche e la presenza di una popolazione molto esigua assicurano al paese uno dei PIL pro capite più alti in Africa sebbene scarsamente distribuito agli strati di popolazione più poveri. Nei passati quattro anni sono stati realizzati importanti progressi nelle riforme economiche come parte di una campagna per reintegrare il paese nella comunità internazionale. Quasi tutte le sanzioni unilaterali USA sono state rimosse nel 2004 accrescendo molto gli IDE soprattutto nel settore energetico. La Libia si trova di fronte una lunga strada da percorrere per liberalizzare l'economia socialista ma i progressi compiuti – domanda di adesione al WTO, riduzione di alcuni sussidi, piani di privatizzazione stanno conducendo a una transizione mirata all'economia di mercato. I settori manifatturiero e delle costruzioni, che contano per oltre il 20% del PIL si sono sviluppati dalla

¹⁴ The World Bank Social and Economic Development Group Middle East and North Africa Region, Algeria Economic Monitoring Report, April 2006. Library of Congress, Federal Research Division Country Profile: Syria, April 2005.

semplice lavorazione dei prodotti agricoli alle produzioni petrolchimiche, di acciaio, cemento, ferro, alluminio. La Libia ha necessità di investimenti esteri per ammodernare i settori essenziali alla sua economia (estrazione e raffinazione di petrolio), oltre ai settori avviati negli anni '80 e divenuti ormai obsoleti, ma in grado di costituire una parziale alternativa sul lato delle esportazioni, grazie ai bassi costi di produzione (acciaio e cemento). I rischi e le difficoltà connessi agli investimenti esteri al di fuori dei settori dell'energia hanno però sinora costituito un freno all'arrivo di capitali.

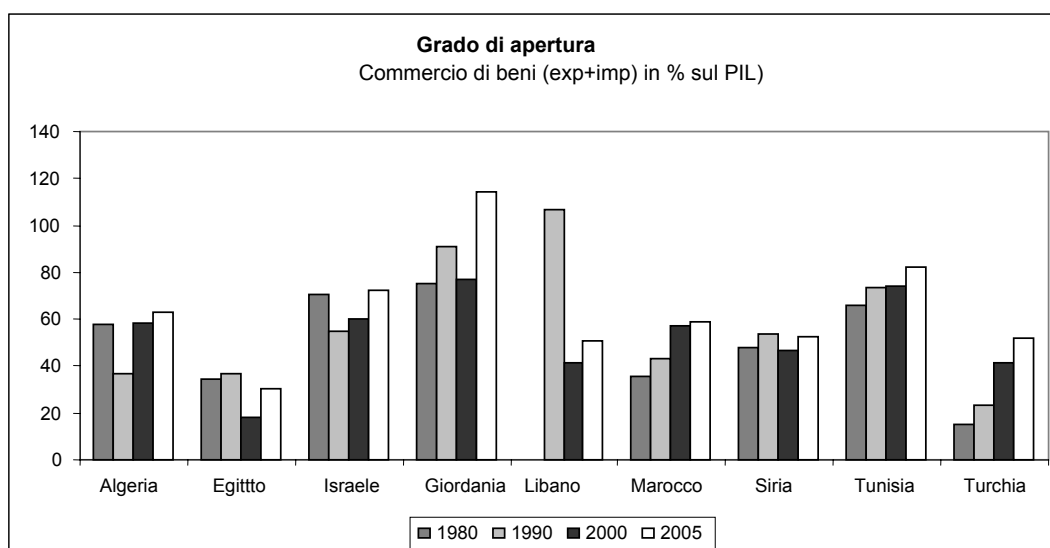
Israele ha un'economia di mercato tecnologicamente avanzata con sostanziale partecipazione statale anche se in riduzione. Ha sviluppato intensamente i settori industriali e agricoli negli scorsi 20 anni nonostante le limitate risorse naturali. Per le importazioni dipende da petrolio grezzo, grano, attrezzature militari. Le esportazioni sono invece diamanti grezzi, le attrezzature ad alta tecnologia, ma anche frutta e verdure. Israele ha grossi deficit commerciali coperti da prestiti e trasferimenti dall'estero. Metà del debito del governo è in mano agli USA. La ripresa del conflitto israelo-palestinese, le difficoltà nell'alta tecnologia, nelle costruzioni, e nel turismo, e la politica fiscale restrittiva per combattere l'inflazione crescente ha condotto a cadute del PIL nel 2001 e 2002. Nel 2003-05, la crescita è però risalita al 4-5% grazie anche a riforme per migliorare la competitività e l'efficienza. Forti investimenti esteri e introiti fiscali hanno contribuito molto a una ripresa economica rapida malgrado il conflitto in Libano abbia giocato a sfavore. Anche gli investimenti diretti esteri in Israele hanno avuto una dinamica positiva in quegli anni, frenata però di recente dagli eventi politici. Il boom degli investimenti è stato determinato da molteplici fattori, tra cui l'avvio del processo di privatizzazione di importanti settori dell'economia e la progressiva integrazione commerciale, in particolare grazie alla conclusione degli accordi di libero scambio con gli Stati Uniti e l'Unione Europea. Il motore trainante di crescita degli investimenti esteri è stato anche il boom della new economy legata all'hi-tech: quasi tutte le maggiori imprese statunitensi nel campo delle alte tecnologie hanno compiuto investimenti diretti in Israele e costituito nel Paese centri di ricerca. Il 2004 ha fatto registrare una brusca flessione degli IDE netti in entrata, concludendosi con un flusso di investimenti diretti esteri pari a 1,6 miliardi di dollari, meno della metà rispetto ai 3,9 del 2003.

La Palestina ha sperimentato un declino generale nelle condizioni economiche dopo l'inizio della seconda Intifada nel Settembre 2000. Il collasso è stato il risultato delle politiche di chiusura di Israele, l'imposizione di chiusura dei confini in risposta agli attentati, che hanno impedito lavoro e rapporti commerciali. Nel 2001, e ancora più nel 2002, le misure militari israeliane si sono tradotte in deperimento del capitale fisico, delle strutture amministrative e delle attività commerciali. Il completo collasso è stato evitato solo grazie a un prestito internazionale di 1.14 miliardi di dollari nel 2004. Ma l'embargo finanziario degli USA e della comunità internazionale dopo la presa di potere di HAMAS nel Marzo 2006 ha interrotto la fornitura dei servizi sociali e il pagamento dei salari dei funzionari pubblici.

1.2. Grado di apertura

Negli ultimi anni i paesi del Mediterraneo meridionale e orientale hanno realizzato importanti progressi nella liberalizzazione del commercio con l'estero perseguita in alcuni casi attraverso una progressiva diminuzione delle restrizioni tariffarie, in alcuni casi accompagnata anche da una riduzione delle barriere non tariffarie. La crescente apertura verso l'estero si è tradotta anche in un aumento delle esportazioni di manufatti, soprattutto nel comparto tessile. I flussi commerciali totali, stagnanti fino all'inizio degli anni '90, hanno subito un'accelerazione a partire dal 1995. In media, la crescita degli scambi complessivi è stata del 60% fra il 1995 e il 2005, superando la crescita del commercio mondiale che è stata pari al 46%. Questa evoluzione positiva ha consentito un incremento della quota di mercato mondiale da 1,2% nel 1995 a 1,3% nel 2005, che comunque è al

di sotto della quota detenuta nel 1980 (2,3%)¹⁵. Il Marocco e la Tunisia e ancor più la Giordania, sono i paesi che hanno maggiormente incrementato la loro integrazione commerciale. La Giordania e la Tunisia sono infatti fra le economie con la quota di interscambio sul PIL più alta (rispettivamente intorno al 140 e al 100% nel 2005), seguite da Israele, che già però nel 1980 era l'economia più integrata dell'area a livello internazionale, e dal Marocco, che invece ha compiuto importanti progressi solo negli ultimi anni, con un aumento del tasso di apertura dal 42% nel 1990 all'80% nel 2005. Minore il grado di apertura dell'Egitto, che ha aumentato la quota di scambio sul PIL solo a partire dal 2000, dopo un trend decrescente dal 1980 al 2000 e per lo più a grazie al recente boom delle esportazioni petrolifere. Stesso tipo di situazione caratterizza Algeria e Siria: un tasso molto elevato di apertura se si considerano tutti i beni scambiati che però è molto basso al netto dei prodotti petroliferi. Il Libano infine ha visto ridurre la sua apertura dal 120% nel 1990 al 60% nel 2005¹⁶.



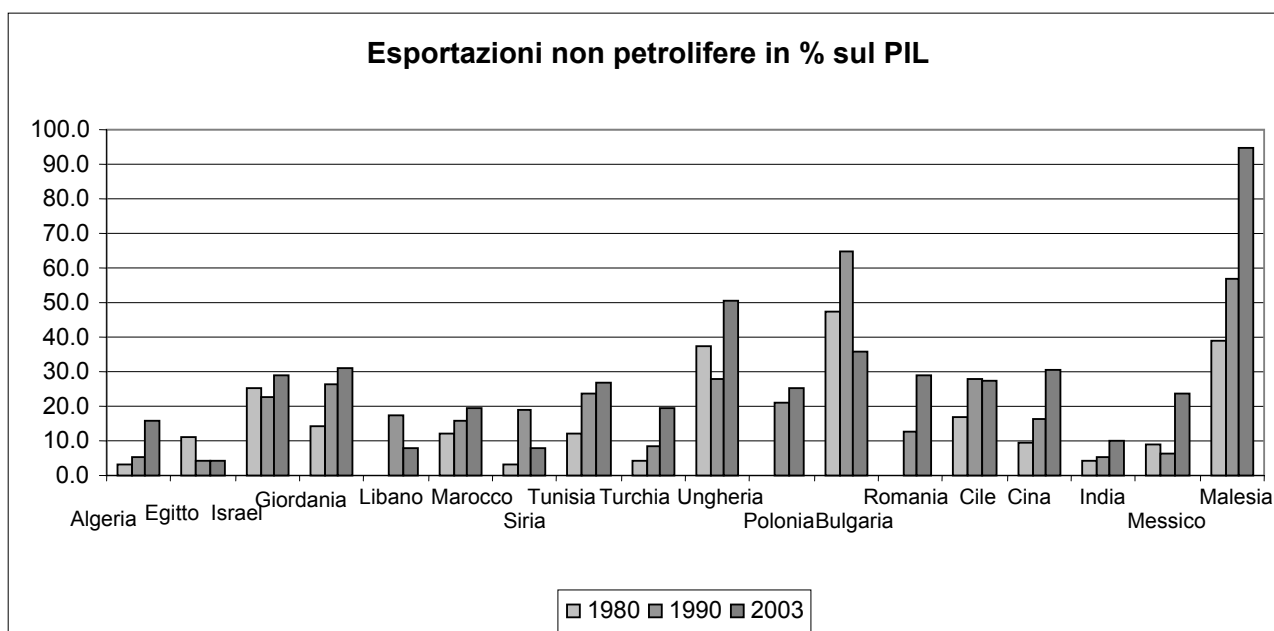
Fonte: World Bank, WDI.

I PTM, ad eccezione dell'Egitto, si caratterizzano come economie piccole, come tali fortemente dipendenti dalle importazioni oltre che dagli scambi di petrolio¹⁷. Se si usa infatti un indicatore più appropriato del loro grado di apertura, la quota di esportazioni di beni non petroliferi sul PIL, si ottiene un livello medio di apertura molto più basso e tutti i paesi appaiono molto meno integrati nell'economia globale delle economie emergenti del Sud-Est asiatico e dell'Europa centro-orientale.

¹⁵ European Commission, 2005.

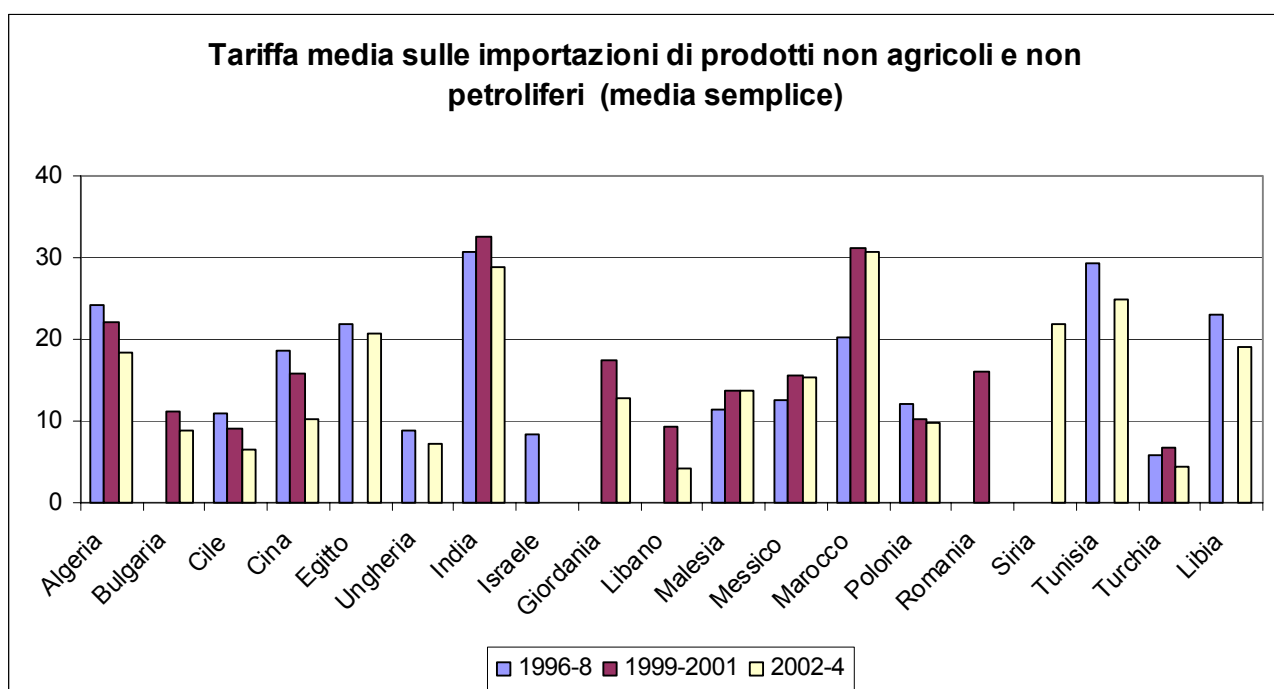
¹⁶ Una spiegazione di questa riduzione è nel fatto che i beni *non tradables*, i servizi in particolare, hanno acquistato un ruolo crescente nell'economia del paese e nel fatto che dopo la guerra molti settori di produzione dei beni *tradables* sono stati ricostruiti. La crescita dell'assorbimento domestico in Libano è stata inoltre fortemente trainata dagli investimenti pubblici, mentre sia i consumi che gli investimenti privati sono cresciuti molto debolmente. Inoltre, le esportazioni di beni e servizi sono cresciuti fortemente come media annua ma i loro prezzi sono cresciuti solo dell'1.7 per cento annualmente contro un 3.3 per cento di crescita del delatore del PIL. World Bank (2006), *Lebanon Growth Policy Note*, Middle East and North Africa Social and Economic Development Group (MNSD), May 31.

¹⁷ Sekkat, K. and M. Véganzonès-Varoudakis (2004), "Trade and Foreign Exchange Liberalization, Investment Climate, and FDI in the MENA Countries", *World Bank Working Paper Series*, No. 39, September.



Fonte: World Bank, WDI.

Tuttavia., le restrizioni commerciali sono ancora molto elevate. Mentre la maggior parte dei paesi a reddito medio-basso già dall'inizio del nuovo millennio aveva realizzato forti abbattimenti tariffari (si noti ad esempio l'evoluzione delle tariffe in Cina, Cile, Bulgaria, Romania), i PTM hanno solo di recente fatto progressi in questa direzione e solo alcuni di essi. Ad esempio, Egitto e Tunisia solo nel 2004 hanno applicato riduzioni tariffarie, mentre il Marocco ha addirittura incrementato le sue tariffe medie nel 2002-04 a confronto con 1996-98 .



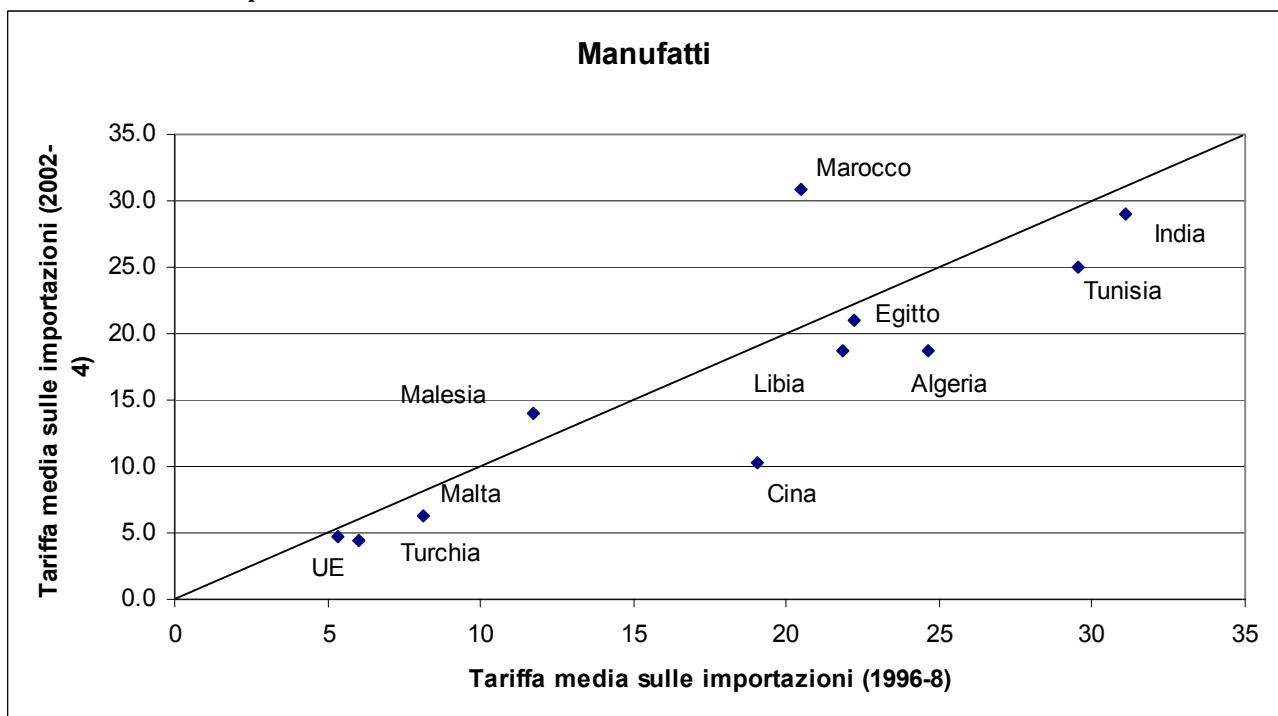
Fonte: Unctad, Trains (2005).

La tariffa media nei PTM supera il 20% a fronte di tariffe per i paesi dell'Asia e dell'Europa dell'Est intorno al 10-15%, fatta eccezione per l'India. In Marocco ad esempio la tariffa media è pari al 30%, il doppio che nei paesi a reddito medio. In Tunisia ed Egitto, è pari al 25 e 21%, in

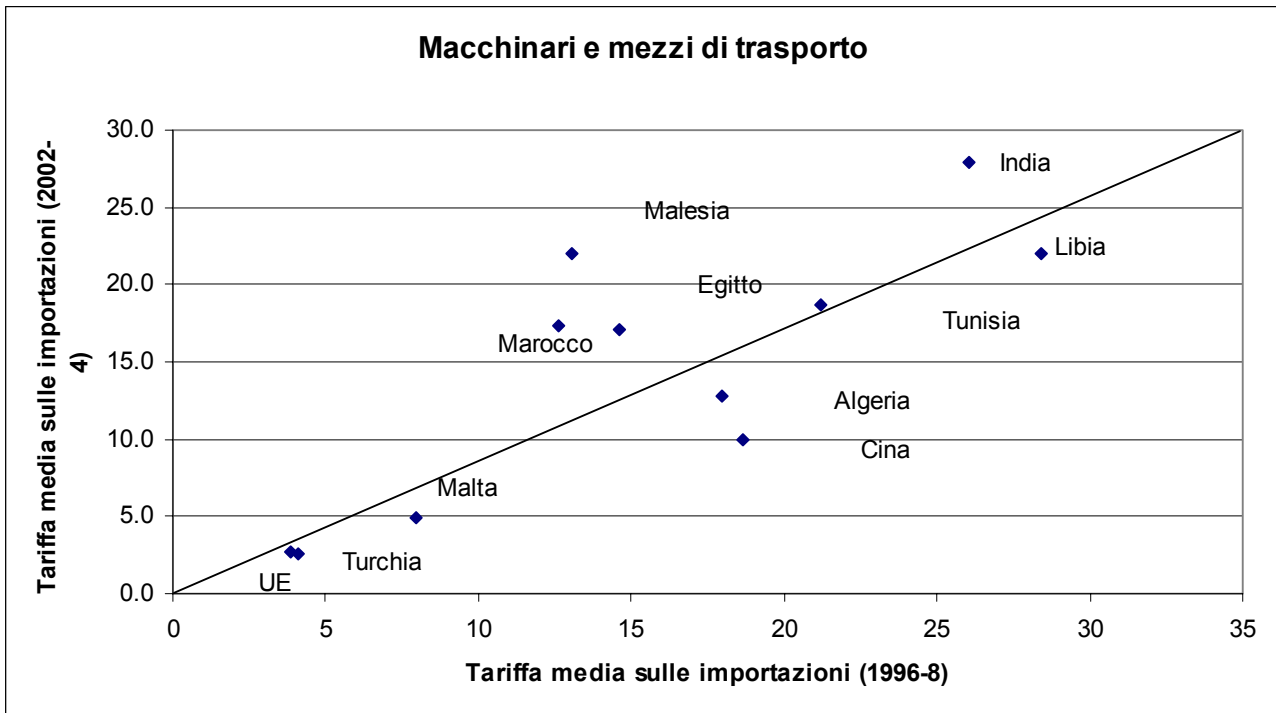
Libia al 15%. Solo la Giordania e il Libano hanno tariffe piuttosto basse, al di sotto dell'Ungheria e della Turchia (intorno al 5% in media) e hanno registrato una marcata riduzione dal 1996 al 2004. Nel confronto grafico fra le tariffe media relative al 1996-98 e quelle relative al 2002-2004 molti PTM si collocano vicini alla linea a 45° il che implica assenza di cambiamenti sostanziali.

Va tuttavia osservato che nei settori dei macchinari e mezzi di trasporto e in quello chimico le tariffe sono più basse di quelle medie per l'intero settore manifatturiero a causa del fatto che la maggiore protezione si concentra nelle produzioni alimentari, tessili e dell'abbigliamento, come conseguenza delle politiche commerciali di sostituzione delle importazioni ancora perseguite da tutti i paesi dell'area.

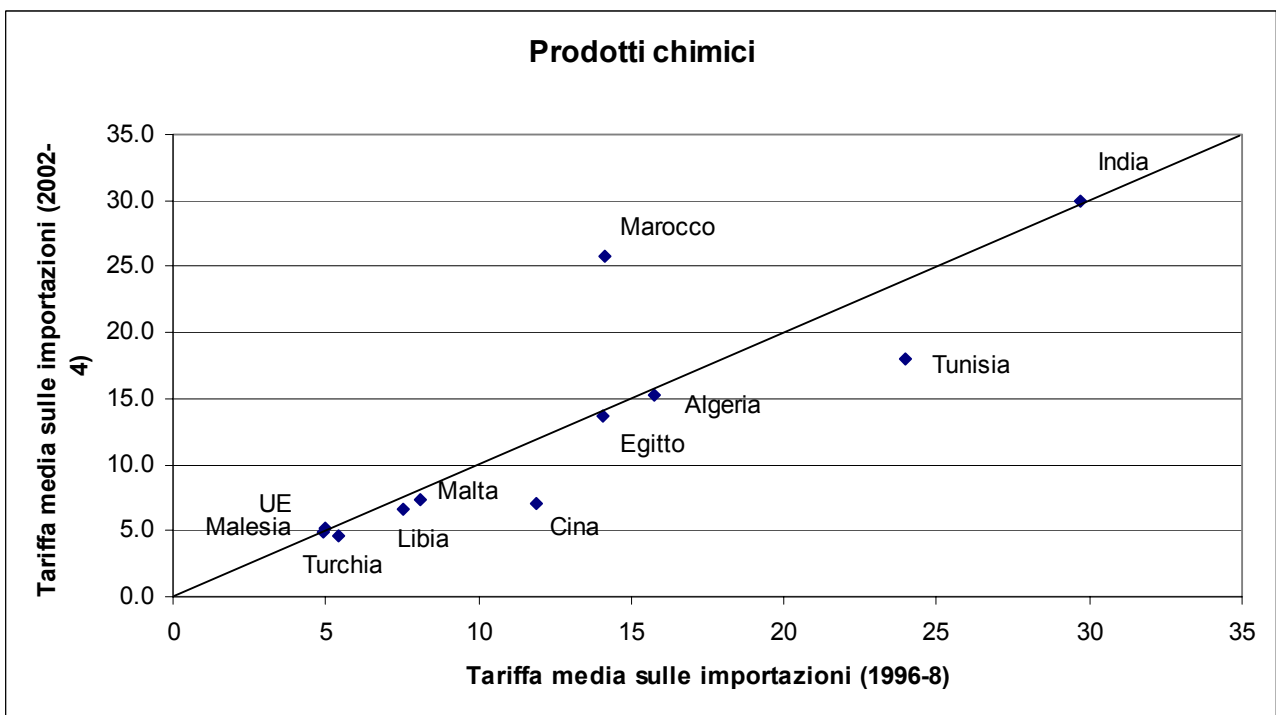
Tariffe medie sulle importazioni nel settore manifatturiero



Fonte: Unctad, Trains (2005).



Fonte: Unctad, Trains (2005).



Fonte: Unctad, Trains (2005).

Va detto però che dati sulle tariffe costruiti su medie semplici e non ponderate non sono in grado di darci un quadro reale della pressione tariffaria nei PTM. Se si considerano le medie ponderate il gruppo esibisce una situazione simile a quella dei concorrenti, asiatici, e tariffe di solo 3,5 % più alte dei nuovi membri UE. In agricoltura, la media ponderata resta vicina ai paesi nuovi membri UE ma si discosta del 5% dal gruppo asiatico. Lo scostamento così forte fra tariffe medie e ponderate suggerisce che le tariffe sono ancora molto alte in alcuni prodotti o settori. In genere le tariffe più

alte si applicano ai prodotti di lusso, che hanno un peso molto modesto nelle importazioni e per quali i volumi importati non sono molto sensibili alle tariffe¹⁸.

Notevoli tuttavia, anche le barriere non tariffarie quantitative¹⁹ e le barriere informali, come le procedure doganali complicate, lunghe e poco trasparenti, che alimentano anche un elevato grado di corruzione nei servizi doganali. Costi elevati e bassa qualità delle reti di trasporto, controlli tecnici e standard di qualità sono poi barriere non tariffarie aggiuntive.

Nel complesso, fino ad ora le politiche di aggiustamento e gli accordi euro-mediterranei hanno condotto quindi solo a una lenta riduzione delle restrizioni commerciali e delle barriere tariffarie e non.

Le implicazioni potenziali delle elevate barriere sono molteplici: si determina una distorsione degli incentivi a favore della produzione di beni domestici sostituiti dalle importazioni distogliendo risorse dai settori di esportazione scoraggiati anche dagli elevati prelievi tariffari sugli input importati che riduce il margine di competitività sui mercati internazionali; inoltre, vengono scoraggiati gli investimenti diretti (IDE) collegati alle catene di produzione globali che richiedono libertà di approvvigionarsi di input e di transitare le dogane più volte a costi bassi. Se da un lato potrebbero essere incoraggiati gli IDE come modo per aggirare le tariffe (IDE cosiddetti *tariff jumping*), dall'altro, vengono scoraggiati quegli investimenti a carattere verticale che si fondano sulla delocalizzazione di fasi del processo produttivo e che sono la componente più importante degli IDE. Inoltre, come un'ampia evidenza empirica fornita dalla letteratura sugli accordi commerciali regionali suggerisce, si rende dannoso l'effetto delle politiche di integrazione commerciali regionali dato che l'efficacia di queste è condizionata alla presenza di basse barriere tariffarie esterne. E' infatti noto che basse tariffe esterne riducono il rischio di diversione di commercio, laddove gli accordi commerciali regionali solitamente spostano il commercio verso le fonti di approvvigionamento meno efficienti e a più alto costo.

Tuttavia, gli eventi recenti hanno anche mostrato il fallimento dell'assunzione implicita nella politica di liberalizzazione commerciale euro-mediterranea: l'ipotesi che lo smantellamento delle barriere tariffarie potesse avere un effetto positivo sulla crescita. Esso infatti vale solo se altre condizioni sono presenti simultaneamente, come il livello di accumulazione del capitale e di istruzione della forza lavoro, la presenza di un'industria competitiva e soprattutto una cornice istituzionale in grado di fornire nella fase di transizione gli aggiustamenti necessari adattandoli alle condizioni delle economie locali. Inoltre, più che le elevate barriere tariffarie, a scoraggiare gli investitori stranieri è stato soprattutto un modello di specializzazione nella regione fondato su agricoltura, gas e petrolio, settori poco attraenti per gli investitori.

Nell'ultimo decennio le economie dei paesi partner mediterranei hanno dovuto fronteggiare molteplici difficoltà dovute al processo di liberalizzazione commerciale nel settore manifatturiero, soprattutto nel tessile e abbigliamento. Stime fornite dall'OCSE (1997) mostravano infatti che circa il 60 per cento delle imprese industriali in Marocco e in Tunisia non avrebbero potuto sopravvivere alla liberalizzazione delle importazioni dei prodotti europei²⁰. Inoltre, in seguito alla

¹⁸ Femise, 2004.

¹⁹ Un'eccezione è la Giordania, dove la rimozione delle restrizioni quantitative è stata intrapresa già nel 1988 e ha portato a una riduzione della copertura tariffaria della produzione dal 40% al 7% nel 2003. Anche in Egitto, le licenze sulle importazioni sono state eliminate nel 1993 e tutte le restrizioni quantitative sono state progressivamente ridotte. In molti altri paesi le licenze di importazione sono una pratica ancora molto diffusa. Anche in Tunisia, dove le restrizioni quantitative sono state ridotte progressivamente nel corso degli anni '90 nel settore tessile, automobilistico, dei prodotti agricoli, restano in piedi importanti barriere amministrative che regolano le licenze per importare. In Marocco, i controlli tecnici e gli standard qualitativi hanno sostituito le restrizioni quantitative continuando a rappresentare un serio ostacolo alle importazioni. In Libano permangono le licenze di importazione e le autorizzazioni (Banca Mondiale, 2003).

²⁰ Femise, 2005.

liberalizzazione progressiva, la bilancia commerciale dei PTM con l'UE è stata caratterizzata da un deficit crescente, solo in parte compensato dalle entrate derivanti dal turismo e della rimesse.

Questi trend confermano che la composizione delle importazioni europee fondata sui beni di consumo ha imposto una forte pressione competitiva sulle industrie locali durante la fase iniziale della completa liberalizzazione.²¹ Al contrario, per i produttori europei l'impatto negativo atteso sulle esportazioni di frutta e verdure è stato ampiamente mitigato dall'introduzione di calendari di produzione e da un arsenale di barriere non tariffarie.²²

La partecipazione dell'area sud mediterranea all'economia mondiale si fonda principalmente sul ruolo centrale che svolgono nelle economie due attività economiche particolarmente soggette a volatilità e ad andamenti ciclici: innanzitutto le materie prime energetiche e agricole, e in secondo luogo i rilevanti flussi turistici, che sono stati unici veri fattori d'internazionalizzazione del bacino in tutti questi anni. In misura molto minore, invece il coinvolgimento interessa i distretti manifatturieri e agro-industriali, per lo più incentrati su lavorazioni di tipo tradizionale.

Uno degli aspetti problematici dei rapporti commerciali dei PTM con tutti i loro partner è infatti il forte grado di concentrazione dell'export e dell'import e la forte polarizzazione della struttura dei vantaggi comparati che si traduce in una maggiore vulnerabilità e volatilità degli scambi di fronte a eventuali shock della domanda. A tale proposito, la liberalizzazione del commercio ha un ruolo chiave in quanto contribuisce ad aumentare le possibilità di diversificazione sia rispetto ai *partners* commerciali sia rispetto al mix di beni e servizi.

Usando una misura di concentrazione delle esportazioni, l'indice Hirschman-Herfindhal²³, notiamo che nel 2004 le esportazioni erano molto più concentrate che nel 1990. Sebbene valori estremi interessano solo i paesi produttori di petrolio come Algeria e Siria (0.6), anche gli altri valori sono alti (tra 0.2 e 0.6) se confrontati sia con i paesi europei che con quelli in via di sviluppo come la Cina, il Messico, l'Europa dell'Est (circa 0,1 nel 2004). Vi è stata una dinamica inversa a quella mondiale: rispetto al 1990 il cambiamento nella concentrazione delle esportazioni è andato verso un aumento in diversi paesi eccetto la Giordania, dove vi è stata una riduzione marcata da un valore relativamente alto (da 0.3 a 0.1), e in Marocco e Tunisia, che sono rimasti stabili (circa 0.3). Egitto, Libano, Israele, Algeria e Siria hanno incrementato la concentrazione delle loro esportazioni mentre India, Messico, Bulgaria e Romania mostrano al contrario un marcato declino dell'indice già comunque molto più basso. Anche la concentrazione delle importazioni ha teso a crescere in alcuni paesi (Egitto, Israele e Libano) e si è mantenuta costante negli altri paesi.

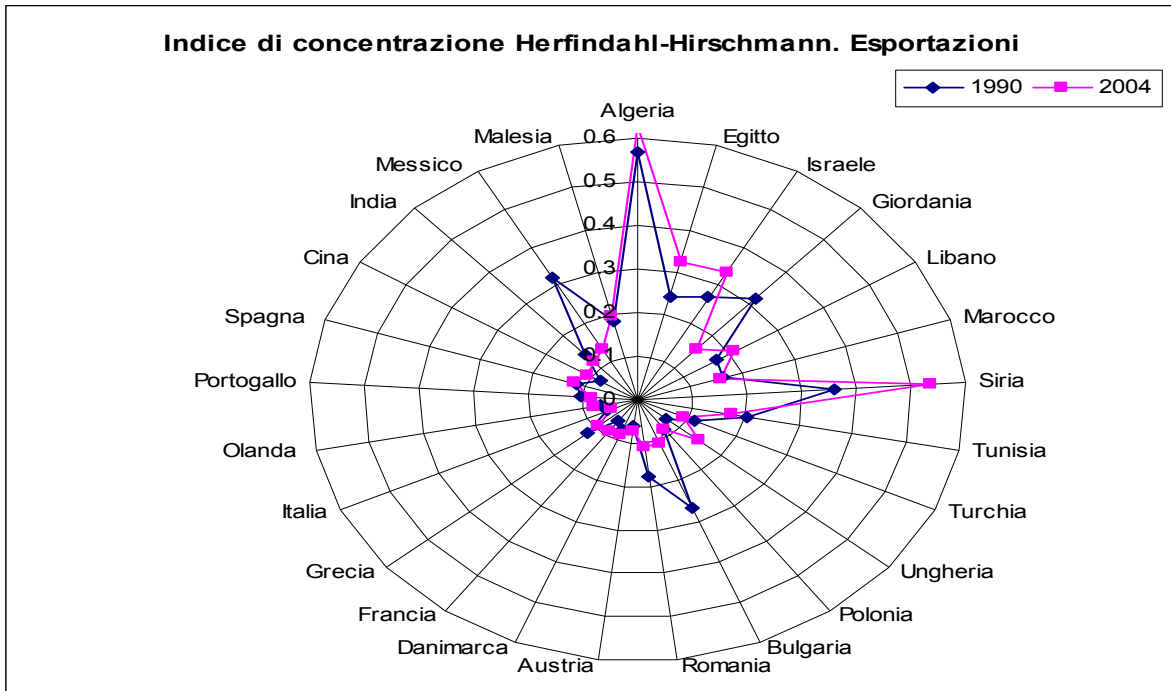
²¹ Chevalier A. e M. Freudenberg, 1999.

²² Queste sono norme tecniche (qualità, marchio etc..) come anche norme relative all'igiene e alla sicurezza alimentare e ambientale (Femise, 2005).

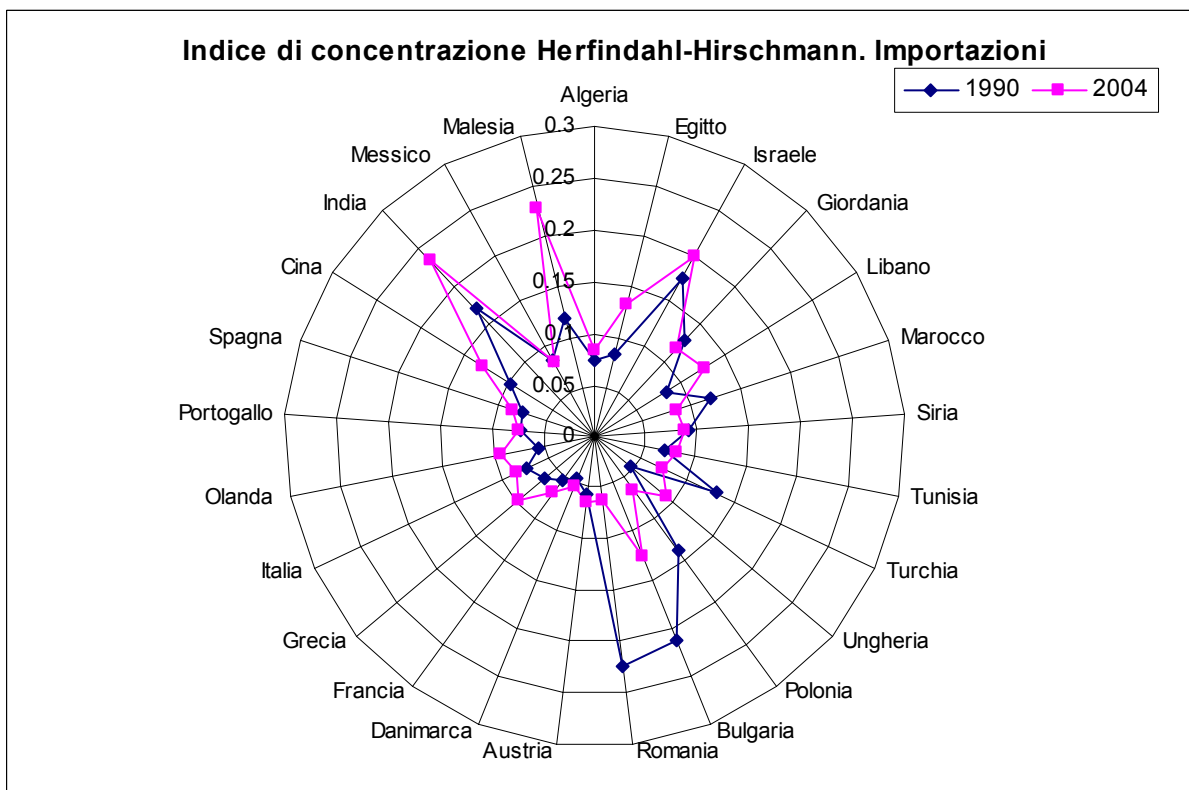
²³ Indice fornito dall'Unctad e calcolato a un livello di disaggregazione di prodotto a 4 cifre con la seguente formula:

$$NH_i = \frac{\sqrt{\sum_{j=1, n} (x_{ij} / \sum x_{ij})^2} - \sqrt{1/n}}{1 - \sqrt{1/n}}$$

Dove: x_{ij} = esportazioni del prodotto j dal paese i
n = numero di prodotti



Source: UNCTAD, Handbook of Statistics.



Fonte: UNCTAD, Handbook of Statistics..

1.3. Il clima di investimento

L'effetto dell'apertura commerciale sulla crescita economica vale solo se altre condizioni sono presenti simultaneamente, in particolare, se esiste un contesto istituzionale favorevole alla crescita e in grado di fornire nella fase di transizione gli aggiustamenti necessari in funzione delle condizioni delle economie locali. A tale scopo è importante fornire alcune indicazioni in merito al cosiddetto "business climate", cioè al rischio paese, alla qualità del quadro regolamentatorio, all'efficienza e alla competitività internazionale dei paesi in esame.

I PTM possono essere suddivisi in due gruppi per quanto riguarda gli indicatori di libertà economica e di "business climate" elaborati dalla Banca Mondiale²⁴ e dal Fraser Institute²⁵. Da un lato, vi sono Egitto, Marocco, Siria, Algeria e Autorità Palestinese, i quali mostrano le maggiori debolezze sul piano della libertà economica e degli ostacoli alle attività di impresa sia rispetto agli altri PTM che ai principali paesi emergenti concorrenti. Unici indicatori positivi in questi paesi sono quello relativo al tempo necessario per iniziare un'attività imprenditoriale, abbastanza contenuto, e quello relativo al grado di protezione degli investitori, abbastanza elevato. Libano, Tunisia, Giordania e soprattutto Israele non differiscono invece molto dai paesi concorrenti dell'Asia e dell'Europa dell'Est. In Tunisia in particolare, la maggior parte degli indicatori mostra una buona performance se si escludono i costi per ottenere una licenza e quelli relativi alla tassazione dei profitti che sono fra i più alti. Anche in Giordania tutti gli indicatori sono piuttosto favorevoli. In Libano, però, va osservato che gli ostacoli burocratici sono alti anche se tutti gli ostacoli di tipo finanziario (quelli per l'ottenimento del credito, i costi per acquisire una licenza o l'aliquota fiscale sui profitti) sono invece molto bassi.

Tab. Indicatori di Libertà economica e "Business Climate"

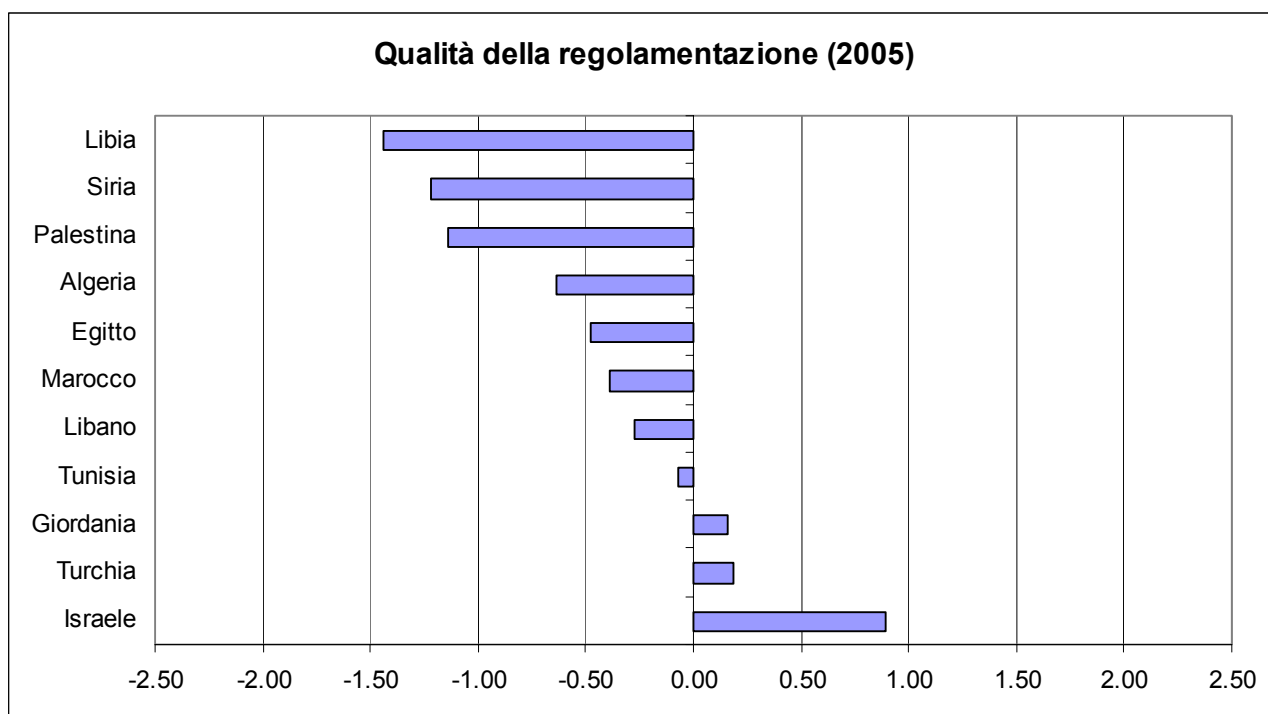
Economia	Libertà economica (punteggio)	Facilità di fare affari (posizione in classifica)	Inizio di un'attività imprenditoriale		Acquisizione di una licenza		Otttenimento del credito		Tasse da pagare	Applicazione dei contratti	Protezione degli investitori
			Tempo impiegato (in giorni)	Costo (% del reddito pro capite)	Indice dei diritti legali	Indice di informazione sul credito	Aliquota fiscale totale (% profitti)	Tempo (giorni)			
	2004	2006	2006	2006	2006	2006	2006	2006	2006		2006
Algeria	4.6	116	24	58.9	3	2	76.4	397			
Egitto	6.1	165	19	1002.0	1	2	50.4	1010			4.3
Israele	7.1	26	34	91.1	8	5	39.1	585			
Giordania	6.8	78	18	503.2	5	2	31.9	342			4.3
Libano		86	46	176.9	4	5	37.3	721			5
Marocco	5.7	115	12	264.9	3	1	52.7	615			4.3
Siria	5.4	130	43	298.0	5	0	35.5	872			
Tunisia	6.3	80	11	1031.9	3	3	58.8	481			3.3
Turchia	6.0	91	9	150.2	3	5	46.3	420			5.3
West Bank e Gaza		127	93	823.4	5	3	31.5	700			
Bulgaria	6.3	59	32	301.1	6	3	43.5	440			6
Cile	7.4	24	27	125.2	4	6	26.3	480			6.3
Cina	5.7	108	48	101.1	2	3	77.4	292			4.3
Ungheria	7.4	60	38	279.1	6	5	60.6	335			4.3
India	6.7	138	71	678.5	4	2	95.2	1,420			6
Malesia	6.7	25	30	85.1	8	6	35.2	450			6
Polonia	6.7	74	31	92.7	4	4	38.4	980			5.7
Romania	5.7	71	11	185.8	4	5	57.7	335			5.7

Fonte: Fraser Institute (2004); The World Bank, Doing Business (2005).

²⁴ Il Doing Business misura l'efficienza d'impresa adoperando dieci insiemi di indicatori del tempo e dei costi necessari per adeguarsi alla normativa vigente nel paese circa lo start-up, la gestione, il commercio, la tassazione e la chiusura dell'impresa. World Bank Doing Business 2007 (on-line version).

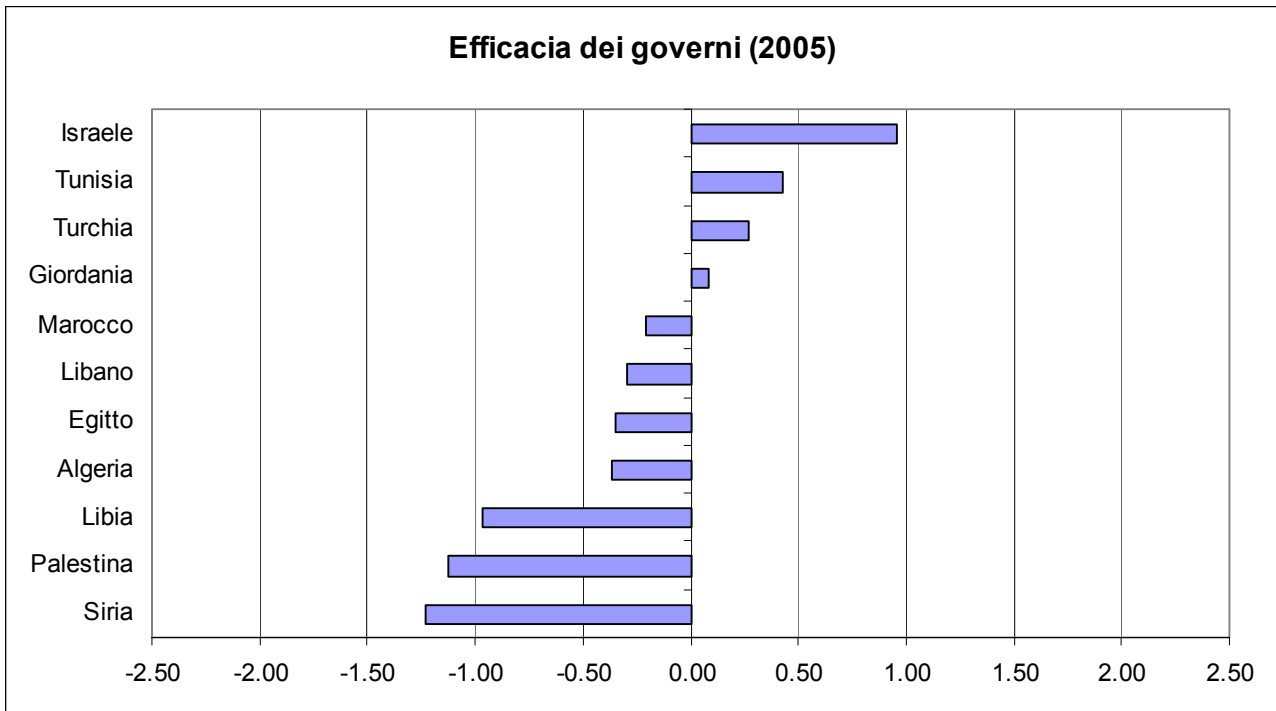
²⁵ L'indice di libertà economica utilizzato è il Fraser Index del Fraser Institute (2004). Questo copre 5 aree: Dimensione dei governi, struttura legale e garanzie dei diritti di proprietà, accesso al credito, libertà di commercio internazionale, regolamentazione del credito, del lavoro e degli affari. Per il 2003 erano disponibili 127 paesi con un punteggio medio di 6,4, un minimo di 2,8 e uno massimo di 8,7.

Gli indicatori di *governance* elaborati dalla Banca Mondiale²⁶ mostrano indici bassi per la qualità della regolamentazione, dove si osserva un forte divario rispetto a molte economie concorrenti ma anche fra le diverse economie dell'area con l'indicatore che oscilla fra 0,90 di Israele e -1,40 della Libia. Anche Siria e Autorità Palestinese occupano le ultime posizioni nelle graduatorie basate su questi due indicatori. L'indicatore che riguarda l'efficacia del settore pubblico (qualità della pubblica amministrazione, indipendenza da pressioni politiche, qualità dell'elaborazione delle politiche, credibilità dell'impegno del governo) mostra anch'esso forti divari fra paesi con miglior performance non solo di Israele ma anche della Tunisia se confrontata con Libia, Siria e Algeria. C'è inoltre una scarsa affidabilità delle istituzioni dovuta a scarso rispetto dei diritti civili, corruzione, instabilità politica e scarsa legalità diffusa. Questi quattro indicatori di *governance*, in media piuttosto bassi in questa regione se si esclude Israele, oscillano fra i valori fortemente negativi di Algeria, Siria e Autorità palestinese e quelli leggermente positivi di Giordania e Tunisia. La bassa qualità delle istituzioni è un ostacolo importante nell'area agli investimenti in quanto accresce i costi di incertezza e la sfiducia negli imprenditori che normalmente si affidano a un contesto ambientale stabile e affidabile.



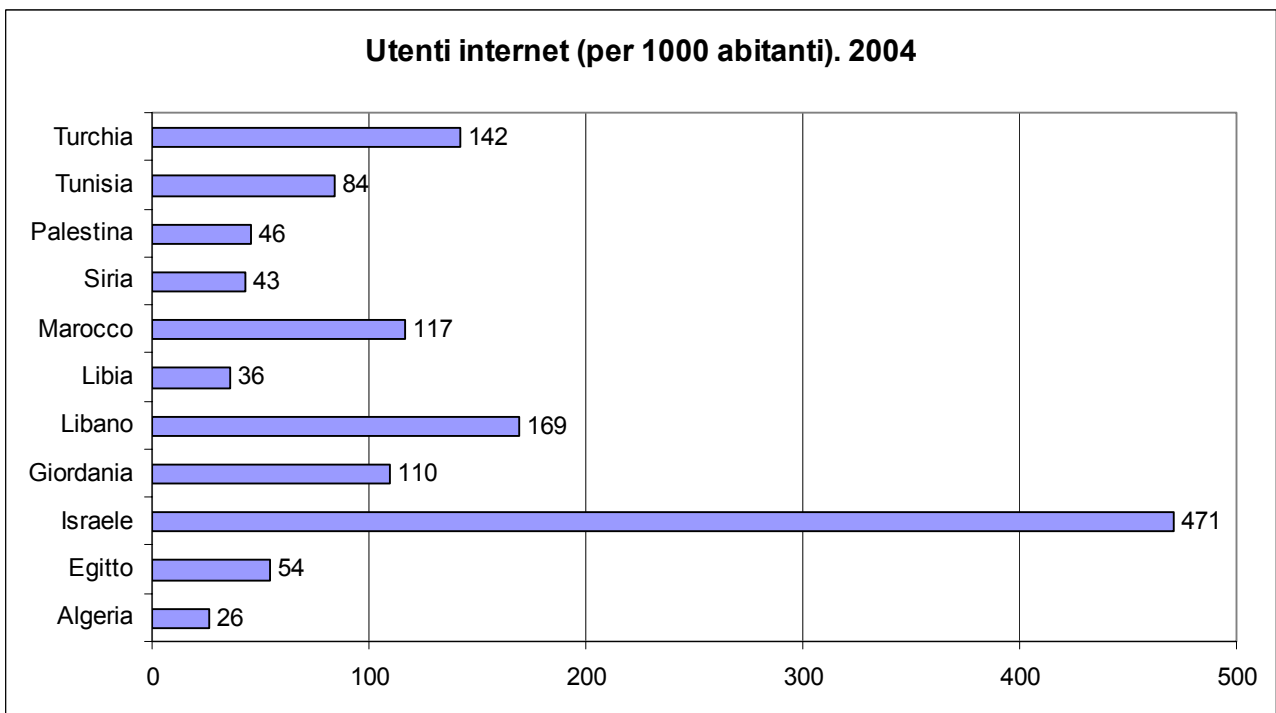
Fonte: The World Bank, Doing Business (2005),

²⁶ Gli indicatori di Governance della World Bank sono stati sviluppati da Kaufmann, Kraay e Mastruzzi (2002) e aggiornati nel 2005. Tali indicatori coprono il periodo 1996-2004 e 6 dimensioni di governance che misurano: 1) i diritti civili e politici (*voice and accountability*); 2) l'instabilità politica, la violenza e la minaccia di cambiamenti non democratici dei governi; 3) l'efficacia del settore pubblico (*government effectiveness*) cioè l'efficienza della burocrazia e la qualità dei servizi pubblici; 4) la qualità del quadro regolatorio (*regulatory quality*) che valuta l'incidenza delle politiche non rivolte al mercato; 5) la qualità dell'applicazione della legge (*rule of law*) cioè la qualità dell'applicazione dei contratti, della polizia e delle corti di giustizia e la probabilità di crimini e violenze; 6) il controllo della corruzione cioè esercizio di poteri pubblici per ottenere guadagni privati. Gli indicatori sono misurati in unità che variano da -2,5 a 2,5, con valori più alti in corrispondenza di migliore governance. Per il 2005 l'indice era disponibile per 209 paesi e territori.



Fonte: The World Bank, Doing Business (2005),

Anche le infrastrutture tecnologiche dell'informazione e della comunicazione sono sottosviluppate in molti paesi dell'area, e Libia, Siria, Autorità Palestinese e Algeria occupano le ultime posizioni. Infrastrutture di comunicazione meno sviluppate innalzano sia i costi fissi di acquisizione dell'informazione che quelli variabili di partecipazione ai mercati.



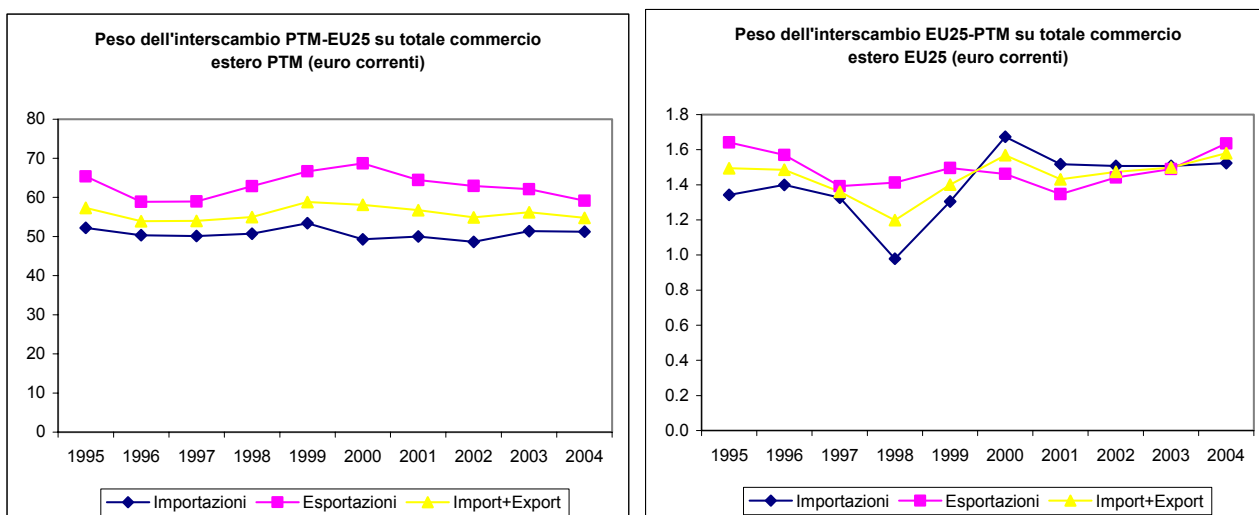
Fonte: The World Bank, WDI.

2. Flussi di scambio con l'UE

I flussi di interscambio dei PTM con l'Unione Europea sono caratterizzati da un elevato grado di "dipendenza" e "verticalità". L'UE detiene nel complesso il ruolo di principale partner commerciale dei PTM, con una quota complessiva pari a oltre il 50% delle loro importazioni totali e intorno al 60% delle loro esportazioni, anche se si osserva una significativa contrazione di quest'ultime a partire dal 2001, e delle prime già a partire dal 1990, riflesso del ruolo maggiore dei concorrenti asiatici ma anche del peso crescente delle economie del Golfo in seguito al boom petrolifero e di una crescita del grado di integrazione intra-area. Vi sono, infatti, alcuni PTM (Giordania, Siria, Egitto e Libano) che sono fortemente dipendenti dal petrolio e dalle fluttuazione delle economie del Golfo meno che dal commercio e dai flussi di investimento dell'Europa.

I paesi del Sud del Mediterraneo contribuivano invece nel 2004 complessivamente a meno del 2% degli scambi complessivi (import più export) con l'estero dell'Unione (1.7% per l'export e 1.5% circa per l'import), con una contrazione della quota dell'export fra il 2000 e il 2001 e una ripresa successiva. La quota è al di sotto del peso che i PTM hanno sul PIL dell'UE, che è superiore al 6%. Da questo semplice confronto si può dedurre che ci sono potenzialità di integrazione commerciale ed economica fra i due mercati ancora da sfruttare.

Fig.



Fonte: Unctad, Handbook of Statistics.

Ci sono comunque profonde differenze in termini di forza delle relazioni fra i singoli paesi, legate a fattori storici ma anche alle profonde differenze economiche all'interno dell'area. I paesi del Maghreb sono quelli che manifestano la maggiore dipendenza dal mercato europeo: nel 2004, il 74% delle importazioni della Tunisia proveniva dall'UE e percentuali di poco inferiori si registravano in Libia, Marocco e Algeria (63%). Per questi paesi l'Europa rappresenta anche il principale mercato di sbocco: la Libia indirizzava ben l'80% del suo export verso l'UE, la Tunisia il 78%, il Marocco il 70%, l'Algeria il 55%. Quote meno concentrate ma comunque importanti (fra il 30 e il 50%) interessano invece Israele, Egitto e Siria, mentre la Giordania e il Libano destinano solo il 3% e il 18% delle loro esportazioni al mercato europeo pur importando quote molto maggiori. Dal 1990 al 2004 si nota comunque, come già evidenziato, una forte riduzione della dipendenza dalle importazioni UE che ha interessato tutti i PTM eccetto il Marocco e la Tunisia.

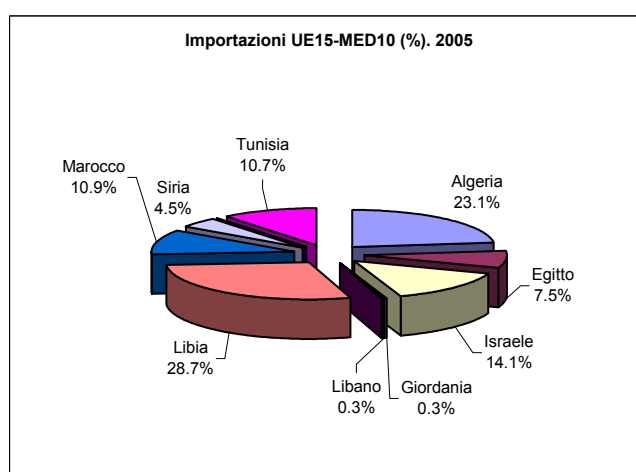
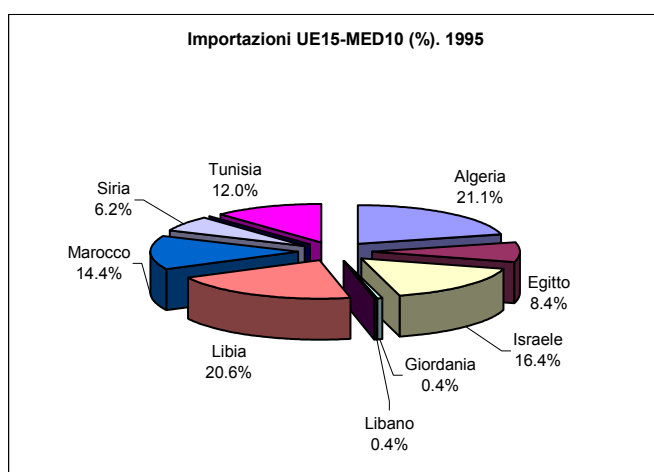
Importazioni da UE25 in % su importazioni totali										
	Algeria	Egitto	Israele	Giordania	Libano	Libia	Marocco	Siria	Tunisia	PTM9
1980	73.1	48.7	30.3	44.5		73.8	58.0	48.1	72.1	63.5
1990	66.3	46.2	51.9	33.2	50.5	66.8	51.4	48.0	66.8	56.2
1995	60.2	40.2	52.7	34.0	49.6	65.6	51.9	35.2	71.3	52.2
2000	59.6	37.6	42.6	31.6	45.7	65.1	57.1	35.6	71.4	49.3
2004	62.5	36.6	41.0	23.6	49.2	62.9	63.1	30.1	73.8	51.2

Esportazioni a UE25 in % su esportazioni totali										
	Algeria	Egitto	Israele	Giordania	Libano	Libia	Marocco	Siria	Tunisia	PTM9
1980	44.8	51.2	43.9	4.2		46.6	68.6	65.3	73.0	49.03
1990	70.2	42.4	36.8	4.1	27.7	84.7	62.0	42.0	77.1	68.19
1995	65.7	46.9	32.6	6.4	25.2	81.8	59.7	59.3	80.2	65.34
2000	67.5	48.0	28.5	4.0	22.9	85.5	72.4	62.7	78.5	68.69
2004	54.8	42.1	27.9	3.1	18.7	79.7	69.4	47.2	78.1	59.18

Fonte: Unctad, Handbook of Statistics.

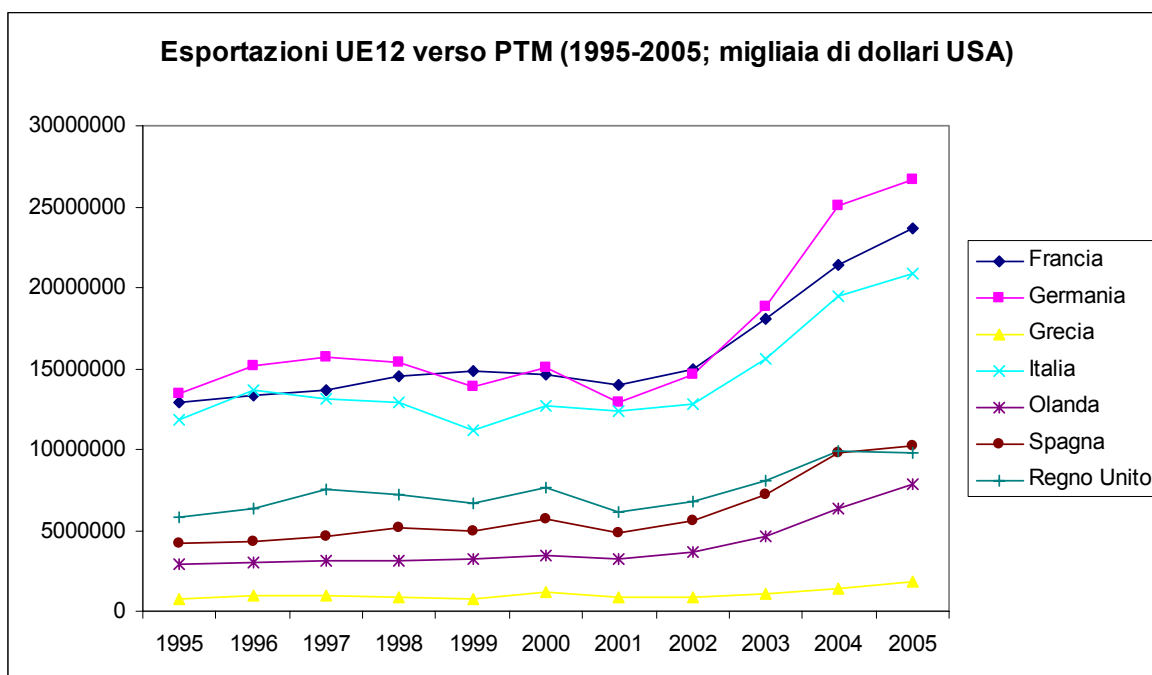
*PTM9 esclude la Turchia e West Bank e Gaza.

La principale area di provenienza delle importazioni europee è il Maghreb. La percentuale più elevata di importazioni europee proviene dai paesi produttori di materie prime energetiche, come l'Algeria e la Libia, che al 2005 incidono per il 23% ed il 28,7% del totale delle importazioni dell'UE. Da attribuire all'incremento del prezzo del petrolio l'aumento cospicuo della Libia e la contrazione relativa di Marocco e Tunisia. La contrazione relativa dei paesi del Mashrek è invece dovuta ad una cospicua perdita assoluta delle importazioni sia in valori che in volumi.



Fonte: OCSE.

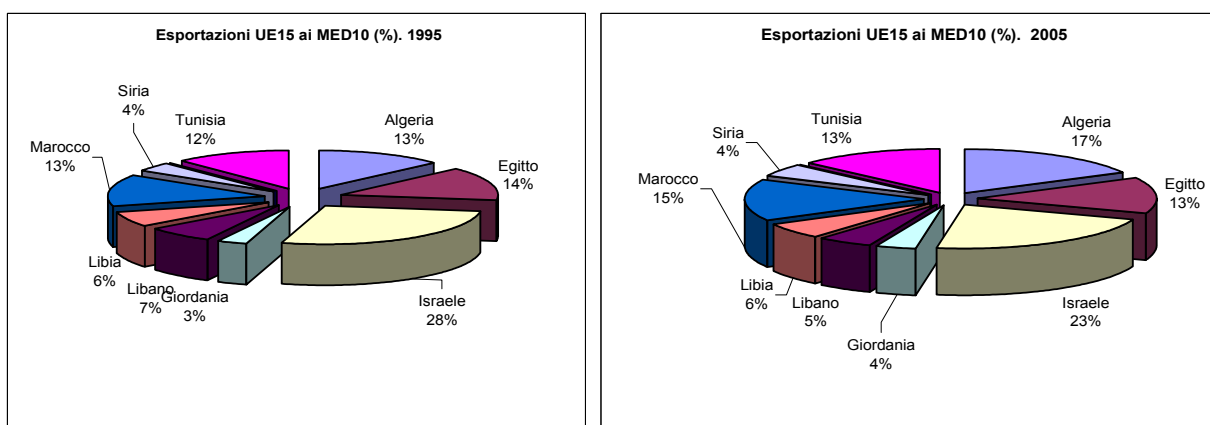
I flussi di esportazioni dei principali partner europei hanno fatto registrare una crescita costante dal 1995 al 2000, che si è rallentata nel 2001 per effetto della debole congiuntura internazionale, ma è ripresa successivamente.



Fonte: OCSE,

La principale area di destinazione delle esportazioni europee è il Maghreb (Marocco, Algeria, Tunisia e Libia ammontano al 51% nel 2005) ma, contrariamente alle importazioni, si nota un incremento sia dell'Algeria che del Marocco e della Tunisia, mentre la quota della Libia resta invariata. Dal lato del Mashrek, le esportazioni dell'Unione sono dirette soprattutto in Israele (23%) e Egitto (13%). Nel periodo la quota del Mashrek ha subito comunque una flessione notevole (dal 56 al 49%).

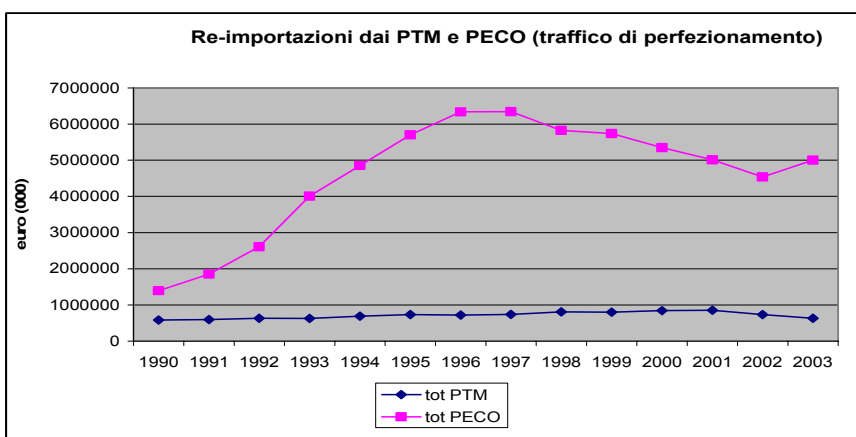
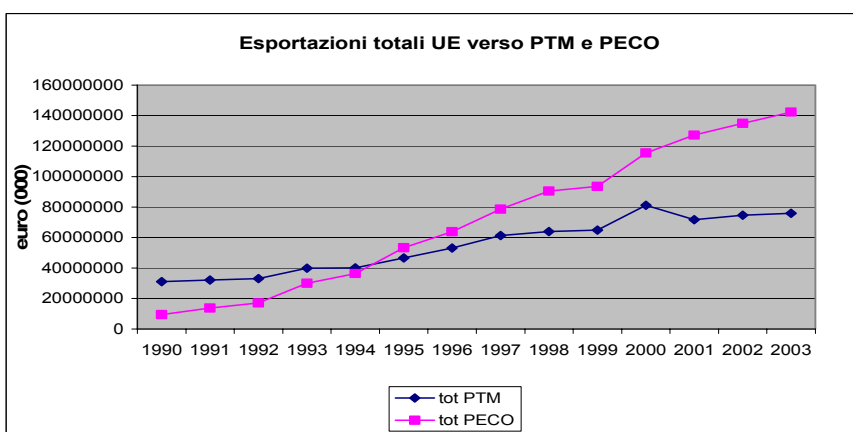
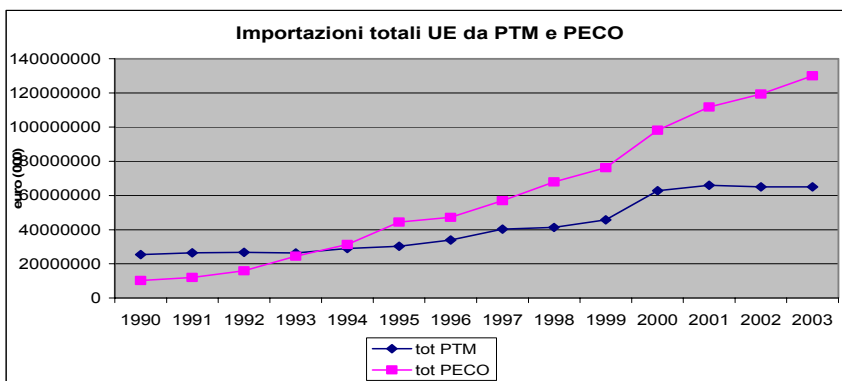
In media, la crescita dell'integrazione economica dei PTM con l'UE ha accelerato nella seconda metà degli anni '90 per poi ridimensionarsi successivamente. Nel complesso i risultati positivi sono abbastanza poveri se confrontati con quelli di altre economie emergenti vicine, e in particolare con quelle dei nuovi membri UE dell'Est Europa.



Fonte: OCSE.

E'probabile che la crescente importanza dei paesi dell'Europa centro-orientale (PECO) come partner UE abbia prodotto un parziale effetto di diversione di commercio dai PTM. Tale diversione potrebbe essere avvenuta anche in virtù dello spostamento geografico subito dai processi di delocalizzazione al di fuori dell'Europa nelle produzioni che usano intensamente il lavoro come input. Un dato utile per integrare l'analisi delle esportazioni e importazioni è quello del "traffico di

perfezionamento passivo” che misura l’interscambio di prodotti semilavorati, cioè di prodotti che vengono esportati per lo svolgimento all’estero di alcune fasi di produzione di elaborazione aggiuntiva, che quasi sempre sono a più alta intensità di lavoro, e che poi possono dar luogo a beni reimportati come semilavorati²⁷. I produttori UE15, specialmente nelle produzioni quali abbigliamento e calzature, sin dagli anni ‘80, hanno cominciato a delocalizzare fasi di produzione all’estero per risparmiare sul costo del lavoro. I PTM sono stati una delle principali destinazioni per tali attività. Tuttavia, quando i PECO hanno aperto al commercio e agli investimenti esteri negli anni ‘90, una larga quota di commercio di perfezionamento è stata spostata verso di essi.



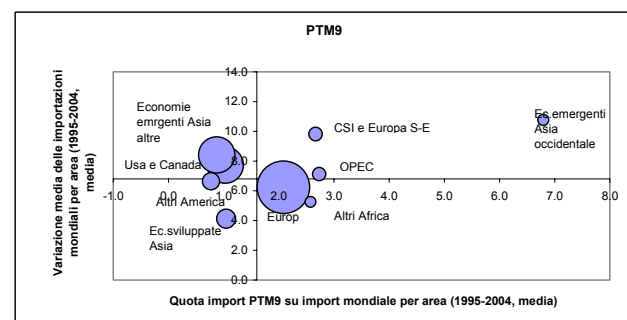
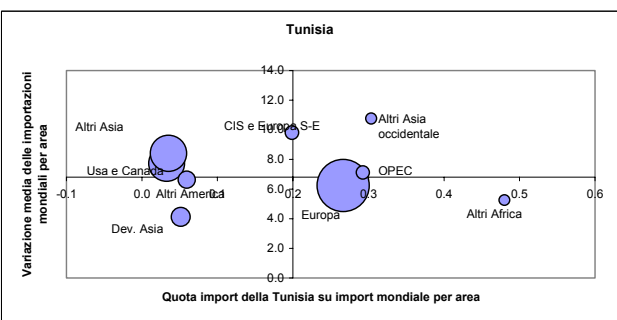
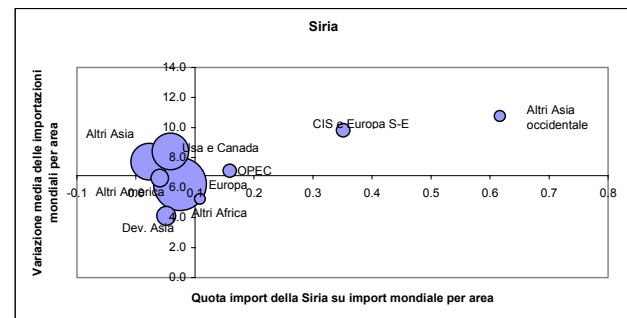
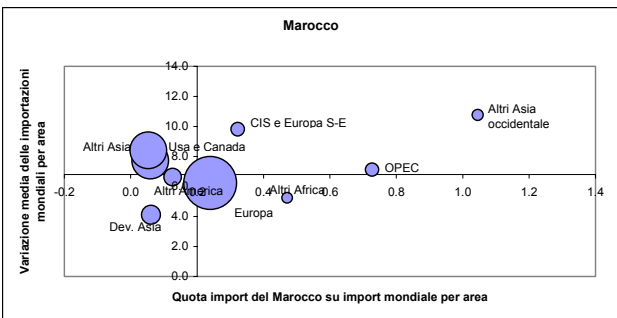
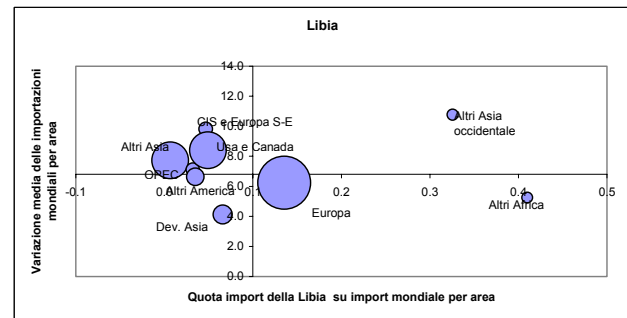
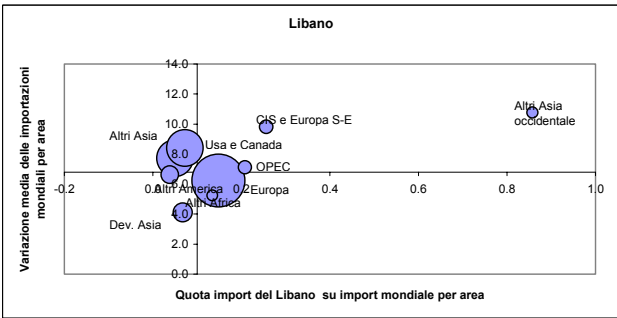
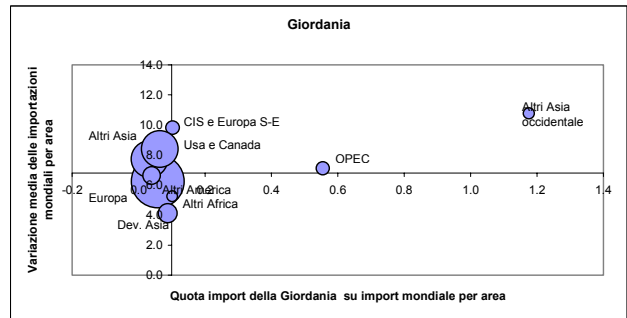
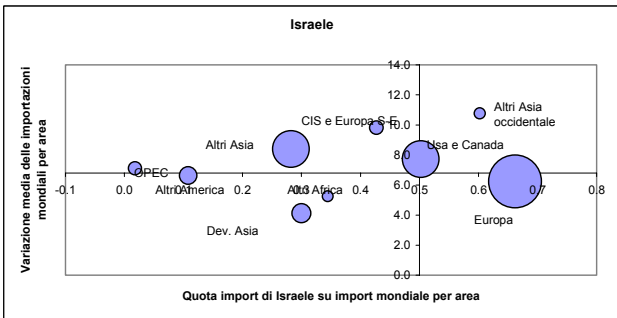
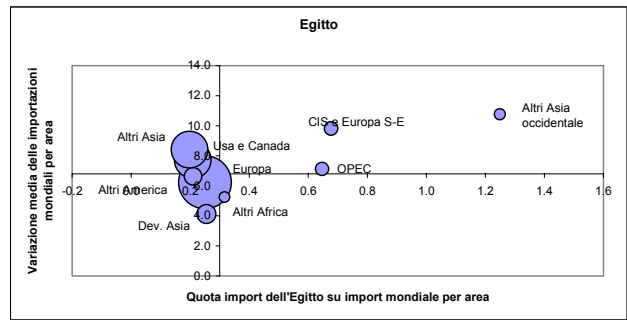
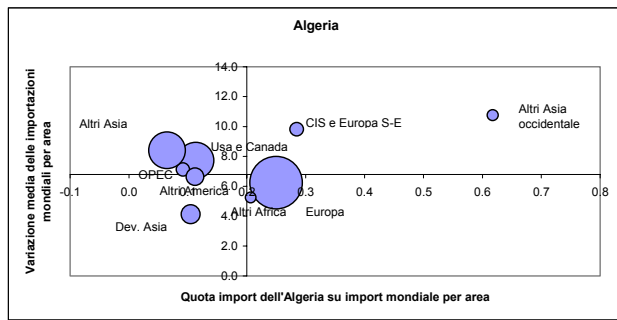
Fonte: Elaborazione su Eurostat, Comext database.

²⁷ Si tratta dell’*Outward Processing Trade (OPT)*, che prevede il trasferimento di alcune fasi della lavorazione, con la fornitura di componenti in esenzione doganale e l’acquisizione successiva del prodotto lavorato. Malgrado il traffico di perfezionamento sia in grado di cogliere solo la quota di rilocalizzazione all’estero che passa attraverso l’accesso a tale regime doganale, esso si presenta comunque come una misura diretta della specializzazione verticale in grado di rilevare l’affidamento di alcune fasi della catena produttiva ad imprese sub-fornitrici estere attraverso lo scambio di beni intermedi o di prodotti semi-finiti destinati ad essere sottoposti a processi di trasformazione e ad essere successivamente re-importate dal paese committente o destinate ai mercati esteri.

La lunga tradizione industriale dei PECO, la dotazione di forza lavoro relativamente più specializzata, la poca distanza dal centro industriale dell'UE, e le prospettive di adesione all'UE, è probabile che abbiano reso questi la meta preferita per la delocalizzazione di fasi della produzione, malgrado la dinamica dei salari più sostenuta.

Nel seguito sono rappresentati mediante grafici a bolle le strutture commerciali delle importazioni di ciascun PTM da diverse aree di provenienza rispetto alla struttura delle importazioni mondiali dalle stesse aree, in media per il periodo 1995-2004. Sull'asse orizzontale sono rappresentate le quote di importazioni del paese mediterraneo sulle importazioni mondiali da diverse aree raggruppate come segue: OPEC, economie sviluppate dell'Asia, UE15, Stati Uniti e Canada, altri Africa, CSI ed Europa Sud est, economie emergenti dell'Asia occidentale, economie emergenti dell'Asia altre; sull'asse verticale invece compaiono le variazioni delle esportazioni mondiali di ciascuna area, cioè la loro vivacità in termini di crescita delle esportazioni. Infine, la grandezza delle bolle rappresenta la quota di mercato mondiale di ciascuna area. Il grafico può essere suddiviso in quattro quadranti corrispondenti alle diverse dinamiche dell'interscambio. Procedendo in senso orario, nel primo quadrante in alto a destra trovano collocazione le aree nelle quali le quote di importazioni del paese partner mediterraneo sulle importazioni mondiali dalle diverse aree prese in considerazione supera la quota media mondiale di importazione dei PTM (pari a 1,6%), cioè individua le aree che sono specializzate a livello mondiale verso i PTM, e in cui le importazioni mondiali delle aree crescono più della media alla quale crescono le importazioni mondiali (pari a quasi il 7%). Prendiamo per esempio il grafico che raffigura i PTM9 (PTM esclusa l'Autorità palestinese): risulta che essi rappresentano per alcune aree, quali l'Asia Occ., l'area CSI-Sud-Est Europa, l'OPEC, i paesi africani (nel quadrante in alto a destra), una quota sulle importazioni mondiali dalle stesse aree al di sopra del 3%, pari addirittura al 7% per l'Asia occidentale, superiore a quella che si registra in media per le importazioni mondiali dei PTM.

Esse inoltre crescono più della media alla quale crescono le importazioni mondiali (sono cioè sia specializzate nei PTM che in espansione a livello mondiale). Nel quadrante in basso a destra si trovano le economie come l'Europa, che registrano una quota relativa poco al di sopra della media delle importazioni mondiali dei PTM (nel caso dell'UE pari al 2% cioè solo di poco al di sopra di tale media) ma poco vivaci in termini di crescita delle esportazioni. Alcune delle aree che mostrano una specializzazione geografica forte verso i PTM, quali Asia Occ., CSI-Sud-Est Europa e OPEC rappresentano tuttavia una quota non rilevante del commercio mondiale (come dimostrano le dimensioni molto piccole delle bolle), laddove l'Europa invece è rappresentata da una delle bolle più grandi a causa della sua quota di commercio mondiale molto grande di fatto superiore a tutte le altre aree (oltre il 42% nel 2004). La posizione dell'Europa nel grafico conferma la scarsa importanza che i mercati dei PTM ancora rivestono sulle importazioni complessive dall'Europa e la scarsa capacità di penetrazione delle imprese europee malgrado la forte vicinanza geografica. Altre aree, come Stati Uniti e Canada, le "economie emergenti dell'Asia altre", l'Asia sviluppata, appaiono tuttavia più despecializzate dell'Europa verso i PTM, cioè le quote che queste aree detengono sulle importazioni mondiali dei PTM sono molto al di sotto della quota che i PTM detengono sulle importazioni mondiali. Tali aree si trovano infatti nel quadrante in alto a sinistra. Tuttavia, trattandosi di paesi lontani sia per geografia che per cultura, questo è del tutto normale dato che, come ci illustrano i modelli gravitazionali del commercio, la prossimità in senso lato è un fattore determinante del commercio che anche nell'era della globalizzazione appare ancora molto significativo.



Fonte: elaborazione su dati Unctad, Handbook of Statistics.

* La grandezza delle bolle rappresenta la quota delle esportazioni mondiali per area. **PTM9 esclude la Palestina. *** Nell'OPEC sono incluse Algeria, Indonesia, Iran, Iraq, Kuwait, Libia, Nigeria, Qatar, Arabia Saudita, Emirati Arabi, Venezuela. Nelle economie emergenti dell'Asia occidentale sono incluse Bahrain, Giordania, Libano, Oman, Siria, Turchia, Yemen. Nelle economie sviluppate dell'Asia sono inclusi il Giappone e Israele. Nelle economie emergenti

dell'Asia altre sono incluse tutte le economie asiatiche al netto dell'Asia sviluppata, delle economie emergenti dell'Asia occidentale e dell'Indonesia (che è nel gruppo OPEC). I paesi e le aree sono disposte in base alla posizione di mercato detenuta nel 2004 in ordine decrescente.

Come si osserva nelle due tabelle successive, nelle quali sono descritte le quote di mercato dei principali partner dei PTM dal 1995 al 2004, nel periodo l'Unione Europea nel suo complesso ha subito un arretramento nell'area di quasi 8 punti percentuali, che ha riguardato ovviamente anche i suoi principali partner, cioè Italia, Francia e Germania. La perdita ha riguardato in particolare i mercati del Mashrek, ma è estesa anche a quelli del Maghreb, sempre con l'eccezione del Marocco dove si nota un'espansione, e della Tunisia, che mostra una posizione invariata. Anche gli Stati Uniti tuttavia hanno perso 3 punti percentuali distribuiti in modo piuttosto uniforme su tutti i mercati escluso quello israeliano. Un fattore rilevante che ha contribuito alla perdita di quote è l'ingresso dei concorrenti asiatici nell'arena del commerciale mondiale, che ha avuto profonde ripercussioni anche sull'area mediterranea. Le economie emergenti dell'Asia sud-orientale e dell'Asia occidentale hanno infatti guadagnato complessivamente oltre 9 punti percentuali nell'area rispetto al 1995 fino a detenere nel 2004 ben il 20% del mercato. La crescita si osserva in particolare in Algeria, Egitto, Israele e Libano, i mercati dove più vistosa è stata la perdita di quota dell'UE. Marginalmente interessati dal fenomeno sono stati invece Marocco e Tunisia. Le esportazioni di beni di consumo di massa verso paesi caratterizzati da un basso potere di acquisto, come quelli in esame, sono infatti divenute un'esclusiva di grandi esportatori come Cina, India, Thailandia, che grazie ad ampie economie di scale e alla manodopera a costi molto più bassi di cui godono, sono dotate di una competitività che spiazza sia per le imprese europee che quelle domestiche dei PTM. A questo va poi aggiunto la crescita di esportazioni legate alla presenza nei PTM già di importanti investimenti asiatici tesi a sfruttare l'abbondanza di materie prime agricole ed energetiche.

Tab. Importazioni dei PTM9* e quote di mercato dei principali partner**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Importazioni dal mondo (milioni di dollari)	88611	91912	89770	90505	96322	108239	98885	110066	124308	157391
variazione annua		3.7	-2.3	0.8	6.4	12.4	-8.6	11.3	12.9	26.6
Quote di mercato (su PTM9)										
UE15	51.8	50.4	51.8	54.4	50.4	45.0	48.4	44.6	45.6	43.6
Economia emergenti dell'Asia "altre"	7.3	7.4	7.7	8.8	9.2	10.7	10.3	11.6	12.2	13.0
Francia	12.5	11.8	12.0	12.9	12.2	10.4	12.0	11.1	11.5	10.3
Stati Uniti	12.7	12.7	13.8	13.8	13.3	12.6	14.0	11.5	9.4	9.7
Italia	9.7	10.2	9.7	9.7	8.6	7.8	9.1	8.2	8.3	7.9
Economie emergenti dell'Asia occidentale	5.3	5.4	5.9	6.1	5.6	6.7	7.3	7.5	7.5	7.9
Germania	8.8	8.7	8.9	8.9	8.4	7.0	7.8	7.0	7.3	6.9
OPEC	3.5	3.7	3.9	3.7	3.7	5.1	5.3	5.3	4.8	5.1
Spagna	4.0	3.6	3.7	4.2	3.7	3.4	3.9	3.8	4.2	4.2
Sud Est Europeo e CSI	3.8	3.2	3.3	3.6	3.3	3.6	4.1	4.2	4.5	4.2
Regno Unito	4.4	4.5	5.2	5.0	4.9	4.5	4.4	4.3	4.3	4.0
Economie sviluppate dell'Asia	3.6	4.3	4.7	4.4	4.3	4.0	3.7	3.8	3.3	3.3
Economie in via di sviluppo dell'Africa	3.3	3.2	3.2	2.5	2.5	2.6	3.0	2.9	3.0	3.1
Turchia	2.0	2.0	2.2	2.9	2.5	2.0	2.6	2.4	2.7	2.8
Economie in via di sviluppo dell'America	2.2	2.5	2.8	2.6	2.2	2.1	2.5	2.8	2.9	2.9
Giappone	3.2	3.2	3.5	3.6	3.2	2.6	2.4	2.2	2.3	2.3

Fonte: Unctad, Handbook of Statistics e OCSE.

*PTM9 esclude la Palestina. ** Nell'OPEC sono incluse Algeria, Indonesia, Iran, Iraq, Kuwait, Libia, Nigeria, Qatar, Arabia Saudita, Emirati Arabi, Venezuela. Nelle economie emergenti dell'Asia occidentale sono incluse Bahrain, Giordania, Libano, Oman, Siria, Turchia, Yemen. Nelle economie sviluppate dell'Asia sono inclusi il Giappone e Israele. Nelle economie emergenti dell'Asia altre sono incluse tutte le economie asiatiche al netto dell'Asia sviluppata, delle economie emergenti dell'Asia occidentale e dell'Indonesia (che è nel gruppo OPEC). I paesi e le aree sono disposte in base alla posizione di mercato detenuta nel 2004 in ordine decrescente.

Tab. Importazioni dei PTM e quote di mercato dei principali partner*

		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Algeria	Europa	60.5	63.4	58.2	59.2	58.2	59.1	61.6	56.7	64.5	62.6
	Francia	26.5	27.0	26.4	28.3	28.7	29.4	32.2	30.0	27.1	25.7
	Economie emergenti Asia "altre"	5.2	5.1	5.4	6.6	8.1	6.2	5.5	7.4	8.8	9.5
	Italia	7.3	8.1	8.1	9.3	8.4	8.7	9.5	9.9	8.6	7.5
	Economie emergenti Asia occidentale	3.5	4.5	7.1	6.9	5.3	4.4	5.3	5.8	6.3	6.4
	Stati Uniti e Canada	17.1	14.0	16.0	15.9	12.4	15.3	13.0	12.5	5.2	6.3
	Germania	4.9	4.4	3.8	5.8	6.5	6.1	7.3	7.1	5.0	5.9
	Sud-est Europeo e CSI	1.9	1.8	3.4	2.9	3.8	5.3	4.3	4.9	5.4	5.0
	Spagna	9.2	7.8	6.9	7.2	5.8	5.6	5.3	6.0	5.5	5.0
	Economie emergenti America	3.4	3.9	2.2	1.9	3.7	2.8	4.0	4.1	4.1	4.0
	Economie sviluppate dell' Asia	4.4	3.4	4.3	2.9	4.9	3.7	3.0	4.7	2.6	3.5
	OPEC	1.3	1.4	1.5	1.4	1.5	1.1	1.4	1.6	1.1	0.9
Economie emergenti: Africa	2.8	2.6	1.9	2.2	2.0	2.0	1.9	2.3	2.1	1.9	
Egitto	Europa	43.7	40.8	42.8	41.1	39.5	39.6	33.0	35.9	37.7	38.0
	Economie emergenti Asia "altre"	11.7	10.6	10.9	12.6	12.6	14.7	13.3	14.1	15.5	15.3
	Stati Uniti e Canada	19.7	20.9	13.9	13.6	15.3	17.5	15.3	16.2	14.4	13.0
	Economie emergenti Asia occidentale	4.4	5.0	5.7	7.9	7.9	7.0	9.7	8.3	7.8	8.2
	OPEC	4.0	4.0	4.5	6.2	6.8	6.0	8.4	7.9	7.3	7.6
	Germania	12.5	12.7	14.1	11.3	12.9	6.5	10.1	6.5	6.6	6.3
	Italia	10.3	11.0	10.8	9.7	9.9	6.3	10.3	5.6	6.2	6.1
	Economie sviluppate dell' Asia	4.2	6.3	7.6	5.4	6.5	5.8	7.5	5.2	5.0	5.3
	Economie emergenti America	3.3	4.3	5.5	4.8	3.6	3.1	4.3	4.4	4.9	5.0
	Francia	10.1	10.9	10.9	9.0	7.9	5.1	7.4	4.9	5.2	4.6
	Sud-est Europa e CSI	6.5	6.0	7.1	6.6	6.1	4.7	5.7	5.4	4.5	4.6
	Regno Unito	5.1	4.8	6.1	5	5.3	3.4	5.2	3.5	3.5	4.5
Economie emergenti: Africa	2.5	2.2	2.0	1.7	1.8	1.6	2.7	2.5	2.8	2.9	
Israele	Europa	63.0	62.1	61.6	58.2	56.4	55.3	53.2	53.1	54.6	53.9
	Stati Uniti e Canada	20.9	22.1	21.2	22.0	22.8	21.8	23.2	21.7	18.3	17.5
	Economie emergenti Asia "altre"	7.0	6.9	7.7	9.3	10.2	12.4	12.0	13.9	14.6	15.9
	Germania	8.5	8.3	8.4	7.8	7.3	6.6	7.0	6.5	7.2	7.0
	Regno Unito	6	6.3	6.5	6.4	6.7	6.2	5.9	6.5	6.6	6.2
	Italia	7.8	7.4	6.7	6.4	5.1	4.7	4.8	4.4	4.0	4.0
	Economie sviluppate dell' Asia	3.9	4.3	4.2	4.2	4.1	4.2	3.9	3.0	3.2	3.5
	Economie emergenti Asia occidentale	1.0	0.9	1.4	1.8	2.0	1.9	2.4	2.9	3.3	3.3
	Sud-est Europa e CSI	1.7	1.4	1.3	1.7	1.9	2.1	2.4	2.7	3.2	3.1
	Francia	4.0	3.8	3.6	4.1	4.0	3.1	3.9	3.3	3.3	3.0
	Economie emergenti America	1.0	1.0	1.2	1.5	1.3	1.1	1.2	1.4	1.4	1.6
	Economie emergenti: Africa	1.6	1.4	1.4	1.4	1.3	1.2	1.4	1.0	1.2	1.1
OPEC	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1	
Giordania	Economie emergenti Asia occidentale	21.1	21.3	20.7	19.1	19.0	20.4	21.2	21.3	22.6	23.1
	Europa	30.3	29.3	31.0	31.4	29.3	27.7	25.9	25.6	23.0	20.1
	OPEC	15.8	14.8	15.9	13.8	15.9	18.0	17.8	18.0	18.6	20.1
	Economie emergenti Asia "altre"	12.4	11.1	11.6	12.4	12.7	12.1	13.3	15.1	16.0	16.7
	Germania	7.8	7.2	8.1	8.1	9.3	8.8	7.8	7.9	8.7	7.0
	Stati Uniti e Canada	8.1	8.9	8.5	8.9	8.9	8.9	7.3	6.7	5.7	5.6
	Economie sviluppate dell' Asia	4.5	6.8	5.7	6.8	7.8	6.1	6.6	6.1	6.3	5.1
	Italia	7.0	7.2	6.2	5.4	5.0	4.6	5.0	4.8	5.8	4.9
	Sud-est Europa e CSI	3.4	3.2	1.7	2.0	2.1	2.9	3.3	2.8	2.8	3.8
	Economie emergenti: Africa	1.9	2.9	2.0	2.5	1.9	1.6	2.0	2.1	2.6	3.8
	Francia	5.8	6.6	3.9	3.9	4.1	3.6	4.8	6.9	3.3	3.1
	Economie emergenti America	2.5	1.7	3.0	3.1	2.3	2.3	2.6	2.3	2.5	1.6
Libano	Europa	54.9	51.1	54.5	52.4	53.7	50.6	49.5	51.2	55.2	49.0
	Economie emergenti Asia occidentale	8.1	9.7	9.7	9.9	10.3	12.0	13.7	14.9	13.7	15.8
	Economie emergenti Asia "altre"	10.8	9.6	9.6	11.4	10.4	10.3	12.4	11.7	10.9	12.3
	Italia	13.2	13.9	11.9	10.6	10.8	10.1	10.2	10.3	9.7	10.6
	Francia	9.1	8.6	11.0	10.2	9.8	8.5	9.0	9.0	12.2	8.8

	Germania	7.4	7.3	8.2	7.0	6.9	6.6	7.7	7.6	10.7	8.0
	OPEC	3.5	3.7	4.0	4.5	4.6	5.3	5.3	5.6	5.3	6.0
	Stati Uniti e Canada	10.4	12.0	9.7	9.5	8.4	7.5	7.3	5.8	4.7	5.9
	Sud-est Europa e CSI	4.7	5.4	4.1	4.6	4.4	6.0	6.7	4.6	4.4	4.5
	Economie sviluppate dell' Asia	3.1	4.3	4.5	4.4	4.6	3.7	2.1	2.5	2.3	2.5
	Economie emergenti: Africa	2.2	2.3	2.2	1.6	1.9	2.7	1.9	2.1	2.2	2.5
	Economie emergenti America	2.4	1.9	1.7	1.6	1.8	1.8	1.2	1.5	1.4	1.5
Libia	Europa	66.7	65.4	65.5	62.4	65.8	65.9	68.1	62.4	65.8	63.7
	Italia	18.6	18.2	18.2	17.8	21.6	23.5	26.1	22.6	25.2	24.8
	Germania	11.3	11.3	9.6	9.3	11.3	9.0	10.9	8.7	9.6	10.6
	Economie emergenti Asia "altre"	8.7	12.9	8.4	10.8	10.9	7.7	8.5	10.6	9.5	10.5
	Economie emergenti: Africa	8.9	7.5	8.8	7.4	10.0	10.4	9.0	9.0	8.5	8.9
	Economie emergenti Asia occidentale	7.7	5.6	4.6	3.3	6.3	6.0	5.1	5.9	7.3	7.6
	Regno Unito	6.8	6.6	7.7	6.8	6.4	7.0	6.0	5.9	6.4	5.2
	Francia	5.6	5.7	6.4	5.5	5.9	6.3	5.5	4.9	5.0	3.7
	Economie sviluppate dell' Asia	4.2	3.1	6.7	7.9	2.0	3.0	2.3	7.1	3.7	2.8
	Sud-est Europa e CSI	0.2	0.4	0.3	0.7	1.2	1.8	3.7	1.8	2.1	2.2
	Stati Uniti e Canada	1.0	1.9	3.0	3.5	0.8	0.9	0.5	0.9	0.5	1.6
	Economie emergenti America	1.9	2.9	2.6	3.1	1.8	2.8	1.6	1.0	1.4	1.5
	OPEC	0.8	0.4	0.3	1.0	1.2	1.5	1.4	1.3	1.2	1.2
Marocco	Europa	54.0	50.4	47.2	60.3	70.6	51.4	50.9	51.0	56.0	59.7
	Francia	27.3	25.7	27.2	32.2	22.8	23.8	22.2	21.3	21.8	17.8
	Spagna	8.3	8.9	9.8	12.8	9.8	10.9	11.7	13.5	14.9	14.0
	Economie emergenti Asia "altre"	4.0	4.8	5.2	2.8	5.4	4.9	5.4	5.7	7.4	9.1
	OPEC	10.1	11.3	12.0	7.9	5.0	13.3	12.5	12.1	7.9	7.6
	Economie emergenti Asia occidentale	8.7	7.0	8.8	7.2	4.0	11.9	11.1	11.2	7.4	7.4
	Germania	7.9	7.2	6.8	7.3	4.9	5.6	5.4	5.8	7.0	6.3
	Italia	6.6	7.4	6.3	7.5	5.3	5.6	6.3	6.5	7.0	6.0
	Stati Uniti e Canada	7.7	8.6	7.8	9.7	6.1	6.6	5.1	5.1	4.7	3.4
	Economie sviluppate dell' Asia	1.6	2.3	2.9	2.6	1.9	1.8	1.7	2.1	2.1	1.4
	Sud-est Europa e CSI	5.1	4.1	4.0	3.8	1.7	3.1	4.8	4.6	5.9	3.8
	Economie emergenti America	3.7	4.9	5.0	3.2	2.1	2.8	3.7	3.7	4.0	3.8
	Economie emergenti: Africa	5.2	6.6	7.2	2.5	3.1	4.1	4.8	4.6	4.6	3.8
Siria	Europa	41.6	48.1	47.8	42.6	39.4	41.7	40.4	38.5	38.0	35.9
	Economie emergenti Asia "altre"	6.1	5.5	7.2	7.2	7.2	18.9	19.8	21.0	21.4	22.8
	Economie emergenti Asia occidentale	12.9	14.7	14.1	12.9	13.4	10.7	11.6	10.9	12.9	12.6
	Sud-est Europa e CSI	16.4	9.9	10.0	12.9	14.6	8.7	7.5	9.0	9.7	10.4
	OPEC	3.6	2.6	4.6	5.8	6.8	7.0	6.4	5.9	5.9	6.4
	Italia	10.0	9.0	9.4	10.2	9.4	8.0	7.6	7.2	6.1	6.4
	Germania	8.9	6.7	7.5	10.3	8.4	6.4	6.2	6.6	6.3	6.1
	Turchia	5.8	5.8	6.7	7.9	6.1	3.4	4.4	3.7	4.8	3.7
	Francia	4.4	5.0	5.2	7.4	12.6	4.3	5.3	3.9	5.1	3.6
	Economie emergenti America	2.9	0.5	0.3	4.3	4.2	2.5	3.4	3.8	3.2	3.5
	Economie sviluppate dell' Asia	5.1	6.7	5.2	4.8	4.9	3.1	3.8	3.5	2.9	3.0
	Stati Uniti e Canada	8.2	9.9	9.1	6.1	5.9	5.1	4.6	5.0	3.3	2.9
	Economie emergenti: Africa	3.3	2.1	1.7	3.3	3.7	2.4	2.5	2.4	2.6	2.6
Tunisia	Europa	71.9	70.9	69.8	74.1	75.1	69.0	70.2	70.1	70.2	71.7
	Francia	24.5	24.1	22.4	26.3	23.3	27.9	27.1	27.8	26.7	23.4
	Italia	14.9	18.4	17.2	19.2	15.6	20.3	19.5	19.9	20.2	18.4
	Germania	11.3	11.8	11.1	13.9	9.6	10.8	10.5	9.7	9.1	8.3
	OPEC	4.3	5.4	4.1	3.7	4.0	6.1	5.2	4.9	5.8	6.0
	Economie emergenti: Africa	6.1	6.3	6.3	4.7	4.4	6.2	5.9	5.5	5.6	5.8
	Spagna	4.4	3.9	3.9	4.5	3.6	4.3	4.6	5.2	5.5	5.1
	Economie emergenti Asia "altre"	2.6	3.1	4.1	3.8	3.8	4.5	4.7	4.5	4.5	4.9
	Economie emergenti Asia occidentale	2.7	2.8	2.7	3.4	2.7	3.5	2.8	2.8	3.4	3.6
	Sud-est Europa e CSI	3.3	2.2	3.4	2.4	2.0	2.6	3.0	4.1	3.6	3.2
	Stati Uniti e Canada	5.8	4.8	3.9	3.9	4.3	4.6	4.3	3.9	3.2	2.1
	Economie emergenti America	1.3	2.4	3.6	1.7	1.4	1.5	2.0	2.5	1.9	1.9

Economie sviluppate dell' Asia	1.9	2.1	2.2	2.3	2.4	2.0	1.8	1.8	1.8	0.8
--------------------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Fonte: Unctad, Handbook of Statistics e OCSE.

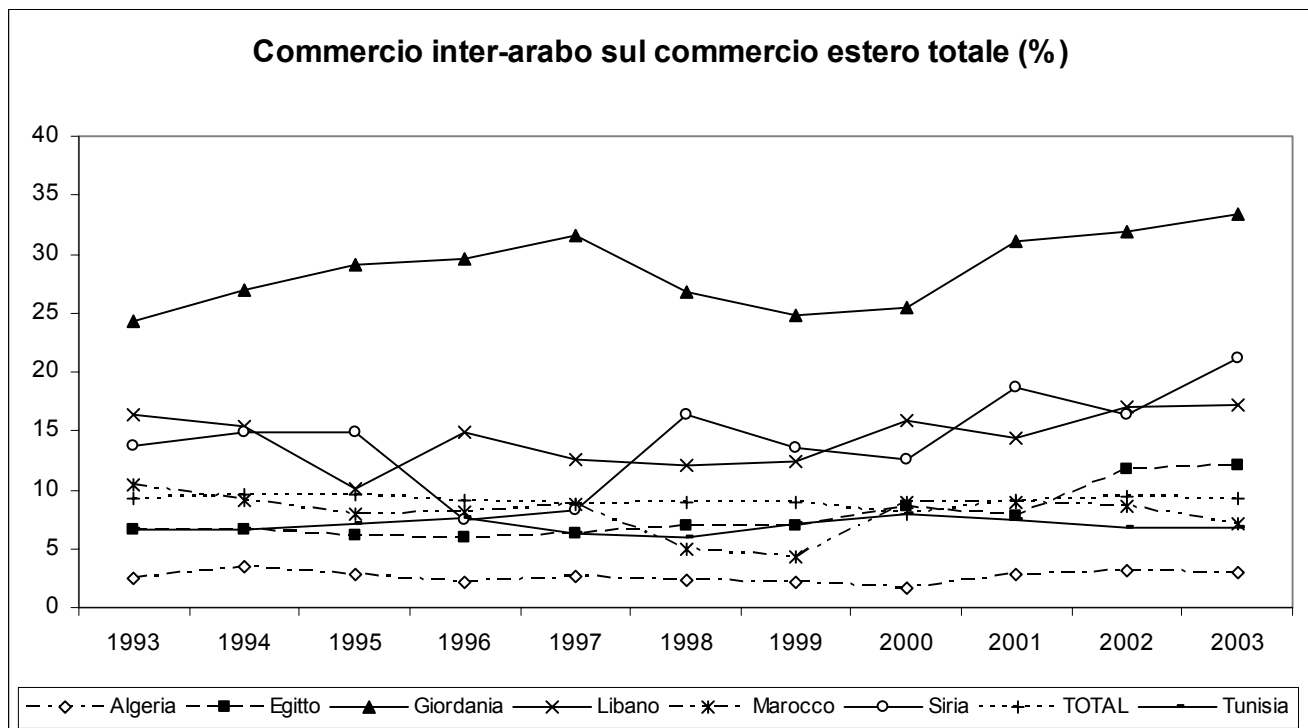
* Nell'OPEC sono incluse Algeria, Indonesia, Iran, Iraq, Kuwait, Libia, Nigeria, Qatar, Arabia Saudita, Emirati Arabi, Venezuela. Nelle economie emergenti dell'Asia occidentale sono incluse Bahrain, Giordania, Libano, Oman, Siria, Turchia, Yemen. Nelle economie sviluppate dell'Asia sono inclusi il Giappone e Israele. Nelle economie emergenti dell'Asia "altre" sono incluse tutte le economie asiatiche al netto dell'Asia sviluppata, delle economie emergenti dell'Asia occidentale e dell'Indonesia (che è nel gruppo OPEC). I paesi e le aree sono disposte in base alla posizione di mercato detenuta nel 2004 in ordine decrescente.

3. Flussi di scambio intra-PTM

All'intensità dei traffici commerciali in senso Nord-Sud si contrappone un basso livello di integrazione regionale tra i PTM, con un livello di interscambio inferiore al 10% degli scambi totali. Le cause sono molteplici: un alto livello di protezione con i vicini e vincoli amministrativi di varia natura sono fra le principali. Tuttavia, non si tratta di un problema solo economico ma legato spesso a fattori politici (oltre a Israele e Palestina anche il commercio fra Algeria e Marocco ha sofferto ad esempio del problema delle dispute territoriali sul Sahara occidentale).

Un livello tecnologico simile tra i sistemi produttivi dell'area, nonché una specializzazione concorrenziale in molti prodotti agricoli, e la forte incidenza delle risorse naturali sull'economia di vari paesi della sponda meridionale e orientale, hanno fortemente ostacolato i processi di integrazione commerciale sud-sud.

La scarsa integrazione regionale ha portato alla creazione di un sistema *hub-and-spoke* di relazioni commerciali con l'UE: i singoli paesi si configurano come satelliti dell'*hub* UE che gode di accesso facilitato a tutti i raggi i quali invece sono scarsamente collegati fra loro. La scarsa integrazione orizzontale limita fortemente la capacità di diversificazione delle esportazioni e di creazione di attività ad alto valore aggiunto e impedisce di accedere ai vantaggi che comporta lo sviluppo di commercio intra-industriale. Gli investimenti esteri sono scoraggiati in particolare dalle difficoltà di accesso al mercato e dalla presenza di mercati spesso molto piccoli e sottosviluppati che impediscono l'integrazione nelle catene di produzione globali la quale necessita di scambi intensi di parti e componenti attraverso diverse frontiere²⁸. Le scelte di localizzazione delle multinazionali si sono orientate fortemente verso le economie del sud est asiatico proprio grazie all'elevato grado di integrazione regionale raggiunto in quell'area.



Fonte: Arab Monetary Fund, 2006.

²⁸ Brenton, Baroncelli e Malouche (2006), "Trade and Investment Integration of the Maghreb", Middle East and North Africa Working Paper Series, n. 44, June.

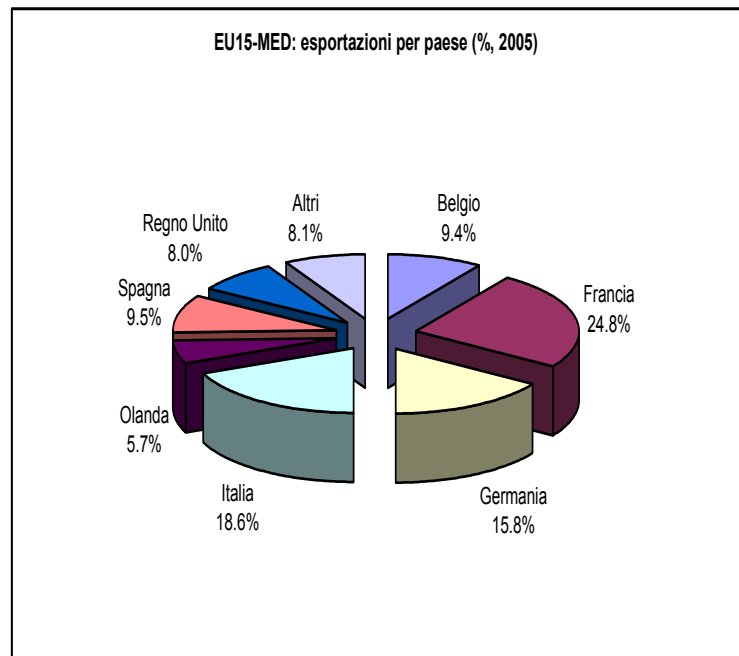
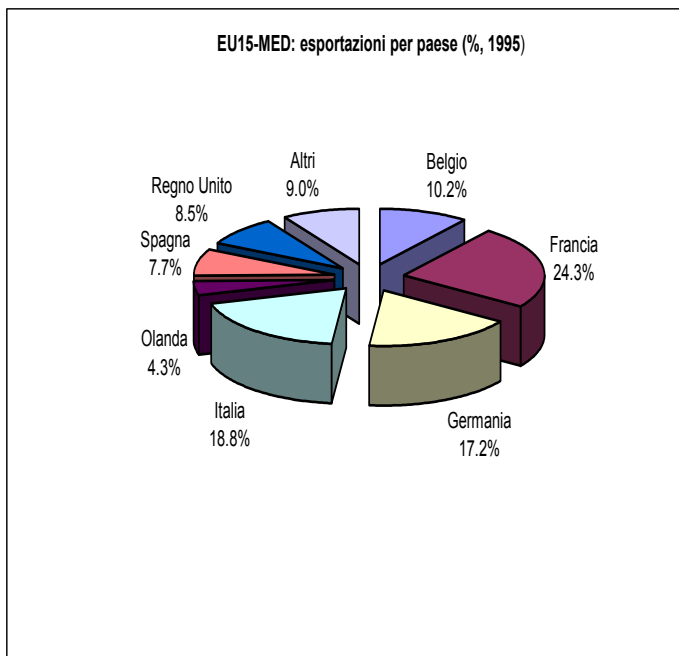
Uno studio del FMI sulla base di un modello gravitazione per UE-PTM, che include Algeria, Egitto, Giordania, Marocco, Siria e Tunisia²⁹ conclude che non c'è stato alcun incremento del commercio intra-mediterraneo nel periodo 1991- 2002. Giordania, Libano e Siria sono fra i paesi partner mediterranei quelli che hanno avuto le migliori performance di integrazione intra-regionale fra il 1991 e il 2001 anche se comunque ancora molto basse. Egitto, Marocco e Tunisia in una posizione peggiore, mostrano tuttavia una minore volatilità nelle loro relazioni inter-Arabe. L'Algeria è pochissimo integrata con gli altri dell'area e non ha registrato alcun progresso.

4. La proiezione delle imprese italiane verso i PTM

4.1. La specializzazione geografica dell'Italia in relazione all'UE

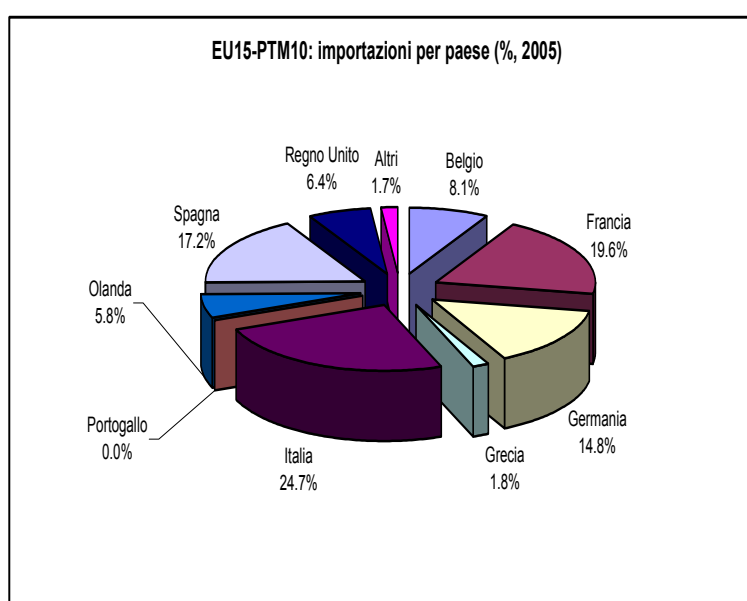
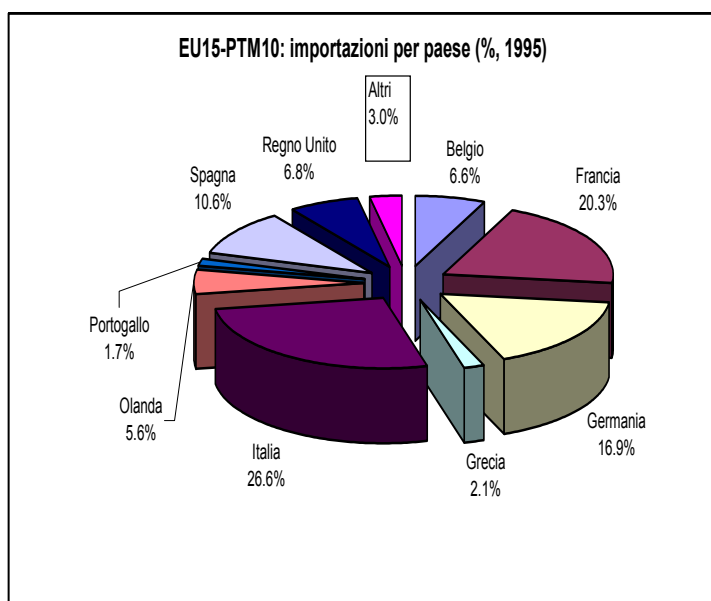
Le relazioni commerciali dell'Italia con i PTM sono per ragioni storiche e di prossimità geografica e culturale un capitolo rilevante dei rapporti commerciali del nostro Paese che si evidenzia nella sua posizione di principale partner in diversi paesi. L'Italia nel 2005, come in tutto il decennio esaminato, è il secondo fornitore europeo dell'intera area, preceduta dalla Francia e seguita dalla Germania, con una quota pari quasi al 19% delle esportazioni totali dell'Unione europea. L'Italia ha mantenuto la sua quota rispetto al 1995, malgrado l'espansione della quota relativa della Spagna (+2 punti), dell'Olanda (+1.5) e della Francia (+1.5). La Germania è scesa invece dal 17 al 15,8%.

Per quanto riguarda le importazioni, analogamente a Germania e Francia, l'Italia ha registrato una riduzione di quota relativa (pari a 2 punti percentuali, come per la Germania), mentre le importazioni della Spagna, destinatario sempre più importante dell'area, hanno subito un incremento di oltre 7 punti; in misura minore hanno guadagnato un ruolo crescente come clienti anche l'Olanda e il Belgio.



Fonte: OCSE.

²⁹ International Monetary Fund (2004), "Morocco: Selected Issues", *Country Report*, No. 04/164, June, p. 27.



Fonte: OCSE.

Composizione percentuale dell'export dell'UE15 ai PTM10 per paese esportatore

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Austria	1.1	1.0	1.0	1.0	1.0	0.9	1.0	1.0	1.0	1.1	1.1
Belgio	10.2	10.2	11.2	9.9	10.6	11.2	9.8	10.1	8.8	9.5	9.4
Danimarca	1.0	0.9	0.9	0.8	0.9	0.9	0.8	0.9	0.7	0.7	0.7
Finlandia	1.3	1.0	1.2	1.2	1.3	1.3	1.2	1.2	1.0	1.2	1.3
Francia	24.3	23.5	23.2	24.4	24.6	23.5	25.0	24.9	25.5	23.9	24.8
Germania	17.2	17.3	17.3	16.9	17.0	15.7	16.1	15.6	16.2	16.1	15.8
Grecia	1.2	1.3	1.1	1.1	1.0	1.4	1.0	1.1	1.0	1.1	1.3
Irlanda	1.1	1.1	1.0	1.4	1.7	1.7	1.4	1.1	1.0	1.1	1.0
Italia	18.8	20.4	18.8	18.5	17.4	17.7	18.8	18.3	18.4	18.4	18.6
Lussemburgo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Olanda	4.3	4.1	4.0	4.1	4.2	4.2	4.6	4.8	4.7	5.0	5.7
Portogallo	0.8	0.7	0.6	0.6	0.5	0.6	0.7	0.6	0.7	0.7	0.0
Spagna	7.7	7.3	7.3	8.1	7.6	7.7	8.1	8.6	9.4	9.7	9.5
Svezia	2.4	2.3	2.2	2.4	2.3	3.0	2.2	2.1	2.2	2.1	2.5
Regno Unito	8.5	9.0	10.1	9.5	9.8	10.1	9.2	9.6	9.4	9.2	8.0
UE15	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fonte: OCSE.

Composizione percentuale dell'import dell'UE15 dai PTM10 per paese importatore

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Austria	1.2	1.6	1.7	1.3	1.5	1.2	1.5	1.2	1.3	1.0	0.7
Belgio	6.6	6.8	7.6	8.2	8.0	7.7	6.9	8.8	8.1	8.0	8.1
Danimarca	0.4	0.2	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
Finlandia	0.2	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
Francia	20.3	19.0	19.8	20.7	21.0	17.8	20.3	19.9	21.3	19.8	19.6
Germania	16.9	16.1	14.4	15.4	17.5	18.4	15.8	14.4	14.1	14.0	14.8
Grecia	2.1	3.0	2.0	2.1	1.4	1.7	1.5	1.6	1.7	1.5	1.8
Irlanda	0.4	0.4	0.6	0.8	0.9	0.7	0.7	0.3	0.3	0.4	0.3
Italia	26.6	27.8	27.7	25.0	21.4	23.5	22.8	22.9	23.2	24.5	24.7
Lussemburgo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Olanda	5.6	5.3	5.2	5.5	5.3	5.2	5.9	5.9	5.0	5.2	5.8
Portogallo	1.7	1.5	1.2	1.0	1.0	1.0	1.0	1.1	1.7	2.0	0.0
Spagna	10.6	9.9	10.5	10.4	12.1	13.7	15.5	15.1	15.6	16.0	17.2
Svezia	0.7	0.8	1.1	0.8	0.8	0.6	0.5	0.4	0.3	0.3	0.3
Regno Unito	6.8	7.2	7.6	8.5	8.8	8.1	7.1	7.9	7.0	7.0	6.4
UE15	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fonte: OCSE.

I dati dell'interscambio rivelano sia per l'Italia che per gli altri paesi europei (se si escludono la Francia e l'Olanda) una perdita di importanza dei partner mediterranei sulle esportazioni complessive nazionali. Allo stesso tempo, però, si registrano incrementi relativi dal lato delle importazioni, per tutti i principali partner europei, concentrati negli ultimi anni e influenzati dal rincaro petrolifero. In media per l'UE, negli ultimi dieci anni i rapporti con i paesi coinvolti nel programma di cooperazione euro-mediterranea si sono ridotti dal 2,3 al 2% per le esportazioni totali, mentre sono aumentati da 1,9 a 2,2% per le importazioni. Anche l'Italia ha registrato questa tendenza con una riduzione progressiva della quota delle esportazioni nel decennio. Solo il 3,6% delle esportazioni italiane (una percentuale più bassa di quelle della Grecia, della Francia e della Spagna) è diretto verso questi paesi nel 2005. Le importazioni italiane provenienti dai PTM rappresentano invece una quota più alta delle esportazioni, quasi il 5,2% delle importazioni totali mondiali dell'Italia, la quota più alta fra i paesi UE, con un incremento rispetto al 1995. Al netto delle importazioni petrolifere la quota però è pari solo al 3,5%.

Esportazioni (importazioni) verso PTM10 sul totale delle esportazioni (importazioni) del paese

	1995		2005	
	Esportazioni	Importazioni	Esportazioni	Importazioni
Austria	0.9	0.7	0.7	0.4
Belgio	2.8	1.6	2.0	2.0
Danimarca	0.9	0.3	0.6	0.2
Finlandia	1.4	0.3	1.5	0.3
Francia	3.9	2.7	4.1	3.3
Germania	1.5	1.3	1.2	1.5
Grecia	5.2	2.9	5.2	2.6
Irlanda	1.2	0.5	0.7	0.3
Italia	3.7	4.8	3.6	5.2
Lussemburgo			0.6	0.1
Olanda	1.1	1.3	1.3	1.6
Portogallo	1.5	1.8	1.3	2.4
Spagna	3.8	3.3	3.6	4.7
Svezia	1.4	0.4	1.4	0.2
Regno Unito	1.6	0.9	1.5	1.0
UE15	2.3	1.9	2.0	2.2

Fonte: Elaborazione su dati OCSE.

La caduta della quota di esportazioni è spiegata quasi interamente dal ridimensionamento subito da Israele ed Egitto, che vedono ridurre anche il loro peso sulle esportazioni totali dell'Italia verso i PTM. Il Mashrek di conseguenza ha perso peso mentre il Maghreb ha subito un'espansione, sebbene irrilevante. L'emergere negli ultimi anni di mercati di sbocco molto attraenti in paesi "vicini" (i paesi candidati e i Balcani), ha contribuito alla scarsa dinamica dell'export, con un guadagno di queste aree pari a oltre 2 punti percentuali sulle esportazioni complessive italiane.

Italia: esportazioni verso PTM (% esportazioni italiane mondiali)

quota export	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Algeria	0.34	0.29	0.3	0.36	0.33	0.33	0.38	0.46	0.44	0.44	0.45
Egitto	0.52	0.57	0.6	0.66	0.67	0.58	0.54	0.44	0.45	0.47	0.46
Israele	0.95	0.88	0.81	0.72	0.67	0.72	0.66	0.57	0.45	0.47	0.52
Giordania	0.11	0.12	0.11	0.08	0.08	0.09	0.1	0.1	0.11	0.11	0.11
Libano	0.39	0.42	0.37	0.31	0.28	0.26	0.27	0.25	0.25	0.27	0.26
Libia	0.41	0.4	0.42	0.41	0.39	0.39	0.47	0.49	0.52	0.54	0.46
Marocco	0.27	0.27	0.24	0.26	0.27	0.27	0.3	0.3	0.33	0.33	0.33
Siria	0.2	0.19	0.16	0.16	0.15	0.18	0.2	0.2	0.18	0.19	0.23
Palestina	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tunisia	0.52	0.56	0.65	0.67	0.68	0.73	0.77	0.75	0.74	0.74	0.82
PTM10	3.71	3.7	3.66	3.63	3.52	3.55	3.69	3.56	3.47	3.56	3.64
Mashrek	2.17	2.18	2.05	1.93	1.85	1.83	1.77	1.56	1.44	1.51	1.58
Maghreb	1.54	1.53	1.56	1.69	1.66	1.57	1.69	1.69	1.74	1.78	1.7

Bulgaria	0.24	0.19	0.18	0.21	0.22	0.21	0.25	0.3	0.4	0.47	0.42
Romania	0.72	0.83	0.81	0.93	0.92	0.94	1.1	1.27	1.65	1.89	1.57
Repubblica Ceca	0.74	0.87	0.72	0.68	0.64	0.59	0.7	0.75	1.06	1.14	0.94
Estonia	0.03	0.04	0.05	0.05	0.04	0.04	0.05	0.08	0.07	0.08	0.07
Ungheria	0.79	0.76	0.79	0.87	0.88	0.86	0.98	0.95	1.23	1.18	0.96
Lettonia	0.03	0.04	0.05	0.07	0.06	0.05	0.07	0.08	0.12	0.1	0.08
Lituania	0.05	0.08	0.09	0.1	0.08	0.08	0.12	0.15	0.21	0.17	0.12
Polonia	1.41	1.7	1.77	1.79	1.66	1.36	1.38	1.5	1.95	2.17	1.83
Slovacchia	0.29	0.35	0.32	0.34	0.31	0.25	0.3	0.35	0.45	0.46	0.4
Slovenia	1.07	0.97	0.94	0.88	0.8	0.75	0.73	0.77	0.99	1.01	0.86
NSM8	5.37	5.83	5.72	5.92	5.61	5.13	5.68	6.2	8.13	8.67	7.25
Albania	0.17	0.22	0.11	0.14	0.14	0.13	0.15	0.19	0.24	0.26	0.21
Bosnia ed Herzegovina	0.04	0.11	0.13	0.12	0.13	0.12	0.13	0.14	0.16	0.18	0.16
Croazia	0.94	0.83	0.83	0.7	0.58	0.51	0.55	0.72	0.91	0.98	0.78
Macedonia, TFYR	0.19	0.12	0.07	0.08	0.09	0.09	0.06	0.04	0.05	0.06	0.05
Serbia e Montenegro	0.02	0.21	0.25	0.25	0.17	0.19	0.24	0.27	0.33	0.41	0.31
Totale Balcani	1.36	1.49	1.39	1.29	1.11	1.04	1.13	1.36	1.69	1.89	1.51
<i>(esclusa Slovenia, Romania e Bulgaria)</i>											

Fonte: Elaborazioni su dati OCSE.

La crescita della quota di importazioni dall'area è spiegata quasi interamente dal rincaro petrolifero: gli incrementi di quota infatti si sono concentrati a partire dal 2000 e principalmente in due paesi, Libia e Algeria, e solo in piccola parte in Tunisia, mentre il Mashrek nel suo insieme è rimasto invariato come quota. Anche qui si nota la crescita progressiva sulle importazioni italiane delle quote dei nuovi membri UE (di 3 punti percentuali), con il raddoppiarsi in particolare di Polonia, Romania, Slovacchia e Repubblica Ceca.

Italia: importazioni da PTM e dai paesi dell'Europa centro-orientale (% importazioni italiane mondiali)

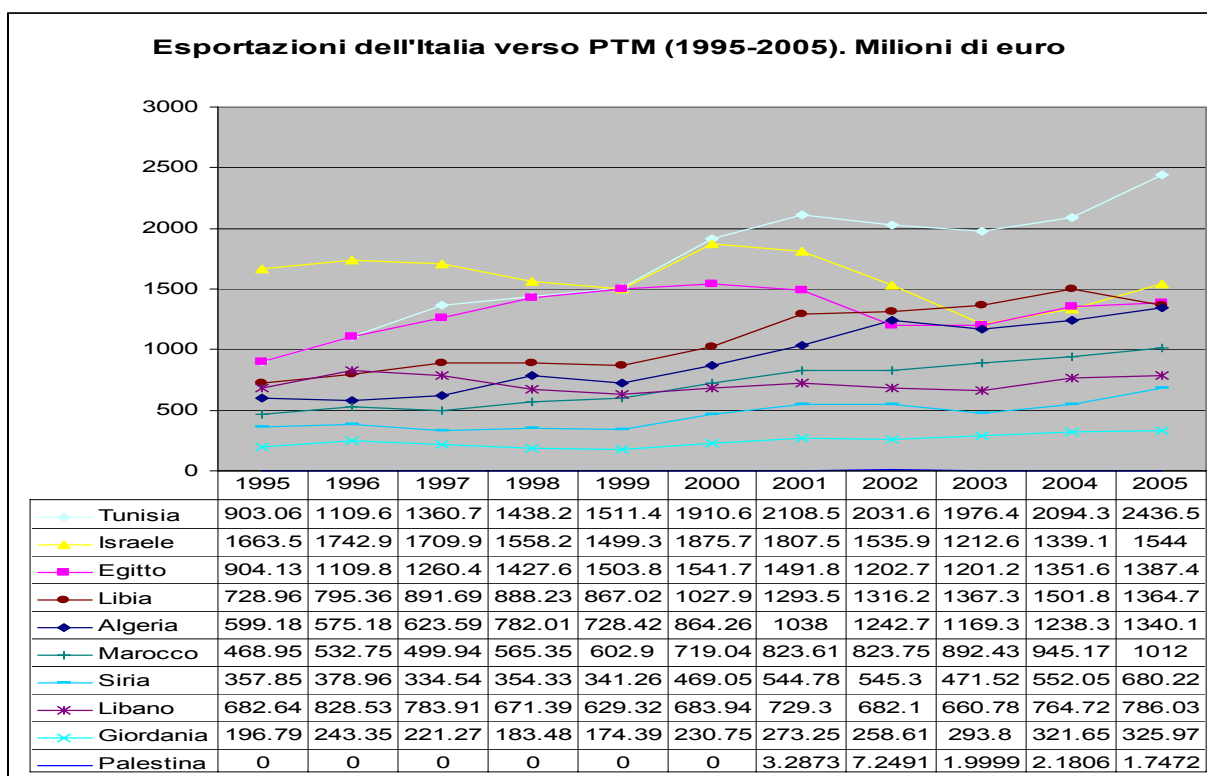
quota import	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Algeria	0.29	0.34	1.26	1.06	1.27	2.37	2.26	1.73	1.57	1.37	1.61
Egitto	0.34	0.44	0.37	0.3	0.41	0.48	0.46	0.46	0.33	0.36	0.34
Israele	0.2	0.21	0.28	0.33	0.32	0.39	0.36	0.32	0.27	0.26	0.23
Giordania	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0	0	0	0.01	0.01
Libano	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
Libia	1.41	1.72	1.89	1.32	1.41	2.69	2.31	1.99	1.76	1.81	2.58
Marocco	0.16	0.17	0.18	0.15	0.17	0.23	0.25	0.21	0.15	0.13	0.13
Siria	0.23	0.3	0.33	0.17	0.31	0.31	0.52	0	0.26	0.21	0.24
Palestina	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tunisia	0.38	0.44	0.5	0.48	0.54	0.58	0.71	0.62	0.54	0.56	0.49
PTM10	3.03	3.64	4.83	3.83	4.45	7.07	6.88	5.34	4.89	4.72	5.64
Maghreb	2.24	2.67	3.83	3.01	3.39	5.87	5.53	4.55	4.02	3.87	4.81
Mashrek	0.79	0.97	1	0.82	1.06	1.2	1.35	0.79	0.87	0.85	0.83
Bulgaria	0.32	0.31	0.33	0.32	0.27	0.26	0.32	0.35	0.44	0.48	0.49
Romania	0.87	0.86	0.92	1	1	0.92	1.14	1.38	1.67	1.77	1.65
Repubblica Ceca	0.52	0.47	0.46	0.52	0.44	0.4	0.47	0.56	0.7	0.75	0.98
Estonia	0.01	0.01	0.01	0.01	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02
Ungheria	0.81	0.75	0.71	0.73	0.73	0.61	0.66	0.69	0.8	1.04	1.14
Lettonia	0.02	0.01	0.01	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.03	0.02	0.02
Lituania	0.05	0.05	0.04	0.05	0.04	0.04	0.04	0.04	0.06	0.07	0.06
Polonia	0.78	0.81	0.83	0.88	0.86	0.75	0.75	0.87	1.16	1.55	1.69
Slovacchia	0.35	0.35	0.32	0.41	0.47	0.41	0.42	0.43	0.45	0.56	0.66
Slovenia	0.74	0.66	0.66	0.64	0.56	0.47	0.48	0.53	0.7	0.65	0.69
NSM8	4.47	4.28	4.29	4.58	4.41	3.9	4.32	4.89	6.03	6.91	7.4

Albania	0.07	0.1	0.07	0.09	0.08	0.07	0.09	0.1	0.13	0.15	0.14
Bosnia ed Herzegovina	0.01	0.03	0.05	0.06	0.09	0.09	0.09	0.11	0.14	0.13	0.14
Croazia	0.62	0.5	0.4	0.36	0.35	0.28	0.3	0.32	0.44	0.56	0.47
Macedonia, TFYR	0.14	0.08	0.06	0.08	0.08	0.07	0.04	0.04	0.06	0.08	0.09
Serbia e Montenegro	0.02	0.15	0.25	0.21	0.09	0.1	0.14	0.19	0.23	0.25	0.28
Totale Balcani (esclusa Slovenia, Romania e Bulgaria)	0.86	0.86	0.83	0.8	0.69	0.61	0.66	0.76	1	1.17	1.12

Fonte: Elaborazioni su dati OCSE.

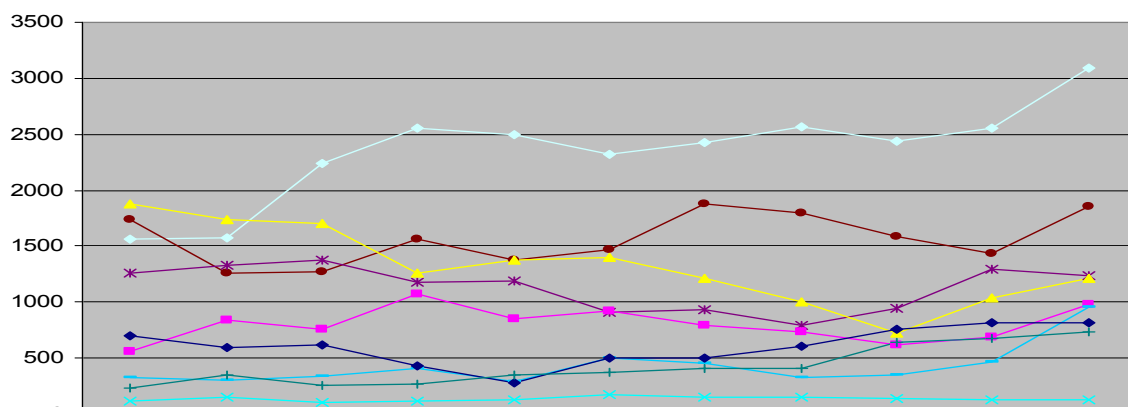
Dal punto di vista della dinamica dei flussi di esportazioni i dati mostrano una crescita cumulata nel decennio pari a oltre il 60%, superiore quindi alla crescita registrata in media dall'export italiano nel periodo (+44,5%), per un valore di più di 10 miliardi di euro nel 2005. La crescita si è interrotta solo nel 1999, nel 2002-2003 e nel 2005, con picchi rilevanti soprattutto verso i paesi dell'area Maghreb. Le esportazioni sono cresciute molto velocemente verso la Tunisia (170%), l'Algeria (123%), il Marocco (115%) e la Libia (87%). Anche verso la Giordania e la Siria la dinamica è stata sostenuta, tuttavia in questi paesi si partiva da valori molto bassi e le esportazioni restano molto ridotte a causa delle dimensioni molto piccole delle loro economie. In altri paesi dell'area, invece, gli incrementi delle esportazioni sono stati molto deboli (sono addirittura diminuite in Israele e in Egitto negli ultimi anni e cresciute molto poco in Libano).

Se analizziamo i volumi notiamo come questi si siano addirittura ridotti in Libano e Israele e sono rimasti pressoché invariati negli altri paesi, eccetto che in Tunisia, Egitto e Siria dove sono invece cresciuti fortemente. L'andamento anomalo delle esportazioni verso l'Egitto che mostrano una caduta in valore e una crescita in volumi fa pensare a uno spostamento della composizione qualitativa delle esportazioni verso beni di qualità inferiore.



Fonte Eurostat, Comext.

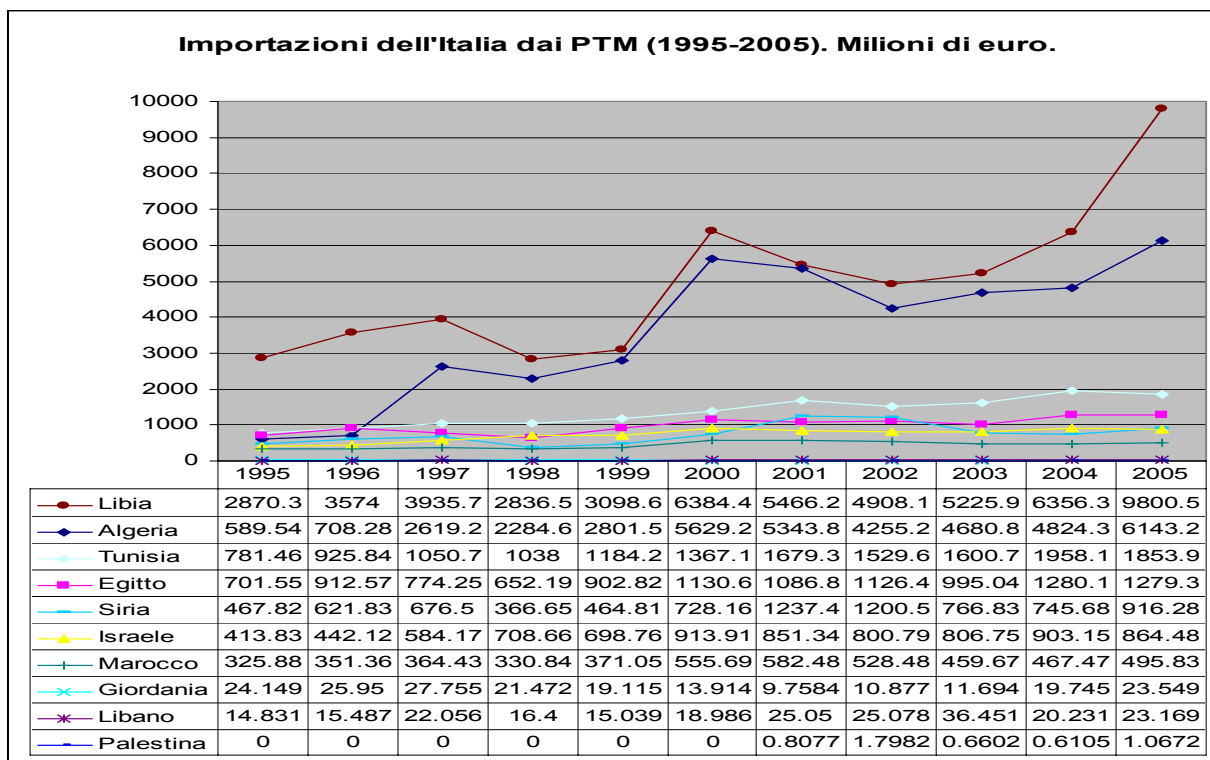
Esportazioni dell'Italia verso MED10 (1995-2005). Volume in 1.000.000 kg



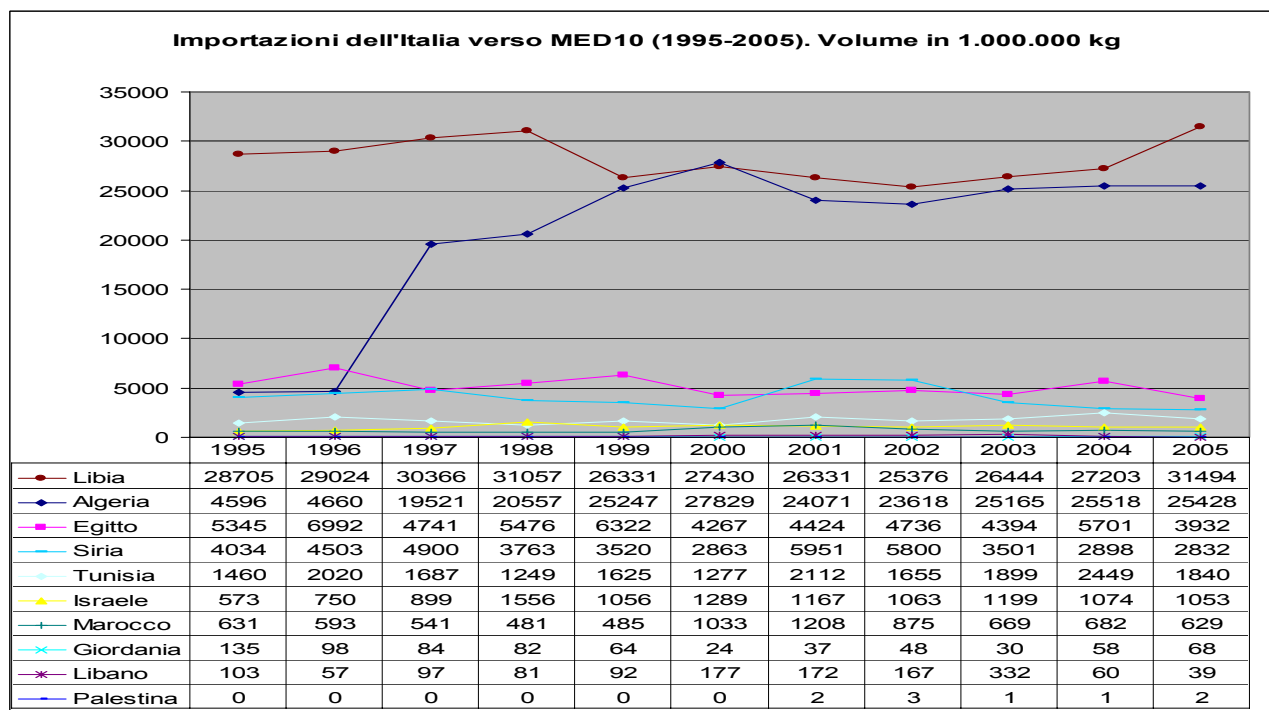
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Tunisia	1562	1580	2241	2560	2502	2317	2421	2565	2434	2550	3091
Libia	1738	1260	1268	1559	1374	1465	1876	1797	1586	1436	1851
Libano	1264	1331	1377	1176	1190	908	937	791	940	1297	1236
Israele	1876	1739	1699	1265	1373	1405	1217	1003	724	1035	1209
Egitto	565	843	761	1073	850	922	792	732	614	686	977
Siria	330	304	343	403	287	505	452	324	353	472	951
Algeria	701	599	619	433	280	496	500	603	764	814	820
Marocco	233	353	261	274	355	373	406	406	647	671	737
Giordania	121	151	102	117	127	173	151	146	137	133	133
Palestina	0	0	0	0	0	0	3	5	1	1	4

Fonte Eurostat, Comext.

Nell'arco di tempo considerato le importazioni sono cresciute più velocemente delle esportazioni, con un tasso cumulato pari al 145% (più del doppio della media registrata dall'import italiano nel periodo che è stata pari al 65%) e hanno superato i 20,5 miliardi di euro, sul quale comunque ha inciso profondamente la componente petrolio. La crescita maggiore si è avuta infatti con Algeria (942%) e Libia (241%) seguite a distanza dalla Tunisia (137%) e si è avuta a partire dal 2000, con aumenti record negli ultimi anni. Mentre infatti il saldo commerciale dell'Italia è stato costantemente positivo fino al 1998, dal 1999 si sono registrati disavanzi costanti e crescenti, dovuti soprattutto al deficit con Algeria e Libia.



Fonte Eurostat, Comext.



Fonte Eurostat, Comext.

Malgrado l'emergere di nuovi partner privilegiati, la struttura dei rapporti di scambio resta ancora fortemente concentrata in pochi paesi soprattutto dal lato delle forniture. Tassi di crescita elevati si sono registrati con Siria, Libano e Tunisia, ma i principali paesi di approvvigionamento per l'Italia restano la Libia (quasi la metà delle importazioni totali) e l'Algeria (il 29%), mentre la Tunisia non raggiunge il 9%. Le importazioni sono quindi legate principalmente alle materie prime energetiche.

Tunisia (14,9%) e Israele (9%), seguiti da Egitto, Algeria e Libia (con l'8% circa ognuno), sono invece i principali destinatari delle esportazioni italiane verso i PTM.

Italia: esportazioni verso PTM (% esportazioni italiane verso PTM10)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Algeria	6.7	5.4	5.4	6.8	6.9	6.2	7.5	9.2	8.5	7.9	8.0
Egitto	10.2	10.5	10.9	12.4	14.0	11.0	10.6	8.7	8.6	8.5	8.1
Israele	18.5	16.3	14.8	13.5	14.1	13.5	13.0	11.3	8.7	8.5	9.1
Giordania	2.2	2.3	1.9	1.6	1.6	1.7	2.0	1.9	2.1	2.1	1.9
Libano	7.6	7.7	6.8	5.8	5.9	5.0	5.2	5.0	4.8	4.9	4.7
Libia	8.1	7.4	7.7	7.7	8.2	7.5	9.3	9.8	9.9	9.7	8.1
Marocco	5.3	5.1	4.3	4.9	5.6	5.1	5.9	6.0	6.3	5.9	5.9
Siria	4.0	3.5	2.9	3.1	3.2	3.4	3.9	4.0	3.4	3.5	4.0
Palestina	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Tunisia	10.1	10.4	11.8	12.5	14.2	13.8	15.1	14.9	14.2	13.3	14.4
PTM	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fonte: Elaborazione su dati OCSE.

Italia: importazioni da PTM (% importazioni italiane totali da PTM)

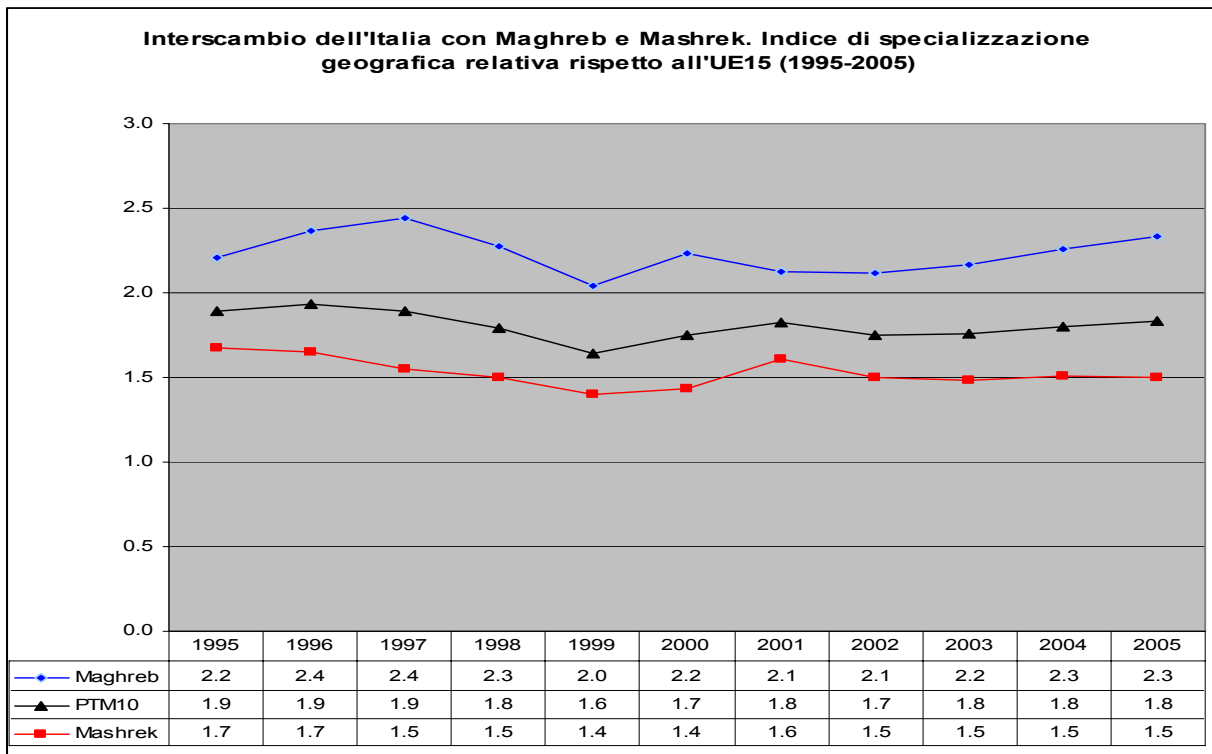
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Algeria	9.53	9.35	26.05	27.67	29.32	33.62	32.82	29.58	32.09	29.10	28.70
Egitto	11.33	12.04	7.70	7.90	9.45	6.75	6.67	7.83	6.82	7.72	5.98
Israele	6.69	5.83	5.81	8.58	7.31	5.46	5.23	5.57	5.53	5.45	4.04
Giordania	0.39	0.34	0.28	0.26	0.20	0.08	0.06	0.08	0.08	0.12	0.11
Libano	0.24	0.20	0.22	0.20	0.16	0.11	0.15	0.17	0.25	0.12	0.11
Libia	46.38	47.17	39.14	34.36	32.43	38.13	33.57	34.12	35.83	38.35	45.79
Marocco	5.27	4.64	3.62	4.01	3.88	3.32	3.58	3.67	3.15	2.82	2.32
Palestina	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00	0.00	0.00
Siria	7.56	8.21	6.73	4.44	4.86	4.35	7.60	8.34	5.26	4.50	4.28
Tunisia	12.63	12.22	10.45	12.57	12.39	8.17	10.31	10.63	10.98	11.81	8.66

Fonte: Elaborazione su dati OCSE.

Al fine di effettuare una valutazione comparativa tra Italia e UE-15 in merito alla propensione a commerciare con i PTM, sono stati elaborati degli indici di specializzazione geografica relativa. Nella tabella si riportano i risultati del calcolo della serie storica della quota dell'interscambio dell'Italia intesa come somma delle esportazioni e delle importazioni sulle esportazioni ed importazioni italiane verso/da tutto il mondo – normalizzata per la corrispondente quota dell'interscambio dell'UE verso/da le stesse aree. Un livello dell'indice superiore (inferiore) all'unità indica una propensione dell'Italia a commerciare con i territori in oggetto maggiore (o minore) rispetto al totale dell'UE. L'Italia è fra i partner commerciali europei dei PTM quello che ha mantenuto sempre un rapporto preferenziale molto forte. Si nota che la specializzazione geografica relativa dell'Italia rispetto a UE15 è molto alta per il Maghreb (indice fra 2,2 e 2,5, in tutto il decennio a causa soprattutto dei valori elevati della Libia e della Tunisia), mentre per il Mashrek l'indice è pari a 1,5 in media, tuttavia, il Libano, l'Egitto e la Siria raggiungono valori superiori a 2. Se però la stessa analisi viene condotta sullo scambio di beni al netto dei prodotti petroliferi si nota come il quadro muti sostanzialmente: i valori per il Maghreb sono in media nel periodo pari a 1,5 e si registra una caduta forte fra il 1995 e il 2000 anno in cui l'indice tocca valori inferiori a 1 per poi risalire fino a 1,7 nel 2004. La specializzazione geografica verso il Mashrek è inferiore a quella verso il Maghreb fino al 1999 ma successivamente e fino al 2003 risulta superiore. Al netto dei prodotti petroliferi, le specializzazioni più alte sono con Tunisia, Autorità Palestinese, Egitto e Libano, dove restano però al di sotto di 2.

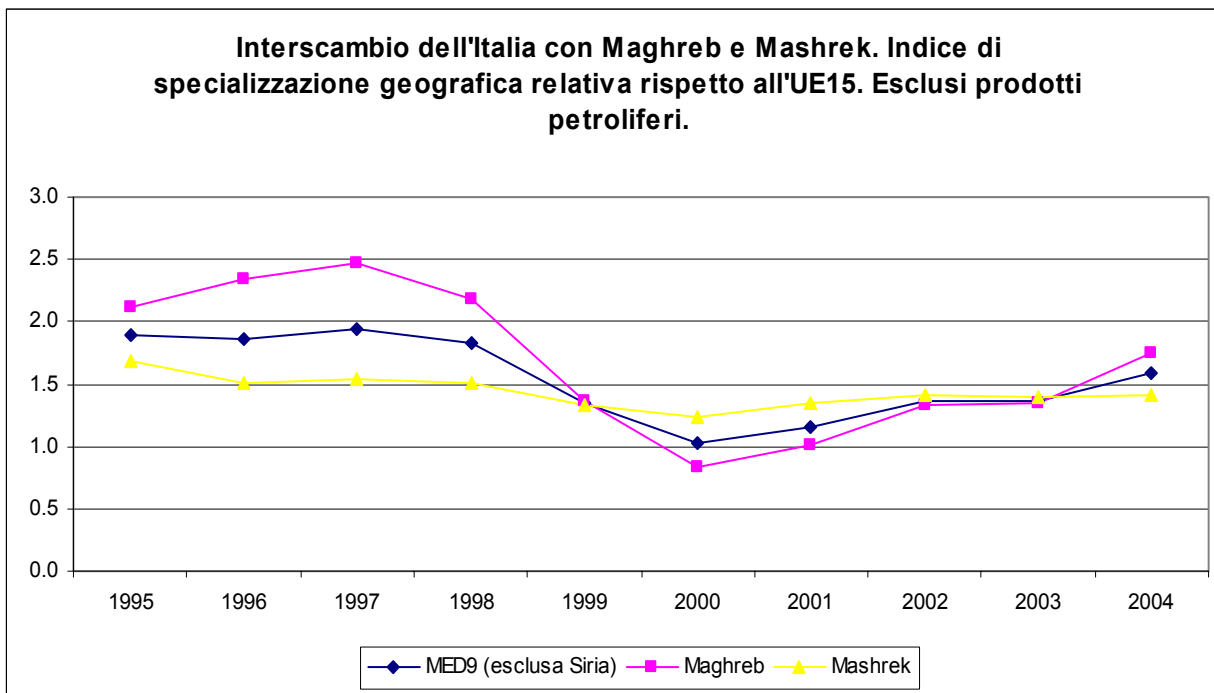
Anche le analisi condotte per gli anni 70-'90 mostrano aumenti molto forti in termini di intensità delle preferenze commerciali e di creazione di commercio. L'intensità relativa degli scambi dell'Italia con i PTM ha sperimentato un trend di crescita molto forte già a partire dagli anni 70, causata però soprattutto dai due shock petroliferi. Nei decenni successivi, pur essendo venuto meno l'effetto

positivo degli shock, il trend di crescita dell'indice di preferenza è rimasto sempre positivo grazie all'agire degli accordi preferenziali e di altri fattori di integrazione specifici per l'Italia. La peculiarità rispetto agli altri importanti partner dell'area è una minore volatilità dei rapporti mostrata nel tempo, frutto però come osservato in parte anche di una dipendenza energetica crescente dell'Italia da questi paesi³⁰.

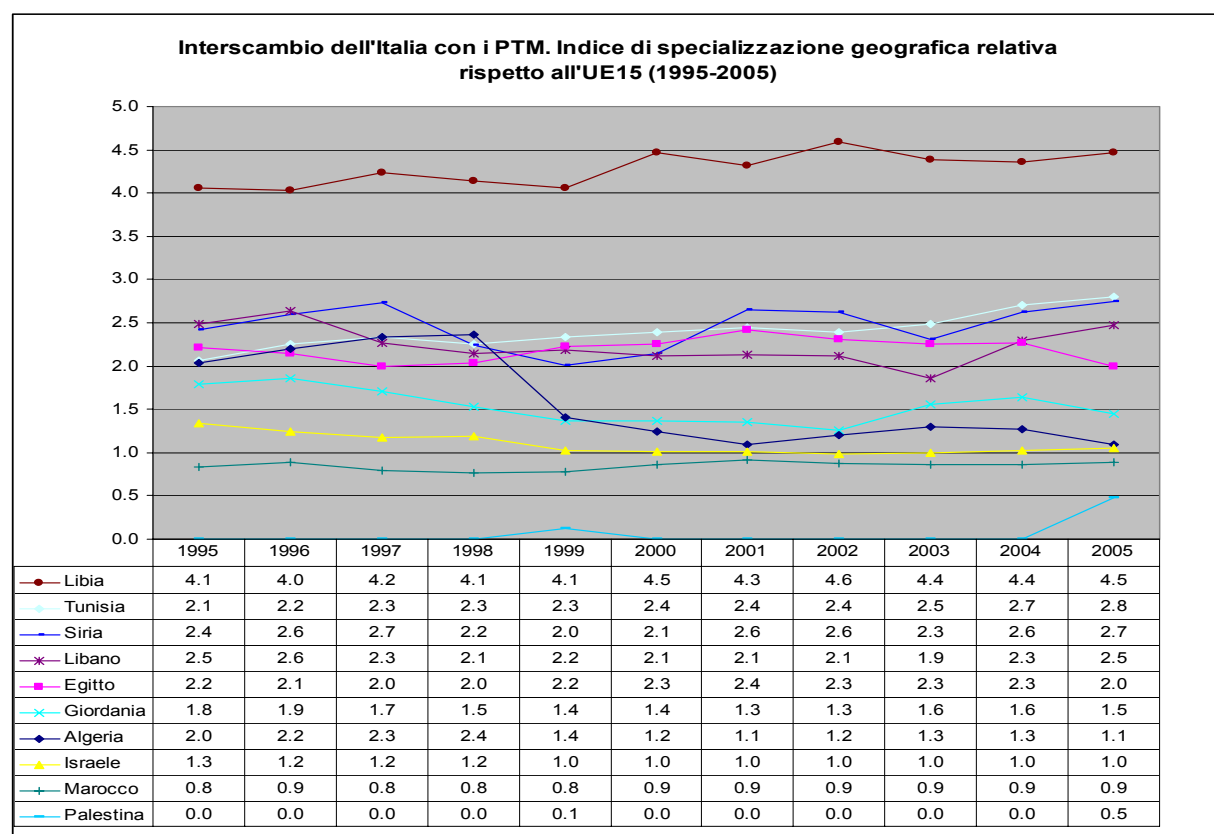


Fonte: Elaborazione su dati OCSE.

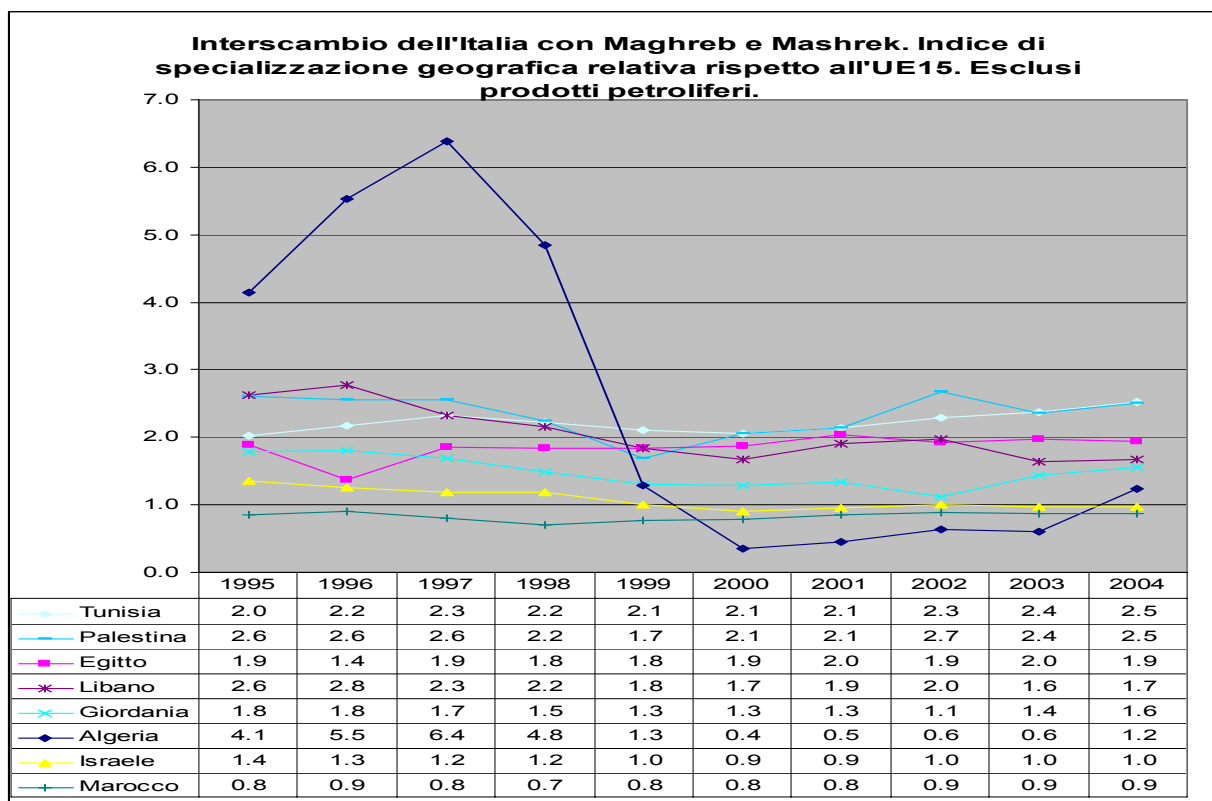
³⁰ Ferragina, A., G. Giovannetti e L. Iapadre (2006), "Trade integration between EU and South Mediterranean countries: introversion and specialisation". In: GIORGIA GIOVANNETTI E MAHMOUD SALEM ELSHEIK (eds). Economic Cooperation among the countries in the Mediterranean area , (II). (pp. 15-55). FIRENZE: Florence University Press (ITALY).



Fonte: Elaborazione su dati OCSE.



Fonte: Elaborazione su dati OCSE.



Fonte: Elaborazione su dati OCSE.

L'Italia mostra inoltre una penetrazione nei PTM più "diffusa" e omogenea confrontata con quella degli altri partner europei, con una presenza più o meno di primo piano in quasi tutti i paesi. Dall'analisi delle quote di mercato detenute dall'Italia nel 2006 risulta infatti che l'Italia è il primo fornitore per Libia, con una quota del 25%, il secondo per Libano (dopo la Siria e la Francia), e per Algeria e Tunisia (dopo la Francia), con una quota assai rilevante in Tunisia (19%), il quarto per l'Egitto con il 7% (dopo Stati Uniti, Cina e Germania), il quinto per il Marocco e la Siria, (dopo Francia, Spagna, Arabia Saudita e Cina), il 6° per la Giordania (dopo Germania, Corea, Stati Uniti, Cina e Arabia Saudita) e per Israele (dove è sesto dopo Stati Uniti, Russia, Germania, Regno Unito e Cina). Gli altri paesi occidentali mostrano in prevalenza forti concentrazioni del loro interscambio, spesso fortemente condizionate dai retaggi storici: ad esempio, la Francia ha una forte concentrazione in alcuni paesi del Maghreb ex-colonie francesi (Algeria, Marocco e Tunisia) e scarso peso negli altri mercati; gli Usa sono partner importanti solo per Israele, Egitto e Giordania. Questo risultato è particolarmente rilevante non solo nell'ottica della diversificazione dell'export italiano ma anche per la ricaduta che la presenza di rapporti forti con quasi tutti i paesi dell'area può avere sui processi politici di integrazione, ponendo l'Italia come operatore chiave sia in termini economici che politici in tutta l'area. A livello di sistema economico, si può affermare inoltre che l'Italia è in grado di assorbire più efficacemente il verificarsi di shock reali asimmetrici nell'area.

Posizione occupata dall'Italia nella graduatoria dei fornitori

	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Algeria	2°	2°	2°	2°	3°	3°	2°	2°	2°	2°	2°
Egitto	3°	4°	3°	3°	3°	2°	3°	3°	3°	4°	4°
Israele	3°	4°	5°	5°	5°	5°	5°	6°	5°	6°	6°
Giordania	3°	3°	4°	4°	4°	3°	6°	6°	7°	6°	6°
Libano	1°	1°	1°	1°	1°	1°	1°	3°	1°	1°	2°
Libia	1°	1°	1°	1°	1°	1°	1°	1°	1°	1°	1°
Marocco	3°	5°	3°	3°	3°	3°	3°	3°	4°	3°	5°
Siria	2°	1°	2°	2°	1°	1°	1°	2°	3°	3°	5°
A. P.	-	-	-	-	-	6°	3°	18°	15°	-	-
Tunisia	2°	2°	2°	2°	2°	2°	2°	2°	2°	2°	2°

Fonte: Elaborazione su dati OCSE, Unctad

Tuttavia, notiamo nella tabella successiva che la quota di mercato dell'Italia nei PTM si è ridotta progressivamente nel periodo: dall'11,2% del 1992 al 9,7% del 1995, al 7,9% nel 2004. Infatti, solo in Libia, Tunisia e Algeria (che insieme alla Siria sono anche i paesi nei quali le quote di mercato sono più consistenti) la posizione di mercato dell'Italia ha registrato una crescita nell'ultimo decennio. Nei rimanenti paesi, invece, l'incidenza dei prodotti italiani sul totale dell'import nazionale si è andata ridimensionando. Particolarmente negativa è stata la dinamica della quota di mercato italiana in Siria: mentre infatti risultava il principale fornitore nel 1995, nel 2004 risulta solo al 5° posto.

La tendenza all'arretramento in certi mercati può essere spiegata non solo da una perdita di competitività degli esportatori italiani di fronte a nuovi concorrenti (Spagna, nuovi Stati membri dell'UE, economie asiatiche) ma anche dal maggiore peso delle delocalizzazioni verso l'area di alcune fasi produttive o di intere produzioni³¹. E' innegabile tuttavia che in parte ci sia stato un processo di riorientamento delle vendite italiane all'estero verso i Balcani e i nuovi membri UE, cioè una strategia di flessibilità geografica che ha sfruttato i vantaggi del processo di allargamento e transizione. Va notato infatti, che nei Balcani, in media l'Italia detiene nel 2005 una quota pari quasi al doppio che nei PTM (15%) con un guadagno di posizioni negli ultimi anni molto forte in Romania, Bulgaria, Serbia e Bosnia.

Non si osserva tuttavia una perdita di competitività dell'Italia rispetto agli altri partner sviluppati. Va infatti sottolineato che a causa della forte espansione dei nuovi partner commerciali delle economie emergenti asiatiche la maggior parte dei paesi occidentali ha registrato perdite di quota nei mercati dei PTM (fa eccezione la Spagna). Infatti, in termini relativi la quota dell'Italia è sostanzialmente stabile sia rispetto agli Stati Uniti che alla quota media UE15 (che è caduta di ben 9 punti nel periodo), e non arretra rispetto ai principali concorrenti europei, salvo la Spagna e il Regno Unito.

Quote di mercato Italia nei PTM											
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	
Algeria	7.3	8.1	8.1	9.3	8.4	8.7	9.5	9.9	8.6	7.5	
Egitto	10.3	11.0	10.8	9.7	9.9	6.3	10.3	5.6	6.2	6.1	
Israele	7.8	7.4	6.7	6.4	5.1	4.7	4.8	4.4	4.0	4.0	
Giordania	7.0	7.2	6.2	5.4	5.0	4.6	5.0	4.8	5.8	4.9	
Libano	13.2	13.9	11.9	10.6	10.8	10.1	10.2	10.3	9.7	10.6	
Libia	18.6	18.2	18.2	17.8	21.6	23.5	26.1	22.6	25.2	24.8	
Marocco	6.6	7.4	6.3	7.5	5.3	5.6	6.3	6.5	7.0	6.0	

³¹ Come suggerisce la presenza di forti importazioni nei comparti dell'abbigliamento e della meccanica. Ferragina, A. and B. Quintieri (2002) "I processi di frammentazione produttiva dell'Italia verso l'area Mediterranea e l'Est Europeo" in G. Galli e L. Paganetto (a cura di), La competitività dell'Italia. Vol. 2: Le imprese, Centro Studi Confindustria, Il Sole 24 ore, Milano, 2002.

Siria	10.0	9.0	9.4	10.2	9.4	8.0	7.6	7.2	6.1	6.4
Tunisia	14.9	18.4	17.2	19.2	15.6	20.3	19.5	19.9	20.2	18.4
PTM9 (esclusa Palestina)	9.7	10.2	9.7	9.7	8.6	7.8	9.1	8.2	8.3	7.9
Quote relative dell'Italia rispetto:										
Stati Uniti	0.76	0.80	0.70	0.71	0.65	0.62	0.65	0.71	0.89	0.81
UE15	0.19	0.20	0.19	0.18	0.17	0.17	0.19	0.18	0.18	0.18
Francia	0.8	0.9	0.8	0.8	0.7	0.8	0.8	0.7	0.7	0.8
Germania	1.1	1.2	1.1	1.1	1	1.1	1.2	1.2	1.1	1.1
Spagna	2.2	2.3	1.9	2	1.8	1.8	2	1.9	2	2
Regno Unito	2.4	2.8	2.6	2.3	2.3	2.3	2.3	2.1	2	1.9
Quote di mercato Italia nei nuovi membri UE										
Bulgaria	10.1	9.7	10.9	9.9	9.9	7.9	8.4	9.7	11.1	11.6
Repubblica Ceca	7.5	7.1	5.7	5.1	4.8	4.1	4.3	4.4	5.7	5.7
Estonia	2.8	3.1	2.5	2.8	2.6	1.9	2.5	3.3	2.7	2.8
Ungheria	11.8	11.8	8.9	8.2	7.4	6.4	7.1	6.5	7.7	6.9
Lettonia	3.9	4.3	4.3	5.0	4.5	4.0	5.0	5.1	6.6	4.4
Lituania	3.4	4.4	3.9	4.0	3.8	3.3	4.7	5.0	6.5	4.9
Polonia	11.2	11.6	9.9	9.2	8.5	6.6	6.7	6.9	8.6	8.7
Romania	16.0	21.0	17.3	18.9	20.5	17.3	17.3	18.1	20.6	19.9
Slovacchia	6.9	7.3	5.9	5.7	5.8	4.3	4.5	5.0	5.7	5.6
Slovenia	25.8	26.0	23.9	21.2	19.0	17.8	17.7	17.9	21.4	18.7
Quote di mercato Italia nei Balcani:										
Albania	48.1	49.6	37.8	38.0	34.4	31.4	31.6	34.3	33.8	31.5
Slovenia	19.9	20.7	21.2	18.9	17.8	19.2	19.8	19.0	19.0	15.0
Croazia	22.3	21.4	19.3	18.0	16.6	17.1	16.9	18.5	17.1	16.6
Bosnia	7.3	11.0	11.4	10.5	11.2	11.9	12.2	11.4	10.9	10.2
Macedonia	20.0	14.9	8.7	8.6	10.6	10.7	9.2	5.7	5.9	6.7
Serbia Montenegro	9.3	17.5	18.2	16.8	15.4	14.4	16.6	15.3	14.6	15.9
Balcani	20.9	20.5	18.8	17.4	16.6	17.1	17.6	17.4	16.9	15.5

Fonte: Elaborazione su dati OCSE, Unctad

Quote di mercato dell'Italia nei paesi PTM e Balcani.



Fonte: Elaborazioni su dati OCSE, Unctad.

4.2. Opportunità di sviluppo per aree territoriali con particolare riferimento alle regioni del Mezzogiorno

La disaggregazione dei dati sull'interscambio con i paesi Meda per regione fornisce un quadro piuttosto disomogeneo degli interessi italiani nel bacino. Nel 2005 il peso dell'import in valori correnti tra il Mezzogiorno e i PTM, sul totale riferito all'Italia, era pari al 55,3%, per un totale di quasi 12 miliardi di euro. Se si considera però l'insieme delle sole regioni continentali del Mezzogiorno, il peso dell'import in valore dalla macroarea Maghreb-Mashrek sul totale riferito all'Italia, cala ad appena il 5,7% nel 2005. Esiste quindi un legame molto forte tra l'Italia insulare e le rive meridionali del Mediterraneo: la Sicilia attrae da sola il 35% delle importazioni totali italiane, per il peso determinante assunto dalle importazioni di greggio per la raffinazione, data la specializzazione siciliana nella petrolchimica. L'Italia nord-occidentale segue con quasi il 28%, ma in tutta l'area è la Lombardia la regione più interessata alle importazioni dai PTM (19,7%) in linea con la sua posizione di leader delle esportazioni italiane. La Lombardia e la Sicilia hanno guadagnato quote di importazioni rispetto al 1995.

Importazioni dell'Italia dai PTM suddivise per regioni di provenienza (in milioni di euro e in % sul totale nazionale)

	1995	% sul totale	2000	% sul totale	2003	% sul totale	2004	% sul totale	2005	% sul totale
Piemonte	443	5.5	855	5.2	428	2.9	399	2.4	400	1.9
Valle d'Aosta	0	0.0	4	0.0	6	0.0	7	0.0	0	0.0
Lombardia	1,315	16.3	2,908	17.6	2,720	18.7	3,138	18.9	4,214	19.7
Liguria	225	2.8	925	5.6	838	5.7	1,026	6.2	1,359	6.4
Italia Nord-occidentale	1,983	24.5	4,692	28.4	3,992	27.4	4,570	27.6	5,973	27.9
Trentino Alto-Adige	10	0.1	19	0.1	16	0.1	13	0.1	22	0.1
Veneto	616	7.6	1,472	8.9	1,311	9.0	1,475	8.9	1,322	6.2
Friuli Venezia Giulia	29	0.4	103	0.6	111	0.8	132	0.8	124	0.6
Emilia Romagna	217	2.7	461	2.8	390	2.7	372	2.2	393	1.8
Italia Nord-orientale	872	10.8	2,055	12.5	1,828	12.5	1,992	12.0	1,861	8.7
Toscana	250	3.1	376	2.3	305	2.1	395	2.4	385	1.8
Umbria	24	0.3	20	0.1	19	0.1	39	0.2	39	0.2
Marche	212	2.6	114	0.7	138	0.9	115	0.7	144	0.7
Lazio	268	3.3	763	4.6	1,003	6.9	1,014	717.0	1,154	5.4
Italia centrale	754	9.3	1,273	7.7	1,465	10.0	1,563	9.4	1,722	8.0
Abruzzo	30	0.4	61	0.4	85	0.6	87	0.5	77	0.4
Molise	5	0.1	6	0.0	10	0.1	10	0.1	12	0.1
Campania	269	3.3	466	2.8	379	2.6	382	2.3	436	2.0
Puglia	319	3.9	371	2.2	241	1.7	618	3.7	672	3.1
Basilicata	0	0.0	19	0.1	12	0.1	2	0.0	1	0.0
Calabria	12	0.1	7	0.0	8	0.1	15	0.1	14	0.1
Italia meridionale	635	7.9	930	5.6	735	5.0	1,114	6.7	1,212	5.7
Sicilia	2,910	36.0	6,232	37.8	4,870	33.4	5,248	31.7	7,545	35.3
Sardegna	937	11.6	1,323	8.0	1,688	11.6	2,079	12.5	3,079	14.4
Italia insulare	3,847	47.5	7,555	45.8	6,558	45.0	7,327	44.2	10,624	49.7
Regioni non specificate	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	0.0	2	0.0
ITALIA	8,091	100.0	16,505	100.0	14,578	100.0	16,568	100.0	21,394	100.0
NORD - CENTRO	3,609	44.6	8,020	48.6	7,285	50.0	8,126	49.0	9,556	44.7
MEZZOGIORNO	4,482	55.4	8,485	51.4	7,293	50.0	8,441	50.9	11,836	55.3

Fonte: Elaborazione su dati Istat

Nelle esportazioni, l'area che destina la quota più elevata è l'Italia Nord-occidentale (36,6% nel 2005), confermata anche nel ruolo che vi detiene la Lombardia, che pesa per il 26% dell'export italiano verso il gruppo Maghreb-Mashrek. Seguono la Sicilia (13,8%), il Veneto (11%), l'Emilia-Romagna (10%) e la Toscana (7%). E' però l'Italia insulare a manifestare negli ultimi anni una maggiore propensione

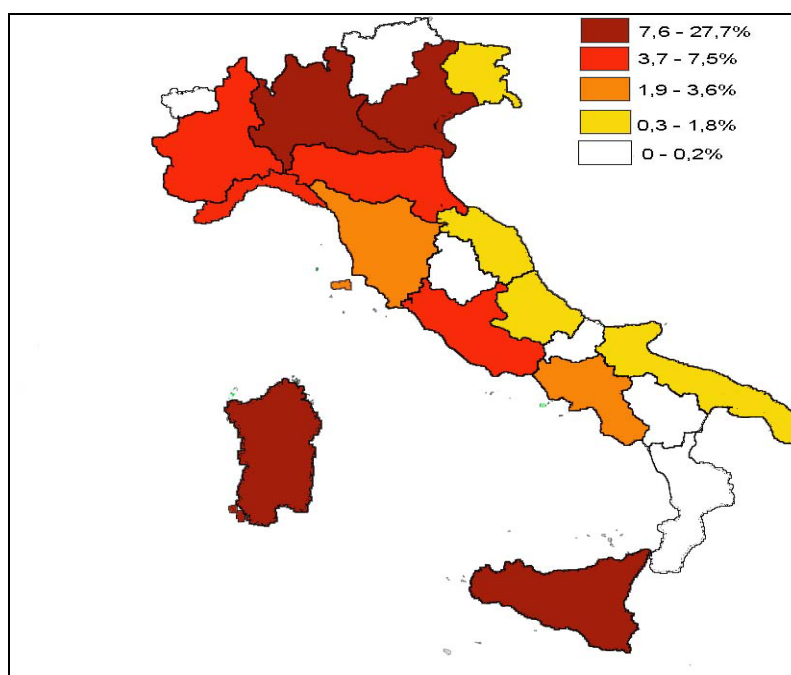
alla crescita dei flussi, con un incremento che si è concretizzato nel passaggio dal 6% del 1995 al 19,4% del totale delle esportazioni nazionali nel 2005, a fronte di una riduzione o tenuta di tutte le altre aree.

Esportazioni dell'Italia ai paesi PTM suddivise per regioni di provenienza (in milioni di euro e in % sul totale nazionale)

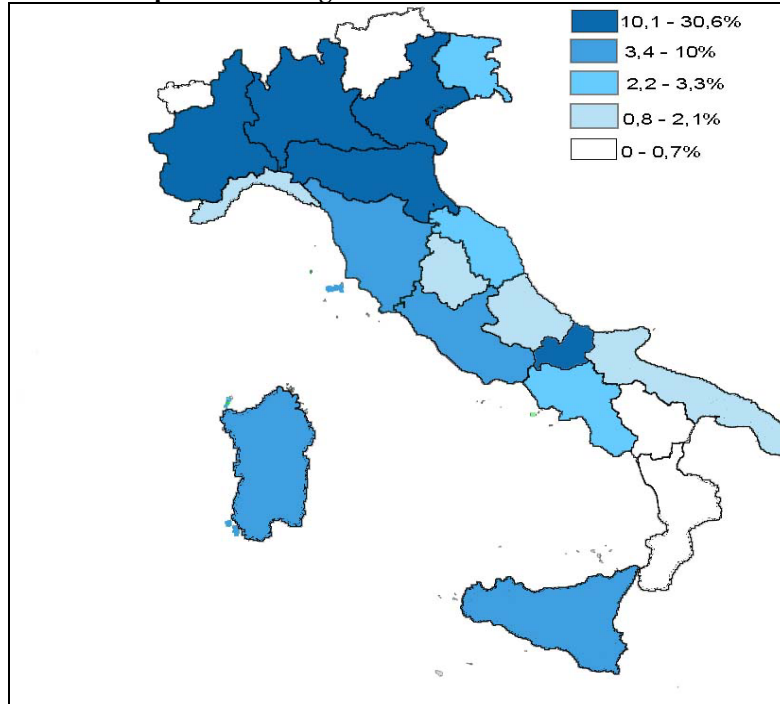
	1995 % sul totale		2000 % sul totale		2003 % sul totale		2004 % sul totale		2005 % sul totale	
Piemonte	970	13.4	923	8.5	864	9.3	825	8.2	867	8.0
Valle d'Aosta	1	0.0	1,539	14.2	3	0.0	3	0.0	2	0.0
Lombardia	2,312	32.0	2,701	24.9	2,736	29.6	2,920	28.9	2,855	26.3
Liguria	138	1.9	150	1.4	162	1.8	162	1.6	252	2.3
Italia Nord-occidentale	3,421	47.4	5,313	48.9	3,765	40.7	3,910	38.7	3,976	36.6
Trentino Alto-Adige	52	0.7	54	0.5	51	0.6	53	0.5	55	0.5
Veneto	857	11.9	1,125	10.4	1,069	11.6	1,181	11.7	1,227	11.3
Friuli Venezia Giulia	148	2.0	247	2.3	183	2.0	211	2.1	206	1.9
Emilia Romagna	795	11.0	1,019	9.4	1,057	11.4	1,129	11.2	1,183	10.9
Italia Nord-orientale	1,852	25.6	2,445	22.5	2,360	25.5	2,574	25.5	2,671	24.6
Toscana	605	8.4	723	6.7	795	8.6	950	9.4	714	6.6
Umbria	39	0.5	54	0.5	41	0.4	60	0.6	60	0.6
Marche	211	2.9	263	2.4	258	2.8	242	2.4	259	2.4
Lazio	212	2.9	317	2.9	344	3.7	300	3.0	362	3.3
Italia centrale	1,067	14.8	1,357	12.5	1,438	15.5	1,552	15.4	1,395	12.8
Abruzzo	58	0.8	107	1.0	118	1.3	119	1.2	109	1.0
Molise	8	0.1	13	0.1	13	0.1	12	0.1	23	0.2
Campania	220	3.0	213	2.0	234	2.5	229	2.3	262	2.4
Puglia	157	2.2	251	2.3	248	2.7	186	1.8	245	2.3
Basilicata	8	0.1	19	0.2	24	0.3	26	0.3	25	0.2
Calabria	10	0.1	16	0.1	17	0.2	13	0.1	7	0.1
Italia meridionale	461	6.4	619	5.7	654	7.1	585	5.8	671	6.2
Sicilia	237	3.3	686	6.3	657	7.1	871	8.6	1,503	13.8
Sardegna	181	2.5	422	3.9	337	3.6	578	5.7	612	5.6
Italia insulare	418	5.8	1,108	10.2	994	10.7	1,449	14.3	2,115	19.4
Regioni non specificate	2	0.0	19	0.2	37	0.4	37	0.4	47	0.4
ITALIA	7,221	100.0	10,861	100.0	9,248	100.0	10,107	100.0	10,875	100.0
NORD - CENTRO	6,340	87.8	9,115	83.9	7,563	81.8	8,036	79.5	8,042	73.9
MEZZOGIORNO	879	12.2	1,727	15.9	1,648	17.8	2,034	20.1	2,786	25.6

Fonte: Elaborazione su dati Istat

Importazioni delle regioni italiane dall'area PTM

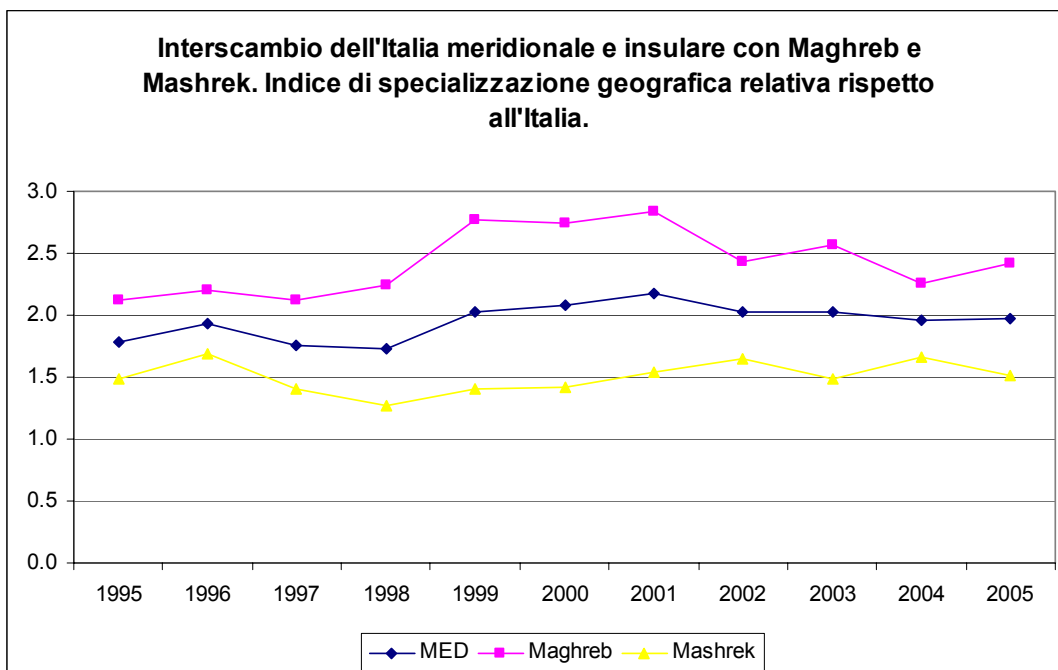


Esportaz delle regioni italiane verso l'area PTM



Si evidenzia una crescente dipendenza delle isole dai mercati dei PTM, parzialmente da addebitarsi al rialzo delle quotazioni delle materie prime. I flussi maggiori hanno riguardato i Paesi del Maghreb per le importazioni, mentre i Paesi del Mashrek per le esportazioni. In particolare, la quota di export diretta dalle isole verso l'area PTM è cresciuta nell'insieme insulare di ben 14 punti percentuali negli ultimi anni, passando dal 5,8% del 1995 al 19,4% del 2005, rimanendo piuttosto stabili invece le quote delle altre aree. La quota sulle importazioni totali delle regioni ha subito variazioni meno di rilievo nell'area insulare (+2%), ma va considerato che Sicilia e Sardegna, già ricevevano rispettivamente il 36% ed il 12% delle loro importazioni dai paesi PTM nel 1995.

La specializzazione geografica relativa verso i PTM rispetto all'Italia mostra una propensione maggiore del Mezzogiorno verso i PTM rispetto all'Italia (indice pari a 2 in media nel periodo) con una più forte specializzazione geografica relativa verso i paesi Maghreb rispetto al Mashrek.



Dal 1995 al 2005 il flusso totale di import-export tra le regioni del Mezzogiorno (Abruzzo, Molise, Campania, Puglia, Basilicata, Calabria, Sicilia, Sardegna) e la macroarea Maghreb-Mashrek, misurato in valori reali ed escludendo i prodotti petroliferi, è aumentato di circa l'80%.

Esportazioni e importazioni dell'Italia dai paesi PTM suddivise per regioni di provenienza (in % sul totale regionale)

	Esportazioni						Importazioni					
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Piemonte	5.2	4.6	5.9	5.5	5.7	6.0	3.7	4.2	5.5	4.5	4.8	4.7
Valle d'Aosta	1.8	1.3	1.0	0.8	1.2	1.3	2.3	1.7	1.6	1.5	1.9	2.0
Lombardia	6.2	5.7	6.0	5.5	5.8	6.1	2.6	2.9	3.7	4.0	3.7	3.6
Liguria	8.0	5.7	6.2	7.4	6.6	7.1	7.7	8.9	16.0	21.5	13.3	13.0
Italia Nord-occidentale	5.9	5.3	5.9	5.6	5.8	6.1	3.0	3.3	4.6	5.0	4.4	4.3
Trentino Alto-Adige	1.7	1.6	1.7	1.8	2.0	1.7	0.5	0.8	0.8	0.7	0.9	0.8
Veneto	5.4	4.7	4.8	4.8	4.5	4.5	4.2	4.5	6.0	5.4	5.2	5.4
Friuli Venezia Giulia	3.2	3.6	4.0	6.3	4.8	4.2	2.8	2.5	3.3	3.3	4.7	4.3
Emilia Romagna	5.3	4.9	5.1	4.6	4.7	4.8	2.7	2.5	4.0	3.4	3.3	3.8
Italia Nord-orientale	4.9	4.5	4.7	4.7	4.5	4.4	3.3	3.4	4.7	4.2	4.2	4.4
Toscana	6.2	5.4	5.1	5.0	5.4	5.5	3.0	3.4	3.2	3.3	3.1	3.2
Umbria	3.7	4.2	4.3	4.3	5.1	4.5	2.0	2.0	1.8	2.0	1.7	1.6
Marche	5.1	4.9	5.4	4.8	4.6	4.5	7.9	5.3	4.8	5.0	5.5	5.0
Lazio	5.5	5.9	5.8	7.3	5.4	5.4	2.8	4.1	4.3	3.8	4.1	6.1
Italia centrale	5.7	5.4	5.3	5.5	5.2	5.2	3.2	3.8	3.8	3.7	3.8	4.8
Abruzzo	3.3	3.6	4.6	3.5	3.0	3.7	3.3	3.0	2.5	3.6	3.8	3.5
Molise	3.1	2.8	3.7	2.7	2.1	3.3	4.4	3.9	3.1	3.4	3.7	5.4
Campania	5.3	5.0	4.4	5.9	5.8	5.2	5.4	6.4	7.8	8.3	9.0	8.1
Puglia	6.1	5.0	5.5	4.5	5.5	5.5	7.5	8.1	9.2	10.6	8.6	6.5
Basilicata	2.5	3.0	2.2	3.4	8.6	6.6	8.9	7.8	6.1	4.7	4.4	4.0
Calabria	11.1	10.7	6.8	4.9	9.1	7.1	4.3	1.4	2.2	2.2	3.3	3.1
Italia meridionale	4.9	4.5	4.7	4.7	5.1	5.0	5.6	5.9	6.7	7.6	7.3	6.4
Sicilia	15.5	16.3	21.1	15.8	16.6	20.3	44.9	42.2	45.2	48.4	42.9	40.5
Sardegna	15.7	17.0	25.6	24.7	24.3	20.6	28.7	37.6	37.0	35.7	38.9	42.4
Italia insulare	15.5	16.5	22.5	18.5	18.9	20.4	40.6	41.1	43.2	45.5	41.9	40.9
Regioni non specificate	10.6	13.0	4.1	4.6	5.4	6.9	0.0	1.1	1.5	3.6	3.9	2.5
ITALIA	5.7	5.3	5.8	5.6	5.6	5.8	5.1	5.6	7.4	7.4	6.7	6.9
NORD - CENTRO	5.5	5.0	5.4	5.3	5.2	5.4	3.1	3.4	4.5	4.5	4.2	4.4
MEZZOGIORNO	7.3	7.2	9.6	8.2	8.5	9.1	19.6	20.7	25.3	25.8	23.5	22.9

Fonte: Elaborazione su dati Istat.

Il Mezzogiorno presenta forti complementarità sul piano produttivo rispetto ai PTM. Lo evidenzia l'importanza che rivestono nelle importazioni dai paesi del Maghreb beni come quelli alimentari, petroliferi, dell'abbigliamento, centrali, soprattutto i primi due, nella specializzazione produttiva meridionale, e le cui importazioni suggeriscono la presenza di processi di frammentazione produttiva e l'importazione di materie prime energetiche grezze. Dal lato del Mashrek, invece, l'Italia meridionale importa prevalentemente prodotti chimici e macchinari, anche questi ultimi importanti nella specializzazione produttiva dell'Italia meridionale. Proprio l'incidenza dei prodotti tessili e dei macchinari e apparecchi meccanici, suggerisce la presenza di un certo ammontare di interscambio di semilavorati.

		DESTINAZIONE		
		MEZZOGIORNO	MAGHREB	MASHREK
ORIGINE	MEZZOGIORNO		Prodotti della metallurgia; Macchine ed apparecchi meccanici ; Prodotti tessili	Prodotti della metallurgia; Macchine ed apparecchi meccanici ; Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali
	MAGHREB	Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari; Prodotti alimentari e bevande; Articoli di abbigliamento; pellicce		
	MASHREK	Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali ; Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari; Prodotti della metallurgia		

Fonte: Elaborazione su dati Istat.

Importazioni del Mezzogiorno da MP10. 2005 (quote%)

	Marocco	Algeria	Tunisia	Libia	Egitto	Libano	Siria	Israele	Palestina	Giordania	MP10
AA01-Prodotti dell'agricoltura e della caccia	17.8	0.2	4.1	0.0	7.4	0.0	22.1	1.8	100.0	7.2	3.8
AA02-Prodotti della silvicoltura	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
BB05-Prodotti della pesca e della piscicoltura	3.1	0.3	1.3	0.0	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.5
CB14-Altri prodotti delle miniere e delle cave	2.7	0.0	1.0	0.0	2.4	3.4	4.6	0.3	0.0	31.2	1.0
DA15-Prodotti alimentari e bevande	25.5	0.1	32.4	0.4	0.7	0.3	14.1	0.4	0.0	0.3	6.5
DB17-Prodotti tessili	1.7	0.0	3.7	0.0	5.0	0.8	1.1	0.9	0.0	0.0	1.7
DB18-Articoli di abbigliamento; pellicce	25.3	0.0	30.4	0.0	9.3	4.2	0.0	0.2	0.0	0.0	7.1
DC19-Cuoio, articoli da viaggio, borse, marocchineria, selleria e calzature	1.9	2.1	6.8	0.4	4.7	6.2	54.9	0.0	0.0	28.0	4.7
DD20-Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in materiali da intrecci	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.7	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
DE21-Pasta da carta, carta, cartone e prodotti di carta	0.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1
DE22-Prodotti dell'editoria e della stampa e supporti registrati	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
DF23-Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	0.0	95.9	0.0	80.2	46.0	0.0	0.0	12.6	0.0	0.0	47.5
DG24-Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	10.8	0.0	4.8	1.0	0.7	42.7	0.0	75.3	0.0	0.1	14.2
DH25-Articoli in gomma e materie plastiche	0.2	0.0	0.3	0.0	0.2	0.0	2.8	1.3	0.0	29.9	0.5
DI26-Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	0.8	0.0	1.3	0.0	4.1	40.2	0.0	3.2	0.0	0.2	1.6
DJ27-Prodotti della metallurgia	4.9	1.4	1.5	18.0	16.6	0.0	0.0	0.9	0.0	0.0	8.0
DJ28-Prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	0.2	0.0	4.5	0.0	1.5	1.0	0.0	0.2	0.0	0.0	1.0
DK29-Macchine ed apparecchi meccanici	0.2	0.0	2.3	0.0	0.4	0.2	0.1	1.6	0.0	0.2	0.7
DL30-Macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
DL31-Macchine ed apparecchi elettrici n.c.a.	0.3	0.0	4.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.8
DL32-Apparecchi radiotelevisivi e apparecchiature per le comunicazioni	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.2	0.0	0.1	0.0	0.3	0.0
DL33-Apparecchi medicali, apparecchi di precisione, strumenti ottici e orologi	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.0	0.0	0.1
DM34-Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	2.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
DM35-Altri mezzi di trasporto	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
DN36-Mobili e altri prodotti delle industrie manifatturiere n.c.a.	1.0	0.0	0.4	0.0	0.5	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.2
KK72-Prodotti informatici	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0
OO92-Prodotti delle attivita' ricreative, culturali e sportive	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
RR99-Merci dichiarate come provviste di bordo, merci nazionali di ritorno e respinte, merci	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.6	0.0
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fonte: Elaborazione su dati Istat.

Esportazioni del Mezzogiorno da MP10. 2005 (quote%)

	Marocco	Algeria	Tunisia	Libia	Egitto	Libano	Siria	Israele	Giordania	MP10	Maghreb
AA01-Prodotti dell'agricoltura e della caccia	0.34	6.34	0.76	0.34	1.40	1.69	0.01	0.23	1.17	1.33	1.65
AA02-Prodotti della silvicoltura	0.00	0.00	0.07	0.00	0.00	0.00	0.00	0.03	0.00	0.02	0.03
BB05-Prodotti della pesca e della piscicoltura	0.00	0.00	0.28	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.07	0.11
CB14-Altri prodotti delle miniere e delle cave	0.16	0.03	0.01	0.00	1.34	0.94	0.61	0.33	0.00	0.24	0.03
DA15-Prodotti alimentari e bevande	5.65	2.65	1.65	6.35	5.83	9.76	5.36	2.95	2.44	4.01	3.71
DA16-Prodotti a base di tabacco	0.00	0.00	0.01	0.00	0.07	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00
DB17-Prodotti tessili	19.76	1.28	20.12	1.47	4.26	4.48	0.86	1.91	0.39	8.26	11.20
DB18-Articoli di abbigliamento; pellicce	3.01	0.73	11.65	4.60	4.36	19.79	1.83	3.89	2.70	6.14	6.40
DC19-Cuoio, articoli da viaggio, borse, marocchineria, selleria e calzature	0.98	7.13	6.90	1.78	3.99	4.51	0.19	2.14	6.04	4.08	4.69
DD20-Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in materiali da intrecci	0.30	0.00	0.32	0.45	0.76	0.50	0.32	2.41	0.29	0.71	0.29
DE21-Pasta da carta, carta, cartone e prodotti di carta	1.94	1.50	1.30	0.58	11.47	4.65	2.40	6.61	1.80	3.17	1.22
DE22-Prodotti dell'editoria e della stampa e supporti registrati	0.01	0.26	0.00	0.01	0.03	0.03	0.07	0.11	0.00	0.06	0.05
DF23-Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	0.00	0.00	0.13	0.05	0.35	0.36	0.00	0.39	0.00	0.15	0.06
DG24-Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	9.01	3.35	5.08	1.60	10.71	9.90	17.40	8.70	8.53	6.26	4.30
DH25-Articoli in gomma e materie plastiche	3.57	4.16	5.55	0.97	4.73	4.27	8.13	7.15	7.84	4.62	3.72
DI26-Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	0.79	2.02	2.31	11.54	2.91	2.31	1.26	1.49	1.43	3.71	4.65
DJ27-Prodotti della metallurgia	10.78	29.84	20.37	49.94	13.47	6.28	3.12	24.24	4.42	24.96	29.22
DJ28-Prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	8.36	13.79	3.56	2.18	4.72	8.98	8.37	4.72	1.48	5.63	5.78
DK29-Macchine ed apparecchi meccanici	13.35	18.85	13.55	3.20	14.06	5.62	36.32	6.16	18.63	11.45	11.62
DL30-Macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici	0.03	0.01	0.04	0.08	0.20	0.05	0.00	0.01	0.07	0.05	0.04
DL31-Macchine ed apparecchi elettrici n.c.a.	2.48	1.95	2.83	10.13	3.31	2.28	4.08	1.52	10.78	4.01	4.67
DL32-Apparecchi radiotelevisivi e apparecchiature per le comunicazioni	4.13	0.00	0.20	0.05	0.78	0.12	0.38	0.06	6.05	0.63	0.65
DL33-Apparecchi medicali, apparecchi di precisione, strumenti ottici e orologi	0.53	0.11	0.22	0.53	1.22	0.89	0.23	0.30	1.28	0.43	0.33
DM34-Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	6.54	2.02	1.46	3.14	3.56	2.25	6.74	14.24	11.63	5.07	2.73
DM35-Altri mezzi di trasporto	4.29	0.08	0.40	0.02	5.21	1.89	0.00	0.93	0.29	1.16	0.76
DN36-Mobili e altri prodotti delle industrie manifatturiere n.c.a.	3.98	3.88	1.23	1.00	1.23	8.43	2.31	9.47	12.67	3.74	2.04
KK72-Prodotti informatici	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00	0.00
OO92-Prodotti delle attivita' ricreative, culturali e sportive	0.00	0.00	0.00	0.01	0.02	0.01	0.00	0.00	0.05	0.01	0.00
OO93-Prodotti dei servizi alle famiglie	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fonte: Elaborazione su dati Istat.

Si ritiene che la ZLS possa rappresentare un'importante opportunità soprattutto per l'economia del Mezzogiorno d'Italia, che può vantare, rispetto ai mercati della sponda meridionale e sudorientale del Mediterraneo, i vantaggi della vicinanza geografica e culturale, nonché dell'affinità produttiva, in parallelo a quanto accade alle regioni del Nord Italia nei confronti dell'Europa centrale ed orientale. Tuttavia, le regioni del Mezzogiorno non sono riuscite ancora a sfruttare in pieno i vantaggi derivanti dalla propria posizione geo-politica e dalla crescita dei flussi.

Una complementarietà dei vantaggi è già largamente presente nelle industrie del tessile-abbigliamento e della concia, sebbene ancora con basse performance dovute a fattori interni (basso livello di outsourcing, mancanza di operatori logistici in conto terzi specializzati verso quelle destinazioni) ed esterni (barriere tariffarie e non). Ulteriormente sviluppata anche per altri settori (ad es. l'ortofrutta) e supportata da sistemi logistici e di trasporto più moderni e specializzati, tale complementarietà potrebbe costituire un forte fattore di attrazione per gli investimenti stranieri nell'intero spazio Mediterraneo e di cui potrebbero beneficiare sia il nord che il sud e il sud-est del bacino.

Diventa quindi fondamentale per le regioni meridionali italiane riuscire a valorizzare maggiormente le complementarietà produttive ed ottimizzare l'integrazione logistica e trasportistica, a livello infrastrutturale e di servizi, con i Paesi partner del Mediterraneo, al fine di aumentare l'interscambio commerciale e i propri vantaggi comparati. Una maggiore competitività logistica, industriale e commerciale del Mezzogiorno potrebbe divenire in prospettiva un fattore propulsivo per la crescita di entrambe le aree.

4.3. I flussi commerciali per settori: specializzazione e andamento delle quote

Le caratteristiche settoriali del commercio fra l'Italia e i PTM sono comuni a quelle del modello di specializzazione italiano ma con alcuni tratti tipici degli scambi con i paesi in via di sviluppo. Prevalgono scambi intersettoriali, quantitativamente influenzati dal ruolo di alcuni paesi dell'area quali fornitori di materie prime energetiche e di prodotti agricoli

Nel 2005, il 77% delle importazioni italiane dal Maghreb era costituito da prodotti minerali ed energetici. La seconda voce delle importazioni era rappresentata da prodotti petroliferi raffinati (10%). La presenza di produzioni in regime di perfezionamento passivo nel comparto dell'abbigliamento, così come il crescere della specializzazione nei settori tradizionali (cuoio e pelli) nel Nord Africa (Marocco e Tunisia) si manifesta con una quota pari al 4% delle importazioni di questi beni, uguale a quella dell'agricoltura. Le importazioni italiane sono quindi soprattutto concentrate in pochi e specifici settori primari e tradizionali (prodotti minerali, petrolio, agricoltura, abbigliamento). Per quanto riguarda le importazioni dai paesi del Mashrek, invece, si nota una distribuzione settoriale relativamente più uniforme dovuta al minor peso della dipendenza energetica, che ammonta comunque al 44%. Elevata, in particolare, la percentuale di importazioni di prodotti chimici (14%), seguiti da quelli della metallurgia (8%).

Importazioni dell'Italia dai PTM: quote settoriali (2005, %)

	Marocco	Algeria	Tunisia	Libia	Egitto	Libano	Siria	Israele	Palestina	Giordania	PTM10	Maghreb	Mashrek
Prodotti dell'agricoltura e della caccia	4	0	1	0	7	1	4	4	19	1	1	0	5
Prodotti della silvicoltura	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Prodotti della pesca e della piscicoltura	2	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Petrolio greggio e gas naturale	0	89	8	85	16	0	81	0	0	0	70	77	30
Minerali metalliferi	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Altri prodotti delle miniere e delle cave	2	0	1	0	2	3	0	0	31	6	0	0	1
Prodotti alimentari e bevande	26	0	14	0	2	3	7	3	7	0	2	2	4
Prodotti a base di tabacco	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Prodotti tessili	1	0	11	0	8	1	3	1	0	0	2	1	5
Articoli di abbigliamento; pellicce	19	0	32	0	3	3	0	1	0	1	3	4	2
Cuoio, articoli da viaggio, borse, marocchineria, selleria e calzature	3	0	9	0	2	1	3	0	0	3	1	1	2
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in materiali da intreccio	2	0	0	0	0	0	0	0	31	0	0	0	0
Pasta da carta, carta, cartone e prodotti di carta	2	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
Prodotti dell'editoria e della stampa e supporti registrati	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	5	9	3	12	31	0	1	5	0	0	11	10	14
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	9	0	4	2	2	17	0	46	0	42	4	2	14
Articoli in gomma e materie plastiche	0	0	1	0	1	0	0	6	1	6	0	0	2
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	1	0	1	0	4	5	0	4	8	0	0	0	3
Prodotti della metallurgia	2	1	1	1	17	2	0	2	0	16	2	1	8
Prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	0	0	1	0	0	11	0	1	0	0	0	0	1
Macchine ed apparecchi meccanici	1	0	1	0	1	1	0	5	0	3	0	0	2
Macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
Macchine ed apparecchi elettrici n.c.a.	14	0	7	0	0	15	0	2	0	0	1	1	1
Apparecchi radiotelevisivi e apparecchiature per le comunicazioni	0	0	1	0	0	22	0	5	0	0	0	0	2
Apparecchi medicali, apparecchi di precisione, strumenti ottici e orologi	0	0	1	0	1	1	0	4	0	0	0	0	1
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0
Altri mezzi di trasporto	1	0	1	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0
Mobili e altri prodotti delle industrie manifatturiere n.c.a.	1	0	0	0	0	6	0	7	1	20	0	0	2
Prodotti informatici	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	100	100	100	100	100	99	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Elaborazioni su dati Istat, 2006.

Le esportazioni si concentrano in prevalenza nei settori di specializzazione dell'Italia, quindi nel tessile e ancora di più in quello delle macchine e dei beni strumentali, in particolare dei macchinari per produrre i beni del *Made in Italy*. Le esportazioni sono fortemente concentrate nei prodotti strumentali anche in ragione del fatto che la specializzazione della maggior parte dei PTM, petrolio e materie prime a parte, è concentrata negli stessi settori in cui l'Italia è tradizionalmente specializzata.

Le esportazioni italiane verso l'Africa mediterranea sono a maggiore valore aggiunto delle importazioni e riguardano soprattutto il comparto macchine e attrezzature meccaniche e apparecchi elettrici dove la quota di esportazioni italiane è in media 27% (41 e 10% in Algeria, 25,7 e 13,5% in Marocco, 14,4 e 5,6 % in Tunisia, 15 e 6 in Libia). Fra gli altri settori di rilievo vi sono le produzioni tessili (16 e 20% in Marocco e Tunisia), i prodotti chimici (9, 6 e 5% rispettivamente in Marocco, Algeria e Tunisia) e il petrolio raffinato, che ha una quota di grande rilievo soprattutto in Tunisia (28%) e in Libia (31%). Differisce di poco la composizione dell'export verso i paesi del Mashrek, con un peso leggermente minore dei prodotti petroliferi (17%) e un peso leggermente maggiore dei macchinari meccanici ed elettrici (29%) e della chimica (13%).

Esportazioni dell'Italia verso PTM: quote settoriali (2005, %)

	Marocco	Algeria	Tunisia	Libia	Egitto	Libano	Siria	Israele	Palestina	Giordania	MP10	Maghreb	Mashrek
Prodotti dell'agricoltura e della caccia	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1	0
Prodotti della silvicoltura	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Prodotti della pesca e della piscicoltura	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Petrolio greggio e gas naturale	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Minerali metalliferi	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Altri prodotti delle miniere e delle cave	0	0	1	1	1	1	1	0	4	1	0	1	0
Prodotti alimentari e bevande	1	1	1	4	1	4	1	4	13	2	2	2	3
Prodotti a base di tabacco	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Prodotti tessili	16	1	20	0	3	3	2	3	0	3	7	11	3
Articoli di abbigliamento; pellicce	2	0	5	1	1	6	0	2	1	1	2	2	2
Cuoio, articoli da viaggio, borse, marocchineria, selleria e calzature	2	1	5	0	1	2	0	2	0	1	2	3	1
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in materiali da intreccio	0	1	0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1
Pasta da carta, carta, cartone e prodotti di carta	1	1	1	0	2	1	1	3	1	1	2	1	2
Prodotti dell'editoria e della stampa e supporti registrati	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	9	3	28	37	7	44	27	12	1	0	19	21	17
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	9	6	5	4	17	5	13	14	17	8	9	6	13
Articoli in gomma e materie plastiche	3	2	3	2	2	2	2	5	0	3	3	3	3
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	2	1	1	2	2	2	1	4	2	3	2	2	2
Prodotti della metallurgia	8	12	4	8	8	3	5	6	0	2	7	7	6
Prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	3	8	2	3	3	3	3	4	0	4	4	4	3
Macchine ed apparecchi meccanici	25	41	11	15	36	11	32	19	25	28	23	21	25
Macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
Macchine ed apparecchi elettrici n.c.a.	5	7	6	6	4	3	4	4	12	4	5	6	4
Apparecchi radiotelevisivi e apparecchiature per le comunicazioni	4	2	1	0	2	0	0	2	0	1	1	1	1
Apparecchi medicali, apparecchi di precisione, strumenti ottici e orologi	1	3	1	2	2	2	2	3	1	3	2	2	2
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	3	5	3	4	5	2	4	4	21	4	4	4	4
Altri mezzi di trasporto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mobili e altri prodotti delle industrie manifatturiere n.c.a.	3	3	2	9	1	4	1	8	2	29	5	4	6
Prodotti informatici	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Elaborazioni su dati Istat, 2006.

Le prime tre classi merceologiche per valore degli scambi (% , 2005)

		DESTINAZIONE	
		ITALIA	PTM
ORIGINE	ITALIA		Macchine ed apparecchi meccanici (23%); Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari (19%); Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali (9%)
	PTM	Petrolio greggio e gas naturale (70%); Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari (11%); Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali (4%)	

Fonte: Elaborazioni su dati Istat, 2006.

Le prime tre classi merceologiche per valore degli scambi (% , 2005)

		DESTINAZIONE		
		ITALIA	MAGHREB	MASHREK
ORIGINE	ITALIA		Macchine ed apparecchi meccanici (21%); Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari (21%); Prodotti tessili (11%)	Macchine ed apparecchi meccanici (25%); Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari (17%); Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali (13%)
	MAGHREB	Petrolio greggio e gas naturale (77%); Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari (10%); Articoli di abbigliamento e pellicce (4%)		

	Petrolio greggio e gas naturale (30%); Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari (14%); Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali (14%)
MASHREK	

Fonte: Elaborazioni su dati Istat, 2006.

Le prime tre classi merceologiche per valore degli scambi (% , 2005)

		DESTINAZIONE				
		ITALIA	Marocco	Algeria	Tunisia	Libia
ORIGINE	ITALIA		Macchine ed apparecchi meccanici (25%); Prodotti tessili (16%); Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali (9%);	Macchine ed apparecchi meccanici (41%); Prodotti della metallurgia (12%); Prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti (8%);	Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari (28%); Prodotti tessili (20%); Macchine ed apparecchi meccanici (11%);	Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari (37%); Macchine ed apparecchi meccanici (15%); Prodotti della metallurgia (8%)
	Marocco	Prodotti alimentari e bevande (26%); Articoli di abbigliamento e pellicce (19%); Macchine ed apparecchi elettrici n.c.a. (14%)				
	Algeria	Petrolio greggio e gas naturale (89%); Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari; (9%); Prodotti della metallurgia (1%);				
	Tunisia	Articoli di abbigliamento e pellicce (32%); Prodotti alimentari e bevande (14%); Prodotti tessili (11%);				
	Libia	Petrolio greggio e gas naturale (85%); Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari (12%); Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali (2%);				

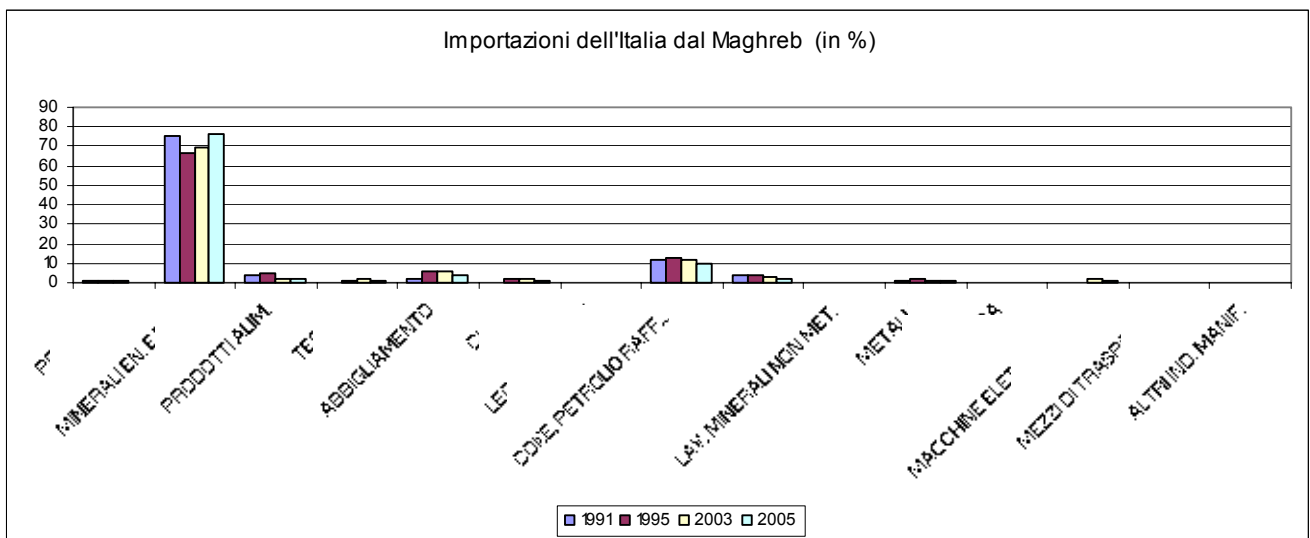
Fonte: Elaborazioni su dati Istat, 2006.

Le prime tre classi merceologiche per valore degli scambi (% , 2005)

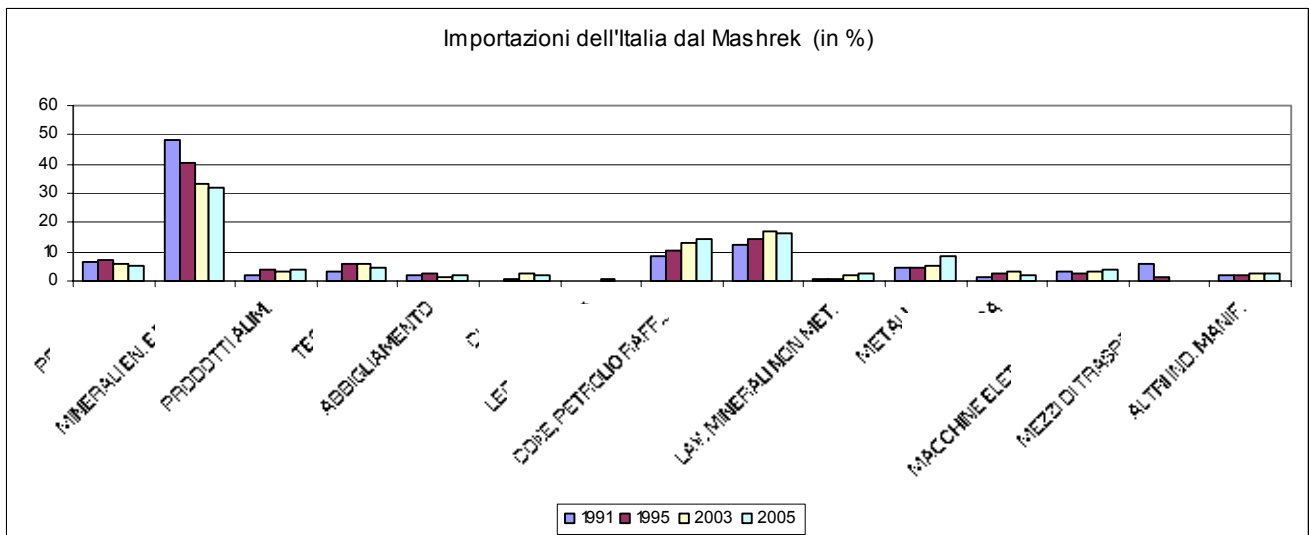
		DESTINAZIONE							
		ITALIA	Egitto	Libano	Siria	Israele	Palestina	Giordania	
ORIGINE	ITALIA		Macchine ed apparecchi meccanici (36%); Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali (17%) ; Prodotti della metallurgia (8%)	Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari (44%); Macchine ed apparecchi meccanici (11%); Articoli di abbigliamento; pellicce (6%);	Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari (27%); Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali (13%)	Macchine ed apparecchi meccanici (32%); Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari (27%); Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali (13%)	Macchine ed apparecchi meccanici (19%); Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali (14%); Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari (12%)	Macchine ed apparecchi meccanici (25%); Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi (21%); Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali (17%)	Mobili e altri prodotti delle industrie manifatturiere n.c.a.(29%); Macchine ed apparecchi meccanici (28%); Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali (8%)
	Egitto	Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari (31%); Prodotti della metallurgia (17%); Petrolio greggio e gas naturale (16%)							
	Libano	Apparecchi radiotelevisivi e apparecchiature per le comunicazioni (22%); Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali; (17%) Macchine ed apparecchi elettrici n.c.a.(15%)							
	Siria	Petrolio greggio e gas naturale (81%); Prodotti alimentari e bevande (7%); Cuoio, articoli da viaggio, borse, marocchineria, selleria e calzature (3%)							
	Israele	Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali (46%) ; Mobili e altri prodotti delle industrie manifatturiere n.c.a.(7%); Articoli in gomma e materie plastiche (6%);							
	Palestina	Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili) articoli in materiali da intreccio (31%); prodotti delle miniere e delle cave non metalliferi (31%); Prodotti dell'agricoltura e della caccia (19%)							
	Giordania	Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali (42%); Mobili e altri prodotti delle industrie manifatturiere n.c.a (20%); Prodotti della metallurgia (16%)							

Fonte:
Elaborazioni
su dati Istat,
2006.

La dinamica delle importazioni dal 1991 al 2005 rivela una composizione sostanzialmente stabile dell'import dai paesi del Maghreb. Unico settore interessato da variazioni positive è quello dei minerali energetici. Le quote di importazioni nell'abbigliamento sono rimaste piuttosto stabili dopo un forte aumento nei primi anni '90. Questo potrebbe spiegarsi in parte con il calo progressivo della quota di traffico di perfezionamento dell'Italia verso il Maghreb e il suo riorientamento nella seconda metà degli anni '90 verso i Balcani e i Paesi dell'Europa Centro-Orientale, riscontrata in studi relativi al traffico di perfezionamento. Dall'altro, può anche essere ricondotta ad una maggiore tendenza a destinare ai mercati locali le produzioni ottenute localmente in *outsourcing*. Subisce un forte aumento invece il petrolio dopo il ridimensionamento degli anni '90. Si è avuta invece una diversa evoluzione nei rapporti di scambio con il Mashrek, con un forte ridimensionamento del peso dei minerali energetici ma un aumento della chimica e dei petroliferi raffinati e dei prodotti metalliferi.



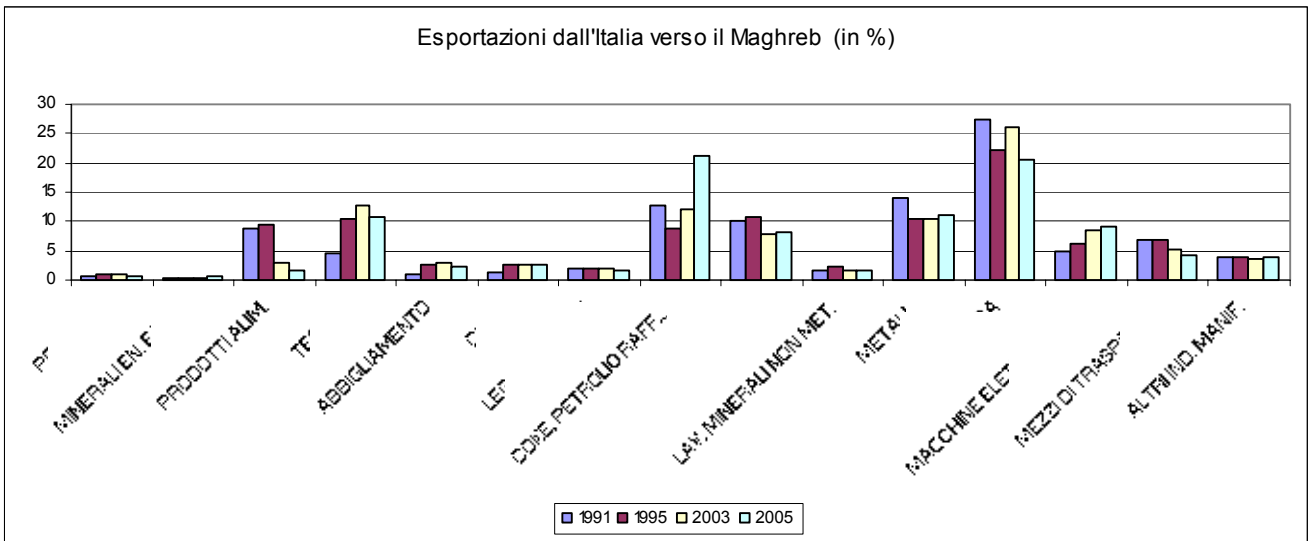
Fonte: Elaborazioni su dati Istat, 2006.



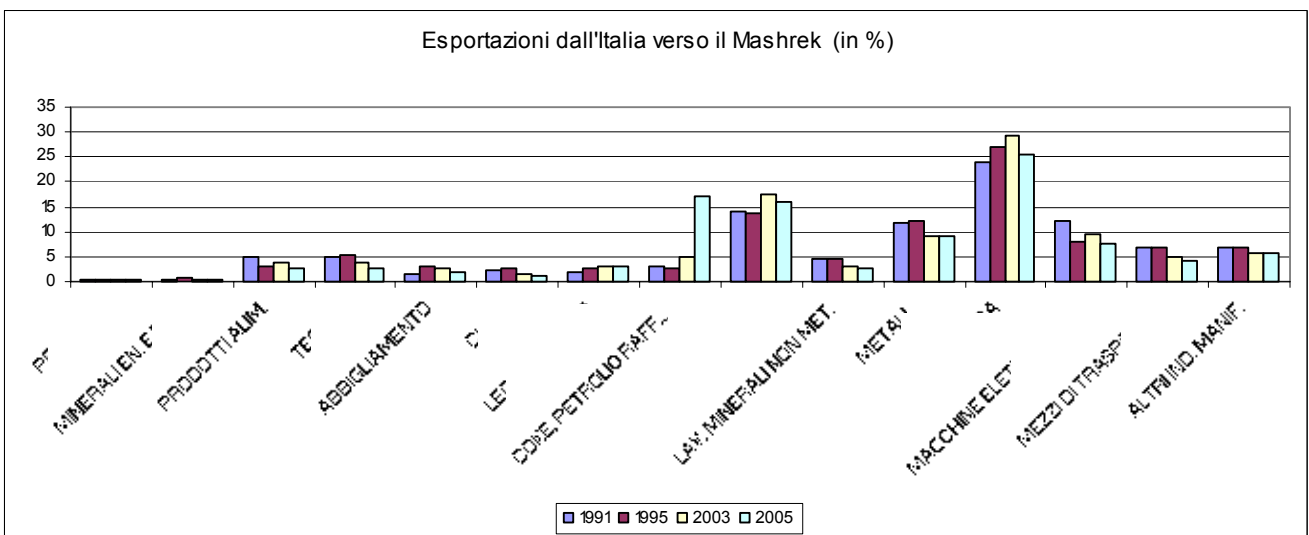
Fonte: Elaborazioni su dati Istat, 2006.

Per quanto riguarda la composizione delle esportazioni essa non subisce sostanziali variazioni negli anni considerati né nell'area del Maghreb né in quella del Mashrek, fatta eccezione per un aumento per quanto riguarda il Maghreb della quota del tessile ma solo fino al 1995, e della quota dei prodotti petroliferi raffinati e dei macchinari e apparecchi elettronici. Per quanto riguarda il Mashrek invece sono i prodotti meccanici e della chimica a conquistare un ruolo crescente. All'interno del comparto della meccanica i prodotti principali dell'export italiano riguardano macchine per impieghi speciali,

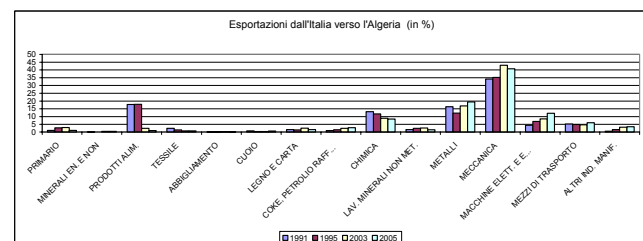
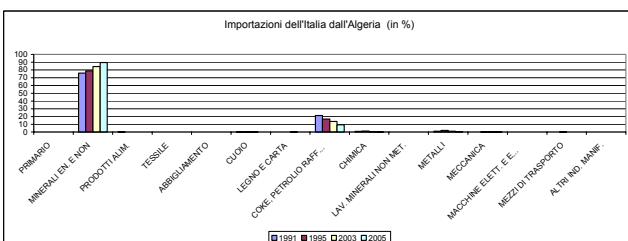
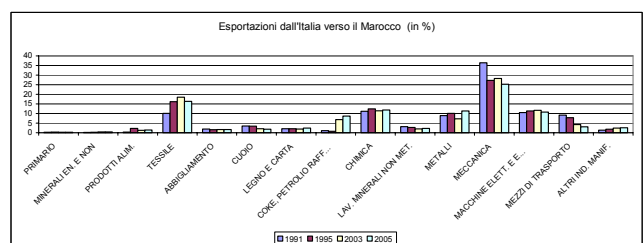
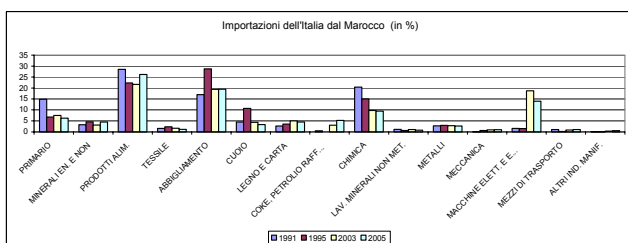
macchinari e apparecchi per produzione ed impiego di energia meccanica e macchine di impiego generale.



Fonte: Elaborazioni su dati Istat, 2006.



Fonte: Elaborazioni su dati Istat, 2006.



I dati sullo scambio in regime di perfezionamento sono indicativi della perdita di peso del Mediterraneo per l'Italia. Nel '93, più del 45 per cento del traffico di perfezionamento passivo italiano con paesi extra-EU avveniva tra Mediterraneo, Balcani ed Europa centro-orientale e la metà di questo era assorbita dai paesi del Mediterraneo. Nel 2002 invece a fronte di una quota complessiva delle tre aree più o meno simile (50 per cento), si osserva una distribuzione fortemente sbilanciata a favore dei Balcani (40%) mentre la quota dei paesi Mediterranei si è ridotta al 2 per cento del totale. E' quindi evidente che le imprese italiane guardavano con interesse al Mediterraneo, ma quando si sono liberalizzate le economie dei paesi del Sud-Est europeo, più vicine anche alle regioni del Nord-Est italiano gli investimenti si sono concentrati in quell'area.

L'Italia non è stata l'unica ad attuare questo spostamento delle trasformazioni nei Balcani e nei paesi dell'Europa centro-orientale, anche la Francia e la Spagna, anche se in misura meno accentuata, hanno manifestato lo stesso riorientamento. Solo la Spagna ancora oggi invece concentra questo tipo di attività più nel Mediterraneo (25%) di quanto non faccia nei Balcani (5%)³².

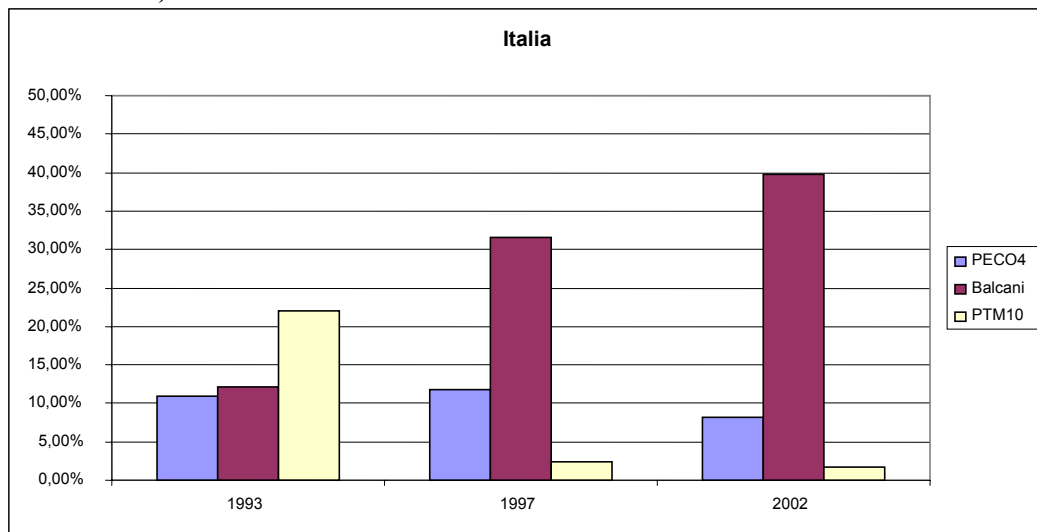
La disaggregazione per struttura merceologica e per area geografica delle reimportazioni dell'Italia mostra come le reimportazioni dell'Italia dai Balcani danno origine a oltre il 13% delle importazioni totali da questa area, mentre con i paesi del Mediterraneo le reimportazioni contano meno dell'1% delle importazioni totali, a dimostrazione della quota del tutto trascurabile del perfezionamento svolto con i PTM se paragonato ad altre aree³³.

Per quanto riguarda i settori di pertinenza, punte particolarmente elevate di traffico di perfezionamento si registrano per l'Italia nelle calzature, nel traffico con i Balcani, e nei mezzi di trasporto per quello con i Paesi dell'Europa centro-orientale. Anche nell'abbigliamento i valori delle reimportazioni sono piuttosto elevati da entrambe le aree. Si nota invece che il traffico di perfezionamento dell'Italia con i PTM è per lo più concentrato nel settore delle macchine e apparecchiature meccaniche, apparecchi elettrici e mezzi di trasporto, dove comunque non supera il 7 per cento delle importazioni dell'Italia nel settore. Gli scambi di perfezionamento in questi settori svolgono un ruolo importante in particolare negli scambi con l'Algeria (41% delle importazioni italiane dal paese), con il Marocco (38,3% delle importazioni), con la Giordania (35% delle importazioni), con l'Egitto (13,7% delle importazioni).

³² Ferragina, A. e B. Quintieri (2002), "I processi di frammentazione produttiva dell'Italia verso l'area Mediterranea e l'Est Europeo", in G.Galli e L. Paganetto (a cura di) *La competitività dell'Italia. Vol. 2: Le imprese*, CSC, Il Sole 24 ore, Milano.

³³ Tuttavia, l'OPT rappresenta una quota ancora piuttosto rilevante delle esportazioni di alcuni PTM: attualmente un terzo delle esportazioni marocchine e ben il 60% di quelle tunisine. Il ricorso a questa pratica ha alimentato, nei due stati del Nord Africa, un dualismo tra il settore produttivo orientato all'esportazione e quello protetto, orientato al mercato interno, e ha incrementato la dipendenza dalle vicende dell'economia europea: ambedue i fattori sono tra gli argomenti di discussione, nei paesi terzi mediterranei, a proposito degli esiti possibili della zona di libero scambio che dovrebbe avviarsi dal 2010.

Esportazioni temporanee dell'Italia verso Europa Centrale, Balcani, PTM (in % delle esportazioni temporanee totali dell'Italia extra UE)



Fonte: Elaborazioni su Eurostat Trade Statistics (COMEXT database), 2003.

Una differenza rilevante fra i PECO e i PTM non è solo nel peso del traffico di perfezionamento, ma anche nei settori più influenzati da tale fenomeno. La quota dei settori tradizionali, ad alta intensità di lavoro, come abbigliamento e calzature, è molto più alta di quella dei PECO. Al contrario, la quota delle industrie più avanzate, come macchinari elettrici e autoveicoli, come quota del traffico di perfezionamento, è aumentata molto più velocemente e costantemente con i PECO che con i PTM. Di conseguenza molto minore è il ruolo che la delocalizzazione ha potuto giocare nei PTM come canale di trasferimento di tecnologie, dato che gli spillover sono molto maggiori nelle industrie avanzate che in quelle tradizionali.

Reimportazioni per settori merceologici e aree geografiche nel 1999*

	Italia			Germania			Francia		
	PTM10	PECO	PESO	PTM10	PECO	PESO	PTM10	PECO	PESO
Prodotti agricoli	0,02	0,00	0,71	0,00	1,31	0,07	0,17	0,14	0,01
Prodotti dell'ind alimentare e bevande	0,00	0,01	6,61	-	7,42	0,35	0,34	0,04	3,72
Prodotti chimici e fibre sintetiche	0,09	0,37	0,32	-	0,55	0,00	0,01	3,16	-
Articoli di gomma e materiali plastici	0,03	0,02	1,60	-	1,39	0,45	0,08	0,19	0,03
Pelli, cuoio e prodotti in cuoio	0,06	6,21	5,19	0,34	8,57	17,51	5,91	7,28	24,70
Legno e deriv. del legno (sughero, cellul.)	0,38	0,03	0,00	-	0,20	0,12	0,12	0,00	0,10
Prodotti tessili	0,02	6,12	1,50	0,86	7,71	3,27	0,58	5,61	1,91
Abbigliamento a maglia	0,39	17,63	27,00	1,29	15,46	19,31	4,99	30,48	50,89
Abbigliamento non a maglia	1,11	27,24	23,60	10,87	30,41	51,27	8,07	25,54	31,52
Biancheria per la casa	0,55	0,10	3,92	0,06	23,99	6,35	6,18	14,55	0,30
Calzature	0,13	19,88	45,79	0,04	15,37	20,08	7,00	13,82	4,35
Accessori di abbigliamento	0,64	1,21	18,47	8,97	31,04	7,23	53,89	4,35	35,96
Metalli e prodotti in metallo	0,21	0,54	0,89	0,00	1,44	0,53	0,28	0,24	0,30
Macchine e apparecchiature meccaniche	6,81	2,96	6,69	0,11	3,90	0,80	4,17	2,19	1,13
Apparecchi elettrici	0,67	0,26	6,65	0,29	10,62	6,35	5,85	11,39	8,69
Auto, motoveicoli, mezzi su rotaia	0,17	0,78	1,20	0,00	0,46	7,48	0,01	4,77	0,11
Altri mezzi di trasporto	0,62	48,83	0,08	0,07	0,01	0,37	0,02	4,28	0,04
Altri prodotti manifatturieri	4,14	7,88	8,12	0,32	5,43	0,48	9,18	1,45	0,55
Totale	0,35	3,45	13,27	2,00	5,65	17,07	2,96	6,41	10,38

Nota: Elaborazioni su dati Comext.

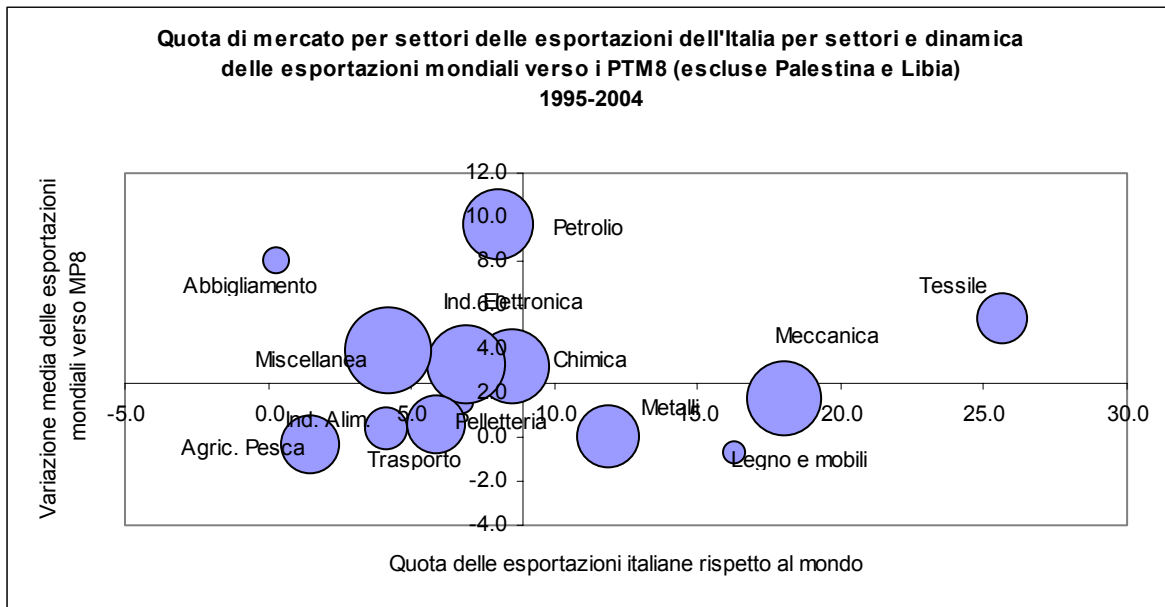
* I valori sono espressi in % sul totale delle importazioni del paese nel settore. PECO sta per Paesi dell'Europa centro orientale e PESO sta per Paesi dell'Europa sud orientale.

l'area cioè di stabilire se in media nel periodo 1995-2004 la quota di mercato dell'Italia in un settore è stata più alta della media della quota di mercato italiana nel mercato di destinazione (cioè se l'Italia è specializzata in questi settori verso i mercati in esame), e di verificare poi se questa specializzazione si concentra nei settori più trainanti, cioè quelli nei quali la domanda mondiale di importazioni del paese partner mediterraneo è cresciuta più velocemente della media. Tali effetti di composizione sono molto importanti per capire l'andamento delle quote di mercato italiane, mettendo in evidenza i legami tra le caratteristiche strutturali del nostro modello di specializzazione e il successo sui mercati in esame. L'analisi a bolle per settori può servire a individuare i settori con performance migliori e quelli "promettenti". Viene posto sull'asse orizzontale la quota di mercato dell'Italia (cioè le esportazioni dell'Italia sulle esportazioni mondiali) in quel paese (o area) per settore, e sull'asse verticale la variazione media delle esportazioni mondiali verso il partner sud mediterraneo negli stessi settori. Oltre alle coordinate descritte sul piano x e y viene visualizzata una terza dimensione data dall'ampiezza della bolla che indica la quota delle esportazioni mondiali verso i PTM del settore cioè la sua ampiezza relativa.

Il grafico successivo, che rappresenta le quote di mercato per settori delle esportazioni dell'Italia verso i PTM8 nel loro insieme, può essere suddiviso per comodità in quattro quadranti corrispondenti a diverse dinamiche dell'interscambio. Procedendo in senso orario, nel primo quadrante in alto a destra trovano collocazione i comparti nei quali l'Italia risulta specializzata (quota di mercato del settore superiore alla quota media di mercato dell'Italia nel paese che è pari a 8,9), e in cui le esportazioni mondiali crescono più della media delle esportazioni mondiali verso questi mercati (pari a 2,5). Tali comparti, definibili di specializzazione dell'Italia nei settori la cui domanda è in forte crescita, individuano settori con performance di rilievo. Si nota che in questo quadrante troviamo prodotti tessili e meccanici. Per il comparto meccanico si tratta di settori con una quota molto ampia di mercato mondiale, come dimostra l'ampiezza della bolla, mentre il tessile è un settore che ha un rilievo un po' minore nella dinamica complessiva degli scambi mondiali di questi paesi, sebbene comunque di un certo rilievo.

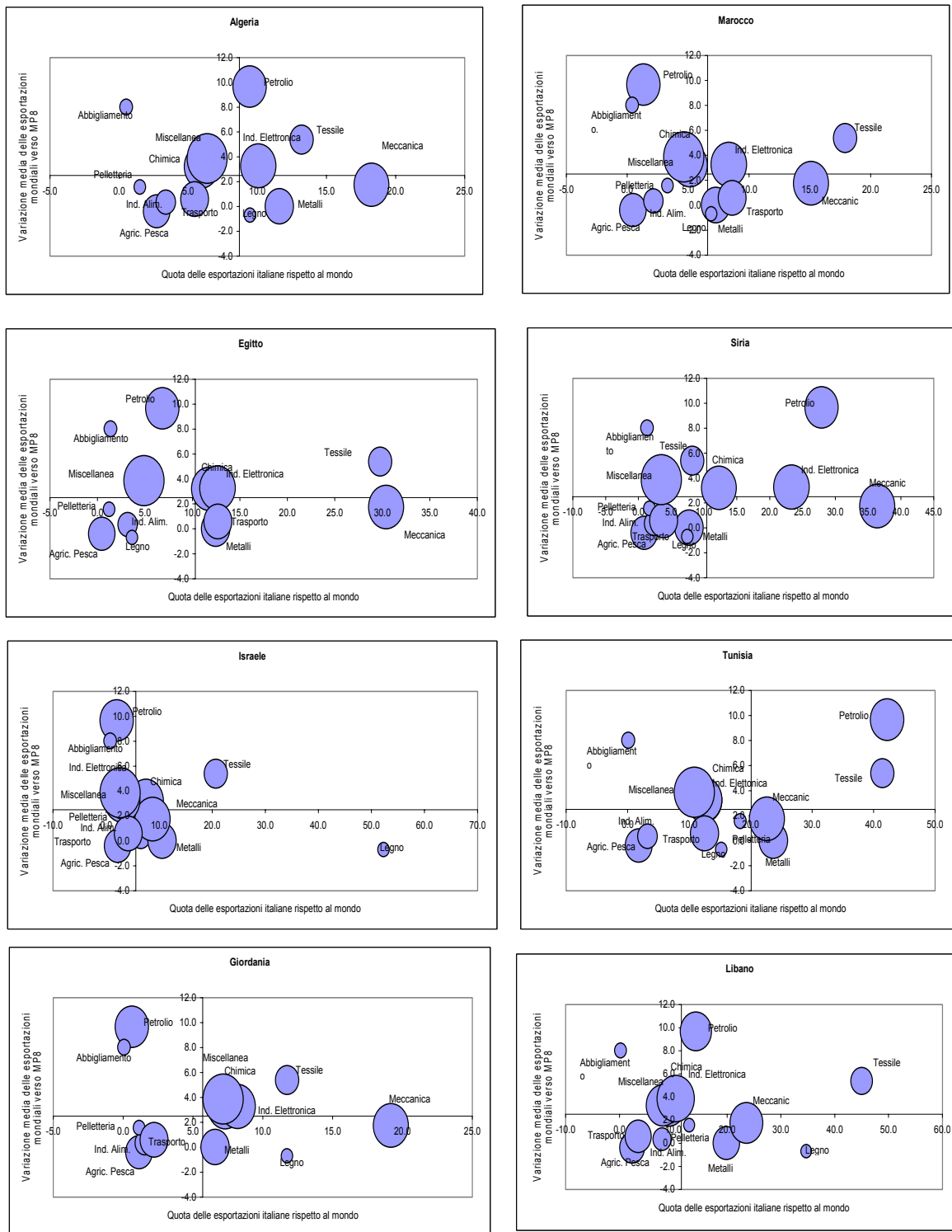
Nel secondo quadrante in basso a destra si collocano invece i settori meno dinamici a livello della domanda dei mercati di destinazione in cui l'Italia risulta però specializzata. Si tratta di settori come legno, metalli, pelletteria, comparti di specializzazione italiana in mercati in declino o in crisi negli ultimi anni a livello mondiale. Nel terzo quadrante, in basso a sinistra, trovano collocazione i comparti nei quali le quote dell'Italia sono inferiori alla media (despecializzazione) e al contempo i mercati sono in crescita lenta: si tratta di alimentari, prodotti agricoli, mezzi di trasporto. Infine, nel quarto quadrante in alto a sinistra, troviamo i settori di despecializzazione dell'Italia in mercati in forte crescita, quali i comparti dell'abbigliamento, dei minerali energetici e dei prodotti petroliferi raffinati, dell'industria elettronica, della chimica e dei prodotti classificati come miscellanea, tutti settori che ad eccezione dell'abbigliamento ricoprono anche il peso maggiore in termini di quota delle esportazioni mondiali, come evidenzia la grandezza delle bolle.

Quote di mercato per settori delle esportazioni dell'Italia verso i PTM8 e dinamica delle esportazioni mondiali (1995-2004)



Fonte: Elaborazioni su dati Unctad, 2006.

Quote di mercato per settori delle esportazioni dell'Italia verso i PTM e dinamica delle esportazioni mondiali (1995-2004)



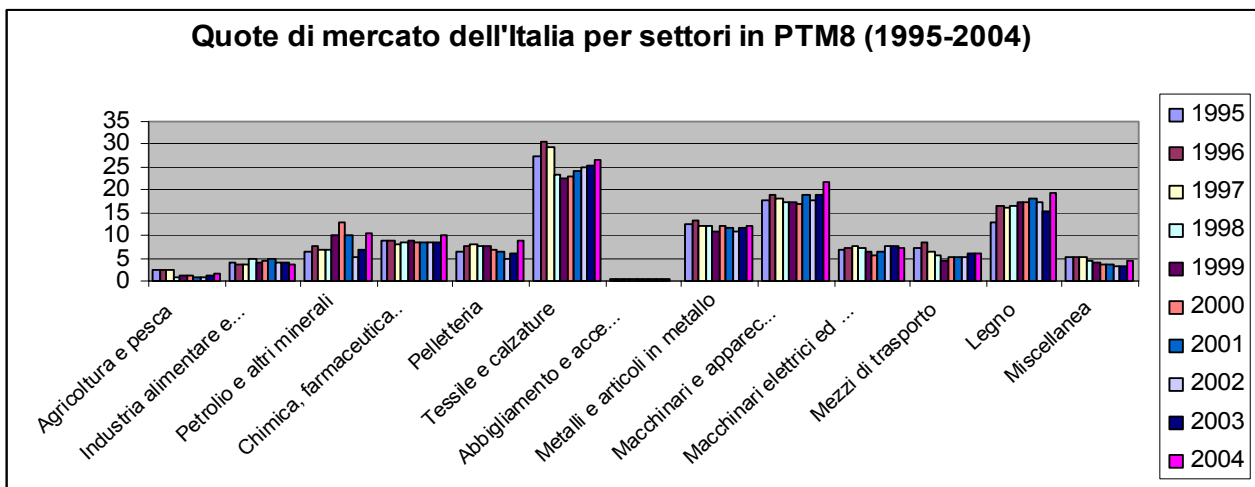
Fonte: Elaborazioni su dati Unctad, 2006.

Vanno fatte due osservazioni importanti. Innanzitutto, l'Italia, come già anticipato, presenta una struttura ed un'evoluzione della specializzazione per certi versi adatta ai mercati in questione. Non si configura infatti in questi mercati l'inefficienza dinamica tipica del modello di specializzazione nazionale: le esportazioni italiane sono state spesso penalizzate dal fatto che i loro vantaggi comparati sono concentrati in settori caratterizzati da una domanda mondiale relativamente lenta (tessile,

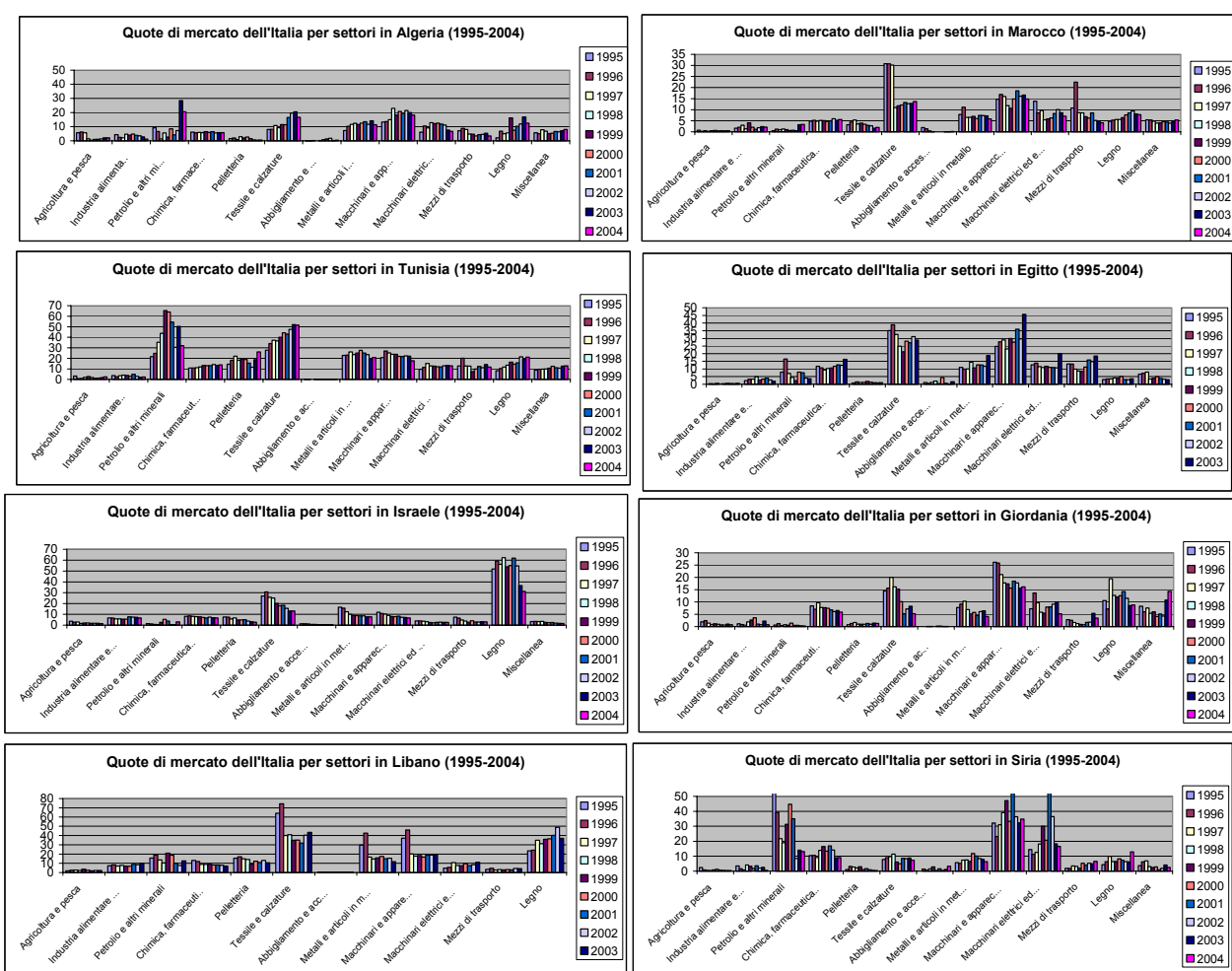
abbigliamento, cuoio e calzature, materiali per l'edilizia, macchine agricole e industriali, lavorazione metalliche e di minerali non metalliferi come per la ceramica) con la tendenza di tale specializzazione negli ultimi anni ad approfondirsi ulteriormente in questi settori "lenti". Nel caso dei mercati dei PTM, invece, l'Italia non sperimenta questo problema di composizione strutturale in quanto, fatta eccezione per i prodotti energetici, si posiziona in alcuni dei settori trainanti la domanda di importazioni di questi paesi (meccanica, tessile).

Si osserva però uno svantaggio comparato nei confronti dei paesi in esame in settori altrettanto dinamici, quali l'elettronica, e la chimica, che mostrano già da ora potenzialità di crescita molto maggiori e ancora di più ne svilupperanno in futuro. Perciò, malgrado la forza dell'industria meccanica italiana è necessario che il paese sia in grado di evolvere la sua specializzazione tra i diversi comparti all'interno dell'industria elettronica e anche in quella della chimica, tenuto anche conto del fatto che il vantaggio comparato detenuto negli altri settori non può risultare durevole in quanto interessa settori esposti ad una forte concorrenza delle economie emergenti. L'andamento delle esportazioni di questi prodotti più "dinamici" per l'Italia negli ultimi anni ha invece evidenziato una scarsa tendenza alla crescita evidente anche nell'andamento delle quote di mercato.

L'andamento delle quote di mercato dell'Italia nei settori evidenzia nel decennio 1995-2004 anch'essa una generale stabilità con una crescita limitata solo a tre settori tipici del Made in Italy: i macchinari, il legno, la pelletteria, mentre si manifesta una contrazione del settore caratterizzato dalle più alte quote di mercato: quello tessile-calzaturiero. Bassissime e statiche sono le quote di mercato nel settore dell'abbigliamento, a conferma del fatto che le esportazioni verso questi mercati riguardano soprattutto semilavorati tessili, basse e stabili anche le quote in quello alimentare, dei macchinari elettrici e della chimica.



Fonte: Elaborazioni su dati Unctad, 2006.



Fonte: Elaborazioni su dati Unctad, 2006.

Emerge dall'analisi condotta fin qui l'importanza strategica per il sistema produttivo italiano di piccole e medie imprese, e per quello meridionale in particolare, dell'intensificazione dei rapporti con aree vicine come i paesi del Mediterraneo. La media piccola dimensione, prevalente in alcuni settori di specializzazione italiane, fa sì che le imprese italiane abbiano più facilità ad operare in aree vicine piuttosto che investire in aree lontane. Anche la nostra analisi evidenzia che nei PTM i settori nei quali le imprese italiane sono maggiormente specializzate sono proprio quelli tradizionali del Made in Italy caratterizzati da piccole e medie imprese. L'importanza della prossimità dei PTM per alcune tipologie settoriali e dimensionali di impresa è linea con vari studi recenti sulla internazionalizzazione italiana dai quali emerge che le soglie dimensionali limitano le attività internazionali e in particolare che le imprese di piccole e medie dimensioni tendono a servire un numero di mercati molto basso (al massimo tre) e a destinare una quota maggiore delle loro vendite ai mercati vicini (77%) rispetto ai grandi esportatori che ne destinano invece solo il 62%. Infatti, le quote di fatturato esportato più rilevanti, oltre che ovviamente verso i mercati europei (68,2%), si registrano verso mercati vicini quali quelli dei nuovi membri UE (6,6%) della Russia e della Turchia (8,6%). La ricerca tuttavia evidenzia che i mercati nord africani contano in media solo per il 3% del fatturato esportato, quindi più della Cina (1%) ma molto meno di altri partner vicini. Peralto, non si nota una particolare propensione delle piccole esportatrici rispetto a quelle grandi ad andare verso i mercati nord africani: entrambe indirizzano verso tali mercati una quota pari al 2,9% del fatturato esportato³⁵.

³⁵ Vedi in particolare Barba-Navaretti, G., M. Bugamelli, R. Faini, F. Schivardi e A. Tucci "Le imprese e la specializzazione produttiva dell'Italia. Dal macrodeclino alla microcrescita?", paper presentato al convegno "I vantaggi dell'Italia", Fondazione Rodolfo De Benedetti, Roma 22 marzo 2007.

Alcune rielaborazioni sui dati disaggregati della Bilancia dei Pagamenti, forniti dall'Ufficio Italiano Cambi, permettono di ricostruire la struttura dei flussi commerciali di servizi fra Italia e PTM. L'Italia è tra i principali fornitori internazionali di servizi a livello mondiale, il 6° fornitore mondiale nel 2005, dopo Stati Uniti, Regno Unito, Germania, Francia e Spagna. Nel periodo 1997-2006, il saldo della Bilancia dei Pagamenti è stato prevalentemente di segno positivo tranne in tre anni in cui l'Italia ha registrato un disavanzo (nel biennio 2002-3 e nel 2005). A livello mondiale, il settore dei servizi più trainante è soprattutto quello dei viaggi all'estero, seguito dai servizi finanziari e dalle costruzioni che hanno registrato saldi positivi in numerosi anni del periodo in esame. Gli scambi di servizi potrebbero rappresentare una componente importante nell'interscambio con i PTM, ma rimangono ancora marginali e concentrati in pochi settori. Infatti, nei confronti dei paesi di quest'area i saldi nel periodo 1997-2006 mostrano un costante disavanzo per l'Italia (fatta eccezione per il 2002), sebbene nel corso del decennio in esame, il saldo negativo si sia drasticamente ridotto di un terzo attestandosi nel periodo gennaio-ottobre 2006 a circa -150 milioni di euro. Un disavanzo molto forte con i PTM si registra nel settore dei trasporti, voce dominante dello scambio di servizi, seguito dalle comunicazioni e dai servizi assicurativi. Un significativo avanzo si realizza invece nei settori delle costruzioni e soprattutto degli altri servizi alle imprese, categoria che include i servizi di commercializzazione e altri servizi professionali e tecnici alle imprese, a differenza di quanto registrato negli scambi dell'Italia con il mondo. Infine, ancora poco sviluppati se non del tutto irrilevanti risultano gli scambi di servizi finanziari, royalties e licenze e servizi personali, mentre i servizi informatici registrano un saldo di -1,5 milione di euro.

Tab. Scambi di servizi Italia-PTM (voci bilancia dei pagamenti; 1997-2006, migliaia di euro)

		1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Saldo	ALTRI SERVIZI ALLE IMPRESE	-39037	-49714	154157	227472	236825	232407	193596	223917	156104
	ASSICURAZIONI	7721	6	4273	-2075	2117	23157	-4	-1682	-3873
	COMUNICAZIONI	-6860	-11888	-38379	-67353	-46505	-100075	-62214	-65828	-87864
	COSTRUZIONI	32575	175003	70154	62684	68230	38744	10584	22473	-4237
	ROYALTIES E LICENZE	0	-1	0	0	-2250	-1	0	-3	2320
	SERVIZI FINANZIARI	-6	-6	-6080	3	0	0	-1	-1	0
	SERVIZI INFORMATICI	-1714	1354	-1020	-6	-6468	-7030	-2327	-2814	-4211
	SERVIZI PER IL GOVERNO	1	0	-4389	-1827	-1067	-3	-2173	-2690	-8933
	SERVIZI PERSONALI	-2	-5317	-1330	-3	-7540	-2797	-3	-5	-2884
	TRASPORTI - TOTALE	-486013	-264794	-387725	-383331	-312288	-121681	-182371	-194479	-172541
Saldo Totale		-493334	-155357	-210339	-164436	-68946	62721	-44914	-21113	-126121
Saldo normalizzato (Crediti-debiti)/(crediti+debiti)	ALTRI SERVIZI ALLE IMPRESE	-0.18	-0.25	0.34	0.50	0.40	0.48	0.36	0.41	0.21
	ASSICURAZIONI	1.00	0.33	1.00	-0.27	0.99	0.67	-0.24	-0.17	-0.19
	COMUNICAZIONI	-1.00	-1.00	-1.00	-0.93	-0.72	-0.96	-0.96	-1.00	-0.94
	COSTRUZIONI	0.30	0.84	0.87	0.97	0.94	0.66	0.21	0.38	-0.04
	ROYALTIES E LICENZE	0.02	-0.32	-0.03	-0.08	-1.00	-0.32	-0.14	-0.75	1.00
	SERVIZI FINANZIARI	-0.71	-0.70	-1.00	0.52	-0.17	-0.05	-0.32	-0.36	-0.12
	SERVIZI INFORMATICI	-1.00	1.00	-1.00	0.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00
	SERVIZI PER IL GOVERNO	0.30	0.11	-1.00	-1.00	-1.00	-0.66	-1.00	-1.00	-1.00
	SERVIZI PERSONALI	-0.68	-1.00	-1.00	-0.59	-1.00	-1.00	-0.61	0.00	-1.00
	TRASPORTI - TOTALE	-0.38	-0.28	-0.37	-0.37	-0.34	-0.22	-0.33	-0.29	-0.18
Saldo normalizzato totale		-0.30	-0.11	-0.13	-0.10	-0.04	0.05	-0.04	-0.02	-0.06

Fonte: elaborazioni su dati UIC. Le voci "altri servizi alle imprese", includono i settori Merchanting e altri servizi legati al commercio, Leasing operativo, Servizi vari alle imprese, professionali e tecnici, Servizi legali e di consulenza, Servizi pubblicitari e ricerche di mercato, Ricerca e sviluppo, Servizi architettonici, di ingegneria e altri servizi tecnici, Servizi agricoli, estrattivi e altri servizi di lavorazione in loco, Altri servizi vari alle imprese, professionali e tecnici, Servizi tra imprese collegate.

Tab. Scambi di servizi Italia-PTM (voci bilancia dei pagamenti; 1997-2006, migliaia di euro)

ALGERIA		1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006(g-ott)
Saldo	ALTRI SERVIZI ALLE IMPRESE	-2527	8162	216026	217982	281173	228074	245122	259428	287351	145412
	ASSICURAZIONI	1	0	-1	-1097	-3	9627	-2	1551	-3	-3
	COMUNICAZIONI	0	0	0	0	-1	0	-1	0	-1	-1
	COSTRUZIONI	-3209	23706	8730	23687	28232	20936	3426	13484	-5804	-9987
	ROYALTIES E LICENZE	0	-1	0	0	-2250	0	0	0	0	0
	SERVIZI FINANZIARI	0	0	-6081	0	0	0	0	-1	0	-1
	SERVIZI INFORMATICI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	SERVIZI PER IL GOVERNO	0	-1	-1111	-1825	-1	-1	0	0	-1770	-1
	SERVIZI PERSONALI	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
	TRASPORTI - TOTALE	5561	-7029	-29738	-59437	-59652	-4707	-39381	-15321	12333	7203
	VIAGGI ALL'ESTERO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saldo Totale		-175	24837	187824	179309	247496	253930	209164	259141	292107	142622
EGITTO		1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006(g-ott)
Saldo	ALTRI SERVIZI ALLE IMPRESE	7045	-26531	3640	14743	-5515	5397	13191	16813	10747	7214
	ASSICURAZIONI	1	0	0	0	0	11428	0	1432	172	-22682
	COMUNICAZIONI	-1772	-1274	-5220	-11542	-11329	-22775	-2444	-16292	-19363	-24467
	COSTRUZIONI	12844	6425	23240	23906	31930	13902	5152	4266	-1086	22502
	ROYALTIES E LICENZE	0	0	1	0	0	0	0	-1	0	0
	SERVIZI FINANZIARI	-2	-2	0	0	0	0	0	0	0	0
	SERVIZI INFORMATICI	0	0	0	1086	0	0	0	0	0	0
	SERVIZI PER IL GOVERNO	0	0	-1	0	0	0	0	-2	-2205	-6119
	SERVIZI PERSONALI	0	0	0	0	0	-1	0	0	0	0
	TRASPORTI - TOTALE	-91008	-43293	-37390	-52569	-32567	-48384	-64819	-57478	-21069	-25714
	VIAGGI ALL'ESTERO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saldo Totale		-72892	-64674	-15730	-24376	-17482	-40433	-48921	-51262	-32805	-49266
ISRAELE		1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006(g-ott)
Saldo	ALTRI SERVIZI ALLE IMPRESE	-32794	-28800	-41459	-21420	-18588	5101	5265	-1627	-3799	-4045
	ASSICURAZIONI	4771	2	4274	-1975	2123	-1934	1	-1494	1	-1772
	COMUNICAZIONI	-1	-5484	-15790	-15019	-28312	-33655	-30295	-14166	-21517	-8460
	COSTRUZIONI	-2591	-1	1780	2840	161	0	1	-1	1143	0
	ROYALTIES E LICENZE	0	0	0	0	0	0	0	-1	2320	1
	SERVIZI FINANZIARI	-2	-2	0	0	0	0	0	0	0	0
	SERVIZI INFORMATICI	-1714	1354	-1020	-1092	-6467	-7030	-2327	-2814	-4211	-1411
	SERVIZI PER IL GOVERNO	0	1	-3276	0	-1065	-1	-2173	-2684	-2231	-7447
	SERVIZI PERSONALI	0	0	0	0	0	0	0	-1	-2	-1
	TRASPORTI - TOTALE	-20798	4999	-4411	-4221	4737	17041	13048	16902	-20458	-17909
	VIAGGI ALL'ESTERO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saldo Totale		-53129	-27932	-59901	-40888	-47411	-20478	-16481	-5886	-48753	-41045
LIBIA		1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006(g-ott)
Saldo	ALTRI SERVIZI ALLE IMPRESE	14380	19642	16972	42403	6166	11677	2349	7115	-71687	-944
	ASSICURAZIONI	0	0	-1	-4	-3	-3	-3	-3	-6	-7557
	COMUNICAZIONI	0	0	0	0	8075	0	0	0	0	-1
	COSTRUZIONI	11037	40679	8312	1084	6457	2482	-4183	5785	5312	15441
	ROYALTIES E LICENZE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	SERVIZI FINANZIARI	-1	0	1	3	0	0	0	0	0	1
	SERVIZI INFORMATICI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	SERVIZI PER IL GOVERNO	0	0	0	-1	0	0	0	-2	-1476	-1143
	SERVIZI PERSONALI	0	0	0	0	0	1	0	-3	1	1
	TRASPORTI - TOTALE	-246822	-77674	-194599	-163990	-20229	-8027	-18168	-16902	-21325	-18536
	VIAGGI ALL'ESTERO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saldo Totale		-221405	-17353	-169315	-120505	467	6130	-20004	-4009	-89181	-12739
MAROCCO		1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006(g-ott)
Saldo	ALTRI SERVIZI ALLE IMPRESE	-10359	-7090	-10857	-11169	1847	8422	-16352	-25343	-27271	-5955
	ASSICURAZIONI	2949	4	2	1	0	4039	0	0	0	0
	COMUNICAZIONI	-1871	-5129	-12640	-26058	-13724	-43642	-22099	-14743	-33058	-14732
	COSTRUZIONI	3639	105829	30694	12277	2462	1425	7437	-1061	-3799	359
	ROYALTIES E LICENZE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	SERVIZI FINANZIARI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-1
	SERVIZI INFORMATICI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	SERVIZI PER IL GOVERNO	1	0	-1	-1	-1	-1	0	-2	-1250	-1213
	SERVIZI PERSONALI	-1	-5314	-1330	-3	-1	-1352	-1	-1	-1861	-2
	TRASPORTI - TOTALE	-53076	-44889	-42574	-37334	-48513	-47260	-40810	-67680	-34889	-40108
	VIAGGI ALL'ESTERO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saldo Totale		-58719	43410	-36707	-62287	-57930	-78368	-71825	-108829	-102129	-61652
TUNISIA		1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006(g-ott)
Saldo	ALTRI SERVIZI ALLE IMPRESE	-14783	-15098	-30166	-15067	-28257	-26265	-55980	-32469	-39237	-42889
	ASSICURAZIONI	0	0	0	1000	0	0	0	-3168	-4037	1126
	COMUNICAZIONI	-3216	0	-4729	-14733	-1214	-3	-7375	-20628	-13925	-5043
	COSTRUZIONI	10855	-1635	-2602	-1110	-1012	-2	-1248	-1	-3	5576
	ROYALTIES E LICENZE	0	0	-1	0	0	0	0	-2	0	0
	SERVIZI FINANZIARI	-1	-1	0	0	0	0	0	0	0	0
	SERVIZI INFORMATICI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	SERVIZI PER IL GOVERNO	0	0	0	0	0	-1	0	-1	-1	-3
	SERVIZI PERSONALI	0	-3	-1	0	-7540	-1445	-2	-1	-1022	-1
	TRASPORTI - TOTALE	-79870	-96908	-79013	-65780	-156064	-30344	-32241	-54000	-87133	-86075
	VIAGGI ALL'ESTERO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saldo Totale		-87015	-113645	-116511	-95690	-194086	-58060	-96847	-110268	-145359	-127310

Fonte: elaborazioni su dati UIC.

4.4. I flussi di investimento diretto nel settore industriale e nei servizi

Nel partenariato euromediterraneo, come nei piani di aggiustamento promossi dalle maggiori istituzioni finanziarie internazionali, gli investimenti diretti esteri sono considerati un fattore cruciale nei processi di sviluppo dell'area. Essi possono avere tre principali vantaggi: essere una fonte di trasferimento di tecnologia e di know-how nell'organizzazione d'impresa, contribuire alla creazione d'indotto, fungere da complemento degli investimenti nazionali e da elemento di trasformazione e di concorrenzialità in un tessuto produttivo locale dove gli investimenti sono stati soprattutto una prerogativa del settore pubblico e le produzioni sono fortemente regolamentate.

I PTM hanno mostrato negli anni una scarsa capacità di attrazione, se si fa eccezione per il 2000-2001, anni di massima espansione a livello mondiale. Nel corso degli anni '90, gli investimenti esteri diretti ai PTM sono cresciuti da 4 a 10 miliardi di dollari ma in percentuale sugli IDE mondiali verso le economie in via di sviluppo la quota si è ridotta. Proprio cioè in un periodo caratterizzato da una forte espansione dei movimenti internazionali di capitale, ma anche dall'emergere di nuove aree d'investimento, l'attrazione esercitata dall'area si è indebolita. Nel 2004 la quota di IDE verso i PTM è solo il 3,2 % del totale degli IDE verso le economie in via di sviluppo, con una diminuzione rispetto al 1992-97 (3,4 %). Nel periodo 1992-2004 il Maghreb registra un incremento percentuale, passando dallo 0,9 all'1% ma il Mashrek cade da 2.5 a 2.1% del totale mondiale verso i Paesi in via di sviluppo.

Flussi di IDE per regione e paese, 1992-2004 (Milioni di dollari USA)

Valori (in milioni di Dollari)	1992-97	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Algeria	93	501	507	438	1196	1065	634	882
Egitto	820	1076	1065	1235	510	647	237	1253
Israele	1003	1737	3115	5077	3635	1770	3880	1619
Giordania	67	310	158	801	120	64	424	620
Libano	52	200	250	298	249	257	358	288
Marocco	551	333	850	427	2825	481	2314	853
Autorità P.	154	218	189	62	20	-5
Siria	812	743	972	1202	947	1030	1084	1206
Tunisia	429	668	368	779	486	821	584	639
Totale PTM	3981	5786	7473	10318	9988	6130	9515	7360
Maghreb	1074	1502	1724	1643	4507	2367	3532	2374
Mashrek	2907	4284	5749	8675	5481	3763	5983	4987
Economie in via di sviluppo	116915	186626	232507	253179	217845	155528	166337	233227
Valori in percentuale	1992-97	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Algeria	2.3	8.7	6.8	4.2	12.0	17.4	6.7	12.0
Egitto	20.6	18.6	14.3	12.0	5.1	10.6	2.5	17.0
Israele	25.2	30.0	41.7	49.2	36.4	28.9	40.8	22.0
Giordania	1.7	5.4	2.1	7.8	1.2	1.0	4.5	8.4
Libano	1.3	3.5	3.3	2.9	2.5	4.2	3.8	3.9
Marocco	13.8	5.8	11.4	4.1	28.3	7.8	24.3	11.6
Autorità P.	2.3	8.7	6.8	4.2	12.0	17.4	6.7	12.0
Siria	20.6	18.6	14.3	12.0	5.1	10.6	2.5	17.0
Tunisia	25.2	30.0	41.7	49.2	36.4	28.9	40.8	22.0
Totale	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Maghreb	26.98	25.96	23.08	15.93	45.12	38.61	37.12	32.25
Mashrek	73.02	74.04	76.92	84.07	54.88	61.39	62.88	67.75
PTM/economie in via di sviluppo	3.41	3.10	3.21	4.08	4.59	3.94	5.72	3.16
Maghreb su economie in via di sviluppo	0.92	0.80	0.74	0.65	2.07	1.52	2.12	1.02
Mashrek su economie in via di sviluppo	2.49	2.30	2.47	3.43	2.52	2.42	3.60	2.14

Fonte: UNCTAD, WIR.

Gli IDE tendono in generale a concentrarsi soprattutto nei paesi caratterizzati da una certa stabilità politica e nei quali i processi di privatizzazione, deregolamentazione e liberalizzazione del mercato finanziario e del commercio estero sono più rapidi. Un ruolo cruciale però nella localizzazione di investimenti nel contesto analizzato lo ha svolto anche la disponibilità di risorse petrolifere, anche in assenza di queste condizioni favorevoli.

Nel Maghreb i flussi infatti si indirizzano principalmente verso il Marocco, preferito per la sua stabilità, ed in misura minore verso l'Algeria, localizzandosi esclusivamente nel settore petrolifero e nel suo indotto. Sulla sponda asiatica, i principali destinatari di IDE sono Israele, Egitto e Siria. L'instabilità politica sembra essere all'origine del forte calo degli investimenti esteri che, tra il 2000 ed il 2003, ha colpito molti paesi dell'area, fatta eccezione per il Libano, la Giordania e l'Algeria. Alcuni paesi arabi, in particolare Tunisia ed Egitto, hanno subito un calo, probabilmente dovuto ad una riduzione di fiducia degli investitori successivamente all'attentato alle due torri del 2001. Nel caso dell'Egitto, il calo è imputabile anche al rallentamento del processo di privatizzazione delle imprese pubbliche e dei servizi, a cui si è aggiunta una diminuzione degli investimenti nel settore turistico, dovuta alla difficile congiuntura politica regionale.

Alcune caratteristiche degli IDE nell'area ne limitano fortemente i potenziali effetti di spill-over positivi sul sistema produttivo locale. Innanzitutto, anche gli investimenti diretti in genere più stabili dei flussi di capitali finanziari hanno un'elevata volatilità in questo contesto, che è in parte il frutto della instabilità politica ed economica ma in parte dipende da altre quattro caratteristiche tipiche degli IDE nell'area: il loro stretto collegamento con i processi di privatizzazione, la forte concentrazione nei settori energetici, la forma prevalente di operazioni di acquisizione e fusione (M&As) di imprese, e la forte prevalenza di investimenti diretti in imprese pubbliche. Tutti questi fattori condizionano fortemente gli afflussi di IDE ai piani di privatizzazione decisi dai governi. La letteratura economica sugli IDE considera gli IDE nei settori degli idrocarburi fondati per lo più su M&As di imprese pubbliche in grado di promuovere effetti positivi molto deboli sulla crescita dei sistemi locali.

Per l'Italia, la quale come è noto non ha una grande vocazione agli investimenti diretti, i tassi di investimento non sono comparabili a quella che è stata fino ad oggi la capacità di esportare. La loro incidenza nel 2004 era, infatti, meno del 2% sugli investimenti esteri italiani totali, a fronte di una quota dell'interscambio dell'Italia con i PTM pari a circa il 6%.

L'andamento, erratico in tutto il periodo, è stato influenzato negativamente negli ultimi anni da diversi fattori. Un elemento significativo è stato senz'altro la situazione di crescente instabilità politica dei paesi del Mediterraneo orientale. Negli anni '90, infatti, si era registrata una crescita degli investimenti italiani in Egitto e in Israele, ma a partire dal 2001 si è verificata una forte contrazione in entrambi sia in valore che come quota degli investimenti mondiali. E' cresciuta invece la presenza in Tunisia, da meno di 3 milioni nel 1996 a quasi 32 milioni di euro nel 2005, ma si tratta ancora solo del 5% degli investimenti mondiali nel paese. Altri paesi preferiti dagli investitori sono il Libano, che riceve oltre 8 milioni di euro nel 2004, pari all'1% degli IDE complessivi nel paese, e il Marocco che è arrivato a 10 milioni di euro (lo 0.5 % degli IDE mondiali in Marocco). La posizione di investitore dell'Italia si è rafforzata anche in Algeria e in Libia sia in valore come quota sugli IDE mondiali

IDE dell'Italia nei PTM (in milioni di euro). Investimenti netti

Partner	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Algeria		-0.7	0.3	10	0.2	-0.8	5	1.0	1	3
Libia		0.02	1.18	-1.17	0.04	-0.02	0	0	1	1
Marocco		1.4	1.0	2.8	3.1	4.7	5.5	2.6	3.6	10.0
Tunisia	2.9	8.2	3.6	8.2	9.8	11	12.3	11	16	32
Egitto	10.4	-46.4	6.1	44.8	25.6	22.3	7	19	12	9
Israele		0.1	4.6	1.7	14	107.9	1	1	6	5
Giordania					0.2	-0.1	0.1	1.2	0.3	
Libano					5.8	38.3	-1.1	0.5	8.2	
Palestina							0.1			
Siria					0.1				0.3	

Fonte: Ministero Commercio Estero su dati UIC, 2007.

IDE dell'Italia su IDE del mondo nei PTM . Investimenti netti (%)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Algeria		-0.30	0.06	4.36	0.04	-0.06	0.49	0.18	0.20	0.35
Libia		-0.01	-0.31	0.36	0.09	0.01			-1.50	1.01
Marocco		0.13	0.26	0.18	0.70	0.15	1.08	0.12	0.43	0.45
Tunisia	1.04	2.60	0.61	2.39	1.16	2.05	1.43	2.15	3.14	5.17
Egitto	2.06	-7.27	0.67	4.65	2.00	4.02	1.07	9.92	0.75	0.21
Israele		0.01	0.70	0.08	0.75	3.28	0.12	0.06	-0.27	0.20
Giordania					0.02	-0.07	0.13	0.31	0.06	
Libano					0.63	2.37	-0.08	0.03	0.95	
Palestina							-1.91			
Siria					0.03				0.14	

Fonte: Elaborazione su dati UIC, 2007 e UNCTAD, 2005.

Un ruolo importante nella scarsa dinamica degli investimenti italiani nell'area lo ha avuto anche la sempre maggiore proiezione verso l'Europa centro-orientale, esplosa a partire dal decennio scorso, ma anche quella verso l'area Balcanica, in crescita soprattutto dopo il 2000 con un volume dieci volte maggiore nel 2006 rispetto al 1997, e, più di recente, verso aree sempre più distanti ma fortemente attrattive come Cina, India e Russia.

Investimenti diretti esteri netti italiani: aree a confronto. 1997-2006 (milioni di euro)

AREA	PAESE	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ASIA SUD EST	COREA DEL SUD	33.7	55.0	7.0	7.3	12.6	2.9	9.3	0.8	0.8	3.5
	HONG KONG	161.3	32.4	5.0	0.3	6.0	4.1	5.7	10.5	31.0	30.1
	INDONESIA	19.6	0.2	0.2	0.7	0.5	0.4	1.5	1.1	2.8	1.8
	MALAYSIA	22.5	16.6	1.5	7.0	4.2	0.2	1.0	4.6	0.7	0.2
	TAIWAN	0.1	4.5	0.4	5.7	21.7	1.3	5.1	3.6	0.8	0.4
	THAILANDIA	9.0	6.9	1.2	2.7	2.7	6.1	1.9	11.0	9.4	13.7
ASIA SUD EST Totale		246.3	17.2	15.4	9.1	47.7	8.4	22.6	30.0	44.2	42.7
BALCANI	CROAZIA	0.9	59.1	8.0	136.0	29.7	133.0	28.9	108.5	60.8	42.5
	JUGOSLAVIA	0.2	0.8	0.0	1.4	1.8	8.5		9.0		
	ROMANIA	17.1	76.9	30.2	46.1	79.8	76.0	96.4	133.8	184.9	138.8
BALCANI Totale		18.3	17.0	38.1	183.5	111.2	217.6	125.3	251.4	245.6	181.3
EU15	AUSTRIA	269.2	121.4	112.5	56.9	20.7	39.1	89.4	80.9	2103.0	74.7
	BELGIO	120.8	568.6	69.2	120.0	641.9	230.9	390.6	180.4	93.5	487.3
	DANIMARCA	3.1	3.0	36.4	2.9	51.6	65.2	63.5	127.3	148.0	82.0
	FINLANDIA	9.0	5.7	15.9	16.6	81.6	9.8	8.4	35.7	52.6	20.7
	FRANCIA	199.5	1771.0	894.8	1953.8	2810.6	1338.4	1391.1	1583.9	1697.2	1290.1
	GERMANIA	569.2	813.6	894.0	605.1	570.4	520.7	1111.8	558.5	15003.8	128.3
	GRECIA	15.2	36.5	62.9	4.4	114.8	26.3	40.6	0.1	2.5	45.8
	IRLANDA	576.1	232.6	470.8	102.8	577.8	2481.4	137.7	211.5	323.4	282.3
	LUSSEMBURGO	2559.0	969.5	1786.0	3706.8	2247.6	3397.1	6489.3	1652.1	1331.6	5038.6
	OLANDA	1043.3	1114.3	2630.3	473.1	7138.1	3966.1	7788.5	8321.0	6330.9	12221.3
	PORTOGALLO	133.5	33.1	95.5	194.9	13.7	82.2	39.4	20.4	38.6	49.7
	REGNO UNITO	1670.3	1802.4	774.1	1645.6	5892.2	2284.2	332.4	1900.0	526.2	1027.2
	SPAGNA	14.7	305.1	792.7	91.7	317.7	871.7	910.9	141.8	105.7	440.1
SVEZIA	90.3	131.8	188.5	43.8	53.7	31.2	10.6	30.5	116.0	23.4	
EU15 Totale		6114.9	7908.5	3563.0	8985.2	20504.9	15344.4	5730.0	14844.0	27226.3	8125.7
NMS	CECA, REPUBBLICA									47.8	21.3
	CIPRO									5.6	7.6
	ESTONIA									1.3	2.1
	LITUANIA									2.8	1.2
	MALTA									2.3	45.7
	POLONIA	414.1	17.5	1007.4	268.0	79.0	33.1	31.2	37.7	8.1	54.7
	SLOVACCA, REPUBBLICA									28.2	62.1
	SLOVENIA	9.4	0.4	3.3	10.3	34.1	112.5	14.2	16.2	9.5	7.2
UNGHERIA	45.8	3.3	32.1	19.5	53.5	46.0	25.5	31.8	29.7	71.2	
NMS Totale		469.3	14.6	1042.8	297.8	166.6	191.5	70.8	85.7	116.5	148.4
PTM	ALGERIA	0.7	0.3	10.1	0.2	0.9	5.5	1.1	1.3	3.3	16.0
	EGITTO	46.4	6.1	44.9	25.6	22.3	6.9	19.3	12.1	9.3	6.0
	ISRAELE	0.1	4.6	1.7	13.9	107.9	1.1	1.3	6.2	5.4	15.8
	LIBIA	0.0	1.2	1.2	0.0	0.0	0.0	0.5	0.9	1.2	37.1
	MAROCCO	1.5	1.0	2.8	3.1	4.7	5.5	2.6	3.6	10.3	13.9
	TUNISIA	8.2	3.5	8.2	9.9	11.0	12.3	10.8	16.2	31.6	21.7
	TURCHIA	17.5	15.3	52.1	15.3	10.8	264.0	13.7	7.7	507.3	24.3
PTM Totale		74	32.0	118.5	68.0	155.8	295.4	49.3	47.9	568.4	102.7
	ARABIA SAUDITA	2.0	0.1	0.4	0.7	1.5	0.7	0.2	3.2	0.1	0.9
	CINA REP.POP.	99.4	18.0	9.7	70.0	46.4	13.9	42.8	103.5	229.8	137.2
	EMIRATI ARABI	0.6	0.6	1.4	0.7	0.1	0.7	1.3	4.5	7.7	7.4
	INDIA	19.0	78.3	103.7	181.5	30.6	14.6	9.7	9.0	42.1	61.6
	LETTONIA									2.2	0.7
	RUSSIA	24.1	125.1	2.7	36.7	20.9	10.0	8.8	58.2	35.7	9.1
Totale		141.1	220.9	117.1	213.4	99.4	39.9	62.4	178.6	317.6	216.8
MONDO		10816.1	14443.7	6361.1	13410.5	24044.8	18254.5	8081.5	15592.2	33627.8	19767.7

Fonte: Elaborazione su dati UIC, 2007.

L'analisi dei dati a livello di impresa per il periodo 2000-2003³⁶ mostra una crescita sia del fatturato che del numero di addetti nell'area. Le nostre multinazionali, in larga maggioranza imprese di media o piccola dimensione, avevano nel 2003 oltre 86.000 addetti e un fatturato pari quasi a oltre 8800 miliardi di euro, e registravano una crescita sia del fatturato che del numero di addetti rispetto al 2001, ponendosi come l'area in cui le imprese investitrici italiane avevano registrato la crescita più alta.

³⁶ Dati provenienti da *Italia multinazionale*, il rapporto ICE-Politecnico di Milano su imprese con un fatturato di almeno 2.500.000 Euro che internazionalizzano.

Imprese estere a partecipazione italiana nei PTM (2000-2003)

Imprese estere a partecipazione italiana, per nazione	Totale partecipazioni											
	Imprese estere partecipate al 1.1.				Addetti delle imprese partecipate				Fatturato delle imprese partecipate (milioni euro)			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
Algeria	56	66	73	74	799	870	894	903	370	375	333	333
Egitto	61	64	68	70	6,526	6,633	8,631	8,748	1,952	1,959	2,157	2,173
Giordania	10	12	12	12	867	906	915	924	33	35	35	35
Israele	18	18	18	16	897	906	668	617	287	287	244	198
Libano	22	22	24	24	144	145	169	180	43	43	43	43
Marocco	97	101	106	110	9,670	9,985	10,202	10,509	503	635	656	663
Siria	1	1	1	1	15	15	15	15	0	0	0	0
Tunisia	423	440	453	462	39,208	40,185	40,855	41,265	2,582	2,609	2,625	2,625
Turchia	104	109	122	127	18,317	19,097	23,313	23,591	2,572	2,618	2,751	2,778
Totale	792	833	877	896	76,443	78,742	85,662	86,752	8,342	8,561	8,844	8,848

Fonte: ICE- Reprint, 2004.

La distribuzione degli investimenti italiani riflette il tradizionale modello di specializzazione del nostro paese, centrato sul tessile e l'abbigliamento (oltre un terzo delle imprese controllate nei PTM nel 2003) e la meccanica strumentale e di precisione (intorno al 10% delle imprese controllate).

La distribuzione settoriale degli IDE italiani per paese rispecchia quella degli IDE mondiali ed è fortemente influenzata dalle specializzazioni produttive dei singoli paesi. In generale, gli investimenti esteri nei comparti tradizionali sono localizzati in Marocco e Tunisia, mentre gli investimenti nelle attività più moderne sono concentrati in Giordania e Israele, ma anche in Algeria e in Libia.

Per quanto riguarda gli investimenti al di fuori del manifatturiero si osserva in quasi tutti i paesi un ruolo centrale del settore delle costruzioni (in particolare in Libano) e del settore della logistica e trasporti, mentre appaiono abbastanza importanti, limitatamente però a Marocco e all'Algeria, il commercio all'ingrosso, e in Giordania e Israele i servizi di telecomunicazione e informatica. In molti paesi, inoltre, le imprese italiane stanno conquistando un notevole spazio nel settore alberghiero e delle utilities legate a gas, energia e acqua. In Algeria ad esempio questi settori sono in crescita più sostenuta dei tradizionali investimenti nel settore idrocarburi.

Analizziamo in maggiore dettaglio i singoli paesi. In Algeria la quota principale di fatturato delle imprese estere si realizza nel settore dell'impiantistica e anche nella logistica e trasporti, che è legato all'estrazione degli idrocarburi, settore di principale localizzazione degli investitori. Anche in Tunisia, si realizza un fatturato di rilievo nell'impiantistica ma il maggior numero di imprese controllate, di fatturato e di addetti in Tunisia, come anche in Marocco, si concentra nei comparti tessile, delle pelli e delle calzature. In Tunisia, gli IDE netti italiani hanno realizzato una performance particolarmente positiva che prova il crescente interesse degli imprenditori italiani per il Paese collocandosi per importanza solo dopo la Francia. Il settore in cui sono maggiormente concentrati gli investimenti italiani è quello del tessile e abbigliamento (circa la metà degli IDE italiani in Tunisia), dove nel 2003 operavano 254 imprese piccole e medie³⁷. Investimenti italiani sono presenti anche nei settori chimico e gomma (5%), elettrico ed elettronico (98%), edilizia, trasporti e turismo (7%), meccanico e metallurgico (7%), agro alimentare (10%), cuoio e calzature (11%), servizi (3%). In Giordania, gli investimenti diretti italiani sono limitati ad alcune joint-ventures di successo, ma di dimensioni molto circoscritte (9 imprese nel 2003 con meno di 800 addetti), nei settori dei materiali da costruzione, della telefonia mobile e orafa³⁸. In Egitto, paese dalla struttura economica più diversificata, gli

³⁷ In tale settore va segnalata anche la presenza di noti gruppi industriali, come Benetton, Eldo, il gruppo tessile Miroglio-GVB, il gruppo Marzotto e Cucirini. Grandi imprese italiane hanno investito nei settori dell'energia (Eni, Agip, Snam progetti), del trasporto (Fiat), dei grandi lavori e delle opere di costruzione (Todini, Ansaldo, carta Isnardo). D'intinosante, A. e F. Giorgio, MAP, 2006.

³⁸ Si segnala tra queste la "OMCE-Giordania" (jointventure costituita dalla OMCE e da alcuni operatori locali) per la produzione di fusti metallici, e la "Alessi" di Bassano del Grappa, che opera nel settore della lavorazione orafa ed esporta la maggior parte della propria produzione. Altre due joint-ventures italo-giordane sono in corso di costituzione nel settore dei materiali da costruzione e nel settore lapideo. Significativa inoltre l'acquisizione, da parte della "Acotel", della società "Info2Cell" (con sede principale a Dubai, ma operativa in Giordania), che costituisce uno dei principali content providers per la telefonia mobile in ambito regionale (D'Intinosante, A. e F. Giorgio, MAP, 2006).

investimenti delle imprese italiane sono ripartite in diversi comparti, con circa la metà concentrati nel settore manifatturiero; anche se il settore di eccellenza resta anche lì quello del petrolio e gas naturale sono sempre più presenti investimenti in settori quali quello bancario, delle infrastrutture, dell'energia, dei servizi, delle costruzioni e del turismo. In Israele, invece, gli investimenti diretti italiani in crescita seppure su livelli modesti, si concentrano nel settore assicurativo. In Libano, gli IDE italiani sono scarsissimi e con tendenza a non crescere. Nel 2005, sono solo due le imprese italiane che hanno realizzato nuovi investimenti diretti in Libano: la Snaidero, azienda leader nella produzione di cucine componibili, e la Banca di Roma. In Marocco, invece la presenza italiana è piuttosto diversificata ma ancora piuttosto limitata a confronto con quella francese, statunitense, del Regno Unito e dei paesi arabi. Dopo la sospensione della produzione di autovetture Fiat, la cui presenza diviene esclusivamente commerciale, i principali insediamenti italiani sono nel settore del cemento (l'Italcementi), ma anche dell'elettronica (STMicroelectronics). Vi è anche un importante investimento turistico italiano sulla costa del Mediterraneo, nonché un rilevante progetto siderurgico. È, inoltre, in avanzata fase di realizzazione l'impianto produttivo di una importante impresa italiana nel settore tessile³⁹. Gli investimenti dell'Italia in Libia, pur risultando in crescita, sono di entità ancora molto modesta. Le imprese italiane con una presenza stabile nel mercato libico sono quarantacinque, prevalentemente operanti nel settore petrolifero e delle infrastrutture e in diversi settori commerciali relativi a beni di consumo e beni strumentali⁴⁰.

Imprese estere a partecipazione italiana, addetti e fatturato (milioni di euro) per settore nei PTM (2003)

SETTORI	Marocco			Algeria			Egitto			Giordania		
	Imprese	Addetti	Fatturato	Imprese	Addetti	Fatturato	Imprese	Addetti	Fatturato	Imprese	Addetti	Fatturato
Industria estrattiva	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	8	841	16	1	3	0	1	30	2	0	0	0
Tessile, abbigliamento, cuoio e calzature	12	1572	90	0	0	0	5	926	39	1	400	5
Altre industrie manifatturiere	4	173	13	1	6	6	0	0	0	0	0	0
Carta e prodotti in carta, editoria e stampa	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Petrolio e altri prodotti energetici	2	7	4	4	233	277	4	2536	1643	0	0	0
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	2	11	2	2	70	4	1	5	1	0	0	0
Prodotti in gomma e materie plastiche	2	60	4	0	0	0	2	704	82	0	0	0
Prodotti dei minerali non metalliferi	11	1913	69	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Metalli e prodotti in metallo	0	0	0	2	6	4	1	3	2	1	17	1
Macchine e apparecchi meccanici	4	82	5	7	134	10	7	1905	64	1	3	2
Macchine ed apparecchiature elettriche ed ottiche	5	4240	110	3	46	5	0	0	0	1	4	2
Mezzi di trasporto	2	730	105	2	110	5	0	0	0	0	0	0
Energia elettrica, gas e acqua	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Costruzioni	8	103	15	12	104	22	5	438	42	2	6	4
Commercio all'ingrosso	11	68	11	1	30	2	0	0	0	1	3	2
Logistica e trasporti	8	23	12	4	17	6	5	15	10	0	0	0
Servizi di telecomunicazioni e informatica	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	451	11
Altri servizi professionali	0	0	0	1	2	1	12	34	16	0	0	0
Attività non nota	16	71	32	11	41	18	12	79	31	1	3	2
Totale	95	9894	489	51	802	361	55	6675	1931	9	887	29
SETTORI	Libano			Tunisia			Israele			totalePTM7		
	Imprese	Addetti	Fatturato	Imprese	Addetti	Fatturato	Imprese	Addetti	Fatturato	Imprese	Addetti	Fatturato
Industria estrattiva	0	0	0	8	203	10	0	0	0	8	203	10
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	0	0	0	11	730	38	0	0	0	21	1604	56
Tessile, abbigliamento, cuoio e calzature	0	0	0	254	27737	1458	0	0	0	272	30635	1592
Altre industrie manifatturiere	2	60	3	9	416	22	0	0	0	16	655	44
Carta e prodotti in carta, editoria e stampa	0	0	0	3	130	7	0	0	0	3	130	7
Petrolio e altri prodotti energetici	0	0	0	2	353	98	0	0	0	12	3129	2022
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	0	0	0	4	324	18	0	0	0	9	410	24
Prodotti in gomma e materie plastiche	0	0	0	8	1773	94	0	0	0	12	2537	180
Prodotti dei minerali non metalliferi	1	30	2	3	262	13	1	3	2	16	2208	86
Metalli e prodotti in metallo	0	0	0	8	737	52	0	0	0	12	763	58
Macchine e apparecchi meccanici	0	0	0	5	588	31	2	58	53	26	2770	165
Macchine ed apparecchiature elettriche ed ottiche	0	0	0	13	2794	142	3	357	64	25	7441	323
Mezzi di trasporto	0	0	0	1	50	6	0	0	0	5	890	116
Energia elettrica, gas e acqua	1	3	2	0	0	0	0	0	0	1	3	2
Costruzioni	10	30	20	9	25	16	1	3	2	47	709	121
Commercio all'ingrosso	0	0	0	0	0	0	0	0	0	13	101	15
Logistica e trasporti	4	10	6	14	235	228	1	4	2	36	304	265
Servizi di telecomunicazioni e informatica	1	3	2	1	9	3	9	493	160	12	956	176
Altri servizi professionali	2	6	4	1	3	2	0	0	0	16	45	23
Attività non nota	2	6	4	45	2096	168	1	3	2	88	2299	257
Totale	23	148	43	399	38465	2404	18	921	285	650	57792	5542

Fonte: ICE- Reprint, 2004.

³⁹ D'Intinosante, A. e F. Giorgio, MAP, 2006.

⁴⁰ Il maggiore investitore italiano nel Paese è l'ENI, presente in Libia sin dal 1959 con le società Agip e Agip Gas ed altre del gruppo operanti nel settore degli idrocarburi: Snam Progetti, Saipem D'Intinosante, A. e F. Giorgio, MAP, 2006.

In ambito regionale, il maggiore contributo agli investimenti esteri dell'Italia proviene dalla Lombardia, dal Piemonte e dal Veneto, anche se il peso maggiore come regione in termini di fatturato è detenuto dal Lazio per la presenza di grandi imprese che operano soprattutto nell'estrazione di minerali. Lombardia e Piemonte concentrano i loro IDE nel settore chimico e della metalmeccanica, mentre il Veneto indirizza i suoi capitali all'estero verso i comparti tessile, dell'abbigliamento e delle calzature, principalmente nel Nord-Africa. Un aspetto che colpisce è la scarsissima capacità di investire dell'area del Mezzogiorno, che nel 2003 aveva solo 23 imprese e 430 addetti per un fatturato di appena 52 miliardi.

Imprese estere a partecipazione italiana nei PTM per regione di provenienza (2003)

Mediterraneo (Algeria, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Marocco, Palestina, Siria, Tunisia)	Imprese estere partecipate					Totale
	Italia nord-occidentale	Italia nord-orientale	Italia centrale	Italia meridionale	Italia insulare	
Industria estrattiva	12	0	6	0	0	18
Industria manifatturiera	499	36	43	4	2	584
Alimentari, bevande e tabacco	25	4	4	2	1	36
Tessile, abbigliamento, cuoio, pelli e calzature	276	15	7	0	0	298
Legno, mobilio, altre industrie manifatturiere	20	2	4	0	0	26
Carta e prodotti in carta, editoria e stampa	13	0	0	0	0	13
Derivati del petrolio e altri combustibili	7	0	2	0	0	9
Prodotti chimici e farmaceutici, fibre sintetiche e artificiali	17	0	3	0	0	20
Prodotti in gomma e materie plastiche	22	1	1	1	0	25
Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica	27	3	10	0	0	40
Metallo e prodotti in metallo	20	1	2	0	0	23
Macchine e apparecchi meccanici	19	4	5	0	0	28
Macchine e apparecchiature elettriche e ottiche	34	4	3	0	1	42
Mezzi di trasporto	19	2	2	1	0	24
Energia, gas e acqua	3	0	0	0	0	3
Costruzioni	28	7	21	4	0	60
Commercio all'ingrosso	87	22	15	1	2	127
Logistica e trasporti	36	9	13	1	6	65
Servizi di telecomunicazione e di informatica	21	2	4	0	1	28
Altri servizi professionali	32	4	9	1	1	47
Totale	718	80	111	11	12	932

Fonte: ICE- Reprint, 2004.

Fatturato delle imprese estere a partecipazione italiana nei PTM per regione di provenienza (2003)

Mediterraneo (Algeria, Cipro, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Malta, Marocco, Palestina, Siria, Tunisia)	Fatturato delle imprese estere partecipate (milioni di euro)					Totale
	Italia nord-occidentale	Italia nord-orientale	Italia centrale	Italia meridionale	Italia insulare	
Industria estrattiva	10	0	1,966	0	0	1,976
Industria manifatturiera	5,656	347	442	19	4	6,468
Alimentari, bevande e tabacco	78	46	15	12	2	153
Tessile, abbigliamento, cuoio, pelli e calzature	1,569	217	37	0	0	1,823
Legno, mobilio, altre industrie manifatturiere	57	3	13	0	0	73
Carta e prodotti in carta, editoria e stampa	32	1	1	0	0	34
Derivati del petrolio e altri combustibili	21	1	5	0	0	27
Prodotti chimici e farmaceutici, fibre sintetiche e artificiali	51	0	49	0	0	100
Prodotti in gomma e materie plastiche	407	2	2	5	0	416
Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica	594	54	132	0	0	780
Metallo e prodotti in metallo	166	1	4	0	0	171
Macchine e apparecchi meccanici	229	3	128	0	0	360
Macchine e apparecchiature elettriche e ottiche	1,058	10	38	0	2	1,108
Mezzi di trasporto	1,394	9	18	2	0	1,423
Energia, gas e acqua	6	0	0	0	0	6
Costruzioni	79	15	62	8	0	164
Commercio all'ingrosso	162	51	17	2	4	236
Logistica e trasporti	278	16	34	2	10	340
Servizi di telecomunicazione e di informatica	180	12	104	0	0	296
Altri servizi professionali	72	66	16	2	1	157
Totale	6,443	508	2,641	33	19	9,644

Fonte: ICE- Reprint, 2004

Addetti delle imprese estere a partecipazione italiana nei PTM per regione di provenienza (2003)

Mediterraneo (Algeria, Cipro, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Malta, Marocco, Palestina, Siria, Tunisia)	Addetti delle imprese estere partecipate					Totale
	Italia nord-occidentale	Italia nord-orientale	Italia centrale	Italia meridionale	Italia insulare	
Industria estrattiva	203	0	3,048	0	0	3,251
Industria manifatturiera	68,481	5,006	6,076	320	60	79,943
Alimentari, bevande e tabacco	1,663	1,029	210	230	30	3,162
Tessile, abbigliamento, cuoio, pelli e calzature	30,931	2,213	751	0	0	33,895
Legno, mobilio, altre industrie manifatturiere	704	61	191	0	0	956
Carta e prodotti in carta, editoria e stampa	414	1	1	0	0	416
Derivati del petrolio e altri combustibili	209	1	61	0	0	271
Prodotti chimici e farmaceutici, fibre sintetiche e artificiali	774	1	664	0	0	1,439
Prodotti in gomma e materie plastiche	4,142	31	17	60	0	4,250
Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica	5,300	1,161	953	0	0	7,414
Metallo e prodotti in metallo	2,046	19	48	0	0	2,113
Macchine e apparecchi meccanici	1,577	148	944	0	0	2,669
Macchine e apparecchiature elettriche e ottiche	11,898	210	2,067	0	30	14,205
Mezzi di trasporto	8,823	131	169	30	0	9,153
Energia, gas e acqua	9	0	0	0	0	9
Costruzioni	411	49	364	12	0	836
Commercio all'ingrosso	327	245	39	3	6	620
Logistica e trasporti	627	28	64	4	24	747
Servizi di telecomunicazione e di informatica	754	453	1,084	0	0	2,291
Altri servizi professionali	2,349	7	29	3	2	2,390
Totale	73,161	5,788	10,704	342	92	90,087

Fonte: ICE- Reprint, 2004.

Conclusioni

I PTM hanno elevate potenzialità di crescita dovute alla struttura della popolazione (più giovane di quella dei paesi europei) e alla recente liberalizzazione di movimenti di capitali e commercio. I tassi di crescita del PIL degli ultimi anni sono stati sistematicamente superiori a quelli dei paesi industriali. Questi aspetti, oltre alla vicinanza geografica, li rendono attraenti. Tuttavia, i dati analizzati evidenziano uno scarso successo del partenariato economico euromediterraneo e una capacità molto scarsa di attrazione degli investimenti. Oltre all'avvento di nuovi attori nel processo di internazionalizzazione e alle conseguenze dell'allargamento, diversi sono gli elementi che hanno determinato tali insuccessi visibili chiaramente, anche nel declino dell'intensità degli scambi e delle quote di mercato dell'Italia.

Uno dei problemi cruciali risiede nell'instabilità politica e nelle brusche fermate nel processo di pace che hanno caratterizzato gli anni recenti e nella presenza di processi di democratizzazione ancora incompleti e non assestati. Ci sono poi da considerare i molteplici problemi più strettamente economici, spesso però legati anch'essi a quelli politici. Dalla frammentazione regionale, all'accesso limitato ai mercati dei capitali internazionali, che non permette di attrarre i capitali necessari alla crescita; ai frequenti shock delle ragioni di scambio e quindi all'estrema volatilità dei prezzi (e rendimenti) al costo del lavoro e alla scarsa dotazione di capitale umano. I dati indicano che il costo del lavoro per unità di prodotto nei paesi del Sud del Mediterraneo fino ad oggi era più alto che nei paesi dell'Est i quali peraltro godono di una qualità di capitale umano superiore. E' evidente che la migliore qualità del lavoro è un elemento che ha avuto un ruolo importante nella localizzazione dei processi di delocalizzazione delle imprese italiane essendo legati in queste aree soprattutto a processi di produzione a più alta intensità di lavoro.

Vi è inoltre da considerare che ciascun paese del Mediterraneo ha un forte grado di integrazione con l'Unione Europea, ma è scarsamente integrato con gli altri paesi dell'area. Le ampie barriere commerciali ancora vigenti tra i paesi mediterranei e la frammentazione del mercato regionale costituiscono un ostacolo all'attrazione degli investimenti esteri essendo questi legati fortemente alle dimensioni del mercato locale e regionale. L'Europa dell'Est, oltre alla maggiore vicinanza rispetto al centro dell'Europa, ha offerto al contrario prospettive di un mercato più ampio e dinamico nel quale valeva la pena investire. Non è sufficiente quindi liberalizzare gli scambi tra l'Unione Europea e i singoli paesi, è necessario anche di liberalizzare gli scambi all'interno dell'area PTM.

Inoltre, è stato messo in evidenza che la liberalizzazione dei mercati potrebbe avere degli effetti potenziali sulla composizione settoriale del commercio in seguito ad accordi tra imprese e

investimenti esteri. La creazione di catene di produzioni euro-mediterranee (*Euro-Mediterranean Commodity Chains*) rappresenta un importante fattore di integrazione tra le due aree e se basate su rapporti di scambio e cooperazione equi potrebbero contribuire alla crescita delle capacità tecnologiche e produttive dei sistemi meno avanzati. Nei settori fortemente protetti, come ad esempio il tessile, la protezione interna ha causato una profonda dicotomia tra le imprese esportatrici e quelle che vendono sul mercato interno. Da un lato, si hanno imprese dedicate esclusivamente all'export, e controllate dalle imprese europee interessate a sfruttare il basso costo della manodopera e ad importare beni di bassa qualità e scarso valore aggiunto, dall'altro vi è un settore in ritardo ed incapace di migliorare la propria traiettoria di apprendimento, che hanno continuato a seguire politiche di "import substitution" piuttosto che di "export promotion". Le strategie di sviluppo interno sono infatti ancora dominate da elevate barriere commerciali e dall'ingerenza del settore pubblico nell'attività produttiva.

Si è sviluppato in tal modo in alcuni settori un sistema di vantaggi di tipo statico legati al mercato locale, peraltro molto ristretto per via della crescita lenta del reddito pro capite, senza la possibilità di sviluppare vantaggi comparati dinamici, che costituiscono lo stimolo fondamentale per sviluppare la differenziazione dei prodotti, sfruttare le economie di scala grazie alle più ampie dimensioni, effettuare maggiori investimenti a più alta tecnologia, i quali possono avere un ritorno economico solo se vi è una dimensione di mercato ampia. Il processo di liberalizzazione potrebbe quindi riattivare un processo di specializzazione naturale.

Anche gli afflussi di valuta estera legati agli introiti del petrolio hanno determinato da un lato una tendenza all'apprezzamento dei tassi di cambio e, con una sorta di effetto "malattia olandese" ("dutch disease"), una perdita di competitività esterna, dall'altro, hanno rappresentato una fattore trainante delle esportazioni che non ha incentivato la ricerca di investimenti più produttivi⁴¹.

Secondo le previsioni del Fondo Monetario, per i prossimi tre anni il reddito sarà in crescita ma questa non sarà in grado di stare al passo con i ritmi di crescita della popolazione, il che fa presumere che il reddito pro capite non aumenterà e permarrà una situazione di trappola della povertà. La popolazione è intorno ai 600 milioni di persone pari a circa il 60% della popolazione dell'Unione europea ma con un reddito che è pari a solo il 6,5%. Naturalmente solo con un processo di crescita che permetta di aumentare il reddito pro capite si potrà avviare un processo di sviluppo sostenibile nel tempo. Tutto ciò rende i paesi PTM al contempo "promettenti" e vulnerabili.

Nella prospettiva di una crescente integrazione commerciale con queste aree l'Italia può giocare un ruolo di primo piano da un punto di vista strategico sia dal lato dell'interscambio di beni, che della mobilità dei fattori produttivi.

L'analisi approfondita della proiezione italiana verso l'area condotta in questa ricerca ha fatto emergere diverse vocazioni, opportunità e punti di forza ma anche molteplici elementi di debolezza, che formano un quadro composito dove si alternano luci e ombre.

Anche l'Italia, come molti paesi europei, negli ultimi dieci anni ha riorientato i propri interessi commerciali e di investimento verso i Balcani e l'Europa centro-orientale, a scapito dello sviluppo e del rafforzamento dei legami con la sponda sud del Mediterraneo. Ad accrescere ulteriormente la perdita di perso dell'area sud mediterranea hanno inoltre concorso, più di recente i maggiori flussi italiani verso le economie emergenti dell'Asia orientale, un crescente catalizzatore degli interessi economici italiani.

I risultati mostrano però che, l'Italia ha ancora una specializzazione geografica verso i PTM, molto più forte di quella media europea, la quale non si indirizza solo verso i paesi del Maghreb ma anche verso alcuni paesi del Medio Oriente, la quale emerge chiaramente anche al netto della componente petrolifera. Se è vero che c'è stata una consistente perdita di quote per l'Italia, essa va inserita nel

⁴¹ Giovannetti, G. e C. Ardi (2003), "Movimenti di capitale e crescita nei paesi del Sud del Mediterraneo, in R. Ragionieri e O. Schmidt di Firenberg (a cura di), *Culture e conflitti nel Mediterraneo*, Asterios, Trieste.

contesto di un calo progressivo di importanza dell'intera UE e anche degli USA sui mercati della sponda sud mediterranea, di cui una fetta sempre maggiore è attratta ora dai concorrenti asiatici. In termini relativi, infatti, si configura una perdita di quota italiana solo rispetto ai concorrenti asiatici e alla Spagna, a fronte invece di un guadagno di quota relativa rispetto a UE, a USA, a Germania e Francia.

La perdita di quote di mercato per l'Italia si è concentrata nei settori del "made in Italy" (tessile-abbigliamento), il che suggerisce che essa sia dovuta fortemente a un modello di specializzazione particolarmente esposto alla concorrenza asiatica, che negli ultimi anni è aumentata fortemente sui mercati mediterranei proprio nei settori ad alta intensità di lavoro. Il dato negativo è che, a differenza di altri partner europei come Francia e Germania, la perdita dell'Italia non è stata compensata né da una crescita significativa della quota di traffico di perfezionamento passivo né da un consistente aumento degli IDE né tantomeno in una forte espansione degli scambi nel settore dei servizi.

I risultati mostrano inoltre che l'Italia ha una specializzazione settoriale verso questi paesi che in parte è ancora abbastanza adatta alle loro esigenze di domanda ma è caratterizzata da un certa "inefficienza dinamica" in alcuni fra i settori più dinamici e con potenzialità di crescita maggiori in futuro.

Da un punto di vista geografico, tuttavia, la specializzazione risulta molto efficiente in quanto le imprese italiane sono orientate proprio verso i mercati mediterranei più dinamici.

In questo quadro complesso dei rapporti economici fra Italia e PTM emerge comunque l'importanza strategica per il sistema produttivo italiano di piccole e medie imprese, e per quello meridionale in particolare, dell'intensificazione dei rapporti con quest'area vicina. La media piccola dimensione, prevalente in alcuni settori di specializzazione italiane, fa sì che le imprese abbiano più facilità ad operare in aree vicine piuttosto che investire in quelle lontane. La nostra analisi evidenzia che nei PTM i settori nei quali le imprese italiane sono maggiormente specializzate sono proprio quelli tradizionali del Made in Italy caratterizzati da piccole e medie imprese. L'importanza della prossimità dei PTM per alcune tipologie settoriali e dimensionali di impresa è in linea con vari studi recenti sulla internazionalizzazione italiana dai quali emerge che le soglie dimensionali limitano le attività internazionali e in particolare che le imprese di piccole e medie dimensioni tendono a servire un numero di mercati molto basso e a destinare una quota maggiore delle loro vendite ai mercati vicini. Tuttavia, verso i paesi vicini della sponda Sud del Mediterraneo non si nota, a parità di settore, una particolare propensione a esportare delle piccole rispetto alle grandi imprese: entrambe indirizzano verso tali mercati una quota pari al 2,9% del fatturato esportato, più alta di quella che destinano alla Cina, ma meno della metà di quella che le piccole imprese destinano ai nuovi membri UE, alla Russia e alla Turchia.

Il Mezzogiorno inoltre, presenta forti complementarità sul piano produttivo rispetto ai PTM. Lo evidenzia l'importanza che rivestono nelle importazioni dai paesi del Maghreb beni come quelli alimentari, petroliferi, dell'abbigliamento, fortemente collegati alla specializzazione produttiva meridionale, e le cui importazioni suggeriscono la presenza di processi di frammentazione produttiva. Esiste un potenziale di rapporti di scambio nel settore agro-alimentare e del tessile e abbigliamento che potrebbe assumere un ruolo di rilievo pari a quello che attualmente riveste l'importazione di materie prime energetiche grezze, l'attività di scambio preponderante fra Mezzogiorno e PTM. Tuttavia, attualmente le PMI, e quelle meridionali in particolare, pur mostrando che una complementarità dei vantaggi è già largamente presente nelle industrie del tessile-abbigliamento e della concia, esibiscono ancora basse performance dovute a fattori "interni" (basso livello di outsourcing, mancanza di operatori logistici in conto terzi specializzati verso quelle destinazioni) ed "esterni" (barriere tariffarie e non). Ulteriormente sviluppata anche per altri settori (ad es. l'ortofrutta) e supportata da sistemi logistici e di trasporto più moderni e specializzati, tale complementarità potrebbe costituire un forte fattore di attrazione per gli investimenti stranieri nell'intero spazio Mediterraneo e di cui potrebbero beneficiare sia il nord che il sud e il sud-est del bacino. Diventa quindi fondamentale per le regioni meridionali italiane riuscire a valorizzare maggiormente le

complementarietà produttive ed ottimizzare l'integrazione logistica e trasportistica, a livello infrastrutturale e di servizi, con i Paesi partner del Mediterraneo, al fine di aumentare l'interscambio commerciale e i propri vantaggi comparati. Una maggiore competitività logistica, industriale e commerciale del Mezzogiorno potrebbe divenire in prospettiva un fattore propulsivo per la crescita di entrambe le aree. Si ritiene infatti che la ZLS possa rappresentare un'importante opportunità soprattutto per l'economia del Mezzogiorno d'Italia, che può vantare, rispetto ai mercati della sponda meridionale e sudorientale del Mediterraneo, i vantaggi della vicinanza geografica e culturale, nonché dell'affinità produttiva, in parallelo a quanto accade alle regioni del Nord Italia nei confronti dell'Europa centrale ed orientale. Tuttavia, le regioni del Mezzogiorno non sono riuscite ancora a sfruttare in pieno i vantaggi derivanti dalla propria posizione geo-politica e dalla crescita dei flussi di scambio che pure c'è stata.

Questi risultati suggeriscono da un lato, l'importanza che i mercati dei PTM rivestono per alcuni settori produttivi italiani e tipologia di impresa, dall'altro il fatto che i rapporti esistenti sono ancora molto al di sotto delle potenzialità di commercio che queste aree potrebbero sviluppare, data la loro vicinanza geografica, tenendo conto delle stime dei modelli gravitazionali.

Sul piano delle policy appare evidente alla luce di tali considerazioni, la necessità di un rafforzamento delle politiche italiane di integrazione verso i vicini partner mediterranei, in grado di invertire l'attuale trend di declino delle quote di mercato italiane, che è stato particolarmente rilevante proprio in alcuni settori del *made in Italy*, espandendo al contempo anche altri settori produttivi sia manifatturieri che dei servizi, e incoraggiando in particolare la piccola impresa.

Quest'ultimo obiettivo per essere realizzato richiede necessariamente la messa a sistema delle azioni di imprese, associazioni ed enti pubblici attraverso una strategia integrata di intervento nell'area, che sfrutti gli strumenti anche finanziari messi a disposizione dall'Unione Europea ampliando i campi di investimento e di commercio.

In futuro, lo sviluppo della regione richiederà la presenza di investimenti e di partner industriali europei per il potenziamento delle infrastrutture (reti di trasporto e comunicazione, elettricità, ecc.) e l'ammodernamento dei centri urbani (gestione delle acque e degli altri servizi), settori in cui offrirà anche opportunità rilevanti attraverso le privatizzazioni delle imprese pubbliche. Al tempo stesso, si prospettano ulteriori potenzialità per lo sviluppo di attività sia nell'ambito dei servizi (turismo, distribuzione, logistica, credito, assicurazioni, finanza e altri servizi avanzati) sia in quello industriale (biochimica, farmaceutica, meccanica, filiera del mangiare-vestire-abitare, ecc.), di cui possono beneficiare anche i sistemi distrettuali delle piccole e medie imprese, se opportunamente sostenute.

Il rilancio dell'iniziativa europea per raggiungere gli obiettivi nel 2010, prima con il programma Meda 2 e poi con la politica di vicinato europea (ENPI), prevede una maggiore rilevanza per il commercio, il settore dei servizi, in particolare trasporti, telecomunicazioni e commercializzazione. Essenziali anche gli strumenti finanziari, necessari per affrontare uno dei limiti maggiori che incontrano oggi questi paesi, che è la scarsa capacità di accedere ai mercati finanziari. Sempre in riferimento ai nuovi programmi di cooperazione, assumono centralità, inoltre, gli investimenti in *institution building*, in tecnologie e informazione, in grado di preparare una serie di progetti e di iniziative volte a creare le basi nei prossimi anni per la creazione del mercato.

Il problema non è solo quindi formulare strategie di export, quanto anche avviare strategie di internazionalizzazione più complesse, fondate su rapporti produttivi più stretti e sullo sviluppo di competenze più ampie di quelle legate all'export. In questa strategia rientrano, ad esempio, i programmi di modernizzazione industriale, la creazione di un network euromediterraneo per le agenzie di promozione di investimento allo scopo di predisporre agenzie, istituzioni ed esperti in grado di fare marketing territoriale e di lavorare sull'attrazione degli investimenti, formando allo stesso tempo sia nel sistema produttivo italiano che in quello della sponda sud figure professionali aperte alle opportunità di internazionalizzazione, dotate di maggiori conoscenze dei mercati e capacità di agganciarsi agli strumenti di sostegno europei e nazionali a disposizione.

Un esempio da seguire in questa fase è sicuramente il processo di allargamento a Est che non è stato solo un processo di tipo istituzionale o trainato dalla vicinanza geografica, ma è nato da una prossimità dal punto di vista sia politico che culturale, dallo scambio di risorse umane, di tecnologie e di forme di *governance*, oltre che da un funzionamento simile del mercato dei beni e del lavoro.

La politica di apertura che l'Europa aveva pensato di sviluppare nel decennio trascorso si doveva sviluppare in due direzioni, verso Est e verso Sud. Oggi ci troviamo di fronte a uno sbilanciamento a Est e serve quindi una strategia e una determinazione forte sia dei singoli paesi che delle scelte europee per riprendere le fila di un ragionamento sulle politiche euro-mediterranee.

Riferimenti bibliografici

- Abed, G. (1998) "Trade Liberalization and Tax Reform in the Southern Mediterranean Region", *IMF Working Papers*, Washington, April.
- Al-Atrash, H. and T. Yousef (1999), "Intra-arab trade: is it too little?", paper prepared for the ERF 7th Annual Conference, Amman, Jordan.
- Alessandrini S, L. Resmini, FDI in the Mediterranean region: a comparison with CEE experience, Milano, *paper presented during the ERF VI annual Conference, Cairo 28-31 October 1999*.
- Alessandrini, S. (2001), Consequences of European Union Enlargement for the Mediterranean, Femise research programme.
- Altomonte, C., C. Guagliano (2001), *Competing locations? Market potential and FDI in Central and Eastern Europe vs the Mediterranean*, LICOS Discussion Papers, 108.
- Barba-Navaretti, G., M. Bugamelli, R. Faini, F. Schivardi e A. Tucci "Le imprese e la specializzazione produttiva dell'Italia. Dal macrodeclino alla microcrescita?", paper presentato al convegno "I vantaggi dell'Italia", Fondazione Rodolfo De Benedetti, Roma 22 marzo 2007.
- Bisat, A., M.A. El-Erian, M. El-Gamal and F.P. Mongelli (1996), "Investment and Growth in the Middle East and North Africa (MENA)", *IMF Working Paper*, n.124.
- Brenton, Baroncelli and Malouche (2006), "Trade and Investment Integration of the Maghreb", Middle East and North Africa Working Paper Series, n. 44, June.
- Chevalier A. and M. Freudenberg (1999) The Nature of the Euro-Mediterranean Trade and the Prospects for Regional Integration, Paper presented at the ERF-OECD-World Bank Workshop on "The Dynamics of New Regionalism in MENA: Integration, Euro-Med Partnership Agreements & After", Cairo, 6-7 February 1999.
- Confindustria (2003), "Azioni e proposte di Confindustria sul partenariato euromediterraneo", Studi e documenti, n. 52.
- Dessus, S. and J. Ghaleb (2006), Lebanon – Trade and Competition Policies for Growth: A General Equilibrium Analysis, MENA discussion papers series (forthcoming), World Bank, Washington D.C.
- D'Intinosante Alessandra e Fabio Giorgio (2006), L'area del Mediterraneo: prospettive di internazionalizzazione per le imprese italiane, Quaderno n. 2, Ministero delle attività produttive.
- El-Erian M.A. and S. Fischer (1996), "Is Mena a region? The scope for regional integration", *IMF Working Paper*, n. 30.
- Estruch, E. (2007) European Instruments and Programmes Towards Southern Mediterranean *A general overview*, Background paper del progetto Proiezione economica dell'Italia nel Mediterraneo, CESPI, Roma.
- European Commission (2004), Economic Review of EU Mediterranean Partners, by Directorate General for Economic and Financial Affairs, N° 6 March..
- European Commission (2005), "10 Years of Barcelona process: taking stock of economic progress in EU Mediterranean partners" by Directorate General for Economic and Financial Affairs, Occasional Papers, N° 17, April.
- European Commission (2006), "European Neighbourhood Policy: Economic Review of ENP Countries" by Directorate-General for Economic and Financial Affairs, N° 25 June.
- Fabbris T., F. Malanchini, Patterns of vertical specialisation and European Outward Processing Trade (OPT): a comparative analysis between Mediterranean countries and CEECs. Is there real competition?, Milano, June 2000.
- Femise (2003), The impact of EU Enlargement on the Mediterranean Partners, Femise Contribution to the 7th annual Meeting of experts on economic transition in the Southern Mediterranean countries, 23 and 24 April.
- Femise (2005), The Euro-mediterranean partnership. 10 years after Barcelona: achievements and perspectives, Economic Research Forum, Institut de la Méditerranée.
- Femise (2005), "The Euro-Mediterranean Partnership, 10 Years After Barcelona. Achievements and perspectives".
- Ferragina A.M., G. Giovannetti, F. Pastore (2004) "L'integrazione dell'Europa con i paesi del partenariato euromediterraneo" in *L'Italia nell'economia internazionale Rapporto ICE 2003-2004*.
- Ferragina, A. and B. Quintieri (2002) "I processi di frammentazione produttiva dell'Italia verso l'area Mediterranea e l'Est Europeo" in G. Galli e L. Paganetto (a cura di), *La competitività dell'Italia. Vol. 2: Le imprese*, Centro Studi Confindustria, Il Sole 24 ore, Milano, 2002.
- Giovannetti, G. e C. Ardi (2003), "Movimenti di capitale e crescita nei paesi del Sud del Mediterraneo, in R. Ragionieri e O. Schmidt di Friedberg (a cura di), *Culture e conflitti nel Mediterraneo*, Asterios, Trieste.
- Ferragina, A., G. Giovannetti and F. Pastore (2005) "A Tale of Parallel Integration Processes. A Gravity Analysis of EU Trade with Mediterranean and Central and Eastern European Countries", paper presentato al 12° convegno annuale ERF, Il Cairo, di prossima pubblicazione in *ERF Proceedings of the XII Conference*, Cairo, 2005 e pubblicato anche come *IZA Discussion Paper*, No. 1829.
- Ferragina, A., G. Giovannetti e L. Iapadre (2006), "Trade integration between EU and South Mediterranean countries: introversion and specialisation". In: Giorgia Giovannetti e M. Salem Elsheik (eds). *Economic Cooperation among the countries in the Mediterranean area*, (II). (pp. 15-55). Florence, Florence University Press.
- Gallina, A. (2005), *Economie mediterranee. Tra globalizzazione e integrazione meso-regionale*, Città Aperta edizioni.
- Gomel G. and M. Roccas (2000) (a cura di), *Le economie del Mediterraneo*, Banca d'Italia.

- Haddad, M. (2000), "Export competitiveness: where does the Middle East and North Africa region stand?", paper preparato per il 7th Convegno Annuale ERF, Amman, Jordan.
- Haddad, M. and A. Harrison, (1993), "Are there Positive Spillovers from Direct Foreign Investments? Evidence from Panel Data from Morocco", *Journal of Development Economics*, 42: 51-74.
- Hakimian H. and J.B. Nugent (eds) (2004), *Trade policy and economic integration in the Middle East and North Africa. Economic boundaries in flux*, RoutledgeCurzon.
- Hoekman, B. and S. Djankov (1996), "The European Union's Mediterranean Free Trade Initiative", in *World Economy*, vol.19, n. 4.
- ICE (2001), "Investimenti diretti esteri nei paesi del Mediterraneo", Area Studi, Statistica e Documentazione, Note di approfondimento, a cura di C. Salabè.
- Institut de la méditerranée (2000), *Investing in a Euro-mediterranean Free Trade Area*.
- International Monetary Fund (2004), "Morocco: Selected Issues", *Country Report*, No. 04/164, June, p. 27.
- Iqbal, F. and M. K.Nabli (2004), "Trade and Foreign Direct Investment and Development in the Middle East and North Africa", paper presented for the Conference *The MENA regions: the challenges of growth and globalisation*, April 7-8, 2004.
- Joffè G. (a cura di) (1998), "Perspective on Development: the Euro-Mediterranean partnership", in *Journal of North African Studies*, vol. 3, n.2, Summer.
- Kaufman D., A. Kraay, M. Mastruzzi (2005), Governance Matters IV: Governance Indicators for 1996-2004, World Bank, May. www.worldbank.org/wbi/governance/govdata/.
- Lombardi D. (2000), "Le relazioni commerciali dell'Unione Europea con i paesi del Mediterraneo meridionale e orientale: struttura e prospettive nel contesto del partenariato Euro-Mediterraneo", in G. Gomel e M. Roccas (a cura di) *Le economie del Mediterraneo*, Banca d'Italia.
- M. Nabli and J. Keller (2002), "The Macroeconomics of Labor Market Outcomes in MENA over the 1990s: How Growth Has Failed To Keep Pace With A Burgeoning Labour Market", The World Bank.
- Méon, P. and K. Sekkat (2004), "Does the Quality of Institutions Limit the MENA's Integration in the World Economy?", *The World Economy*, Vol. 27, Issue 9, pp. 1475-1498.
- Miniesy R.S., J.B. Nugent and T.M. Yousef (2004), "Intra-regional trade integration in the Middle East. Past performance and future potential", in H. Hakimian and J.B. Nugent (eds.) *Trade Policy and Economic Integration in the Middle East and North Africa. Economic boundaries in flux*, Routledge, London.
- Nabli, M. K. and M.A. Végonzonnès-Varoudakis (2004), *Reforms and Growth in the MENA Countries: New Empirical Evidence*, Middle East and North Africa Working Paper Series (36), Washington,-D.C., The World Bank.
- Rolli V. (2000), "Gli investimenti diretti italiani nei paesi del Mediterraneo: caratteristiche e confronto con altri paesi europei" in G. Gomel and M. Roccas, *Le economie del Mediterraneo*, Banca d'Italia.
- Sekkat, K. and M. Végonzonnès-Varoudakis (2004), "Trade and Foreign Exchange Liberalization, Investment Climate, and FDI in the MENA Countries", *World Bank Working Paper Series*, No. 39, September
- Società geografica italiana (2005), *L'Italia nel Mediterraneo. Gli spazi della collaborazione e dello sviluppo*, Rapporto annuale della Società geografica italiana, Scenari Italiani 2005,
- Statistics in focus, Eurostat, various issues.
- The World Bank Social and Economic Development Group Middle East and North Africa Region, Tunisia Economic Monitoring Report, April 2006.
- The World Bank Social and Economic Development Group Middle East and North Africa Region, Egypt Economic Monitoring Report, April 2006.
- The World Bank Social and Economic Development Group Middle East and North Africa Region, Jordan Economic Monitoring Note, April 2006.
- The World Bank Social and Economic Development Group Middle East and North Africa Region, Morocco Economic Monitoring Report, April 2006.
- The World Bank Social and Economic Development Group Middle East and North Africa Region, Algeria Economic Monitoring Report, April 2006. Library of Congress, Federal Research Division Country Profile: Syria, April 2005.
- The World Bank (2006), *Lebanon Growth Policy Note*, Middle East and North Africa Social and Economic Development Group (MNSD), May 31 and The World Bank Social and Economic Development Group Middle East and North Africa Region, *Lebanon Economic Monitoring Note*, Spring 2006.
- The World Bank (2006), *Lebanon Growth Policy Note*, Middle East and North Africa Social and Economic Development Group (MNSD), May 31.
- The World Bank Group (2003), "Trade Investment, and Development in the Middle East and North Africa", *MENA Development Report*, Washington.
- UNCTAD, World Investment Report vari anni.
- WTO, "Trade Policy Review Egypt", Report by the Secretariat, Trade Policy Review Body, 5 August 2005
- WTO, "Trade Policy Review Kingdom of Morocco", Report by the Secretariat, Trade Policy Review, May 2003.