

Convegno

Le nuove frontiere dell'Europa

Effetti economici dell'allargamento ad est
dell'Unione Europea

San Severino Marche 18 Maggio 2002

Interventi di:

Giorgio Galeazzi
Professore Ordinario di Economia Politica,
Università di Macerata

Fabio Sdogati
Politecnico di Milano,
Dipartimento di Ingegneria Gestionale

Giuliano Russo
Informest - Centro di Servizi e Documentazione
per la Cooperazione Economica Internazionale
Gorizia

INDICE

CONSEGUENZE PER L'EURO DELL'ALLARGAMENTO

Giorgio Galeazzi

Professore Ordinario di Economia Politica,
Università di Macerata

pag. 3

FATTORI DI COMPETITIVITA' DELLA GRANDE EUROPA

Fabio Sdogati

Politecnico di Milano,
Dipartimento di Ingegneria Gestionale

pag. 25

PROGRAMMI COMUNITARI E NAZIONALI PER LO SVILUPPO DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE ITALIANE NEI MERCATI DELL'EST EUROPEO

Giuliano Russo

Informest - Centro di Servizi e Documentazione
per la Cooperazione Economica Internazionale
Gorizia

pag. 65

Le nuove frontiere dell'Europa

Effetti economici dell'allargamento ad est
dell'Unione Europea

San Severino Marche 18 Maggio 2002

CONSEGUENZE PER L'EURO DELL'ALLARGAMENTO

Giorgio Galeazzi
Professore Ordinario di Economia Politica,
Università di Macerata

1. Effetti per il valore dell'euro

Per analizzare in modo corretto le conseguenze per l'euro del processo di allargamento dell'Unione Europea occorre fare una premessa di metodo. Il valore economico di una moneta va considerato da tre punti di vista, ognuno dei quali è rilevante per una completa comprensione delle prospettive in esame.

Il primo è quello del potere di acquisto interno. Una moneta vale a seconda della quantità di beni che consente di acquistare sul mercato interno di un paese. E' un concetto che evidenzia la relazione inversa tra valore e crescita media dei prezzi dei beni offerti sul mercato. L'indicatore di riferimento in questo caso è chiaramente il tasso di inflazione. Per valutare le conseguenze dell'allargamento in questo caso occorrerà prevedere quali effetti si avranno sul tasso di inflazione medio europeo.

Il secondo è quello relativo al contesto temporale. La moneta è anche uno strumento di riserva di valore. In questo ambito la variabile rilevante è il tasso di interesse. Dati i prezzi dei beni, un aumento del tasso di interesse implica un minore valore relativo della moneta attuale rispetto a quella futura. Quindi un secondo aspetto da valutare è quello dell'impatto dell'allargamento sul livello medio dei tassi di interesse in Europa, e corrispondentemente sulle decisioni di politica monetaria e sulla loro efficacia.

Il terzo riguarda il potere di acquisto esterno, cioè nei confronti dei beni e servizi prodotti all'estero (nel nostro caso al di fuori dell'Unione Europea) e nei confronti delle attività finanziarie estere. Il concetto di riferimento in questo caso è quello del tasso di cambio. Un aumento del tasso di cambio implica un minore potere di acquisto sui mercati internazionali, sia reali che finanziari. Occorre valutare quali effetti si determineranno sul valore dell'Euro rispetto alle altre monete, in particolare rispetto alla principale moneta internazionale, cioè il dollaro.

Nella trattazione che segue ci occuperemo principalmente di quest'ultimo aspetto. Gli altri verranno discussi conseguentemente, essendo il cambio una misura che riflette decisamente anche gli altri due aspetti del valore della moneta.

1.1 Eventuale effetto diretto dell'allargamento

Nella prima fase di adesione all'UE non vi sarà alcun effetto diretto immediato sul valore esterno dell'euro, perché non è prevista una contemporanea adesione allo Sme. I nuovi paesi continueranno ad usare le proprie monete attenendosi ad una gestione del proprio tasso di cambio con l'Euro, che sia coerente con le politiche seguite all'interno del sistema dell'euro.

In concreto, i nuovi membri adotteranno un sistema di cambio ancorato all'euro, secondo un meccanismo di controllo che non produrrà effetti

diretti sul valore stesso dell'euro. Attualmente, alcuni già usano un sistema di cambio controllato, che ha come ancora l'euro. Il paese che quest'anno ha avuto più successo nel mantenere un cambio stabile con l'euro è stata l'Ungheria. La fascia entro la quale si è mosso il cambio è compresa tra i 240 ed i 250 fiorini per euro, limiti entro i quali è possibile controllare l'inflazione, che costituisce uno dei punti deboli tra i fondamentali del paese. Il risultato è stato ottenuto grazie anche a due manovre di rialzo dei tassi nel corso dello scorso anno, quando il Fiorino mostrava segni di debolezza. Ciò ha favorito l'acquisto di titoli di stato ungheresi da parte di stranieri, il che ha contribuito al rafforzamento della valuta. Lo zloty polacco è rimasto stabile fino ai primi del corrente mese di maggio, attorno al livello di 3.6 zloty per euro, ma ora sembra si sia delineando una tendenza a perdere di valore. La corona ceca al contrario tende ad apprezzarsi sull'euro ed in misura anche maggiore sul dollaro, tanto che la Banca Centrale ha dovuto intervenire in varie occasioni, attuando riduzioni dei tassi. Il rafforzamento della valuta è dovuto all'afflusso di capitali dall'estero, favoriti dalla stabilità del paese, ed all'attivo della bilancia commerciale con l'Eurozona ed in particolare con la Germania. L'andamento del cambio ha un'importanza cruciale per questo paese, le cui esportazioni pesano per il 60-70% sul Pil.

1.2 Effetto indiretto attraverso le aspettative

Il mercato dei cambi è notoriamente influenzato dalle aspettative degli operatori, che nelle loro scelte tendono ad anticipare i fenomeni attesi. Le prospettive dell'allargamento dalla UE ed il dibattito sviluppatosi sia in campo politico, che nelle analisi economiche, possono aver prodotto valutazioni rilevanti per le decisioni sui cambi per due motivi. Da un lato, è lecito attendersi che l'allargamento produca effetti sui fondamentali dell'intera Eurozona, quindi sul valore atteso dell'euro dopo l'allargamento. Dall'altro, vanno considerate le conseguenze della successiva futura adozione dell'euro da parte dei nuovi membri e della loro partecipazione alla gestione della moneta unica.

Si tratta di fatti relativamente lontani nel tempo ed associati ad un certo grado di incertezza circa l'effettiva realizzazione del progetto per l'intero gruppo di paesi candidati. Tuttavia va realisticamente tenuta presente la possibilità che i mercati abbiano già iniziato il processo di orientamento delle aspettative, per tener conto di questi fatti, nel valutare la forza relativa dell'euro rispetto alle altre monete ed in particolare rispetto al dollaro.

Chiediamoci allora che tipo di effetti la prospettiva dell'allargamento possa aver già prodotto, per capire cosa avverrà quando il processo sarà operativo e giungerà a compimento.

2. Andamento dell'euro rispetto al dollaro

Se consideriamo la breve storia della vita dell'euro dal gennaio 1999, cioè dall'inizio della sua trattazione sul mercato dei cambi, vediamo che la moneta ha subito nel corso dei primi due anni un progressivo deterioramento rispetto al dollaro. Infatti, dal valore massimo registrato inizialmente di 1.179 dollari per un euro (il 05.01.99), si è avuto un andamento discendente fino al minimo di 0.8229 \$/€ del 26.10.00, corrispondente ad una svalutazione del 30.2%. E' seguita una breve ripresa verso il livello di 0.94-0.95 \$/€ fino ai primi giorni del gennaio 2001, per poi proseguire la discesa, mantenendosi in media al di sotto di quota 0.90 fino ad aprile 2002. Attualmente, in connessione con la forte crisi dei mercati finanziari ha registrato un rafforzamento, fino a toccare per breve tempo la parità, non tanto per una ritrovata forza propria, quanto per l'indebolimento del dollaro nei confronti di tutte le principali valute internazionali.

Le spiegazioni per la debolezza dell'Euro sono molteplici e di varia natura, tra cui principalmente l'incapacità dell'Eurozona di avere una propria dinamica di sviluppo. La crescita reale in Europa è stata molto debole negli anni '90, soprattutto se confrontata con quella degli Stati Uniti, i cui progressi sono legati allo straordinario aumento nella produttività media verificatasi in quegli anni, alla grande flessibilità del sistema

economico ed alla notevole capacità di introdurre progressi tecnologici. Ciò ha favorito un grande afflusso di capitali, alla ricerca di più alti profitti e di una maggiore remunerazione in termini di interessi, determinando sul piano valutario un aumento della domanda di dollari e quindi del valore della moneta sul mercato dei cambi. Anche attualmente le possibilità di una prossima ripresa economica in Europa sono fortemente condizionate dalle prospettive della situazione congiunturale degli Stati Uniti e della domanda di beni che tale paese potrà esprimere verso l'Europa.

Tuttavia, il deprezzamento subito dall'Euro, in particolare nei primi due anni del suo avvio, e le attuali difficoltà nel mantenere la parità con il dollaro, hanno indotto alcuni commentatori ad osservare che la prospettiva dell'allargamento possa costituire un elemento aggiuntivo alle varie cause di difficoltà per l'euro.

Vediamo allora di analizzare quali possibili argomentazioni potrebbero essere poste in evidenza per giustificare i possibili effetti negativi sulle aspettative dei mercati. Distinguiamo le considerazioni riferibili agli aspetti reali dei sistemi economici, da quelle di tipo monetario, ed in particolare ai differenziali di inflazione.

3. Effetti di con-causa di natura reale sul processo di indebolimento

3.1 Effetto di abbassamento del reddito medio e aumento del grado di eterogeneità

Vi sono due tipi di argomentazioni di tipo reale a sostegno dell'ipotesi che la prospettiva dell'allargamento possa contribuire a rendere l'euro più debole sui mercati internazionali. La prima fa riferimento all'effetto dovuto all'attesa di un abbassamento del livello del reddito medio capite dell'intero sistema dell'Euroarea. Il secondo riguarda le conseguenze negative su un problema, già attualmente rilevante, cioè l'eterogeneità dell'intera area e le conseguenti maggiori difficoltà di gestione della politica economica comune, ed in particolare di quella monetaria. Discutiamo sinteticamente entrambi gli aspetti.

I paesi candidati presentano fondamentali macroeconomici molto diversi tra loro e rispetto alla media dei paesi UE. In particolare, l'indicatore di base, cioè il reddito medio pro capite, confrontato sulla base dei tassi di cambio correnti con la media UE, risulta compreso tra un minimo di appena il 7% circa, nel caso della Bulgaria, ed un massimo di quasi il 50% per la Slovenia. Un confronto tecnicamente più corretto, basato sull'uso di tassi di conversione ottenuti dalle parità dei

poteri di acquisto, fornisce risultati meno eclatanti, ma sempre molto rilevanti. Usando il sistema di prezzi uniforme previsto da tale metodologia di calcolo, la Bulgaria presenta un Pil pro capite uguale al 23% della media UE, mentre la Slovenia, paese relativamente in migliori condizioni, si trova al 70% della media UE.

E' da attendersi che durante la fase di transizione verso l'allargamento, grazie anche ai programmi di aiuto previsti negli accordi di pre adesione, vi siano dei miglioramenti anche sensibili, ma è indubbio che una volta realizzato l'allargamento, il livello medio del reddito e della ricchezza dell'intero sistema si abbasserà. Considerando che, a parità di altre condizioni, i mercati tendono a valutare di più la valuta di un paese più ricco e di meno quella di un paese più povero, è evidente che, da questo punto di vista la prospettiva dell'allargamento non può che influire negativamente sul valore atteso futuro dell'euro.

Il secondo aspetto è ancora più rilevante. Già attualmente esistono delle difficoltà a livello comunitario nella gestione della politica economica ed in particolare nell'efficacia dei provvedimenti monetari e di quelli riguardanti i tassi di interesse, per la presenza di aree economiche eterogenee, soggette a shock asimmetrici. Una delle critiche principali sollevate nel corso del dibattito circa l'adozione della moneta comune da parte dei cosiddetti "euroscettici" riguardava proprio questo aspetto. La formulazione di una politica monetaria comune, basata su una valutazione di carattere

macroeconomico generale, può facilmente costituire una scelta non ottimale per quei paesi che si trovano in condizioni congiunturali diverse. L'allargamento, aumentando l'eterogeneità, contribuirà a rendere più acuto il problema. Anche all'interno dei singoli paesi si potrebbero avere ripercussioni territoriali non soddisfacenti. Si consideri a titolo di esempio i divari regionali italiani. La Polonia e la Romania hanno un forte interscambio commerciale con le regioni più industrializzate del Nord Italia, la Slovenia ha una forte contiguità territoriale con il Nord-Est e legami economici con il Nord Europa e la Germania in particolare. Le forze della convergenza molto probabilmente aumenteranno le divergenze di sviluppo tra Nord e Sud in Italia.

Inoltre, va tenuto presente che il gruppo dei nuovi membri tenderà a seguire un percorso di crescita economica più rapida, rispetto all'insieme degli attuali paesi UE, ma con più alti tassi di inflazione. A questo va aggiunto che i loro sistemi economici sono meno stabili, da un punto di vista finanziario, più soggetti al fenomeno degli shock asimmetrici e più sensibili di fronte ad eventuali shock comuni.

In questo contesto l'attuazione di una politica monetaria comune diventa più difficile, con conseguenze negative sul valore esterno della moneta. In particolare, si tenga conto che il peso in termini di produzione nazionale (Pil totale) del gruppo dei tredici candidati non arriva al 7% di quello complessivo dell'Europa (mentre la

popolazione complessiva è il 45% di quella attuale UE). Questo significa che la politica monetaria dalla Bce continuerà ad essere decisa sulla base delle condizioni macroeconomiche prevalenti sull'attuale Euroarea, anche dopo l'allargamento, e i nuovi entranti potrebbero trovarsi a subire una politica non corrispondente alle loro esigenze congiunturali.

Su questo aspetto c'è una ulteriore considerazione e da fare. L'effettivo peso dei nuovi entranti sulle decisioni della Bce dipende dalle regole istituzionali che verranno adottate dopo l'allargamento. Attualmente ad ogni governatore delle singole banche centrali dei paesi aderenti viene attribuito un voto nel Consiglio dei Governatori, operante all'interno della Bce. Se fosse mantenuto questo sistema, in alcune circostanze di particolare rilievo per le decisioni di politica monetaria, gli attuali equilibri potrebbero risultare alterati, con effetti negativi per l'intero sistema ed in particolare per i mercati finanziari. Se ad esempio un gruppo di paesi piccoli (in termini di peso relativo sulla produzione complessiva) dovesse trovarsi in una condizione congiunturale sensibilmente diversa da quella prevalente presso gli altri, potrebbe determinarsi una convergenza di interessi verso decisioni inappropriate per il sistema UE. Anche la prospettiva del verificarsi di questo tipo di situazione può influire negativamente sul giudizio dei mercati circa l'andamento futuro del valore dell'euro.

3.2 Reale portata delle argomentazioni

Le argomentazioni che abbiamo proposto sono sicuramente corrette, tuttavia per una adeguata valutazione occorre dare loro la giusta dimensione reale. In primo luogo, è necessario ricordare quanto già accennato precedentemente e cioè che l'adozione dell'euro da parte dei nuovi membri non avverrà automaticamente con l'adesione alla UE. I criteri previsti negli accordi di Maastricht, cui tutti si gli attuali partecipanti al sistema dell'euro si sono dovuti adeguare, non costituiscono condizioni per l'adesione alla UE. Il trattato prevede un periodo di due anni di partecipazione ad un rigido meccanismo di cambio rispetto all'euro denominato ERM II. Soltanto dopo questo periodo e se si dimostrerà la capacità di rispettarne i criteri, verrà consentita l'adozione della moneta unica. Nello stesso tempo vi è un interesse degli stessi aderenti a raggiungere prima possibile un adeguato livello di convergenza, prima dell'adozione dell'euro, allo scopo di evitare contraccolpi negativi sul sistema reale.

Questo significa che in riferimento al primo aspetto, cioè all'abbassamento del reddito pro capite medio dei paesi UE (stimabile fino al 35% circa se si includono tutti i 13 candidati), l'impatto sarà graduale per l'Euroarea, anche perché la partecipazione al sistema dell'euro sarà ancora più differita per alcuni paesi. Va poi ricordato il fatto che i nuovi aderenti registreranno tassi di crescita

reale superiore alla media UE, per cui la stessa media complessiva, dopo l'abbassamento iniziale tenderà a crescere un po' più rapidamente, favorendo un apprezzamento dell'euro.

Relativamente al secondo problema sopra esposto, cioè dell'aumento di eterogeneità dell'area economica allargata, occorre ricordare che la verifica dei criteri per una elevato grado di convergenza sostenibile ha costituito un punto essenziale anche per gli attuali aderenti all'unione monetaria e verrà estesa ai nuovi aderenti. Questi sono i primi ad avere interesse a favorire la convergenza, perché un'adesione prematura potrebbe compromettere l'attività produttiva e lo sviluppo futuro. Lo si comprende dai primi passi compiuti da questi paesi, riguardanti l'introduzione di riforme economiche, amministrative e strutturali, finalizzate alla convergenza, che dovranno essere intensificate dopo l'adesione alla UE. Se questi sforzi risulteranno adeguati, il rischio dell'aumento di eterogeneità sarà ridotto.

In merito all'impatto sull'efficienza della gestione della politica monetaria, possiamo far riferimento alla breve esperienza attuale di operatività del Consiglio dei Governatori. Le decisioni sono state prese finora sulla base di principi guida riferiti all'intera area e questo lascia intendere che anche in futuro sarà difficile che si possano verificare deviazioni indotte da condizioni che non siano di interesse generale. Inoltre, nel trattato di Nizza del dicembre 2000 è stata prevista una clausola che prevede una revisione nelle regole

di decisione all'interno della Bce, senza la necessità di ricorrere ad un'altra conferenza intergovernativa.

4 Effetti sull'Euro attraverso il meccanismo dell'inflazione

Gli effetti prevedibili dell'allargamento per l'inflazione nella UE costituiscono un aspetto cruciale per il valore dell'euro e per i risultati inerenti la crescita reale del sistema. Questi effetti non dovrebbero essere particolarmente rilevanti per varie ragioni, tra cui principalmente il fatto che la loro direzione potrà essere sia in senso positivo che negativo, per cui si avrà un certa compensazione che ne limiterà l'impatto. Distinguiamo queste due categorie di effetti,

4.1 Effetto positivo

L'effetto positivo è quello che tradizionalmente deriva dall'abbattimento delle barriere agli scambi ed alla libera circolazione delle merci e dei fattori di produzione. I rapporti commerciali tra le diverse aree verranno facilitati e ampliati, con vantaggi di efficienza per l'intero sistema. Aumenteranno le possibilità di vantaggi dalla divisione internazionale del lavoro, potranno meglio realizzarsi economie di scala e un più efficiente impiego dei fattori di produzione favorirà la crescita della produttività. Il tutto con evidenti vantaggi per la dinamica dei prezzi e la

competitività dei sistemi produttivi nei confronti del resto del mondo.

Da questo punto di vista sul fenomeno dell'inflazione si realizzerà un impatto positivo. Le importazioni risulteranno meno costose e ne beneficeranno i prezzi al consumo.

4.2 Effetto negativo di ritorno

Nella fase di transizione verso la completa adozione della moneta unica e dopo l'allargamento si avrà un'unica zona di libero scambio, ma con sistemi valutari diversi. Questo implica un aumento dell'integrazione commerciale tra l'Euroarea ed il gruppo dei nuovi aderenti, ma anche una maggiore possibilità di trasmissione degli impulsi inflazionistici tra le due aree. Ciò che potrà avvenire sui livelli dei tassi di cambio tra l'euro e le monete, che temporaneamente i paesi aderenti continueranno ad usare, produrrà effetti sui prezzi al consumo anche all'interno della stessa Eurozona, con possibili conseguenze sul valore esterno dell'euro. Attualmente i paesi candidati presentano tassi di inflazione sensibilmente più alti ed è da tener presente la preoccupazione che, anche dopo l'adesione, possano permanere le difficoltà nel porre stabilmente sotto controllo il fenomeno.

Da questo punto di vista, quindi, va tenuto presente un possibile effetto di ritorno negativo per l'inflazione nella zona dell'euro. Anche qui tuttavia occorre porre il fenomeno nella sua giusta dimensione. In primo luogo, il peso

dell'interscambio, pur previsto in crescita, non è particolarmente rilevante, rispetto a quello che avviene all'interno della stessa Eurozona e tra questa ed il resto dei paesi industrializzati. Questo effetto di ritorno non potrà che essere di dimensioni limitate.

Inoltre, come si è precedentemente ricordato, la partecipazione all'Unione Monetaria Europea continua ad essere condizionata, sulla base degli accordi di Maastricht, dal rispetto dei ben noti criteri, tra cui quello che impone un preciso limite al tasso di inflazione. L'adesione implica anche l'accettazione delle varie regole di gestione della politica economica che i paesi aderenti all'euro si sono dati successivamente a Maastricht, tra cui il Patto di Stabilità e Crescita, che attraverso il controllo della politica fiscale ulteriormente limita i rischi di inflazione.

In conclusione i potenziali effetti negativi dovrebbero essere limitati. Importante sarà capire cosa succederà nei livelli dei tassi di cambio tra l'euro e le monete dei nuovi aderenti nella fase di transizione.

5. Effetti del processo di allargamento sul cambio con l'euro delle monete dei nuovi aderenti

5.1 Il meccanismo di cambio dopo l'adesione

Dopo l'adesione, durante la fase precedente il passaggio all'euro, i nuovi membri utilizzeranno un sistema di cambio fisso ancorato all'euro, concepito secondo un sistema di rapporti bilaterali (denominato ERM II). Mentre il precedente sistema dello SME era stato impostato sulla tecnica della griglia di parità multilaterali, così che ogni svalutazione o rivalutazione di una qualsiasi moneta partecipante influiva sul valore medio del paniere di riferimento e quindi si rifletteva in diversa misura sulle altre, in questo caso, utilizzando rapporti di cambio bilaterali, la situazione di ogni singola moneta non produce conseguenze sulle altre. Inoltre, ogni volta che un paese verrà ammesso al sistema ERM II, non si avranno effetti sui cambi delle altre monete con l'euro.

Come esempio di applicazione di questo sistema possiamo ricordare il caso della Dracma greca, che è stata ammessa con due anni di ritardo al sistema dell'euro, cioè nel gennaio 2001, senza che questo alterasse i rapporti di conversione precedentemente stabiliti tra le diverse monete e l'euro.

5.2 Riduzione del premio per il rischio del cambio

I paesi candidati all'adesione avranno il vantaggio di vedere diminuire progressivamente il premio per il rischio di cambio sulla propria moneta, con vari ordini di vantaggi, tra cui principalmente una maggiore facilità nel diffondere a livello internazionale le proprie attività finanziarie, sia private che pubbliche.

Il premio sul rischio di cambio di una singola valuta dipende dalla valutazione che i mercati danno (spesso risentendo dei punteggi attribuiti da primarie società internazionali di valutazione) dei fondamentali di un paese rispetto agli altri ed in particolare del grado di stabilità relativa di un sistema economico. Nel concetto generale di stabilità sono inclusi vari fattori, tra cui la stabilità del sistema finanziario, la stabilità nel governo dell'economia, sia dal lato monetario che da quello fiscale, il grado di efficienza delle istituzioni, la flessibilità del sistema produttivo e del mercato del lavoro.

Il fatto che i paesi candidati abbiano accettato di aderire all'*acquis communautaire* costituisce una base di garanzia per i mercati circa le loro prospettive di stabilità. Al procedere del processo di integrazione, la valutazione dei mercati nei confronti dei singoli paesi migliorerà ed il premio sul rischio di cambio tenderà a ridursi, fino ad annullarsi con il completamento del processo di avvicinamento all'Unione Monetaria Europea.

6. Processo di convergenza verso il Mercato Unico

Ai fini della valutazione delle possibilità di successo dell'operazione di allargamento, e quindi per avere una adeguata analisi delle prospettive dell'euro, occorre riflettere anche sul modo con il quale la convergenza si rifletterà sul sistema produttivo dei nuovi aderenti e sui rapporti con i paesi già compresi nella Eurozona.

L'aspetto cruciale della fase di transizione sarà il grado di flessibilità del sistema economico e la sua capacità di adeguarsi all'ampliamento del mercato ed alla conseguente maggiore concorrenzialità. La maggiore apertura spingerà le imprese a confrontarsi con i prezzi internazionali e con le esigenze della domanda internazionale. Si realizzerà un processo di aggiustamento verso la convergenza, che inizialmente interesserà in misura prevalente i settori produttivi maggiormente esposti agli scambi internazionali. In tali settori si realizzeranno più rapidi miglioramenti di produttività, una maggiore capacità di controllo nella dinamica dei prezzi ed una tendenza al rialzo dei salari. Viceversa, nei settori poco esposti o non esposti affatto alla concorrenza internazionale non si determineranno stimoli per una maggiore produttività, mentre gli aumenti salariali si diffonderanno all'intero mercato del lavoro. Di conseguenza in questi settori i prezzi tenderanno a salire relativamente al resto dell'economia,

determinando un effetto inflativo generalizzato. E' quindi prevedibile per la fase di transizione un tasso di inflazione più alto nei paesi candidati, che in condizioni di cambio fisso con l'euro, significherà avere un tasso di cambio reale in diminuzione, cioè in apprezzamento. Questo ridurrà la loro capacità competitiva e determinerà un peggioramento della loro bilancia commerciale, attualmente già in deficit per quasi tutti i paesi candidati.

Altri fatti potranno favorire l'inflazione. Tra i cambiamenti strutturali da realizzare vi sarà la completa liberalizzazione dei mercati finanziari. I miglioramenti nelle prospettive economiche di questi paesi determineranno un afflusso di capitali per investimenti diretti. Aumenteranno i redditi e la domanda interna favorendo la crescita dei prezzi.

In tale situazione la politica fiscale sarà condizionata dal rispetto dei criteri di convergenza, ma anche dall'esigenza interventi sulle infrastrutture e sul sistema sociale. La politica monetaria subirà le limitazioni insite nella gestione di un sistema a cambio fisso e non potrà che essere di natura restrittiva.

La transizione comporterà profonde modifiche nel sistema produttivo. Le attività industriali in molti casi dovranno essere ristrutturate o interamente sostituite da altre. Affinché questo possa avvenire con i minori costi è necessario un ambiente istituzionale caratterizzato dalla massima flessibilità, in particolare nel mercato del lavoro. Riducendo le frizioni il

processo di aggancio all'economia europea richiederà meno tempo ed i benefici dell'allargamento saranno più sensibili.

7. Conseguenze per l'efficienza nella gestione dell'intero sistema

Il vero problema alla base dell'allargamento è costituito dall'impatto che questo crea nell'efficienza di gestione dell'intero sistema UE

Sappiamo che l'efficacia dei provvedimenti di politica economica è fortemente condizionato dal fattore tempo. I cosiddetti ritardi di percezione dei problemi economici, i ritardi di decisione, i ritardi di attuazione, i ritardi di efficacia degli strumenti utilizzati portano a risultati sugli obiettivi finali tanto meno validi, quanto più lunghi sono tali ritardi.

Attualmente l'Ecofin è composta da 15 ministri, l'Eurogruppo da 12. Le decisioni più importanti devono essere prese all'unanimità. Cosa succederà quando i ministri saranno 25 o 28 ? L'efficienza nelle decisioni diventerà ancora più difficile.

Emergerà in modo ancora più acuto il vero problema alla base della debolezza dell'Eurosistema: l'euro è una valuta cui manca il supporto di una sovranità politica, finora è uno strumento monetario per il funzionamento di un'area di libero scambio. La struttura politica di supporto è ancora debole.

Solo un vero stato federale può avere il potere politico necessario per far decollare l'Unione Europea come potenza economica e finanziaria sullo scenario mondiale.

Le nuove frontiere dell'Europa

Effetti economici dell'allargamento ad est
dell'Unione Europea

San Severino Marche 18 Maggio 2002

FATTORI DI COMPETITIVITA' DELLA GRANDE EUROPA

Fabio Sdogati
Politecnico di Milano,
Dipartimento di Ingegneria Gestionale

Indice

Introduzione

1. Integrazione e crescita
 - 1.3 Il contesto economico e istituzionale europeo nella fase di avvio degli Accordi europei
 - 1.3 Il commercio estero tra UE-15 e PECO
 - 1.3 Le dimensioni dell'allargamento e le prospettive di crescita dei paesi candidati
2. Gli effetti del processo di integrazione sulla competitività delle imprese UE
3. Gli effetti sull'occupazione e sull'immigrazione
4. Conclusioni

Introduzione

Nei soli dodici anni dall'inizio del processo di transizione dei Paesi dell'Europa Centro-Orientale (PECO) l'Unione Europea (UE) si è impegnata nei confronti dei paesi in transizione prima in massicci aiuti umanitari, poi in vasti piani di assistenza tecnica ed economica, in Accordi di Associazione (noti anche come 'Accordi europei'), e infine nell'apertura di procedure formali di adesione all'UE stessa di ben dieci tra i PECO.¹ Nello stesso, brevissimo, lasso di tempo i rapporti commerciali tra i PECO e la UE sono cresciuti ad un tasso di molte volte superiore a quello cui è cresciuto l'interscambio mondiale; l'integrazione produttiva tra le due aree ha proceduto a ritmi molto accelerati sia grazie a sostanziosi movimenti di capitale produttivo dalla UE ai PECO che alla intensa utilizzazione di nuove pratiche di delocalizzazione internazionale della produzione; l'assorbimento dei principi di funzionamento delle economie di mercato è stato impressionante; l'avvicinamento degli ordinamenti giuridici dei PECO all'*acquis communautaire* è stato, con due sole eccezioni, più che soddisfacente; i flussi turistici reciproci, sostanzialmente inesistenti all'inizio della transizione, sono oggi di dimensioni non

¹ I dieci PECO presentarono domanda di adesione all'UE nell'arco di soli due anni: il primo paese a farlo fu l'Ungheria (31 marzo 1994), seguita da Polonia (5 aprile 1994), Romania (22 giugno 1995), Slovacchia (27 giugno 1995), Lettonia (27 ottobre 1995), Estonia (28 novembre 1995), Lituania (8 dicembre 1995), Bulgaria (16 dicembre 1995), Repubblica Ceca (23 gennaio 1996), Slovenia (11 giugno 1996).

trascurabili per entrambe le aree; infine, nonostante che esistano ancora restrizioni alla libera circolazione internazionale delle persone e dei capitali, queste sono sostanzialmente imposte dalla UE, e non dai paesi candidati. Né sono meno impressionanti i successi ottenuti sul piano politico e della sicurezza: senza la politica di intervento attivo della UE la situazione politica interna di almeno alcuni tra i PECO-10 avrebbe potuto, alimentata dalla feroce crisi economica della prima metà degli anni '90, deteriorare irrimediabilmente a causa di tensioni politiche in senso stretto, ma anche etniche e sociali, scatenando problemi di ordine militare e flussi migratori probabilmente controllabili, ma a costi assai elevati.

Eppure, nonostante i successi ottenuti, la scelta dell'allargamento ad est dell'UE sembra non riscuotere l'approvazione entusiastica che pure ci si sarebbe aspettati; al contrario, preoccupazioni e dubbi vengono avanzati continuamente circa le potenziali conseguenze negative della politica di allargamento, mentre raramente si sentono citati i potenziali vantaggi che dall'allargamento possono derivare ai residenti, consumatori e imprese, della EU-15. L'opinione pubblica sembra vivere una situazione di schizofrenia spinta, pubblicamente mostrando preoccupazione per le conseguenze che i processi di immigrazione potrebbero avere in termini di controllo dell'ordine pubblico e dell'occupazione, privatamente utilizzando la forza lavoro immigrata per lo svolgimento di mansioni di assistenza familiare e sanitaria per le quali la forza

lavoro autoctona non sembra più disponibile ai salari correnti. Le élites politiche, anche quando favorevoli al processo di allargamento, lo percepiscono e lo presentano essenzialmente in termini di redistribuzione dei fondi strutturali e di coesione, di ri-classificazione delle aree geografiche secondo gli ‘obiettivi’, di redistribuzione dei contributi della politica agricola comunitaria: in buona sostanza, pensando in termini degli interessi che rappresentano nel breve periodo che è proprio della politica. In Italia, le associazioni imprenditoriali non sembrano ancora aver colto il senso della scelta strategica rappresentata dall’allargamento, continuando a sostenere cosiddette ‘strategie di internazionalizzazione’ che si configurano piuttosto come ‘strategia delle cavallette’: mentre continuano a criticare ICE, SACE, SIMEST per i gravi ritardi nei tempi e nei modi del processo di internazionalizzazione delle imprese italiane, esse auspicano un disastroso passaggio di competenze economiche al Ministero degli Esteri (vedi l’intervista del responsabile Confindustria per l’internazionalizzazione al Sole 24 Ore, 23 aprile). Le élites intellettuali sembrano essere rimaste sostanzialmente sole nel sostenere il processo di allargamento.

Il contributo che intendo portare all’incontro di oggi può essere così riassunto: esiste tra i cittadini, le associazioni di categoria, perfino tra le élites politiche di questo paese una incomprendimento

profonda del modello teorico che ha motivato la scelta dell'allargamento. Questa incomprendione è costosa in termini di profitti d'impresa, di occupazione, di competitività per tutte quelle imprese che, non avendo il senso della strategia politica dell'Unione, non potranno che vivere l'allargamento con timore, poiché non ne sfrutteranno le potenzialità in termini di ampliamento del mercato di sbocco, aumentata divisione internazionale del lavoro (produttività), potenzialità di sviluppo manageriale. Ciò è particolarmente vero per le imprese di dimensioni medie e piccole, le quali non possono seguire sentieri 'originali' di sviluppo e di internazionalizzazione, ma che hanno piuttosto bisogno della guida della politica e, come si usa dire, di 'fare sistema'.

Cercherò dunque di mostrare che una riflessione rigorosa, anche se non oltremodo specialistica, sulle caratteristiche del quadro generale entro cui il processo di allargamento si svolge da ormai dodici anni consente di mostrare che l'allargamento è nell'interesse dei paesi oggi membri dell'UE-15 –oltre che dei paesi candidati.

1. Integrazione e crescita

1.1 Il contesto economico e istituzionale europeo nella fase di avvio degli Accordi europei

Per inquadrare correttamente il problema dei potenziali effetti economici dell'allargamento

occorre anzitutto chiarire che con il termine ‘allargamento’ si intende indicare in questa sede l’atto formale con il quale le domande di adesione presentate dai paesi candidati vengono ufficialmente accolte e le rappresentanze nazionali dei paesi ammessi entrano a far parte a pieno titolo delle istituzioni dell’UE; ne consegue che ‘il processo di allargamento’ è un processo di natura eminentemente istituzionale, politica e ‘diplomata’. Per contro, con il termine ‘integrazione’ intendiamo l’insieme di misure politiche, giuridiche ed economiche, culturali e di qualunque genere che tendano, vuoi per forza di legge che per prassi generalmente accettata, a ridurre le barriere che ostacolano la convergenza verso modelli simili di comportamenti, pratiche e abitudini. Ne consegue che il ‘processo di integrazione’ è processo eminentemente materiale e culturale.

Il processo di integrazione tra UE e PECO iniziò non appena furono palesate le intenzioni dei paesi dell’Europa centro-orientale di abbandonare il sistema ad economia di comando a favore di un sistema di mercato.² Gli aiuti umanitari ed economici, non soltanto ma prevalentemente di origine UE, furono immediati e sostanziali. La fase della riduzione delle barriere all’importazione dai PECO, per quanto avviata con celerità, occupò invece diversi anni, principalmente a causa delle

² Per una discussione dettagliata ed una valutazione critica delle politiche UE nei confronti dei PECO nella prima metà degli anni novanta si veda Nuti (1997).

resistenze protezionistiche di gruppi di produttori UE marginali in sé, ma resi più forti dall'assenza di una volontà politica sufficientemente inflessibile da parte dei governi nazionali dei paesi membri. Nonostante queste resistenze, le politiche di progressiva riduzione delle protezioni commerciali arrivarono al pieno successo il primo gennaio 1997, giorno a partire dal quale sostanzialmente tutte le barriere di ordine tariffario vennero abolite per i prodotti manifatturieri provenienti dai PECO-10.³

Ai tempi dei primi Accordi europei il tasso di crescita delle economie dell'UE-12 era chiaramente inferiore a quello che l'amministrazione Clinton stava imprimendo all'economia statunitense. Inoltre, il finanziamento della riunificazione della Germania stava imponendo tassi di interesse reali alti sui mercati finanziari europei, mentre il processo di ricostruzione ed integrazione tra le due aree del paese stentava ad avviarsi e, comunque, non generava aumenti sensibili di domanda tedesca di merci prodotte nel resto dell'UE, aumenti che avrebbero potuto quantomeno mitigare gli effetti restrittivi indotti dalla politica fiscale tedesca. I tassi di disoccupazione, pur variando largamente da paese membro a paese membro, avevano assunto

³ Ci si riferisce qui esclusivamente ai prodotti di origine industriale. Le condizioni a cui i prodotti agricoli possono essere scambiati tra UE e PECO sono oggetto di trattative separate a causa della rigida protezione che i governi dei paesi membri dell'UE continuano a garantire ai produttori UE, nonostante i costi enormi che tale politica scarica sui consumatori europei e le tensioni che essa crea nei rapporti commerciali con gli USA.

valori assai elevati sia rispetto all'esperienza storica che rispetto a quelli USA.

In questo quadro di lenta crescita, due furono le scelte di politica economica espansiva adottate a livello europeo: dal lato dell'offerta, la scelta di avviare il 'Mercato Unico'; dal lato della domanda, la scelta degli 'Accordi europei'. Mentre il Mercato Unico doveva essere lo strumento attraverso il quale venivano, se non abolite, ridotte le barriere esistenti alla realizzazione di processi di ristrutturazione industriale e di conseguente sfruttamento delle economie di scala a livello europeo, gli Accordi Europei dovevano assicurare da un lato l'accesso a mercati di sbocco tradizionalmente chiusi ai produttori UE, e dall'altro l'accesso a mercati su cui l'UE avrebbe potuto approvvigionarsi di merci a basso costo e, se del caso, di lavoro.⁴

⁴ Il periodo che va dai primi Accordi fino al presente può essere cronologicamente suddiviso in quattro fasi: 1. La fase degli 'Accordi Europei', iniziata già nel 1993 con la stesura di accordi tra l'allora UE-12 e 'i quattro di Visegrad', accordi sulla base dei quali veniva riconosciuto a Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia ed Ungheria uno status speciale nei rapporti economici e commerciali con l'UE; 2. La fase della 'generalizzazione' degli Accordi Europei, estesi tra il 1994 e il 1997 alla quasi totalità dei PECO; 3. La fase, iniziata nel marzo 1998, dell'avvio dei negoziati formali di adesione, limitati in prima battuta a Estonia, Polonia, Repubblica Ceca, Slovenia e Ungheria; 4. La fase presente, iniziata nel 2000, caratterizzata dalla ammissione ai negoziati di adesione anche degli altri cinque PECO con cui esistono Accordi Europei e cioè Bulgaria, Lettonia, Lituania, Romania, Slovacchia. La ragione dell'avvio differito delle trattative per l'adesione con

1.2 Il commercio estero tra UE-15 e PECO

Quali fossero i benefici commerciali che ci si attendeva dagli Accordi europei può essere immediatamente dedotto dalla teoria standard del commercio internazionale secondo la quale mostra come, sotto determinate condizioni, l'eliminazione di barriere al commercio internazionale produce *necessariamente* un aumento di benessere per tutti i paesi coinvolti nel processo di liberalizzazione.⁵

Le statistiche del commercio internazionale mostrano che fin dall'inizio della transizione l'UE-

la metà dei paesi candidati è che la strategia originaria della Commissione Europea, Presidente Santer, prevedeva che i PECO candidati dovessero essere ammessi alle trattative per l'adesione in due ondate separate di cinque paesi ciascuna. Con la Presidenza Prodi questo principio, erroneamente discriminatorio perché avrebbe alleviato la pressione riformatrice sulla metà dei paesi candidati, venne abbandonato in favore dell'apertura di trattative simultanee con tutti i candidati, fermo restando che: *a.* tutte le candidature sarebbero state valutate individualmente; e *b.* i criteri per la loro valutazione sarebbero stati comunque quelli fissati al Consiglio di Copenaghen del 1993.

⁵ Certamente nulla garantisce, in questi modelli, che la distribuzione dei benefici derivante dal libero scambio internazionale sia simmetrica né tra paesi né tra fattori produttivi: ma, ovviamente, questo è un problema da lasciare alla politica la quale, dato che la somma delle perdite è inferiore alla somma dei guadagni, può compensare coloro che perdono a causa della liberalizzazione attraverso trasferimenti di reddito finanziati con un prelievo fiscale operato su coloro che da tale nuova situazione traggono vantaggio.

12 prima e l'UE-15 poi hanno registrato saldi positivi della propria bilancia commerciale con tutti i PECO con poche, sporadiche, e sempre meno numerose eccezioni. Ciò equivale a dire che gli Accordi europei hanno indotto un aumento di domanda di merci di produzione UE-15 superiore alla riduzione di domanda UE-15 di merci di produzione interna spiazzata dalle importazioni dai PECO, con un conseguente impatto positivo sulla domanda complessiva e, quindi, sull'occupazione, rispetto allo scenario controfattuale in cui non vi fossero stati Accordi europei. Per ciascuno dei PECO candidati Tavola 1 riporta lo stato della bilancia commerciale nel 2000 e un indicatore della sua evoluzione a partire dal 1995, anno in cui si può ritenere chiusa la fase della grande ondata recessiva iniziata nel 1989. Questi dati sono tanto più significativi quando si tenga presente che surplus commerciali crescenti dell'UE-15 rispetto ai PECO si andavano affermando in un quadro di volumi di scambi crescenti e di attività produttiva crescente nei PECO. Nel 2000 i tredici paesi candidati sono diventati, per la prima volta dall'inizio della transizione, il secondo partner dell'UE dopo gli Stati Uniti (Banca Centrale Europea, ottobre 2001); nello stesso anno la UE-15 registrava un passivo di bilancia commerciale verso il resto del mondo per 85 miliardi di Euro, ma un *attivo* di 33 miliardi di Euro verso i paesi candidati (di cui 17.1 verso i PECO-10, cfr. Tavola 1). I paesi candidati si confermano dunque più come mercato

di sbocco che come fonti di produzioni competitive a quelle di produzione UE-15.

Tavola 1. PECO candidati: bilancia commerciale con la UE-15

Anno	2000 (miliardi di Euro)			Variazioni % 2000/1995	
	Export	Import	Saldo	Export	Import
Bulgaria	3.1	3.2	-0.1	67	56
Estonia	3.2	3.3	-0.1	255	141
Lettonia	1.9	2.0	-0.1	68	113
Lituania	2.2	2.6	-0.4	122	151
Polonia	23.1	33.6	-10.5	89	120
Rep. Ceca	21.4	23.8	-2.4	138	104
Romania	7.6	8.7	-1.1	124	128
Slovacchia	7.0	6.5	0.5	126	105
Slovenia	6.3	8.1	-1.8	47	56
Ungheria	21.9	23.0	-1.1	188	163
TOTALE	97.7	114.8	-17.1	-	-

Fonte: Eurostat, *Statistics in Focus: External Trade. Theme 6, 8-2001.*

1.3 Le dimensioni dell'allargamento e le prospettive di crescita dei paesi candidati

Il Consiglio di Nizza ha sancito, e quello di Siviglia (21-22 giugno 2002) sta per confermare in maniera inequivocabile la volontà dell'UE di continuare nel processo di allargamento e di integrazione dei PECO al suo interno. Che il presente processo di allargamento ponga problematiche assai specifiche rispetto agli allargamenti precedenti è fatto generalmente riconosciuto: da un lato, e diversamente dalle precedenti integrazioni, le

economie che entreranno a far parte dell'Unione hanno un PIL pro capite notevolmente inferiore a quello medio dei paesi membri; dall'altro l'Unione si presenta ora come un unico mercato e, per dodici tra i suoi quindici membri, con un'unica valuta.⁶ Il processo attuale è dunque caratterizzato da differenze strutturali e profondità di integrazione con i nuovi entranti apparentemente assai diversi da quelli delle esperienze precedenti.

Non esiste tuttavia evidenza statistica a sostegno di una interpretazione esasperata di tali differenze. Tavola 2 riporta alcuni indicatori di dimensione dei paesi candidati all'adesione relativamente all'area Euro. I paesi candidati sono listati in ordine crescente di dimensione in termini di popolazione; a scopo comparativo, la parte finale della Tavola riporta gli stessi dati per i paesi dell'area del Mediterraneo relativamente al triennio pre-UE.

⁶ Sono membri dell'Unione Economica e Monetaria i paesi che, appartenendo alla UE-15, hanno deciso di intraprendere ulteriori passi nel processo di reciproca integrazione rinunciando alla sovranità nazionale sulla politica monetaria – e, conseguentemente, del cambio. Alla fine del 2001 non sono membri dell'UEM Danimarca, Regno Unito e Svezia.

Tavola 2. Paesi candidati: indicatori di dimensione relativa

	Popolazione (in milioni) (2000)	PIL in % del PIL dell'area EURO (a tassi di cambio correnti) (1998)	PIL a Parità dei Poteri di Acquisto in % del PIL dell'area EURO (1998)
Estonia	1.4	0.1	0.2
Slovenia	2.0	0.3	0.5
Lettonia	2.4	0.1	0.2
Lituania	3.7	0.2	0.4
Slovacchia	5.4	0.3	0.8
Bulgaria	8.2	0.2	0.6
Ungheria	10.0	0.7	1.7
Repubblica Ceca	10.3	0.9	2.1
Romania	22.4	0.6	2.1
Polonia	38.6	2.4	4.7
Totale Peco- 10	104.4	5.8	13.3
Dati 1990- 1993			
Grecia	10.2	1.7	2.3
Italia	56.8	21.0	21.4
Portogallo	9.9	1.3	2.2
Spagna	38.9	9.8	11.0
Club Med	116	34	37

Fonte: Per la popolazione *Commissione Europea (2001)*; per il Pil *Banca Centrale Europea, Bollettino mensile, febbraio 2000.*

L'informazione cruciale che emerge da questi dati è che l'insieme dei PECO-10 ha una popolazione di poco inferiore (10% circa) a quella dei paesi membri dell'area del Mediterraneo, mentre il suo

peso relativo in termini di PIL (misurato a parità dei poteri di acquisto) ne è circa un terzo. Vi sono almeno tre ragioni per cui a questi indicatori sintetici non può essere attribuito altro che un carattere meramente descrittivo e introduttivo all'analisi dei potenziali effetti economici dell'allargamento. La prima ragione è di ordine statistico, e sta nel fatto che il dato aggregato nasconde realtà nazionali largamente diverse: ad esempio, la repubblica Ceca non sembra differenziarsi in modo significativo dal Portogallo, nè l'Ungheria dalla Grecia. La seconda è che l'ipotesi di una adesione *simultanea* da parte di tutti i paesi candidati è fuori discussione fin dai tempi dei primi Accordi europei (*cf.* nota 2). La terza, importante ragione per cui ai dati in Tavola 2 non può essere conferito carattere normativo e dirimente sta in uno dei risultati più saldi di quella parte della teoria del commercio internazionale che, occupandosi degli effetti della formazione di unioni doganali o economiche, non pone mai un problema di dimensione relativa dei paesi aderenti, poichè i benefici derivanti dall'unione superano necessariamente i relativi costi. Il problema potrebbe essere dunque altrove, cioè nella *distribuzione* dei benefici derivanti dall'allargamento in assenza di politiche redistributive, nel senso che questa configurazione produrrebbe necessariamente effetti diversi per industrie, aree geografiche, fattori produttivi diversi.⁷

⁷ Con l'espressione 'redistribuzione' non si intende in questa

Tavola 3. Paesi candidati: indicatori strutturali anno 2000

	1	2	3	4	5
	PIL pro-capite (PPA)* in % della media UE-15	Val. agg.to in agricol. (% del v.a. lordo)	Occup. in agricol. (% del totale)	Export verso l'UE-15 in % del export totale	Import. dalla UE-15 in % delle import. totali
Bulgaria	24	14.5	n.d.	51.2	44.1
Romania	27	12.6	42.8	63.8	56.6
Lettonia	29	4.5	13.5	64.6	52.4
Lituania	29	7.6	19.6	47.9	43.3
Estonia	38	6.3	7.4	76.5	62.6
Polonia	39	3.3	18.8	69.9	61.2
Slovacchia	48	4.5	6.7	59.1	48.9
Ungheria	52	4.8	6.5	75.1	58.4
Repubblica Ceca	60	3.9	5.1	68.6	61.9
Slovenia	72	3.2	9.9	63.8	67.8

Fonte: Commissione Europea (2001). * PPA=Parità dei Poteri di Acquisto

I dati sul rapporto tra PIL procapite nei paesi candidati e Pil procapite nell'UE-15 (Tavola 3, colonna 1) mostrano come i divari più consistenti sono in generale quelli esibiti dai paesi più piccoli (con l'eccezione della Romania e, per ragioni

sede nè redistribuzione dei fondi strutturali e dei fondi di coesione, nè redistribuzione dei sussidi erogati secondo i dettami della politica agricola comune. Il concetto di 'redistribuzione' usato in questo saggio è quello usato dalla teoria del commercio internazionale, cioè quel fenomeno redistributivo del benessere tra consumatori e classi di produttori generato dalla riconfigurazione dei prezzi relativi interni in un'economia che si apra al commercio internazionale.

opposte, della Slovenia): in particolare, Repubblica Ceca e Slovenia sono esattamente nella stessa posizione in cui si trovavano all'inizio degli anni novanta Grecia e Portogallo (dati non riportati in tabella), mentre Ungheria e Slovacchia non ne sono drammaticamente lontane. Ma ben più importante è l'informazione contenuta nelle colonne 4 e 5 della Tavola, dalle quali si desume che tutti i paesi candidati sono ormai caratterizzabili come economie aperte al commercio internazionale e che l'UE-15 è ormai sistematicamente l'area di riferimento commerciale per tutti i candidati tanto sui mercati di sbocco che su quelli di approvvigionamento.

Quando, nel 1985, Spagna e Portogallo entrarono nella CEE, il Pil pro capite della Spagna era il 70% del Pil medio pro capite della CEE, e quello del Portogallo era il 55%; la Grecia entrò nella CEE nel 1981 e il suo Pil pro capite era il 65% di quello medio CEE; da allora il loro Pil è cresciuto dal 55% al 63% per il Portogallo, dal 70% al 75% per la Spagna, mentre in Grecia, nonostante sia aumentato in valore assoluto, è sceso dal 65% al 56%. Nel contempo il grado di apertura di questi paesi al commercio con l'UE aumentava notevolmente: nei tre anni precedenti l'adesione le esportazioni dalla Spagna verso la CEE passarono dal 10% del Pil al 16%, mentre nei tre anni successivi all'ingresso le importazioni dalla CEE passavano dal 15% del Pil a circa il 25%. Per Grecia e Portogallo il processo aveva luogo in modo meno discontinuo, ma gli effetti dell'ingresso

nell'area CEE non furono meno importanti sul grado di apertura allo scambio internazionale. L'integrazione è stata dunque una leva notevole nel processo di sviluppo di quei paesi, e sembra aver accelerato i tempi del processo di convergenza degli indicatori in presenza di politiche efficaci.

Tavola 4 riporta i tassi di crescita del Pil dei paesi candidati per alcuni anni nel periodo della transizione e poi per tutti gli anni dal 1995 al 2000 compreso. La trasformazione avvenuta in soli dieci anni è evidentemente impressionante: dopo anni di recessione feroce, con la sola eccezione della Lettonia già nel 1995 tutti i PECO candidati erano tornati a tassi di crescita positivi. Da quell'anno soltanto Bulgaria e Romania, nonostante il trend positivo, sembrano ancora essere in balia di una recessione di notevole entità, mentre tutti gli altri mostrano tassi di crescita generalmente assai più alti di quelli delle economie UE. È evidente che tali risultati non sarebbero stati immaginabili se non fossero state adottate politiche di sostegno tanto da parte di organizzazioni quali il Fondo Monetario Internazionale e la Banca Mondiale per la Ricostruzione e lo Sviluppo che da parte dell'UE prima sotto la forma di aiuto umanitario, poi di aiuto allo sviluppo e infine con gli Accordi Europei. Ma il fatto più importante sembra essere che, opportunamente stimulate, le economie PECO sono tornate ad esibire tassi di crescita positivi dopo la crisi drammatica dell'inizio degli anni novanta, con ciò mostrando la resilienza di una struttura produttiva industriale evidentemente

presente, forte e pronta ad essere mobilitata in presenza di condizioni favorevoli.⁸

Tavola 4. Paesi candidati: tassi di crescita del PIL (in % rispetto all'anno precedente, a prezzi costanti in valuta nazionale)

	1990	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Bulgaria	-9.1	-2.4	2.9	-10.1	-7.0	3.5	2.4	5.8
Estonia	-8.1	-9.0	4.3	4.0	10.4	5.0	-0.7	6.9
Lettonia	2.9	-14.9	-0.8	3.3	8.6	3.9	1.1	6.6
Lituania	-5.0	-16.2	3.3	4.7	7.3	5.1	-3.9	3.9
Polonia	-11.6	3.8	7.0	6.0	6.8	4.8	4.1	4.0
Rep. Ceca	-1.2	0.6	5.9	4.3	-0.8	-1.2	-0.4	2.9
Romania	-5.6	1.5	7.1	3.9	-6.1	-4.8	-2.3	1.6
Slovacchia	-2.5	-3.7	6.7	6.2	6.2	4.1	1.9	2.2
Slovenia	-4.7	2.8	4.1	3.5	4.6	3.8	5.2	4.6
Ungheria	-3.5	-0.6	1.5	1.3	4.6	4.9	4.2	5.2

Fonti: OECD, *Statistical Compendium*, per gli anni 1990 e 1993; Eurostat, *Statistics in focus: Economy and Finance*, Theme 2-40, novembre 2000, per il 1995 e Theme2-42, 2001, per il periodo 1996-2000.

Tavola 5 mostra come dalla fine della recessione che caratterizzò la prima parte della transizione tutti i PECO candidati siano cresciuti a tassi più elevati di quelli medi della UE, con la sola eccezione di Bulgaria e Romania da un lato e Repubblica Ceca

⁸ Nonostante non vi siano garanzie su quali possano essere i tassi di sviluppo delle economie PECO negli anni a venire, è interessante notare che stime condotte con metodi diversi inducono a ritenere che il tasso di crescita medio annuo potrebbe essere dell'ordine del 5% per tutti i PECO candidati, e che i tempi della convergenza del loro Pil pro capite a quelli degli attuali membri UE-15 a basso reddito variano da un minimo di undici-quindici anni per la Repubblica Ceca ad un massimo di 34-36 anni per la Romania (Fischer *et al.*, 1998).

dall'altro. Mentre per i primi due paesi questo dato, combinato ad altri sui progressi effettuati nel processo di adozione di meccanismi di mercato nelle proprie economie nazionali, fa emergere alcuni dubbi circa la possibilità che questi paesi hanno di soddisfare i requisiti richiesti per l'accessione, per la Repubblica Ceca dovrebbe trattarsi di un problema di ordine temporaneo, dovuto alla crescita troppo rapida e politicamente guidata nella prima metà degli anni novanta.

Tavola 5. Paesi candidati: andamento del Pil pro-capite, in PPS, in % del Pil pro-capite dell'area EU-15⁹

	1996	1997	1998	1999	2000
Bulgaria	29	26	27	27	28
Estonia	34	37	38	37	38
Lettonia	26	28	28	29	30
Lituania	32	34	35	33	33
Polonia	36	37	38	39	39
Rep. Ceca	64	62	60	59	59
Romania	29	26	25	24	23
Slovacchia	46	48	48	48	48
Slovenia	64	66	67	68	69
Ungheria	46	47	48	50	51

Fonte: Eurostat, *Statistics in focus: Economy and Finance*, Theme 2-42, ottobre 2001.

⁹ I dati relativi all'anno 2000 differiscono, per alcuni paesi, da quelli riportati in Tavola 3. Tale differenza è dovuta al fatto che i dati di Tavola 3 sono confrontabili con quelli degli anni precedenti, e sono stati infatti usati a tal fine in questa sede; quelli riportati nell'ultima colonna di Tavola 5 sono stati calcolati (da Eurostat) con una metodologia diversa da quella utilizzata negli anni precedenti.

2. Gli effetti del processo di integrazione sulla competitività delle imprese UE

Non tutto ciò che è stato fatto a livello dell'Unione per la difesa e il rilancio della competitività dei prodotti UE sui mercati internazionali viene pienamente apprezzato nei suoi effetti di lungo periodo. Sia la ricerca economica che il dibattito pubblico si sono infatti concentrati dapprima sulla costituzione del mercato unico che, dal primo gennaio 1993, ha eliminato definitivamente gli impedimenti esistenti alla libera circolazione di persone, merci e capitali, con l'obiettivo prioritario di favorire l'agglomerazione di imprese situate in paesi membri diversi e, quindi, lo sfruttamento delle economie di scala laddove ritenuto economicamente vantaggioso e politicamente accettabile. In seguito l'attenzione si è spostata sull'adozione della moneta unica e sulle importanti conseguenze di tale scelta, in particolare l'eliminazione del rischio di cambio per gli importatori ed esportatori intra-UE, e sulla disciplina che il regime di cambi irrevocabilmente fissi impone sulla dinamica dei prezzi interni e, quindi, della competitività. Infine, dall'inizio del 1999 l'attenzione si è spostata sulla Banca Centrale Europea e sulla sua politica di *benign neglect* nei confronti del deprezzamento sistematico dell'Euro (ciò che, in presenza di sostanziale stabilità dei prezzi interni, ha generato un forte aumento della competitività di prezzo delle merci di produzione UEM).

Ferme restando l'importanza, e la relativa forza o debolezza, delle tre politiche appena discusse, poca attenzione è stata dedicata ad una quarta politica per la competitività che, pure, può essere ritenuta quella più importante nel lungo periodo: la politica, per l'appunto, della progressiva integrazione dei PECO nella prospettiva dell'allargamento. Di particolare interesse in questo senso è la vasta riallocazione nei PECO dei processi produttivi a più alto contenuto di lavoro non specializzato, riallocazione avviata subito dopo la svolta del 1989 da gran parte dei paesi membri dell'UE, e dalla Germania ben prima di quella data. Questa riallocazione sta già producendo, e produrrà sempre più, aumenti di competitività delle merci UE-15 nei confronti delle merci prodotte nel resto del mondo.

Si è visto che per tutti gli anni novanta lo scambio commerciale tra l'UE ed i PECO è cresciuto considerevolmente, e i saldi commerciali bilaterali sono stati sistematicamente e in misura crescente a favore dell'UE. Una disaggregazione attenta dei flussi di commercio tra UE-15 e ciascuno dei PECO consente di scoprire che quella commerciale non è la sola forma di integrazione economica tra le due aree: una parte assai rilevante delle merci scambiate è costituita da semilavorati che vengono esportati temporaneamente dal territorio economico dell'UE per essere poi reimportati dopo aver subito nei PECO fasi di ulteriore lavorazione. Lungi dall'essere un *curiosum* statistico questo fenomeno, noto come

Traffico di Perfezionamento Passivo (TPP), costituisce da anni uno degli strumenti più potenti dell'integrazione produttiva tra UE e PECO e il suo crescere nel tempo sta a dimostrare che il processo di integrazione tra paesi membri e paesi candidati è ben più avanzato di quanto si pensi comunemente.

Vari sono i motivi alla base del fenomeno della delocalizzazione, parziale o totale, dei processi produttivi tradizionalmente localizzati nell'UE. In primo luogo, i differenziali UE-PECO tra costi del lavoro al netto delle produttività sono notevolmente elevati: ad esempio, è stato stimato che nel settore dell'abbigliamento il costo del lavoro per unità di prodotto nella media dei PECO-6 sia di circa un terzo rispetto a quello italiano e di circa un quarto rispetto a quello tedesco (Baldone, Sdogati e Tajoli, 2002). Un divario tanto elevato consente facilmente alle imprese delocalizzatrici di recuperare i costi di trasporto sostenuti per la doppia spedizione delle merci –dall'impianto localizzato nell'UE al perfezionatore localizzato nel paese candidato prima, e viceversa poi; i costi di coordinamento sono in continua caduta anche grazie allo sviluppo delle tecnologie informatiche; infine, l'elevato livello di istruzione prevalente nell'area dei PECO richiede alle imprese delocalizzatrici di sostenere costi di formazione della forza lavoro decisamente bassi.

Oltre agli elevati differenziali tra i costi di produzione in patria e all'estero, nell'affermarsi della delocalizzazione internazionale della produzione delle imprese UE giocano un ruolo

importante le politiche di incentivazione adottate dal legislatore. In Europa, politiche di incentivazione alla delocalizzazione parziale dei processi produttivi verso paesi non membri vengono adottate già nel 1976, quando la Gazzetta Ufficiale delle Comunità Europee pubblica la normativa che dovrà regolare le modalità del processo.¹⁰ Più che la normativa stessa, ciò che interessa in questa sede è la *motivazione* che il testo pone alla sua base: in estrema sintesi, il preambolo affermava che, nel quadro di una attenzione reiterata agli effetti occupazionali complessivi sull'industria europea, gli incentivi erano congegnati in modo tale da favorire le imprese che intendessero trarre vantaggio dall'esistenza di minori costi di produzione all'estero, il fine ultimo essendo di salvaguardarne la competitività sui mercati internazionali.

Mentre sarebbe azzardato sostenere che la politica di incentivazione alla delocalizzazione internazionale della produzione venne adottata a livello europeo avendo già in mente l'eventuale conversione dei paesi dell'Europa centro-orientale a forme di economia di mercato, è indiscutibile che la pratica del TPP ha subito una accelerazione fortissima proprio a partire dall'avvio del processo

¹⁰ Regolamento del Consiglio 76/119 e conseguente Regolamento della Commissione 76/527 per il periodo di applicazione che va dal 01.01.1977 al 31.12.1987. Successivamente la normativa è stata modificata, o radicalmente ristrutturata, nel 1986, nel 1992 e nel 1995. Per una discussione introduttiva si veda Baldone, Sdogati e Zucchetti (1997).

di transizione in quei paesi. Tavola 6 documenta per grandi linee la dinamica del fenomeno, le cui dimensioni sono triplicate globalmente nel decennio considerato, ma sono cresciute ancora più velocemente rispetto ai PECO. Ne consegue che il peso relativo dei PECO-6 è aumentato considerevolmente, passando dal 23% al 37% del totale: un peso evidentemente molto elevato, se si tiene conto che tutta la popolazione dei PECO-10 candidati è circa il meno del 2% della popolazione mondiale.

Tavola 6. Reimportazioni in regime di traffico di perfezionamento passivo della UE-12¹¹

Milioni ECU	1988	1993	1996	1997 ¹²	1997/1988
DAL MONDO	4593	10028	12181	14479	+ 215%
Di cui tessile- abbigliamento	1762	4246	6055	6190	+ 251%
DAI PECO-6	1035	3597	5206	5304	+ 412%
Di cui tessile-abbigliamento	659	2456	3801	3595	+ 456%
Pesi (%)					
PECO-6/ MONDO	23	35	43	37	
Peco/Mondo nel tessile-abbigliamento	37	58	63	58	

Fonte: Baldone, Sdogati e Tajoli (2001); Eurostat, Comext.

¹¹ I dati in Tavola 6 sono relativi alla UE-12 poichè i dati relativi alla UE-15 non sono calcolabili per gli anni precedenti al 1995; essi sottostimano pertanto il fenomeno relativamente alla UE-15 nel suo complesso. Inoltre, e soltanto ai fini della discussione centrata del fenomeno del TPP, l'area PECO-6 è identificata da sei dei dieci paesi candidati: Bulgaria, Polonia, Repubblica Ceca, Romania, Slovacchia e Ungheria. Pertanto, anche in questo caso i dati sottostimano sia la rilevanza assoluta del fenomeno TPP che il peso dei paesi candidati rispetto al resto del mondo.

¹² I dati relativi ai PECO sembrerebbero mostrare una caduta del fenomeno nel 1997. Ciò è dovuto al fatto che, essendo state abolite dal 01.01.1997 gran parte delle restrizioni quantitative che gravavano sulle importazioni UE da quei paesi, le imprese UE tendono a dichiarare come 'finali' importazioni che in precedenza venivano dichiarate 'a scarico di esportazioni temporanee precedenti'. Questa scelta è dettata a sua volta dal fatto che l'accesso agli incentivi previsti dalla normativa è comunque costoso per l'impresa che delocalizza in quanto questa deve ottenere una autorizzazione dal Comitato Provinciale per il Traffico di Perfezionamento. Il fenomeno della delocalizzazione non ha tuttavia subito alcun rallentamento.

La Tavola riporta anche i dati relativi alle reimportazioni UE-12 dai PECO-6 nel settore del tessile-abbigliamento, un settore le cui caratteristiche produttive lo pongono all'avanguardia nella pratica della delocalizzazione internazionale della produzione. In questo settore il peso dei PECO-6 è passato dal 37% del totale nel 1988 al 58% nel 1996: due terzi delle reimportazioni globali di prodotti del settore originati nell'EU-12 e perfezionati all'estero provengono ormai dai paesi candidati.

La delocalizzazione internazionale della produzione non prende però soltanto la forma di frammentazione di processi produttivi precedentemente integrati in un solo sito produttivo, la cui importanza nel processo di integrazione dei paesi candidati è stata evidenziata attraverso i dati relativi al traffico di perfezionamento passivo. Una modalità molto diffusa attraverso cui si possono sfruttare differenziali di costo di produzione tra paesi, ma attraverso la quale si possono aggirare barriere tariffarie e quantitative e accedere a mercati di sbocco esteri senza dover subire le restrizioni doganali è quella dell'Investimento Diretto Estero (IDE). Tavola 7 riporta i dati relativi agli *stocks* di IDE di origine EU-15 nei PECO candidati.

Tavola 7. Investimento diretto della UE-15 nei paesi candidati (flussi in milioni di Euro, 1994-1998; stock in Euro pro-capite, 2000))

	1994	1995	1996	1997	1998	2000
Totale nel mondo	24.129	45.580	47.412	90.095	190.498	-
Di cui nei paesi candidati PECO	2.824	5.490	5.483	6.975	9.416	-
Bulgaria	63	9	50	153	173	239
Estonia	-	-	62	78	288	1980
Lettonia	-	-	21	35	46	1790
Lituania	-	-	57	58	317	943
Polonia	616	1.132	2.427	2.446	3.799	671
Repubblica Ceca	974	1.594	1.299	1.807	1.487	2213
Romania	49	75	136	424	415	317
Slovacchia	107	139	213	254	232	1000
Slovenia	51	68	64	100	157	1348
Ungheria	839	2.102	1.073	1.392	1.430	1790

Fonti: Eurostat, Statistics in focus: Economy and Finance, 26, aprile 2000; Commissione Europea, 2001.

Mentre è vero che pochi sono i settori produttivi che presentano caratteri di frammentazione internazionale della produzione quantitativamente simili a quelli del tessile-abbigliamento, e mentre è vero che gli IDE originati nell'EU-15 sono in generale modesti rispetto a quelli originati negli Stati Uniti ed in Giappone, è però vero che il modello di delocalizzazione internazionale della produzione qui delineato costituisce uno strumento potente per l'integrazione dei paesi candidati nella

struttura produttiva dell'UE proprio perchè le rispettive strutture manifatturiere sono diverse.

Gli effetti positivi della delocalizzazione produttiva sono infatti molteplici, e attivano un circolo virtuoso per entrambe le parti, imprese e paesi, coinvolte nella pratica. L'impresa che delocalizza, in tutto o in parte, un processo produttivo precedentemente svolto interamente in patria, realizza il prodotto finito a costi unitari più bassi di quelli che avrebbe dovuto sostenere se non avesse delocalizzato, il che determina un aumento della sua competitività sui mercati internazionali e, a parità di tutte altre condizioni, della sua quota di mercato. Ma i vantaggi della delocalizzazione ricadono anche sull'impresa perfezionatrice così come sull'economia del paese cui essa appartiene, poichè gli ordini per lavorazioni su semilavorati forniti dall'impresa committente attiva in loco fattori produttivi altrimenti inutilizzati, contribuendo a sostenere l'attività produttiva e, quindi, il reddito prodotto. Questo aumento di reddito, che in assenza di delocalizzazione non si sarebbe verificato, viene in parte speso per merci e servizi prodotti all'interno, ma in parte anche per l'acquisto di beni e servizi di importazione, il che va a stimolare l'attività produttiva (anche) nel paese cui appartiene l'impresa committente.

3. Gli effetti sull'occupazione e sull'immigrazione

La prospettiva dell'allargamento ad est ha innescato apprensioni tanto tra le imprese localizzate nell'UE che tra i lavoratori: l'ipotesi è che l'allargamento, rimuovendo sia le barriere tariffarie e quantitative poste a protezione dell'UE-15 che i vincoli ai movimenti di persone, capitali e merci, innescherebbe necessariamente da un lato una perdita di competitività di prezzo delle imprese UE sui mercati internazionali rispetto alle imprese concorrenti localizzate nei PECO, dall'altro flussi migratori dai paesi a salari più bassi (i PECO) a quelli a salari più alti (l'attuale UE-15), con conseguente caduta dell'occupazione nei paesi UE-15 e, nel migliore dei casi, una sostituzione di massa dei lavoratori UE con quelli provenienti dai PECO. La fallacia di questa tesi sta nel fatto che non è corretto misurare gli effetti dell'allargamento sulla competitività e sull'occupazione nell'UE-15 rispetto ai loro valori attuali pre-adesione: essi vanno piuttosto misurati rispetto ai valori che competitività ed occupazione *assumerebbero in assenza di allargamento*. Studi empirici accurati hanno mostrato che in assenza di delocalizzazione produttiva nei PECO le imprese UE-15, e tra queste quelle *labor-intensive* in modo particolare, non sarebbero in grado di reggere la concorrenza dei produttori localizzati nei paesi in via di sviluppo, e perderebbero sistematicamente quote di mercato mondiale a favore di quelli (Baldone, Sdogati, Tajoli, 2001).

Sostenere che l'allargamento ad est è nell'interesse dei paesi attualmente membri non implica, ovviamente, sostenere che esso non produrrà effetti asimmetrici tra paese e paese, tra industria e industria, tra regione e regione, o tra i fattori impiegati in questi paesi, industrie, regioni. Da questo punto di vista il problema ha duplice natura: da un lato si tratta di capire se questo processo redistributivo avvenga in quadro di miglioramento delle condizioni economiche generali o meno, poichè nel primo caso esso si ridurrebbe alla necessità di salvaguardare i livelli di benessere raggiunti da gruppi specifici di produttori e consumatori dei paesi attualmente membri attraverso opportune politiche di redistribuzione dei vantaggi derivanti dall'ampliamento; dall'altro, occorre interrogarsi circa la adeguatezza o meno della configurazione presente della struttura istituzionale dell'Unione ad attivare tali meccanismi di redistribuzione. Quest'ultimo tema viene ripreso nelle considerazioni conclusive.

Quello delle ripercussioni potenziali dell'allargamento sull'occupazione nei paesi attuali membri dell'UE è certamente uno dei temi più esposti ad una reazione emotiva da parte del pubblico indistinto. Tuttavia, tanto l'analisi teorica che la ricerca empirica mostrano che gli effetti *netti* della formazione di una unione economica regionale sono positivi, e che il problema che si pone è quello della riallocazione di capitale e lavoro da alcune attività produttive ad altre. In presenza di strumenti fiscali e scelte politiche

adeguate, i costi della riallocazione possono essere finanziati attraverso l'imposizione fiscale sui benefici goduti dai consumatori da un lato e dai settori industriali che dall'allargamento traggono vantaggio dall'altro.

I consumatori UE-15 traggono vantaggio dall'allargamento sia perchè si estende la gamma delle merci e dei servizi che possono entrare nel loro paniere, sia perchè le gamma delle merci prodotte nei paesi candidati viene resa disponibile sul mercato interno a prezzi più bassi di quelli prevalenti nelle condizioni di pre-adesione. Ciò si traduce in un beneficio generalizzato per i paesi attualmente membri in quanto il livello generale dei prezzi tende a crescere a tassi meno sostenuti di quanto avviene nello scenario pre-adesione, contribuendo con ciò anche ad una minore erosione del potere d'acquisto del salario dei lavoratori, dipendenti o autonomi che siano. Dal lato dei produttori non pochi sono i settori industriali UE-15 che possono prevedere forti aumenti di domanda provenienti dai paesi nuovi entranti i quali, allo stato attuale e per molti anni a venire, difficilmente potranno competere autonomamente sui mercati internazionali: basta pensare all'industria delle telecomunicazioni e del software per quanto riguarda i cosiddetti settori 'avanzati' e ad abbigliamento e arredamento di qualità tra i settori cosiddetti 'maturi'.

Per quanto ancora limitata, la ricerca empirica recente mostra che i cosiddetti 'settori sensibili', quelli cioè che fino ad alcuni anni fa

venivano ritenuti potenzialmente soggetti a forti pressioni competitive da parte dei paesi candidati, in realtà tali non sono. La ragione di ciò sta nel fatto che non esiste una sovrapposizione apprezzabile tra merci prodotte nei paesi candidati e merci prodotte nell'UE-15 poichè esse differiscono notevolmente tra loro, anche nei settori 'sensibili', sia per contenuto merceologico che per qualità della manifattura. Usando un campione di oltre trecento imprese localizzate in Belgio, Abraham e Konings (1999) trovano che le pressioni competitive provenienti da paesi membri dell'UE-15 non hanno un effetto statistico significativo sull'occupazione delle imprese nel loro campione, mentre le pressioni competitive generate nei paesi candidati hanno un effetto *positivo*. La spiegazione di questo fenomeno è, ovviamente, nella tesi sostenuta in questo lavoro: il processo di integrazione con i PECO candidati stimola la loro domanda di beni e servizi provenienti dall'UE-15, che sembra beneficiarne anche in termini occupazionali.

Il secondo aspetto da considerare è quello degli effetti della delocalizzazione di attività produttive dell'UE-15 verso i paesi candidati, fenomeno discusso nel paragrafo precedente. Le implicazioni della delocalizzazione per quanto riguarda l'occupazione non sono necessariamente negative nè a livello di singola impresa nè a livello dell'economia nel suo complesso: al livello della singola impresa perchè l'aumento di competitività recuperato grazie alla delocalizzazione consente

aumenti di produzione, e quindi presumibilmente di occupazione, nei segmenti del processo mantenuti in patria; al livello dell'economia nel suo complesso perchè le attività delocalizzate generano domanda di tecnologia da parte delle imprese perfezionatrici, domanda che tende a ripercuotersi sui settori produttivi a monte di quello cui appartiene l'impresa che ha attivato il processo. Ancora una volta, gli effetti dell'integrazione sono sulla *allocazione* di fattori produttivi tra attività produttive diverse piuttosto che sul livello complessivo dell'attività produttiva.

Data la dimensione probabilmente assai ridotta dei possibili effetti occupazionali al livello macroeconomico, resta da considerare i possibili effetti dell'immigrazione su occupazione e retribuzioni dei lavoratori UE-15 a qualifiche più basse, quelle cioè per le quali i potenziali immigrati costituiscono concorrenza per i lavoratori autoctoni. Sulla base di studi condotti dalla Commissione si può stimare che, consentendo piena e libera circolazione dei lavoratori provenienti dai PECO candidati già nel 2002, si avrebbe un flusso in entrata all'impatto di circa 330.000 lavoratori, cioè poco più dello 0,2% della popolazione attiva nella UE-15. Ad essere interessate da questo flusso sarebbero con tutta probabilità prevalentemente Austria e Germania e, al loro interno, le zone di frontiera. Allo stesso tempo, una ricerca condotta dall'IFO per la Germania ha concluso che l'impatto dei flussi migratori sui mercati del lavoro locali non mostra

effetti di spiazzamento sfavorevoli ai lavoratori autoctoni, poichè questi non sono disponibili ad offrire gli stessi servizi offerti dai lavoratori immigrati (Financial Times, 7 marzo 2001).

È interessante infine notare come le indicazioni che emergono dalla riflessione teorica e dalla ricerca empirica sulla situazione presente siano in linea con l'esperienza degli allargamenti precedenti a paesi a reddito pro capite più basso della media dei paesi membri, esperienze nelle quali non si è verificato alcun processo automatico di attivazione di flussi migratori di massa. In particolare, dopo l'adesione di Grecia, Portogallo e Spagna non si verificò alcun flusso straordinario di immigrazione: al contrario, l'impatto positivo dell'adesione sulla crescita delle rispettive economie nazionali finì per produrre, entro pochi anni, saldi migratori *negativi* della popolazione autoctona.

4. Conclusioni

Ho sostenuto che l'analisi dei potenziali effetti dell'allargamento dell'UE-15 sulla competitività delle imprese europee non può essere condotta astraendo dal quadro sviluppatosi a partire dall'inizio del processo di transizione delle economie dei paesi candidati dal modello di economia di piano a quello di mercato. L'analisi della evoluzione del passaggio dei paesi candidati dalla fase di crisi profonda a quella di transizione, e dalla transizione alla crescita, mostra infatti che tale

processo avviene nel quadro della costruzione di un rapporto di aiuto economico prima e di integrazione commerciale e produttiva poi: in breve, così come tempi e caratteristiche del processo di transizione non sono stati indipendenti dalle politiche adottate dall'UE in materia di integrazione produttiva e commerciale, così non lo saranno gli effetti dell'allargamento.

Al momento dell'inizio della fase di transizione nei PECO la domanda aggregata nell'UE-15 era stagnante, e lo sarebbe rimasta per gran parte degli anni '90. Le ragioni del basso tasso di crescita delle economie UE, e di quelle aderenti all'UEM in particolare, sono note. Anzitutto viene la riunificazione tedesca, la quale indusse aumenti generalizzati dei tassi di interesse sui mercati finanziari europei a causa del forte e crescente indebitamento cui dovettero fare ricorso sia il governo federale che i governi regionali di quel paese per finanziare le ingenti spese pubbliche reputate necessarie alla ristrutturazione dell'apparato produttivo della ex Repubblica Democratica Tedesca; in secondo luogo vengono i vincoli alla dinamica dei deficit correnti delle pubbliche amministrazioni, accettati dai sottoscrittori del Trattato di Maastricht, vincoli che per tutto il decennio hanno progressivamente tolto ai governi nazionali degli stati membri la possibilità di utilizzare lo stimolo fiscale per governare crescita e occupazione; infine, causa della bassa crescita europea è stata certamente anche la segmentazione nazionale dei mercati

europei delle merci e dei fattori, causa di distorsioni allocative e, quindi, concausa della dinamica dei prezzi nella prima metà del decennio.

A fronte di questa carenza di domanda aggregata l'UE-15 ha avuto la possibilità di attivare domanda di merci e servizi di sua produzione proveniente dai PECO. La quota di esportazioni UE-15 ai paesi candidati è ancora relativamente piccola, ma è cresciuta e continua a crescere a tassi assai elevati, e nulla lascia prevedere che tale andamento non debba continuare. Tutt'altro: tanto più il processo di adesione completa sarà accelerato, tanto più rapido sarà il processo di crescita della domanda proveniente da quei paesi, e tanto maggiore sarà il beneficio che ne trarranno le imprese localizzate nell'UE-15.

La conclusione cruciale che emerge da questa analisi è che quanto più esteso e profondo è lo stimolo all'integrazione dei paesi candidati nella struttura produttiva e commerciale dell'UE-15, tanto più benefici saranno gli effetti dell'allargamento sull'economia dell'Unione. Dopo la fase degli aiuti umanitari e dei trasferimenti non onerosi, ora che il processo di integrazione commerciale è ben avviato il cardine del processo di integrazione è l'integrazione produttiva. Si è mostrato come sia già in corso da anni un fenomeno di redistribuzione dei processi produttivi tra UE-15 e PECO, e si è argomentato in favore dei suoi effetti positivi per entrambe le parti. Il processo descritto è tuttavia in una fase embrionale per gran parte dei membri UE-15, soprattutto se si

confronta questa situazione con quella che gli Stati Uniti hanno stabilito con i paesi dell'area del Pacifico.

Una delle ragioni per cui il processo di frammentazione e rilocalizzazione della produzione verso i PECO ha proceduto relativamente a rilento sta nelle difficoltà che gli imprenditori UE si sono trovati ad affrontare nei PECO in transizione: incertezza del diritto, difficoltà a reperire sul mercato del lavoro locale capacità manageriali anche di livello intermedio, assenza di strutture distributive, reddito pro capite insufficiente a rendere quei paesi attraenti non solo come luogo di produzione ma anche come mercato di sbocco. Ne consegue che l'adozione dell'*acquis* comunitario costituirà un grande passo verso l'eliminazione delle incertezze legate alla localizzazione nei PECO di attività produttive ad alta intensità di lavoro.

Nella misura in cui questo processo si svilupperà, esso alimenterà da un lato la crescita di competitività delle imprese UE-15 e, dall'altro, la crescita dei PECO candidati al di sopra delle loro potenzialità intrinseche in assenza di integrazione produttiva. È grazie a questa crescita che i paesi candidati potranno porsi come domanda netta aggiuntiva per le merci e i servizi prodotti negli altri paesi membri, stimolandone il livello di attività produttiva e spingendone la specializzazione verso processi produttivi ad intensità di capitale relativamente alta. La potenziale diminuzione dell'occupazione indotta

nei paesi già membri dalla riallocazione nei PECO delle produzioni più intensive nell'uso di lavoro sarebbe compensata da un aumento nelle attività a più alto contenuto di capitale umano, attività che godono di remunerazioni maggiori.

Riferimenti bibliografici

Abraham, Filip and Jozef Konings (1999), 'Does the Opening of Central and Eastern Europe Threaten Employment in the West'? *The World Economy*, Vol XXII, n. 4, June.

Baldone, Salvatore, Fabio Sdogati e Lucia Tajoli (2002), 'Moving to Central-Eastern Europe: Fragmentation of Production and Competitiveness in the European Textile and Apparel Industry'. In *Rivista di Politica Economica*, numero monografico: The Economics of Enlargement.

Baldone, S., F. Sdogati e A. Zucchetti (1997). 'From Integration through Trade in Goods to Integration through Trade in Production Processes'? In S. Baldone and F. Sdogati (Eds), *EU-CEECs Integration: Policies and Markets at Work*. Milano: Franco Angeli.

Commissione europea (2001), 'Garantire il successo dell'allargamento. Documento di strategia e relazione della Commissione europea sui progressi fatti da ciascuno dei paesi candidati verso l'adesione'. <http://www.europa.eu.int>

Fischer, S., R. Sahay and C. A. Vegh (1998), 'How far is Eastern Europe from Brussels'? IMF *Working Papers* n. 98/53.

Guerrieri, S., A. Manzella e F. Sdogati (a cura di) (2001), *Dall'Europa a Quindici alla Grande Europa. La sfida istituzionale*. Bologna: il Mulino.

Nuti, D. M. (1997). 'European Community response to the Transition: Aid, Trade Access, Enlargement'. In S. Baldone and F. Sdogati (Eds), *EU-CEECs Integration: Policies and Markets at Work*. Milano: Franco Angeli.

Le nuove frontiere dell'Europa
Effetti economici dell'allargamento ad est
dell'Unione Europea

San Severino Marche 18 Maggio 2002

**PROGRAMMI COMUNITARI E NAZIONALI
PER LO SVILUPPO DELLE PICCOLE E
MEDIE IMPRESE ITALIANE NEI MERCATI
DELL'EST EUROPEO**

Giuliano Russo
Informest - Centro di Servizi e Documentazione per
la Cooperazione Economica Internazionale
Gorizia

Informest

- E' la struttura pubblica creata dalla L.19/91 per fornire alle imprese del Nord-Est (PMI) formazione, documentazione, assistenza e consulenza sui Paesi dell'Est e Asia centrale
- Regione Veneto, FVG, ICE + Unioncamere, Prov. Aut. Trento, Regione Trentino A.A.
- Opera sul territorio nazionale
- Sede Gorizia, sedi staccate Treviso, Vicenza + Osijek + rete di corrispondenti esteri

INFORMEST

AREE OPERATIVE

SERVIZI DI ASSISTENZA E CONSULENZA

- Ricerca potenziali partner
- Missioni conoscitive nel Paese d'interesse
- Ricerche di mercato, business plan e studi di fattibilità
- Agevolazioni nazionali Comunitarie
- Ricerca di finanziamenti
- Consulenze specifiche
- Supporto nella costituzione di società, uffici di rappresentanza, consulenza contabile

SERVIZI INFORMATIVI

- Business Guide
- Apertura di siti WEB per aziende
- Country Profiles
- Collegamento on-line con le camere di commercio della Federazione Russa

PROGETTI DI SVILUPPO

- Cooperazione fra sistemi regionali
- Progettazione e gestione di progetti;
- Informazione e assistenza tecnica iniziative di partenariato europeo
- Sviluppo di progetti di internazionalizzazione,
- Progettazione di attività formative



Scopi di Informest

- Accompagnamento del sistema delle imprese nel processo di internazionalizzaz.
- Assistenza commerciale
- Formazione
- Informazione
- Progetti di sviluppo governativi / europei
- Eurosportello EIC IT-388 FVG

Progetti di AT in corso

- 3 in Russia: Trade-Net, Manager Russi II, Kaliningrad
- 2 in Serbia: Ministero della Privatizzazione, Min. Relazioni Econom. Internaz. (ISEO)

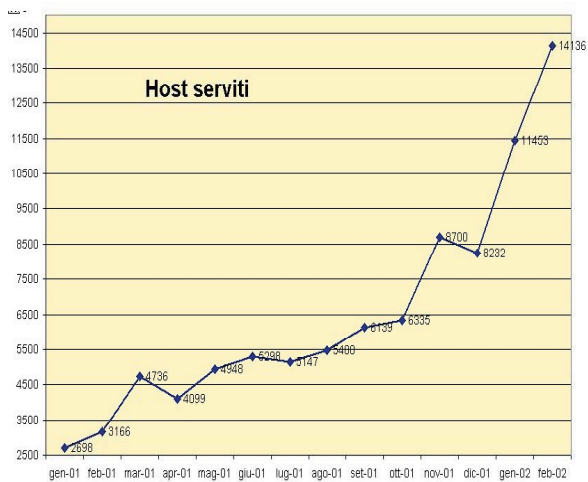
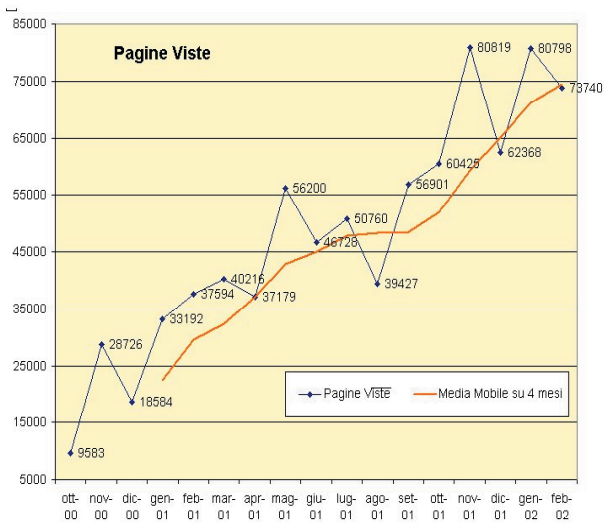
- 1 in Slovacchia: assistenza Agenzia PMI
- 1 in Ungheria: Phare Twinning
- 1 in Slovenia: INDOC Centre per le Das
- 1 in Slavonia orientale: progetto AT decentrata cofinanziato MAE e Reg. FVG

Il Portale Informest

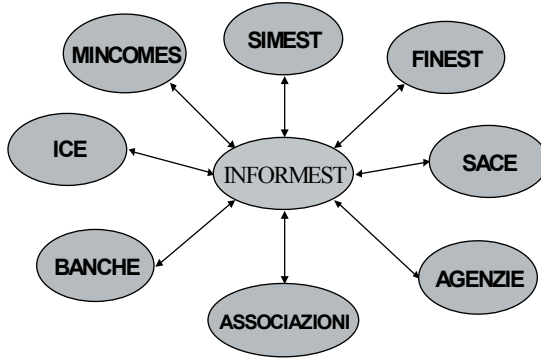
- E' il primo Portale italiano specializzato sui mercati dell'Est europeo, un vero Portale di servizi (informazioni economiche e commerciali, documentazione, supporto alle PMI italiane interessate ad avviare attività nei Paesi dell'Est Europa)
- Oltre 500.000 accessi al mese, oltre 80.000 pageviews, oltre 100.000 pagine di documentazione, oltre 2.200 utenti registrati

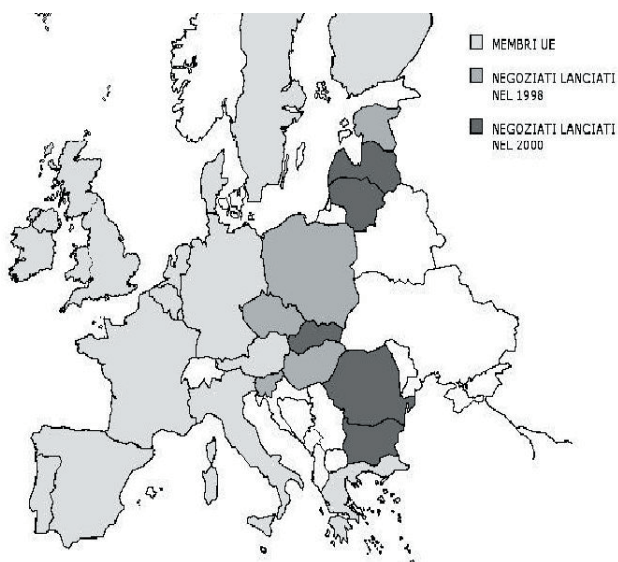
Obiettivi

- Costituire un punto di riferimento per le imprese completo, funzionale, aggiornato
- Promuovere le attività e le iniziative di Informest: informazione, consulenza, formazione, sostegno allo sviluppo PMI, partecipazione a progetti di sviluppo (EIC)
- Fare da catalizzatore di servizi di terze parti



I partner di Informest



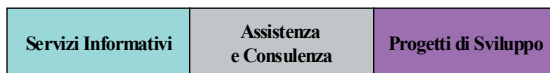


INFORMEST

Centro di Servizi e Documentazione per la Cooperazione Economica Internazionale



INFORMEST



RETE DI CORRISPONDENTI ESTERI:

centri di servizi, agenzie per la promozione di investimenti, camere di commercio, consulenti privati, studi professionali

<i>Rep. Ceca</i>	<i>Slovacchia</i>	<i>Albania</i>	<i>Ucraina</i>	<i>Armenia</i>
<i>Polonia</i>	<i>Bulgaria</i>	<i>Croazia</i>	<i>Moldavia</i>	<i>Georgia</i>
<i>Slovenia</i>	<i>Estonia</i>	<i>Rep. Fed. Jugoslava</i>	<i>Kazakistan</i>	<i>Cina</i>
<i>Ungheria</i>	<i>Lituania</i>	<i>Fed. Russa</i>	<i>Azerbaigian</i>	<i>Mongolia</i>
<i>Romania</i>	<i>Lettonia</i>	<i>Bosnia</i>	<i>Bielorussia</i>	<i>Vietnam</i>

Servizi di Assistenza e Consulenza

e-mail: informest@informest.it

Servizi Informativi

ASSISTENZA E CONSULENZA
Rete Esperti Informest

Progetti di Sviluppo
EIC - Euro Info Centre

RETE ESPERTI INFORMEST
(oltre 60 in 27 Paesi)

Esperti di mercato per ricerca partner, ricerche di mercato, ricerca capannoni, siti industriali, uffici


Studi legali e fiscali per costituzione società di diritto locale e assistenza fiscale;

Consulenti per l'assistenza legale, fiscale, contabile ordinaria

Agenzie di promozione di investimenti,

Euro Info-Centre in UE ed in Est Europa

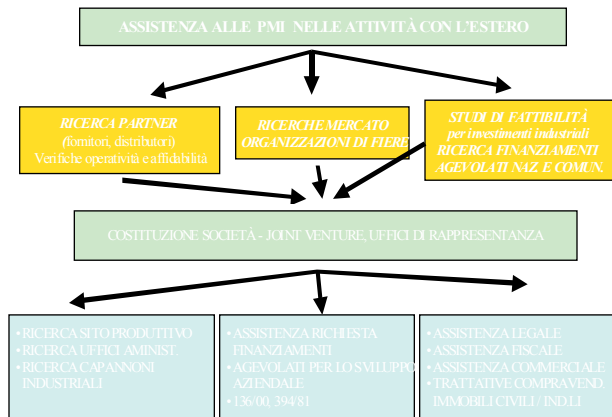
Ministeri, Istituzioni, Camere di Commercio locali.



PAESI:	
Rep. Ceca	Slovacchia
Polonia	Ungheria
Romania	Bulgaria
Slovenia	Croazia
Bosnia-H	R.F. Yugosl.
Macedonia	Albania
Lituania	Lettonia
Estonia	
Russia	Bielorussia
Ucraina	Moldova
Georgia	Armenia
Azərbayjan	Kazakistan
Uzbekistan	
Cina	Vietnam
Mongolia	

Servizi di Assistenza e Consulenza

e-mail: informest@informest.it



Servizi di Assistenza e Consulenza

e-mail: informest@informest.it

**FINANZIAMENTO AGEVOLATO DELLE SPESE PER
LA REALIZZAZIONE DI PROGRAMMI DI
ASSISTENZA TECNICA
E STUDI DI FATTIBILITA' CONNESSI AD
ESPORTAZIONI O**

AD INVESTIMENTI ITALIANI ALL'ESTERO L.136/00
PROGETTO programmi di assistenza tecnica e di studi di fattibilità, collegati ad esportazioni o investimenti italiani all'estero (EXTRA UE).

TASSO agevolato, pari al 25% del tasso di riferimento vigente; ATTUALE= 1,05%

SPESE AMMISSIBILI: Sono finanziabili al 100% le spese inserite nel preventivo approvato dal Comitato.

Programmi di assistenza tecnica: il contratto di assistenza deve risultare stipulato non più di sei mesi prima della data di presentazione della domanda. Sono ammissibili le spese sostenute entro un anno data della delibera di approvazione del finanziamento. In particolare, sono finanziabili le spese relative all'installazione e messa in opera di macchinari o impianti, all'attività di addestramento e di formazione, a viaggi ed altre spese direttamente imputabili al programma di assistenza. **Studi di fattibilità**: le spese sono ammissibili se sostenute al massimo entro sei mesi dalla data della delibera di concessione del finanziamento. Il preventivo può comprendere, in particolare, salari od emolumento dovuti a consulenti od esperti, viaggi, studi di supporto, test, altre spese di natura tecnica connesse allo studio di fattibilità. **MASSIMALE** Il limite massimo del finanziamento concedibile *per programmi di assistenza tecnica* è pari ad un miliardo di lire italiane o corrispondente valore in EURO. L'importo massimo del finanziamento delle spese relative *agli studi di fattibilità* è pari a 700 milioni di lire o corrispondente valore in EURO

GARANZIE: 50% con fidejussione bancaria o assicurativa.

EROGAZIONE entro 2 mesi dal contratto con SIMEST, 70% per ASSISTENZA TECNICA, 100 % per STUDI DI FATTIBILITA'.

DURATA 1 anno per ASSISTENZA TECNICA , 6 mesi per STUDI DI FATTIBILITA'

RIMBORSO: Il finanziamento è rimborsato in **6 rate semestrali posticipate**, a quote costanti di capitale, più gli interessi sul debito residuo. La **prima rata scade dodici mesi** dopo la stipula del contratto di finanziamento. Dalla data dell'erogazione e fino all'inizio del rimborso del capitale, sono dovuti gli interessi di preammortamento, a tasso agevolato, da corrispondere in rate semestrali posticipate.

**FINANZIAMENTI AGEVOLATI DI PROGRAMMI DI
PENETRAZIONE COMMERCIALE VOLTI A
COSTITUIRE INSEDIAMENTI DUREVOLI
ALL'ESTERO (L.394/81)**

PROGETTO E' NECESSARIO PREVEDERE UN INSEDIAMENTO DUREVOLE (STRUTTURA FISSA o FILIALE PER LA DISTRIBUZIONE DI PRODOTTI ITALIANI).

TASSO AGEVOLATO: pari al 40% del tasso di riferimento. Il tasso di riferimento è fisso ed è quello vigente alla data di stipula del contratto di finanziamento. ATTUALE= 2%

OBIETTIVI: realizzazione di un insediamento durevole, cioè la costituzione di una presenza stabile e qualificata dell'impresa nel Paese di destinazione del programma.

I programmi possono essere realizzati mediante:

- gestione diretta, tramite la costituzione all'estero o il potenziamento di insediamenti durevoli, gestiti direttamente con l'impiego di proprio personale;

- una società partecipata di diritto locale;

collaborazione con importatori, distributori, rappresentanti o altri tipi di imprese di diritto locale

SPESE AMMISSIBILI: spese sostenute nel periodo di realizzazione, che decorre dalla data di approvazione del programma e termina due anni dopo la stipula del contratto.

Le spese ammissibili devono risultare coerenti con:

- i programmi. A tal fine si ritengono coerenti, a titolo indicativo, le spese relative a: costituzione e funzionamento all'estero di rappresentanze permanenti (studi di mercato, promozione, dimostrazione, pubblicità, nonché spese per la

prestazione di servizi di assistenza pre e post-vendita alla clientela, purché si tratti di costi direttamente collegati all'insediamento commerciale all'estero.

- le capacità organizzative, economiche e finanziarie del soggetto richiedente.

Nel caso in cui il programma sia volto al potenziamento di strutture già operanti all'estero, la spesa è ammissibile a condizione che risultino chiaramente le spese straordinarie ed aggiuntive rispetto alla normale attività commerciale e promozionale, derivanti dall'ampliamento delle strutture permanenti

MASSIMALE 4MLD. (85 % delle SPESE)

GARANZIE: eventuale copertura del CONFIDI, max.40%; il resto fidejussione bancaria o assicurativa.

ANTICIPO del 10 %.

DURATA 2 ANNI per la REALIZZAZIONE

RIMBORSO: durata non superiore a sette anni, di cui 2 di preammortamento durante il quale sono pagati solo gli interessi e 5 di ammortamento.

Il rimborso è effettuato entro i cinque anni successivi al termine del periodo di utilizzo.

LEGGE 26 FEBBRAIO 1992, N. 212

Collaborazione con i Paesi dell'Europa centrale ed orientale

A COSA SERVE: E' uno strumento finanziario che prevede il sostegno di programmi bilaterali o plurinazionali per la promozione della collaborazione tra organismi italiani e organismi di altri Paesi, annualmente individuati dal CIPE, per favorire la loro transizione verso forme di economia di mercato e la loro integrazione in Europa.

IN QUALI PAESI: Individuati annualmente dal Cipe con delibera adottata su proposta del Ministro degli Affari Esteri di concerto con il Ministro delle attività produttive. Per l'anno 2002: **Albania, Algeria, Armenia, Azerbaijan, Bosnia Erzegovina, Bulgaria, Croazia, Egitto, Estonia, Federazione Russa, Georgia, Kazakistan, Kirghizistan, Lettonia, Libia, Lituania, Macedonia, Marocco, Moldova, Polonia, Repubblica Ceca, Romania, Serbia e**

Montenegro, Slovacchia, Slovenia, Tajikistan, Tunisia, Ucraina, Ungheria e Uzbekistan. ATTIVITÀ AMMISSIBILI A CONTRIBUTO:

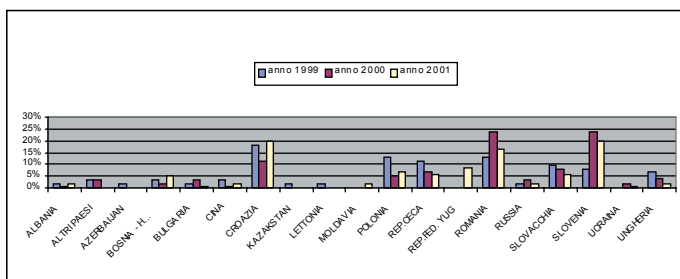
- formazione professionale, manageriale e dei quadri intermedi;
- assistenza tecnica;
- formazione ed assistenza in materie giuridico-istituzionali concernenti i settori economico, finanziario e valutario;
- studi di fattibilità e progettazioni · progetti-pilota finalizzati alla promozione di accordi di collaborazione economica tra le parti per il trasferimento di tecnologia;
- studi di fattibilità (business plan e preparazione di documenti societari) per la costituzione di joint venture, così come per la ristrutturazione di imprese miste partecipate da soggetti italiani
- individuazione di progetti, di partner potenziali, di fonti di finanziamento e settori di interesse per la costituzione di società miste (di tale tipologia è prevista la soppressione nel nuovo regolamento in corso di approvazione). **IMPORTO FINANZIABILE:**

- Contributo: 50% dei costi ammissibili dell'iniziativa, fino ad un massimo di Euro 413.165,.
- Altri contributi possono pervenire dagli organismi partecipanti all'iniziativa (italiani o esteri) privati o pubblici (questi ultimi fino alla concorrenza dell'80% del costo dell'iniziativa). **DURATA DEL FINANZIAMENTO:** 24 mesi

INTERVENTI ESEGUITI PER PAESE

PAESE D'ESECUZIONE	1999		2000		2001	
	%	Prog./ Int.	%	Prog./ Int.	%	Prog./ Int.
ALBANIA	2%	1	1%	1	2%	2
ALTRI PAESI	3%	2	4%	4	0%	
AZERBAIJAN	2%	1			0%	
BOSNIA - HERZ.	3%	2	2%	2	5%	6
BULGARIA	2%	1	4%	4	1%	1
CINA	3%	2	1%	1	2%	2
CROAZIA	18%	11	12%	13	20%	23
KAZAKSTAN	2%	1			0%	
LETTONIA	2%	1			0%	
MOLDAVIA					2%	2
POLONIA	13%	8	5%	6	7%	8
REP.CECA	11%	7	7%	8	6%	7
REP.FED. YUG					9%	10
ROMANIA	13%	8	24%	27	17%	19
RUSSIA	2%	1	4%	4	2%	2
SLOVACCHIA	10%	6	8%	9	6%	7
SLOVENIA	8%	5	24%	27	20%	23
UCRAINA			2%	2	1%	1
UNGHERIA	7%	4	4%	5	2%	2
TOTALE	100%	61	100%	113	100%	115

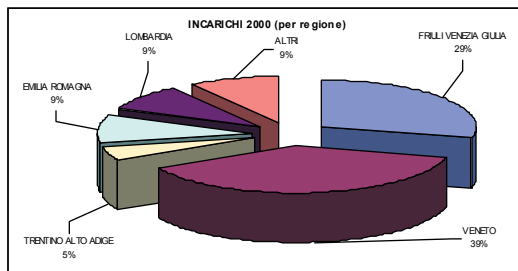
INTERVENTI ESEGUITI PER PAESE



ANALISI INCARICHI PER REGIONI 2000

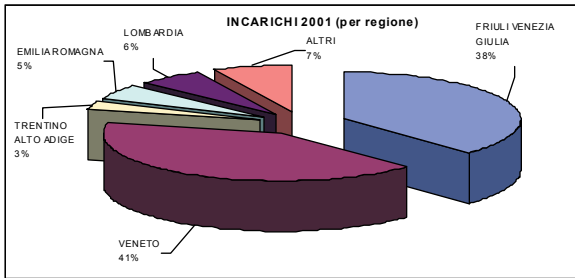
FRIULI VENEZIA GIULIA	31
VENETO	41
TRENTINO ALTO ADIGE	5
EMILIA ROMAGNA	10
LOMBARDIA	10
ALTRI	10
TOTALE	107

AREA ASSISTENZA E CONSULENZA - ANALISI INCARICHI PER REGIONE 2000



ANALISI INCARICHI PER REGIONI 2001	
FRIULI VENEZIA GIULIA	51
VENETO	56
TRENTINO ALTO ADIGE	4
EMILIA ROMAGNA	7
LOMBARDIA	8
ALTRI	10
TOTALE	136

AREA ASSISTENZA E CONSULENZA - ANALISI INCARICHI PER REGIONE 2001



SEDI DI INFORMEST

•Vicolo al Nuoto, 11
33100 Trento
tel: 0461/982000
fax: 0461/980222



Sede legale:
Via Cadorna,36
34170 Gorizia
tel: 0481/597411
fax:0481/537204

•Via E. Fermi,134
36100 Vicenza
tel: 0444/962677
fax: 0444/962676

•Riva
Filodrammatici, 1
31100 Treviso
tel:0422/56068
fax:0422/56242

FINEST S.p.A.
***Società Finanziaria di Promozione della
Cooperazione Economica con i Paesi dell'Est
Europeo***
**Via Mazzini, 13 - 33170 Pordenone
(Italy), Tel. +39 0434229811, Fax +39 043420704**

Chi è:

Finest è una società finanziaria di partecipazione, costituita con la L. 19/91 ed operativa dal 1993. Azionisti della società sono: la Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia, la Regione Veneto, la Provincia Autonoma di Trento, Simest S.p.A. e 17 Banche.

A chi:

• imprese che hanno stabile e prevalente organizzazione nella **Regione Friuli Venezia Giulia, nella Regione Veneto, nella Regione Trentino-Alto Adige** • le società aventi stabile organizzazione nel territorio di uno Stato membro della Comunità Europea che siano controllate da imprese residenti nelle suddette Regioni; che si investono nei paesi dell'Europa Centrale e Orientale per:

- creare o ampliare una società mista;
- creare o ampliare una società a capitale italiano al 100%;
- avviare rapporti di collaborazione industriali o commerciali.

Interventi:

- partecipazione alla società estera fino al 25% del capitale sociale della nuova società;
- finanziamento alla società estera fino al 25% dell'impegno finanziario nella nuova società;
- finanziamento all'azienda italiana per l'accordo di collaborazione con un partner locale fino al 25% della necessità finanziaria generata nell'azienda italiana dal contratto pluriennale di collaborazione. La durata degli interventi non può superare di norma gli 8 anni.

SIMEST S.p.A.
SOCIETA' ITALIANA PER LE IMPRESE
ALL'ESTERO

Corso Vittorio Emanuele II, 323 00186 Roma,
Centralino +39 06686351, Fax +39 0668635220

Chi è: SIMEST è la finanziaria di sviluppo e promozione delle imprese italiane all'estero, istituita come società per azioni nel 1990 (Legge n. 100 del 24.4.1990) ed ha iniziato ad essere operativa nel 1991. È controllata dal Governo Italiano che detiene il 76% del pacchetto azionario, ed è partecipata da banche, imprese, associazioni imprenditoriali e di categoria.

A chi: La SIMEST è stata creata per promuovere il processo di internazionalizzazione delle imprese italiane ed assistere gli imprenditori nelle loro attività all'estero. **Interventi:**

per gli investimenti all'estero:•sottoscrive fino al 25% del capitale delle società estere partecipate da imprese italiane;

•agevola il finanziamento di quote sottoscritte dal partner italiano in società o imprese all'estero;

per gli scambi commerciali:•agevola crediti all'esportazione;

•finanzia studi di prefattibilità e programmi di assistenza tecnica;

•finanzia i programmi di penetrazione commerciale;

•finanzia spese di partecipazione a gare internazionali.

SIMEST inoltre fornisce servizi di assistenza e consulenza per tutte le fasi dell'avvio e della realizzazione di investimenti all'estero.

SIMEST è membro dell'INTERACT-EDFI, l'associazione europea delle finanziarie di sviluppo, ed è in grado di attivare una fitta rete di relazioni e informazioni in Italia, nel mondo e presso le istituzioni internazionali (in particolare, con l'UE), da mettere a disposizione delle imprese italiane per le loro attività all'estero.