



Facoltà di Agraria



*Università degli Studi
di Palermo*



*Dipartimento di Economia
dei Sistemi Agro-Forestali*

DOTTORATO DI RICERCA IN ECONOMIA E POLITICA AGRARIA

XXII CICLO

SSD AGR/01



***LE DINAMICHE MONDIALI DEL COMMERCIO AGRO-ALIMENTARE
IL RUOLO DELL'ITALIA NELLO SCENARIO GLOBALE***

Dottorando

Dr. Michelangelo Guarneri

Relatore

Chiar.ma Prof.ssa Maria Crescimanno

Coordinatore del Dottorato

Chiar.mo Prof. Pietro Columba

TRIENNIO ACCADEMICO 2007/08 – 2009/10

INDICE

1. INTRODUZIONE E METODO DI RICERCA.....	PAG. 5
1.1. OBIETTIVI DI RICERCA.....	PAG. 5
1.2. MATERIALI E METODOLOGIA DI RICERCA.....	PAG. 7
2. L'EVOLUZIONE SOCIO-ECONOMICA DEL SISTEMA COMMERCIALE INTERNAZIONALE E DEL SETTORE AGROALIMENTARE.....	PAG. 17
2.1. ACCORDI BILATERALI E CRISI ECONOMICA DEGLI ANNI '30.....	PAG. 17
2.2. ACCORDI PLURILATERALI E SECONDO CONFLITTO MONDIALE.....	PAG. 19
2.3. ACCORDI MULTILATERALI ED ORGANIZZAZIONI INTERNAZIONALI.....	PAG. 21
2.4. GATT E WTO.....	PAG. 25
2.5. COMMERCIO GLOBALE E MACRO AREE GEO-ECONOMICHE CONTINENTALI....	PAG. 44
3. IL COMMERCIO INTERNAZIONALE DEL MONDO (TOTALE ED AGROALIMENTARE).....	PAG. 49
3.1. IL MONDO ED I CONTINENTI.....	PAG. 49
3.2. IL MONDO ED I PRIMI DIECI PAESI.....	PAG. 77
4. IL COMMERCIO INTERNAZIONALE DELL'ITALIA (TOTALE ED AGROALIMENTARE).....	PAG. 99
4.1. L'ITALIA ED I CONTINENTI.....	PAG. 99
4.2. L'ITALIA ED I PRIMI DIECI PAESI.....	PAG. 124
5. L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DEL MERCATO ITALIANO.....	PAG. 153
5.1. GAC (GRADO DI APERTURA COMMERCIALE), PI (PROPENSIONE ALL'IMPORT), PE (PROPENSIONE ALL'EXPORT).....	PAG. 153
6. CONCLUSIONI.....	PAG. 159
7. BIBLIOGRAFIA.....	PAG. 162
8. APPENDICE DELLE TABELLE.....	PAG. 162

1. INTRODUZIONE E METODO DI RICERCA

1.1. OBIETTIVI DI RICERCA

Il processo d'integrazione socio-economica che sino ad oggi si è realizzato, coinvolgendo la maggior parte dei Paesi del Mondo, prende il nome di globalizzazione. Questo fenomeno ha condizionato fortemente l'andamento del commercio internazionale, soprattutto a partire dalla Seconda Guerra Mondiale in poi. In questo periodo storico, infatti, si ha la nascita di varie Organizzazioni internazionali (ONU, FMI, BIRS, ecc...) e viene ratificato l'Accordo Generale sulle Tariffe ed il Commercio (GATT o General Agreement on Trade and Tariffs).

Il commercio agro-alimentare rappresenta uno dei settori economici che durante tutto il XX secolo ha risentito maggiormente di tali fatti e avvenimenti, determinando un forte cambiamento dell'impostazione base di tutte le politiche agricole nazionali nella direzione di una sempre maggiore liberalizzazione degli scambi.

Le politiche agro-alimentari della prima metà del Novecento, dominio esclusivo di ogni nazione, hanno rappresentato l'emblema del diffuso modello protezionistico e nazionalista che ha contraddistinto i sistemi economici del tempo. A partire dalla seconda metà del Novecento in Europa cresce la consapevolezza che, per potere sfruttare al meglio e allo stesso tempo poter limitare al minimo gli effetti socio-economici derivanti dalla liberalizzazione del commercio internazionale, l'incremento della dimensione economica e commerciale congiuntamente alla ratifica ed all'avvio di un programma strategico comunitario unitario rappresentino un'azione di politica economica imprescindibile per gli Stati nazionali continentali. La nascita della Comunità Economica Europea (CEE) e la successiva ratifica della Politica Agricola Comunitaria (PAC) rappresentano il primo passo degli Stati nazionali europei verso le politiche sovranazionali, con la conseguente erosione delle competenze statali sui vari settori economici e, nello specifico, sul settore agroalimentare.

Nel 1994, con la ratifica dell'Accordo di Marrakech e per la prima volta nella storia del commercio internazionale, il settore agricolo alla stregua degli altri settori socio-economici, seppure con alcune eccezioni, diviene materia di disputa commerciale dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) in termini di accesso al mercato (tariffe equivalenti e quote di importazione a tariffa ridotta), di sussidi all'esportazione (spesa per sussidi e quantità di esportazioni sussidiate) e di sostegno interno ai produttori (sostegno interno aggregato). Da questo momento in poi, la politica agroalimentare di ogni Stato dovrà conformarsi alle regole del World Trade Organization (WTO) e nel caso dell'Italia anche agli indirizzi dell'Unione Europea (UE) e, quindi, della PAC. La nascita del WTO rappresenta, quindi, l'introduzione nel mercato internazionale di un soggetto "semi-giuridico" allo scopo sia di coordinare al meglio le politiche commerciali nazionali e sia ottenere allo stesso tempo risultati economici migliori. Bisogna dire che il WTO si è sostituito al GATT e sicuramente ciò coincide con una maggiore

trasparenza delle politiche commerciali degli Stati ai fini di un miglioramento dei rispettivi flussi commerciali ed, allo stesso tempo, un maggiore controllo della condotta economica tenuta dai soggetti commerciali pubblici/privati operanti nel mercato internazionale. Altresì bisogna considerare che, ad oggi, il settore agro-alimentare pone una questione fondamentale per la ratifica degli accordi commerciali previsti dal Doha Round (Agenda di Doha) e rappresenta uno degli elementi più ostici per il proseguo delle trattative multilaterali in seno al WTO. Infatti, questo settore economico del commercio internazionale è divenuto uno dei principali elementi di blocco di tutto il negoziato e sta avendo l'effetto pratico di rimodulare la distribuzione del potere di veto fra i diversi Paesi aderenti, a scapito del duo-polio UE/USA ed a vantaggio dei Paesi in Via di Sviluppo (PVS) che sono il gruppo più numeroso dei Paesi aderenti al WTO, mentre i Paesi Meno Avanzati (PMA) ad oggi possiedono ancora un basso potere contrattuale. Infine, si deve aggiungere che la crisi economica di portata globale che sta caratterizzando il mercato mondiale di questi ultimi anni e, quindi, sta provocando un appesantimento dell'assetto multilaterale del commercio internazionale, sta influenzando le politiche domestiche degli Stati nazionali che per superare tale fase, oltre ad aver diminuito il volume degli scambi, stanno attuando anche politiche maggiormente protezionistiche.

In tale contesto, la presente tesi di dottorato, avvalendosi di strumenti puramente descrittivi, vuole offrire, oltre che un aggiornamento delle statistiche internazionali, anche un momento di sintesi ragionata dei caratteri distintivi del processo di internazionalizzazione dell'economia italiana, alla luce delle recenti vicende economiche che hanno sollecitato una rivisitazione delle più moderne teorie del commercio internazionale. Il motivo principale di ciò proviene dal fatto che ci si chiede, non senza qualche timore, quali conseguenze possa avere la progressiva integrazione mondiale dei mercati sull'affermazione commerciale del nostro Paese, soprattutto osservando la crescente aggressività della concorrenza delle economie di recente industrializzazione (Brasile, Cina, India, ecc...).

Gli argomenti trattati sono relativi ai flussi economici fatti registrare dal commercio internazionale totale ed agro-alimentare, al fine di analizzare le principali dinamiche macroeconomiche che lo caratterizzano, in termini merceologici e geografici. Allo scopo di evidenziare le caratteristiche economiche più importanti e distintive del nostro settore primario in ambito internazionale, si è ritenuto opportuno inoltre considerare il settore agro-alimentare tenendo conto della nomenclatura UNComtrade non solo nel complesso, ma anche distinto in tre gruppi di prodotti come segue:

- α ("Animali e Prodotti di origine animale": Cat. "01-05");
- β ("Vegetali e Prodotti di origine vegetale": Cat. "06-15");
- γ ("Generi alimentari e Tabacco": Cat. "16-24").

In definitiva, l'obiettivo principale della presente tesi di dottorato è quello di produrre

elementi ragionati circa le influenze che, ad oggi, la globalizzazione ha avuto sugli scambi internazionali dell'Italia, in particolare sul settore agroalimentare, tramite la contemporanea analisi economica dei dati sul commercio internazionale e quelli relativi all'andamento del Prodotto Interno Lordo (PIL) dell'Italia nel periodo 1994/2009.

Bisogna precisare che, le considerazioni che verranno proposte si baseranno non solo sui risultati scaturiti dalle analisi descrittive condotte sui dati elementari del commercio internazionale agro-alimentare, ma anche sui risultati ottenuti tramite l'utilizzo di alcuni indici macro-economici (vedi Paragrafo 1.2.) capaci di apprezzare la performance competitiva del settore agro-alimentare italiano nel mercato internazionale. In particolare, il presente studio porta a conoscenza di come, nel periodo considerato (1994/2009), sono mutati gli equilibri geo-economici per le esportazioni italiane totali, quelle agroalimentari e, di quest'ultime, quelle relative a tre macrogruppi razionali (α , β , γ), nel tentativo ultimo di mettere in evidenza i principali elementi economici che influenzano ad oggi l'evoluzione della struttura commerciale internazionale ed il ruolo del Made in Italy agroalimentare nel mercato globale.

1.2. MATERIALI E METODOLOGIA DI RICERCA

Al fine di raggiungere gli obiettivi sopra illustrati, sono stati considerati i dati elementari (export e import) della UN Comtrade¹ riferiti sia ai prodotti agro-alimentari (singolarmente o aggregati), riconducibili alle prime 24 classi della nomenclatura armonizzata (codici a due digit da 01 a 24) e sia ai dati relativi al commercio totale (codici a due digit 00).

La struttura espositiva dei dati sul commercio internazionale (totale ed agroalimentare), nel periodo compreso tra il 1994 ed il 2009, utilizzata in questo lavoro si basa sul quadro commerciale individuato per ogni contesto geografico considerato e prevede una parte meramente descrittiva (import ed export, commercio totale) ed una parte analitica (vari indici macro-economici), così come segue:

- Tutte le Merci (All commodity) – 1994/2009:
 - **«Continenti – Primi dieci Paesi» Vs «Mondo»:**
 - Parte illustrativa (import ed export, commercio totale);
 - Parte analitica (NEI, EMS-IMS, BRCA, RTA, GL, ICS);
 - **«Italia» Vs «Continenti – Primi dieci Paesi»:**
 - Parte illustrativa (import ed export, commercio totale);
 - Parte analitica (NEI, EMS-IMS, BRCA, RTA, GL, ICS).

¹ Banca dati ONU COMTRADE, <http://comtrade.un.org/db/>, dati espressi a valori correnti, dollari statunitensi.

- Prodotti Agroalimentari (Agricultural Products) – 1994/2009:
 - **«Continenti – Primi dieci Paesi» Vs «Mondo»:**
 - Parte illustrativa (import ed export, commercio totale);
 - Parte analitica (NEI, EMS-IMS, BRCA, RTA, GL, ICS);
 - **«Italia» Vs «Continenti – Primi dieci Paesi»:**
 - Parte illustrativa (import ed export, commercio totale);
 - Parte analitica (NEI, EMS-IMS, BRCA, RTA, GL, ICS).

- Gruppi di Prodotti Agroalimentari (Groups of Agricultural Products) – 1994/2009:
 - **«Continenti – Primi dieci Paesi» Vs «Mondo»:**
 - Parte illustrativa (import ed export, commercio totale);
 - Parte analitica (NEI, EMS-IMS, BRCA, RTA, GL, ICS);
 - **«Italia» Vs «Continenti – Primi dieci Paesi»:**
 - Parte illustrativa (import ed export, commercio totale);
 - Parte analitica (NEI, EMS-IMS, BRCA, RTA, GL, ICS).

L'approccio teorico adottato per organizzare i dati grezzi utili al presente studio è stato basato sulla costruzione di quadro sinottico di riferimento (FIGURA 1) strutturato sulla base di tre considerazioni generali in relazione alla tipologia di prodotto, all'area geografica di riferimento ed all'arco temporale considerato, come segue:

- composizione merceologica:
 - ✓ tutti i prodotti (*All Commodities*);
 - ✓ prodotti agroalimentari (*Agricultural Products*);
 - ✓ gruppi di prodotti agroalimentari α , β , γ (*Groups of agricultural products*).

- ripartizione geografica:
 - ✓ scambi commerciali fra il Mondo e differenti aree geografiche in base al grado di aggregazione geografica (*Continents – Top ten Countries*);
 - ✓ scambi commerciali fra l'Italia ed il resto del Mondo, secondo la ripartizione geografica illustrata nel punto precedente.

- serie storica: periodo che va dal 1994 al 2009.

FIGURA 1 - Quadro sinottico di riferimento dei dati statistici utilizzati nella Tesi di dottorato

Composizione merceologica	ALL COMMODITIES ("00")	AGRICULTURAL PRODUCTS ("01-24")	GROUPS OF AGRICULTURAL PRODUCTS (α ="01-05" β ="06-15" γ ="16-24")
Periodo di riferimento	1994/2009		
Ripartizione geografica	<p>A. <u>Continents Vs World:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ AFRICA VS WORLD ▪ AMERICA VS WORLD ▪ ASIA VS WORLD ▪ EUROPA VS WORLD ▪ OCEANIA VS WORLD <p>B. <u>Top ten Countries Vs World</u></p> <p>C. <u>Italy Vs Continents:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ITALY VS AFRICA ▪ ITALY VS AMERICA ▪ ITALY VS ASIA: ▪ ITALY VS EUROPA ▪ ITALY VS OCEANIA <p>D. <u>Italy Vs Top ten Countries</u></p>		

L'analisi economica di questi dati, così come proposta, è servita a delineare la struttura, la consistenza e l'andamento economico del mercato internazionale, in termini di ripartizione geografica e di composizione merceologica (tutti i prodotti scambiati ed il settore agroalimentare, totale e distinto in tre gruppi di prodotti). Quindi, il prospetto macroeconomico così costruito consente anche di evidenziare l'importanza commerciale che una definita composizione merceologica e che una determinata area geografica hanno rivestito per l'Italia e per il Mondo durante il periodo 1994/2009.

Le motivazioni a supporto delle scelte fatte circa la fonte statistica di riferimento, la serie storica considerata, i mercati analizzati e la tipologia di analisi proposte in questa tesi di dottorato, in sostanza si possono ricondurre a due ragioni generali, una di tipo pratico (dati completi e recenti per tutti gli anni della serie storica) ed una di tipo teorico (evoluzione del commercio internazionale e globalizzazione).

La prima motivazione consiste nel fatto puramente pratico di disporre di una base dati ufficiale, completa e quanto più possibile aggiornata. Infatti, affinché una base dati possa essere considerata attendibile nell'ambito di questa tipologia di studi economici, deve essere riconosciuta e supportata dalla maggior parte dei Paesi mondiali. Seguendo tali indicazioni di carattere generale si giunge fondamentalmente alla scelta tra pochi istituti di statistica quali UN Comtrade, FAOSTAT, OCSE, ISTAT. Tra essi la preferenza è ricaduta sull'*United Nations Commodity Trade Statistics Database* (UN Comtrade), l'archivio dati ufficiale della divisione statistica dell'Organizzazione delle Nazioni Unite (ONU) che riporta i dati doganali forniti dagli Stati che vi aderiscono. In particolare, sono stati considerati i dati classificati con l'*Harmonized System* o HS (Sistema Armonizzato o SA) a due cifre di designazione e di codificazione delle merci (HS2), appunto secondo la nomenclatura internazionale dei diversi

beni economici sviluppata dall'Organizzazione Mondiale delle Dogane (OMD). Tale nomenclatura merceologica si compone di circa 5.000 gruppi di materie prime, ciascuno identificato da un codice a due, a quattro ed a sei cifre (ad otto cifre solo nel caso di alcune economie più avanzate, come ad es. l'UE), disposte in una struttura giuridica e logica e supportata da regole ben definite per ottenere una classificazione uniforme. In particolare, secondo il SA con il capitolo 00 viene indicato il commercio totale di tutti i beni economici, mentre le voci dei diversi prodotti agro-alimentari vengono individuate dai codici numerici che vanno dal capitolo 01 a quello 24. Il sistema è utilizzato da più di 200 Paesi come base per il calcolo delle loro tariffe doganali e per la raccolta delle statistiche del commercio internazionale. Inoltre, oltre il 98% delle merci nel commercio internazionale è classificato in termini di HS e tale metodologia di classificazione statistica contribuisce all'armonizzazione delle procedure doganali e del commercio, riducendo così i costi legati alla liberalizzazione del commercio internazionale dovuti a differenze di classificazione commerciale tra i vari Paesi coinvolti. Il SA è ampiamente utilizzato anche dai Governi, dalle organizzazioni internazionali e dal settore privato per molti scopi inerenti la politica economica (imposte internazionali, politiche commerciali, monitoraggio delle merci, norme di origine, tariffe e statistiche trasporti, sorveglianza dei prezzi, controlli della quota di mercato, compilazione ed analisi dei bilanci nazionali, ricerca economica), ponendosi come un linguaggio economico universale attraverso il codice merci e, quindi, come strumento indispensabile per il commercio internazionale.

La seconda ragione per le scelte fatte circa la base dati analizzata in questa tesi di dottorato, si rifà a considerazioni di tipo teorico quali la necessità di dare maggiore attendibilità agli studi che riguardano temi di portata internazionale come, nel nostro caso, l'evoluzione del commercio internazionale ed il processo di globalizzazione delle economie nazionali e continentali. Infatti, lo studio di tali tematiche determina l'esigenza innegabile di affidare parte della credibilità scientifica di ogni possibile riflessione teorica ad una fonte dati che vanti un riconosciuto valore statistico a carattere internazionale. In base a quanto affermato, la bontà della scelta di lavorare basandosi sui dati grezzi del commercio internazionale forniti dall'UNComtrade viene suffragata dal riconosciuto valore scientifico degli stessi visto l'adesione di oltre 200 Paesi a questa organizzazione internazionale.

Come prima detto, oltre all'analisi descrittiva dei caratteri generali del commercio internazionale totale ed agroalimentare, si è ritenuto opportuno avvalersi dell'ausilio di alcuni indici macro-economici allo scopo di valutare il grado di competitività di tale settore in Italia e nel Mondo negli anni della serie storica considerata. Nello specifico, gli indici economici che verranno utilizzati in questo studio sono i seguenti:

- **[NEI] – Net Export Index (Indice di esportazione netta o Saldo normalizzato)**

$$NEI_{ij} = \frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{ij} + M_{ij}}$$

X = esportazioni

M = importazioni

i = prodotto (o settore)

j = Paese (o area geografica)

Questo indice considera sia le esportazioni che le importazioni e viene utilizzato nella letteratura per valutare il vantaggio o lo svantaggio comparato dei beni in un mercato ad economia aperta quale è quello globale. Tale indice è calcolato come rapporto fra la differenza delle esportazioni e delle importazioni (saldo semplice) e la loro somma (volume del commercio). Il valore dell'indice risulta pari a "0" nel caso in cui il saldo commerciale è nullo, a "-1" qualora il Paese è importatore netto si riscontra un disavanzo commerciale ed a "+1" qualora invece è esportatore netto. Occorre precisare che questo indice, relativizzando i valori delle esportazioni e delle importazioni sul valore del commercio complessivo, non consente di valutare le dimensioni delle esportazioni del settore e del paese in esame nel mercato internazionale (Pitts and Lagnevik, 1998).

- **[EMS – IMS] – Export – Import Market Share (Quota di mercato delle esportazioni - importazioni)**

$$EMS_{ij} = \frac{X_{ij}}{\sum_{j=1}^n X_{ij}} \cdot 100$$

$$IMS_{ij} = \frac{M_{ij}}{\sum_{j=1}^n M_{ij}} \cdot 100$$

X = esportazioni

M = importazioni

i = prodotto (o settore)

j = Paese (o area geografica)

n = Paesi totali (o aree geografiche totali)

L'analisi dell'evoluzione commerciale di un'economia nazionale, facendo riferimento alle quote di mercato delle esportazioni (EMS) e alle quote di mercato delle importazioni (IMS), è uno strumento teorico molto importante per condurre studi macro-economici relativi al confronto temporale tra Paesi su un determinato mercato di riferimento. Tale indice è calcolato come rapporto fra le esportazioni (importazioni) di un dato prodotto e di un determinato Paese e le esportazioni (importazioni) dello stesso prodotto, ma riferita a tutti i Paesi facenti parte del mercato considerato. Il valore dell'indice, espresso in percentuale, varia tra "0" e "100" ed indica in maniera proporzionale il peso commerciale di ciascun prodotto o di un dato grado di penetrazione commerciale di un prodotto e di un Paese in un dato mercato rispetto agli acquisti totali (IMS) o alle esportazioni complessive (EMS).

- **[RCA] –Revealed Comparative Advantage (Vantaggio comparato rilevato di Balassa)**

$$BRCA_{ij} = \frac{X_{ij} / \sum_{j=1}^m X_{ij}}{\sum_{i=1}^n X_{ij} / \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m X_{ij}} \cdot 100$$

X = esportazioni

i = prodotto (o settore)

j = Paese (o area geografica)

m = prodotti totali (o settori totali)

n = Paesi totali (o aree geografiche totali)

“Rappresenta l'indice più frequentemente utilizzato per valutare la competitività settoriale di un Paese ed esprime la specializzazione di un Paese nelle esportazioni e, in questo senso, rileva in quali settori il Paese manifesta un vantaggio comparato nel mercato internazionale. Il vantaggio che viene evidenziato dipende sia dai costi relativi che dalla differenziazione dei prodotti (Havrila e Gunawardana, 2003; Lee, 1995), pertanto si avvicina al concetto di vantaggio competitivo (Banterle, 2007). Il BRCA si ottiene dal rapporto fra la quota di mercato detenuta da un Paese per un prodotto (o un settore) e la quota di mercato dello stesso Paese per tutti i prodotti nel mercato internazionale (Pitts e Lagnevik, op.cit). “Valori superiori a 100” denotano una specializzazione commerciale del Paese nel settore considerato (vantaggio in

termini di competitività, dal momento che la quota di mercato delle esportazioni nel settore è superiore a quella totale), mentre “valori inferiori a 100” evidenziano una despecializzazione commerciale (svantaggio in termini di competitività, dal momento che la quota di mercato delle esportazioni nel settore è inferiore a quella totale).

- **[RTA] – Relative Trade Advantage (Indice di vantaggio relativo commerciale o Indice di Vollrath)**

$$RTA_{ij} = RXA_{ij} - RMA_{ij}$$

$$RXA_{ij} = \frac{X_{ij}/X_{nj}}{X_{ir}/X_{nr}}$$

$$RMA_{ij} = \frac{M_{ij}/M_{nj}}{M_{ir}/M_{nr}}$$

X = esportazioni

M = importazioni

i = prodotto (o settore)

j = Paese (o area geografica)

n = resto dei prodotti (o resto dei settori)

r = resto dei Paesi totali (o resto delle aree geografiche)

Tale indice rappresenta un approfondimento del BRCA che consente di valutare la competitività settoriale nel mercato internazionale, non solo sul versante delle esportazioni (Relative Export Advantage – RXA), ma anche su quello delle importazioni (Relative Import Advantage – RMA). Inoltre, nel calcolo di questo indice si esclude dai totali di riferimento l’influenza sia del settore che del Paese in esame (Fertő e Hubbard, 2003; Havrila e Gunawardana, 2003).

Il primo termine RXA_{ij} esprime la quota delle esportazioni del prodotto i di un Paese j sul mercato mondiale rispetto alla quota detenuta per gli altri prodotti. Valori superiori all’unità indicano che il Paese detiene un vantaggio competitivo nell’esportazione del prodotto i , di contro, se assume valori inferiori all’unità il paese si caratterizza per uno svantaggio competitivo.

L’ RMA_{ij} esprime, al contrario, la quota delle importazioni del prodotto i di un Paese j dal mercato mondiale rispetto alla stessa quota detenuta per i rimanenti prodotti. Se l’indicatore è maggiore di uno il Paese analizzato ha uno svantaggio nelle importazioni del prodotto i , mentre presenta un vantaggio qualora l’indicatore assume un valore inferiore all’unità.

Dalla differenza tra il RXA e il RMA si ottiene il RTA, che può assumere un valore maggiore o minore di zero; un valore positivo esprime un vantaggio competitivo

nel commercio del prodotto in esame, al contrario valori negativi esprimono uno svantaggio competitivo netto

▪ **[GL]** – Indice di Grùbel – Lloyd

$$GL_i = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i}$$

X_i = esportazioni del prodotto i -esimo

M_i = importazioni del prodotto i -esimo

i = prodotto (o settore)

Questo indice misura la sovrapposizione tra importazioni ed esportazioni del bene i -esimo, in rapporto al suo flusso totale. Si tratta in sostanza di una misura del cosiddetto “commercio intra-industriale”. Il valore di questo indice può oscillare fra 0 ed 1 e può essere usato come misura del grado di specializzazione di un Paese. L'indice è pari a zero quando il grado di sovrapposizione tra esportazioni e importazioni in ciascun settore è nullo (si esporta e si importa in settori diversi) ed, in questo caso, il commercio inter-industriale predomina. L'indice è pari a 1 quando il grado di sovrapposizione tra esportazioni e importazioni in ciascun settore è totale (in ogni settore le esportazioni controbilanciano perfettamente le importazioni) ed, in questo caso, il commercio intra-industriale predomina. Per quanto riguarda i valori intermedi (situazione di specializzazione non-completa), se sono inferiori a 0,5 le relazioni commerciali fra due mercati e per un determinato bene sono di tipo inter-industriale (solo importazioni o solo esportazioni di un bene i -esimo), altresì se si hanno valori maggiori di 0,5 abbiamo la prevalenza di un commercio di tipo intra-industriale (scambi di prodotti sostituti).

Il commercio intra-industriale è un'area di ricerca relativamente nuova in quanto le prime pubblicazioni risalgono ai primi anni sessanta e solo a partire dalla seconda metà degli anni settanta è divenuto un campo di ricerca teorico ed empirico che ha assunto un ruolo centrale nella Nuova Teoria del Commercio Internazionale. Bisogna considerare che, alla luce dell'attuale quadro economico mondiale, nella valutazione del commercio intra-industriale si deve tener conto del fenomeno della globalizzazione, caratterizzato da mercati imperfetti, produzioni molto differenziate ed intensa attività economica delle imprese multinazionali (attuano una strategia di riduzione dei costi di produzione ed intraprendono strategie di accesso ai mercati esteri). Quindi, la frammentazione internazionale della produzione e, quindi, la suddivisione internazionale della produzione (separazione del processo produttivo in

fasi localizzate ed in Paesi diversi) porta allo scambio di beni intermedi, che, parimenti a quello di beni finiti, può avere sia natura inter- che intra- industriale.

- **[ICS] – Indice di Contributo al Saldo**

$$ICS_{ij} = IS_{ij} \cdot \frac{X_{ij} + M_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m X_{ij} + M_{ij}}$$

$$IS_{ij} = NEI_{ij} \sum_{i=1}^n NEI_{ij} = \frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{ij} + M_{ij}} \cdot \frac{\sum_{i=1}^n X_{ij} - M_{ij}}{\sum_{i=1}^n X_{ij} + M_{ij}} \rightarrow ICS_{ij} = \left[\frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{ij} + M_{ij}} \cdot \frac{\sum_{i=1}^n X_{ij} - M_{ij}}{\sum_{i=1}^n X_{ij} + M_{ij}} \right] \cdot \frac{X_{ij} + M_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m X_{ij} + M_{ij}}$$

X_{ij} = esportazioni del prodotto i -esimo e del paese j -esimo

M_{ij} = importazioni del prodotto i -esimo e del paese j -esimo

i = prodotto (o settore)

j = paese (o area geografica)

Questo indice consente di evidenziare se il contributo del comparto analizzato in termini di saldo commerciale, sia superiore o inferiore rispetto a quello degli scambi complessivi di un dato Paese. Si ottiene ponderando l'Indice di Specializzazione (SP_{ij}) con il peso del prodotto sull'interscambio complessivo del comparto (Lafay, 1992). Il valore assunto dall'indice può risultare positivo se il Paese detiene un vantaggio comparato per il comparto oggetto analisi; viceversa se l'indice assume un valore negativo.

Infine, per evidenziare al meglio il grado di internazionalizzazione del mercato italiano, sono stati calcolati altri indici comunemente utilizzati per misurare la propensione all'export ed all'import, nonché il grado di apertura commerciale come a seguire:

- **GAC - Grado di Apertura Commerciale**

$$GAC = \frac{M + X}{PIL} \cdot 100$$

Questo indice è dato dal rapporto (moltiplicato per 100) tra la somma delle importazioni [M] ed esportazioni [X] (commercio totale) con il Prodotto Interno Lordo [PIL] e viene comunemente usato per misurare il livello di integrazione economico-commerciale internazionale di un Paese o di un'Area geoeconomica:

- **PI e PE - Propensione all'Import ed all'Export**

$$PI = \frac{M}{PIL} \cdot 100$$

$$PE = \frac{X}{PIL} \cdot 100$$

Sulla scorta dell'impostazione teorica del precedente indice, sono stati utilizzati altri due indici, cioè la Propensione all'Import (PI) ed all'Export (PE) dell'Italia, dati dal rapporto (moltiplicato per 100) fra ammontare complessivo rispettivamente delle importazioni e delle esportate con il Prodotto Interno Lordo [PIL] nell'arco temporale di riferimento (1994/2009). Bisogna evidenziare che, in una situazione di elevato grado di apertura di un qualsiasi mercato nazionale, se da un lato garantisce al Paese una più facile reperibilità dei fattori produttivi di cui necessita e di cui è sfornito, dall'altro espone lo stesso alle ripercussioni di eventuali crisi economiche originate in altri Stati e successivamente propagatesi a livello internazionale.

Bisogna precisare che sia la parte relativa all'analisi strutturale del commercio del Mondo e dell'Italia che le elaborazioni degli indici sono illustrati in grafici inseriti nel testo, mentre in Appendice alla tesi sono riportate le tabelle con i dati di base secondo quanto illustrato in precedenza.

2. EVOLUZIONE SOCIO-ECONOMICA DEL SISTEMA COMMERCIALE INTERNAZIONALE E DEL SETTORE AGROALIMENTARE

2.1. ACCORDI BILATERALI E CRISI ECONOMICA DEGLI ANNI '30

Il commercio internazionale, alla stregua di ogni altra attività antropica, rappresenta un fenomeno dinamico basato da un lato su una componente iniziale imprescindibile e minimamente pianificata, direttamente legata alle esigenze primarie di autosufficienza materiale (cibo e fissa dimora), e dall'altra su una successiva componente socio-economica la cui importanza è strettamente correlata alle legittime esigenze di elevamento dello stato sociale ed economico dell'individuo ed alle strategie commerciali messe in atto dalle diverse economie nazionali. Quanto detto ci permette di affermare che il commercio internazionale dell'Italia, ed anche quello del resto delle economie nazionali di concezione occidentale, ha abbondantemente assecondato la prima componente ed oggi basa la maggior parte della propria azione propulsiva sulle strategie socio-economiche programmate a livello politico. Altresì bisogna fare presente che, nonostante il commercio internazionale nel corso dell'ultimo secolo sia stato sempre in crescita tranne in alcuni periodi storici (guerre mondiali, shock energetici, ecc...), ancora oggi molte economie nazionali, nonostante i ripetuti sforzi politici fatti per aumentare la propria competitività commerciale nel mercato mondiale, vivono quotidianamente il fallimento per il mancato soddisfacimento delle esigenze primarie della propria popolazione.

In questo lavoro, allo scopo di poter meglio interpretare lo stato del commercio internazionale, totale ed agroalimentare, che oggi caratterizza il mercato globale, viene riproposta una sintetica esposizione di quelle che sono state le maggiori vicende socio-economiche che hanno caratterizzato l'economia nazionale dei vari Stati mondiali nell'arco del secolo passato.

Tra la fine del XIX secolo ed i primi anni di quello successivo si assiste alla cosiddetta "Seconda Rivoluzione Industriale" e con essa si ha la crisi di sovrapproduzione (1873), la caduta dei prezzi, l'espansione del capitalismo finanziario, l'emigrazione ed anche varie invenzioni (telefono, grammofo, cinema, lampadina, elettricità, motore a scoppio, aspirina, DDT, ecc...). In questi anni, la domanda sostenuta dei beni di consumo aveva fatto sì che nel settore industriale si riformasse una capacità produttiva sproporzionata rispetto alle possibilità di assorbimento del mercato interno. La limitatezza della domanda era riferibile sia alla caratteristica di durevolezza dei beni di consumo (ad es. auto ed elettrodomestici, non avendo bisogno di essere continuamente sostituiti, tendevano a "saturare" il mercato) sia alla crisi del settore agricolo (crollo dei prezzi agricoli e ricerca di altri lavori saltuari da parte dei contadini). L'industria dei Paesi più sviluppati cercò di superare questa difficoltà con l'aumento delle esportazioni all'estero, che alla fine ebbero l'effetto di creare una stretta interdipendenza

tra l'economia americana e quella europea.

Nei primi decenni del XX secolo l'economia mondiale passa da una situazione di crisi monetaria (1920-1923) ad una di boom e di euforia finanziaria (1924-1929), altresì si assiste ad una fase d'instabilità geopolitica, soprattutto fra gli Stati nazionali vincitori (tra gli altri Gran Bretagna, Francia, Russia, Italia e Stati Uniti) e i perdenti Imperi centrali (Germania, Austria-Ungheria, Turchia e Bulgaria) della Prima Guerra Mondiale. Altri fatti storici rilevanti sono i mutati rapporti economici tra l'Europa ed il Nord America² (ormai ribaltati a favore di quest'ultimi), la rivalità tra inglesi e statunitensi attorno alle riserve di materie prime e di petrolio e, infine, l'affannosa ricerca di sbocchi commerciali da parte dell'impero nipponico. In linea generale, tale fase economica si caratterizza per l'attuazione di politiche statali fortemente protezionistiche e nella maggior parte dei Paesi industrializzati s'incentivò il libero commercio interno e l'iniziativa privata, riconducendo l'azione dello Stato alla pianificazione della politica finanziaria e doganale. Gli USA in questo contesto commerciale si mostrano in forte crescita economica, anche grazie alla diffusione delle nuove idee sulla produzione industriale in serie (fordismo³) e quelle sulla razionalizzazione del lavoro in fabbrica (taylorismo⁴). Ma ben presto la sovrapproduzione industriale (quindi la saturazione del mercato) e lo squilibrio finanziario (quindi l'artificiosa espansione dei crediti e dei valori azionari), resero il crac degli anni '30 ("Grande Depressione") dirimpente ed inevitabile. Ne conseguì che fra il 1929 e il 1932 il valore del commercio mondiale fu ridotto di oltre il 60% (tranne in URSS), la produzione industriale mondiale diminuì del 38% e si contarono almeno 30 milioni di disoccupati (esclusi i Paesi asiatici), di cui 14 milioni negli USA e 15 milioni in Europa. In generale, gli elementi socio-economici di rilievo che caratterizzarono questo periodo storico furono: la caduta dei

²Le industrie europee chiedono capitali alla finanza nordamericana e l'Europa passa dal 61% (1913) al 40% (1923) del controllo-partecipazione al commercio mondiale. Gli Stati Uniti subiscono una crisi economica nel 1920 per la diminuzione degli acquisti europei di derrate alimentari e cotone, ma già nel 1922 tornano ad un alto dinamismo produttivo. Nel 1929 gli investimenti degli Stati Uniti nel mondo raggiungono i 15 miliardi di dollari (5,3 in America Latina, 5 in Europa, 3 in Canada, partecipazioni in Giappone, Cina e Indie-olandesi).

³ Con tale termine si indica comunemente la fase industriale che introduce, nel XX secolo, la produzione in serie (resa possibile dal progresso tecnologico), determinando in poco tempo una profonda riorganizzazione del "sistema fabbrica", soprattutto di tutta l'industria manifatturiera statunitense e occidentale. Il fordismo deriva dall'esperienza maturata dall'industriale statunitense Henry Ford (fondatore dell'omonima azienda automobilistica), che a partire dal 1913, con l'introduzione della catena di montaggio, avviò una produzione standardizzata dei suoi prodotti, con la palese conseguenza di un forte aumento della produttività e una conseguente diminuzione del costo unitario dei prodotti. Inoltre, a tutto ciò corrispose un aumento della retribuzione salariale e, conseguentemente, dei consumi che per la prima volta si configurarono come "consumo di massa". Dunque il fordismo si riferisce ad un insieme di elementi riguardanti non soltanto l'organizzazione della produzione (e in particolare al ruolo che in questa ebbe il sistema a catena di montaggio), ma anche gli obiettivi sociali derivati dall'attività produttiva (i lavoratori divengono allo stesso tempo un fattore di produzione e di consumo dei prodotti finali).

⁴ Sistema di organizzazione del lavoro, teorizzato dall'ingegnere statunitense Frederic Winslow Taylor e illustrato nel suo saggio del 1911 ("Criteri scientifici di organizzazione e direzione aziendale"). Elaborato all'interno delle industrie siderurgiche della Midvale Steel Corporation, il taylorismo postulava l'organizzazione scientifica del lavoro, al fine di ottenere una maggiore programmazione dell'attività industriale e, quindi, un aumento della produttività. Per ottenere questo obiettivo era necessario partire, secondo Taylor, da una duplice divisione del lavoro, una di tipo verticale basata sulla separazione tra concettualizzazione ed esecuzione (affidate rispettivamente ai dirigenti e agli operai) e l'altra di tipo orizzontale fondata sulla parcellizzazione delle attività e sulla specializzazione dei compiti (fissi ed elementari). Il cronometrare i tempi di lavoro e le catene di montaggio si imposero così come alcune delle tecniche alla base della razionalizzazione e dello sfruttamento del sistema industriale.

prezzi, il collasso dei valori azionari, la riduzione della produzione industriale, l'erosione dei salari, il fallimento delle imprese e l'aumento della disoccupazione. Inoltre, specificatamente al settore primario, la sovrapproduzione dei sistemi monoculturali (cerealicoltori europei, piantatori cubani di canna da zucchero e quelli brasiliani di caffè, raccoglitori di cacao africani, ecc...) congiuntamente alla diminuzione del potere d'acquisto delle popolazioni urbane portarono alla crisi dei prezzi agricoli.

Sul fronte interno le azioni governative degli Stati nazionali per contrastare la crisi socio-economica si basarono su politiche d'intervento e di programmazione su larga scala⁵ ed a forte valenza protezionistica: l'obiettivo principale fu quello di pareggiare il bilancio statale tramite lo strumento fiscale e la politica degli armamenti. Al fine di accrescere la domanda interna s'intensificarono i lavori pubblici e si attuò il riarmo (diede il maggiore impulso per la relativa ripresa economica degli anni posteriori al 1932), mentre la difesa della produzione interna si attuò tramite l'inasprimento del protezionismo.

Per quanto riguarda l'azione di governo in ambito del mercato internazionale, infine, possiamo sinteticamente dire che in questo periodo storico le relazioni commerciali si presentano molto frammentate e principalmente basate su intese bilaterali tra le economie nazionali. Inoltre, si attuò una politica di competizione commerciale soprattutto mediante premi all'esportazione, con il conseguente aggravamento degli imperialismi economici e dei connessi rischi di guerra. In generale, l'andamento socio-economico di questi anni accentuò sempre di più il contrasto tra i Paesi ricchi e quelli poveri.

2.2. ACCORDI PLURILATERALI E SECONDO CONFLITTO MONDIALE

Durante la prima metà del XX secolo nel mondo si ha il declino del colonialismo e dell'egemonia europea, dovuto principalmente alla presa di coscienza politica delle varie Nazioni poste sotto il domino delle potenze europee (la Gran Bretagna ha difficoltà con il nazionalismo arabo del Vicino Oriente e con la rivolta indiana, la Francia in Nord-Africa, nel Vicino Oriente e in Indocina). In particolare, in alcuni Stati europei, sulla scia del fascismo italiano e del regime di Horthy in Ungheria, si formarono regimi autoritari e dittatoriali nei quali venne riposta la soluzione politica definitiva per rispondere o prevenire qualsiasi movimento di rivolta dei ceti dominati delle classi dirigenti (il problema era particolarmente accentuato negli Stati ad economia debole ed arretrata). La guerra civile spagnola, primo atto

⁵ Secondo diverse modalità gli Stati nazionali requisirono l'oro, svalutarono le rispettive monete (per rendere più competitive le esportazioni) ed eliminarono le spese "inutili" (tra cui quelle connesse al proibizionismo). I mezzi finanziari così acquisiti furono usati per la ristrutturazione del sistema dei crediti bancari e l'organizzazione del credito agricolo, la stabilizzazione del prezzo delle derrate agricole e la riduzione delle superficie coltivate, l'avvio di molti lavori pubblici anche con istituzioni interstatali (per dare nuovi posti di lavoro e sbocchi agli investimenti industriali) e per l'attuazione della riforma sociale (fisco, sicurezza sociale e diritti dei lavoratori).

dell'imminente scontro sanguinoso tra fascismo e forze democratiche, e le conseguenze negative della Grande Depressione, ebbero l'effetto di indebolire il sistema socio-economico mondiale, peggiorando notevolmente lo stato di pace provvisoria e rendendo sempre più ufficiale un conflitto internazionale, che da lì a qualche anno divenne la Seconda Guerra Mondiale, evento bellico senza precedenti nella storia dell'umanità. Alla fine della guerra si vedranno primeggiare le due superpotenze vincitrici (USA e URSS), mentre l'Europa uscirà dal conflitto fortemente ridimensionata ed in posizione di dipendenza rispetto a queste ultime. La momentanea alleanza tra USA e URSS si trasformò, negli anni successivi in un'aspra rivalità che si manifestò nella cosiddetta Guerra Fredda (forte competizione sul piano ideologico, economico, politico, tecnologico, scientifico per il controllo totale del mondo). Da questa fase storica in poi, fino ad arrivare quasi ai nostri giorni, gli orientamenti strategici dei due blocchi geopolitici hanno avuto l'effetto d'influenzare profondamente le scelte di molti Stati che, soprattutto in termini di commercio internazionale, si sono ritrovati quasi obbligati a dover scegliere tra l'economia di mercato e l'economia pianificata dallo Stato. Tale situazione indirizzò le economie nazionali continentali del medesimo orientamento politico ad aggregarsi fra di loro per fare fronte comune all'altro gruppo ideologico e, quindi, si stipularono accordi plurilaterali tra i vari Stati, con l'effetto di andare a costituire per ogni Continente due blocchi commerciali, uno capitalista ed uno socialista, comunque sempre in stretto collegamento alle due economie nazionali di riferimento, appunto quella statunitense e quella sovietica. In generale, il mercato internazionale "bipolare" ebbe l'effetto positivo di facilitare ed incrementare gli scambi commerciali tra le varie Nazioni dello stesso blocco commerciale. Di contro, il risultato pratico della conduzione politica e diplomatica attuata dal duopolio USA/URSS nel dopoguerra ebbe l'effetto di creare profonde spaccature commerciali tra i Paesi appartenenti ai due opposti schieramenti di mercato, che in molti casi finirono per influenzare fortemente e caratterizzare lo stato sociale e civile dei diversi Stati nazionali. In questo senso, un caso emblematico, e fra l'altro strettamente connesso al sistema commerciale internazionale dell'Italia, è la divisione verificatosi nel dopoguerra in Europa (specialmente in Germania⁶) nei due blocchi, orientale (filo-sovietico) ed occidentale (filo-statunitense).

⁶ La Germania nel 1945 fu divisa in quattro zone d'occupazione militare (Stati Uniti, Gran Bretagna, Francia e Unione Sovietica), mentre nel 1949 furono istituite la Repubblica Federale Tedesca (Germania Occidentale, appartenente al blocco capitalistico) e la Repubblica Democratica Tedesca (Germania Orientale, che divenne parte del blocco sovietico). La spartizione fu completata con la divisione dell'ex-capitale Berlino in due settori (orientale e occidentale). La suddivisione continentale europea creò però una frattura profonda all'interno dello stesso fronte dei vincitori, in base alla convinzione che sulle rovine del nazismo stesse rinascendo la grande rivalità mondiale tra capitalismo e comunismo.

2.3. ACCORDI MULTILATERALI ED ORGANIZZAZIONI INTERNAZIONALI

A metà del '900, accanto ai grossi squilibri geo-politici, si compiono numerosi passi in avanti nel campo economico-scientifico e l'economia mondiale conosce sensibili mutamenti geografici e strutturali. In alcuni Paesi (Canada, Australia, Brasile, Argentina, Africa del sud) si attuarono massicci processi d'industrializzazione, il centro economico del pianeta si trasferì verso ovest (Nord America, Giappone e Australia) e l'Europa non fu più intesa come "officina del mondo" (centro del commercio e della finanza mondiale), a vantaggio degli USA. Dal dopoguerra in poi gli Stati nazionali, preso atto del fallimento della struttura commerciale internazionale, cominciarono a perseguire l'obiettivo di una crescente integrazione delle economie a livello mondiale (maggiore mobilità dei capitali) ed, a tal scopo, tutti i Paesi del mondo vennero chiamati a compiere uno sforzo istituzionale di adeguamento delle politiche nazionali verso alcune regole base di carattere sovra istituzionale, da stabilirsi tramite accordi presi in ambito di un organismo istituzionale e/o paraistituzionale internazionale.

Il 26 giugno 1945 con il Trattato di San Francisco⁷ viene istituita l'Organizzazione delle Nazioni Unite (ONU), un'organizzazione internazionale a carattere universale e permanente a cui parteciparono i delegati dei cinquantuno Paesi aderenti alla "Dichiarazione delle Nazioni Unite" (firmata a Washington il 1° gennaio 1942 e si basava sul reciproco riconoscimento della sovranità di ciascuno degli Stati membri). L'ONU può considerarsi la prosecuzione della Società delle Nazioni, organizzazione internazionale nata dopo la prima guerra mondiale. Fu regolata nella sua struttura e nelle sue finalità da uno statuto (Carta di San Francisco) entrato ufficialmente in vigore il 24 ottobre 1945 e la sede ufficiale è a Manhattan (New York). I principali scopi dell'ONU sono: mantenere la pace e la sicurezza nel mondo (i Membri si impegnano a risolvere le controversie in modo pacifico, ad astenersi dall'uso della forza, a sostenere le iniziative dell'ONU e ad agire conformemente al suo programma), sviluppare relazioni amichevoli tra le nazioni (in base al principio dell'uguaglianza dei diritti e delle autodecisioni dei popoli), incrementare la cooperazione internazionale (per risolvere i problemi mondiali di carattere sociale, economico, culturale e umanitario), promuovere l'osservanza dei diritti dell'uomo e delle libertà fondamentali e, infine, costituire un centro operativo istituzionale volto ad armonizzare l'attività delle Nazioni dirette al conseguimento dei fini comuni. In base allo Statuto dell'ONU, l'adesione è aperta a tutti gli Stati "promotori della pace" che accettano gli impegni dell'Organizzazione e i nuovi Membri sono ammessi a maggioranza di due terzi dell'Assemblea, su raccomandazione del Consiglio di sicurezza. Dal

⁷ Conferenza tenutasi a San Francisco, tra l'aprile e il giugno 1945 a guerra ancora in corso su tutti i fronti, tra i rappresentanti dei cinquanta Paesi alleati nel conflitto contro la Germania e il Giappone, allo scopo di dare forma a un assetto internazionale stabile e pacifico. Essa costituì l'atto di fondazione dell'ONU, atto finale di una serie di eventi (firma della Carta Atlantica nel 1941, Conferenza di Mosca nel 1943 e Conferenza di Dumbarton Oaks nel 1944). Lo Statuto dell'ONU (111 articoli) venne firmato da 51 Paesi (ai 50 precedenti si aggiunse la Polonia appena liberata, venne invece esclusa l'Italia).

1945 fino al 2006, in seguito al processo di decolonizzazione avvenuto in Asia e Africa, le adesioni all'ONU sono triplicate, contando oggi 192 Stati membri⁸. Oltre ai delegati degli Stati membri, ai lavori dell'Assemblea Generale partecipano come osservatori i delegati della Svizzera e del Vaticano e quelli di diverse organizzazioni (UE, Lega araba, Unione africana, Organizzazione della Conferenza Islamica, Organizzazione per la Liberazione della Palestina, Croce Rossa e Mezzaluna Rossa). Lo Statuto dell'ONU prevede sei organi principali: l'Assemblea Generale, il Consiglio di Sicurezza, il Consiglio Economico e Sociale, il Consiglio di Amministrazione Fiduciaria, la Corte Internazionale di Giustizia e il Segretariato Generale. Dopo sessant'anni di vita, l'immagine offerta dalle Nazioni Unite appare molto diversa rispetto a quella delineata nel 1945, a cominciare dal fatto che il primo fondamentale obiettivo della Carta di San Francisco (mantenimento della pace e della sicurezza nel mondo) a tratti ha assunto toni fallimentari (tutta una serie di conflitti locali hanno caratterizzato i primi decenni di vita delle NU) non essendo stata l'ONU in grado di adottare le previste misure collettive per prevenire le minacce, reprimere le aggressioni e comporre con mezzi pacifici le controversie internazionali (in piena "guerra fredda" il ruolo dell'ONU subì una forte limitazione). Altri obiettivi fondamentali ampiamente disattesi sono stati quello relativo alla riduzione del divario tra Paesi ricchi e Paesi poveri circa l'adozione di numerosi impegni formali in termini di cooperazione internazionale per la soluzione di problemi economici, sociali e culturali (si ritiene che ancora oggi i due terzi dell'umanità sono insufficientemente sviluppati). Secondo quanto affermato in molte note esposte da studiosi di questioni internazionali, viene avvertita l'imprescindibile esigenza di una ridefinizione delle funzioni dell'ONU che corrono il rischio di appiattirsi sulle posizioni dell'unica superpotenza rimasta sulla scena internazionale (gli Stati Uniti d'America). La soluzione di questo problema è legata allo sviluppo delle relazioni internazionali, al perseguimento di obiettivi socio-economici maggiormente perequativi ed alla ridefinizione dei pesi all'interno dell'ONU, in particolare in riferimento alle altre potenze mondiali (ad es. l'Unione Europea, il Giappone, la Cina, il Brasile, l'India, ecc...). Altro aspetto importante che riguarda l'operato dell'ONU si riferisce al commercio internazionale, che da tempo viene considerato come mezzo essenziale per determinare le condizioni di sviluppo dei Paesi (specialmente del Terzo Mondo). Nel 1964 l'Assemblea Generale istituì l'UNCTAD allo scopo di migliorare le condizioni di scambio dei Paesi in via di sviluppo nel commercio internazionale. Esso ha tentato di rendere stabile il mercato mondiale delle materie prime o non sostituibili, senza però riuscire a evitare che il crollo del prezzo di alcuni beni agricoli danneggiasse fortemente la crescita di molti Paesi in via di sviluppo. Nonostante tale risultato, l'UNCTAD continua a promuovere l'abbassamento delle misure protezioniste contro i prodotti manifatturieri provenienti dai Paesi in via di sviluppo come mezzo principale per

⁸ United Nations, Press Release ORG/1469 - United Nations Member States (3 luglio 2006).

incentivare la loro crescita socio-economica. In definitiva, l'ONU, secondo quanto citato dal suo Statuto, non costituisce un governo sovranazionale mondiale, ma uno strumento flessibile di collaborazione e coordinamento tra gli Stati membri, la cui efficacia dipende dalla volontà dei governi più che dalla struttura dell'Organizzazione stessa. Altresì si deve ammettere l'imprescindibile ruolo istituzionale che oggi l'ONU svolge come centro decisionale planetario su tutte quelle questioni che influenzano la vita dei liberi individui e dei popoli. Nel tempo è comunque cambiato il contesto internazionale sul quale si è basato, soprattutto dopo l'abbandono della politica coloniale e con la fine della guerra fredda. I nuovi Stati indipendenti delle NU hanno avuto la possibilità di intrattenere affari internazionali, superando di fatto l'isolamento geografico e politico a cui li aveva costretti il regime coloniale e gli interessi delle due superpotenze.

Il Fondo Monetario Internazionale (*International Monetary Fund* o IMF) nacque ufficialmente nel maggio 1946, si configura come un Istituto specializzato dell'ONU ed attualmente conta 184 Stati membri. Nell'art. 1 dell'Accordo Istitutivo gli scopi del FMI sono: promuovere la cooperazione monetaria internazionale, facilitare l'espansione del commercio internazionale, promuovere la stabilità e l'ordine dei rapporti di cambio (si devono evitare le svalutazioni competitive), dare fiducia agli Stati membri per affrontare le difficoltà della bilancia dei pagamenti (abbreviare la durata e ridurre la misura degli squilibri). Per il corretto funzionamento del FMI è indispensabile che gli Stati membri informino costantemente il Fondo in merito all'adozione di qualsiasi misura economica e finanziaria capace di influenzare il valore di cambio della moneta nazionale (in tal modo gli altri Paesi possono definire interventi adeguati). Il FMI (sede centrale a Washington e sede europea a Parigi) è diretto dal Consiglio dei Governatori (*Board of Governors*) delle banche centrali dei Paesi membri (a composizione plenaria), mentre le iniziative sono gestite dal Consiglio Esecutivo (*Executive Board*), composto da 24 Direttori Esecutivi (*Executive Directors*) e da un Direttore Operativo (*Managing Director*). Il FMI dispone di un capitale messo a disposizione dai suoi membri e il voto all'interno dei suoi organi è ponderato a seconda della quota detenuta. Tale sistema di voto, nel caso dell'erogazione dei prestiti, ha suscitato negli ultimi anni una serie di critiche in quanto da molte parti ritenuto iniquo e non democratico (privilegia gli interessi dei Paesi "occidentali"). Il FMI è considerato uno degli artefici della globalizzazione economica e dei promotori del cosiddetto "*Washington Consensus*" (insieme di politiche di ispirazione neo-liberista portate avanti in particolare dagli USA), quindi anche uno dei bersagli privilegiati dei movimenti no-global, ma anche di illustri economisti come il Premio Nobel Joseph Stiglitz⁹.

⁹ Nel suo libro "Globalization and its discounters" ("La Globalizzazione e i suoi oppositori", Einaudi – Torino 2002) e in una serie di interviste ed articoli, Joseph Stiglitz (dimissionario dalla vicepresidenza della Banca Mondiale) accusa il FMI, fornendo tutta una serie di esempi, di aver imposto a tutti i Paesi una "ricetta standardizzata" basata su una teoria economica semplicistica, che ha aggravato le difficoltà economiche anziché alleviarle. L'FMI viene definito

Il FMI ha perso la sua struttura e le sue finalità originarie, giacché oggi i tassi di cambio vengono determinati in larga misura dai mercati valutari oppure, come nel caso dell'Unione Monetaria Europea, da programmi di unificazione monetaria. Il FMI ha assunto un ruolo simile a quello di una banca internazionale anche se il suo assetto istituzionale è sottoposto a numerosi vincoli statutari che gli impediscono di agire in qualità di banca centrale del sistema monetario internazionale. Il FMI è, insieme alla BIRS, una delle organizzazioni internazionali dette di Bretton Woods¹⁰. Le istituzioni di Bretton Woods erano state pensate per creare un sistema di coordinamento e controllo delle politiche economiche degli Stati a livello internazionale, che evitasse il ripetersi di disastrose crisi economiche come quella del 1929. In particolare, il Fondo Monetario doveva occuparsi di economia monetaria, mentre la Banca Mondiale di ricostruzione e sviluppo. Nella pratica il sistema progettato a Bretton Woods, che si basava su rapporti di cambio fissi tra le valute (tutte agganciate al dollaro il quale a sua volta era agganciato all'oro), crollò con la sospensione del *gold standard* (cioè della convertibilità del dollaro in oro) voluta negli USA da parte di R. Nixon nel 1971. Tale evento comportò una fase di ripensamento del ruolo del FMI ed oggi si occupa per lo più di concedere prestiti a tassi inferiori rispetto a quelli di mercato agli Stati membri in caso di squilibrio della bilancia dei pagamenti. Si occupa inoltre della ristrutturazione del debito estero dei Paesi poco sviluppati.

La Banca Internazionale per la Ricostruzione e lo Sviluppo (BIRS) o Banca Mondiale (World Bank o WB), tecnicamente un organismo internazionale dell'ONU (comunque la struttura direzionale della BIRS è differente), è stata istituita il 27 dicembre 1945 insieme con il FMI (organizzazione parallela a quella della Banca mondiale) con l'entrata in vigore degli statuti della Conferenza di Bretton Woods. In base all'Atto istitutivo (Art. 1 e successive modifiche in vigore dal 16 febbraio 1989) la BIRS ebbe lo scopo originario di finanziare la ricostruzione e lo sviluppo nei Paesi coinvolti nella seconda guerra mondiale, mentre con il passare degli anni si è indirizzata al finanziamento dei Paesi in via di sviluppo tra gli Stati membri, solitamente in cambio dell'adozione di politiche liberiste. Statutariamente la BIRS eroga prestiti sia ai governi che agli enti ed all'impresе pubbliche (purché siano membri dell'organizzazione), con l'obiettivo di finanziare specifici progetti tecnicamente realizzabili ed economicamente remunerativi. Altresì la BIRS può erogare prestiti anche alle imprese private appartenenti agli Stati membri, purché quest'ultimi si facciano garanti del rimborso in caso di fallimento delle stesse. Nonostante le azioni di sviluppo finanziate, in questi anni la Banca

“un'istituzione manovrata dai poteri economici e politici del cosiddetto Nord del mondo e di peggiorare le condizioni dei Paesi poveri anziché adoperarsi per l'interesse generale”.

¹⁰ Accordi ratificati tra l'8 e il 22 luglio 1944, nell'ambito della Conferenza Monetaria delle Nazioni Unite, per evitare possibili problemi alle principali monete nel dopoguerra (incapacità permanente di uno Stato di eliminare il deficit finanziario, forte speculazione da parte delle monete più forti, circolazione di una quantità di dollari nel sistema internazionale maggiore rispetto all'oro garantito dalla conversione). Con essi si stabilisce che il dollaro USA abbia un cambio quasi fisso (+/- 1%) verso le altre monete dei Paesi ONU. In termini di convertibilità fu stabilito che 1 oncia di oro fino (circa 30 g) valesse 35 dollari.

mondiale è stata pesantemente criticata per gli scadenti risultati ottenuti sul fronte dello sviluppo economico e, in particolare, per i danni sociali e ambientali provocati dai progetti che essa ha lanciato nei Paesi del Terzo Mondo. La stessa Banca ha ammesso di aver compiuto notevoli errori e il suo ruolo nella promozione dello sviluppo internazionale è stato ridimensionato dal vasto afflusso di capitali privati, impiegati in progetti redditizi nei Paesi in via di sviluppo. Tuttavia permane la necessità del suo intervento in alcune aree non remunerative, quali ad esempio la sanità e l'istruzione. Contro la BIRS ritroviamo anche i promotori dell'economia libero-scambista, che criticano l'esistenza stessa di tale organismo, sia per la mancanza di certezza dei risultati (nonostante gli alti costi sostenuti dai contribuenti) e sia perché l'intervento politico va contro ad uno dei principi fondamentali del libero commercio (l'influenza di un organismo di stampo puramente politico rappresenta la negazione della capacità intrinseca del mercato di auto-regolarsi). Dal 1993 la BIRS, sotto la spinta del movimento no-global e di altri gruppi di pressione, si è dotata di un "*Control Panel*" per attivare le procedure di controllo della trasparenza e per verificare eventuali violazioni delle regole relative alla concessione di crediti e prestiti. La partecipazione come Paese membro assicura un certo numero di voti uguali per tutti, ma ulteriori diritti di voto vengono attribuiti in dipendenza alla differente partecipazione finanziaria del Paese membro all'organizzazione (i voti sono proporzionali alle quote azionarie possedute nell'istituzione). Come risultato di tale suddivisione del potere decisionale ne consegue che, nella pratica, la Banca Mondiale (anche il FMI) è controllata principalmente dai Paesi occidentali (detengono la maggior parte delle quote), altresì si è visto che nel corso degli decenni i Paesi in via di sviluppo sono stati e continuano ad essere la destinazione principale (talvolta quasi esclusiva) degli interventi finanziari.

2.4.IL GATT ED IL WTO

Il dilemma liberalizzazione–protezionismo si dibatte dalle origini dell'economia moderna, fin dall'avvento della rivoluzione industriale (i primi economisti "classici" profetizzarono i vantaggi della liberalizzazione degli scambi offerti all'economia delle nazioni). Dall'enunciazione della teoria dei costi comparati di David Ricardo ad oggi c'è stato un processo di crescita continuo e costante del liberalismo commerciale, però non sempre perfettamente funzionale alle differenze strutturali e di sviluppo socio-economico dei vari Paesi. La crisi economica mondiale sofferta negli anni '30, inoltre, ha diffuso la fondata convinzione della necessità di una cooperazione socio-economica pacifica tra gli Stati, da ricercare in una crescita internazionale comune sulla base di principi democratici ispirati al liberismo ed alla ricerca della migliore allocazione delle risorse.

Il contesto internazionale illustrato fino a questo punto mette in evidenza come la struttura socio-economico del XX secolo ha subito delle profonde trasformazioni. In

particolare, gli eventi storici della prima metà del '900 hanno dimostrato che in ambito internazionale le relazioni commerciali sono state dominate da una crescente necessità di stringere accordi economici che man mano comprendessero un numero di Paesi sempre maggiore, passando dagli accordi di tipo bilaterale a quelli plurilaterali, dagli accordi multilaterali al commercio globale. In questo contesto il GATT rappresenta il primo ed anche il più importante accordo multilaterale stipulato dagli Stati nazionali in materia di liberalizzazione del commercio internazionale dopo una lunga serie di accordi bilaterali e plurilaterali. Il progetto di un governo mondiale dell'economia (vale a dire la collaborazione economica multilaterale) si sviluppò già alla fine della prima guerra mondiale su iniziativa anglo-americana e come reazione alla precedente esperienza dei protezionismi statali unilaterali. La teoria base che guidò il liberismo economico fu quella della "teoria dei vantaggi comparati", secondo cui la divisione internazionale del lavoro avrebbe dovuto portare la massimizzazione del benessere a ciascun Paese coinvolto. Tale orientamento generale fu però mitigato dalle più recenti dottrine economiche secondo le quali esistono dei veri e propri "cicli" nel commercio mondiale caratterizzati da periodi di indebolimento (fase di crescita) e di rafforzamento del protezionismo (fase di recessione) ed, in quest'ultimo caso, si rende imprescindibile la necessità di attuare interventi governativi sul mercato (correggere le imperfezioni del mercato, favorire l'occupazione e la crescita stabile del reddito nazionale) per la salvaguardia della struttura socio-economica di uno Stato democratico.

Sulla base dei presupposti appena individuati e per la necessità di progettare un sistema monetario internazionale stabile nel dopoguerra (evitando i riflessi della crisi economica sviluppatasi alla fine del primo conflitto mondiale), gruppi di esperti del Tesoro americano ed inglese diedero vita ai già citati accordi di Bretton Woods (luglio 1944) in relazione ai quali ne discese, inoltre, la necessità di un accordo sui mezzi più idonei a ridurre gli ostacoli al commercio internazionale ed a promuovere relazioni commerciali multilaterali mutuamente vantaggiose. L'anno successivo, gli Stati Uniti proposero all'appena costituita ONU un documento dal titolo "Proposte per l'espansione del commercio e dell'occupazione Mondiale", nel quale si prevedeva tra le altre cose la creazione di un'organizzazione internazionale in materia commerciale. Nel febbraio del 1946 l'ECOSOC decise di indire la Conferenza della Nazioni Unite sul commercio e sull'occupazione, con l'obiettivo dichiarato di costituire l'Organizzazione Internazionale del Commercio (ITO o International Trade Organization) sulla base di un accordo istitutivo che avrebbe dovuto comprendere norme volte ad ottenere la liberalizzazione del commercio, la promozione dello sviluppo industriale e la creazione del Gruppo Banca Mondiale (istituzione creditizia volta al finanziamento dello sviluppo) e del Fondo Monetario Internazionale (cardine del "nuovo ordine monetario", fondato sul principio di pari dignità e peso di ogni valuta nazionale). A Ginevra, nel corso di una delle sessioni preparatorie dell'ONU, si svolsero anche i previsti negoziati multilaterali per la riduzione delle

tariffe doganali giungendo alla stesura delle “liste di concessioni” per il reciproco trattamento tariffario dei vari prodotti, con lo scopo di vincolare gli Stati già da subito ad una diminuzione delle barriere al commercio (nell'ottica di inserire tale struttura come onere di adesione alla futura ITO di cui si prevedeva a breve la nascita). Con gli stessi negoziati si approvarono anche un insieme di regole transitorie di condotta commerciale inserite nella Parte II (regole valide fino alla nascita dell'ITO, lasciando come riferimento normativo solo la Parte I e III di tale Accordo) per garantire il mantenimento degli impegni assunti ed evitare pratiche commerciali scorrette in grado di aggirarli, mentre in tale sede non fu prevista alcuna disposizione sulla struttura istituzionale dell'ITO. Il 30 ottobre del 1947 ventitré Stati sottoscrissero il cosiddetto Accordo Generale sulle Tariffe e sul Commercio (GATT o General Agreement on Tariffs and Trade), il cui funzionamento era assicurato da subito grazie al cosiddetto “Protocollo di applicazione provvisoria”¹¹. Quasi contemporaneamente, nel corso della Conferenza plenaria convocata dall'ECOSOC che si svolse all'Avana (21/11/1947 – 24/03/1948), veniva terminato il testo della carta dell'ITO (“Carta dell'Avana”) con l'approvazione e la sottoscrizione da parte di cinquantaquattro Stati e con il proposito di essere ratificata a livello nazionale entro un anno dalla stesura della stessa. Ma sul fronte interno degli Stati Uniti d'America e della Gran Bretagna sorsero gravi difficoltà nell'ottenere l'autorizzazione necessaria alla ratifica determinando nel 1950 il blocco delle trattative e da questo momento in poi non si tratterà più sull'istituzione dell'ITO. Grazie all'impeto con il quale fu riavviata la costruzione del “nuovo ordine mondiale”, il FMI ed il Gruppo della Banca mondiale non incontrarono difficoltà per la loro costituzione al contrario dell'ITO, l'organismo che avrebbe dovuto rappresentare il centro vitale degli scambi a livello mondiale. A questo punto tutta l'attenzione si concentrò sull'Accordo generale, al quale venne data un'autonoma ed originale struttura para-istituzionale.

Da quanto detto fin qui, nell'ambito degli scambi commerciali internazionali, l'ONU (ECOSOC) e gli Stati Uniti (potenza leader delle NU) nel 1945 si fecero promotori di due iniziative parallele (l'istituzione dell'ITO e la convocazione di una Conferenza internazionale destinata ad un accordo sulla riduzione multilaterale delle barriere agli scambi commerciali), ma alla fine si pervenne “solamente” all'Accordo Generale sulle Tariffe ed il Commercio (GATT), firmato il 30 ottobre 1947 a Ginevra da 23 Paesi¹², con il quale si posero le basi per la creazione di un sistema multilaterale di relazioni commerciali avente lo scopo principale di

¹¹ Il Protocollo di applicazione provvisoria è un accordo in forma semplificata stipulato allo scopo di non dover attendere il deposito della ratifica contestualmente a quello della Carta dell'ITO. Ha avuto anche il merito di favorire la ratifica degli accordi GATT nei parlamenti nazionali grazie al fatto che aveva previsto la possibilità che eventuali politiche, già in vigore al momento della stipula dell'accordo, potessero essere mantenute (*grandfather clause*).

¹² I 23 Paesi erano: Australia, Belgio, Brasile, Canada, Cile, Cina, Cuba, Francia, India, Libano, Lussemburgo, Myanmar (prima Burma, poi Birmania), Norvegia, Nuova Zelanda, Olanda, Pakistan, Regno Unito, Repubblica Ceca e Repubblica Slovacca (prima unite come Cecoslovacchia), Repubblica Sudafricana (prima Unione Sudafricana), Stati Uniti, Siria, Sri Lanka (prima Ceylon), Zimbabwe (prima Sud Rodesia).

incoraggiare la liberalizzazione del commercio mondiale. In pratica, con il GATT gli Stati del mondo occidentale si sono impegnati a favorire la riduzione progressiva delle tariffe doganali e delle restrizioni alle importazioni, tranne nel caso che le restrizioni contingenti siano delle misure imposte dalla necessità per uno Stato di salvaguardare la bilancia dei pagamenti. L'Accordo vietava, inoltre, le sovvenzioni o i premi all'esportazione dei prodotti nazionali tranne che per quelli agricoli e per i minerali grezzi. Il GATT pose le sue basi sul "Principio di uguaglianza economica"¹³ fra i Membri (gli stessi prodotti di differenti Stati non debbono costituire l'oggetto di differenti trattamenti, ma debbono essere retti dal principio della libera concorrenza), prevedendo anche che possa essere parzialmente disatteso soltanto nel caso di agevolazioni a favore dei Paesi sottosviluppati (tendenza ad una ripartizione più equa della ricchezza tra gli Stati a differente livello di sviluppo socio-economico). Il GATT approvato a Ginevra nel 1947 iniziò a funzionare come una organizzazione pur privo di istituzioni permanenti, assumendo la duplice funzione di un accordo in sé e per sé, ma anche di un'organizzazione nata per gestire e sviluppare questo accordo. Sebbene si trattasse di un'organizzazione non riconosciuta nell'ambito del diritto internazionale¹⁴, nei fatti la mancata realizzazione dell'ITO determinò nel GATT la perdita del riconoscimento di provvisorietà degli accordi e, seppure molto giovane, si assunse il ruolo di una vera e propria organizzazione internazionale. Nell'Accordo fu prevista una prima struttura organizzativa costituita dal Segretariato Generale e dall'Assemblea delle parti contraenti e, a partire dal 1960, l'organizzazione si è dotata del Consiglio dei Rappresentanti. Con essi furono previsti anche vari meccanismi decisionali che richiedevano la presenza di una maggioranza semplice o qualificata, a seconda dell'importanza delle questioni trattate. In realtà le risoluzioni furono quasi sempre consensuali (all'unanimità dei partecipanti), ma ciò finì per rallentare e a volte bloccare il processo decisionale (il compromesso è uno strumento politico che da una parte concilia le posizioni tra gli Stati, mentre dall'altra riduce i contenuti degli accordi fatti rispetto a quelli proposti all'inizio della trattativa). Il GATT è cresciuto di molto nel corso degli anni e conta otto diverse sessioni di negoziati (o "Round"), come di seguito elencate (FIGURA 2).

¹³ Regola base del GATT era il "Principio delle relazioni commerciali non discriminatorie" tra gli Stati firmatari, attuato prevalentemente mediante la clausola della nazione più favorita (il trattamento più favorevole accordato a un Paese membro del GATT si estende automaticamente a tutti gli altri Membri).

¹⁴ Il GATT non fu pensato come un organismo dotato di personalità giuridica (capace di esprimere una volontà sovranazionale e di svolgere azioni che impegnassero tutti i Paesi Membri), piuttosto venne creato con l'intenzione di predisporre uno strumento contrattuale provvisorio nell'attesa della definizione di una disciplina sul commercio internazionale più complessiva. I Paesi partecipanti venivano indicati ufficialmente non come "Paesi Membri" (di un'organizzazione), bensì come "parti contraenti" (di un accordo).

FIGURA 2 – Round negoziali GATT

ROUND NEGOZIALE	LUOGO, DATA E PAESI	ACCORDI STIPULATI
GINEVRA ROUND	Ginevra (1947-48), 23 Paesi	Entrata in vigore del GATT e riduzione delle tariffe.
ANNENCY ROUND	Annecey (1949), 13 Paesi	Riduzione delle tariffe.
TORQUAY ROUND	Torquay (1951), 38 Paesi	Riduzione delle tariffe.
FOURTH ROUND	Ginevra (1956), 26 Paesi	Riduzione delle tariffe e definizione delle future strategie del GATT verso i Paesi in via di sviluppo partecipanti all'accordo.
DILLON ROUND	Ginevra (1960-61), 26 Paesi	Riduzione delle tariffe.
KENNEDY ROUND	Ginevra (1964-67), 62 Paesi	Riduzione delle tariffe (<i>per la prima volta si tratta di una riduzione generalizzata delle tariffe e non, come in precedenza, di riduzioni per specifici prodotti</i>) e delle misure anti-dumping (<i>le misure adottate furono respinte dal Congresso degli Stati Uniti d'America</i>).
TOKYO ROUND	Tokio e Ginevra (1973-79), 102 Paesi	Riduzione delle barriere non tariffarie al commercio e delle tariffe sui beni manifatturieri oltre al miglioramento ed all'estensione del sistema GATT.
URUGUAY ROUND	Punta del Este, Ginevra e Marrakech, (1986-94), 123 Paesi	Nascita del WTO, riduzione delle tariffe, dei sussidi, delle sovvenzioni all'esportazione e degli altri ostacoli per la libera esportazione, liberalizzazione dei servizi, proprietà intellettuale, organo per la composizione delle dispute, settori agricolo e tessile.

Nelle fasi iniziali del GATT si negoziarono soprattutto le riduzioni della protezione daziaria per i prodotti manifatturieri e nei primi due Round si ottennero in tal senso risultati apprezzabili. Nei successivi Round, invece, la tendenza fu quella di ottenere delle riduzioni tariffarie man mano inferiori, sia per la diminuzione dei margini reali di trattativa e sia per il tipo di approccio utilizzato durante le negoziazioni (ciascun Stato predisponendo un prospetto di domanda e uno di offerta). Nel Dillon Round la situazione mutò profondamente dopo l'ufficializzazione della Comunità Economica Europea (CEE) e con essa si realizzarono importanti aggiustamenti tariffari. Nel Kennedy Round si ipotizzò l'utilizzo di alcune "formule" per la riduzione percentuale delle tariffe di "tutti" i prodotti (quindi, la trattativa viene indirizzata su obiettivi di carattere generale del commercio internazionale), per la prima volta si affrontò la questione ostica delle Barriere non tariffarie (Bnt) e nell'accordo generale fu prevista l'introduzione di una serie di articoli¹⁵ rivolti ai rapporti commerciali fra Paesi sviluppati e Paesi in via di sviluppo, riconoscendo a quest'ultimi la possibilità di non applicare due principi fondamentali del GATT (il principio di reciprocità e il principio di non

¹⁵ Parte IV, artt. 36-38: i Paesi sviluppati possono offrire un trattamento preferenziale non reciproco, come tariffe d'importazione minime o nulle, a prodotti dei PVS.

discriminazione). Questa impostazione, una novità positiva molto importante ed apprezzata dai Paesi membri più poveri, venne confermata anche nella successiva Conferenza generale (Tokio Round) nella quale non fu mai perso di vista l'impegno per la progressiva riduzione delle tariffe, programmata su un periodo di otto anni e "armonizzate" per mezzo della cosiddetta "formula svizzera"¹⁶ (più alte sono le tariffe e maggiore deve essere la loro riduzione), ottenendo un taglio medio di un terzo dei dazi doganali nei Paesi sviluppati. Infine, furono predisposte una serie di trattati sulle barriere non tariffarie (noti come "codici") che avevano il duplice obiettivo di chiarire l'errata interpretazione di alcuni articoli GATT e di regolamentare aspetti del tutto nuovi del commercio internazionale. Il Tokyo Round di contro produce risultati anacronistici e denota una capacità decisionale debole, sia perché l'accordo sui codici è di tipo plurilaterale (sottoscritto solo da una parte dei Membri del GATT, principalmente dai Paesi industrializzati) e sia perché non si arriva ad un accordo su altre questioni importanti, come quella del commercio agricolo. Alla firma dell'Atto Finale dell'ottavo ciclo di negoziati commerciali (Uruguay Round o UR), nell'aprile del 1994, nasce il WTO ed il GATT diviene parte di questa nuova organizzazione. Il Round apertosi con la dichiarazione di Punta del Este (Uruguay) e conclusosi con la firma dell'Atto Finale a Marrakech, conferma la tendenza ad un progressivo allungamento della durata dei Round (nove anni rispetto ai quattro previsti). Bisogna comunque considerare l'UR come momento di particolare riflessione dell'organizzazione mondiale del commercio inerenti le seguenti questioni fondamentali:

- capacità decisionale (il GATT durante la sua attività ha visto crescere continuamente il numero dei Paesi Membri partecipanti al negoziato sicché la conduzione delle trattative si è inevitabilmente appesantita);
- agenda delle questioni trattate (l'agenda dell'UR fu particolarmente ampia e complessa, infatti oltre ad includere i tradizionali punti delle trattative commerciali multilaterali, come le tariffe, allega anche questioni istituzionali mai affrontate in precedenza, come la creazione di una istituzione internazionale preposta a disciplinare gli scambi commerciali);
- problematiche "croniche" (questioni negoziali che non erano mai state risolte in modo adeguato, come quelle relative al settore agricolo).

¹⁶ Secondo la formula svizzera, negoziando il coefficiente di riduzione (a) e considerando la vecchia tariffa (T), si ottiene una "nuova tariffa" $[NT = aT / (a+T)]$.

Il commercio dei prodotti agricoli è stato e rimane tutt'oggi un "settore economico peculiare", che si distingue dagli altri settori soprattutto per il maggior grado di difficoltà che genera su di esso l'applicazione di una politica economica "standard". Di contro la collocazione di questo settore sul mercato globale venne incoraggiata dalla presenza di forti differenze internazionali (nelle condizioni di produzione e nei gusti dei consumatori) che hanno la possibilità di tramutarsi in una specializzazione della domanda e dell'offerta (quindi canali commerciali sicuri). Nella pratica, i problemi derivanti dalla gestione economica del settore agricolo resero obbligatoria l'attuazione di politiche settoriali, che evidentemente andarono contro la volontà di introdurre anche in questo settore i vincoli multilaterali definiti nell'ambito del GATT. Infatti, già nelle prime fasi gli USA (nel complesso, nei primi anni '50, sono importatori netti di prodotti agricoli), che applicavano una massiccia politica agraria interna (prezzo minimo ai produttori, controllo delle superfici coltivate e gestione pubblica delle scorte accumulate) e rimanevano interessati al suo mantenimento, davanti alle richieste del fronte internazionale si assicuravano due importanti eccezioni, una sui sussidi all'esportazione e l'altra sulle restrizioni quantitative per alcuni prodotti (ad esempio i prelievi variabili¹⁷), che hanno avuto l'effetto di rendere ufficiale la differenziazione tra la regolamentazione dei prodotti agricoli e quella degli altri settori. Il protezionismo agricolo non è comunque una cosa nuova nel dibattito politico e teorico (si pensi alla *British Corn Laws*¹⁸), ma nell'ultimo decennio ha assunto un tono più intenso e vivace a favore dell'integrazione del settore primario nel nuovo ordine economico internazionale (prima dell'UR i prodotti agricoli furono interessati marginalmente dal GATT, solo per introdurre deroghe ed eccezioni che consentivano un trattamento speciale e differenziato rispetto alle regole generali). Negli anni 1960-61 si tenne il Dillon Round i cui negoziati coincidono con un momento importante per la Comunità Europea in quanto elabora la prima strategia comunitaria organica del settore agricolo, nota come Politica Agricola Comune (PAC). Quest'ultima influenzò immediatamente il mercato internazionale agricolo con la ratifica della "tariffa esterna comune" (tariffa unica comunitaria che sostituì quelle nazionali in vigore sino ad allora) e l'attuazione di meccanismi di protezione a carattere non tariffario (ad es. i prelievi variabili per i prodotti cerealicoli). Il settore agricolo rimase, quindi, blindato da politiche ad alto impatto protezionistico e molto diverse tra loro, che determinarono negli anni a seguire notevoli cambiamenti sulla composizione del commercio mondiale dei prodotti agricoli. In primo luogo, vi è stata una sottovalutazione dei

¹⁷ I prelievi variabili rappresentano la barriera non tariffaria per eccellenza, perchè proteggere i produttori interni di un Paese dalla concorrenza dei produttori stranieri e allo stesso tempo stabilizza il prezzo sul mercato interno. E' pari alla differenza tra il prezzo minimo di importazione (prezzo "soglia" o prezzo di entrata) fissato dal Paese importatore e il prezzo di importazione (alla frontiera) scaturito dal mercato internazionale (è una barriera non tariffaria all'importazione di valore diverso a secondo dell'andamento del prezzo mondiale).

¹⁸ Le *British Corn Laws*, leggi protezionistiche britanniche che regolavano le importazioni e le esportazioni del grano mediante l'imposizione di dazi, avevano lo scopo di garantire un'offerta sufficiente a soddisfare la domanda interna e mantenere nel contempo un prezzo vantaggioso per i produttori. Sono rimaste in vigore dal 1436 al 1869.

futuri effetti della PAC e, soprattutto, delle sue conseguenze per i mercati mondiali (l'adozione del prezzo minimo garantito a livello comunitario trasformò in breve tempo un'area d'importazione quale era la CEE nel secondo esportatore mondiale di prodotti agricoli). In secondo luogo, bisogna rammentare che gli USA appoggiarono la PAC (nonostante le minori possibilità di esportazione sui mercati europei) con l'obiettivo di rafforzare la coesione politica con i Paesi dell'Europa occidentale, mentre la CEE accettò di eliminare qualsiasi protezione relativa a tutta una serie di prodotti (fra cui semi oleosi, cotone e cassava) e di consolidare, a livello del 6%, il dazio per mangimi non derivati dai cereali. Negli anni 1964-67 si tenne il Kennedy Round che viene ricordato per l'ingresso dell'agricoltura nel dibattito GATT, che al pari di altri settori fu oggetto di negoziati separati. In tale sede gli USA si presentano forti in termini di esportazioni sui mercati mondiali e mutarono la loro strategia commerciale sulle politiche agricole interne (approccio per formule per le tariffe doganali e per l'entità degli aiuti interni)¹⁹, rendendosi promotori del libero scambio agro-alimentare. Alla fine del Round non si raggiunse nessun accordo, ma bisogna evidenziare l'introduzione del settore agricolo nel dibattito GATT, in particolare la garanzia di accesso minimo alle importazioni ed il sostegno interno, risultati poi elementi fondamentali dell'accordo agricolo dell'UR. Negli anni '70 il mercato internazionale viene interessato dalle crisi petrolifere del 1973 e del 1979 con conseguenti ripercussioni economiche anche per il settore agricolo (si ebbe un'ondata di aumenti dei prezzi per la maggior parte dei prodotti tale da aggravare ancor di più la situazione di scarsità degli alimenti su scala mondiale), che al Tokyo Round fu considerato come una fra le priorità negoziali fondamentali per il proseguo delle trattative multilaterali (in particolare la questione sulle Bnt e quella sulle politiche di sostegno dei prodotti agricoli) ed alla fine di questa Conferenza generale, durata sei anni, le posizioni si uniformarono a favore della bozza proposta dall'UE (e di molti altri Paesi) che sosteneva la necessità di separare l'agricoltura dagli altri temi in discussione. La modifica di maggior portata sancita dall'Uruguay Round fu la sostituzione del GATT con l'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC). In questo Round il settore agricolo, per effetto dell'Accordo sull'agricoltura (Aa), diventa un "attore protagonista" del commercio internazionale e venne pertanto assoggettato ad un sistema di vincoli ed impegni multilaterali per gli anni a seguire. Bisogna comunque dire che all'Uruguay Round l'agricoltura rappresentava ancora uno dei settori più protetti nell'ambito delle economie nazionali (in particolare nei Paesi sviluppati) e, quindi, uno fra i maggiori motivi di conflittualità nelle relazioni economiche internazionali. La maggior parte dei dibattimenti hanno visto una contrapposizione diretta tra USA e UE, che in molti casi ha assunto toni molto forti ma non giustificabili dai flussi commerciali coinvolti in

¹⁹ A tal fine, si tentò in primo luogo di applicare l'approccio per formule, utilizzato per la prima volta in questo Round con riferimento alle tariffe anche per le politiche agrarie a carattere interno, sulla base di un "montante di sostegno" che avrebbe dovuto quantificare l'entità degli aiuti globalmente concessi al settore agricolo.

questo settore economico. Le dispute sollevate dagli USA contro l'UE, nel particolare, hanno riguardato quasi sempre i soliti sussidi alla produzione e/o all'esportazione (strumenti PAC maggiormente contestati), con particolare riferimento a determinati prodotti (frutta in scatola, pollame, farina di cereali, pasta e semi oleosi).

Agli inizi del nuovo secolo il regime commerciale multilaterale si trova di fronte ad un passaggio fondamentale. Si è innanzitutto ampliata la gamma dei temi da affrontare, andando oltre le tradizionali barriere commerciali ed addentrandosi sempre di più sul terreno impervio delle nuove barriere invisibili, imputabili a politiche interne dei vari Paesi di tipo sociale, industriale, ambientale (Lawrence, Rodrik e Whalley, 1996). Le questioni commerciali globali hanno così investito da vicino scelte e politiche domestiche dei singoli Paesi ed aggravato il rischio di tensioni tra giurisdizioni e sistemi di governo nazionali (Guerrieri 2003). E' ormai pensiero diffuso che molte regole negoziate siano e/o saranno una minaccia futura per la sovranità nazionale degli Stati. L'Organizzazione Mondiale del Commercio o OMC (World Trade Organization o WTO), istituita nel 1993 a seguito dei negoziati multilaterali nell'ambito del GATT, ha l'obiettivo principale di promuovere e rafforzare il libero mercato mondiale (praticamente la riduzione e/o l'abolizione delle barriere tariffarie) e di limitare il più possibile le decisioni autonome di politica commerciale (alcune potrebbero ridurre il benessere generale se adottate senza tener conto dei vantaggi e degli svantaggi complessivi che esse implicano). Formalmente operativo dal 1° gennaio 1995, il WTO ha la funzione di definire i vent'otto accordi sul libero commercio contenuti nella relazione finale dell'Uruguay Round (Accordo di Marrakech), di vigilare sulle regole del commercio mondiale e di decidere riguardo alle controversie commerciali rimesse al suo giudizio dagli Stati Membri. Fu strutturato e concepito per dirigere il GATT, adottando il suo quadro di norme internazionali (clausole originarie del trattato e successive modifiche in una forma nuova e rivista chiamata "GATT 1994"). Bisogna notare però che nell'ambito dell'Accordo GATT 1947 erano autorizzate, oltre alle tariffe, anche un complesso sistema di quote di import-export e di sussidi, mentre con la nascita dell'OMC si ottiene l'abolizione di tali "distorsioni" al libero mercato ammettendo la protezione tariffaria come unica limitazione possibile al commercio, nonché la graduale riduzione di tutti i sussidi alla produzione interna ed all'esportazione (soprattutto del settore primario). Altro elemento caratteristico riguarda il suo ampliamento ad altri due accordi generali del commercio, rispettivamente sui servizi (*General Agreement on Trade in Services* o GATS) e sulla proprietà intellettuale (*Trade Related Aspects on Intellectual Property Rights* o TRIPS). Quindi il GATT, da semplice trattato provvisorio dotato di una figura istituzionale (il Segretariato), diventa uno dei pilastri fondamentali del WTO. La nuova Organizzazione internazionale, adesso attrezzata di maggiori poteri (struttura permanente, meccanismo di soluzione delle dispute, Accordo fondamentale che riunisce i tre Accordi generali ed opera in occasione dei negoziati), si pone l'obiettivo di fornire le regole fondamentali che governano il commercio mondiale delle merci

e dei servizi. I trattati WTO vengono intesi come veri e propri contratti che vincolano i Paesi membri a mantenere le proprie politiche commerciali (e non solo) entro limiti concordati. In sintesi il WTO può essere definito come segue:

- Forum negoziale (la sede civile per eccellenza dove vengono commerciati i beni, i servizi e i diritti di proprietà);
- Organo istituzionale permanente (sede plebiscitaria per l'elaborazione delle regole di comportamento e strumento di legittimazione degli impegni presi al forum negoziale);
- Meccanismo per la composizione delle controversie (per il controllo del loro rispetto e di garanzia circa l'applicazione delle norme redatte dall'organo istituzionale permanente).

Secondo quanto sancito dall'Accordo Istitutivo, il WTO basa la sua struttura organizzativa e funzionale sui seguenti organi istituzionali: la Conferenza Ministeriale²⁰, il Consiglio Generale²¹, i Consigli Specifici²², i Comitati multilaterali e Gruppi di lavoro²³ ed il Segretariato²⁴. Inoltre, tutti i suoi fondamenti istituzionali e tutti gli accordi costituiti in sede negoziale su due principi primari, la clausola della “Nazione più favorita”²⁵ (Npf) e quella del

²⁰ La Conferenza Ministeriale è un organismo composto dai Ministri di tutti gli Stati membri e si riunisce almeno una volta ogni due anni. E' il più importante organo decisionale del WTO, svolge la funzione di forum mondiale del commercio ed è abilitata a prendere decisioni in relazione a tutti gli aspetti previsti negli accordi commerciali multilaterali sottoscritti.

²¹ Il Consiglio Generale è un organismo subordinato alla Conferenza Ministeriale, composto anch'esso dai rappresentanti di tutti gli Stati membri (ambasciatori o diplomatici di pari livello) ed esercita le funzioni proprie della Conferenza negli intervalli di tempo tra un Round e l'altro. Si riunisce a scadenze prefissate e tutte le volte che risulta necessario il suo intervento come organo di conciliazione per la risoluzione delle dispute (prende in esame la liceità delle politiche commerciali dei Membri). Il Consiglio Generale è anche l'organo preposto alla guida di tre Consigli Specifici (legittimati dai rispettivi tre accordi multilaterali) facenti parte integrante del trattato istitutivo del WTO.

²² I Consigli Specifici sono subordinati al Consiglio Generale e sono: il “Consiglio per gli scambi delle merci” (sovrintende al cosiddetto GATT 1994), il “Consiglio per gli scambi di servizi” (sovrintende al GATS) ed il “Consiglio per gli aspetti dei diritti di proprietà intellettuale attinenti al commercio” (sovrintende al TRIPS). Si riuniscono ogniqualvolta sia necessario (partecipazione aperta ai rappresentanti di tutti i Paesi membri), svolgono le funzioni ad essi attribuite dai rispettivi Accordi e dal Consiglio Generale e, quando ritenuto utile, possono creare comitati e gruppi di lavoro al proprio interno.

²³ I Comitati multilaterali e i Gruppi di lavoro vengono sottoscritti solo da alcuni Membri (sarebbe meglio, infatti, definirli plurilaterali) e sono organi che esercitano specifiche funzioni attribuite loro dai rispettivi accordi istitutivi, dagli accordi commerciali multilaterali e dal Consiglio Generale quando richiesto.

²⁴ Il Segretariato assicura il supporto tecnico-amministrativo ai Consigli e ai Comitati. E' diretto da un Direttore Generale, figura istituzionale che detiene un potere di tipo burocratico-amministrativo (responsabile della supervisione delle funzioni amministrative in seno all'organizzazione), dirige il più importante ufficio permanente in ambito WTO e non può prendere decisioni politiche di sua iniziativa, ma solo dietro mandato da parte della Conferenza Ministeriale o del Consiglio Generale. Tale carica, che dal 1° settembre 2005 è ricoperta dal francese Pascal Lamy, è in pratica la continuazione del precedente Segretariato Esecutivo, istituito formalmente nel 1965, in ambito GATT.

²⁵ La clausola della “Nazione più favorita” (Npf) è il principio di fondo che regola la riduzione della protezione commerciale in ambito multilaterale, garantendo così l'estensione delle concessioni accordate ad un Paese anche a tutti gli altri Paesi membri del WTO. Viene riportato per la prima volta nel GATT, dove nell'art. 1 recita che «Tutti i vantaggi,

“Trattamento nazionale”²⁶ (Tn), che rappresentano allo stesso tempo gli strumenti teorici e pratici per costruire un libero commercio senza discriminazioni. Uno degli elementi più innovativi e funzionali del WTO, a differenza del GATT, è un più efficace meccanismo di soluzione delle dispute (*Dispute Settlement Understanding* o Dsu). Il procedimento viene aperto esclusivamente dal Consiglio Generale, in questo caso come “Organo per la composizione delle dispute” (*Dispute settlement body* o Dsb), ad alla fine dello stesso, dopo che il Dsb emette il giudizio definitivo, inizia la “fase d’implementazione” (o accordo sulla compensazione). Se in quest’ultima fase si produce un disaccordo, cioè il Paese non rispetta o non può rispettare i termini delle decisioni ufficiali prese in merito alla disputa subentra dopo la delibera del Dsb il meccanismo sanzionatorio del WTO. Altro elemento di distinzione rispetto al GATT è la nuova regolamentazione sulle barriere all’importazione (tariffarie e non), dopo aver raggiunto l’accordo per la revisione delle politiche commerciali (*Trade Policy Review* o Tpr). Alle misure di protezione “tariffaria” gli viene riconosciuta la possibilità di essere utilizzate come strumenti di protezione commerciale, mentre quelle “non tariffaria”²⁷ vengono completamente vietate, con qualche eccezione per i prodotti agricoli e di pochi altri “particolari” prodotti. Per favorire il libero commercio, l’ultimo elemento fortemente distorsivo degli scambi, il WTO va a disciplinare anche i “sussidi all’esportazione”, di cui se ne vieta il completo uso (con l’unica eccezione in agricoltura) perché si ritiene che tali sovvenzioni, efficaci per i produttori interni, danneggino i produttori stranieri. Una delle caratteristiche peculiari dal WTO è stato l’adozione della terminologia messa a punto da Jackson (1989) per la distinzione delle politiche commerciali in tre “scatole colorate” (rossa, arancione e verde)²⁸. Uno dei sistemi di classificazione dei Membri del WTO consiste nel considerarli come Paesi fondatori, aderenti e in fase di adesione (attualmente il WTO è formato da 149 Paesi membri).

benefici, privilegi o immunità accordati da una parte contraente ad un prodotto originario o destinato a qualsiasi altro Paese saranno, immediatamente e senza condizioni, estesi a tutti i prodotti simili originari o destinati al territorio di tutte le altre parti contraenti». Bisogna comunque precisare che il trattato che istituisce il WTO conferma la normativa del GATT, ma prevede anche delle differenze quali un trattamento agevolato per i Paesi meno sviluppati (Sistema Generalizzato delle Preferenze o SGP, misure di salvaguardia) e la possibilità per tutti i Membri, in casi particolari, d’imporre provvedimenti restrittivi discriminatori rivolti a determinati Paesi e/o a merci selezionate (aree di libero scambio o unioni doganali, misure anti-dumping).

²⁶ La clausola della “Trattamento nazionale” (Tn), strumento decisivo per la realizzazione del libero scambio, postula che nessun Paese può discriminare fra prodotti e servizi nazionali e prodotti e servizi esteri, garantendo ad entrambi lo stesso trattamento. La clausola Tn, al pari della clausola Npf, viene riportata nei tre principali trattati del WTO (art. 3 del GATT, art. 17 del GATS, art. 3 del TRIPS). Essa può essere applicata soltanto quando è stata provata la discriminazione di un prodotto e/o un servizio e/o una proprietà intellettuale sul mercato di una nazione diverso da quello di produzione. Le tasse doganali su un’importazione non costituiscono una violazione del Tn, anche se il prodotto nazionale non è gravato da nessuna tassa equivalente.

²⁷ Le barriere non tariffarie vietate dal WTO sono: le restrizioni quantitative delle importazioni (ad eccezione dei prodotti agricoli), le misure para-tariffarie (contengono elementi tariffari e non), le misure che mantengono i prezzi artificialmente alti (sistemi di prezzi soglia e/o prelievi variabili) e le imposizioni di barriere tecniche o burocratiche (aumentano i tempi e le difficoltà d’ingresso in un mercato nazionale).

²⁸ La Scatola Rossa contiene tutte le misure di politica economica proibite dal WTO (restrizioni non tariffarie, sovvenzioni, ecc...), tranne le molte eccezioni previste nel settore agricolo. In quella Arancione rientrano le politiche che possono essere applicate, ma per le quali si prevede che sulla base di futuri negoziati multilaterali possano essere limitate (deroga sul protezionismo agricolo, misure tariffarie, ecc...). Infine, la Scatola Verde contiene tutte le politiche che non provocano distorsioni di mercato, non trattate dal WTO e liberamente praticate dai singoli Membri.

Un altro sistema di classificazione, molto determinante per le strategie del WTO, prevede che i Membri vengano distinti in base al loro grado di sviluppo socio-economico in *Developed Country* o DC (Paesi Sviluppati o PS), in *Least Developing Country* o LDC (Paesi in Via di Sviluppo o PVS) e in *Least Developed Country* o LICD²⁹ (Paesi Meno Avanzati o PMA). Il WTO, in particolare il Consiglio Generale o la Conferenza Ministeriale, prevede una procedura di adesione che presenta tre fasi: richiesta di affiliazione (l'aspirante Paese descrive le proprie politiche commerciali e queste vengono esaminate da un gruppo di lavoro), colloqui bilaterali (il Paese richiedente conduce delle consultazioni con i Paesi membri circa gli impegni relativi all'accesso al mercato per valutare i potenziali benefici che ne conseguono in termini di opportunità e garanzie) e redazione del Rapporto di pre-adesione (protocollo di adesione e prospetto degli impegni assunti dal candidato Paese).

Per meglio apprezzare i cambiamenti avvenuti nel commercio internazionale dei nostri giorni si deve menzionare l'evento multilaterale per eccellenza, appunto l'*Uruguay Round* (UR) che rappresenta l'ultimo e più importante negoziato GATT ed allo stesso tempo l'atto costitutivo del WTO, il quale ha generato eventi di portata socio-economica senza precedenti nella storia degli accordi commerciali multilaterali. Ebbe inizio il 20 settembre 1986 a Punta del Este, coinvolse 125 Paesi e durò sette anni e mezzo (tra il 1986 ed il 1994), terminando il 15 aprile 1994 con la firma dell'Accordo di Marrakech, in quest'ultima venne predisposta la creazione del WTO, la ratifica di tre Accordi Fondamentali (merci, servizi e proprietà intellettuale) e di circa una cinquantina di accordi specifici riguardo ad una serie di "impegni vincolanti" (*binding commitments*) per i singoli Paesi membri, allo scopo di permettere ai prodotti stranieri di accedere liberamente nei mercati degli altri paesi affiliati all'ONU. All'avvio del Round i Paesi aderenti al GATT decisero di discutere nei quattro anni a venire un'ampia agenda di negoziati e che includeva primariamente la revisione del testo dell'Accordo GATT del 1947. Successivamente (1988) vi fu la "revisione di metà percorso" ed fu deciso che i lavori dell'UR avrebbero dovuto terminare nel dicembre 1990 a Bruxelles, ma nei fatti questa scadenza non fu rispettata a causa della mancata intesa su tutta una serie di temi controversi (in particolare la questione agricola, fino ad allora lasciate sostanzialmente fuori dalle trattative commerciali concluse in sede GATT). Nei due anni successivi (1990) la chiusura della "revisione di metà percorso" i negoziati oscillarono tra due opposte conclusioni, cioè tra il successo imminente ed il totale fallimento, quest'ultimo dovuto sia al mancato rispetto delle scadenze previste e sia alle difficoltà scaturite nelle nuove aree di conflitto (oltre l'agricoltura anche i servizi, l'accesso al mercato e i regolamenti anti-dumping). Un anno dopo

²⁹ I Membri LICD godono di consistenti benefici in termini di deroghe su alcuni degli impegni previsti dagli accordi multilaterali. Lo status di PMA è un'importante garanzia per quei Paesi che sono fortemente in ritardo in termini di sviluppo socio-economico, ma nonostante ciò vogliono partecipare al libero scambio per facilitare la loro integrazione nel sistema commerciale multilaterale ed avere, quindi, una grossa opportunità di crescita economica e sociale.

(1991) si ha la stesura della prima bozza dell'Atto definitivo, ma a causa delle difficoltà incontrate nel gestire la piattaforma negoziale ormai di dimensioni molto ampie per vastità di argomenti trattati e numerosità di Paesi coinvolti, si fece strada l'idea d'istituire una nuova organizzazione internazionale, più potente e più efficace del GATT, che lo sostituisse nella regolamentazione del commercio internazionale. A questo punto, come ulteriore rallentamento dei negoziati intervengono le divergenze tra gli USA e l'UE sulla questione agricola, ma da questo momento in poi l'UR accelera fortemente la propria attività negoziale e l'anno successivo (1992) si giungerà alla conclusione positiva in conseguenza della ratifica degli Accordi di Blair House tra USA e UE. L'anno seguente (1993) i Paesi Quad (USA, UE, Canada e Giappone) raggiungono un accordo d'intesa relativo all'accesso al mercato e da lì a poco si arrivò alla chiusura della maggior parte delle negoziazioni dell'UR. Quindi, dopo otto anni di trattative, si arriva alla ratifica dell'Accordo finale dell'UR dove si mette in evidenza che gli Accordi di base riguardano non più solo il commercio dei beni (cioè solo le questioni già affrontate dal GATT), ma anche il commercio dei servizi e la tutela dei diritti di proprietà intellettuale, come riassunto nello schema a seguire (FIGURA 3).

FIGURA 3 – Accordo finale dell'UR (Marrakesh – 1994)

COMMERCIO INTERNAZIONALE	SETTORI COMMERCIALI	ACCORDI DI BASE (primo livello)	ACCORDI SPECIFICI (secondo livello)
	<i>MERCI</i>	GATT	Agricoltura (Aa), Anti-dumping (art. VI GATT), Barriere tecniche al commercio (Tbt), Investimenti esteri (Trims), Ispezioni pre-imbarco (PSi), Licenze di importazione (Iip), Misure sanitarie e fitosanitarie (SPS), Prodotti tessili e abbigliamento (Atc), Regole di origine (Aro), Salvaguardie, Sussidi e misure compensative (Scs), Valutazioni doganali (art. VII GATT).
	<i>SERVIZI</i>	GATS	Movimento di persone, Servizi finanziari, Spedizioni, Telecomunicazioni, Trasporto aereo.
	<i>PROPRIETÀ INTELLETTUALE</i>	TRIPS	–
<i>ALTRI ACCORDI</i>	Accordo sul meccanismo di risoluzione delle dispute (Dsu) Accordo per la revisione delle politiche commerciali (Tpr)	–	–

Nell'accordo di Marrakech furono approvati oltre 60 testi (accordi, allegati, decisioni e intese) e, da come evidenziato nello schema precedente, vennero fatti rientrare tutti nell'ambito del commercio internazionale. I settori commerciali specificati sono regolati dai rispettivi trattati di base (GATT, GATS e TRIPS), il primo livello della struttura degli accordi e che

esprimono i principi generali ispiratori. Il secondo livello, per il GATT³⁰ e il GATS³¹, è costituito da accordi e allegati riguardanti questioni o settori specifici, mentre il TRIPS³² ne è sprovvisto. Infine, al terzo livello, si trovano gli impegni dei singoli Paesi su specifiche categorie di merci³³ e servizi³⁴. Il lavoro svolto nell'UR è servito essenzialmente a definire i principi generali e le norme specifiche di primo e secondo livello dei diversi settori commerciali, ma anche a negoziare gli impegni relativi al terzo livello. Infine, altri accordi di rilievo da citare sono gli impegni relativi all'accesso al mercato in ambito GATT (tecnologia informatica) e GATS (servizi finanziari, telecomunicazioni di base e trasporto marittimo), il nuovo meccanismo di risoluzione delle dispute (*Dispute settlement understanding* o Dsu), quello per la revisione delle politiche commerciali (*Trade policy review* o Tpr) ed, infine, la rinegoziazione dei cosiddetti "codici di Tokyo" (accordi plurilaterali non sottoscritti da tutti i membri in sede GATT). Durante l'UR sono state rinegoziate alcune rilevanti eccezioni al principio del consolidamento delle tariffe e alla loro applicazione non discriminatoria a tutti i partner commerciali (misure anti-*dumping*³⁵, sussidi e misure compensative³⁶, misure di salvaguardia). Inoltre, viene data attenzione anche alle barriere al libero commercio rappresentate da misure tecniche, burocratiche o legali (barriere tecniche al commercio³⁷,

³⁰ Per quanto riguarda l'Accordo sull'accesso al mercato dei beni (GATT) sono stati raggiunti dei grossi risultati. In particolare le liste (22.500 pagine, denominate "schedules") degli impegni prevedettero il consolidamento e la riduzione delle tariffe d'importazione su tutte le merci, specialmente i prodotti industriali.

³¹ L'accordo multilaterale che regola lo scambio internazionale dei servizi (GATS) corrisponde all'impegno dei singoli membri a liberalizzare i mercati di determinati servizi. Con il GATS venne introdotto l'importante "principio di trasparenza" (i membri dovranno pubblicare i testi di legge e i regolamenti rilevanti, come anche le eventuali modifiche post-accordo, e renderli accessibili al WTO) e il "principio della ragionevolezza, dell'oggettività e dell'imparzialità" (i regolamenti potranno essere monitorati attraverso una procedura imparziale di revisione, come quella giudiziaria).

³² L'Accordo sui diritti di proprietà intellettuale (TRIPS) dell'UR tratta aspetti riguardanti la tutela di quei beni per i quali si vantano alcuni diritti sulla loro commercializzazione, al fine di incentivare lo sviluppo di nuove tecnologie e invenzioni (nuove "scoperte commerciali": varietà di piante, farmaci, prodotti tecnologici, ecc...; "produzione culturale": film, musica, dipinti, letteratura, ecc... e, in generale, i prodotti accompagnati da un marchio o caratterizzati da una provenienza). Assieme ai principi fondamentali del WTO (Npf e Tn) il TRIPS annovera anche quello del "trasferimento tecnologico" (Tt), clausola esclusiva sulla protezione del diritto intellettuale e sulla necessità di rendere disponibili tali tecnologie e invenzioni all'intera società, al fine di raggiungere una soglia minima inderogabile di diritti e di equità sociale. Di particolare interesse per l'agricoltura, all'interno del TRIPS, sono le indicazioni geografiche (l'articolo 22.1 definisce come «indicazioni che servono ad identificare un prodotto come originario di un territorio di un Paese membro, o di una regione o località di quel territorio, quando una certa qualità, reputazione o altra caratteristica del prodotto possono essere attribuite essenzialmente a quella origine geografica») e i brevetti (ramo del diritto commerciale che comprende la disciplina dell'azienda e dei relativi contratti, della concorrenza sleale (limiti legali e convenzionali della concorrenza tra imprese) e della relativa legislazione anti-trust e, infine, dei segni distintivi dell'azienda come il marchio, la ditta e l'insegna).

³³ Gli impegni specifici sulle merci hanno l'obiettivo principale di consolidare e ridurre i dazi doganali sulle importazioni o le combinazioni di quote e tariffe, particolarmente per i diversi prodotti agricoli.

³⁴ Gli impegni presi sui servizi si riferiscono alla quota di mercato destinata ai fornitori stranieri per i diversi settori e alla lista dei servizi per i quali i Paesi sono autorizzati, in deroga ai principi generali, a non applicare il principio della Npf.

³⁵ L'Accordo anti-*dumping* del WTO, che riprende l'art. VI del GATT e uno dei codici del Tokyo Round, specifica i casi in cui è possibile reagire alle pratiche di *dumping* da parte di Paesi terzi e le relative procedure da seguire.

³⁶ L'Accordo sui sussidi e sulle misure compensative ha occupato una posizione di rilievo nell'intero UR, occupandosi di questioni assai controverse che già sono state oggetto di un codice nell'ambito del Tokyo Round. Esso disciplina l'uso dei sussidi e le azioni che i Paesi possono intraprendere per controbilanciarne gli effetti distorsivi. Lo stesso GATT, con l'art. XVI, introduce il divieto all'uso dei sussidi. L'accordo si applica a tutti i prodotti, con l'eccezione di quanto stabilito nel trattato sull'agricoltura. Vengono inoltre distinte le tre categorie di sussidi proibiti, contestabili e non contestabili.

³⁷ L'Accordo sulle barriere tecniche al commercio (Tbt), che è una versione aggiornata di uno dei codici del Tokyo

investimenti esteri³⁸, ispezioni pre-imbarco³⁹, licenze di importazione⁴⁰, misure sanitarie e fitosanitarie⁴¹, regole di origine⁴², regole per la valutazione delle merci in dogana⁴³).

Il settore agro-alimentare, già nelle prime fasi delle trattative GATT, si dimostra un settore economico molto controverso in relazione alle politiche nazionali in atto (protezionismo agricolo), ma si deve comunque riconoscere che l'Accordo sull'agricoltura (Aa) rimane forse il principale risultato dell'UR. Ad esso si giunge dopo una lunga e difficile fase di trattativa, soprattutto fra USA e UE (Accordo di Blair House nel novembre 1992 e Accordo di Blair House II nel dicembre 1993). L'intesa raggiunta tra UE e USA rappresentò lo schema base per pervenire il 15 dicembre 1993 all'Accordo multilaterale sull'agricoltura, che verrà poi integrato nell'Accordo Finale di Marrakech. L'Aa ha previsto un periodo di progressiva implementazione (sei anni per i Paesi sviluppati, dal 1995 al 2001), specificando gli impegni da soddisfare annualmente e per il periodo successivo alla fase d'implementazione (dopo il 2001).

Round, cerca di assicurare che i regolamenti, gli standard, e in generale tutte le procedure di verifica e certificazione delle merci non creino ostacoli immotivati al commercio.

³⁸ L'Accordo sugli investimenti esteri (Trims) si applica solo alle misure che regolano gli investimenti legati al commercio internazionale dei beni. Con tale accordo i Paesi non possono violare il principio del Tn e, in ogni caso, le misure in questione non possono introdurre o indurre restrizioni quantitative, che violerebbero un altro importante principio del GATT.

³⁹ L'Accordo sulle ispezioni pre-imbarco (PSi) applica sostanzialmente i principi e gli impegni del GATT anche alle agenzie a cui i governi affidano le ispezioni pre-imbarco (pratica molto diffusa nei PVS basata sulla delega a società private specializzate per il controllo del prezzo, della quantità e della qualità delle merci spedite). I Membri devono determinare chiare le linee guida per la verifica dei prezzi e garantire che l'attività di controllo sia trasparente (non devono esistere conflitti d'interesse con le agenzie di spedizione), protegga adeguatamente le informazioni private, non sia discriminatoria e non comporti ritardi ingiustificati.

⁴⁰ L'Accordo sulle procedure per le licenze d'importazione (IIP) è l'accordo preposto a regolare il commercio internazionale in alcuni Paesi e per alcuni prodotti. Modifica e amplia un precedente codice del Tokyo Round, stabilendo che le procedure debbano essere semplici, trasparenti e prevedibili. Per far ciò viene imposto che i Paesi devono far circolare sufficienti informazioni fra gli operatori commerciali sui criteri adottati per la distribuzione delle licenze e devono notificare al WTO l'introduzione di nuove procedure a variazione di quelle preesistenti. La IIP prevede che alcune licenze, a determinate condizioni, siano rilasciate automaticamente dai Membri, mentre per altre si deve sottostare a delle regole specifiche.

⁴¹ L'Accordo sull'applicazione delle misure sanitarie e fitosanitarie (SPS) specifica i modi in cui i Paesi possono assicurare la salubrità alimentare (indicazioni sulle procedure di controllo, ispezione e approvazione) ma allo stesso tempo limita la possibilità di emettere standard alimentari strumentali che hanno l'esclusivo effetto di proteggere la produzione nazionale. Ogni Paese può stabilire propri standard specifici (si deve fornire una giustificazione scientifica della propria scelta) ma essi devono comunque essere conformi alle linee guida internazionali, affinché tali vincoli siano ritenuti effettivamente necessari per la tutela della salute umana, animale e vegetale. Non è permesso discriminare fra Paesi che hanno condizioni simili. Infine, tutte le variazioni in materia devono essere tempestivamente comunicate e devono rendersi pubbliche (punti informativi accessibili ai Paesi terzi).

⁴² L'Accordo sulle regole di origine (ARO) è essenziale per rendere funzionale le politiche WTO che prevedono una discriminazione fra Paesi esportatori (quote, tariffe preferenziali, azioni anti-dumping, misure di compensazione). La determinazione univoca del Paese di provenienza è, inoltre, funzionale all'applicazione del marchio "made in ..." e a esigenze di tipo statistico. Tale accordo vincola i Membri ad adottare regole trasparenti, che non distorcano o limitino il commercio internazionale e siano gestite in maniera coerente, uniforme, imparziale e ragionevole. Nel lungo termine l'accordo introduce un'armonizzazione delle regole di origine fra i Membri WTO, fatte salve alcune eccezioni (ad esempio la deroga per le aree di libero scambio).

⁴³ L'Accordo sulle valutazioni doganali, in conformità al trattato GATT (art. VII), si pone l'obiettivo d'introdurre regole giuste, uniformi e neutrali per valutare le merci in dogana, ampliando e precisando meglio le regole già esistenti nel GATT 1947. Le due decisioni ministeriali dell'UR in materia hanno dato alle amministrazioni doganali la facoltà di richiedere durante le ispezioni di frontiera ulteriori informazioni sulla merce, se vi è ragione di dubitare del valore dichiarato. Nel caso il dubbio permanga, esse possono concludere che il valore del bene importato non può essere determinato sulla base del valore dichiarato.

Tra gli elementi generali dell'Aa si ricordano in particolare la cosiddetta "clausola di pace"⁴⁴, l'articolo XX⁴⁵ dell'Accordo e il trattamento speciale e differenziato riservato ai PVS⁴⁶. L'Aa (FIGURA) prevede la riduzione delle barriere per l'accesso al mercato, del sostegno interno e dei sussidi all'esportazione, impegni specifici dei singoli membri riportati in dettaglio nei singoli prospetti (*schedules*) allegati all'accordo e parte integrante di quest'ultimo.

Figura 4 – Schema sintetico dell'Accordo sull'agricoltura dell'Uruguay Round

IMPEGNI ASSUNTI	PAESI SVILUPPATI	PAESI IN VIA DI SVILUPPO
<i>Periodo d'implementazione degli impegni</i>	6 anni (1995-2001)	10 anni (1995-2005)
ACCESSO AL MERCATO (BASE 1986-88)		
1. Tariffe equivalenti (tariffazione di tutte le barriere commerciali) e loro riduzione: <ul style="list-style-type: none"> • <i>riduzione media</i> (non ponderata) • <i>riduzione minima</i> (per ciascuna linea tariffaria) 	36% 15%	24% 10%
2. Quote di importazione a tariffa ridotta: <ul style="list-style-type: none"> • <i>quote di accesso corrente</i> (riduzione tariffaria già esistenti specifiche per ogni Paese) • <i>quote di accesso minimo</i> (nella prima fase pari al 3% del consumo interno, da portare al 5% entro il 2001) 	Mantenimento Riduzione tariffaria pari al 32% del livello base sulla quota d'importazione stabilita	
3. Clausola speciale di salvaguardia (applicabile a tutti i prodotti contenuti nelle liste di ciascun Paese e soggetti a tarifficazione)	Tariffe superiori a quelle massime consentite nel caso di forte riduzione del prezzo interno o/e un eccessivo aumento del volume delle importazioni di un prodotto	
SUSSIDI ALL'ESPORTAZIONE (BASE 1986-90)		
1. Riduzione della spesa per sussidi	36%	24%
2. Riduzione della quantità di esportazioni sussidiate	21%	14%
SOSTEGNO INTERNO (BASE 1986-88)		
1. Riduzione della misura aggregata di sostegno (MAS)	20%	13%

⁴⁴ La "clausola di pace" è l'impegno, sancito dall'art. XIII, a non applicare per 9 anni (a partire dal 1° gennaio 1995) sui prodotti agricoli le azioni di ritorsione alle misure non conformi alle regole generali WTO ma rese (temporaneamente) legittime dall'Aa. Ad esempio i sussidi all'esportazione sono una misura proibita dalle regole generali WTO, che normalmente rientrano nella scatola rossa, ma che nel caso dell'agricoltura vengono consentiti. La clausola di pace ha offerto un congruo margine di tempo per rinegoziare un nuovo accordo alla scadenza dell'UR, ma ha anche esercitato una certa pressione per anticipare la chiusura del negoziato. Allo scadere del tempo d'implementazione, quindi, in base ai principi generali WTO, i Paesi che si riterranno penalizzati dai sussidi all'esportazione dei prodotti agricoli potranno mettere in atto azioni di ritorsione, con l'obiettivo di ottenere una compensazione del danno subito.

⁴⁵ L'art. XX sanciva l'impegno relativo all'avvio di un nuovo negoziato agricolo entro il 2000 (Millennium Round), con «l'obiettivo di lungo periodo di una progressiva e sostanziale riduzione del sostegno e della protezione», facendo riferimento ai risultati ed agli effetti che fino a quel momento si sarebbero ottenuti con l'applicazione dell'Aa. L'Accordo agricolo dell'UR è il primo passo compiuto dal settore agricolo (notoriamente un settore di carattere conservatore e protezionista) in ambito multilaterale e, quindi, è solo l'inizio di un processo lungo e complesso che necessita di essere regolarizzato nel corso del tempo e secondo le priorità che man mano si presentano.

⁴⁶ L'Aa prevede che i PVS debbano adempiere ad impegni meno gravosi rispetto ai PS e abbiano a disposizione un periodo d'implementazione più lungo per soddisfarli. Per i Paesi a più basso livello di sviluppo (LIDC o PMA), inoltre, l'accordo sostanzialmente non prevede alcun impegno. In altre parole, si riconosce implicitamente che il protezionismo agricolo è soprattutto una questione che riguarda i Paesi sviluppati e che sono questi i soggetti a dover operare nelle loro politiche i cambiamenti più rilevanti per il settore.

Gli impegni relativi all'accesso al mercato hanno lo scopo fondamentale di agevolare l'apertura dei mercati interni dei Paesi membri alle importazioni. L'Aa ha previsto anche tre strumenti operativi utili allo scopo che sono: la tariffazione delle barriere non tariffarie al commercio e la successiva riduzione delle tariffe equivalenti (formula lineare), l'introduzione di quote d'importazione a tariffa ridotta (Qtr) e l'introduzione di una clausola speciale di salvaguardia. Nonostante i problemi della tarifficazione sporca e della sovrastima della tariffa equivalente, la tarifficazione è da intendere come un risultato importante per il WTO, in quanto estende ai prodotti agricoli uno dei suoi principi fondamentali, ovvero la messa al bando delle barriere non tariffarie. Sugli impegni relativi ai sussidi all'esportazione va ribadito la palese differenza di trattamento che il WTO prevede fra quelli diretti in agricoltura e quelli degli altri settori. Infatti nel caso del settore primario, i sussidi all'esportazione (al pari dei dazi) rimangono uno strumento legittimamente utilizzabile nei limiti fissati dalla normativa multilaterale, mentre per tutti gli altri settori economici vengono esplicitamente vietati. L'agricoltura si riconferma quindi un settore peculiare, appunto per la possibilità di utilizzare una misura che secondo i principi generali WTO è proibita, ma è anche vero che l'Aa impone la progressiva riduzione del sostegno aggregato sulla base di una precisa regolamentazione. Gli impegni relativi al sostegno interno hanno previsto la riduzione del sostegno complessivo ai produttori agricoli derivante dalle politiche commerciali (tariffe all'importazione o sussidi all'esportazione), ma anche da quelle interne (sussidi alla produzione o politiche di sostegno dei prezzi). La Scatola Rossa per l'agricoltura, diversamente da quanto accade per gli altri settori, rimane sostanzialmente vuota includendo in essa soltanto il divieto per le barriere all'importazione diverse dalle tariffe (vi sono comunque molte eccezioni). Nella Scatola Arancione vennero inserite le politiche agricole distorsive degli scambi, con l'obbligo della progressiva riduzione della relativa spesa e basandosi sulla "Misura Aggregata del Sostegno" (MAS) secondo quanto definito nell'Allegato 3 dell'accordo stesso) e tengono conto della "clausola *de minimis*"⁴⁷. Nella Scatola Verde ricaddero quelle politiche che secondo la decisione multilaterale determinano un sostegno dei redditi dei produttori agricoli non legato a quanto producono, quindi "disaccoppiato" (sostegno all'attività di ricerca/formazione/assistenza tecnica, investimenti in infrastrutture rurali, pagamenti per la compensazione di danni derivanti da calamità naturali, politiche di sostegno all'aggiustamento strutturale delle imprese, programmi di protezione ambientale, politiche di sviluppo rurale). Infine, sia ha anche la Scatola Blu specificamente introdotta dall'Aa come risultato degli Accordi di Blair House, contenente le misure definite "parzialmente disaccoppiate" dalla

⁴⁷ In base alla "clausola *de minimis*" non vanno considerate per il calcolo della MAS, oltre alle misure della scatola verde e blu, neanche il sostegno relativo alle misure interne per prodotti specifici che non superino il 5% del valore della produzione di quel prodotto, né il sostegno che si concretizza in misure i cui benefici non possono essere attribuiti specificamente ad alcun prodotto e che non superino il 5% del valore della produzione agricola del Paese (tali percentuali sono elevate al 10% per i PVS).

produzione (pagamenti diretti alle imprese introdotti dall'UE nel 1992 con la riforma Mac Sharry e quelli sotto forma di integrazioni di prezzo utilizzati in quegli anni negli USA) e che presentano determinati elementi distintivi che le rendono politicamente accettabili e relativamente liberi dagli obblighi del WTO. In base a quanto detto, l'Aa si presenta particolarmente innovativo dal punto di vista dell'approccio politico utilizzato, ma su di esso si sono mosse anche delle critiche relativamente ai parametri con cui è stata calcolata la MAS dei Membri (riferimenti temporali e procedure di calcolo), ai criteri utilizzati per definire le politiche della Scatola Verde (ritenuti da taluni troppo concessivi e poco regolamentati) ed, infine, viene contestata la creazione della Scatola Blu (voluta soprattutto da USA ed UE, alla vigilia della conclusione dell'UR, per implementare nell'Aa un ulteriore gruppo di politiche economiche, che seppure distorsive sono state considerate temporaneamente lecite in ambito OMC). Sul fronte delle dispute agricole⁴⁸, regolate come ogni altra disputa OMC dal Dsu, dal 1995 al 2003 se ne contano 300 e di queste molte hanno interessato l'UE (sia accusata di aver violato le regole WTO, ma anche come parte lesa di concorrenza sleale subita da parte di altri membri).

All'interno del WTO, sin dagli inizi della sua attività, si è potuta rilevare la tendenza dei Membri di formare vari gruppi di consenso, la maniera più semplice che alcuni Paesi hanno per ottenere un maggiore peso politico durante i lavori ministeriali (vi sono maggiori possibilità di portare avanti determinati interessi comuni rispetto a quanto potrebbe fare uno solo di essi). La creazione dei gruppi ha determinato anche una maggiore possibilità di affrontare alcune questioni che altrimenti sarebbero risultati estremamente difficili da trattare. A seguire abbiamo una rassegna sintetica delle coalizioni tra i Paesi membri del WTO che fino ad oggi ci sono costituiti, distinguendoli secondo tre categorie principali:

- Gruppi strutturali dal punto di vista economico e geo-politico:
 - ✓ *Unioni doganali e aree di libero scambio: ACP⁴⁹ (Africa, Carabi e Pacifico), ASEAN⁵⁰ (Association of South-East Asia Nations o Associazione delle nazioni*

⁴⁸ Tra le dispute agricole che si sono sottoposte al Dsu dopo l'UR ricordiamo: regime preferenziale d'importazione delle banane nella UE, divieto di importare nell'UE carni bovine trattate con ormoni, quota a tariffa ridotta dell'UE sulle importazioni di carni avicole, tassazione degli alcolici da parte di Giappone, Corea e Cile, quota degli Stati Uniti sulle importazioni di glutine di grano dall'UE, regolamento Cee n. 2081/92, legislazione USA sulla tassazione delle "imprese per la vendita all'estero", sovvenzioni comunitarie all'esportazione dello zucchero, legislazione comunitaria sugli Ogm e regime di quarantena per le importazioni in Australia.

⁴⁹ ACP: Africa (Angola, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Camerun, Capo Verde, Ciad, Comore, Congo, Costa d'Avorio, Eritrea, Etiopia, Gabon, Gambia, Ghana, Gibuti, Guinea, Guinea Bissau, Guinea Equatoriale, Kenya, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Mauritius, Mozambico, Namibia, Niger, Nigeria, Rep. Centrafricana, Rep. Democratica del Congo, Ruanda, Saõ Tomé e Príncipe, Senegal, Seychelles, Somalia, Sudan, Swaziland, Tanzania, Togo, Uganda, Zambia, Zimbabwe), Carabi (Antigua e Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Grenada, Giamaica, Guyana, Haiti, Rep. Dominicana, Rep. Sudafricana, Saint Kitts e Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent e Grenadine, Suriname, Trinidad e Tobago) e Pacifico (Fiji, Kiribati, Papua Nuova Guinea, Salomone, Samoa, Tonga, Tuvalu, Vanuatu)

⁵⁰ ASEAN: Birmania, Brunei, Cambogia, Filippine, Indonesia, Malesia, Singapore, Thailandia.

del sud-est asiatico), CARICOM⁵¹ (*Caribbean Community Common Market* o Comunità del mercato comune dei carabi), MERCOSUR⁵² (*Mercado Comùn del Sur* o Mercato comune del sud), NAFTA⁵³ (*North-American Free Trade Agreement* o Accordo nord-americano di libero commercio), UE⁵⁴ (Unione Europea).

✓ *Gruppi con struttura economica o geografica simile*: AU⁵⁵ (*African Union* o Unione africana), Gruppo dell'America Centrale⁵⁶, PMA⁵⁷ (Paesi Meno Avanzati), NFIDC⁵⁸ (*Net Food Importing developing countries* o PVS importatori netti di cibo), SIDS⁵⁹ (*Small Island Developing States* o Stati in via di sviluppo delle piccole isole).

▪ Gruppi di rappresentanza in seno al WTO: FIP⁶⁰ (*Five Interested Parties*), PIP-Plus⁶¹, QUAD⁶², New QUAD⁶³.

▪ Coalizioni negoziali in seno al WTO.

✓ *Coalizioni che presentano un'agenda negoziale comune*: G90⁶⁴ (64 Paesi

⁵¹ CARICOM: Membri attivi (Antigua e Barbuda, Barbados, Belize, British Virgin Islands, Dominica, Grenada, Guyana, Giamaica, Montserrat, Saint Kitts e Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent e Grenadine, Suriname, Trinidad e Tobago, Turks e Caicos Islands) e Membri osservatori (Anguilla, Antille Olandesi, Aruba, Bermuda, Isole Cayman, Colombia, Haiti, Messico, Puerto Rico, Rep. Dominicana, Venezuela).

⁵² MERCOSUR: Membri attivi (Argentina, Brasile, Paraguay, Uruguay) e Membri osservatori o Mercosur-plus (Bolivia, Cile, Colombia, Costa Rica).

⁵³ NAFTA (Canada, Messico, Stati Uniti).

⁵⁴ UE: Austria, Belgio, Bulgaria, Cipro, Danimarca, Estonia, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Lettonia, Lituania, Lussemburgo, Malta, Olanda, Polonia, Portogallo, Regno Unito, Rep. Ceca, Rep. Slovacca, Romania (dal 1° gennaio 2007), Slovenia, Spagna, Svezia, Ungheria.

⁵⁵ UA: Angola, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Camerun, Ciad, Congo, Costa d'Avorio, Egitto, Gabon, Gambia, Ghana, Gibuti, Guinea, Guinea Bissau, Kenya, Lesotho, Madagascar, Malawi, Mali, Marocco, Mauritania, Mauritius, Mozambico, Namibia, Niger, Nigeria, Ruanda, Rep. Centrafricana, Rep. Democratica del Congo, Rep. Sudafricana, Senegal, Sierra Leone, Swaziland, Tanzania, Togo, Tunisia, Uganda, Zambia, Zimbabwe.

⁵⁶ Gruppo dell'America Centrale: Honduras, Nicaragua, Panama, Rep. Dominicana.

⁵⁷ PMA: Angola, Bangladesh, Benin, Birmania, Burkina Faso, Burundi, Cambogia, Capo Verde, Ciad, Etiopia, Gibuti, Gambia, Guinea, Guinea Bissau, Haiti, Laos, Lesotho, Madagascar, Malawi, Maldive, Mali, Mauritania, Mozambico, Nepal, Niger, Rep. Centrafricana, Rep. Democratica del Congo, Ruanda, Samoa, Senegal, Sierra Leone, Salomone, Sudan, Tanzania, Togo, Uganda, Vanuatu, Yemen, Zambia.

⁵⁸ NFIDC: Barbados, Botswana, Costa d'Avorio, Cuba, Egitto, Giamaica, Honduras, Kenya, Mauritius, Marocco, Pakistan, Perù, Rep. Dominicana, Saint Lucia, Senegal, Sri Lanka, Trinidad e Tobago, Tunisia, Venezuela.

⁵⁹ SIDS: Barbados, Cuba, Dominica, Giamaica, Mauritius, Saint Kitts e Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent e Grenadine, Trinidad e Tobago.

⁶⁰ FIP: Australia, Brasile, India, UE, USA.

⁶¹ PIP-Plus: Paesi membri del FIP più l'aggiuntiva di Argentina, Benin, Canada, Cina, Corea del Sud, Giappone, Indonesia, Malesia, Svizzera (i Paesi aggiunti non partecipano sempre a tutte le riunioni).

⁶² QUAD: Canada, Giappone, UE, USA.

⁶³ New QUAD: Brasile, India, UE, USA.

⁶⁴ G90: Angola, Antigua e Barbuda, Bangladesh, Barbados, Belize, Benin, Birmania, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cambogia, Camerun, Ciad, Congo, Costa d'Avorio, Cuba, Gibuti, Dominica, Egitto, Figi, Gabon, Gambia, Ghana, Giamaica, Grenada, Guinea, Guinea Bissau, Guyana, Haiti, Kenya, Lesotho, Madagascar, Malawi, Maldive, Mali, Marocco, Mauritania, Mauritius, Mozambico, Namibia, Nepal, Niger, Nigeria, Papua Nuova Guinea, Rep. Centrafricana, Rep. Democratica del Congo, Rep. Dominicana, Rep. Sudafricana, Ruanda, Saint Kitts e Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent e Grenadine, Senegal, Sierra Leone, Salomone, Suriname, Swaziland, Tanzania, Togo, Trinidad e Tobago,

appartenenti a UA, ACP, PMA), G20⁶⁵, G20+⁶⁶, G33⁶⁷, Gruppo di Cairns⁶⁸, G10⁶⁹.

- ✓ *Coalizioni che presentano una posizione congiunta su una questione negoziale specifica*: Iniziativa del Cotone⁷⁰, Non-trade concerns (NTC)⁷¹, Economie in Transizione⁷² (che hanno sponsorizzato documenti comuni), Gruppo European-EastAsian⁷³ (che hanno sponsorizzato documenti comuni), Gruppi di Pvs⁷⁴ (che hanno sponsorizzato documenti comuni).

2.5. COMMERCIO GLOBALE E MACRO AREE GEO-ECONOMICHE CONTINENTALI

Durante la seconda metà del XX secolo, oltre le organizzazioni internazionali a carattere istituzionale e planetario (ONU, FMI, BM), sono nate diverse entità geo-economiche a carattere continentale che hanno popolato sempre più il mercato mondiale. Esempio concreto di quanto detto sono la nascita dell'UE (Unione Europea), del NAFTA (*North-American Free Trade Agreement*), del MERCOSUR (*Mercado Común del Sur*), dell'ASEAN (*Association of South-East Asia Nations*), dell'APEC (*Asia Pacific Economic Cooperation*), del COMECON (Consiglio di Mutua assistenza Economica in URSS e adesso sciolto), del Benelux (*Belgique, Nederland e Luxembourg*) e di altri ancora. Parallelamente, se non la causa ispiratrice, nell'arco di pochi anni dopo la grande guerra la struttura dell'economica mondiale subirà delle profonde modifiche dovute alla ratifica del GATT, accordo di riferimento del commercio mondiale per la definizione dei regolamenti base aventi lo scopo di edificare il libero scambio.

Tunisia, Uganda, Zambia, Zimbabwe.

⁶⁵ G20: Argentina, Bolivia, Brasile, Cile, Cina, Colombia, Cuba, Egitto, India, Indonesia, Messico, Nigeria, Pakistan, Paraguay, Filippine, Rep. Sudafricana, Tanzania, Tailandia, Venezuela, Zimbabwe.

⁶⁶ G20+: Paesi membri del G20 con la partecipazione aggiuntiva di Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Perù (i Paesi aggiunti non partecipano sempre a tutte le riunioni).

⁶⁷ G33: Antigua e Barbuda, Barbados, Belize, Benin, Botswana, Cina, Congo, Corea del Sud, Costa d'Avorio, Cuba, Filippine, Giamaica, Grenada, Guyana, Haiti, Honduras, India, Indonesia, Kenya, Mauritius, Madagascar, Mongolia, Mozambico, Nicaragua, Nigeria, Pakistan, Panama, Perù, Rep. Dominicana, Senegal, Saint Kitts e Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent e Grenadine, Sri Lanka, Suriname, Tanzania, Trinidad e Tobago, Turchia, Uganda, Venezuela, Zambia, Zimbabwe.

⁶⁸ Gruppo di Cairns: Argentina, Australia, Bolivia, Brasile, Canada, Cile, Colombia, Costa Rica, Filippine, Guatemala, Indonesia, Malesia, Nuova Zelanda, Paraguay, Rep. Sudafricana, Tailandia, Uruguay.

⁶⁹ G10: Bulgaria, Corea del Sud, Giappone, Islanda, Israele, Liechtenstein, Mauritius, Norvegia, Svizzera, Taipei.

⁷⁰ Iniziativa del Cotone: Benin, Burkina Faso, Ciad, Mali.

⁷¹ NTC: Barbados, Burundi, Cipro, Corea del Sud, Estonia, Figi, Giappone, Islanda, Israele, Lettonia, Liechtenstein, Malta, Mauritius, Mongolia, Norvegia, Polonia, Rep. Ceca, Rep. Slovacca, Romania, Saint Lucia, Slovenia, Svizzera, Trinidad e Tobago, Unione Europea.

⁷² Economie in Transizione: G/AG/NG/W/56 sul sostegno interno (Albania, Bulgaria, Croazia, Georgia, Kirghizistan, Lettonia, Lituania, Mongolia, Rep. Ceca, Rep. Slovacca, Slovenia, Ungheria) e G/AG/NG/W/57 sull'accesso al mercato (Bulgaria, Croazia, Estonia, Georgia, Kirghizistan, Lettonia, Lituania, Rep. Ceca, Rep. Slovacca, Slovenia, Ungheria).

⁷³ Gruppo European-EastAsian: JOB(03)/167 (Bulgaria, Corea del Sud, Islanda, Liechtenstein, Svizzera, Taipei) e WT/MIN(03)/W/12 (Bulgaria, Corea del Sud, Giappone, Islanda, Israele, Liechtenstein, Norvegia, Svizzera, Taipei).

⁷⁴ Gruppi di Pvs: G/AG/NG/W/13 sul Tsd e la Development Box (Cuba, El Salvador, Haiti, Honduras, Kenya, Nicaragua, Pakistan, Rep. Dominicana, Sri Lanka, Uganda, Zimbabwe), G/AG/NG/W/14 sulla scatola Verde (Cuba, El Salvador, Haiti, Honduras, Kenya, Nicaragua, Pakistan, Rep. Dominicana, Sri Lanka, Uganda, Zimbabwe), G/AG/NG/W/37 sull'accesso al mercato (Cuba, El Salvador, Haiti, Honduras, India, Kenya, Nigeria, Pakistan, Rep. Dominicana, Sri Lanka, Uganda, Zimbabwe).

Quindi, il GATT divenne anche un accordo implicito per la nascita delle varie “comunità geoeconomiche” sopra elencate. In definitiva, il GATT può definirsi come un laboratorio sperimentale delle regole del libero scambio a livello internazionale in contrapposizione al protezionismo secolare degli Stati nazionali, “ignari” della ricchezza economica ritraibile della libera circolazione delle merci e della derivante specializzazione produttiva. L’evoluzione del GATT ha portato il mercato multilaterale a considerare l’istituzione di un soggetto giuridico di un soggetto para-istituzionale unico a livello mondiale, appunto il WTO. L’elemento fondamentale che risulta chiaro a tutti i Paesi membri del WTO è il fallimento temporale e, quindi, fattuale registrato circa l’Agenda di *Doha*. Infatti, questo stato di fatto ha avuto l’effetto di destabilizzare fortemente la credibilità istituzionale, con conseguenze molto negative sul processo di liberalizzazione del commercio internazionale e su quello di perequazione della ricchezza globale tra i Membri del WTO⁷⁵, specialmente i PVS ed i PMA. Bisogna ammettere che la modalità di negoziazione⁷⁶ proposta in questi ultimi anni ha avuto l’effetto di sbloccare i lavori multilaterali, ma non la capacità di determinare una decisione pienamente democratica (cioè di pervenire a decisioni inclusive e trasparenti). Le attese in merito alle trattative multilaterali del WTO si sono ultimamente concentrate su cinque questioni chiave (fra parentesi viene riportato il Paese o il gruppo di Paesi a cui vengono rivolte le richieste):

- riduzione dei sussidi all'agricoltura (soprattutto in USA);
- riduzione delle tariffe agricole (soprattutto in UE);
- riduzione dei dazi applicati ai prodotti industriali provenienti dai Paesi emergenti (nei PS);
- liberalizzazione dei servizi (nei PVS e nei PMA);
- tutela della proprietà intellettuale e dei prodotti a denominazione di origine (soprattutto in USA, Argentina, Australia, Canada, Cile, Giappone, Nuova Zelanda).

⁷⁵ Il Par. 2 della Dichiarazione Ministeriale di Doha pone il seguente obiettivo generale per giustificare e rendere efficace la DdA: «*La maggioranza dei Paesi membri del WTO sono PVS. Poniamo le loro necessità e i loro interessi al centro del programma di lavoro adottato in questa Dichiarazione.*»

⁷⁶ Le negoziazioni che si fecero subito dopo la Conferenza di Hong Kong sono state delle Conferenze Mini-Ministeriali dove hanno partecipato solo il G6 (Australia, Brasile, Giappone, India, UE, USA), solo il G3 (Brasile, UE, USA).

Secondo quanto dichiarato da parte di esponenti istituzionali del WTO, il nodo maggiore di queste trattative è rappresentato dai negoziati agricoli: da una parte vi sono i Paesi che vogliono liberalizzare il commercio dei prodotti agroalimentari (così come è avvenuto per quelli industriali), mentre dall'altra parte c'è chi sostiene il contrario. A questo punto, il difficile compito dell'OMC sarà quello di garantire soluzioni che non creino distorsioni eccessive al mercato e che allo stesso tempo tengano conto delle diverse esigenze dei vari gruppi di Paesi.

Non volendo tentare di giustificare l'esito molto deludente delle trattative multilaterali, bisogna comunque considerare che la perdita reale di benefici derivanti da una tale conclusione dei negoziati risulta minore di quella potenzialmente attesa. Tale affermazione si basa non solo sullo stato attuale delle negoziazioni, ma anche sulle conclusioni degli studi fatti sui possibili risultati del Doha Round. Questi concordano (pur nella diversità delle cifre) su un ridimensionamento drastico delle previsioni fatte alcuni anni fa e nella valutazione che fino a questo momento per i Paesi più poveri i danni sarebbero stati maggiori rispetto ai benefici acquisiti. Da tali esiti si deduce che lo sforzo negoziale multilaterale non dovrà indirizzarsi solo nel trovare qualche accordo per blindare i dazi ed i sussidi agricoli, ma anche nel programmare una nuova agenda che abbia fra i propri obiettivi prioritari maggiore equità, giustizia, stabilità politica ed economica. Nel particolare del negoziato agricolo, ad esempio gli USA affermano che la DdA non ha portato ad un incremento reale di flussi commerciali e negli ultimi anni il protezionismo agricolo si è nuovamente rafforzato, a cominciare dalle restrizioni UE all'importazione della carne di vitello⁷⁷ (uno fra i prodotti comunitari più protetti dai dazi), in particolare di quella trattata con ormoni (è stata bandita dall'UE in cambio di un esborso economico stabilito in seguito alla disputa vinta dagli USA nel 1999). Gli USA hanno attaccato anche il Brasile, l'India e la Cina sostenendo che le loro attuali proposte di riduzione del protezionismo agricolo lascerebbero comunque i loro mercati protetti per il 95-98% dei prodotti, ma alla richiesta di chiarimenti su queste cifre percentuali e di quali prodotti americani siano bloccati non hanno dato risposta⁷⁸. Fin dall'inizio è stato evidente che USA ed UE hanno dato poco interesse all'esigenze dei Paesi poveri e hanno riproposto i medesimi obiettivi del Round precedente (massimizzare l'accesso ai mercati altrui, difendere il più

⁷⁷ Ecco la dichiarazione di Mike Johanns: «La tariffa attualmente applicata sulle importazioni di carne bovina (high quality beef) nell'UE è dell'80%. Ovvero il mercato è bloccato. Non c'è una maggiore distorsione al mercato di questa. Concordemente all'attuale proposta di riduzione delle tariffe questo dazio scenderebbe al 61%. Rimarrebbe una situazione di blocco senza possibilità di concorrenza [...] siamo quindi giunti alla proposta di una quota tariffaria aperta alle importazioni, ebbene signori e signore per l'intero mondo questa quota sarebbe di 180 mila tonnellate di carne. Il che è solo il 2% del mercato. E' un incremento di flussi commerciali questo? [...]. L'agricoltura UE è una fabbrica di bistecche da quando durante il Dillon Round, gli americani imposero l'entrata in Europa di soia e altri prodotti destinati all'alimentazione animale senza imposta doganale per accettare alcuni meccanismi di protezione non tariffaria previsti dalla PAC europea».

⁷⁸ Si tratta di un riferimento tratto dal *Reference Paper* sui Prodotti Speciali, redatto da Crawford Falconer, Presidente del Comitato agricolo. Il dato è stato calcolato dal Segretariato WTO, ma dopo le proteste del G33 il riferimento è stato eliminato.

possibile i propri settori sensibili, mantenere la difesa delle proprietà intellettuale, liberalizzare maggiormente il settore dei servizi) e, quindi, risulta evidente che il mancato rispetto delle scadenze fissate nella DdA stanno a significare che il problema non è solamente di natura tecnica, ma le maggiori difficoltà riguardano il WTO stesso, la sua struttura ed i suoi obiettivi pluriennali. In effetti, l'OMC non ha consentito alla maggior parte dei suoi Membri di raggiungere i livelli di sviluppo socio-economico dichiarati all'atto della sua nascita, aderire al WTO ha significato quasi soltanto adottare un pacchetto di politiche economiche precise e vincolanti (brevetti, privatizzazione dei servizi, cancellazione di politiche industriali, modifica di leggi e regolamenti nei più disparati settori, ambiente e sanità inclusi). In assoluto, questo orientamento politico non può e non deve essere considerato sbagliato, semmai deve essere criticato il duopolio politico di USA e UE (i due principali attori del mercato multilaterale) che ha condizionato tutta l'attività del WTO.

La struttura internazionale del commercio, quindi, inizialmente trovò fondamento nella teoria mercantilistica (relazioni bilaterali e/o plurilaterali nel tentativo di aumentare le esportazioni e diminuire le importazioni, soprattutto in situazioni congiunturali), mentre successivamente si sono maggiormente ispirati alla teoria dei vantaggi comparati di Ricardo con l'obiettivo di eliminare le difese doganali (relazioni multilaterali e liberalizzazione dei mercati, poiché i vantaggi non deriverebbero direttamente dal mero calcolo dell'import/export, ma da tutta una serie di fattori quali l'importazione delle merci a basso costo, la libertà di scelta, ecc...). Purtroppo bisogna ammettere che anche la teoria di Ricardo si è rivelata lontana dalla realtà socio-economica ed oggi i negoziati multilaterali si sono nuovamente orientati quasi solamente verso l'obiettivo di aumentare l'export. L'UE cerca una maggiore liberalizzazione nel settore dei servizi e in quello manifatturiero, ma non può andare oltre modeste concessioni in agricoltura. Il Brasile è invece aggressivo in agricoltura perché le sue esportazioni sono in rapida crescita e desidera consolidarle, mentre non vuole spingersi avanti negli altri settori. Gli USA sono in difficoltà nel settore agricolo (hanno perso competitività e sono diventati importatori netti) e per questo vogliono entrare in nuovi mercati.

In questo scenario di politiche commerciali tra loro discordanti, sia a livello interno che internazionale, lo stallo dei negoziati multilaterali trova sicuramente la sua giustificazione. Infatti, l'approccio teorico del WTO è stato disatteso e ciò è testimoniato non solo dai fatti (mancata ratifica della Agenda di Sviluppo di Doha), ma anche dai risultati scaturiti dai vari studi sulla distribuzione della ricchezza tra i vari Membri generata dalla liberalizzazione del commercio. Infatti, tutte le analisi effettuate (fatte da Organizzazioni governative e non) si trovano concordi nello stabilire che le ultime proposte negoziali apporterebbero modesti benefici socio-economici, di cui la maggior parte continuerebbe ad andare ai Paesi industrializzati (o meglio alle grosse imprese e multinazionali che vi risiedono) e, quindi, le disuguaglianze planetarie ne uscirebbero accresciute piuttosto che ridotte. I PVS se da un lato

pagano l'inerzia multilaterale, dall'altro lato essa stessa rappresenta una occasione di forza per elaborare importanti riflessioni pluriennali e per ripensare agli obiettivi generali del WTO. In generale, si auspica alla ratifica di nuovi accordi "equo-multilaterali" su una nuova agenda di sviluppo socio-economica e la chiusura definitiva dell'Agenda di *Doha*.

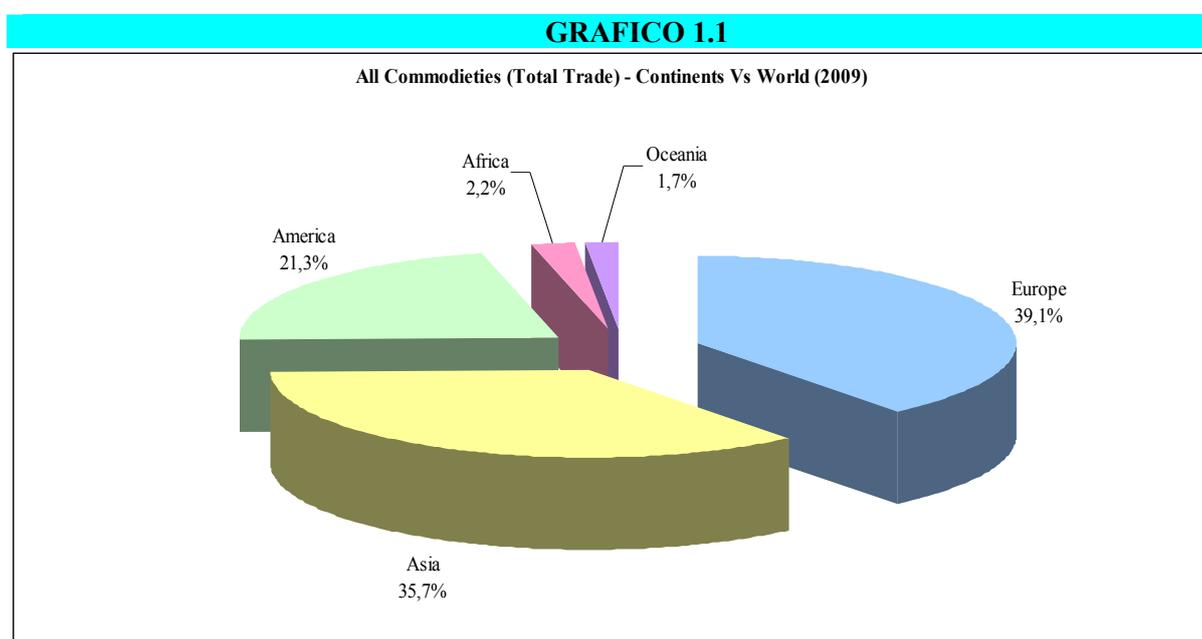
3. IL COMMERCIO INTERNAZIONALE DEL MONDO (TOTALE ED AGROALIMENTARE)

L'analisi della struttura del commercio mondiale totale ed agroalimentare e la sua evoluzione nel periodo 1994/2009 è la base di partenza per il successivo calcolo di vari indici macroeconomici che rendono più esplicito il ruolo del commercio internazionale nella crescita dell'economia mondiale nel periodo esaminato. La struttura espositiva si basa sul quadro sinottico precedentemente visto (vedi Paragrafo 1.2) e per ogni contesto geografico considerato si prevede una parte meramente descrittiva (commercio totale, import ed export) ed una parte analitica (vari indici macro-economici).

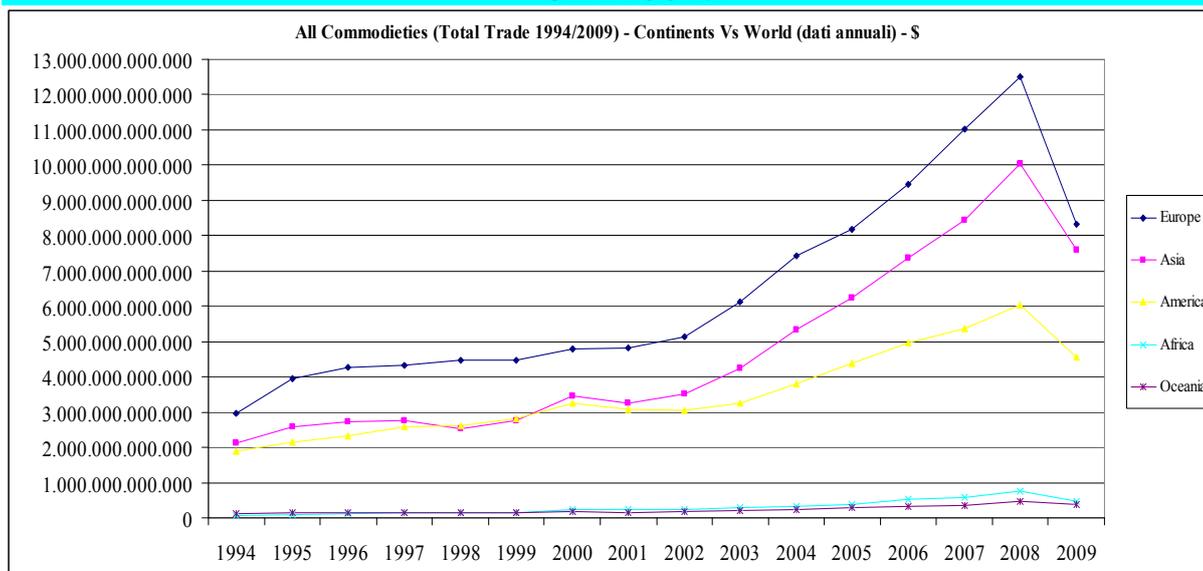
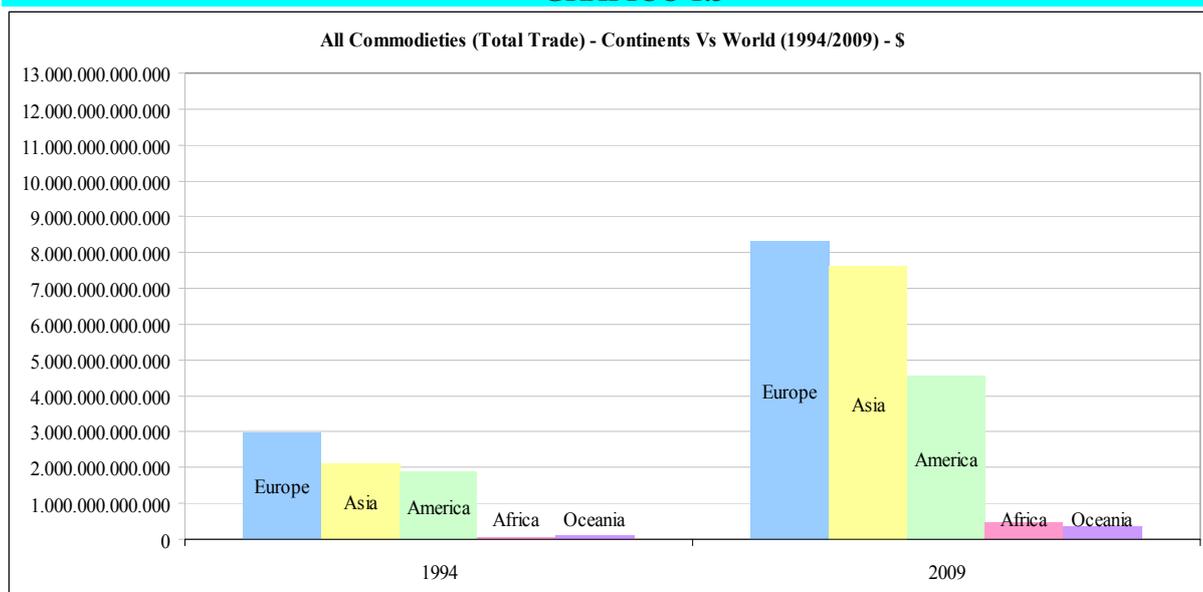
3.1. IL MONDO ED I CONTINENTI

3.1.1. Commercio totale (Tabelle 1-2-3-4-5)

Nel 2009, di tutto il valore degli scambi a livello mondiale in termini di commercio totale di "tutte le merci" (21.334 miliardi di \$), circa il 39,1% (8.336 miliardi di \$) è posseduto dall'Europa, il 35,7% (7.613 miliardi di \$) dall'Asia ed il 21,3% (4.555 miliardi di \$) dall'America, mentre irrisoria risulta la quota dell'Africa (2,2% - 464 miliardi di \$) e dell'Oceania (1,7% - 367 miliardi di \$) (**graf. 1.1**).

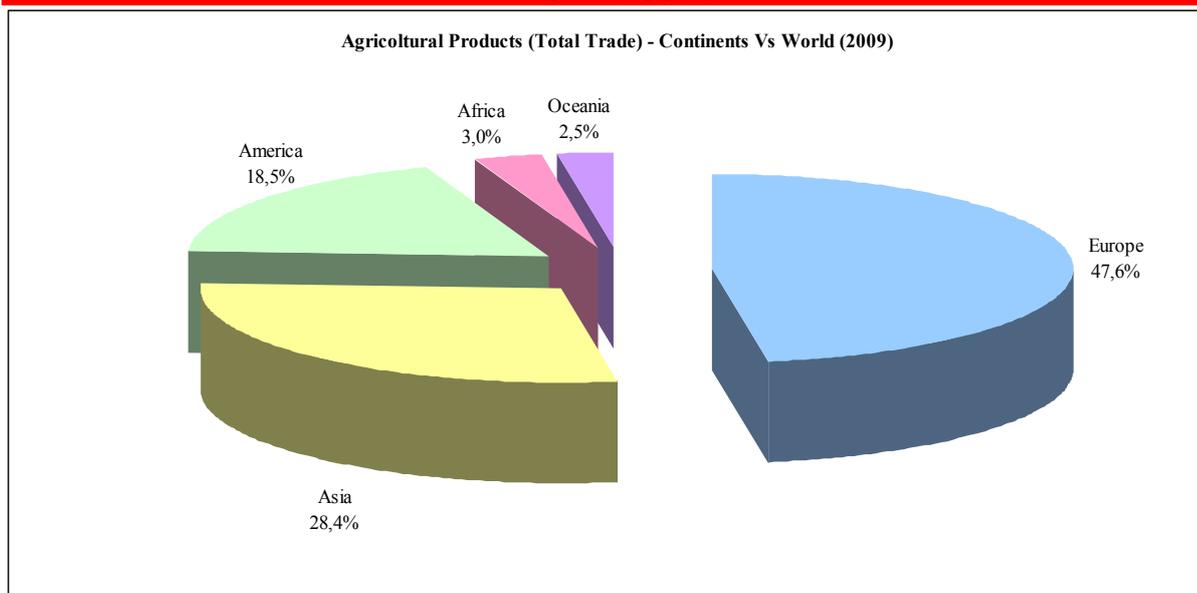


Nel periodo 1994/2009, l'andamento del commercio totale dei vari Continenti è pressoché sempre in crescita, tranne fra il 2008 ed il 2009 dove si nota un pesante decremento, coincidente con l'attuale crisi economica mondiale. Nello stesso periodo mediamente il commercio totale dei cinque Continenti è più che triplicato, mantenendo comunque inalterate le singole posizioni di mercato (**graf. 1.2 - 1.3**).

GRAFICO 1.2**GRAFICO 1.3**

Con riferimento al commercio internazionale dei **prodotti agroalimentari** (1.834 miliardi di \$, l'8,6% del totale di tutte le merci) per quasi la metà (873 miliardi di \$, il 4,1% del totale di tutte le merci) è detenuto dall'Europa, segue con il 28,4% (521 miliardi di \$, il 2,4% del totale di tutte le merci) l'Asia, l'America con il 18,5% (340 miliardi di \$, l'1,6% del totale di tutte le merci), l'Africa con il 3,0% (54 miliardi di \$, lo 0,3% del totale di tutte le merci) e l'Oceania con il 2,5% (47 miliardi di \$, lo 0,2% del totale di tutte le merci). I dati sopra considerati, dunque, evidenziano il ruolo significativo che l'Europa svolge in questo ambito, così come la posizione modesta dell'Africa e dell'Oceania.

GRAFICO 2.1



Nel periodo esaminato, l'andamento del commercio agroalimentare dei vari Continenti è in crescita fino al 1996 (**graf. 2.2**), poi inizia una fase di peggioramento fino al 2001, per poi crescere a ritmi sostenuti fino al 2008, mentre nel 2009 si nota un pesante decremento, che si fa coincidere come già detto con l'attuale crisi economica mondiale. Si rileva, inoltre, che se mediamente il commercio totale agroalimentare dei cinque Continenti triplica, rimangono inalterate le posizioni di mercato nei due anni considerati, cioè nel 1994 e nel 2009 (**graf. 2.3**).

GRAFICO 2.2

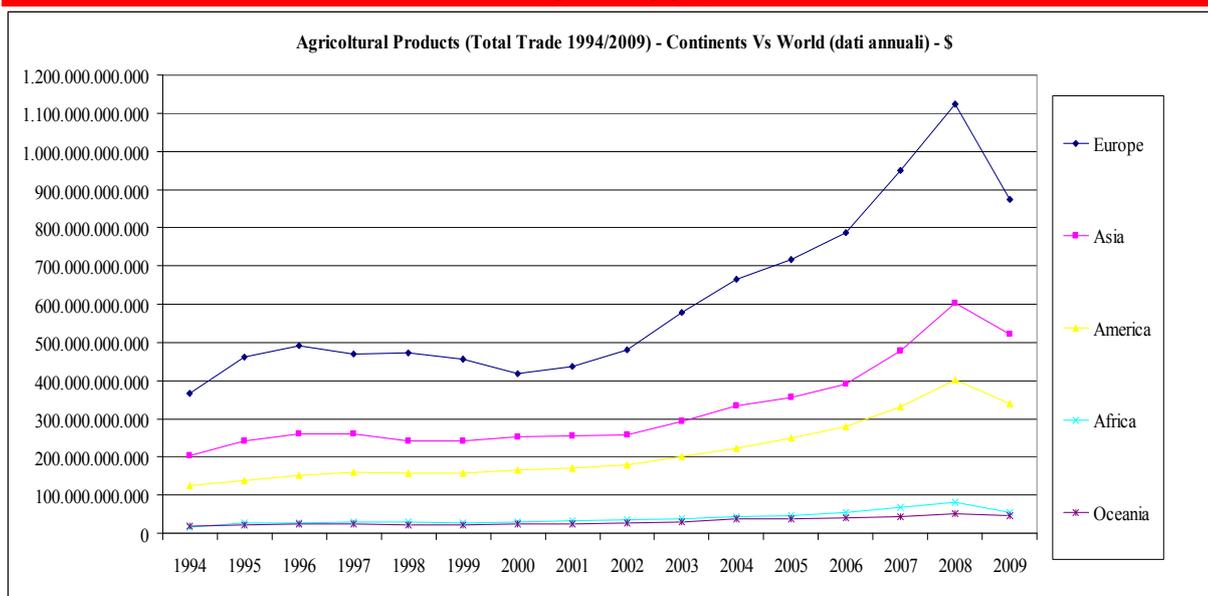
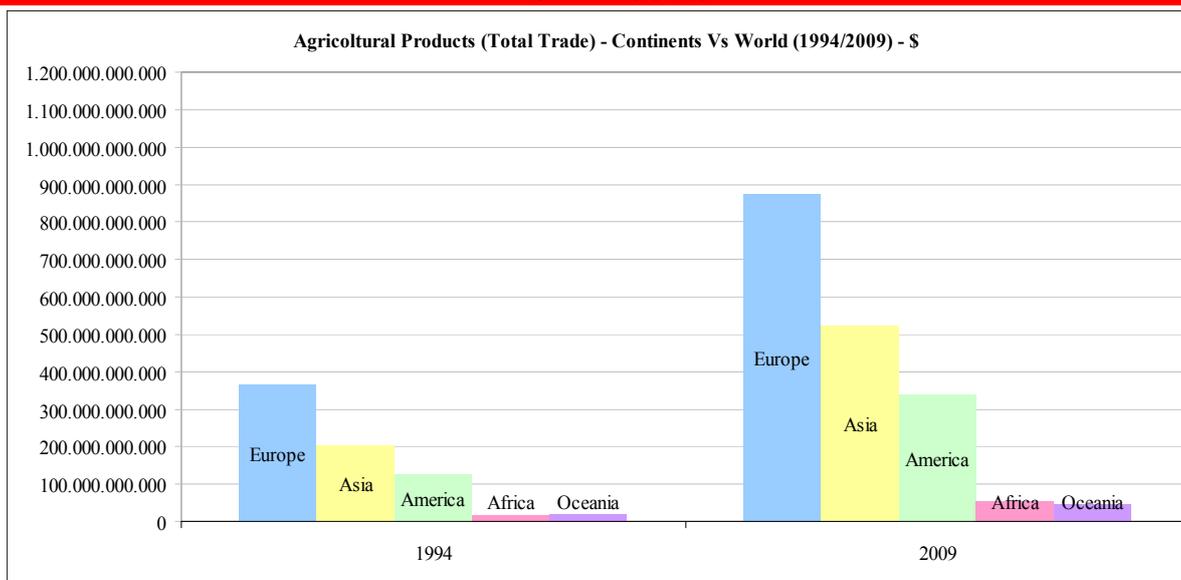
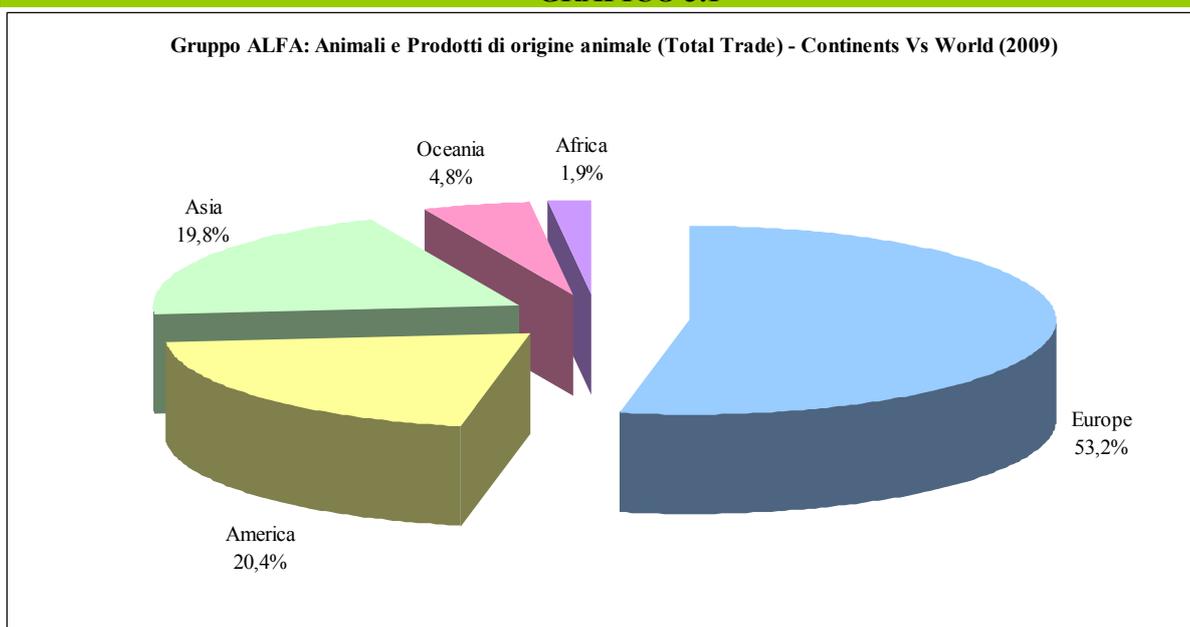


GRAFICO 2.3



Osservando con maggiore dettaglio i singoli gruppi di prodotti, emerge che nel 2009 il commercio internazionale del **“gruppo α” – Animali e Prodotti di origine animale** (425 miliardi di \$, il 23,1% del totale agroalimentare) è per più della metà (226 miliardi di \$, il 12,3% del totale agroalimentare) ancora una volta detenuto dall’Europa, segue con il 20,4% (87 miliardi di \$, il 4,7% del totale agroalimentare) l’America, l’Asia con il 19,8% (84 miliardi di \$, il 4,6% del totale agroalimentare), l’Oceania con il 4,8% (20 miliardi di \$, l’1,1% del totale agroalimentare) e l’Africa con il 1,9% (8 miliardi di \$, lo 0,4% del totale agroalimentare) (**graf. 3.1**).

GRAFICO 3.1



L'andamento del commercio dei prodotti α dei vari Continenti segue la più generale tendenza del settore agroalimentare, in crescita fino al 1996, poi in peggioramento fino al 2000, per ritrovarsi in crescita fino al 2008, mentre nel 2009 nuovamente in diminuzione, ma nel confronto diacronico emerge anche una forte crescita del commercio totale oltre che l'America in questo periodo passa dalla terza alla seconda posizione di mercato (**graf. 3.2 - 3.3**).

GRAFICO 3.2

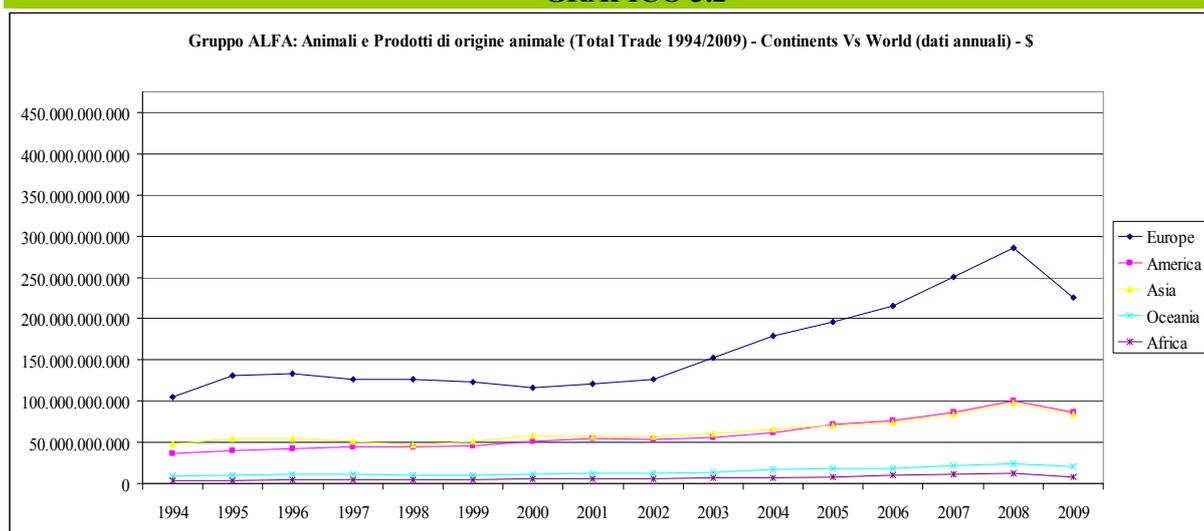
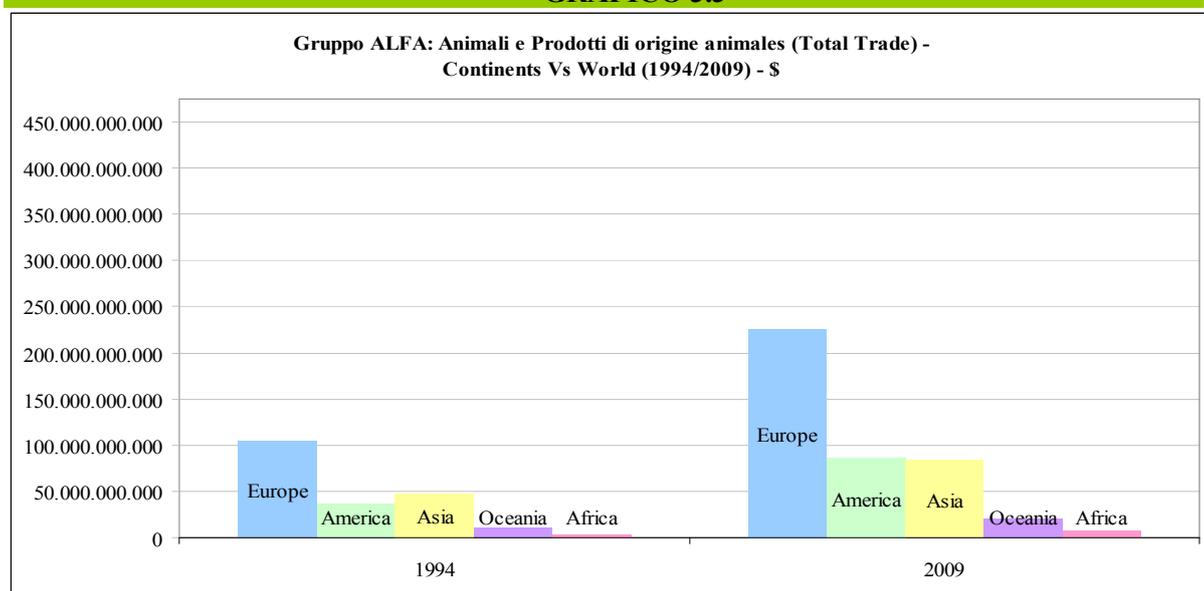


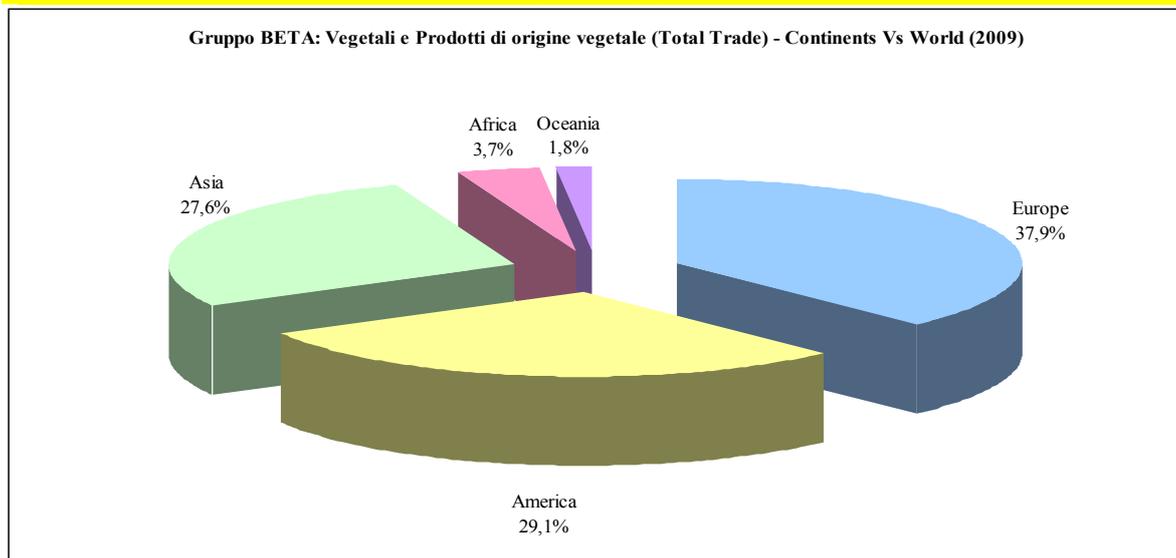
GRAFICO 3.3



Per quanto attiene al **secondo gruppo di prodotti - "β"** (691 miliardi di \$, il 37,7% del totale agroalimentare) non cambia il ruolo di leader dell'Europa con il 37,9% (262 miliardi di \$, l'14,3% del totale agroalimentare), ma si ridimensiona rispetto agli altri

Continenti. Segue con il 29,1% (201 miliardi di \$, l'11,0% del totale agroalimentare) l'America, l'Asia con il 27,6% (191 miliardi di \$, l'10,4% del totale agroalimentare), l'Africa con il 3,7% (25 miliardi di \$, l'1,4% del totale agroalimentare) e l'Oceania con l'1,8% (12 miliardi di \$, lo 0,7% del totale agroalimentare) (**graf. 4.1**).

GRAFICO 4.1



I dati, inoltre, rivelano in questo caso tendenze analoghe a quelle registrate per il primo gruppo di prodotti (**graf. 4.2 - 4.3**).

GRAFICO 4.2

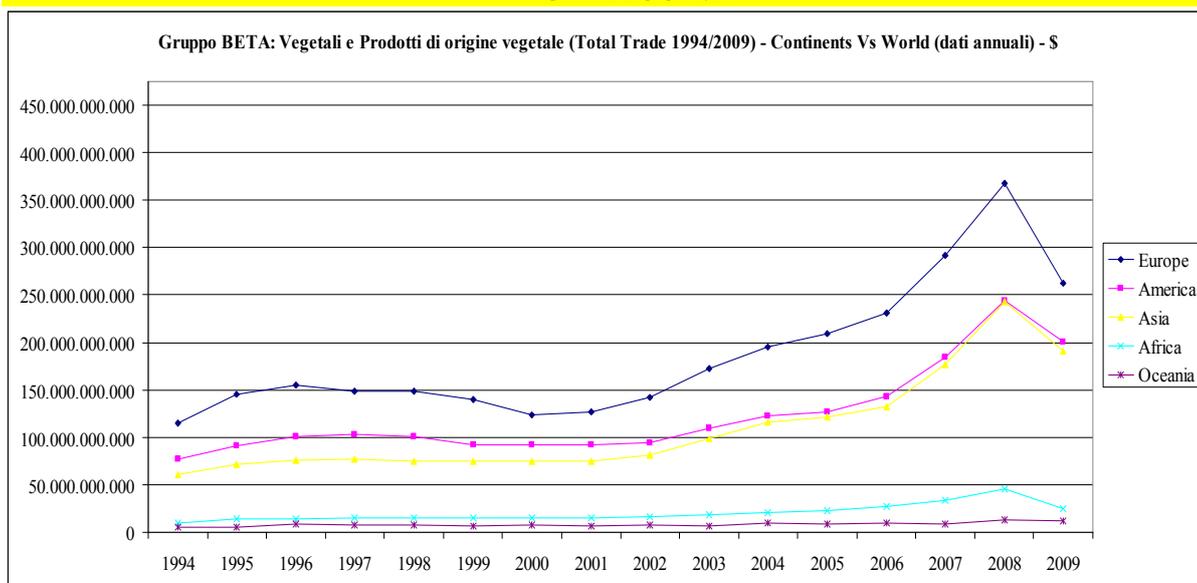
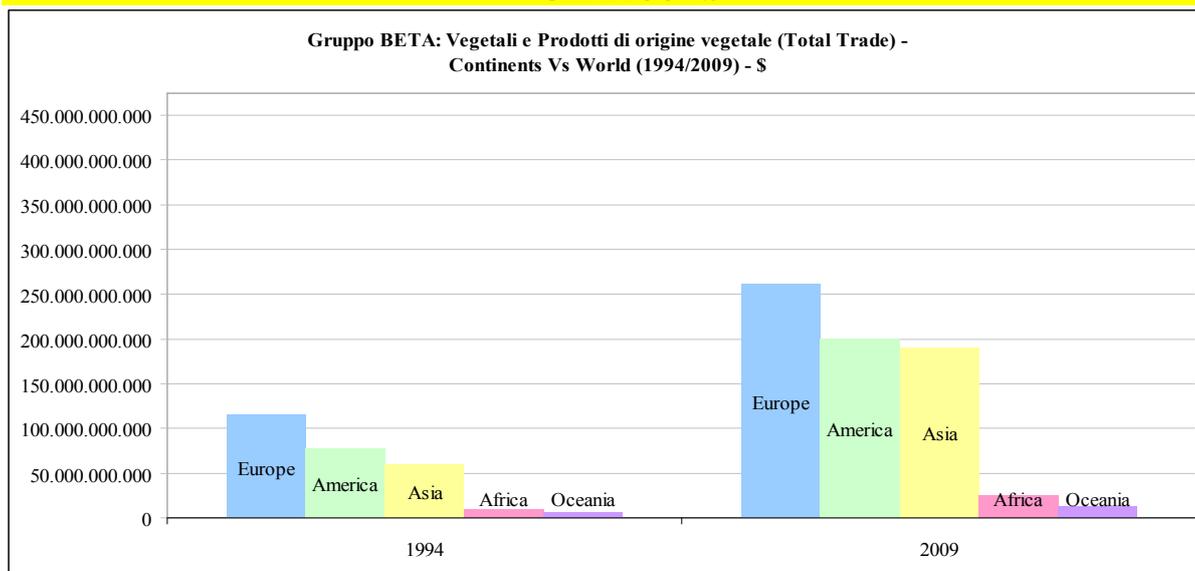


GRAFICO 4.3

Non muta lo scenario se si fa riferimento al “gruppo γ ” (graf. 5.1), infatti nel 2009 il commercio internazionale di questi prodotti (719 miliardi di \$, il 39,2% del totale agroalimentare) è per più della metà (385 miliardi di \$, il 21,0% del totale agroalimentare) dominato dall’Europa, segue con il 23,2% (166 miliardi di \$, il 9,1% del totale agroalimentare) l’America, l’Asia con il 18,4% (132 miliardi di \$, il 7,2% del totale agroalimentare), l’Africa con il 2,9% (21 miliardi di \$, l’1,1% del totale agroalimentare) e l’Oceania con il 2,0% (14 miliardi di \$, l’0,8% del totale agroalimentare). Possiamo notare anche in questo caso lo stesso andamento già visto per i due gruppi di prodotti esaminati in precedenza (graf. 5.2 – 5.3).

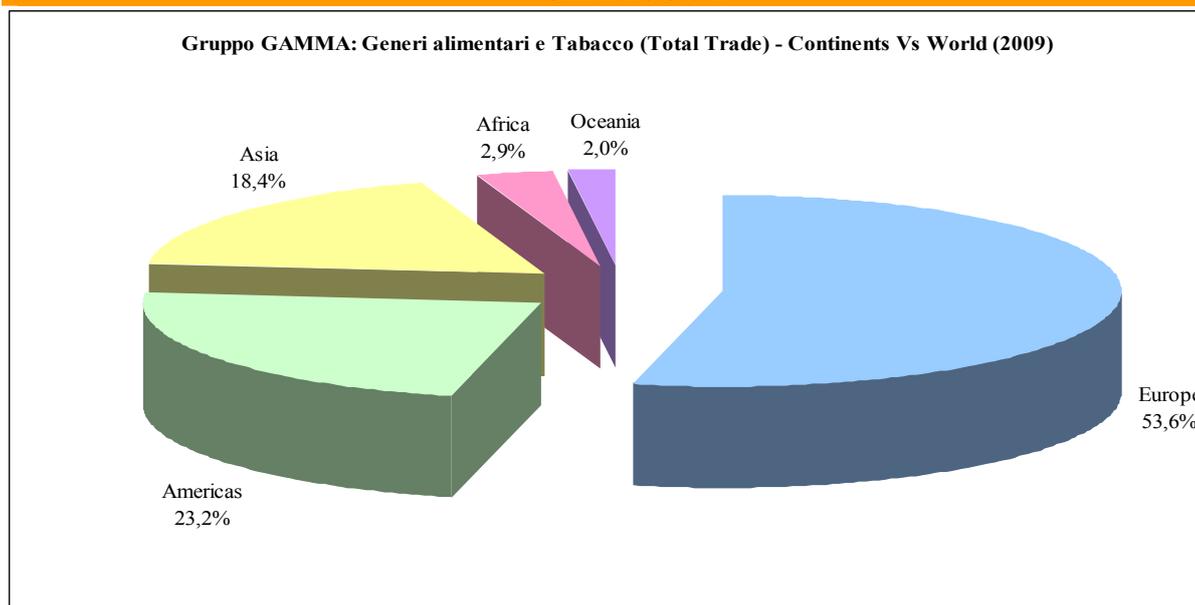
GRAFICO 5.1

GRAFICO 5.2

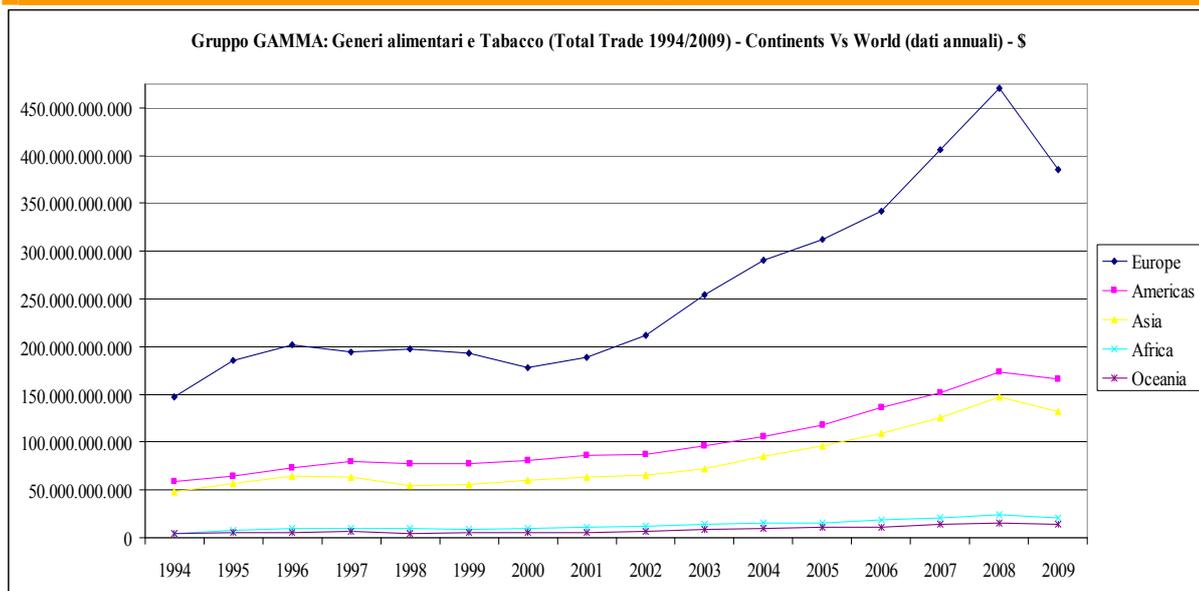
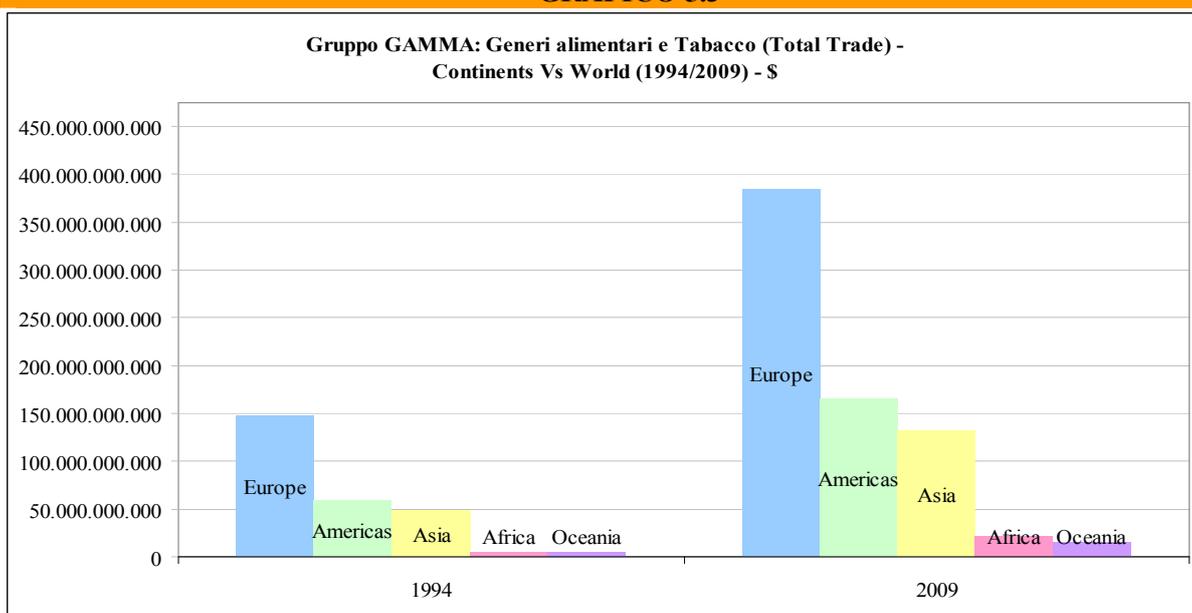


GRAFICO 5.3



3.1.2. Import ed Export (Tabelle 6-7-8-9-10)

Alla disamina sin qui eseguita sulla base del volume di commercio totale, si aggiungono nuove informazioni osservando l'andamento dell'import e dell'export dei medesimi prodotti. Ancora una volta, si nota che nel 2009, di tutte le importazioni a livello mondiale in termini di commercio di "tutte le merci" (10.765 miliardi di \$), circa il 37,8% cioè la quota più ampia (4.065 miliardi di \$) è posseduta dall'Europa (**graf. 6.1**), il 34,4%

(3.701 miliardi di \$) dall'Asia che scavalca l'America che detiene il 23,8% (2.564 miliardi di \$), il 2,3% (247 miliardi di \$) dall'Africa e l'1,7% (188 miliardi di \$) dall'Oceania. Nello stesso anno l'Europa partecipa all'export mondiale con il 40,4% delle esportazioni (4.271 miliardi di \$), mentre il 37,0% (3.912 miliardi di \$) proviene dall'Asia, il 18,8% (1.991 miliardi di \$) dall'America, il 2,1% dall'Africa (217 miliardi di \$) e l'1,7% (179 miliardi di \$) dall'Oceania (**graf. 6.2**).

GRAFICO 6.1

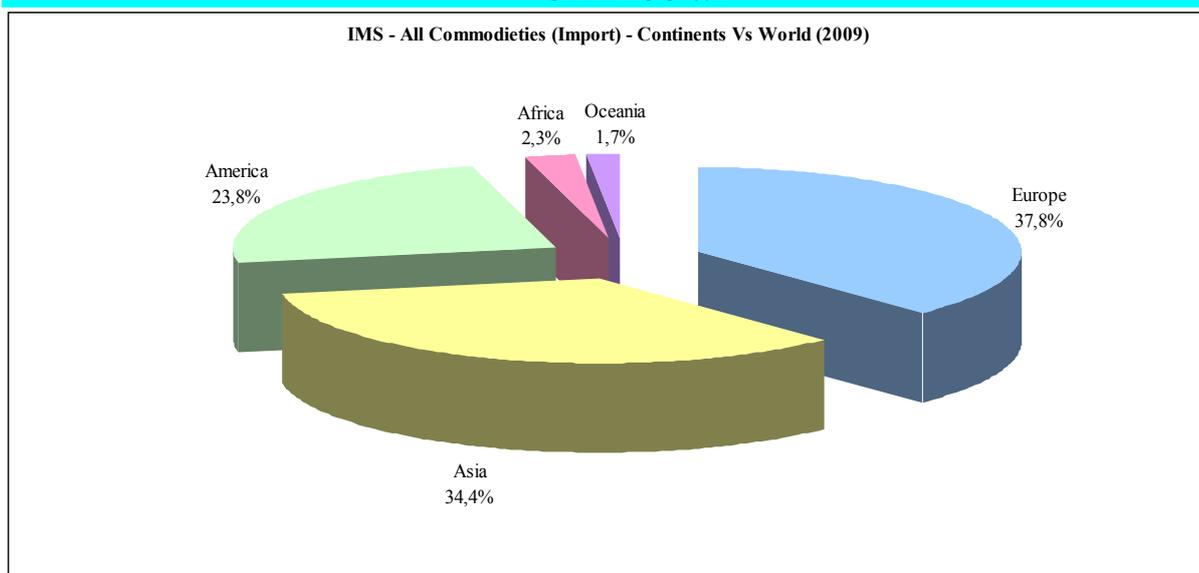
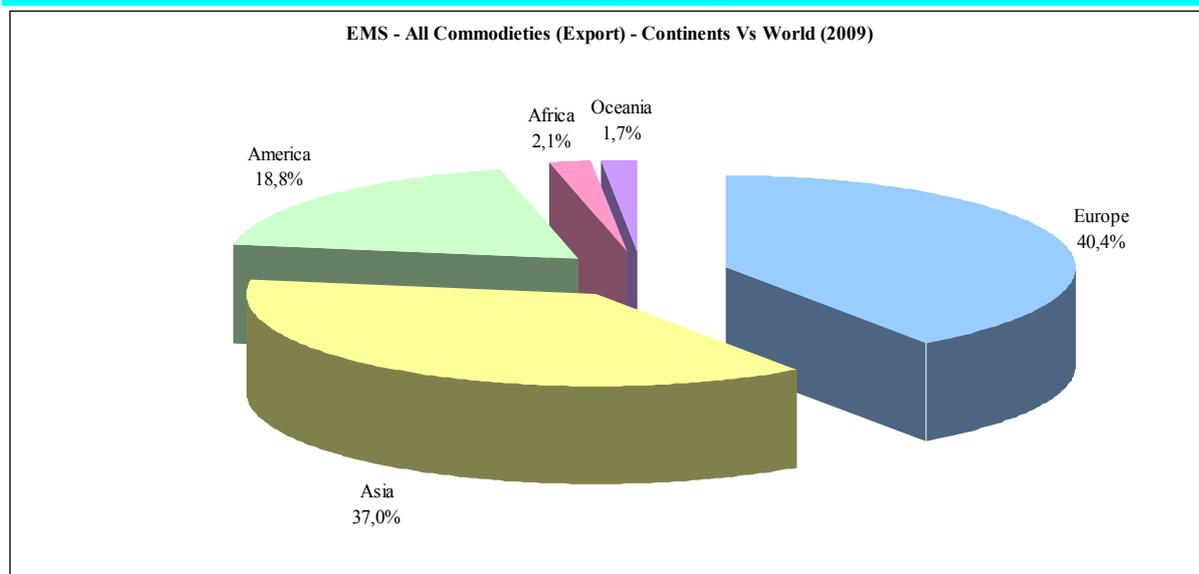


GRAFICO 6.2



Si riconferma inoltre in termini di import ed export (**graf. 6.3 – 6.4**) l'andamento commerciale dei cinque Continenti sopra descritto. Infatti, si può vedere che il trend risulta

positivo fino al 2008, mentre nel 2009 si perviene ad un risultato negativo maggiormente avvertito tra essi dall'Europa.

GRAFICO 6.3

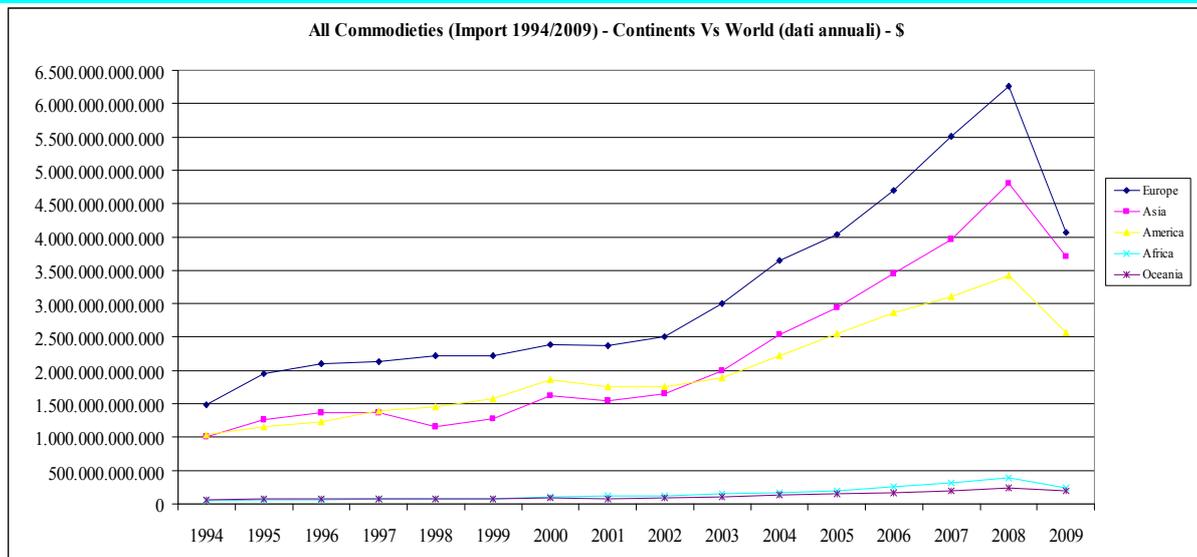
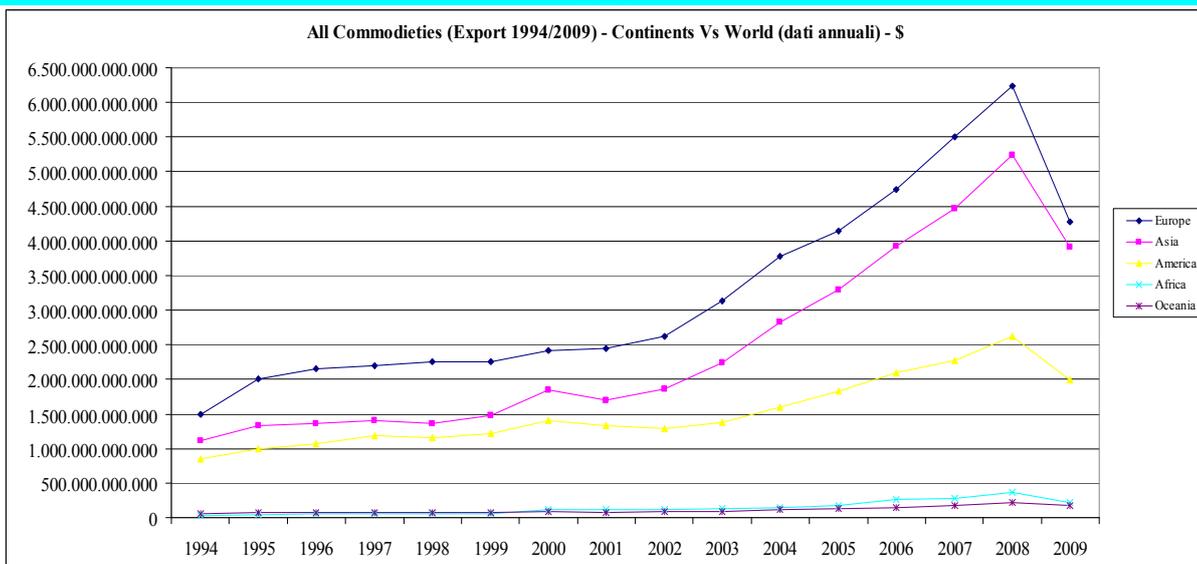
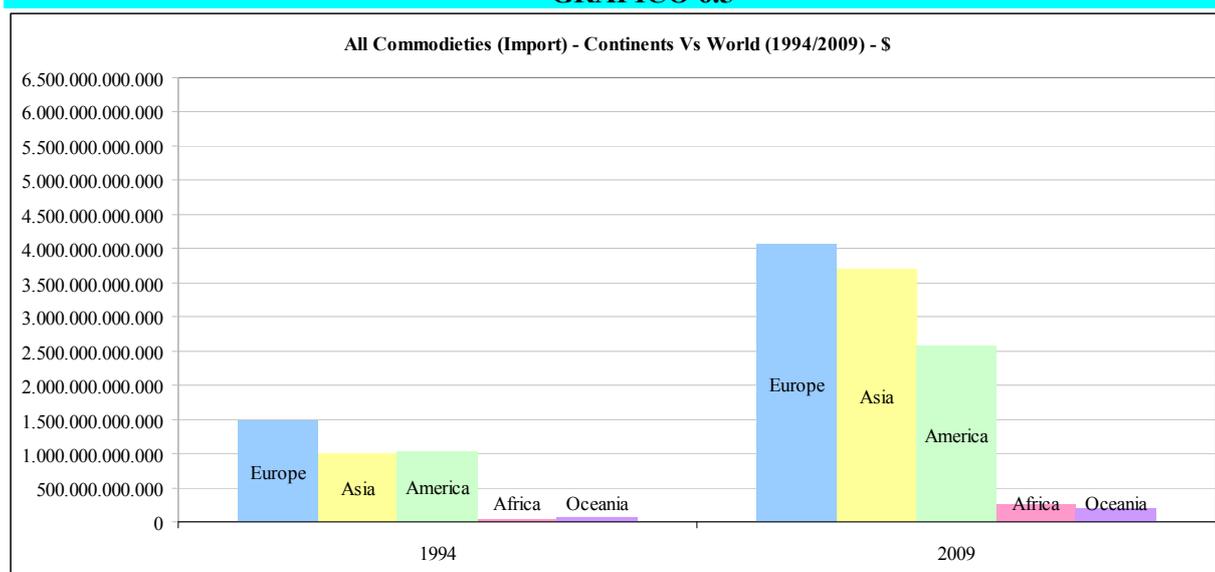
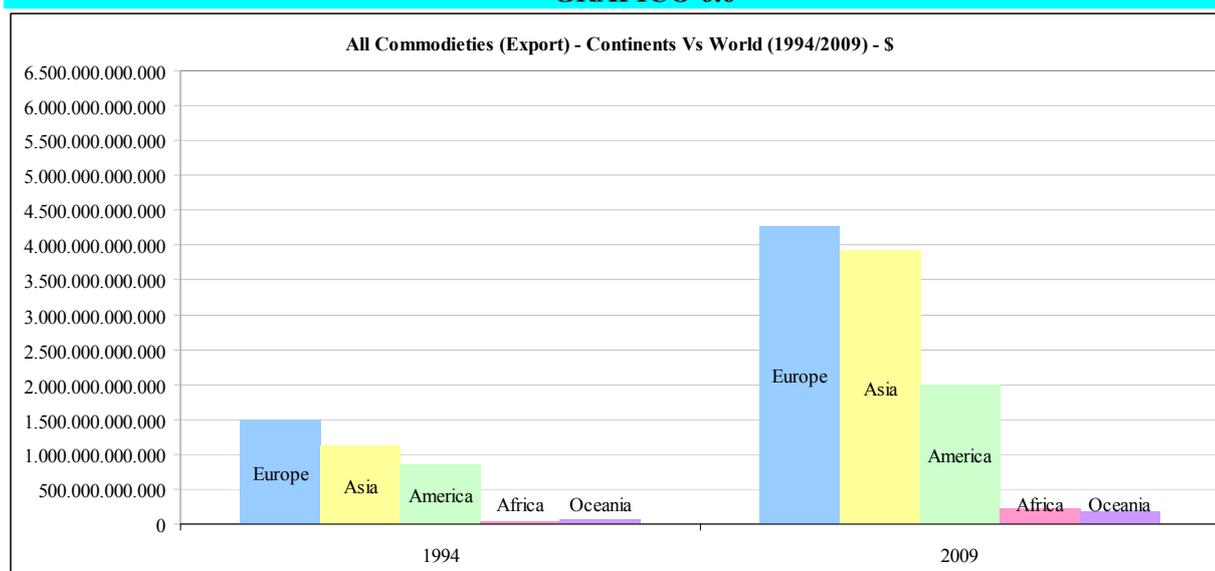


GRAFICO 6.4



Si può osservare, infine, che anche se l'Africa e l'Oceania registrano in complesso bassi valori assoluti rispetto agli altri tre Continenti., rispetto al 1994 nel 2009 si rileva un forte incremento sia delle esportazioni che delle importazioni, come del resto in tutte le aree considerate (graf. 6.5 – 6.6).

GRAFICO 6.5**GRAFICO 6.6**

Le importazioni internazionali dei **“prodotti agroalimentari”** (923 miliardi di \$) sono per metà (463 miliardi di \$) detenute dall’Europa, per un quarto (242 miliardi di \$) dall’Asia, per poco meno di un quinto (175 miliardi di \$) dall’America, per il 3,2% (30 miliardi di \$) dall’Africa e per l’1,4% (13 miliardi di \$) dall’Oceania (**graf. 7.1**). Nello stesso anno (**graf. 7.2**) si vede come nello stesso anno le esportazioni internazionali dei “prodotti agroalimentari” (912 miliardi di \$) sono per quasi la metà (410 miliardi di \$) detenute dall’Europa, per il 30,5% (279 miliardi di \$) dall’America, per il 18,0% (164 miliardi di \$) dall’Asia, per il 3,2% (34 miliardi di \$) dall’Oceania e per l’1,4% (25

miliardi di \$) dall’Africa. L’andamento negli anni e le quote di mercato anche in questo caso mostrano lo stesso trend già visto per il volume totale di commercio.

GRAFICO 7.1

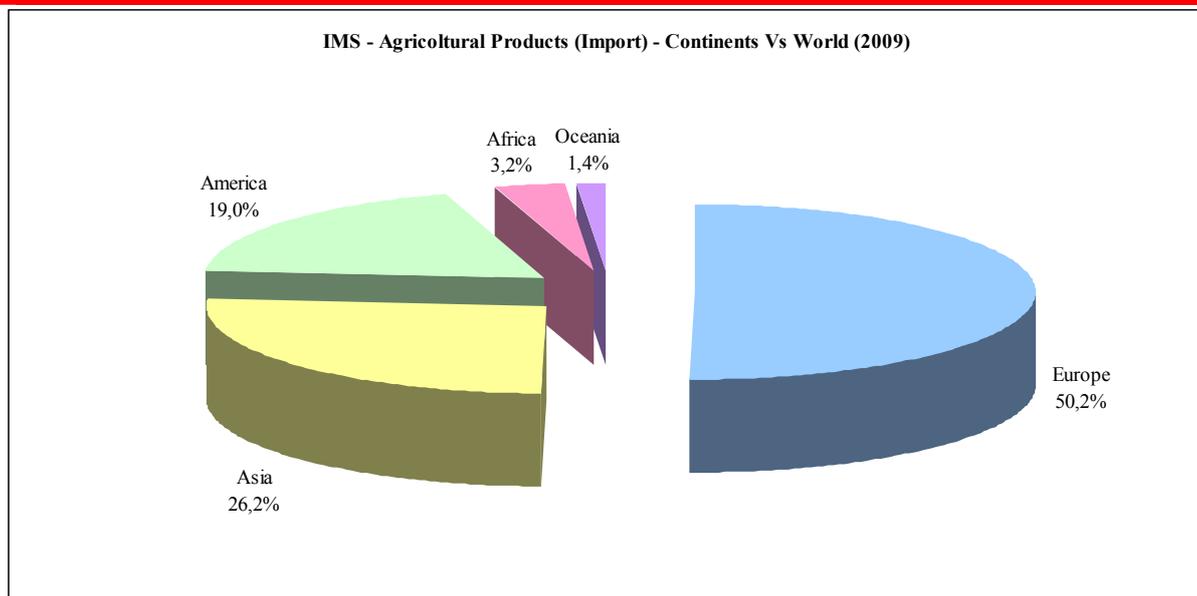
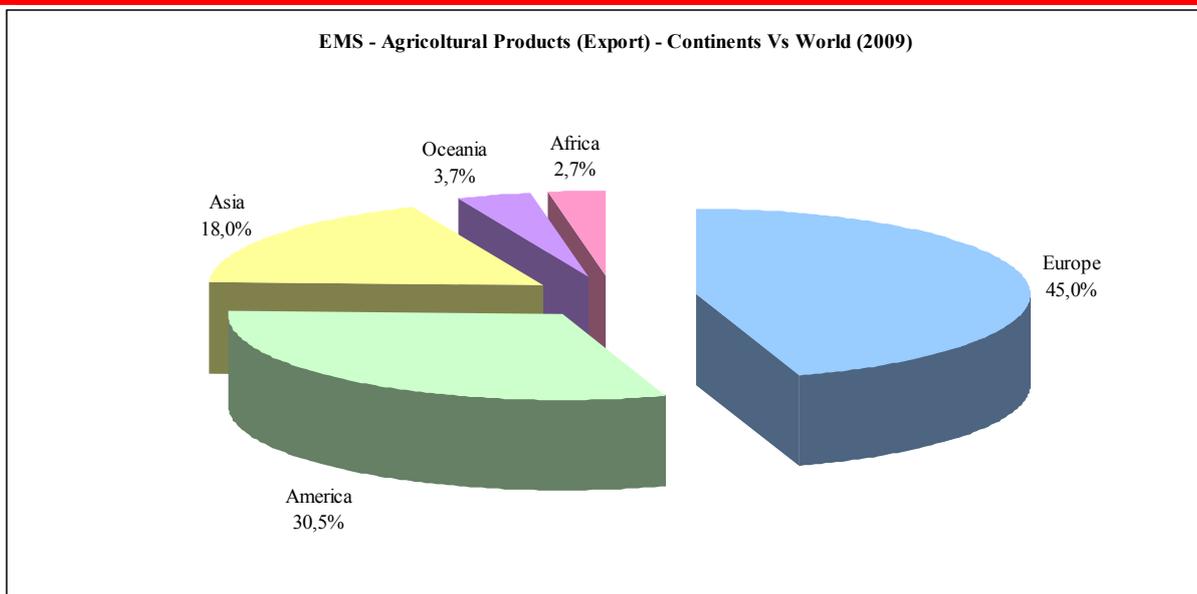


GRAFICO 7.2



Cosa si può osservare guardando i tre gruppi di prodotti. Lo scenario non muta con riferimento alle importazioni del “gruppo α ” (115 miliardi di \$, il 23,1% del totale agroalimentare) che sono per più della metà (115 miliardi di \$) detenute dall’Europa, segue con il 26,8% (57 miliardi di \$) l’Asia, l’America con il 16,0% (34 miliardi di \$), l’Africa

con il 2,2% (5 miliardi di \$) e l'Oceania con l'1,0% (2 miliardi di \$). Mentre nel caso delle esportazioni si osserva che l'America precede il Continente asiatico (**graf. 8.1 – 8.2**).

GRAFICO 8.1

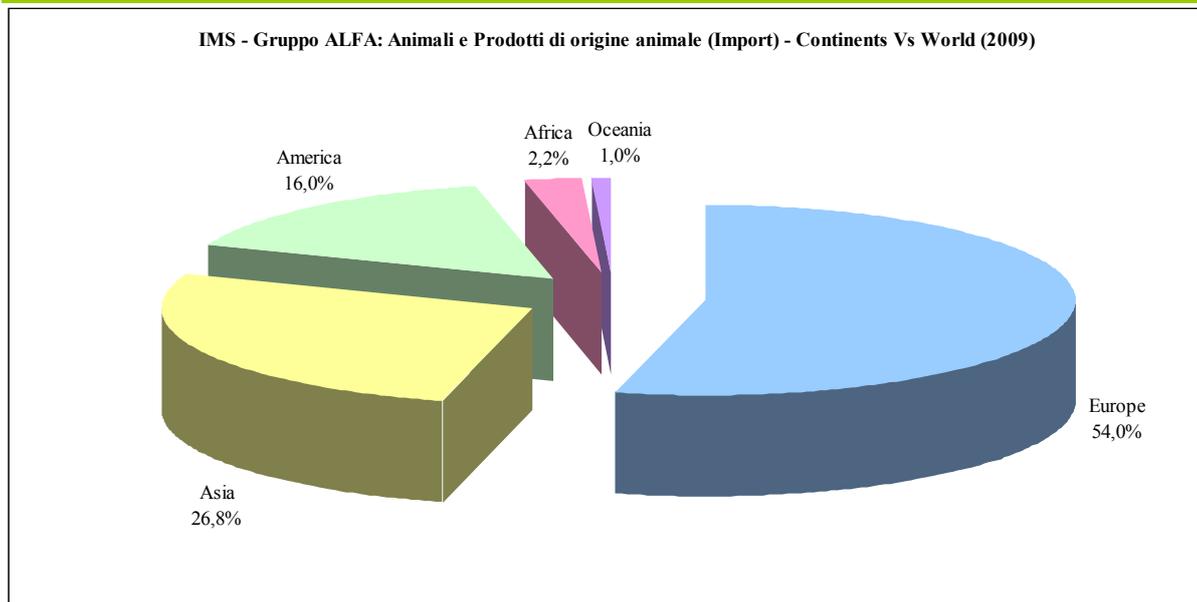
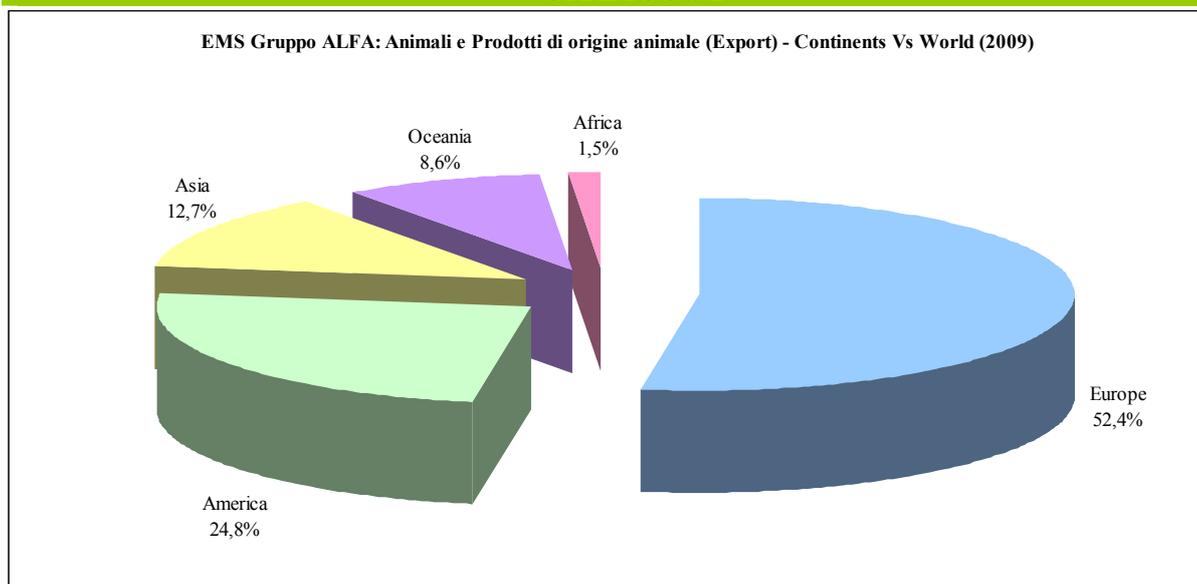


GRAFICO 8.2



Nel periodo 1994/2009, l'andamento delle importazioni e delle esportazioni dei prodotti α dei vari Continenti è in crescita fino al 1996, poi inizia una fase di stasi commerciale fino al 2000, anno dopo il quale ricrescono con forza fino al 2008, mentre nel 2009 si nota una battuta di arresto delle stesse. Altresì, si rileva che, tra il 1994 ed il 2009, mediamente il commercio totale dei cinque Continenti per detti prodotti incrementa di circa due - tre

volte, mantenendo inalterate le posizioni di mercato nei due anni considerati (graf. 8.3 – 8.4 – 8.5 – 8.6).

GRAFICO 8.3

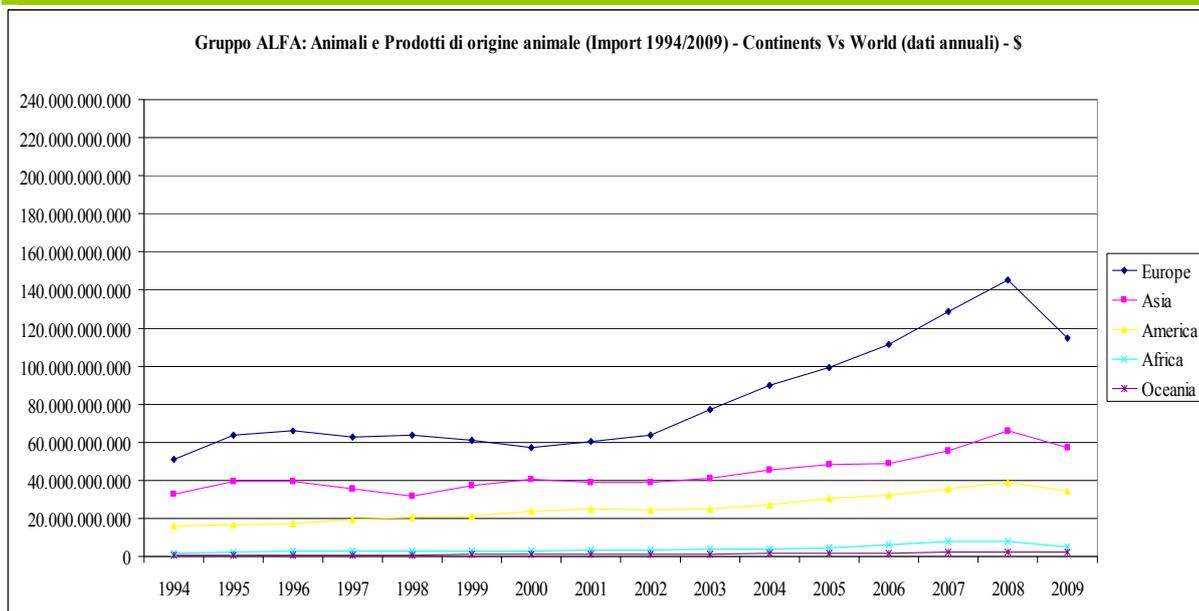


GRAFICO 8.4

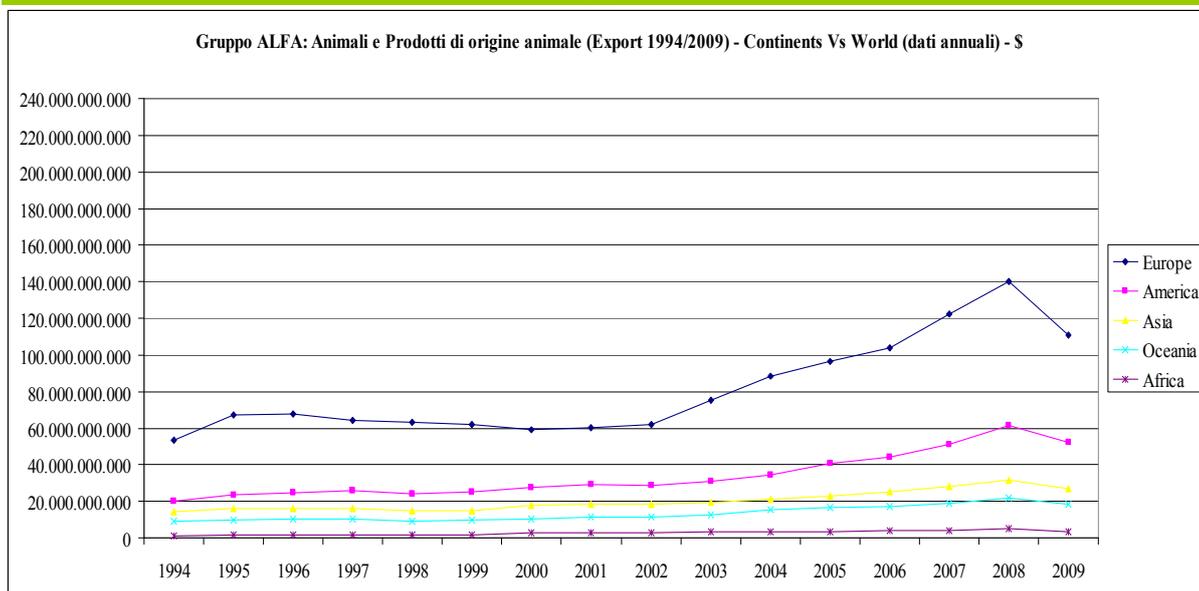


GRAFICO 8.5

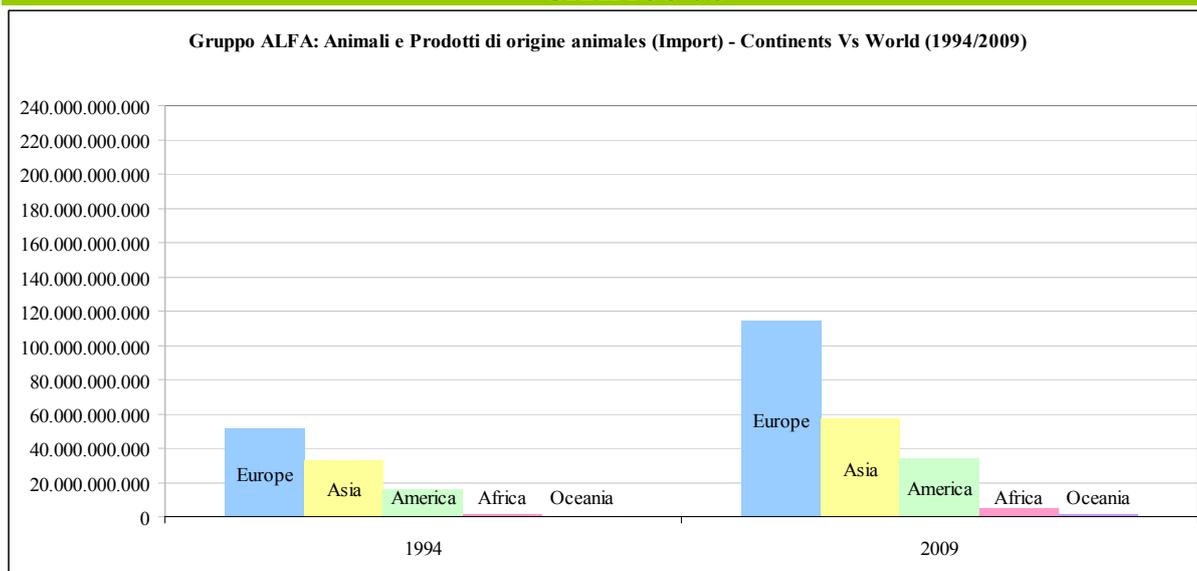
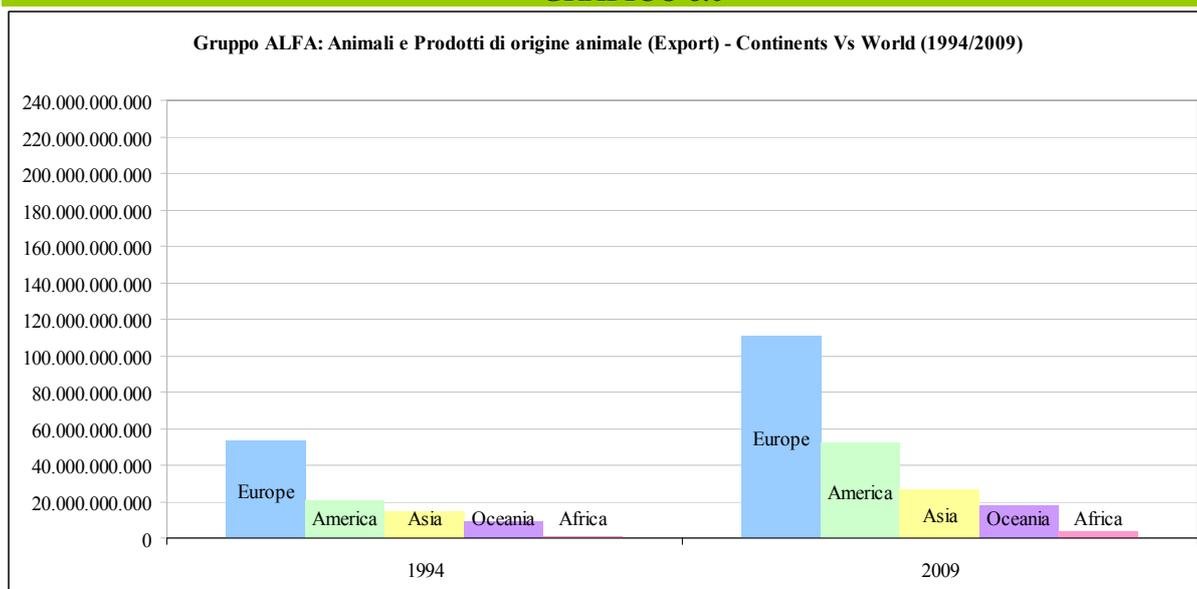


GRAFICO 8.6



Nel 2009 le importazioni internazionali del “gruppo β ” (353 miliardi di \$, il 38,2% del totale agroalimentare) sono per il 43,5% (153 miliardi di \$) detenute dall’Europa, segue con il 32,3% (114 miliardi di \$) l’Asia, l’America con il 18,8% (66 miliardi di \$), l’Africa con il 4,6% (16 miliardi di \$) e l’Oceania con lo 0,8% (3 miliardi di \$). Nello stesso anno le esportazioni internazionali dello stesso gruppo di prodotti (339 miliardi di \$, il 37,1% del totale agroalimentare) sono in questo caso dominate dall’America con il 37,9% (135 miliardi di \$), a seguire l’Europa con il 32,1% (109 miliardi di \$), poi l’Asia con il 22,6%

(77 miliardi di \$), l'Oceania con il 2,8% (9,5 miliardi di \$) e l'Africa con il 2,7% (9,2 miliardi di \$) (graf. 9.1 – 9.2).

GRAFICO 9.1

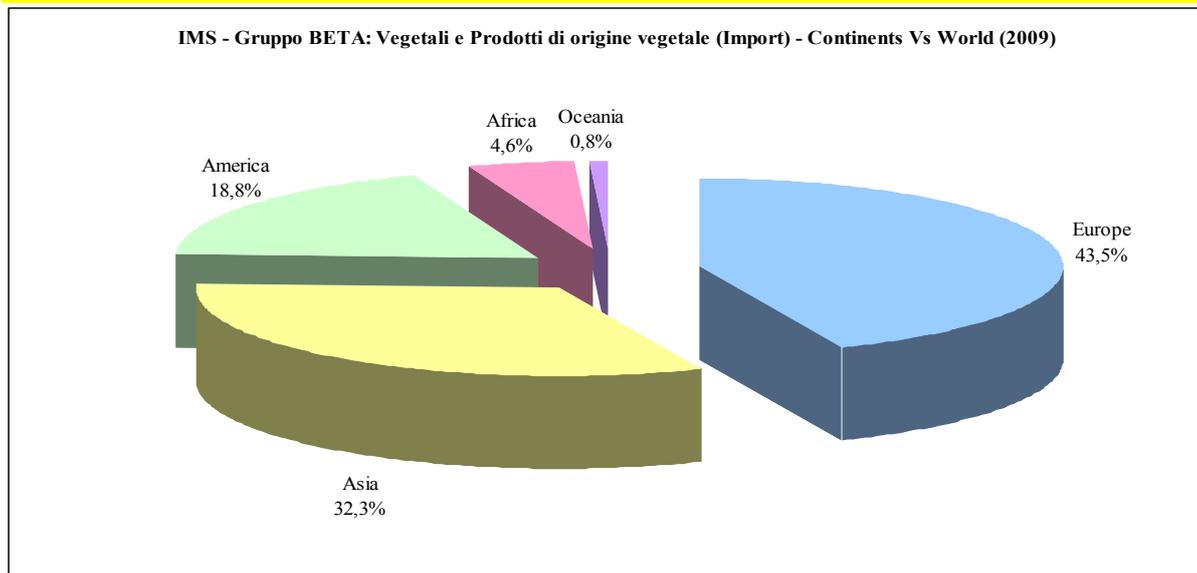
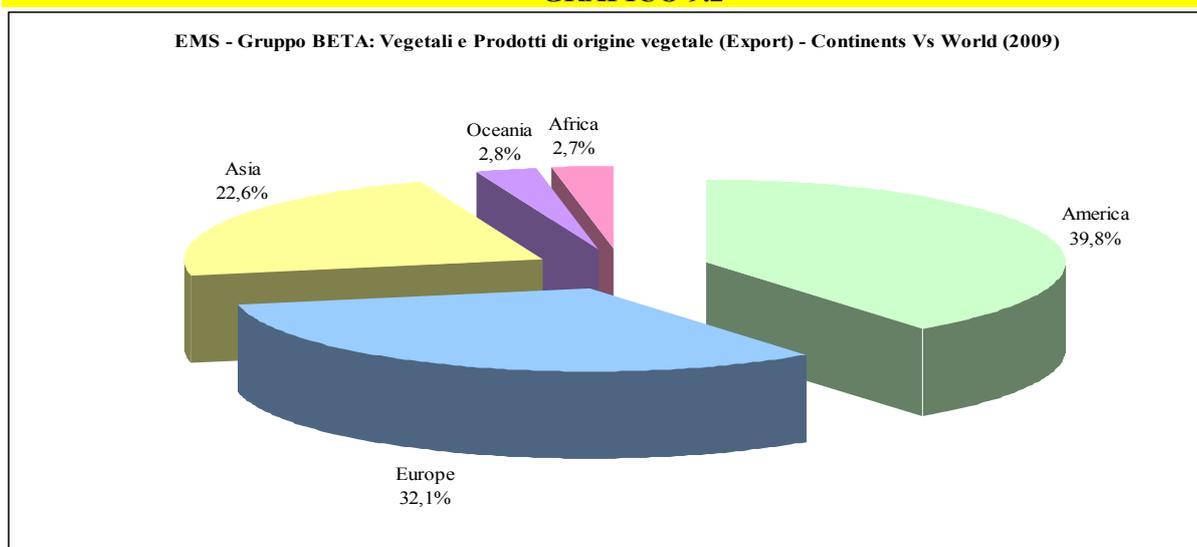


GRAFICO 9.2



Nel periodo 1994/2009, l'andamento delle importazioni dei prodotti β dei vari Continenti è in crescita fino al 1996, segue una fase di stasi commerciale e dal 2001 ricsescono con forza fino al 2008, dopo il quale si registra un forte calo. Altresì, le esportazioni presentano un andamento positivo meno pronunciato rispetto alle importazioni ed il periodo di stasi commerciale parte nel 1997 e si protrae fino al 2002, anno dopo il quale, tranne il 2009, segna un trend positivo. Nello stesso periodo mediamente le importazioni e le esportazioni dei cinque Continenti si incrementano di due-tre volte, notando questa volta il primato

commerciale del Continente americano a scapito di quello europeo, secondo quanto fin'ora visto (graf. 9.3 – 9.4 – 9.5 – 9.6).

GRAFICO 9.3

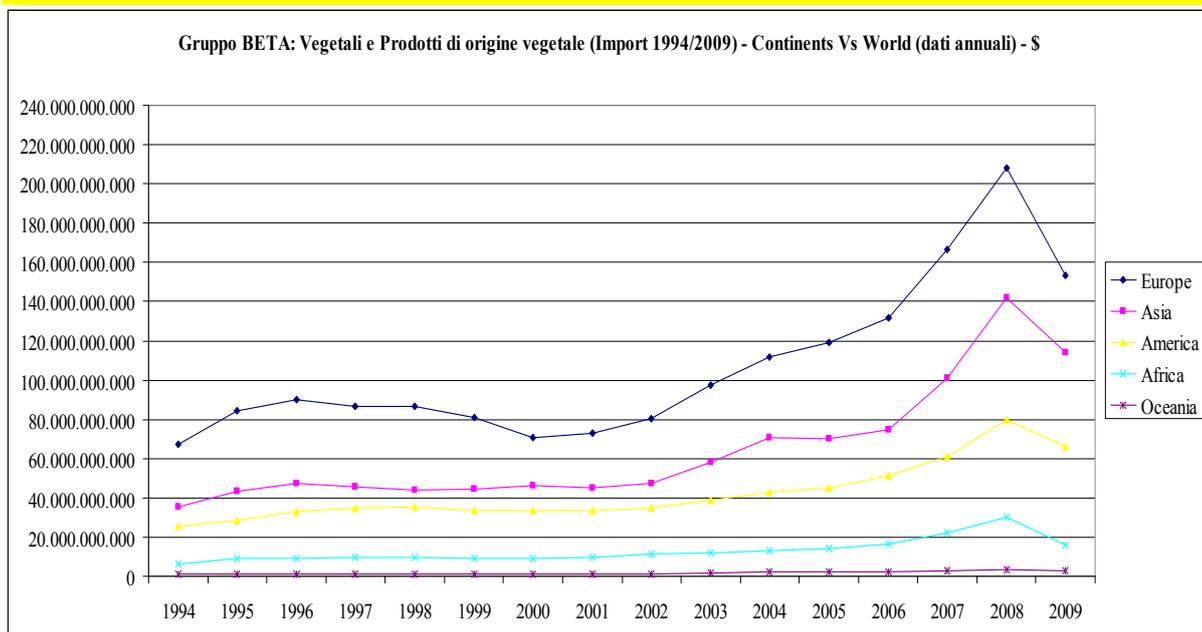


GRAFICO 9.4

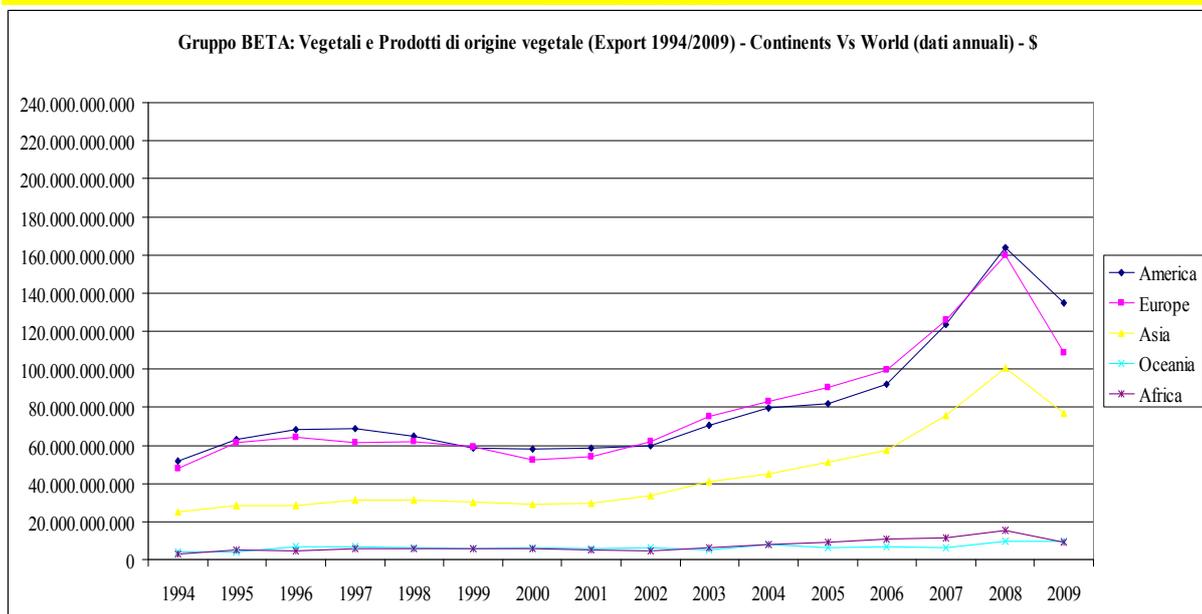


GRAFICO 9.5

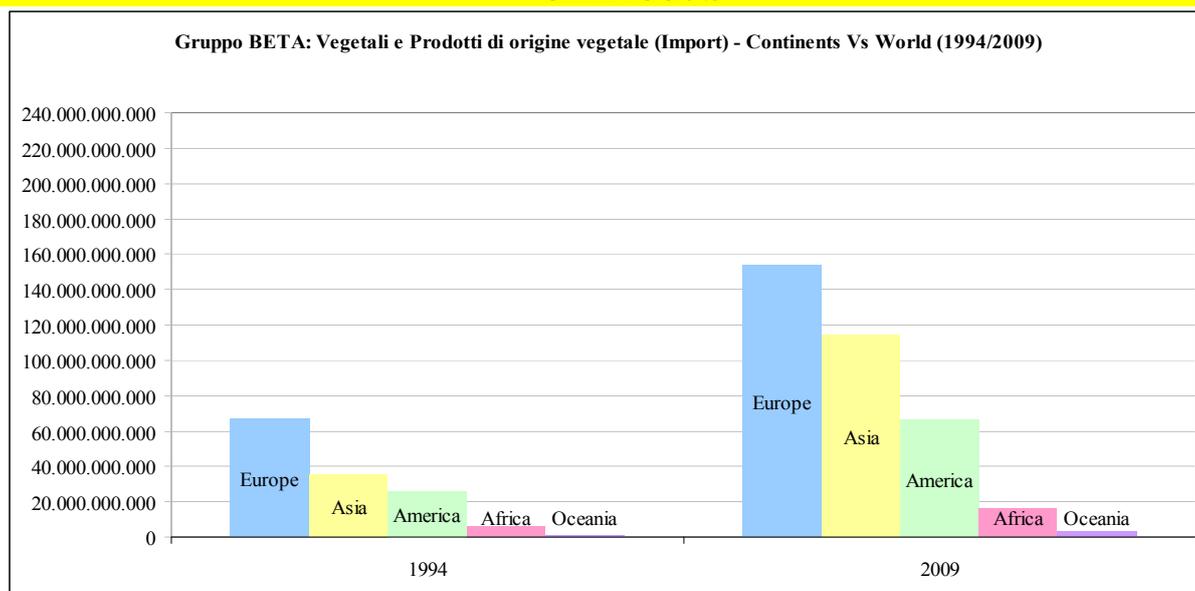
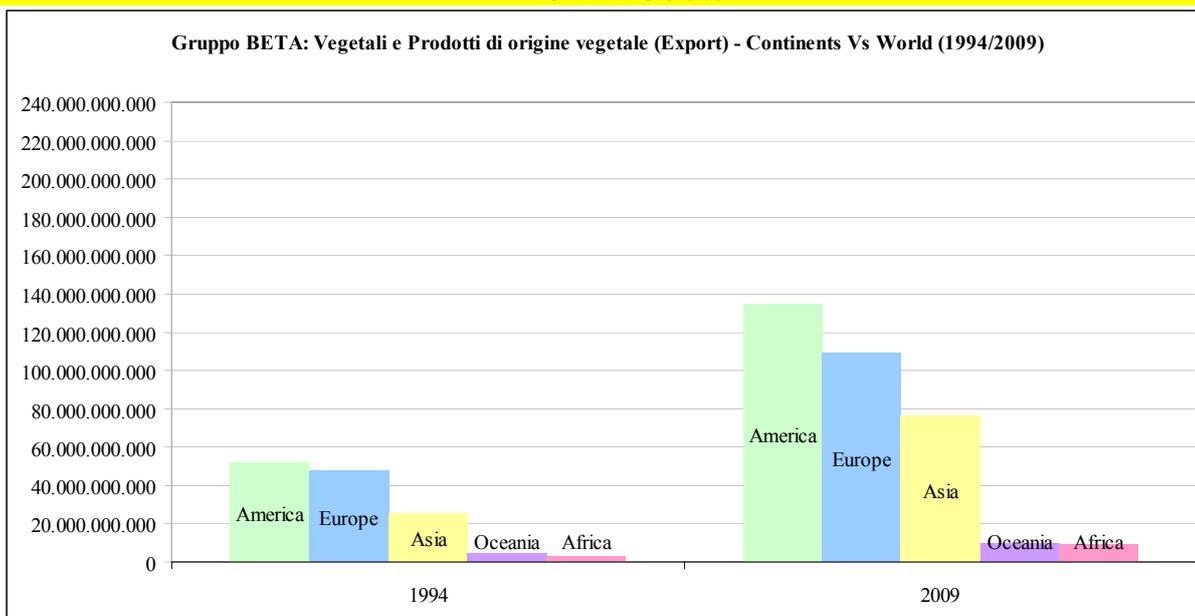


GRAFICO 9.6



Nel 2009 le importazioni mondiali del “gruppo γ ” (357 miliardi di \$, il 38,7% del totale agroalimentare) sono per più di metà (194 miliardi di \$) dominate dall’Europa, il 21,0% (75 miliardi di \$) dell’America, l’Asia con il 19,9% (71 miliardi di \$), l’Africa con il 2,5% (9 miliardi di \$) e l’Oceania con il 2,1% (8 miliardi di \$). Nel caso delle esportazioni mondiali del “gruppo γ ” (362 miliardi di \$, il 39,7% del totale agroalimentare) più di metà (191 miliardi di \$) sono europee, il 25,3% (91 miliardi di \$) dell’America,

l'Asia con il 16,9% (61 miliardi di \$), l'Africa con il 3,4% (12 miliardi di \$) e l'Oceania con il 1,8% (7 miliardi di \$) (graf. 10.1 – 10.2).

GRAFICO 10.1

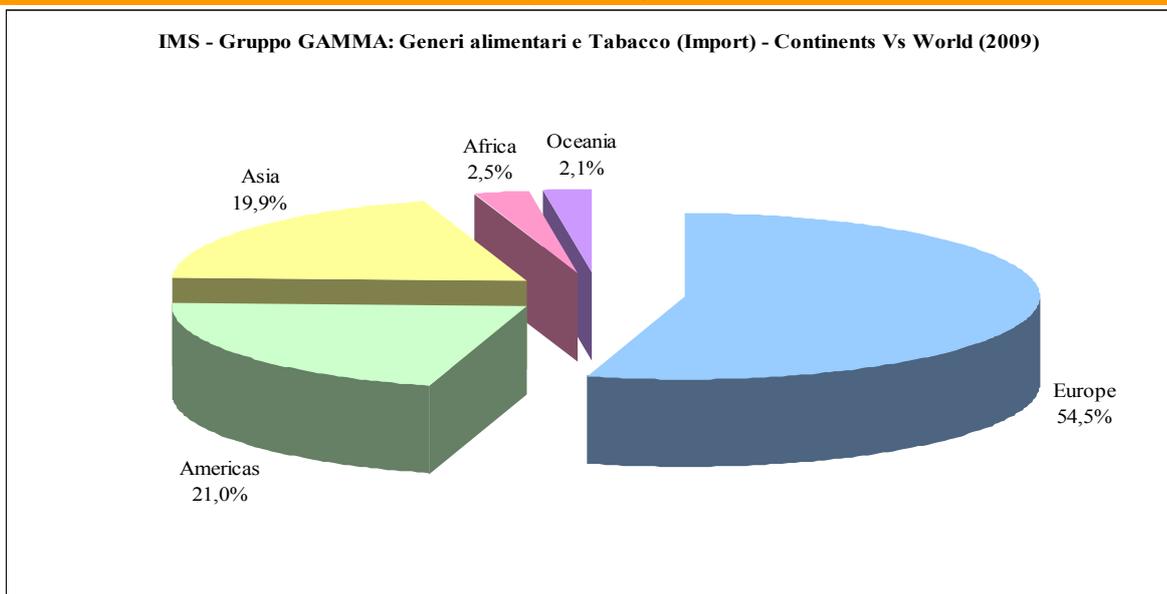
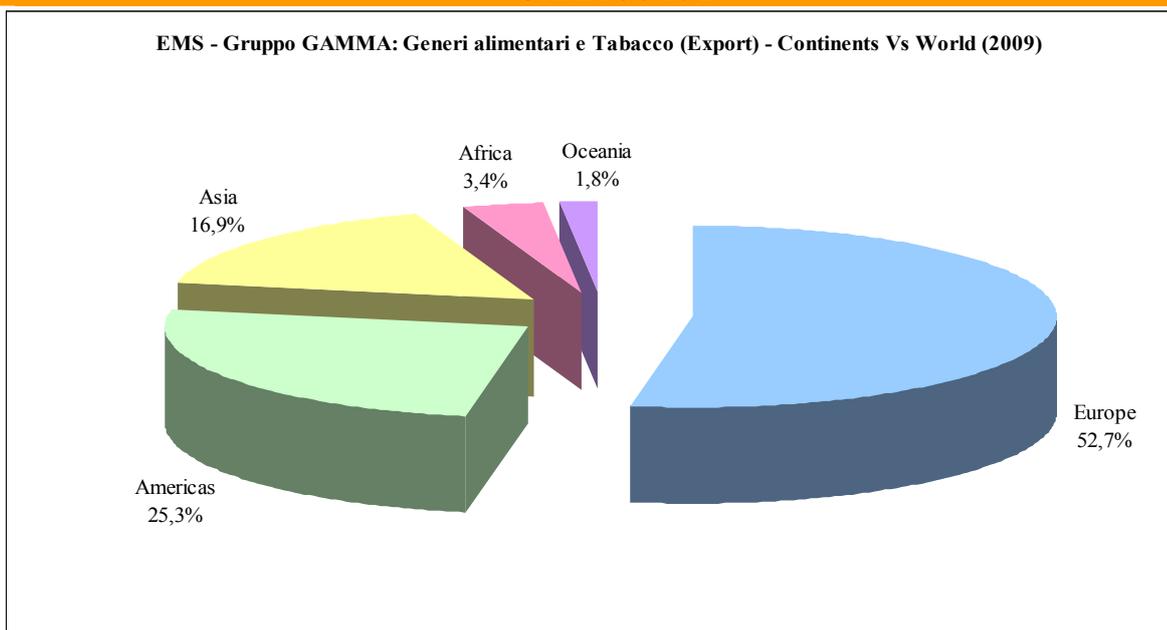


GRAFICO 10.2



Ancora si mette in evidenza come, nel periodo 1994/2009, l'andamento del commercio dei prodotti γ dei vari Continenti segue il medesimo andamento visto anche per gli altri due gruppi di prodotti agroalimentari considerati precedentemente, mentre il confronto tra i valori del commercio dei prodotti γ registrati nel 1994 e nel 2009, mettono in luce un incremento mediamente triplo dei volumi commerciali (graf. 10.3 – 10.4 - 10.5 – 10.6).

GRAFICO 10.3

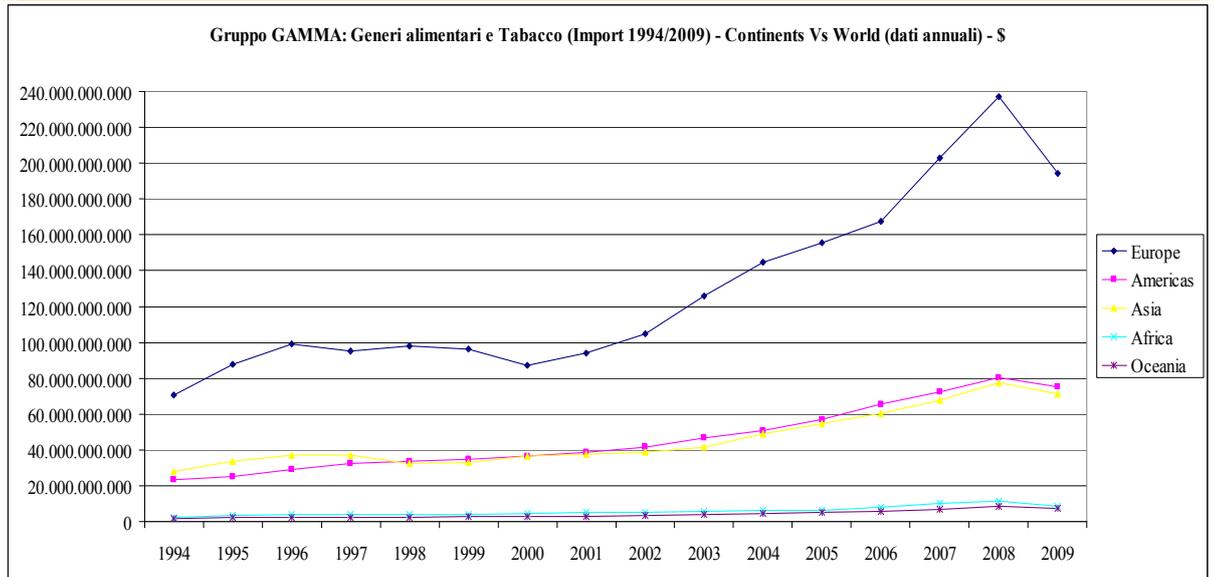


GRAFICO 10.4

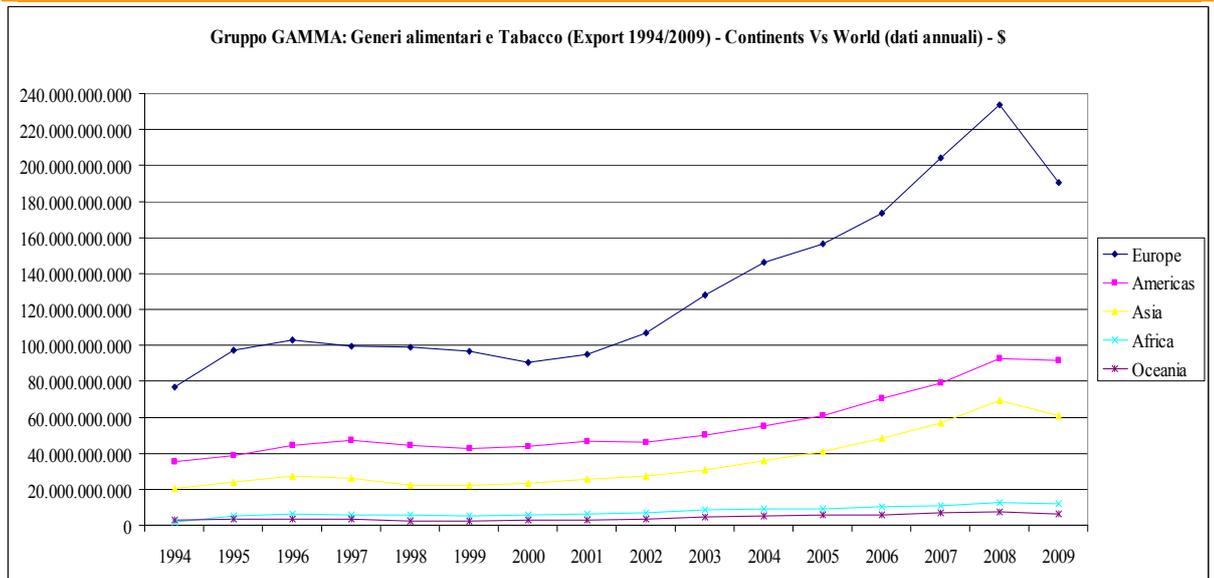
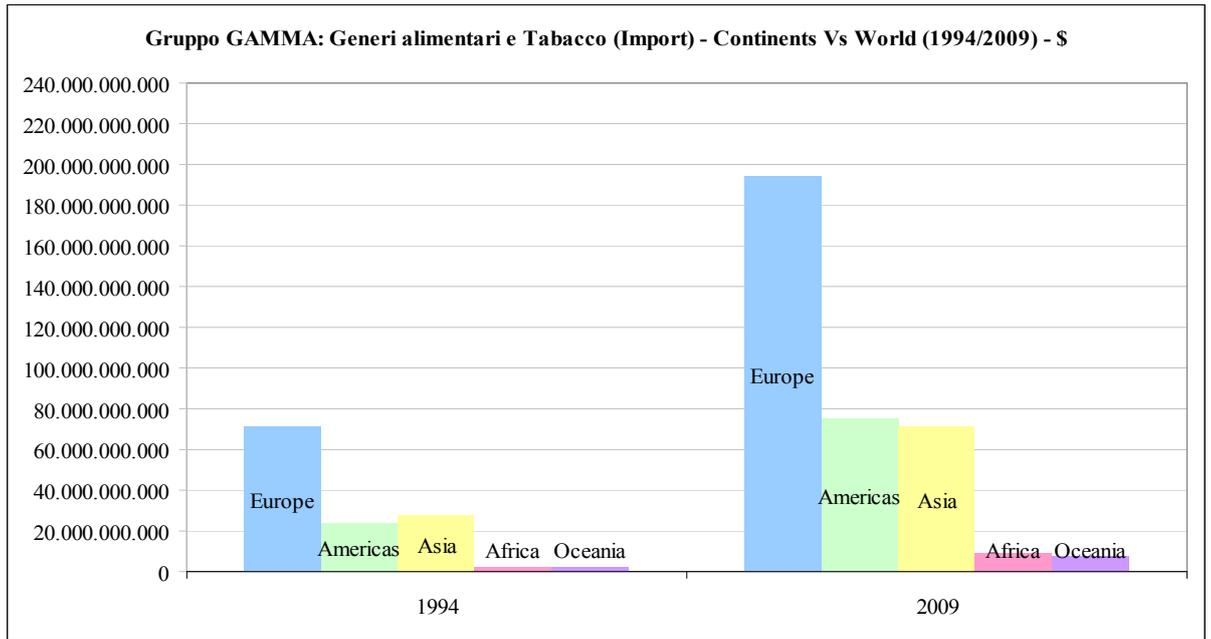
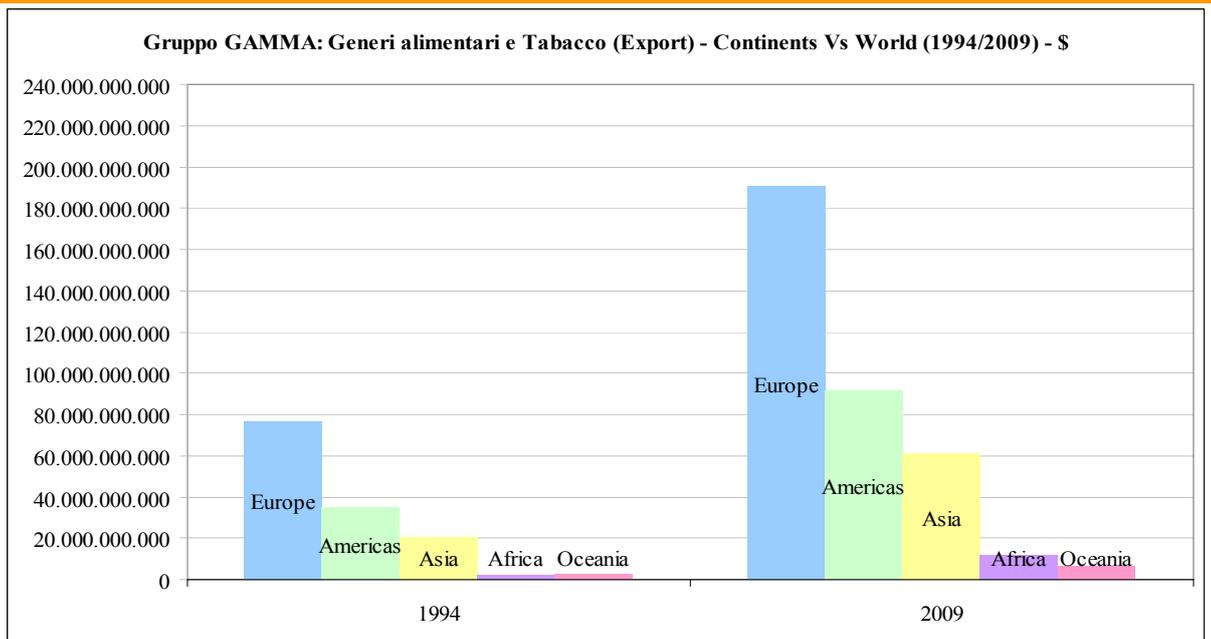


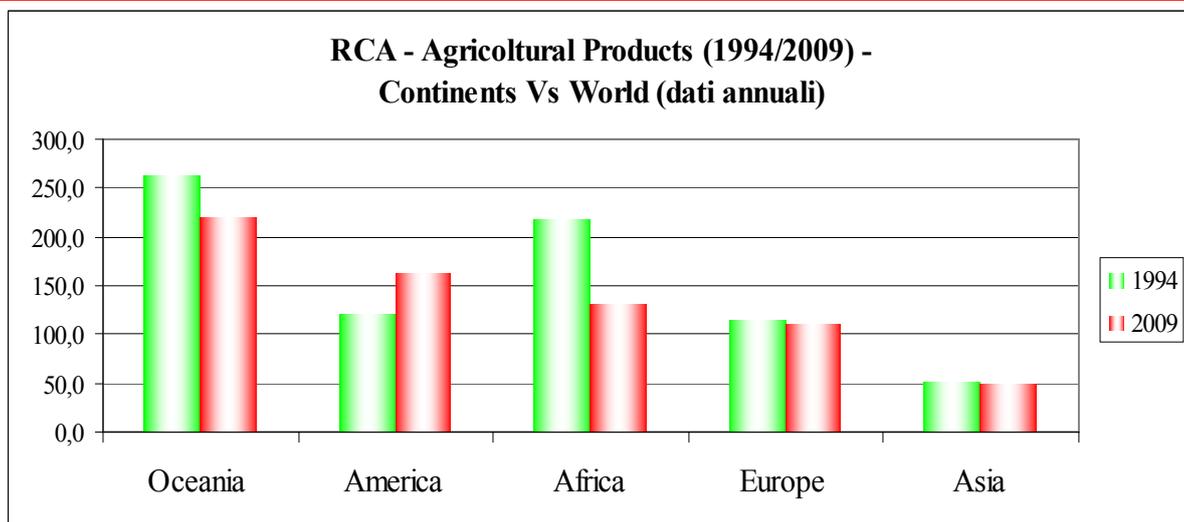
GRAFICO 10.5**GRAFICO 10.6**

3.1.3. Revealed Comparative Advantage – RCA (Tabelle 11-12-13-14)

Come già esposto nel paragrafo sui flussi di import ed export, sono stati calcolati alcuni macroindicatori che evidenziano la specializzazione o la despecializzazione commerciale di ciascuna area geografica per i prodotti oggetto di analisi. Il primo indicatore considerato, in questo caso, è l'indice di Balassa che rispetto all'**aggregato**

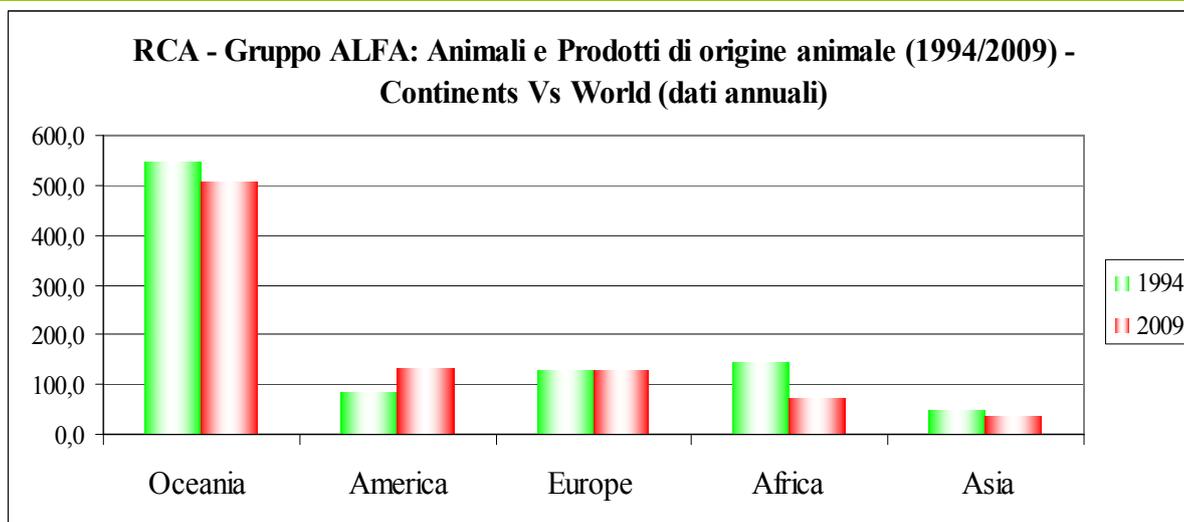
agroalimentare (graf.11.1) mostra una despecializzazione commerciale soltanto nel caso dell'Asia (48,7), mentre tutti gli altri Continenti hanno valori superiori a 100, più di tutti l'Oceania (220,7). La tendenza registrata rispetto al 1994, mostra che in questo caso solo l'America è in crescita (+41,7), mentre tutti gli altri Continenti hanno avuto una tendenza negativa più o meno marcata, specialmente l'Africa (-87,2) e l'Oceania (-41,5).

GRAFICO 11.1



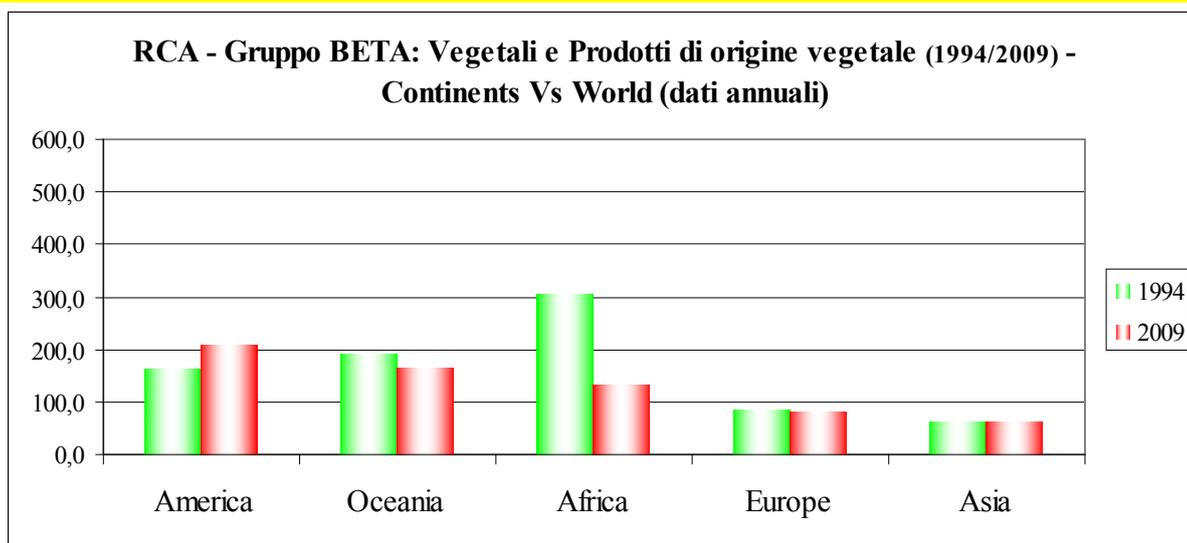
Nel 2009 l'Oceania (505,5) mostra la migliore competitività settoriale per il "gruppo α " anche se con trend decrescente, l'Asia (34,4) la peggiore e gli altri Continenti presentano valori vicini, per eccesso o per difetto, alla soglia di specializzazione (**graf. 12.1**). La tendenza rispetto al 1994 è positiva solo nel caso dell'America (+47,0), praticamente statica per l'Europa (+0,2), altresì per gli altri Continenti si rileva una perdita di competitività soprattutto a carico di Africa (-70,7) ed Oceania (-43,6).

GRAFICO 12.1



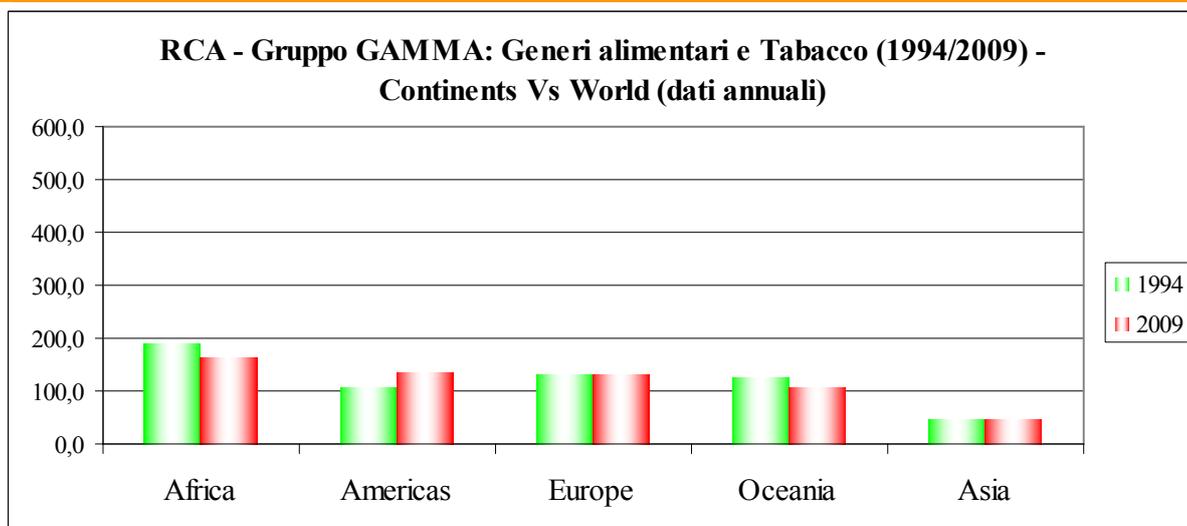
Diverso è il posizionamento dei Continenti nei riguardi dei prodotti del “gruppo β ”, infatti (graf. 13.1) nel 2009 l’Europa (79,5) e l’Asia (61,0) presentano la minore competitività settoriale, mentre gli altri Continenti, con in testa l’America (211,2) presentano una buona specializzazione. Inoltre, in riferimento al 1994, si nota una tendenza positiva solo nel caso dell’America (+48,8), mentre è negativa in tutti gli altri casi registrando il peggiore risultato in Africa (-173,1).

GRAFICO 13.1



La peggiore competitività settoriale del “gruppo γ ” è registrata dall’Asia (45,5), mentre tutti gli altri Continenti presentano un buon grado di specializzazione con in testa l’Africa (164,4) (graf. 14.1).

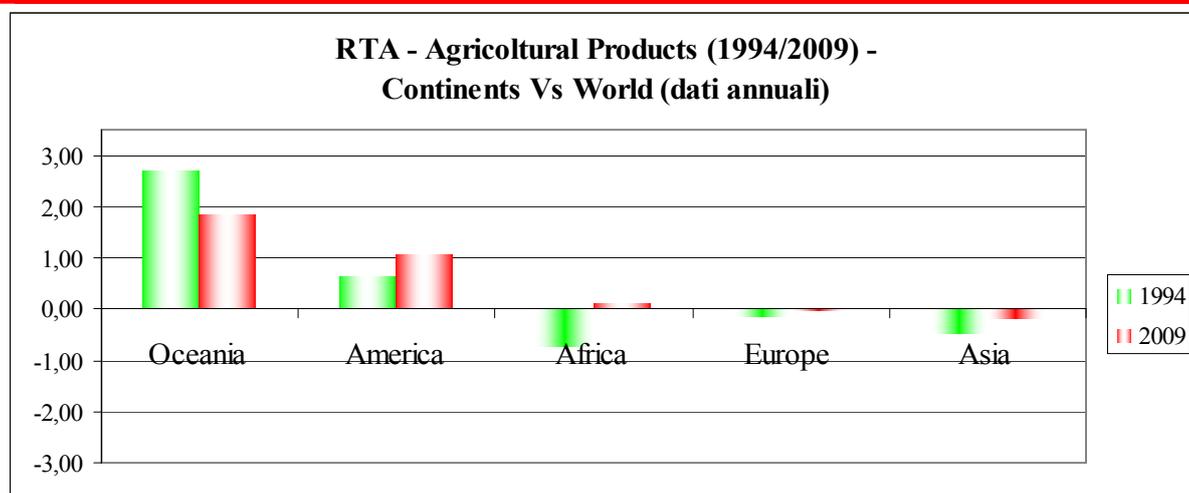
GRAFICO 14.1



3.1.4. Relative Trade Advantage – RTA (Tabelle 15-16-17-18)

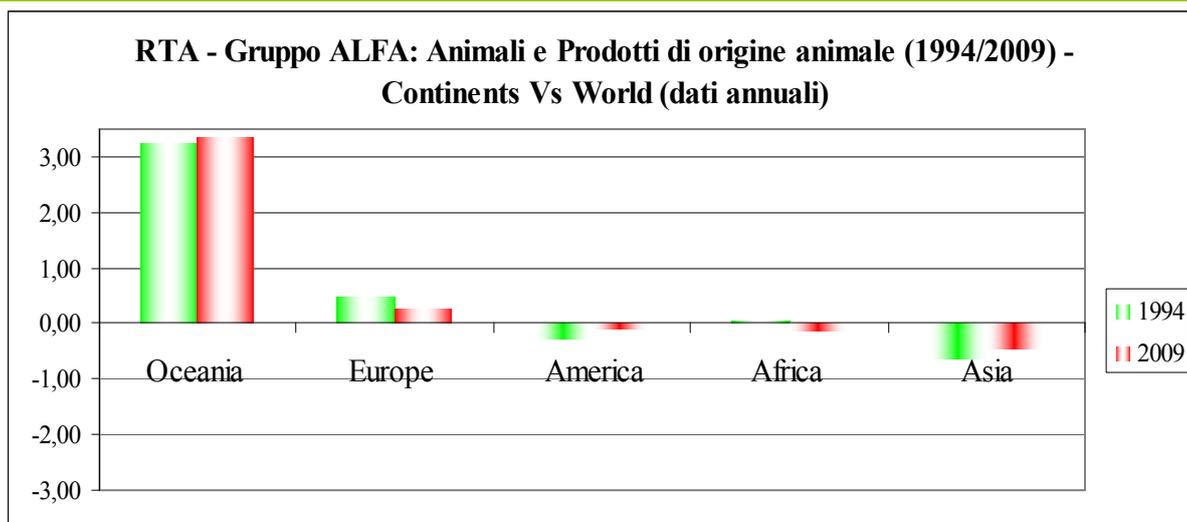
Per misurare il vantaggio relativo commerciale in uno specifico settore delle aree continentali considerate è stato calcolato il Relative Trade Advantage Index. L'elaborazione dei dati di base mostra che nel 2009 l'indice di vantaggio relativo commerciale del "settore agroalimentare" a livello continentale manifesta un buon vantaggio relativo solo per l'Oceania (1,85) e l'America (1,07), mentre per gli altri Continenti, e tra essi soprattutto l'Asia (-0,16) si riscontrano svantaggi competitivi settoriali. Possiamo rilevare che, rispetto al 1994, solo l'Oceania (-0,83) presenta un andamento commerciale negativo, mentre è positivo negli altri casi, in particolare in Africa (+0,86) ed in America (+0,44) (graf. 15.1).

GRAFICO 15.1



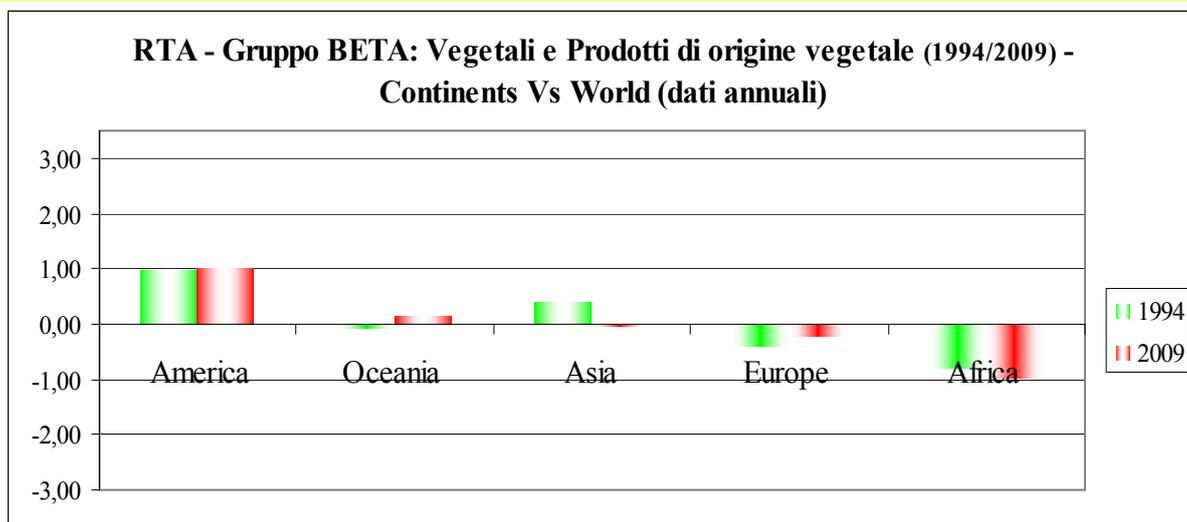
Il vantaggio relativo commerciale a livello mondiale del "gruppo α " è presente solo nel caso dell'Oceania (3,36) e dell'Europa (0,26), mentre tutti gli altri Continenti, soprattutto l'Asia (-0,44), non hanno vantaggi commerciali per questo gruppo di prodotti. Inoltre, in riferimento al 1994, si registra una tendenza negativa per l'Europa (-0,24) e l'Africa (-0,17), mentre è positiva nei casi degli altri Continenti soprattutto per l'Asia (+0,20) e l'America (+0,19) (graf. 16.1).

GRAFICO 16.1



Diversa situazione si riscontra per i prodotti del “gruppo β ”, infatti solo l’America (1,00) raggiunge un valore tale da realizzare un vantaggio relativo. I valori peggiori si registrano in Europa (-0,22) ed in Africa (-0,97). Fra gli anni 1994 e 2009, possiamo notare che l’andamento di questo indice è positivo per l’Oceania (+0,23) e l’Europa (+0,19), quasi invariato per l’America (+0,01), negativo per l’Asia (-0,41) e l’Africa (-0,17) (**graf. 17.1**).

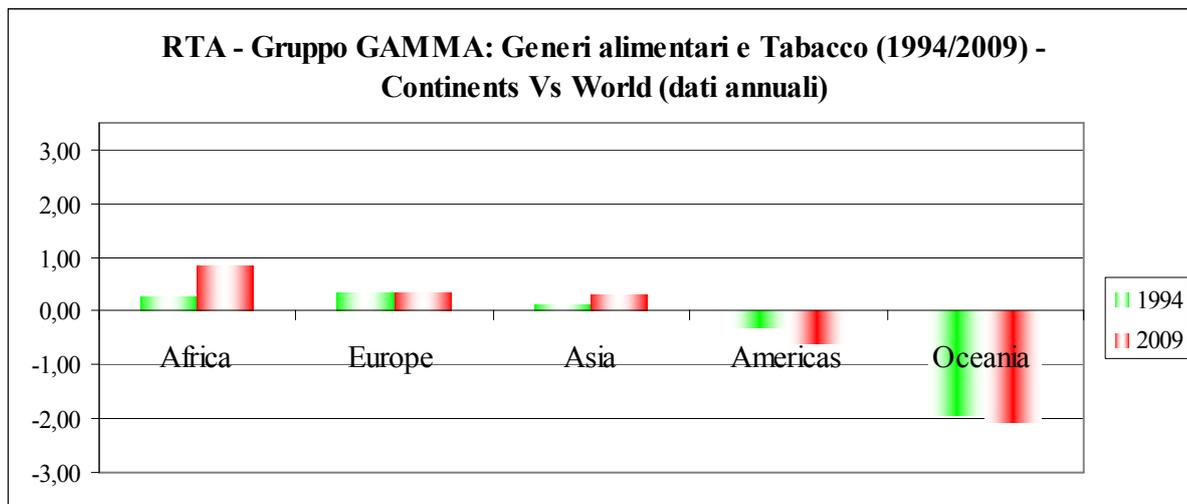
GRAFICO 17.1



L’Africa (0,86), l’Europa (0,35) e l’Asia (0,30) presentano nel 2009 un vantaggio commerciale per il “gruppo γ ”. Confrontando i dati del 2009 con quelli del 1994 si mette in

luce un trend negativo per America (-0,27) ed Oceania (-0,17), quasi invariato per in Europa (+0,02) e positivo per Africa (+0,59) ed Asia (+0,16) (**graf. 18.1**).

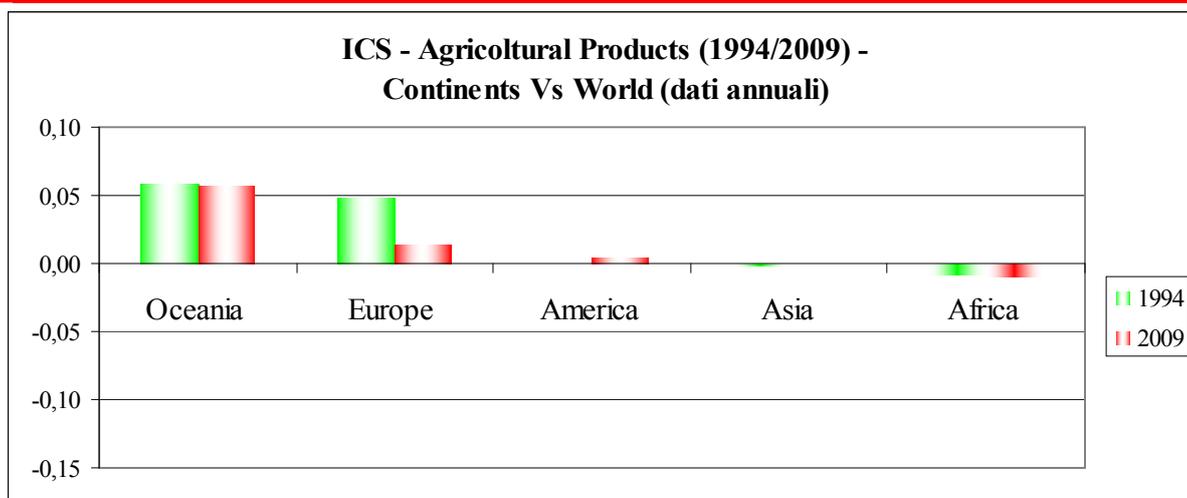
GRAFICO 18.1



3.1.5.Indice di contributo al saldo – ICS (Tabelle 19-20-21-22)

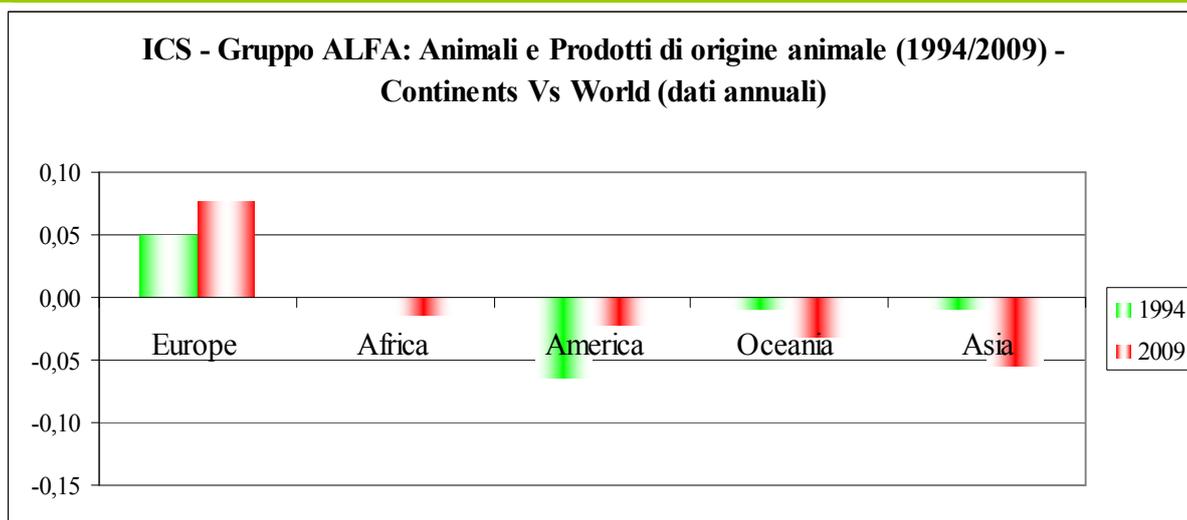
Nel 2009 il contributo al saldo commerciale totale del ***settore agroalimentare*** nei cinque Continenti (**graf.19.1**) è maggiore nel caso dell'Oceania (0,06) e dell'Europa (0,01), altresì è negativo nel caso dell'Africa (-0,01), mentre è nullo nel caso dei rimanenti Continenti. Bisogna segnalare l'andamento negativo fatto registrare dall'Europa (-0,03) fra il 1994 ed il 2009, mentre tutti gli altri Continenti presentano una situazione invariata tra i due anni considerati.

GRAFICO 19.1



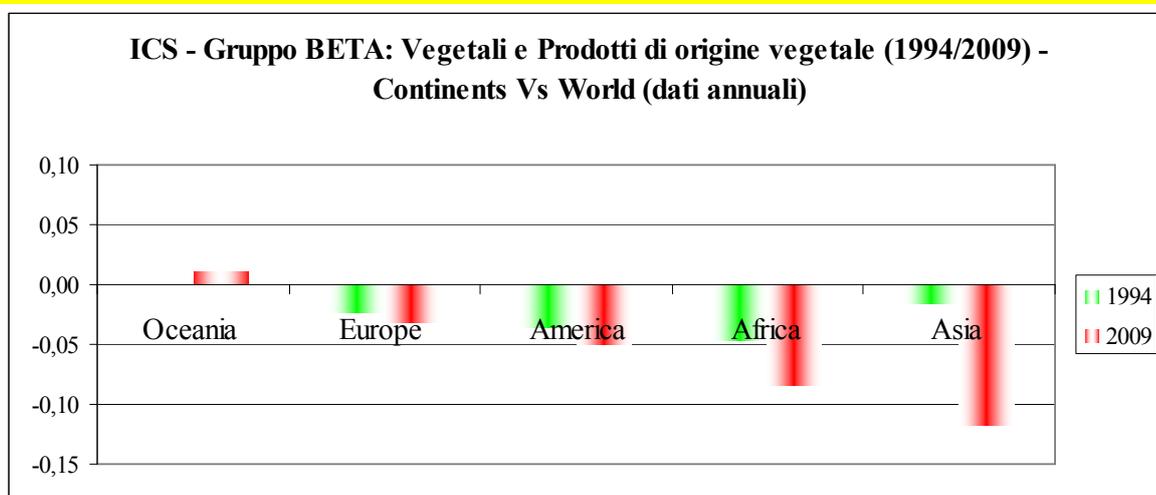
Nello stesso anno si nota come nel caso dei prodotti del “gruppo α ” (graf. 20.1) solo l’Europa presenta un valore di ICS positivo (0,08), mentre il resto dei Continenti presentano valori negativi il peggiore dei quali in Asia (-0,05). Osservando la variazione dell’indice tra il 1994 ed il 2009, si rileva l’andamento positivo registrato in America (+0,04) ed in Europa (+0,03), mentre si ha una tendenza negativa per gli altri Continenti, anche in questo senso soprattutto in Asia (-0,05).

GRAFICO 20.1



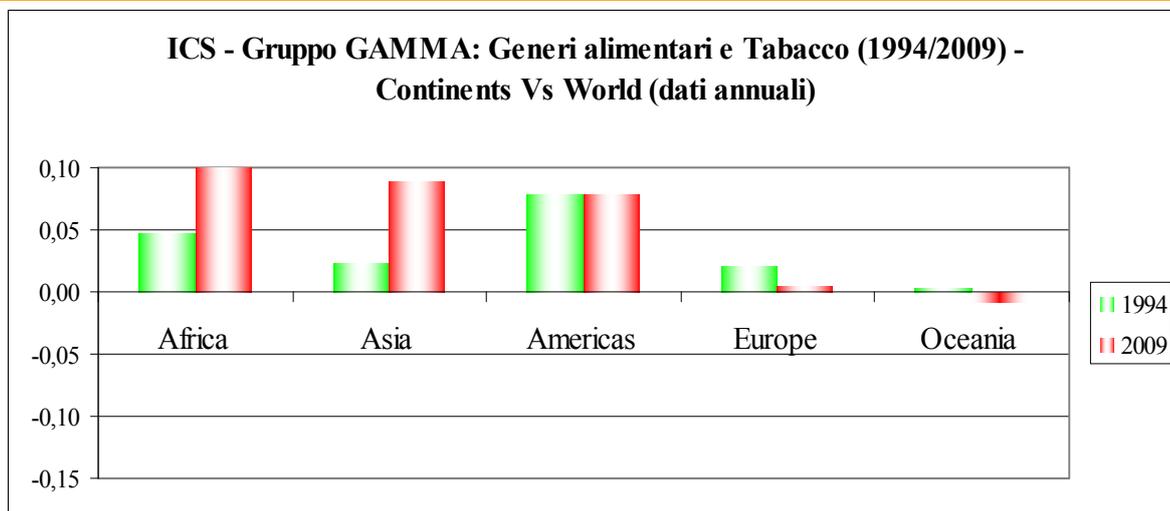
Per i prodotti del “gruppo β ” (graf. 21.1) si evince che nel 2009 a livello mondiale tale indice assume valori negativi solo in Oceania (-0,01), valore nullo in Europa (0,00) e positivi in Africa (-0,10), in Asia (-0,09) ed in America (-0,08). In termini di variazione di ICS tra le due annualità considerate (1994/2009), possiamo notare che è positiva solo in Asia (+0,07) ed in Africa (+0,05), nulla in America e negativa in Oceania (-0,01) ed in Europa (-0,02).

GRAFICO 21.1



Nel caso del “gruppo γ ” (graf. 22.1) si osserva che nel 2009 a livello continentale si registrano valori negativi solo per l’Oceania (-0,01), viceversa sono positivi per l’Africa (0,10), l’Asia (0,09) e l’America (0,08). Infine, tra il 1994 ed il 2009, si rileva una tendenza positiva di tale indice in Asia (+0,07) ed in Africa (+0,05), nulla in America (0,00) e negativa in Oceania (-0,01) ed in Europa (-0,01).

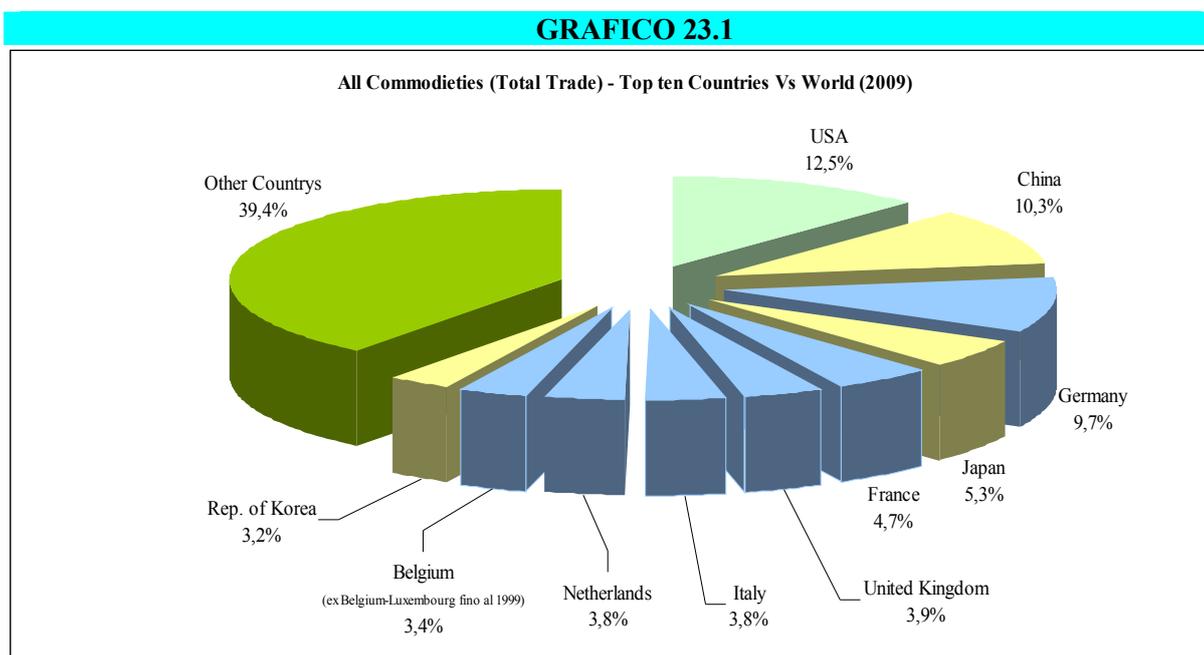
GRAFICO 22.1



3.2. IL MONDO ED I PRIMI DIECI PAESI

3.2.1. Commercio totale (Tabelle 23-24-25-26-27)

Nel **Grafico 23.1** viene riportato il commercio totale di "tutte le merci" dei primi 10 Paesi relativamente all'anno 2009. Di tutto il valore commerciale da essi generato, il 12,5% (2.659 miliardi di \$) è detenuto dagli USA, il 10,3% (2.207 miliardi di \$) dalla Cina, il 9,7% (2.066 miliardi di \$) dalla Germania, il 5,3% (1.133 miliardi di \$) dal Giappone, il 4,7% (1.005 miliardi di \$) dalla Francia, il 3,9% (830 miliardi di \$) dal Regno Unito, il 3,8% dall'Italia (818 miliardi di \$) e dall'Olanda (814 miliardi di \$), il 3,4% (722 miliardi di \$) dal Belgio ed il 3,2% (687 miliardi di \$) dalla Repubblica di Korea, mentre più di un terzo (8.395 miliardi di \$) si distribuiscono tra i restanti Paesi (escludendo i primi dieci).



Nel periodo considerato si osserva che l'andamento del commercio totale dei vari Paesi (**graf. 23.2**) si caratterizza per una fase di leggera crescita tra il 1994 ed il 2002, una fase di crescita più sostenuta dal 2003 ad il 2008 e per una terza fase fortemente negativa nel 2009 conseguenza dell'attuale crisi economica mondiale. Altresì possiamo notare che tra i primi 10 Paesi spiccano gli USA, seguiti dalla Cina e dalla Germania, mentre l'Italia si classifica in termini d'importanza economica come il settimo mercato internazionale. Fra il 1994 ed il 2009 mediamente il commercio totale dei primi dieci Paesi è più che raddoppiato e le posizioni di mercato sono rimaste le medesime, ad esclusione della Cina (passa dalla nona alla seconda posizione commerciale) e della Regione Speciale Amministrativa di Hong Kong.

GRAFICO 23.2

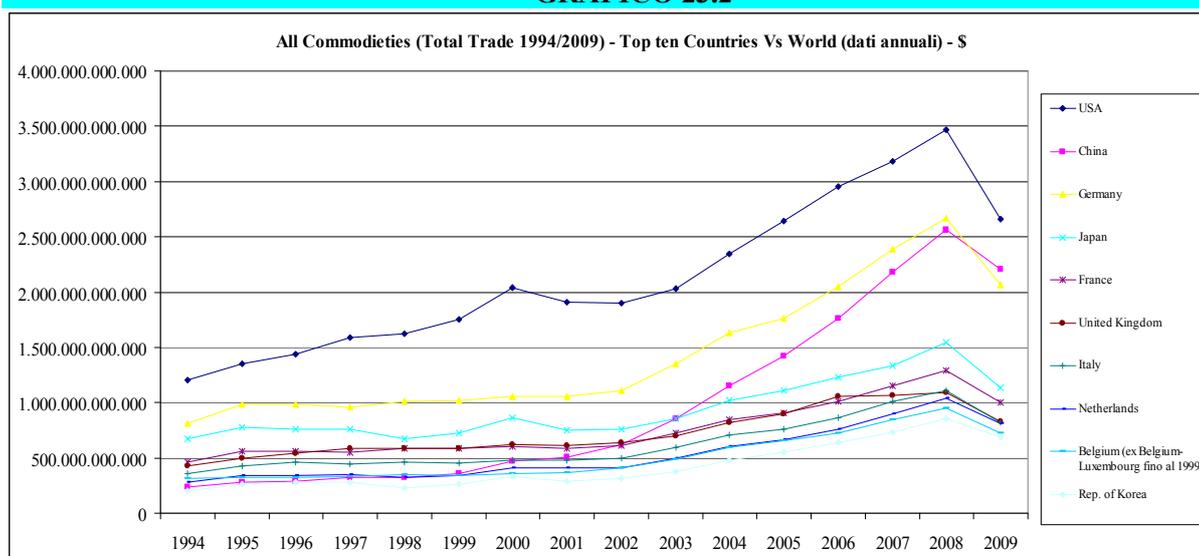
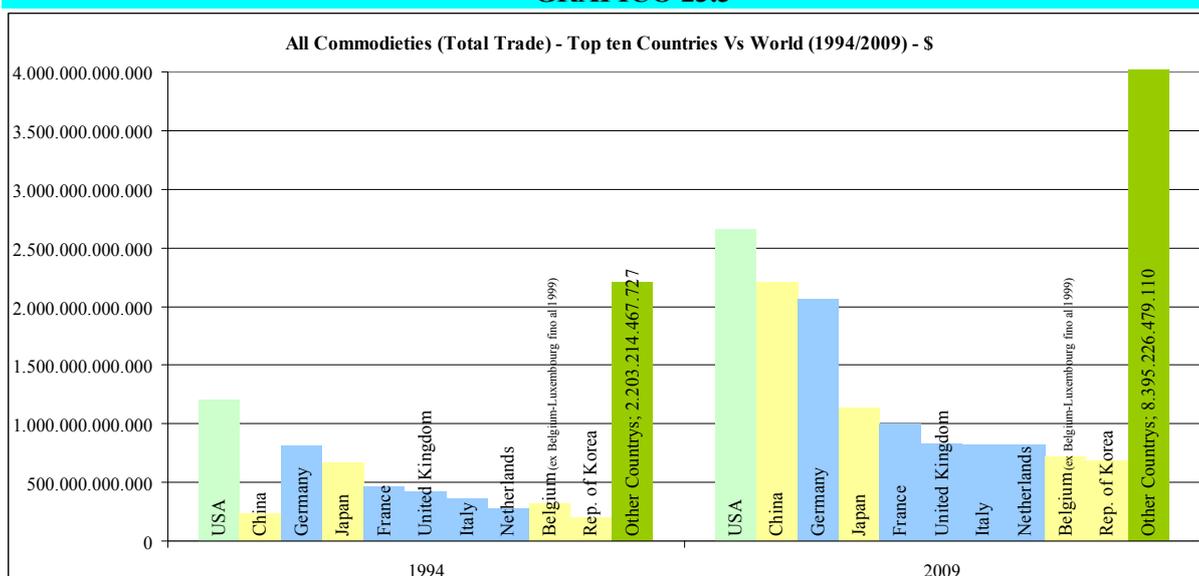
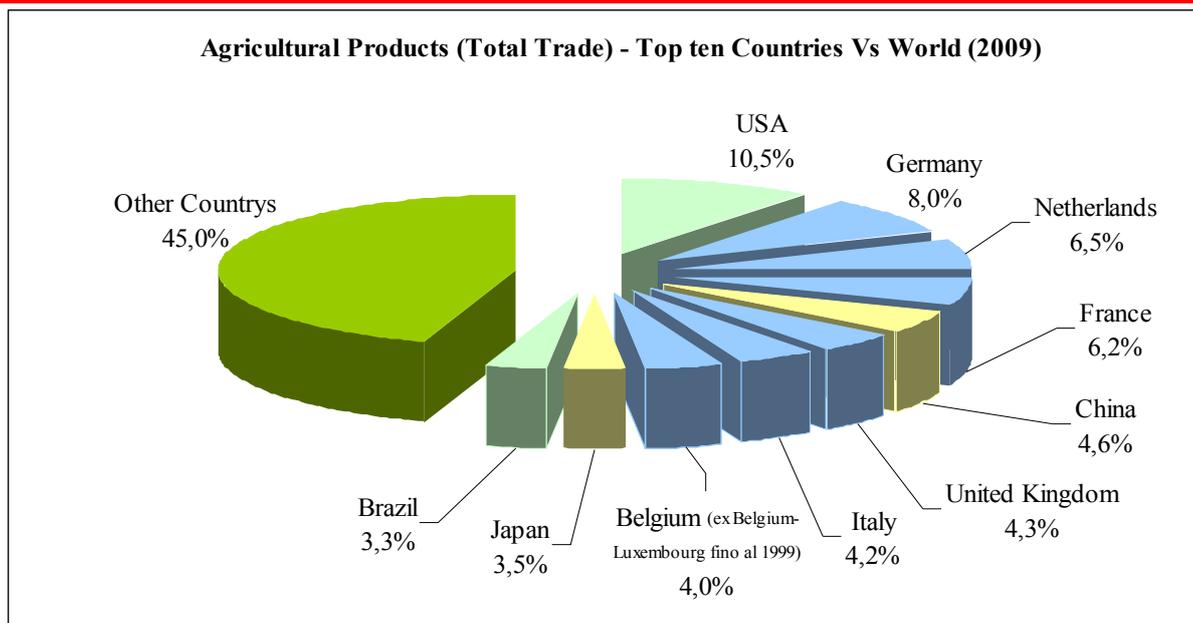


GRAFICO 23.3



Il commercio internazionale dei **“prodotti agroalimentari”** nel 2009 (1.834 miliardi di \$, l’8,6% del totale di tutte le merci) è per il 10,5% (193 miliardi di \$) attribuito agli USA, segue la Germania con l’8,0% (146 miliardi di \$), l’Olanda con il 6,5% (120 miliardi di \$), la Francia con il 6,2% (113 miliardi di \$), la Cina con il 4,6% (85 miliardi di \$) e così via. L’Italia occupa la settima posizione commerciale con il 4,2% (77 miliardi di \$), mentre circa la metà di tutto il valore del commercio agroalimentare del 2009 è posseduto dal resto del Mondo (escludendo i primi dieci Paesi) (**graf. 24.1**).

GRAFICO 24.1



L'andamento del commercio agroalimentare dei primi dieci Paesi (**graf. 24.2**) è in leggera crescita fino al 2002, poi la crescita si fa più sostenuta fino al 2008 per poi decrescere nel 2009. Il più grande mercato agroalimentare mondiale è quello statunitense, seguito quello tedesco e quello olandese, mentre l'Italia si classifica come la settima economia agroalimentare. Nel 2009, rispetto al 1994, mediamente il commercio totale agroalimentare dei primi dieci Paesi è triplicato. Inoltre, si deve notare la forte crescita della Cina che passa dall'ottava alla quinta posizione commerciale agroalimentare (**graf. 24.3**).

GRAFICO 24.2

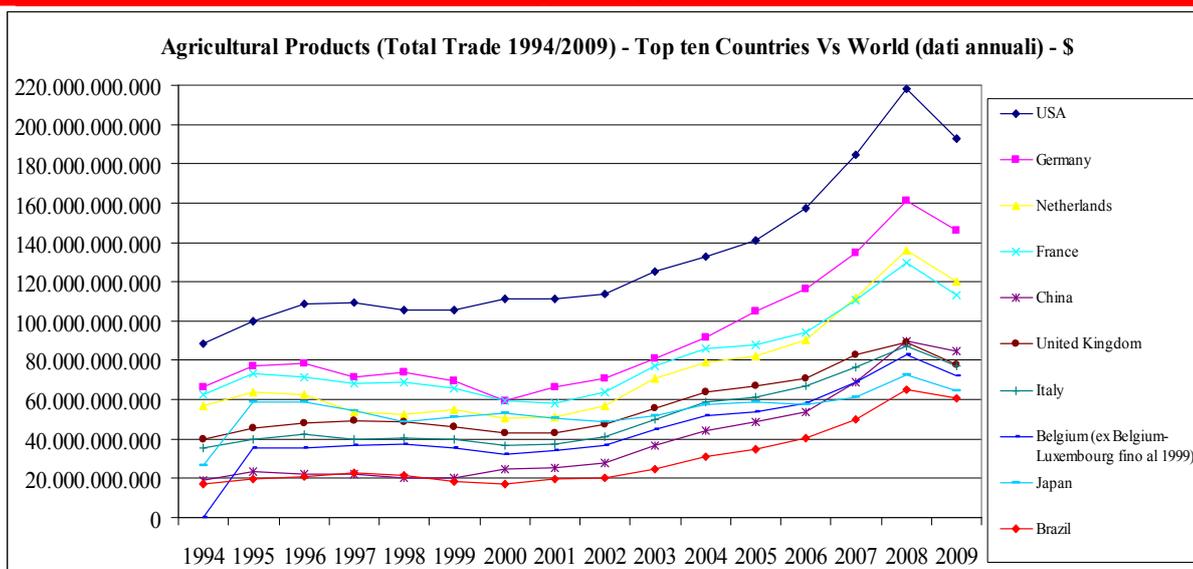
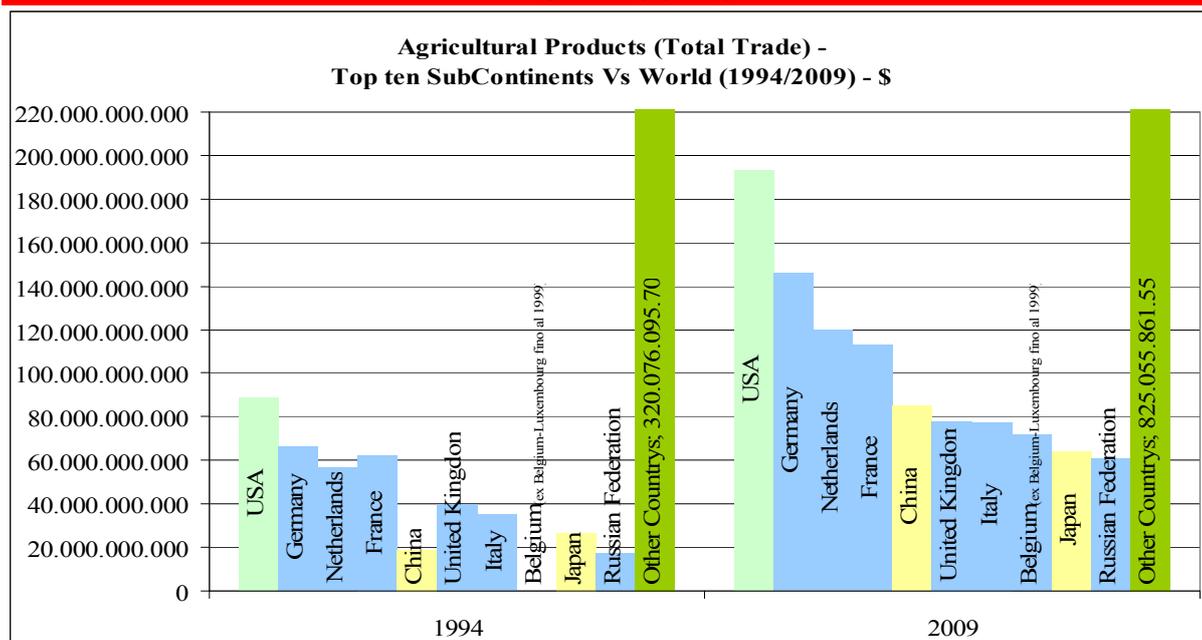
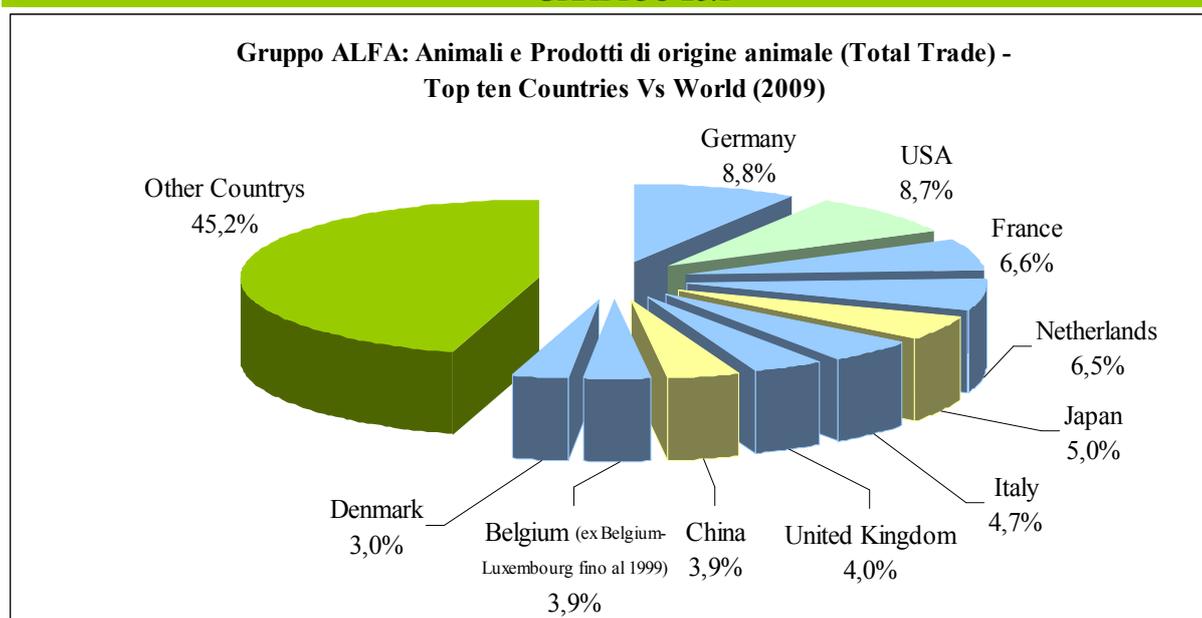


GRAFICO 24.3



Con riferimento al 2009 ed al volume degli scambi internazionali del “gruppo α ” (115 miliardi di \$, il 23,1% del totale agroalimentare), notiamo che per l’8,8% (38 miliardi di \$) è detenuto dagli USA e subito dopo la Germania con l’8,7% (37 miliardi di \$). Seguono la Francia con il 6,6% (29 miliardi di \$), l’Olanda con il 6,5% (28 miliardi di \$), il Giappone con il 5,0% (113 miliardi di \$), l’Italia con il 4,7% (85 miliardi di \$) e così via, mentre poco meno della metà di tutto il valore del commercio agroalimentare (192 miliardi di \$) del 2009 è posseduto dal resto dei Paesi escludendo i primi dieci (graf. 25.1).

GRAFICO 25.1



Ancora si mette in evidenza come, nel periodo 1994/2009, l'andamento del commercio dei prodotti α dei primi dieci Paesi non subisce grosse variazioni, mostrando tuttavia una continua tendenza alla crescita dei valori tranne in alcuni anni dove si segnano valori negativi di piccola entità (graf. 25.2). Infine, si rileva che nel 2009, rispetto al 1994, mediamente il commercio totale per questo gruppo di prodotti dei primi dieci Paesi è raddoppiato, mentre il peso commerciale di ciascuno di essi rimane praticamente invariato (graf. 25.3).

GRAFICO 25.2

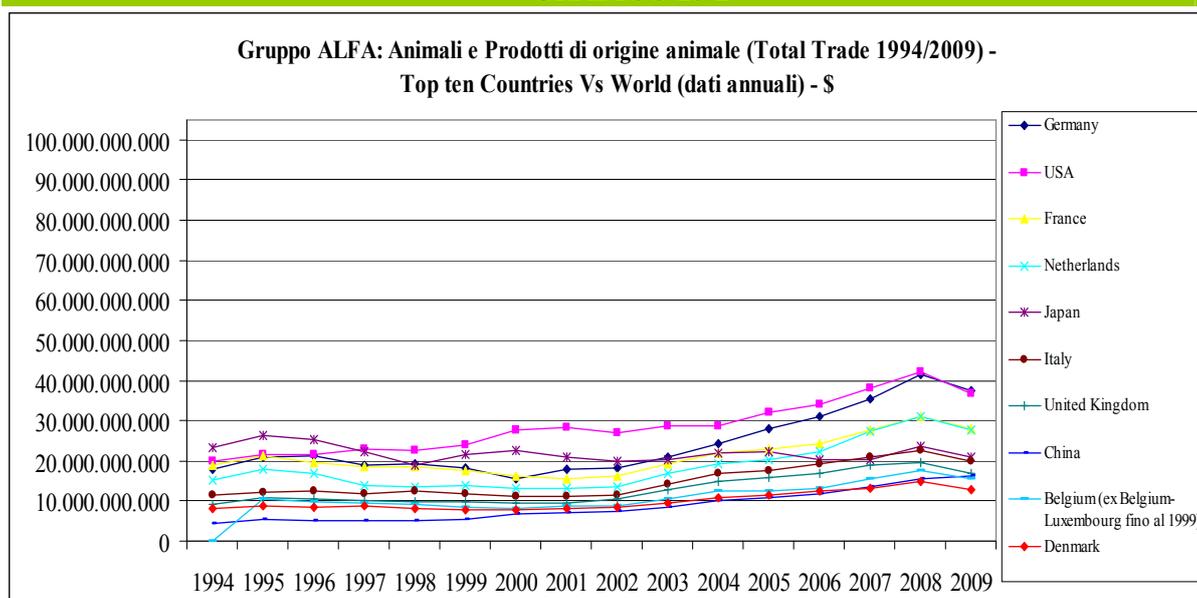
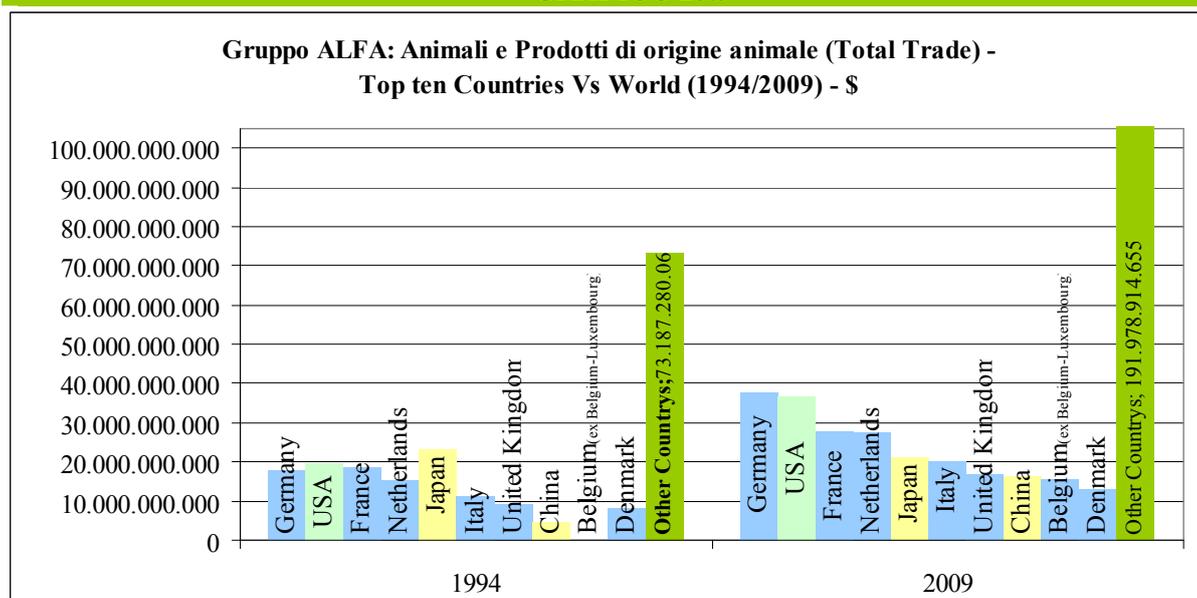
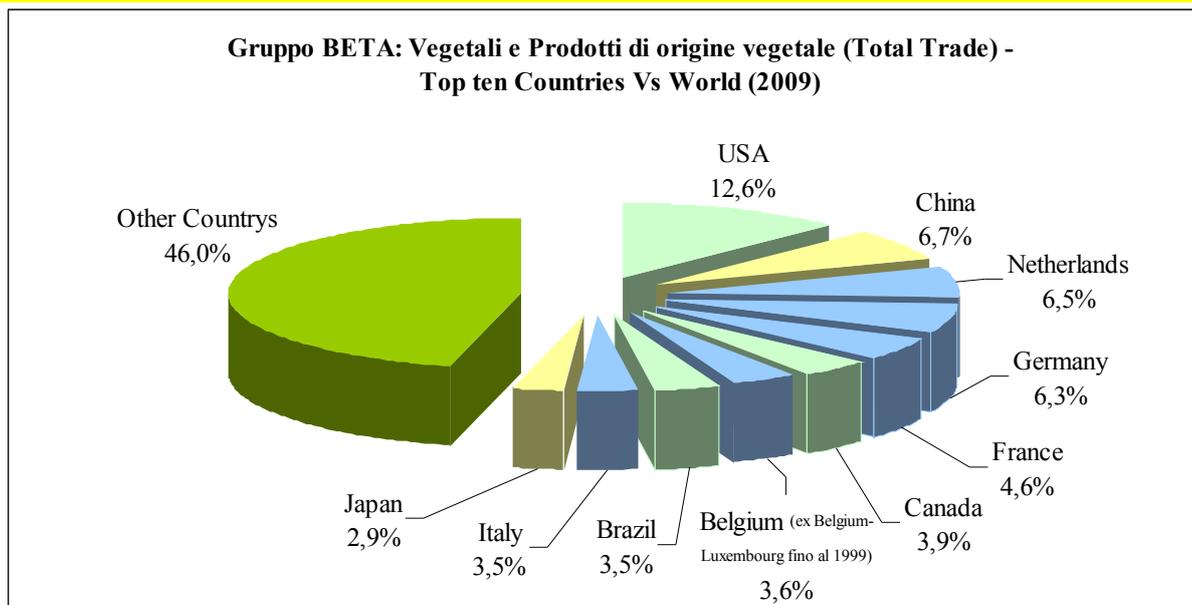


GRAFICO 25.3



Passando a considerare il commercio internazionale dei prodotti del “gruppo β ” (691 miliardi di \$, il 37,7% del totale agroalimentare) si nota come il 12,6% (87 miliardi di \$) è detenuto dagli USA, segue con il 6,7% (42 miliardi di \$) la Cina, l’Olanda con il 6,5% (45 miliardi di \$), la Germania con il 6,3% (43 miliardi di \$) e la Francia con il 4,6% (32 miliardi di \$). L’Italia assomma il 3,5% (24 miliardi di \$) del commercio totale di tali prodotti, mentre il resto dei Paesi comprende una quota pari al 46,0% (318 miliardi di \$) (**graf. 26.1**).

GRAFICO 26.1



Nel periodo 1994/2009 l’andamento del commercio dei prodotti β dei vari Paesi (**graf. 26.2**) è in crescita fino al biennio 1995/1996, poi inizia una fase di depressione che culmina nel 2000, per poi crescere fino al 2008 e registrare, come visto in precedenza, nel 2009 una forte riduzione degli scambi. Fra i primi dieci Paesi primeggiano gli USA per tutto il periodo considerato, confermandosi il mercato agroalimentare economicamente più importante. Altresì si rileva che, tra il 1994 ed il 2009, mediamente il commercio dei prodotti β è aumentato, notando anche in questo caso la maggiore differenza positiva nel caso della Cina. L’Italia nel 2009 è l’ottavo mercato di riferimento a livello mondiale per i prodotti β notando rispetto al 1994 valori praticamente raddoppiati (**graf. 26.3**).

GRAFICO 26.2

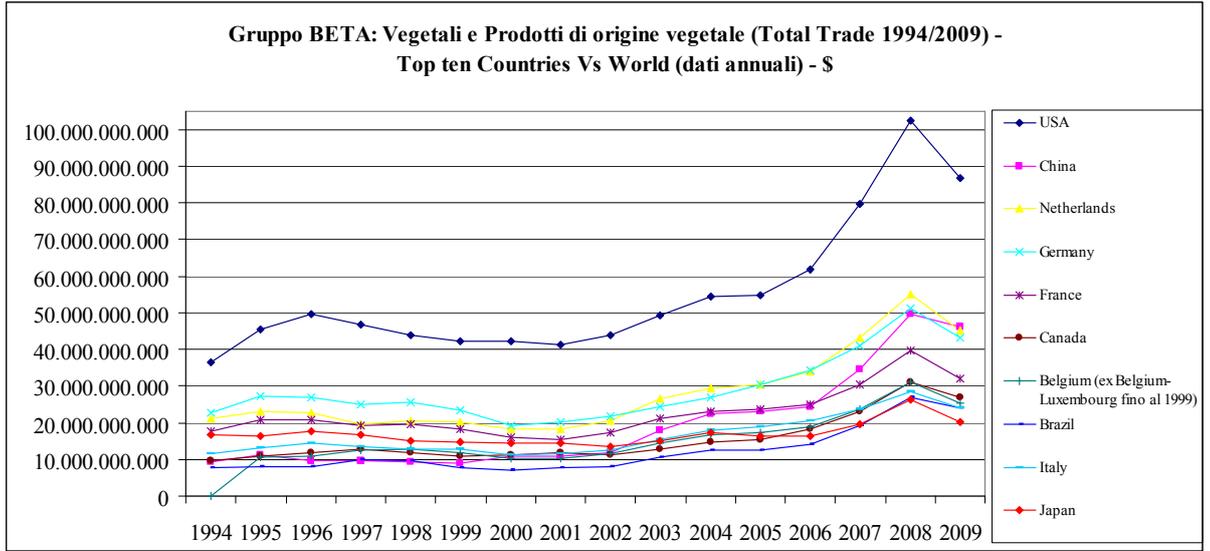
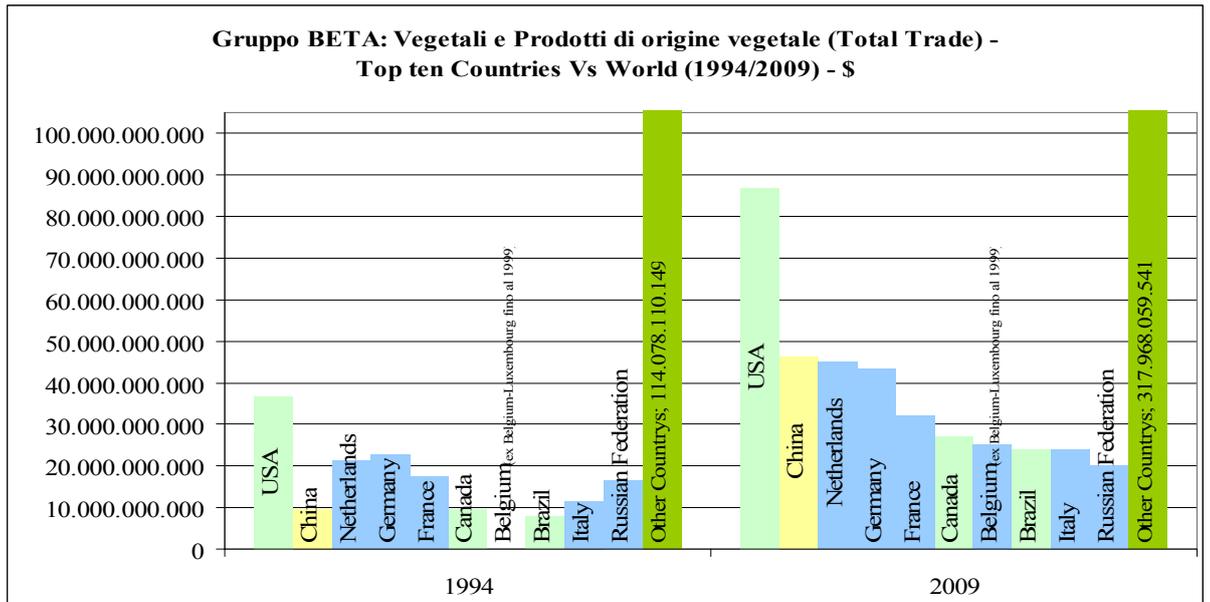
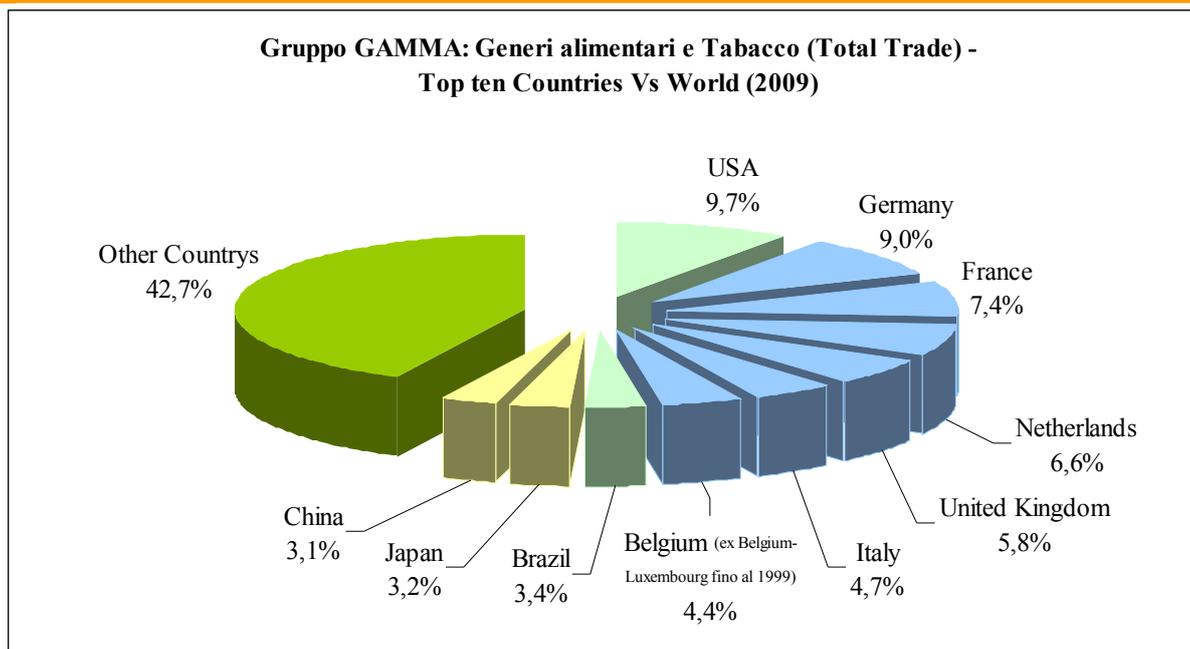


GRAFICO 26.3



Nel 2009 il commercio totale internazionale del “gruppo γ ” (719 miliardi di \$, il 39,2% del totale agroalimentare) è per quasi un terzo (220 miliardi di \$) controllato dall’Europa Occidentale, segue con il 12,7% (91 miliardi di \$) l’America del Nord, poi il Nord Europa con l’11,7% (84 miliardi di \$), l’Asia dell’Est con l’8,4% (61 miliardi di \$), il Sud America con il 7,5% (54 miliardi di \$) ed il Sud Europa con il 7,4% (53 miliardi di \$), mentre gli altri SubContinenti il 6,6% (47 miliardi di \$) (**graf. 27.1**).

GRAFICO 27.1



Nel periodo 1994/2009 viene ribadito il primato commerciale degli USA anche per questa tipologia di prodotti agroalimentari. Bisogna notare tuttavia che in questo caso le differenze commerciali fra i primi dieci Paesi sono minori, mentre l’Italia occupa la sesta posizione (**graf. 27.2**). Inoltre, possiamo notare che le posizioni di mercato subiscono delle variazioni positive nel caso dell’Italia, del Brasile e della Cina, mentre è negativa nel caso del Giappone (**graf. 27.3**).

GRAFICO 27.2

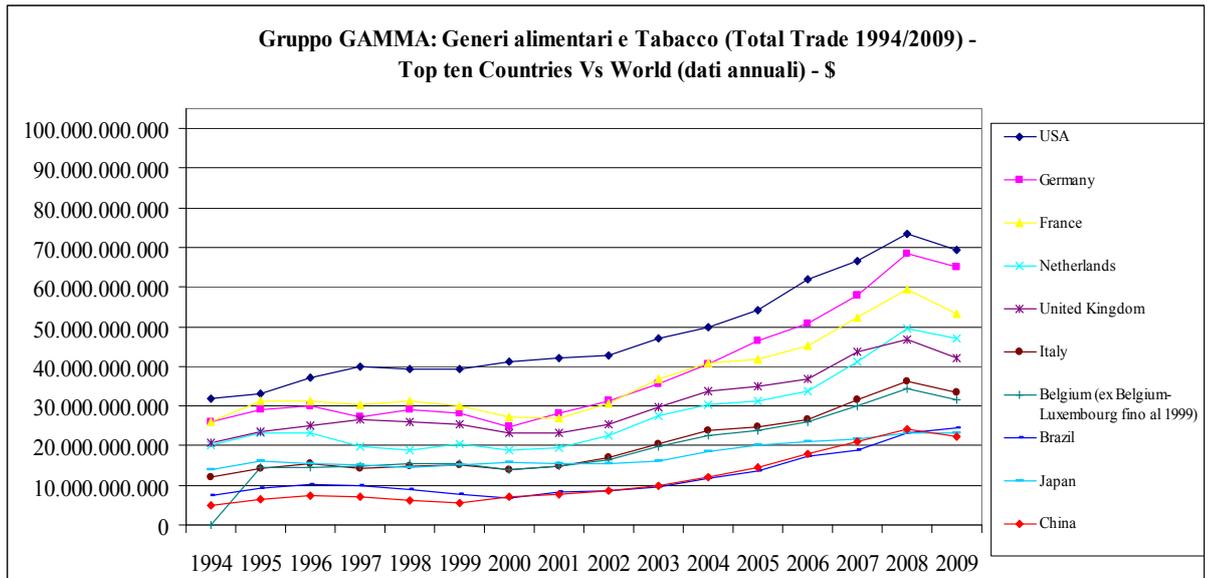
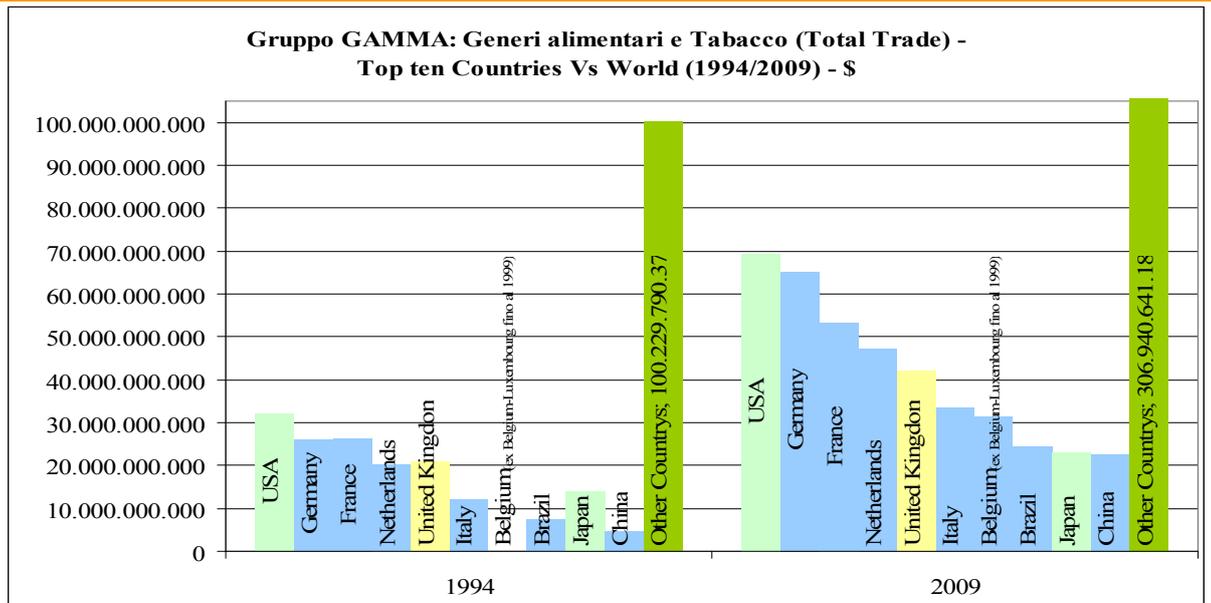


GRAFICO 27.3



3.2.2. Import ed Export (Tabelle 28-29-30-31-32)

Il valore delle importazioni nel 2009 dei primi dieci Paesi a livello mondiale in termini di commercio di "tutte le merci" (graf. 28.1) è riconducibile per il 14,9% (2.523 miliardi di \$) agli USA, per il 9,3% (2.238 miliardi di \$) alla Cina, per l'8,7% (1.924 miliardi di \$) alla Germania, per il 5,1% (915 miliardi di \$) al Giappone e così via. L'Italia con il 3,8% (1.924 miliardi di \$) è il settimo Paese importatore, mentre gli altri Paesi, esclusi i primi dieci, assommano una quota del 38,5% (1.924 miliardi di \$). Nello stesso

anno, le esportazioni a livello mondiale in termini di commercio totale di tutte le merci (10.570 miliardi di \$) sono dominate da tre Paesi, cioè dalla Cina con l'11,4% (2.710 miliardi di \$), dalla Germania con il 10,7% (2.476 miliardi di \$) e dagli USA con il 10,0% (1.372 miliardi di \$). L'Italia riconferma la quota del 3,8% (915 miliardi di \$), mentre il resto dei Paesi ricopre una quota del 39,9% (587 miliardi di \$) (**graf.28.2**).

GRAFICO 28.1

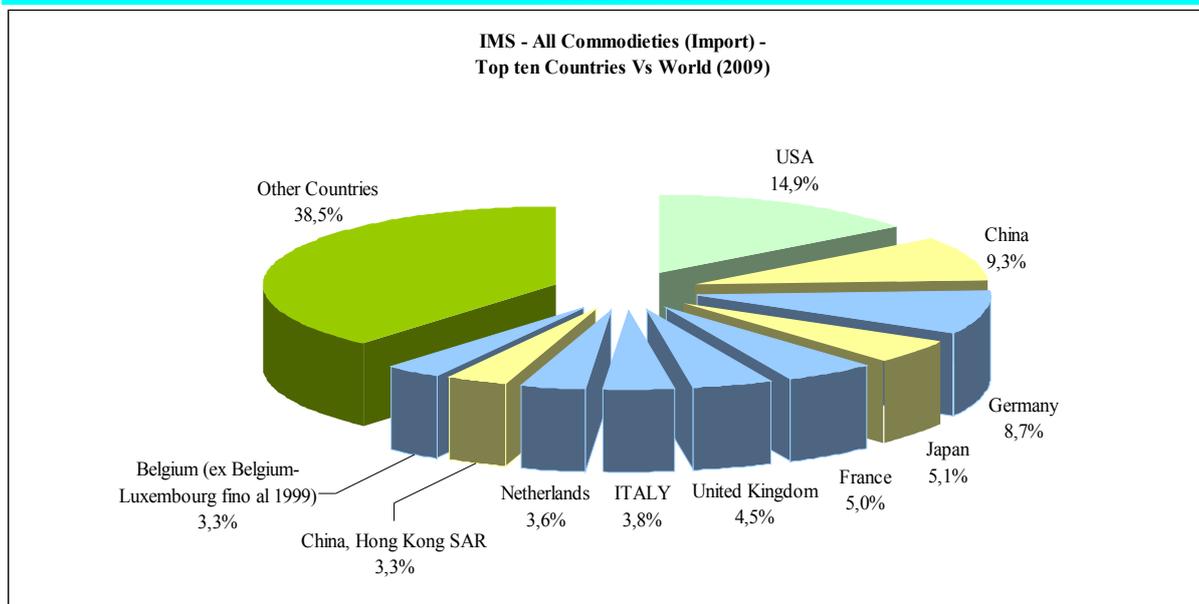
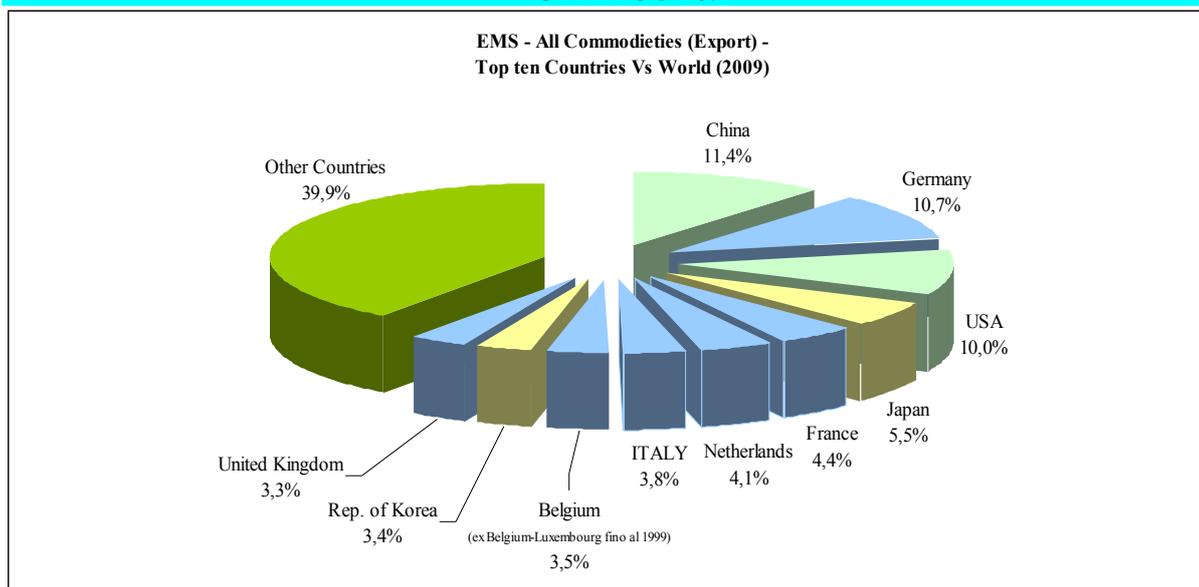


GRAFICO 28.2



Nel 2009 le importazioni internazionali dei **“prodotti agroalimentari”** (923 miliardi di \$) sono per un quarto (237 miliardi di \$) detenute dall'Europa Occidentale, il 10,0% (92 miliardi di \$) dagli USA, l'8,6% (79 miliardi di \$) dalla Germania, il 6,5% (60 miliardi di

\$) dal Giappone (**graf. 29.1**). L'Italia possiede una quota pari al 4,7% (43 miliardi di \$) ed, infine, il 41,7% (385 miliardi di \$) dagli altri Paesi escluso i primi dieci. Nello stesso anno, sul fronte delle esportazioni agroalimentari” (912 miliardi di \$), primeggiano gli USA con l'11,1% (101 miliardi di \$), la Germania con l'8,2% (74 miliardi di \$), il Giappone con il 6,5% (67 miliardi di \$). In nona posizione ritroviamo l'Italia con il 4,7% (34 miliardi di \$) ed, infine, con il 42,2% (385 miliardi di \$) gli altri Paesi escluso i primi dieci (**graf.29.2**).

GRAFICO 29.1

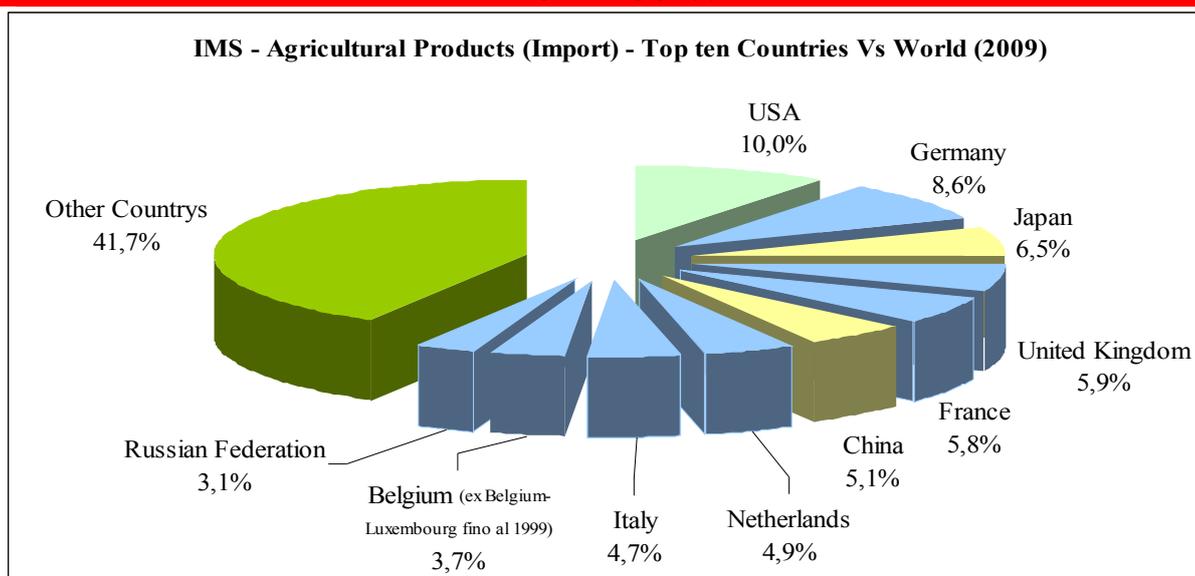
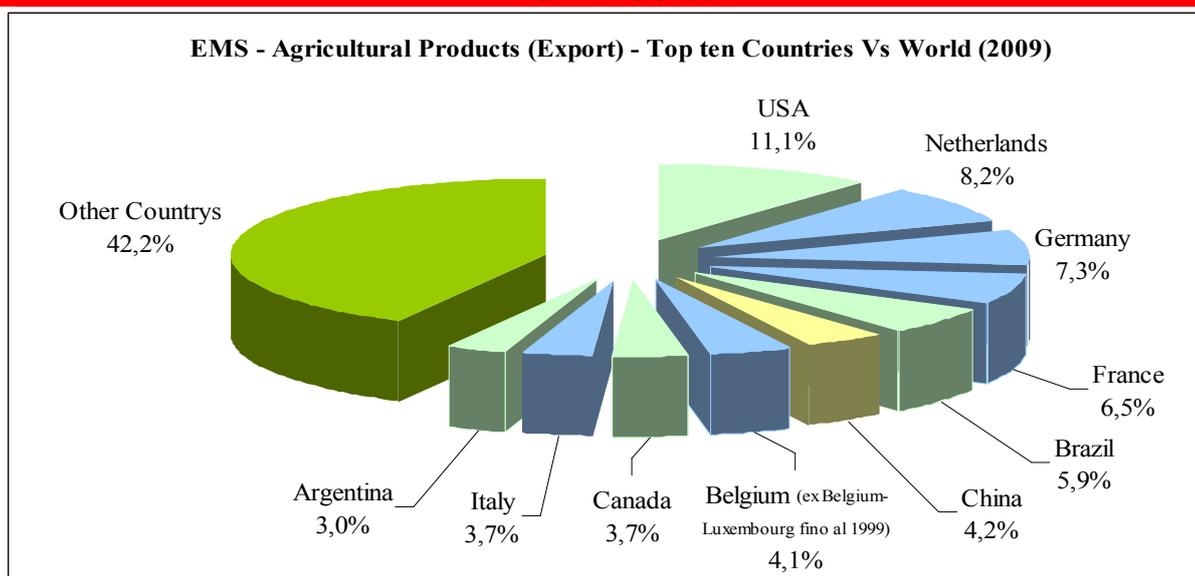


GRAFICO 29.2



Nel 2009 le importazioni del “gruppo **α**” (115 miliardi di \$, il 23,1% del totale agroalimentare) sono dominate, in ordine d'importanza, dal Giappone con il 9,3% (20

miliardi di \$), dagli USA con il 9,0% (19 miliardi di \$) e dalla Germania con l'8,7% (18 miliardi di \$). A seguire, in quarta posizione, troviamo l'Italia con il 7,2% (15 miliardi di \$), mentre tutti gli altri Paesi (esclusi i primi dieci) rappresentano una quota del 38,3% (82 miliardi di \$) (**graf. 30.1**). Per quanto riguarda le esportazioni del "gruppo α " NEL 2009 (212 miliardi di \$) osserviamo che il 9,0% (64 miliardi di \$) sono detenute dal Germania, il 9,0% (33 miliardi di \$) dall'Olanda, l'8,7% (64 miliardi di \$) dagli USA. L'Italia con il 2,3% (5 miliardi di \$) si posiziona alla quattordicesima posizione ed, infine, il resto dei Paesi (escluso i primi dieci) rappresenta il 40,1% (85 miliardi di \$) (**graf. 30.2**).

GRAFICO 30.1

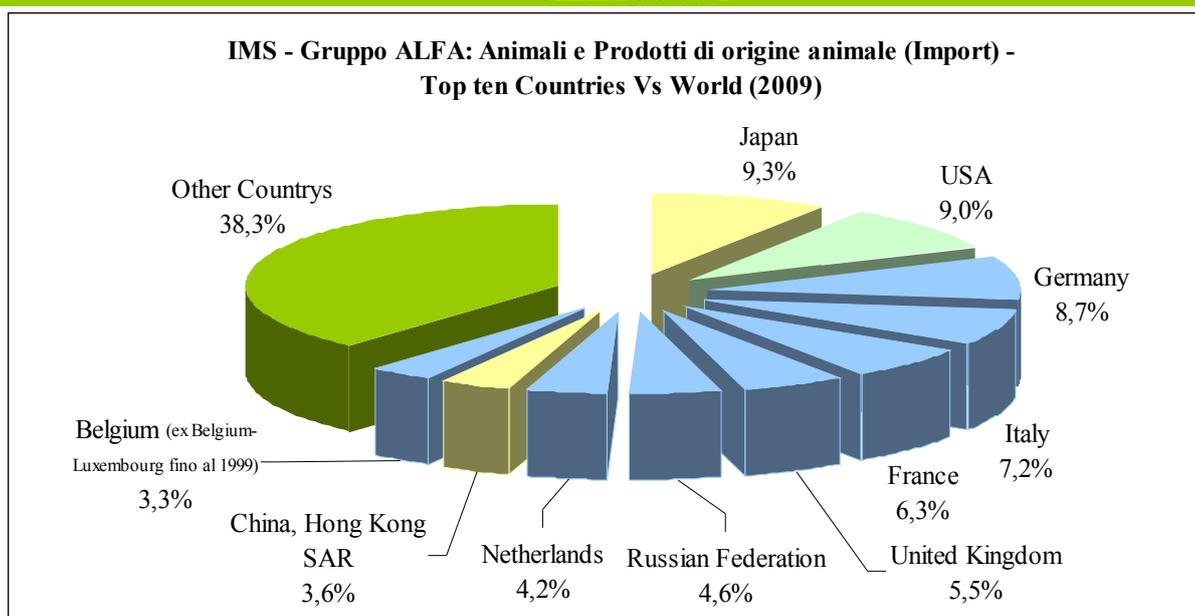
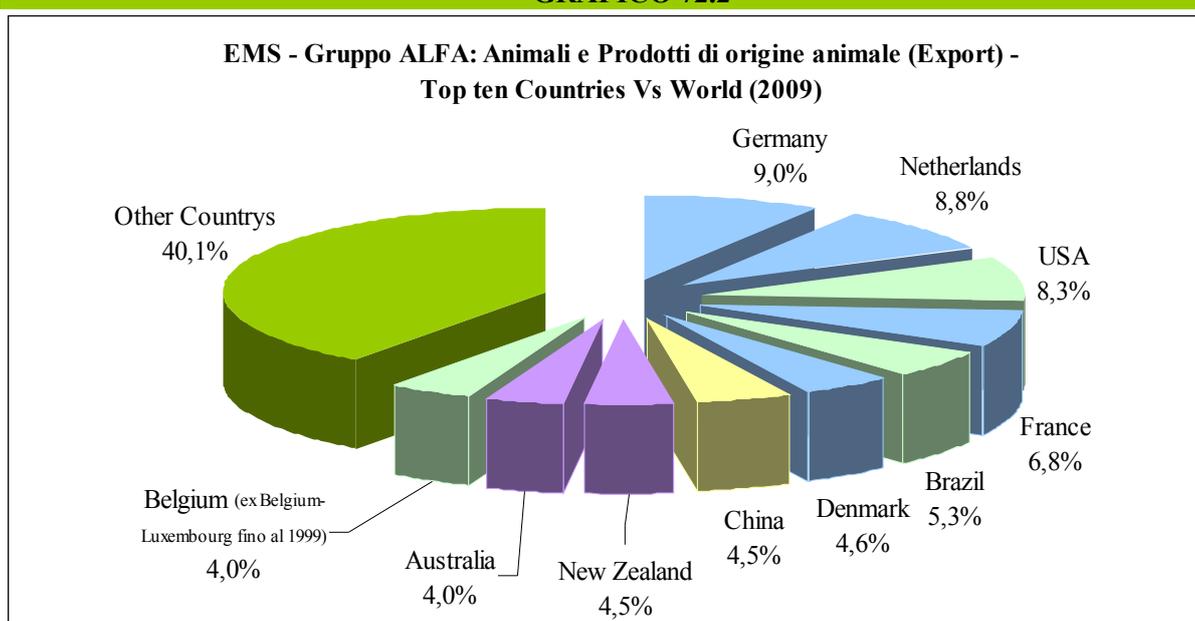


GRAFICO 72.2



Nel 2009 le importazioni internazionali del “gruppo β ” (353 miliardi di \$, il 38,2% del totale agroalimentare) sono controllate con il 9,5% (34 miliardi di \$) dalla Cina, seguono gli USA con l’8,9% (31 miliardi di \$) e la Germania con l’8,5% (30 miliardi di \$). L’Italia con il 4,0% (14 miliardi di \$) è il quarto esportatore mondiale, mentre il resto dei Paesi assommano una quota pari al 42,9% (151 miliardi di \$) (**graf. 31.1**). Altresi, possiamo osservare nel caso delle esportazioni (339 miliardi di \$, il 37,1% del totale agroalimentare) dominano gli USA con il 16,4% (56 miliardi di \$), seguiti dall’Olanda con il 8,0% (27 miliardi di \$) e dal Brasile con il 5,8% (20 miliardi di \$). L’Italia, con il 2,8% (10 miliardi di \$), è l’undicesimo esportatore mondiale, mentre gli altri Paesi, ad esclusione dei primi dieci, concentrano una quota pari al 42,9% (137 miliardi di \$).

GRAFICO 31.1

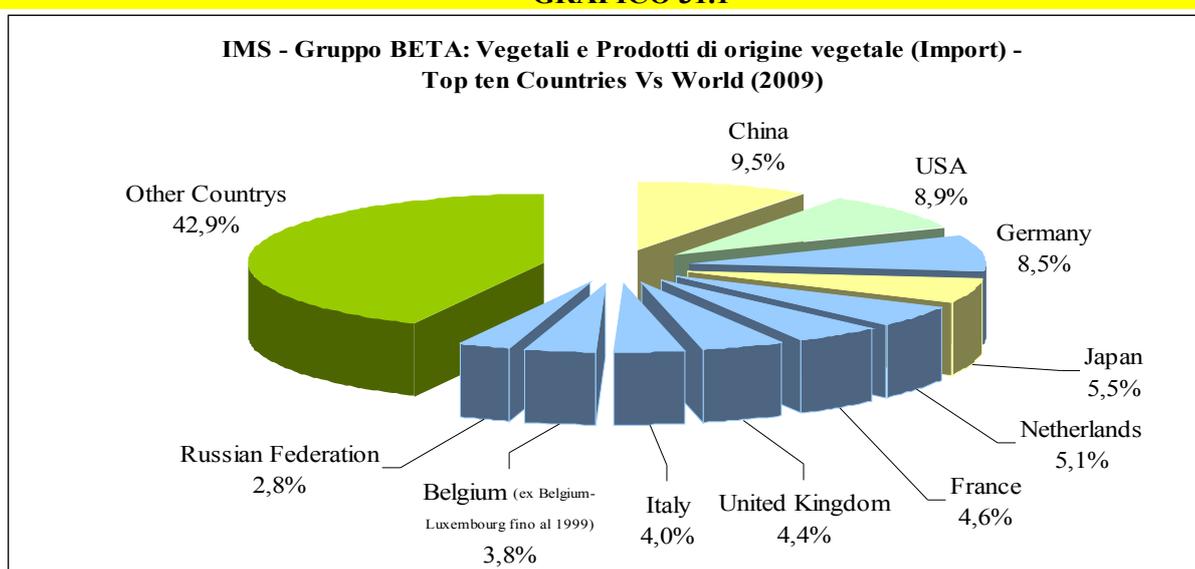
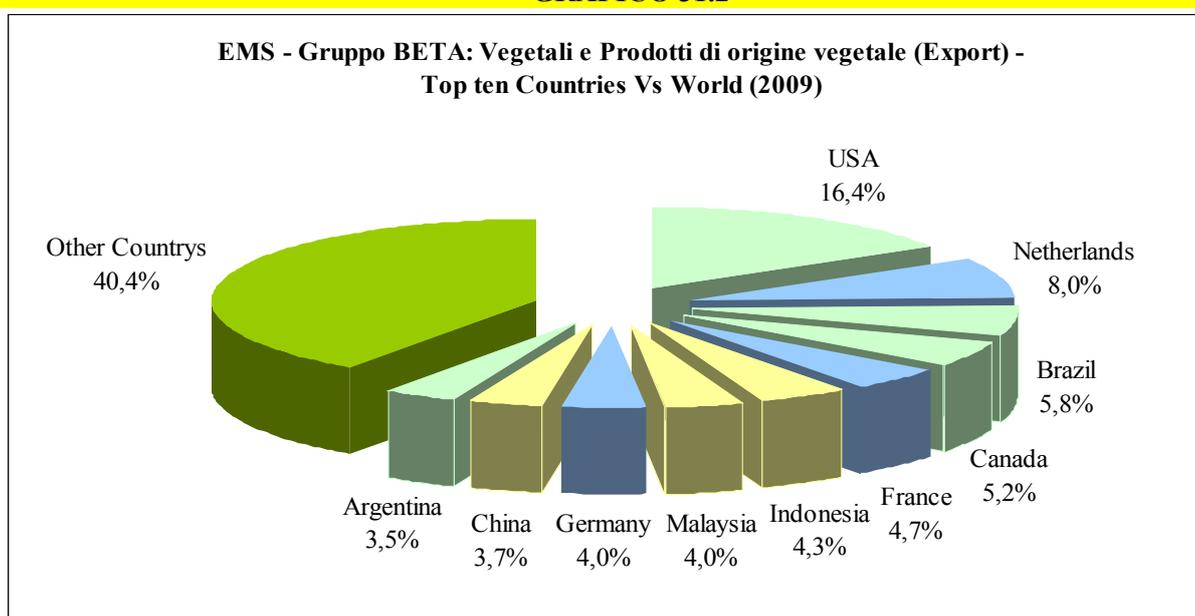


GRAFICO 31.2



Infine, nel 2009 di tutte le importazioni mondiali del “gruppo γ ” (357 miliardi di \$, il 38,7% del totale agroalimentare) l’11,7% (42 miliardi di \$) sono detenute dagli USA, l’8,6% (31 miliardi di \$) dalla Germania, il Regno Unito con il 7,5% (27 miliardi di \$), la Francia con il 6,7% (24 miliardi di \$), il Giappone con il 5,8% (21 miliardi di \$), l’Olanda con il 5,1% (18 miliardi di \$), l’Italia con il 4,0% (14 miliardi di \$) e gli altri Paesi, escludendo i primi dieci, con il 40,5% (144 miliardi di \$) (**graf. 32.1**). Nello stesso anno le esportazioni mondiali del “gruppo γ ” (362 miliardi di \$, il 39,7% del totale agroalimentare) sono dominate con il 9,5% (34 miliardi di \$) dalla Germania, poi la Francia con l’8,2% (29,5 miliardi di \$) e l’Olanda con l’8,0% (28,9 miliardi di \$). Alla sesta posizione troviamo le esportazioni italiane con una quota pari al 5,3%, mentre la quota detenuta dagli altri Paesi (escluso i primi dieci) è pari al 38,3% (139 miliardi di \$).

GRAFICO 32.1

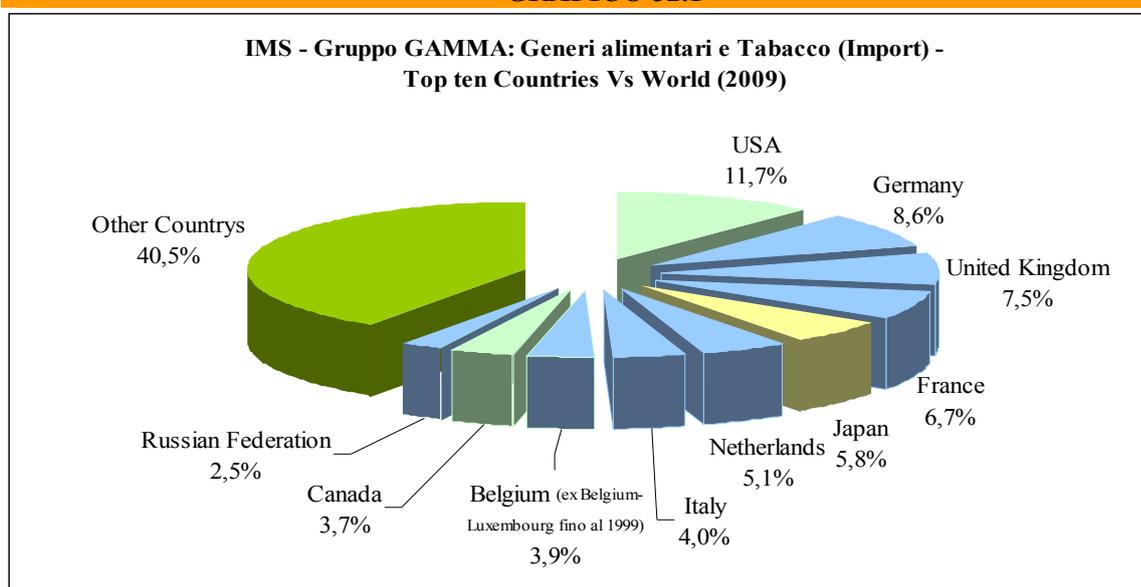
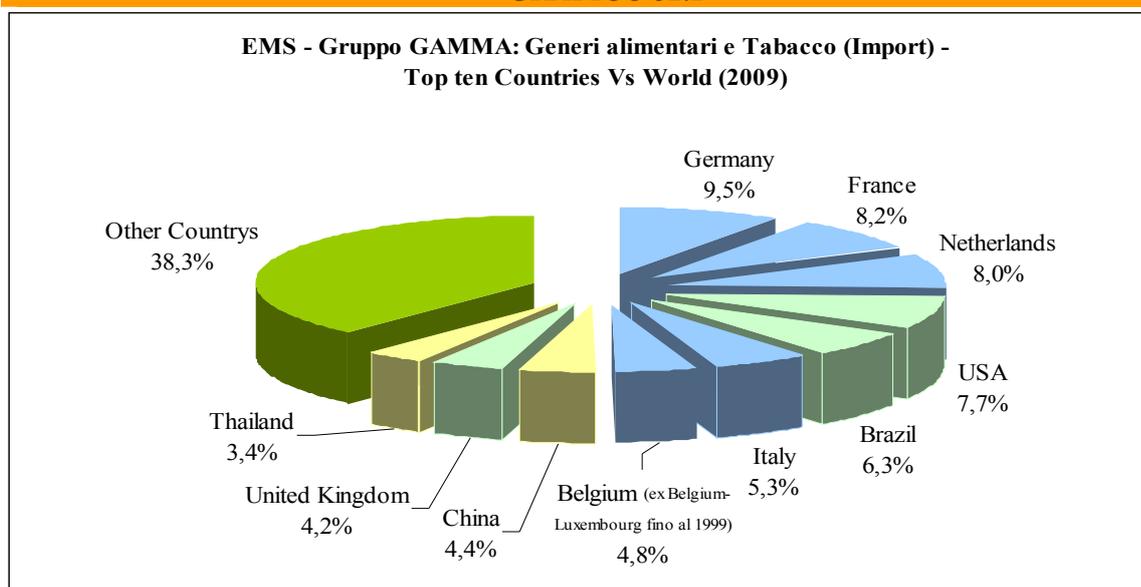
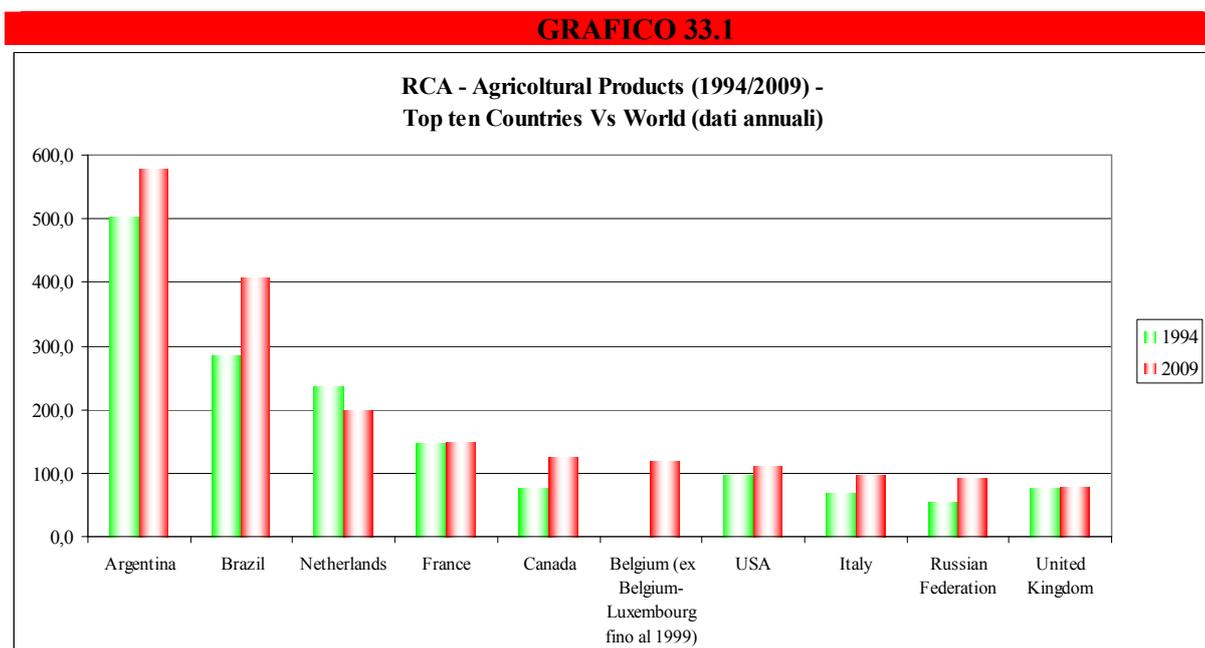


GRAFICO 32.2



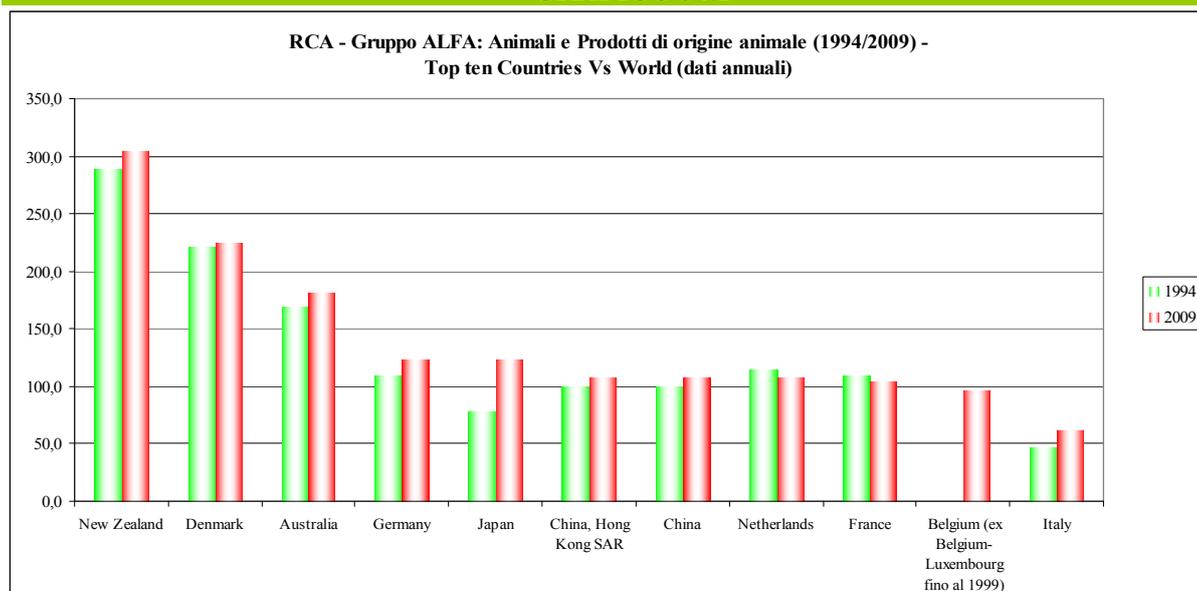
3.2.3. Revealed Comparative Advantage –RCA (Tabelle 33-34-35-36)

Alla stregua di quanto visto a livello continentale, anche in questo caso analizziamo la competitività commerciale dei primi dieci Paesi tramite l'ausilio di alcuni macroindici. In dettaglio, notiamo che, nel 1994, i valori dell'indice di Balassa per il "settore agroalimentare" (graf. 33.1) mostrano una situazione di specializzazione solamente nel caso dell'Argentina (502,8), del Brasile (283,8), dell'Olanda (237,7) e della Francia (146,8). La situazione viene riconfermata nel 2009, ma con l'aggiunta di altri Paesi (Canada, Belgio ed USA). La migliore tendenza fatta registrare da tale indice fra il 1994 ed il 2009 si verifica nel caso del Brasile (+123,6), del Belgio (+117,4) e dell'Argentina (+75,3), mentre l'unico risultato negativo registrato si riferisce all'Olanda (-37,7).



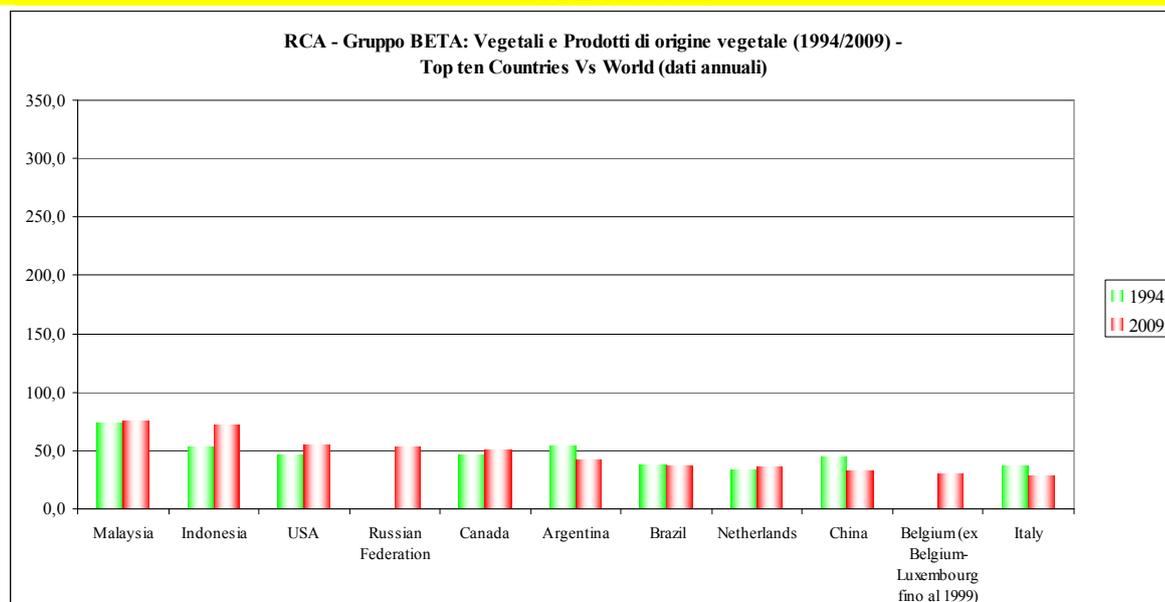
Nel 1994 i migliori valori dell'indice di Balassa per i prodotti del "gruppo α " (graf. 34.1) si registrano nel caso della Nuova Zelanda (288,8), della Danimarca (221,1) e dell'Australia (168,9), mentre i Paesi meno specializzati di questa serie risultano essere l'Italia (47,0) ed il Belgio (78,0). Nel 2009 aumenta in maniera generalizzata il grado di specializzazione dei primi dieci Paesi, notando comunque la persistente situazione di despecializzazione dell'Italia per tale tipologia di prodotti agroalimentari (61,0). La migliore tendenza fatta registrare da tale indice fra il 1994 ed il 2009 si verifica nel caso del Belgio (+96,2) e del Giappone (+44,6), mentre gli unici risultati negativi si verificano nel caso dell'Olanda (-6,4) e della Francia (-5,3).

GRAFICO 34.1



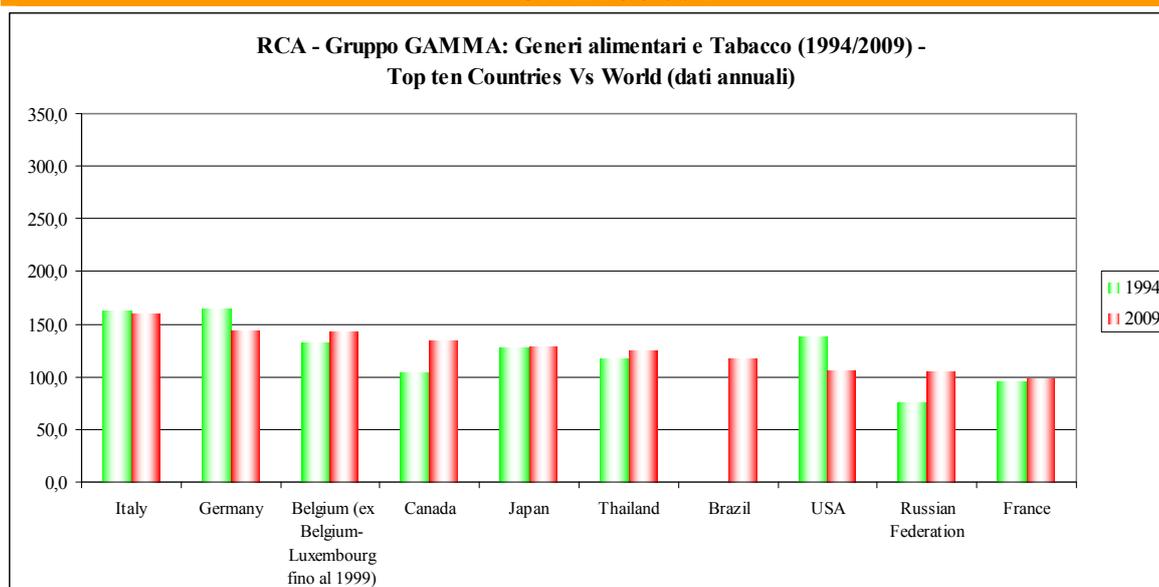
Nel caso dei prodotti del “gruppo β ” (graf. 35.1) possiamo osservare che, sia nel 1994 e sia nel 2009, tutti i primi dieci Paesi presentano un diffusa de specializzazione. La migliore tendenza tra il 1994 ed il 2009 si verifica nel caso della Federazione Russa (+59,9), del Belgio (+31,2) e dell’Indonesia (+18,8), di contro i peggiori risultati sono riferiti all’Argentina (-11,8) ed alla Cina (-11,3).

GRAFICO 35.1



Nel 2009 praticamente tutti i primi dieci Paesi dimostrano una buona specializzazione commerciale a livello mondiale nel “gruppo γ ” (graf. 36.1). I migliori risultati sono riferiti all’Italia (160,5), alla Germania (143,7) ed al Belgio (143,0), mentre nello stesso anno l’unico valore di poco sotto la soglia di specializzazione è quello fatto registrare dalla Francia (97,8). Le maggiori variazioni positive tra il 1994 ed il 2009 si palesano nel caso del Brasile (117,2), del Canada (30,0) e della Federazione Russa (28,7), mentre risultati negativi si verificano nel caso degli USA (-31,2), della Germania (20,4) e dell’Italia (-3,3).

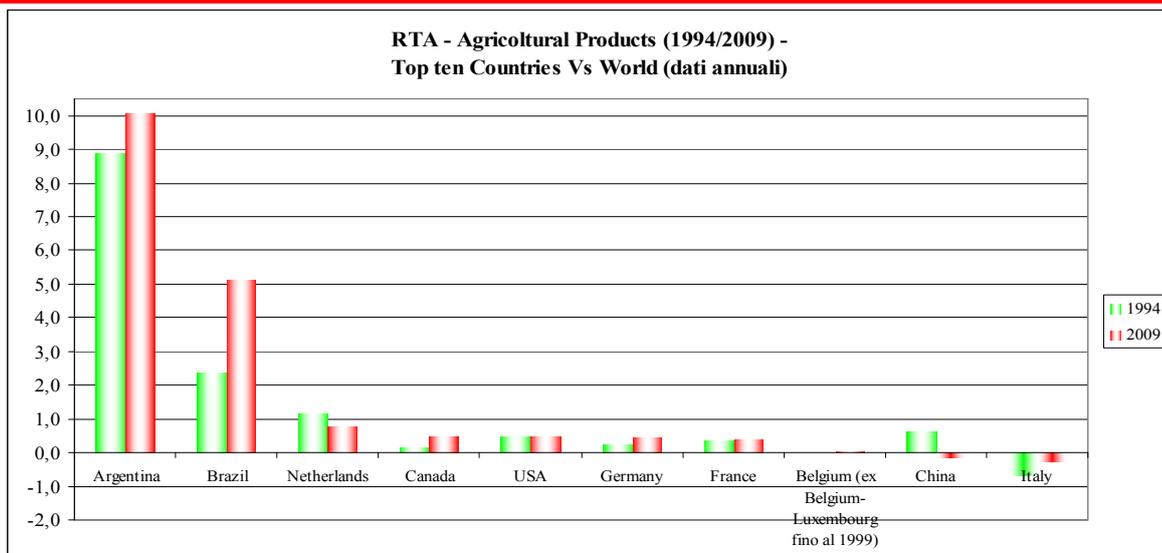
GRAFICO 36.1



3.2.4. Relative Trade Advantage Index – RTA (Tabelle 37-38-39-40)

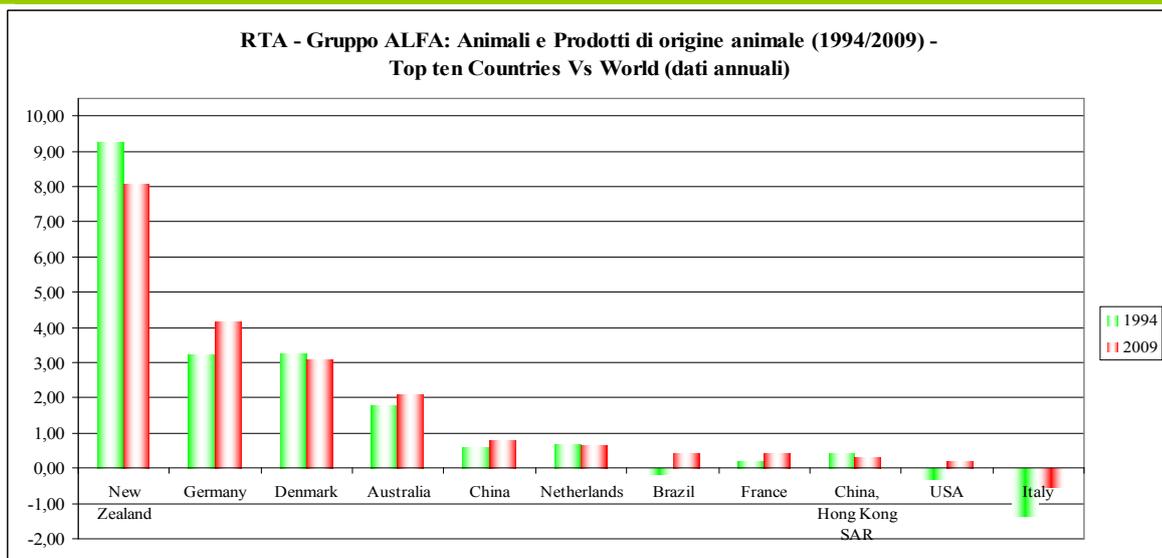
Il secondo macroindice utilizzato per valutare la competitività di un determinato settore e di una determinata area geografica è l’Indice di Vantaggio Relativo Commerciale. Nel caso in oggetto, possiamo notare che, sia nel 1994 che nel 2009, per il “settore agroalimentare” (graf. 37.1) l’indice di vantaggio relativo commerciale risulta positivo in tutti i Paesi, ad esclusione dell’Italia che risulta commercialmente svantaggiata nei due anni considerati. In particolare, i Paesi che presentano i valori maggiori sono l’Argentina (10,1), il Brasile (5,1) e, a distanza, l’Olanda (0,8). Tra il 1994 ed il 2009 possiamo notare che le migliori performance sono quelle fatte registrare dal Brasile (+2,8) e dall’Argentina (+1,2), altresì le peggiori sono quelle della Cina (-0,8) e dell’Olanda (-0,4). L’Italia mostra uno svantaggio relativo commerciale di carattere strutturale in quanto si riscontrano valori inferiori all’unità sia nel 1994 (-0,7) che nel 2009 (-0,3), notando conseguentemente la performance positiva registrata fra i due anni considerati (+0,4).

GRAFICO 37.1



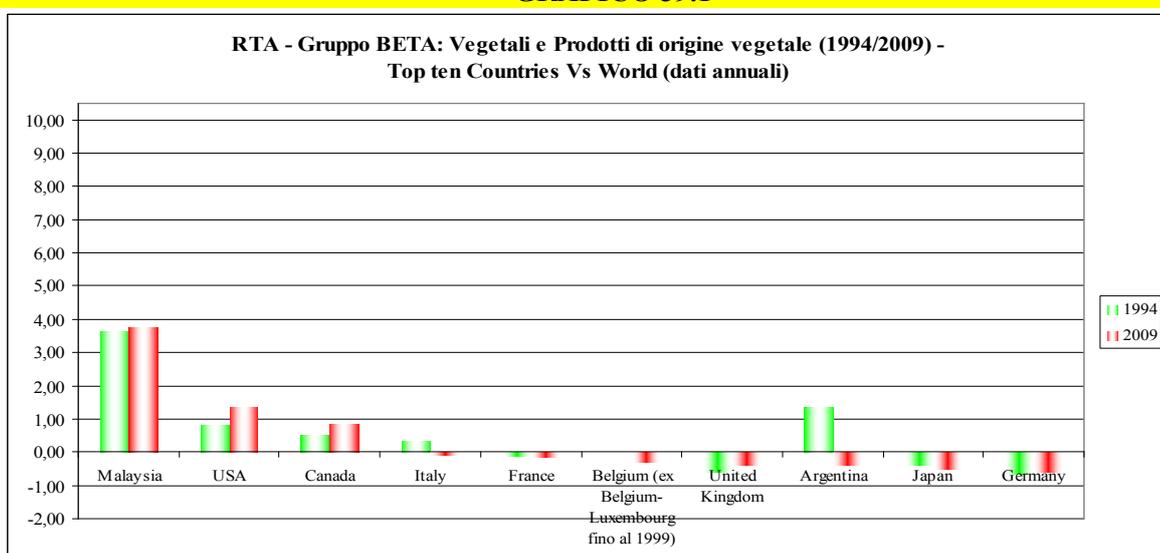
Nel 2009, nel caso dei prodotti del “gruppo α ”, si registra una specializzazione commerciale in tutti i primi dieci Paesi a partire dalla Nuova Zelanda (8,07) e seguita dalla Germania (4,19), dalla Danimarca (3,06) e dall’Australia (2,10), mentre l’Italia (-0,54) presenta un valore di segno negativo. La tendenza registrata tra il 1994 ed il 2009 è verso una maggiore specializzazione commerciale nel caso della Germania (+1,0), dell’Italia (+0,8), del Brasile (0,6) e degli USA (0,5), mentre le peggiori performance sono quelle della Nuova Zelanda (-1,2), della Danimarca (-0,2) e di Hong Kong SAR (-0,1) (graf. 38.1).

GRAFICO 38.1



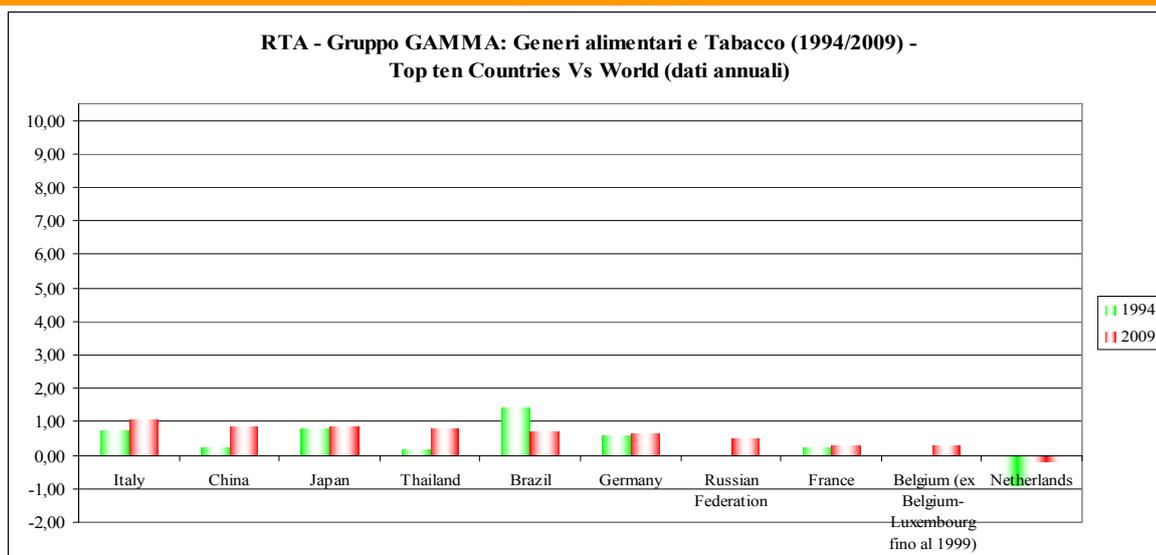
Nel caso dei prodotti afferenti al “gruppo β ” (graf. 39.1), nel 2009 solamente la Malaysia (3,77), gli USA (1,35) ed il Canada (0,85) presentano un vantaggio relativo commerciale in questo settore. I Paesi che presentano i valori peggiori di RTA sono la Germania (-0,59), il Giappone (-0,49), l’Argentina ed il Regno Unito (-0,38). Tra il 1994 ed il 2009 possiamo notare che le migliori performance dell’indice di Vollrath sono quelle fatte registrare dagli USA (+0,6) e dal Canada (+0,3), altresì le peggiori sono quelle dell’Argentina (-1,7), dall’Italia (-0,4) e dal Belgio (-0,3). L’Italia mostra uno svantaggio relativo commerciale di carattere strutturale in quanto si riscontrano valori inferiori all’unità sia nel 1994 (-0,7) che nel 2009 (-0,3), però bisogna segnalare la performance positiva registrata fra i due anni (+0,4).

GRAFICO 39.1



Per quanto riguarda il commercio dei prodotti del “gruppo γ ” nel 2009 (graf. 40.1), l’Italia (1,07) presenta il maggiore vantaggio commerciale tra i primi dieci Paesi ed a seguire troviamo la Cina (0,86), il Giappone (0,84), la Thailandia (0,76) ed il Brasile (0,69). L’unico dato negativo che si segnala per questa tipologia di prodotti agroalimentari riguarda l’Olanda, sia nel 1994 (-0,89) che nel 2009 (-0,19). Possiamo notare come fra il 1994 ed il 2009 l’unico andamento negativo si riferisce al Brasile (-0,7), di contro i Paesi che presentano i maggiori incrementi in termini di vantaggio relativo commerciale sono l’Olanda (+0,7), la Cina e la Thailandia (+0,6) e la Federazione Russa (+0,5).

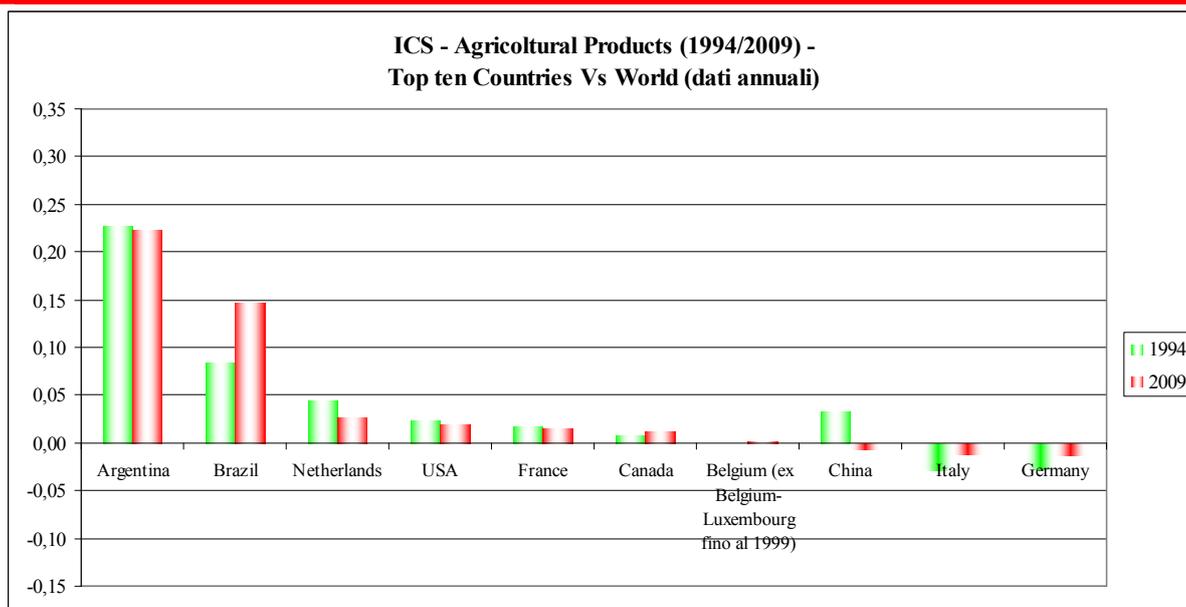
GRAFICO 40.1



3.2.5.Indice di contributo al saldo – ICS (Tabelle 41-42-43-44)

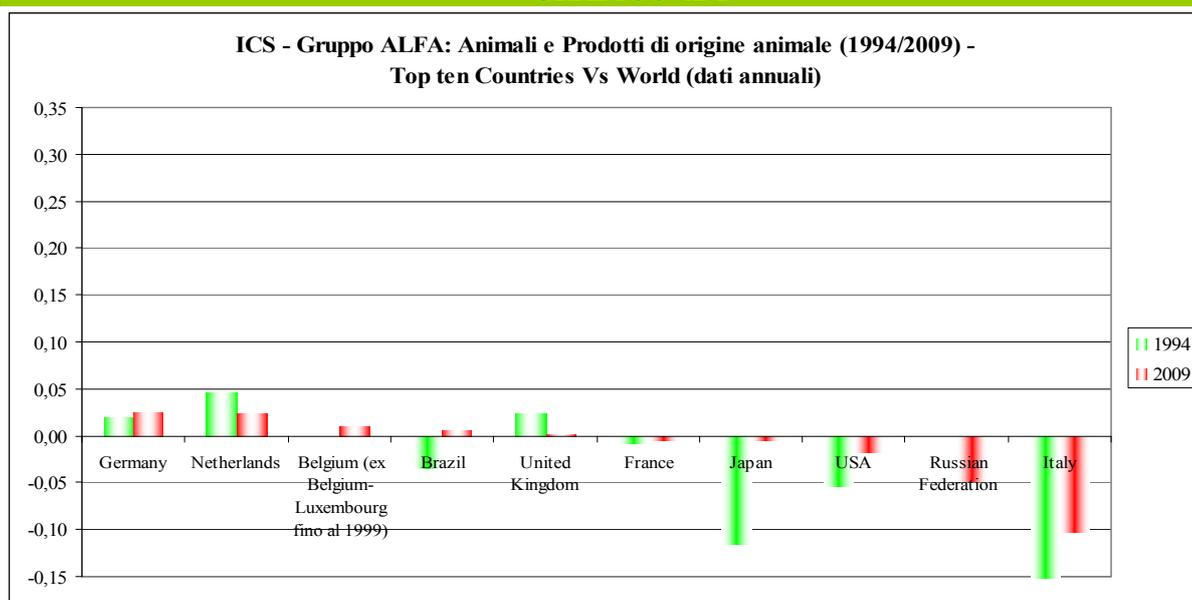
L'ultima macroanalisi realizzata a livello dei primi dieci Paesi è l'Indice di Contributo al Saldo. Nel 2009, relativamente al "settore agroalimentare" rispetto al saldo dato dalla Cat. "00" (tutti i prodotti), osserviamo che i più elevati valori di tale indice si registrano nel caso dell'Argentina (0,22) e del Brasile (0,15), di contro i peggiori in Cina, in Italia ed in Germania (-0,01). La migliore tendenza fra il 1994 ed il 2009 si registra in Brasile (+0,06) e la peggiore in Cina (-0,04) ed in Olanda (-0,02) (graf. 41.1).

GRAFICO 41.1



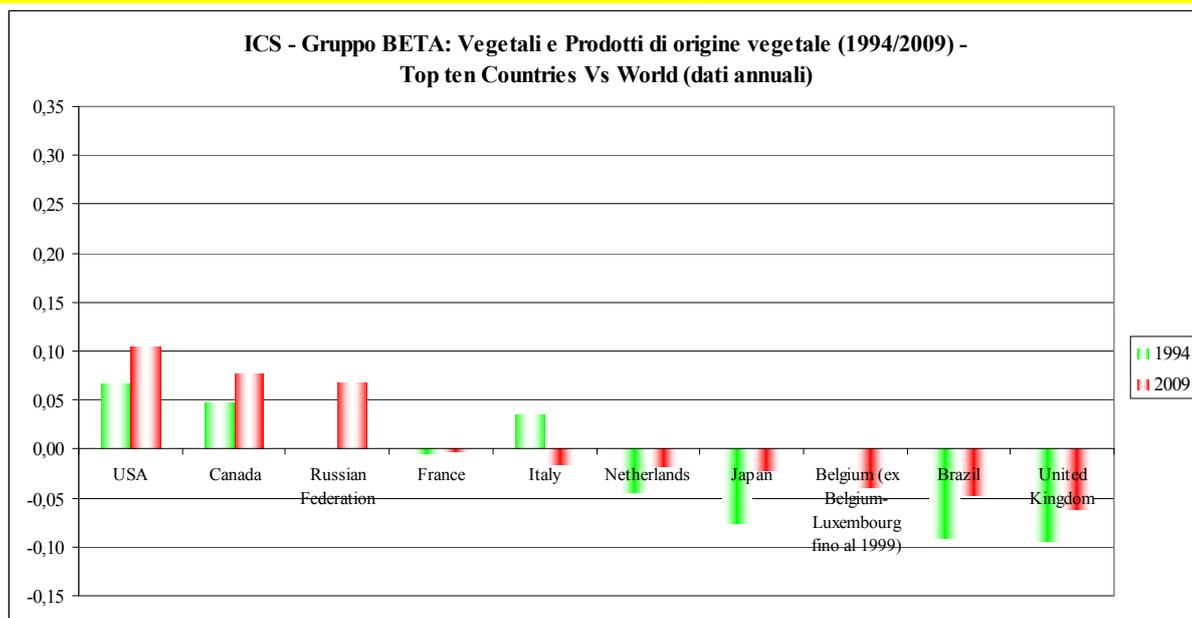
Negli anni 1994 e nel 2009, si nota che per i prodotti del “gruppo α ” il saldo dei primi dieci Paesi è mediamente poco incisivo sul saldo agroalimentare (**graf. 42.2**). In particolare, i maggiori valori si registrano con la Germania (0,03), l’Olanda (0,02), il Belgio ed il Brasile (0,01), mentre incide negativamente nel caso della Federazione Russa (-0,05) e dell’Italia (-0,10). In termini di tendenza registrata fra il 1994 ed il 2009, possiamo notare che la migliore performance si registra in Giappone (+0,11), in Italia (+0,05) ed in Brasile (+0,04), mentre la peggiore nella Federazione Russa (-0,05), in Olanda e nel Regno Unito (-0,02).

GRAFICO 42.1



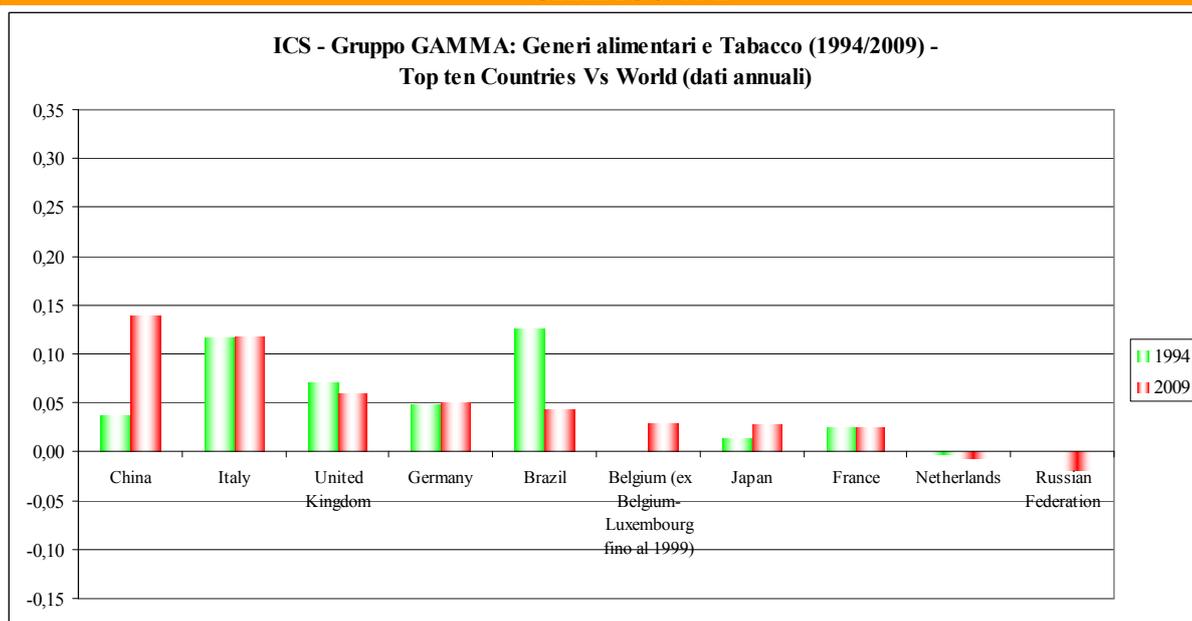
Per i prodotti del “gruppo β ”, nel 2009, si può notare che fra i primi dieci Paesi si registrano valori positivi di questo indice solo nel caso degli USA (0,11), del Canada (0,08) e della Federazione Russa (0,07), altresì sono negativi nel caso del Belgio (-0,04), del Brasile (-0,05) e del Regno Unito (-0,06). La migliore tendenza fra il 1994 ed il 2009 si registra nel caso della Federazione Russa (+0,07) e del Giappone (0,05), al contrario la peggiore in Italia (-0,05) ed in Belgio (-0,04) (**graf. 43.1**).

GRAFICO 43.1



Nel 2009 per il “gruppo γ ”, a livello dei primi dieci Paesi, si hanno buoni valori in termini di contributo al saldo nel caso della Cina (0,14) e dell’Italia (0,12), mentre si ha un’incidenza negativa di questi prodotti rispetto al settore agroalimentare nel caso dell’Olanda (-0,01) e della Federazione Russa (-0,02). Riguardo all’andamento che questo indice assume fra il 1994 ed il 2009 possiamo notare che la migliore performance si registra in Cina (+0,10) ed in Belgio (+0,03), mentre la peggiore in Brasile (-0,08), nella Federazione Russa (-0,02) e nel Regno Unito (-0,01) (graf. 44.1).

GRAFICO 44.1



4. IL COMMERCIO INTERNAZIONALE DELL'ITALIA (TOTALE ED AGROALIMENTARE)

L'Italia è tra i primi dieci Paesi nel Mondo per volume di commercio totale, con una quota pari al 3,8%; è preceduta da USA, Cina, Germania, Giappone, Francia e Regno Unito, ed è seguita da Olanda, Belgio e Corea del Sud (**graf. 23.1**).

Considerando soltanto l'agroalimentare la classifica dei Top ten come visto in precedenza si modifica di poco, poiché entra in gioco un nuovo Paese, il Brasile, ed esce la Corea del Sud. In questo contesto l'Italia mantiene inalterata la sua posizione di mercato che con il 4,2% la vede settima, preceduta da USA, Germania, Olanda, Francia, Cina e Regno Unito, seguita da Belgio, Giappone e Brasile (**graf. 24.1**).

Il peso commerciale del nostro Paese nello scenario mondiale e nella classifica dei Top ten cresce attestandosi al sesto posto se si considera i gruppi di prodotti α e γ , mentre con riferimento al gruppo di prodotti β l'Italia è penultima seguita solo dal Giappone (**graf. 25.1 – 26.1 – 27.1**).

Il ruolo di Paese Leader del commercio agroalimentare in complesso è tenuto dagli USA che mantengono inalterata tale posizione nel 1994 come nel 2009 (**graf. 24.3**).

Tra le economie emergenti, va sottolineato il ruolo della Cina che attualmente è seconda per il commercio mondiale di beni; la cui posizione tra il 1994 ed il 2009 slitta agli ultimi posti nella classifica dei primi dieci Paesi con riferimento al commercio agricolo, ai prodotti alimentari ed ai prodotti del gruppo α .

L'andamento del commercio interregionale dell'Italia totale, agroalimentare e per i tre gruppi di prodotti considerati, nel periodo compreso tra il 2004 ed il 2009, consente di verificare attraverso l'applicazione dei macroindici già utilizzati per il commercio tra Continenti la competitività del nostro Paese nei riguardi di cinque aree geopolitiche ed anche verso i principali Paesi Esportatori.

Anche in questo caso, la struttura espositiva si basa sul quadro sinottico precedentemente visto (vedi Paragrafo 1.2) e per ogni contesto geografico considerato si prevede una parte meramente descrittiva (commercio totale, import ed export) ed una parte analitica (vari indici macro-economici).

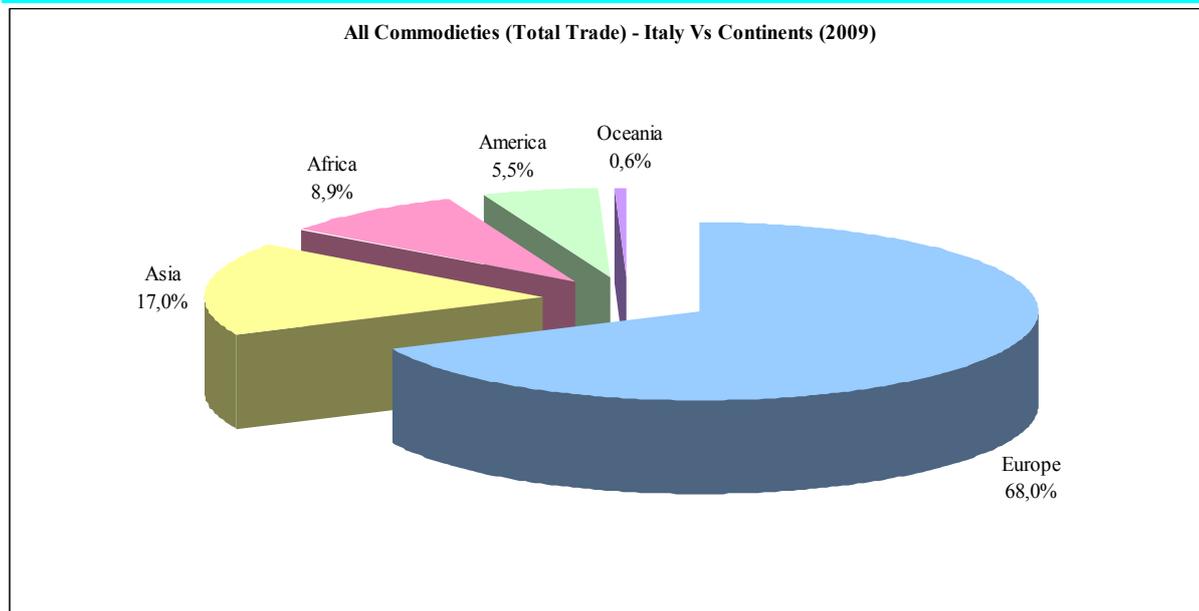
4.1. L'ITALIA ED I CONTINENTI

4.1.1. Commercio totale (Tabelle 45-46-47-48-49)

Nel 2009, si osserva come il commercio totale di "tutte le merci" (800.835 milioni di \$) relativo agli scambi dell'Italia verso i cinque Continenti (**graf. 45.1**) è nettamente superiore nel caso dell'Europa (544.713 milioni di \$), non solo per la vicinanza geografica e culturale, ma anche in conseguenza della presenza del nostro Paese nell'Unione Europea. A grande distanza economica troviamo l'Asia con il 17,0% (136.220 milioni di \$), l'Africa

con l'8,9% (71.105 milioni di \$), l'America con il 5,5% (43.715 milioni di \$) e l'Oceania con lo 0,6% (5.082 milioni di \$).

GRAFICO 45.1



L'andamento del commercio totale dell'Italia con i vari Continenti, nel periodo 1994/2009, è pressoché sempre in crescita, tranne nel 2009, anno in cui si verifica la nota crisi economica-finanziaria mondiale (**graf. 45.2**). Possiamo osservare che nel periodo considerato il commercio totale dell'Italia verso i cinque Continenti è più che raddoppiato, mentre rimangono inalterate le posizioni di mercato (**graf. 45.3**).

GRAFICO 45.2

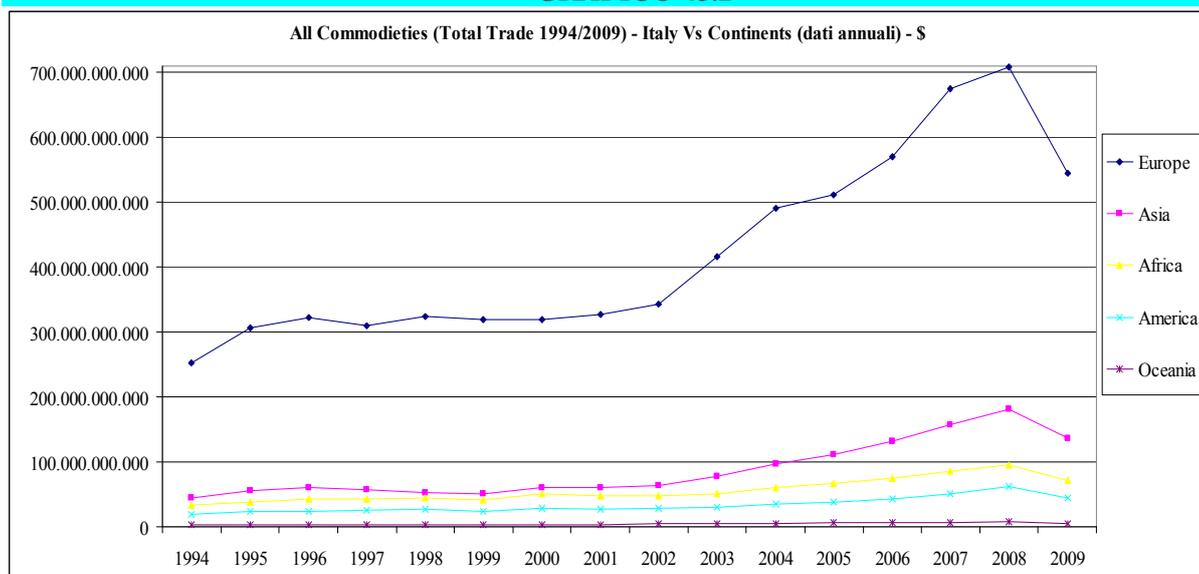
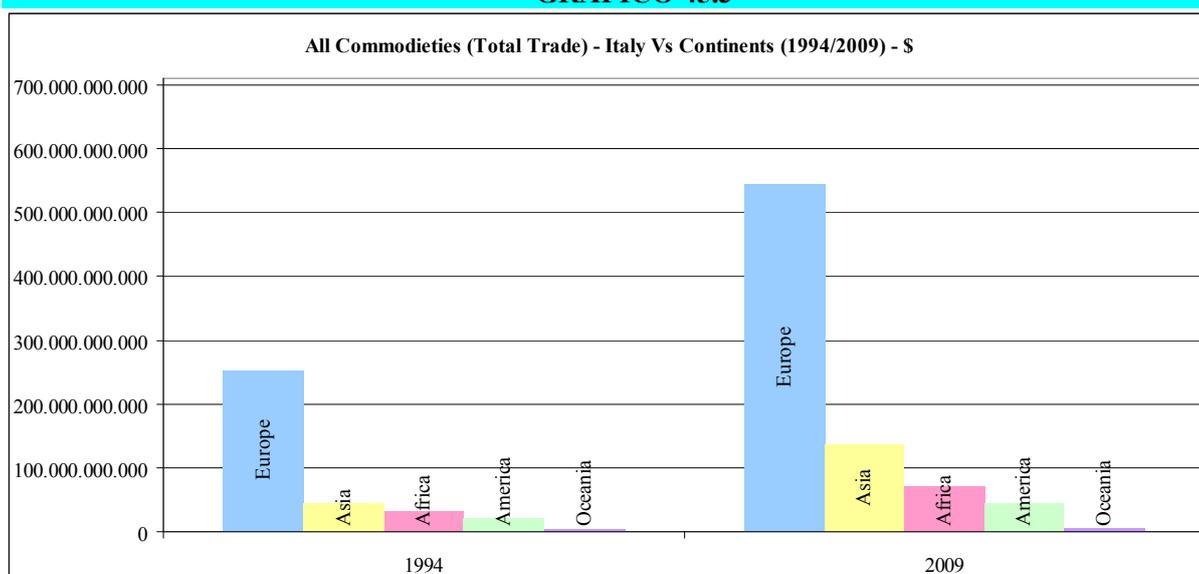
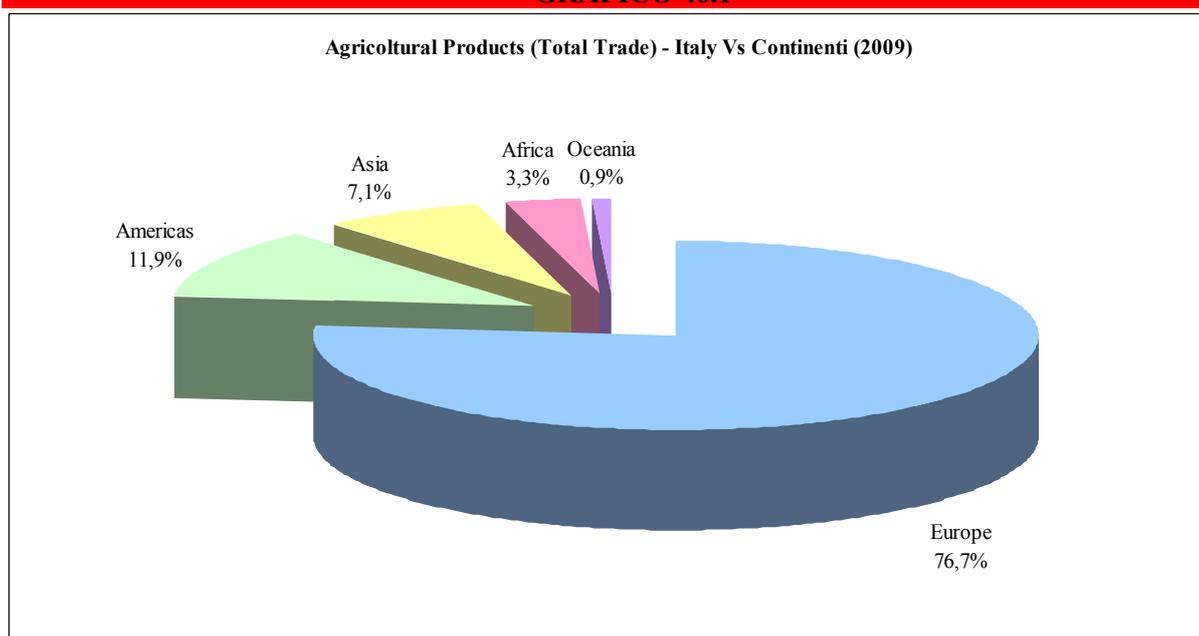


GRAFICO 45.3

Nel 2009, di tutto il commercio totale dei **“prodotti agroalimentari”** italiani (77.180 milioni di \$, il 9,64% del totale di tutte le merci) poco più di tre quarti (59.229 milioni di \$, il 7,4% del totale di tutte le merci) sono detenute dall’Europa per le ragioni precedentemente dette, segue l’America con l’11,9% (9.178 milioni di \$, l’1,15% del totale di tutte le merci), l’Asia con il 7,1% (5.471 milioni di \$, lo 0,68% del totale di tutte le merci), l’Africa con il 3,3% (2569 milioni di \$, lo 0,32% del totale di tutte le merci) e l’Oceania con lo 0,9% (732 milioni di \$, lo 0,02% del totale di tutte le merci) (**graf. 46.1**).

GRAFICO 46.1

Nel periodo 1994/2009 l'andamento del commercio agroalimentare italiano verso i cinque Continenti è in crescita fino al 1996, poi inizia una fase d'instabilità di mercato che dura fino al 2000, per poi ricrescere a ritmi più sostenuti fino al 2008, mentre nel 2009 si nota un pesante decremento (**graf. 46.2**). Altresì, si evidenzia che nello stesso periodo mediamente il commercio totale agroalimentare dell'Italia a livello continentale è raddoppiato, notando che l'ordine d'importanza dei cinque mercati continentali rimane inalterata fra i due anni considerati (**graf. 46.3**).

GRAFICO 46.2

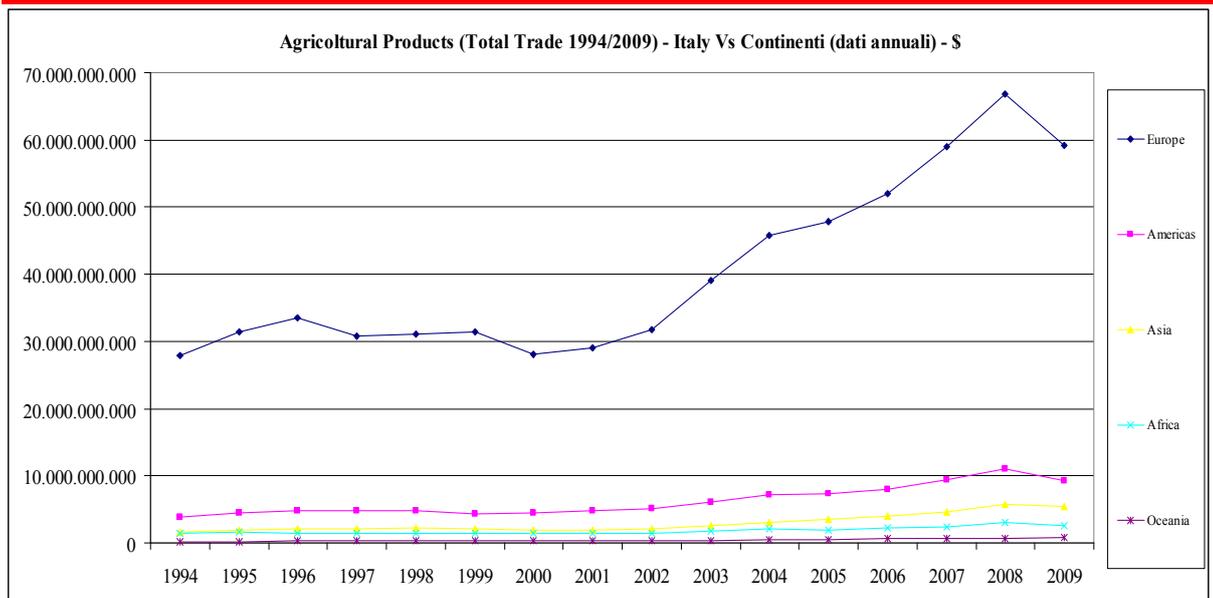
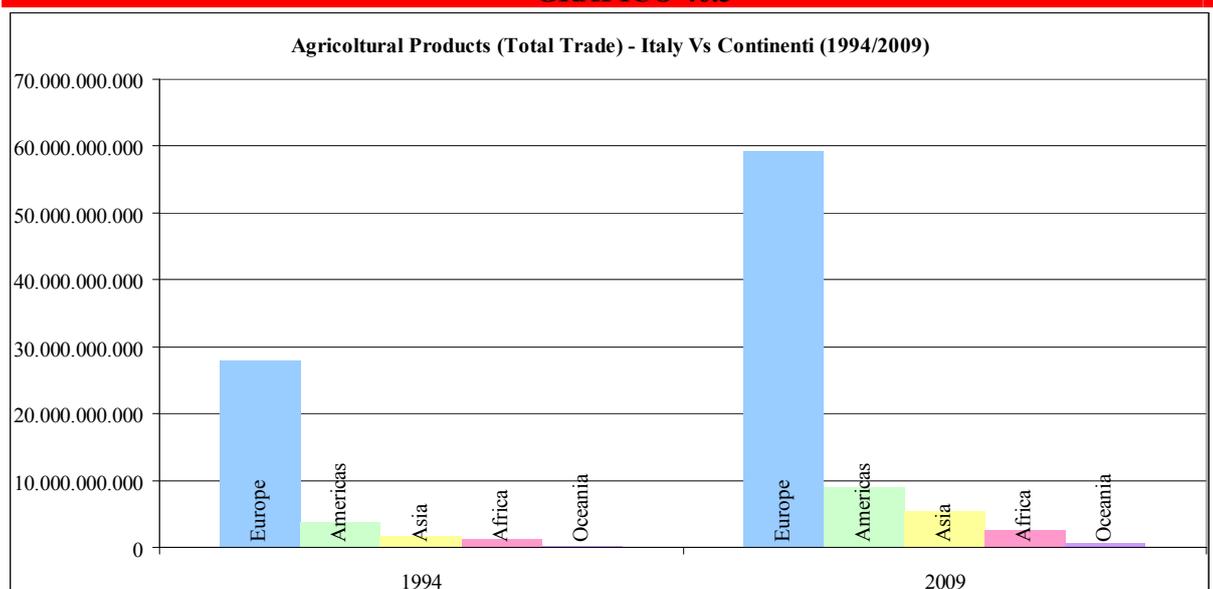
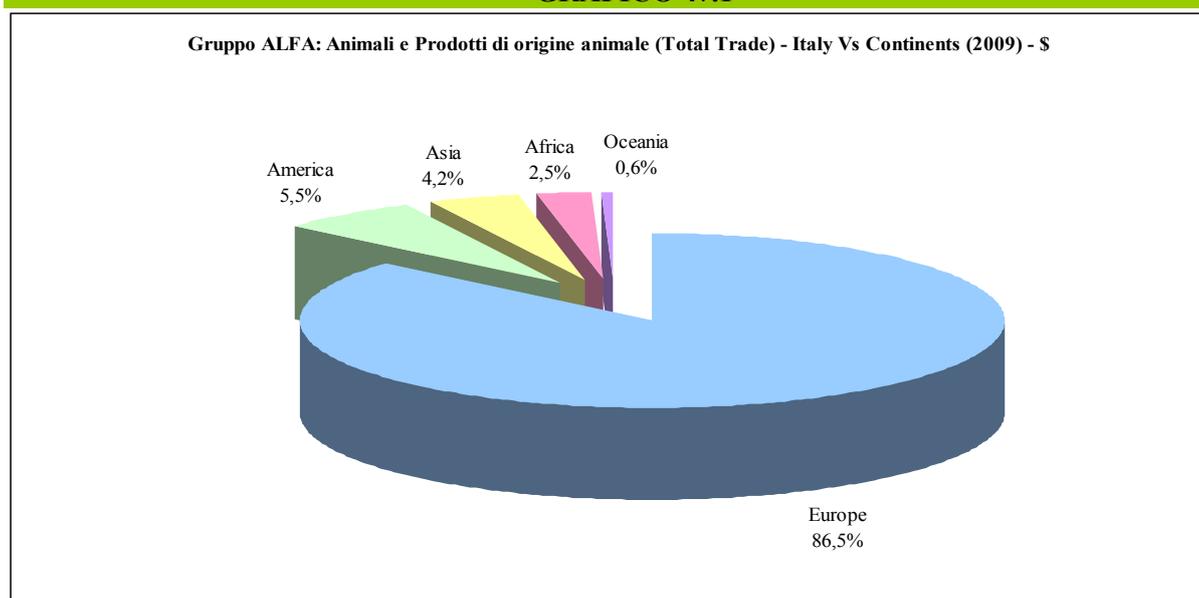


GRAFICO 46.3

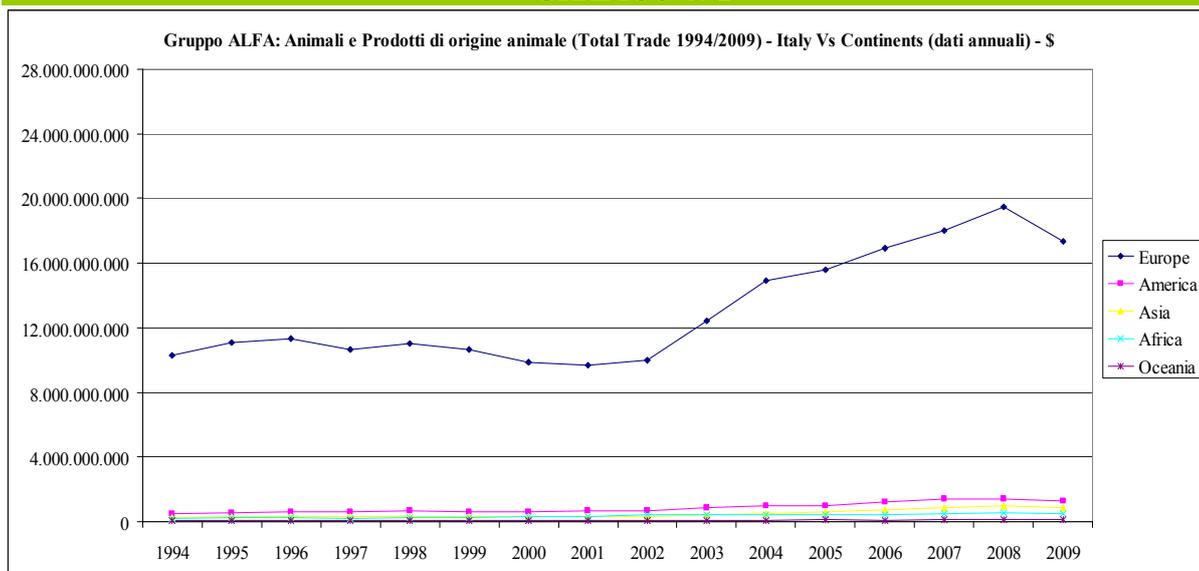
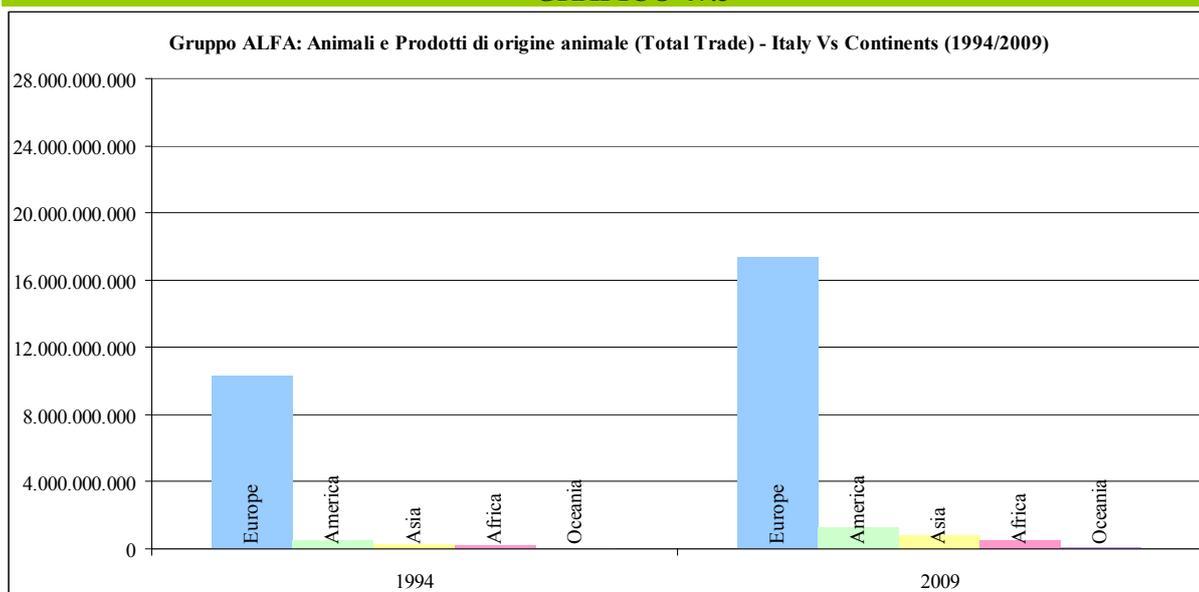


Osservando i dati relativi ai tre macrogruppi agroalimentari si vede come nel 2009 il commercio internazionale del “gruppo α ” dei prodotti agroalimentari (20.046 milioni di \$, il 25,97% del totale italiano agroalimentare) è detenuto per la maggior parte dall’Europa (17.334 milioni di \$, il 22,47% del totale agroalimentare), seguono l’America con il 5,5% (1.251 milioni di \$, il 1,62% del totale agroalimentare), l’Asia con il 4,2% (834 milioni di \$, il 1,08% del totale agroalimentare), l’Africa con il 2,5% (506 milioni di \$, lo 0,66% del totale agroalimentare) e l’Africa con lo 0,6% (111 milioni di \$, appena lo 0,14% del totale agroalimentare) (**graf. 47.1**).

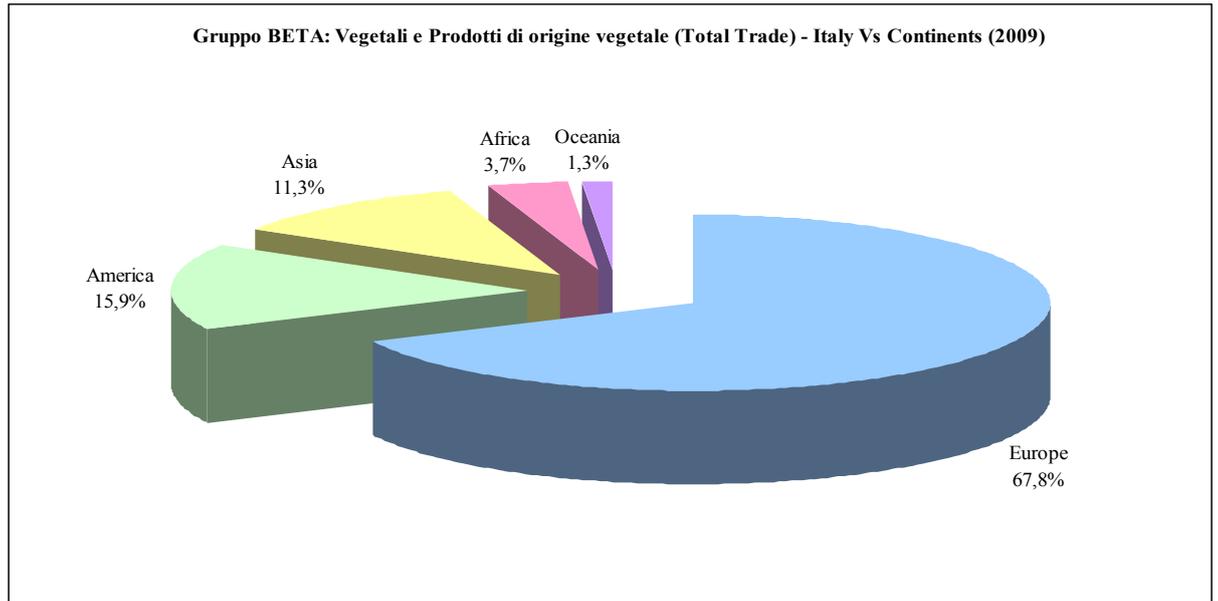
GRAFICO 47.1



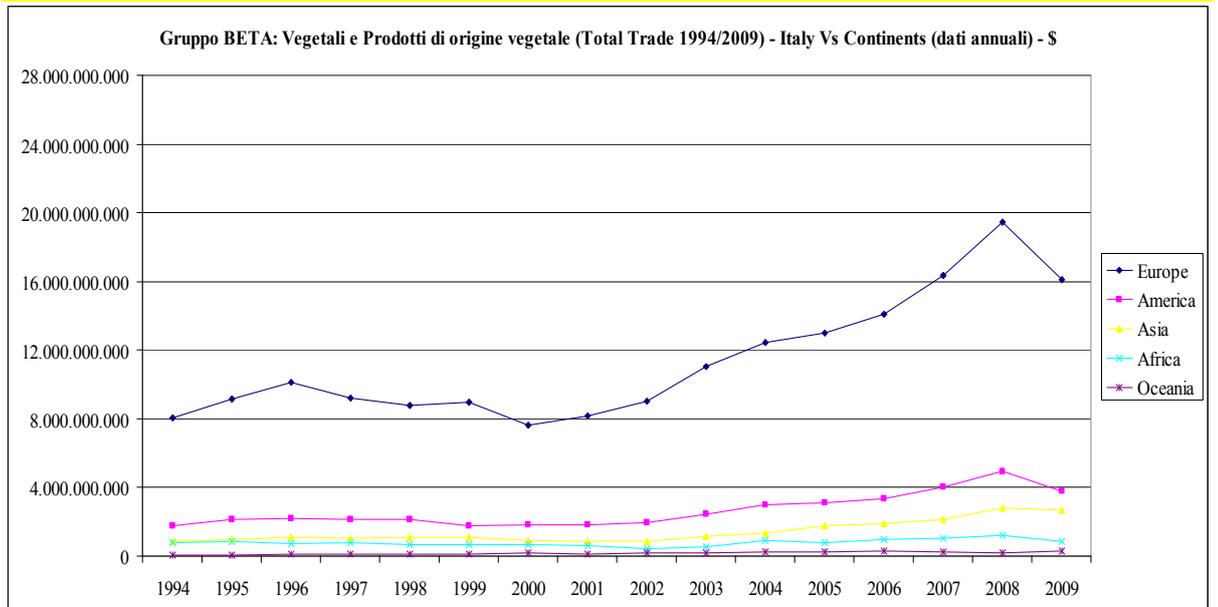
Nel periodo 1994/2009, l’andamento del commercio dei prodotti del gruppo α tra l’Italia ed i vari Continenti non mostra nessuna novità di rilievo rispetto all’andamento segnato in generale dal settore agroalimentare (**graf. 47.2**). Ancora possiamo osservare che nello stesso periodo l’Italia realizza una forte crescita del commercio di questo gruppo di prodotti con i cinque Continenti, notando la predominanza delle relazioni commerciali con l’Europa (**graf. 47.3**).

GRAFICO 47.2**GRAFICO 47.3**

Nel 2009 il commercio totale italiano relativo ai prodotti del “gruppo β ” (23.772 milioni di \$, il 30,80% del totale agroalimentare) a livello continentale è per poco più di due terzi (16.116 milioni di \$, il 20,88% del totale agroalimentare) scambiato con l’Europa, segue l’America con il 15,9% (3.773 milioni di \$, il 4,89% del totale agroalimentare), l’Asia con il 11,3% (2.692 milioni di \$, il 3,49% del totale agroalimentare), l’Africa con il 3,7% (882 milioni di \$, l’1,14% del totale agroalimentare) e l’Oceania con il 1,3% (310 milioni di \$, lo 0,40% del totale agroalimentare) (graf. 48.1).

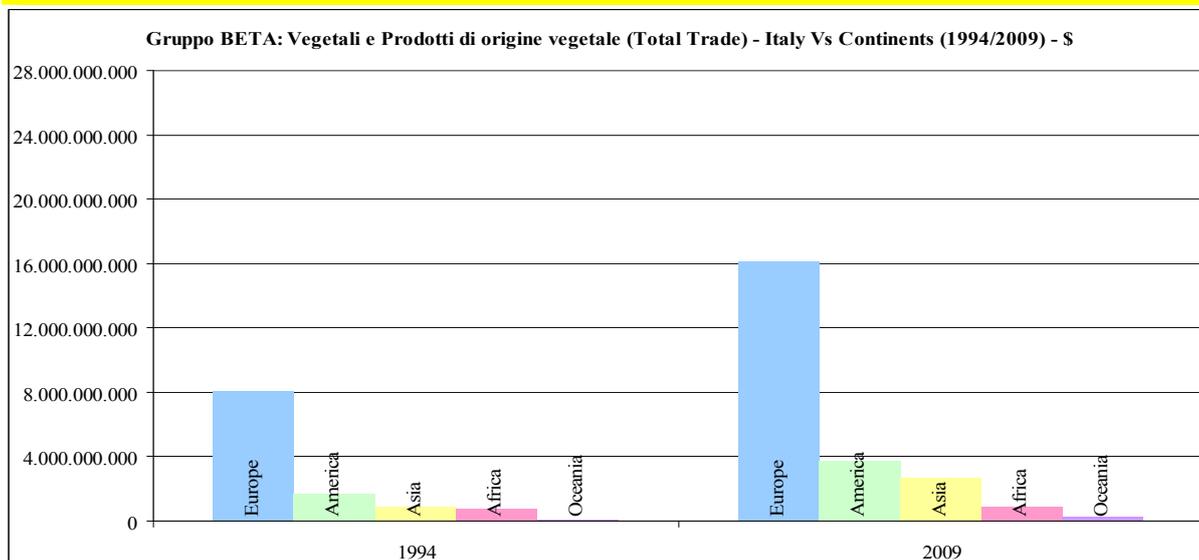
GRAFICO 48.1

Nel periodo 1994/2009, le relazioni commerciali dell'Italia a livello continentale dei prodotti β sono dominate dall'Europa, che anche in questo caso si conferma il più importante mercato continentale dell'Italia. In generale, l'andamento economico mostrato nel grafico evidenzia una crescita fino al 1996, poi inizia una fase di depressione che culmina nel 2000, per poi crescere fino al 2008 e registrare, come visto in precedenza, nel 2009 una forte riduzione (**graf. 48.2**).

GRAFICO 48.2

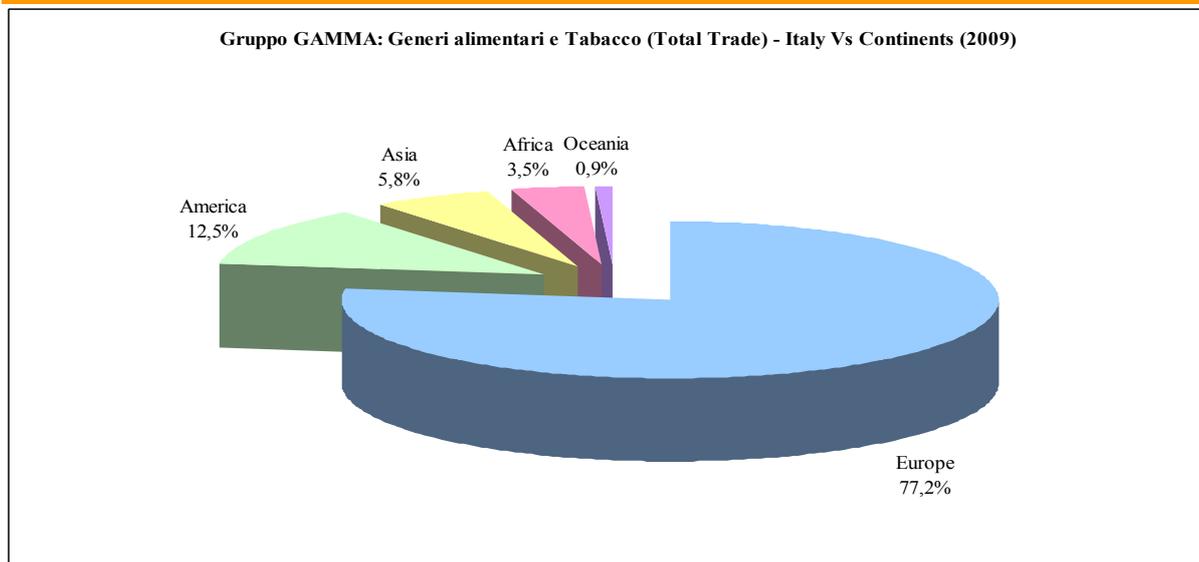
Infine, si rileva che in particolare tra il 1994 ed il 2009 mediamente il commercio totale italiano dei prodotti β con i cinque Continenti è in media raddoppiato, mantenendo inalterate le posizioni di mercato (**graf. 48.3**).

GRAFICO 48.3



In ultimo, illustriamo il commercio totale italiano relativo ai prodotti afferenti al “gruppo γ ” (33.362 milioni di \$, il 43,23% del totale agroalimentare) e possiamo evidenziare la predominanza dell’Europa (25.768 milioni di \$, il 33,39% del totale agroalimentare), segue l’America con il 12,5% (4.155 di \$, il 5,38% del totale agroalimentare), l’Asia con il 5,8% (1.946 milioni di \$, il 2,52% del totale agroalimentare), l’Africa con il 3,5% (1.182 milioni di \$, l’1,53% del totale agroalimentare) e l’Oceania con il 0,9% (311 milioni di \$, lo 0,40% del totale agroalimentare) (**graf. 49.1**)

GRAFICO 49.1



Nel periodo 1994/2009 l'andamento del commercio italiano dei prodotti γ segue il medesimo andamento visto anche per gli altri due gruppi di prodotti agroalimentari (**graf 49.2**), mentre il confronto tra i valori registrati nel 1994 e nel 2009 mettono in luce un incremento più che triplo dei volumi commerciali scambiati, soprattutto con l'Europa.

GRAFICO 49.2

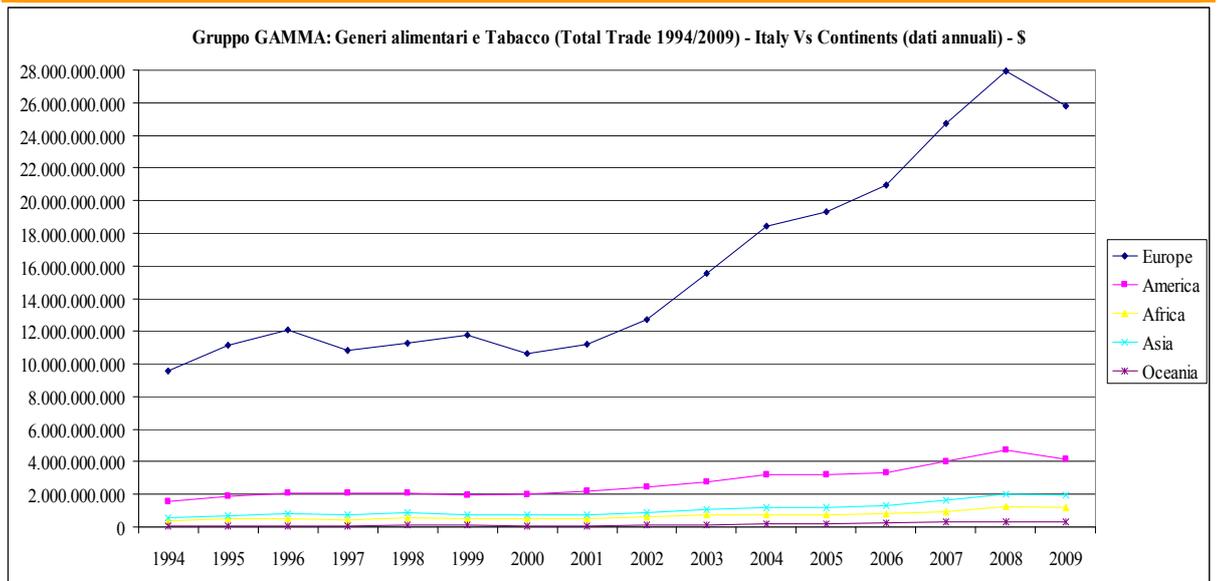
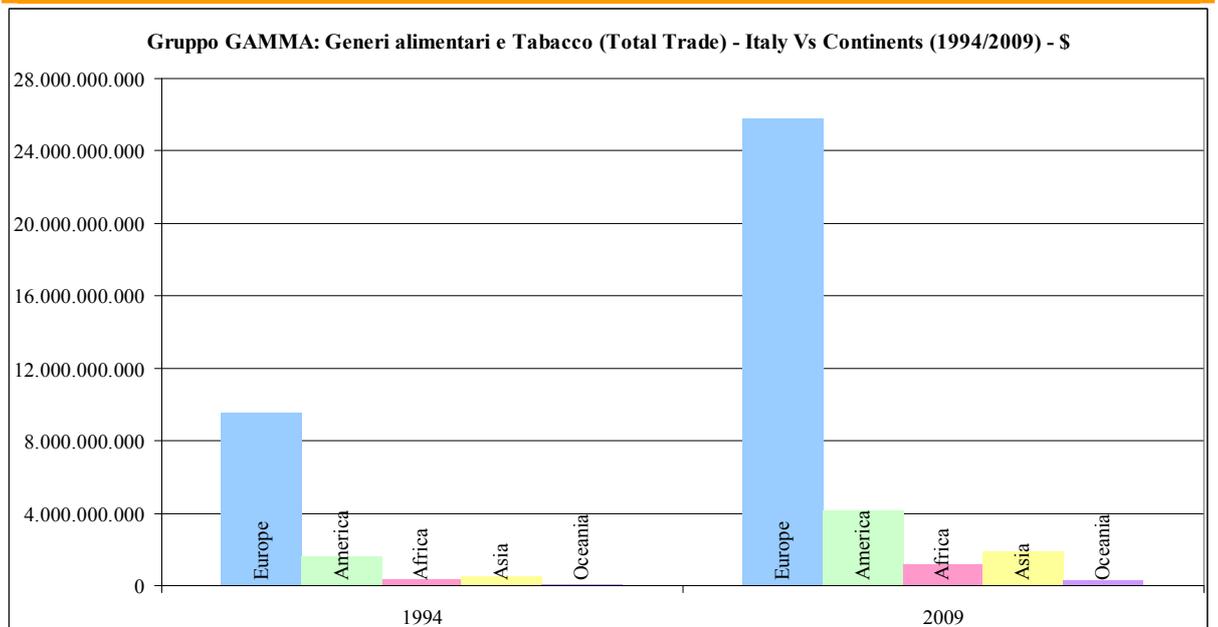


GRAFICO 49.3



4.1.2. *Import ed Export (Tabelle 50-51-52-53-54)*

L'Italia importa nel 2009 in termini di commercio totale di "tutte le merci" (407.018 milioni di \$) per circa i due terzi (276.165 milioni di \$) dall'Europa, per il 17,8% (72.420 milioni di \$) dall'Asia, per il 7,9% (32.004 milioni di \$) dall'Africa, per il 6,2% (25.062 milioni di \$) dall'America e per lo 0,3% (1.368 milioni di \$) dall'Oceania (**graf. 50.1**). Sempre nello stesso anno, le esportazioni a livello mondiale in termini di commercio totale (393.817 di \$) sono dirette per il 68,2% (268.548 milioni di \$) verso l'Europa, per il 16,2% (63.800 di \$) verso l'Asia, per il 9,9% (1.991 miliardi di \$) verso l'America, per il 4,7% verso l'Africa (18.653 di \$) e per lo 0,3% (3.715 di \$) è destinato all'Oceania (**graf. 50.2**).

GRAFICO 50.1

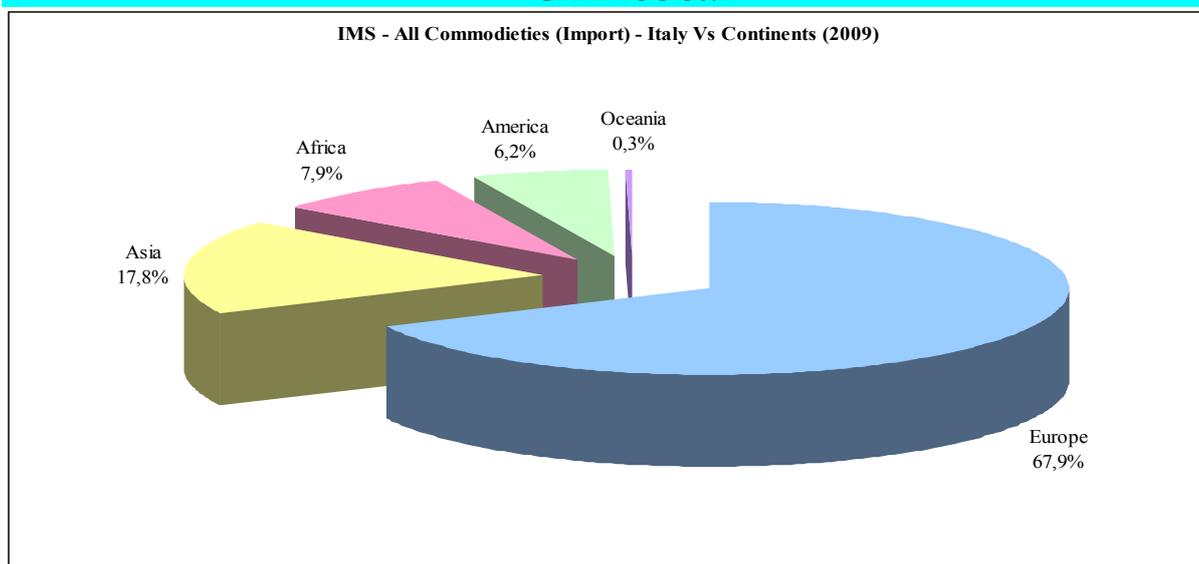
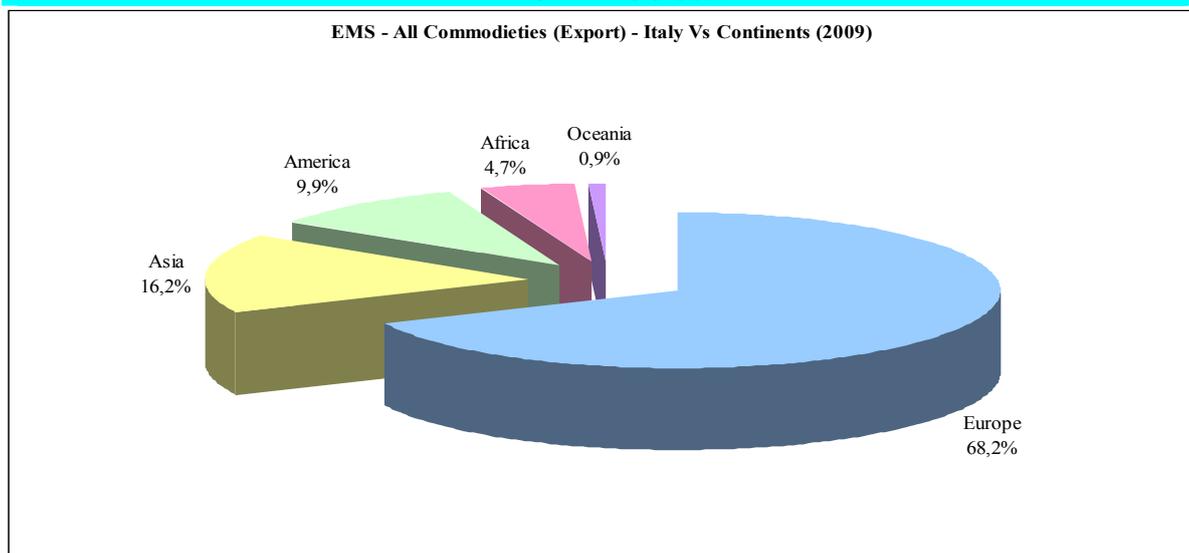


GRAFICO 50.2



Spostando il campo di osservazione alle importazioni italiane di **“prodotti agroalimentari”** (43.435 milioni di \$, il 10,67% delle importazioni di tutte le merci), emerge che queste per circa tre quarti (32.754 milioni di \$) provengono dall'Europa, per il 12,3% (5.346 milioni di \$) dall'America, il 7,7% (3.330 di \$) dall'Asia, il 3,9% (1.682 milioni di \$) dall'Africa ed lo 0,7% (325 milioni di \$) dall'Oceania (**graf. 51.1**). Nello stesso anno le esportazioni italiane agroalimentari (33.744 milioni di \$, il 8,57% delle importazioni di tutte le merci) sono anche in questo caso per poco più di tre quarti (26.475 milioni di \$) dirette in Europa, per l'11,4% (3.833 di \$) in America, per il 6,3% (2.141 milioni di \$) verso l'Asia, il 3,9% (887 milioni di \$) in Africa e per l'1,2% (408 milioni di \$) in Oceania (**graf. 51.2**).

GRAFICO 51.1

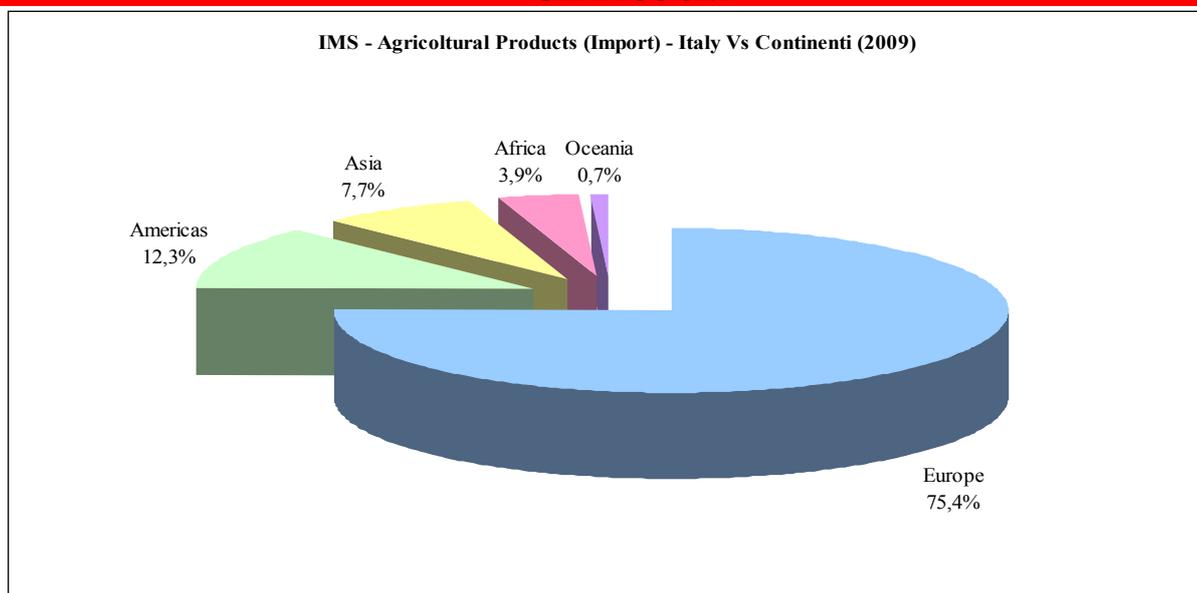
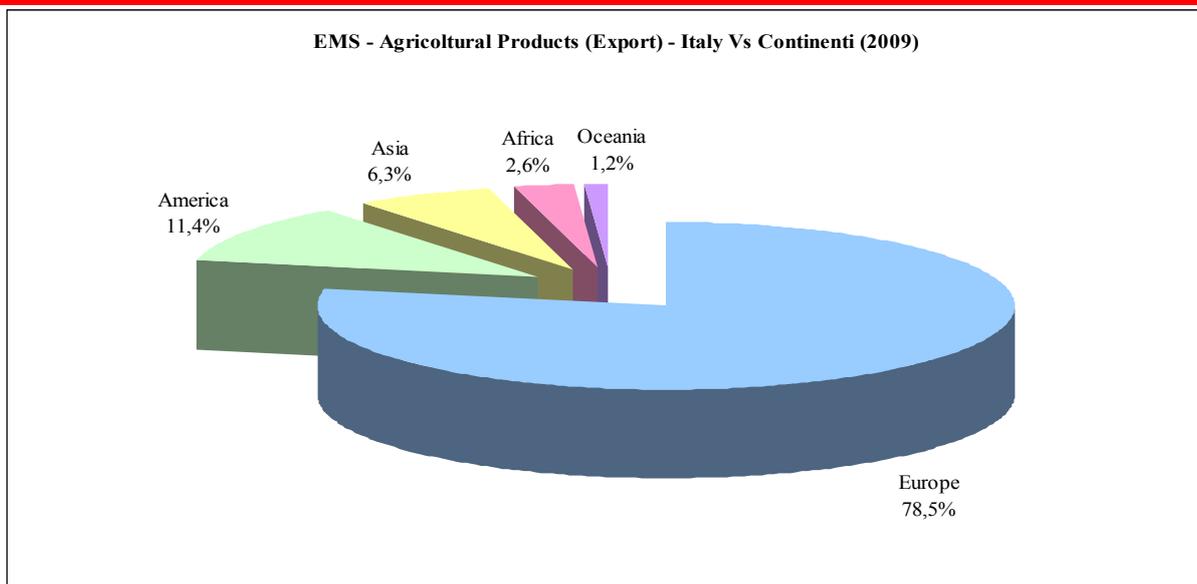


GRAFICO 51.2



Le importazioni e le esportazioni italiane dei prodotti facenti parte del “gruppo α ” (15.255 milioni di \$, il 35,12% del totale agroalimentare), per oltre l’85% sono legate al Continente Europeo; nel caso del Continente Americano le percentuali scendono a livelli di gran lunga inferiori dell’ordine del 5,5% (import) e dell’8,5% (export). Le quote imputabili agli altri Continenti sono ancora più modeste (graf. 52.1-52.2).

GRAFICO 52.1

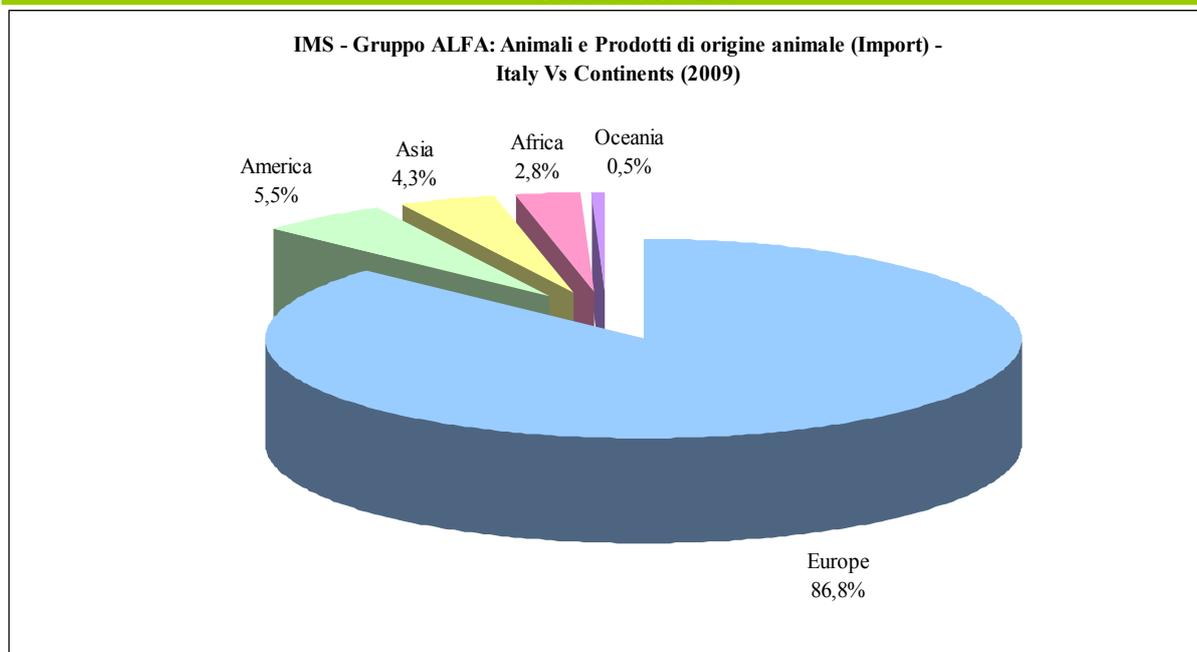
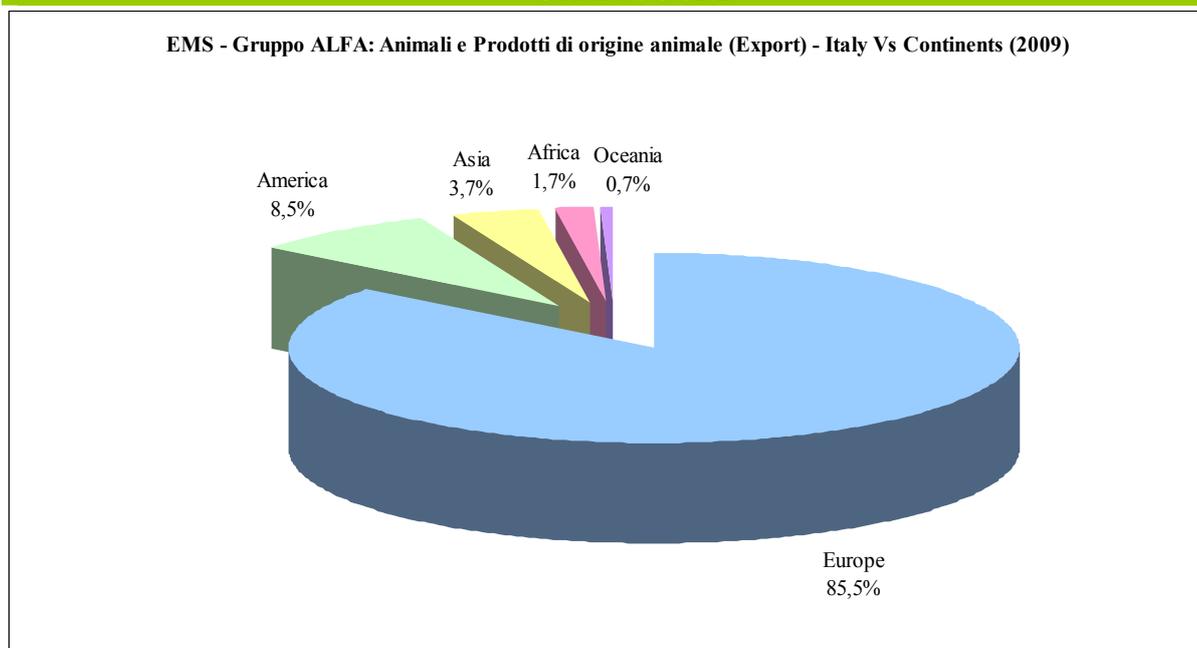


GRAFICO 52.2



Nel 2009 le importazioni internazionali italiane del “gruppo β ” (14.010 milioni di \$, il 32,25% del totale agroalimentare) sono per più della metà (8.011 milioni di \$) provenienti dall’Europa, per un quinto (2.967 milioni di \$) dall’America, sull’Asia con il 15,2% (2.130 milioni di \$), dall’Africa con il 4,9% (683 milioni di \$) e dall’Oceania con un modesto 1,6% (218 milioni di \$) (**graf. 53.1**). Nello stesso anno, le esportazioni italiane per lo stesso gruppo di prodotti (9.763 milioni di \$, il 28,93% del totale agroalimentare) sono dirette per più di tre quarti (8.104 milioni di \$) in Europa, a distanza l’America con l’8,3%% (806 milioni di \$), poi l’Asia con il 5,8% (562 milioni di \$), l’Africa con il 2,0% (199 milioni di \$) e l’Oceania con il 0,9% (92 milioni di \$) (**graf. 53.2**).

GRAFICO 53.1

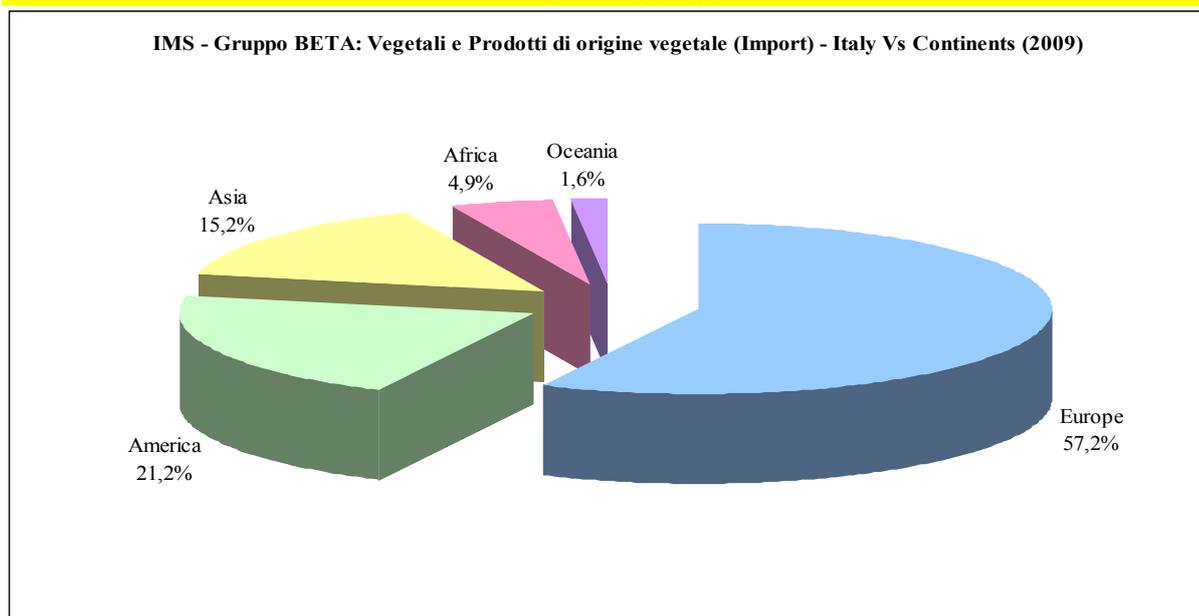
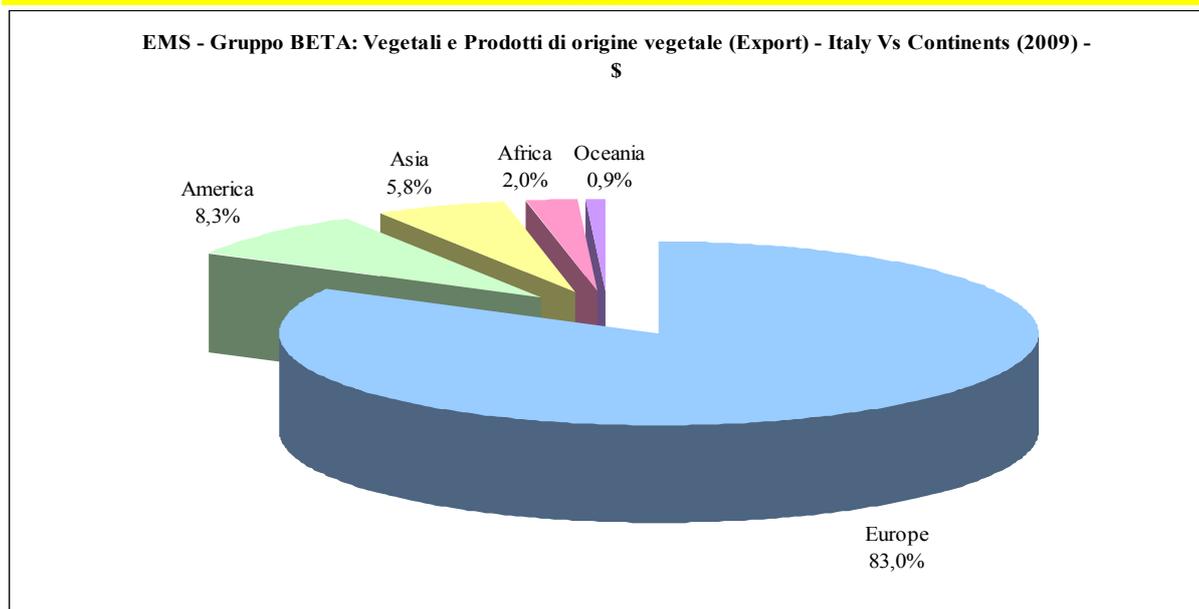


GRAFICO 53.2



Anche nel caso delle importazioni e delle esportazioni italiane nel 2009 relative al "gruppo γ " (14.171 milioni di \$, il 32,63% del totale agroalimentare) si evince il primato commerciale del mercato europeo, seguito a distanza da quello americano e poi gli altri tre Continenti (graf. 54.1-54.2).

GRAFICO 54.1

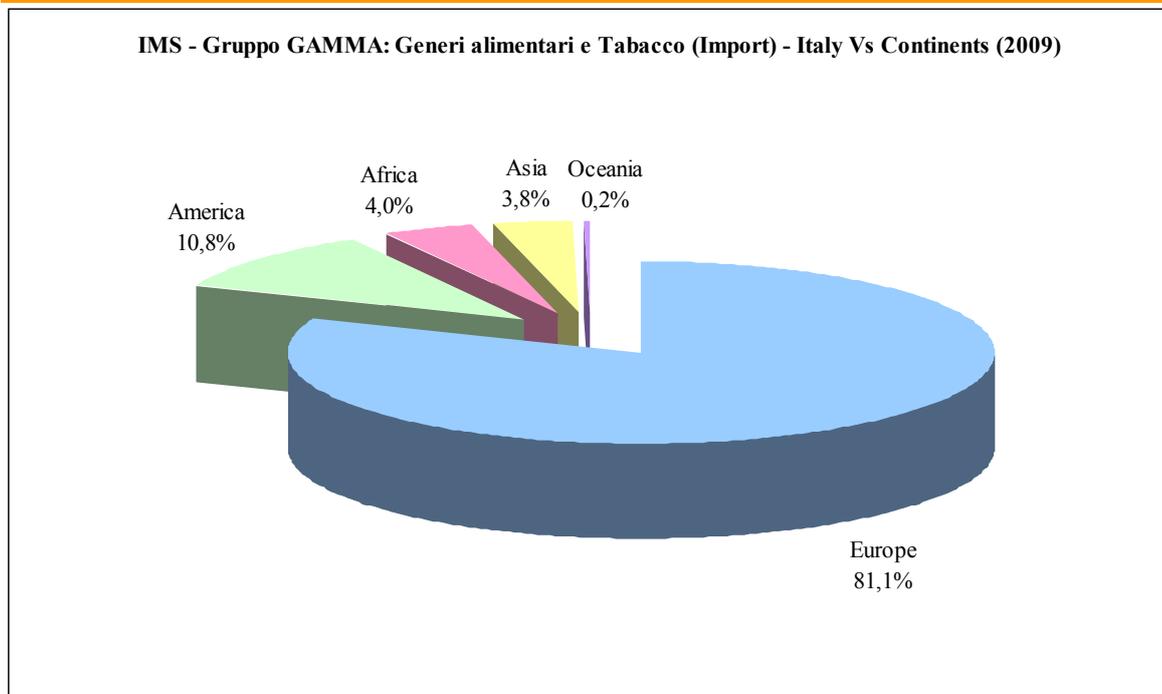
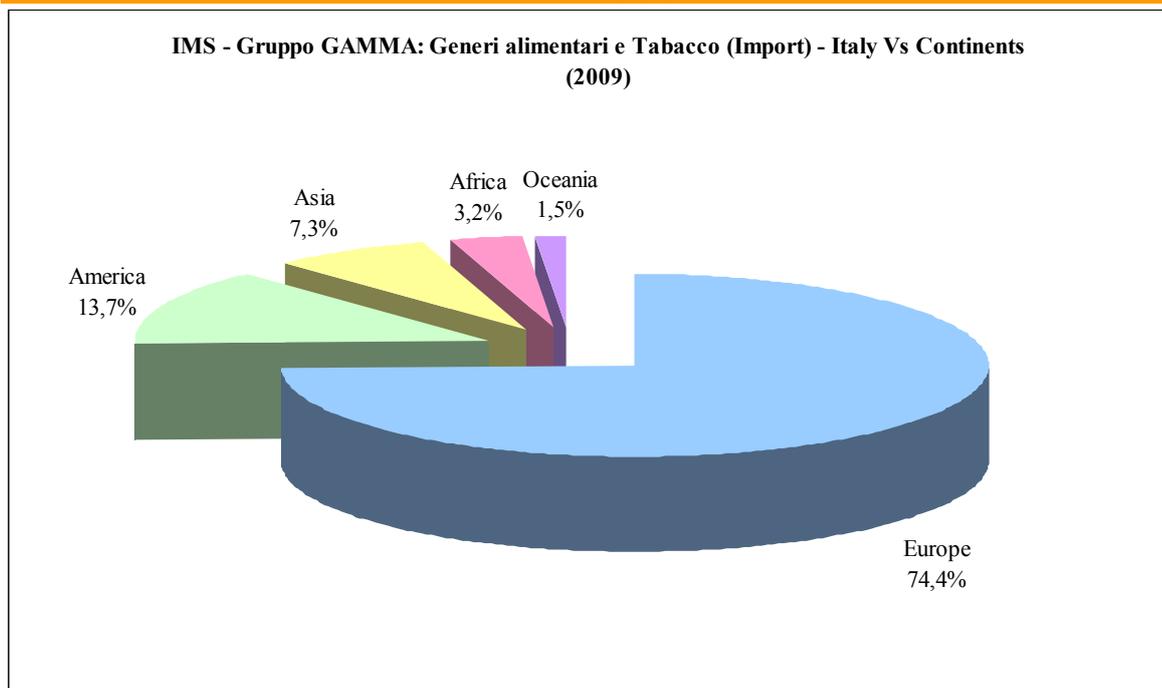


GRAFICO 54.2

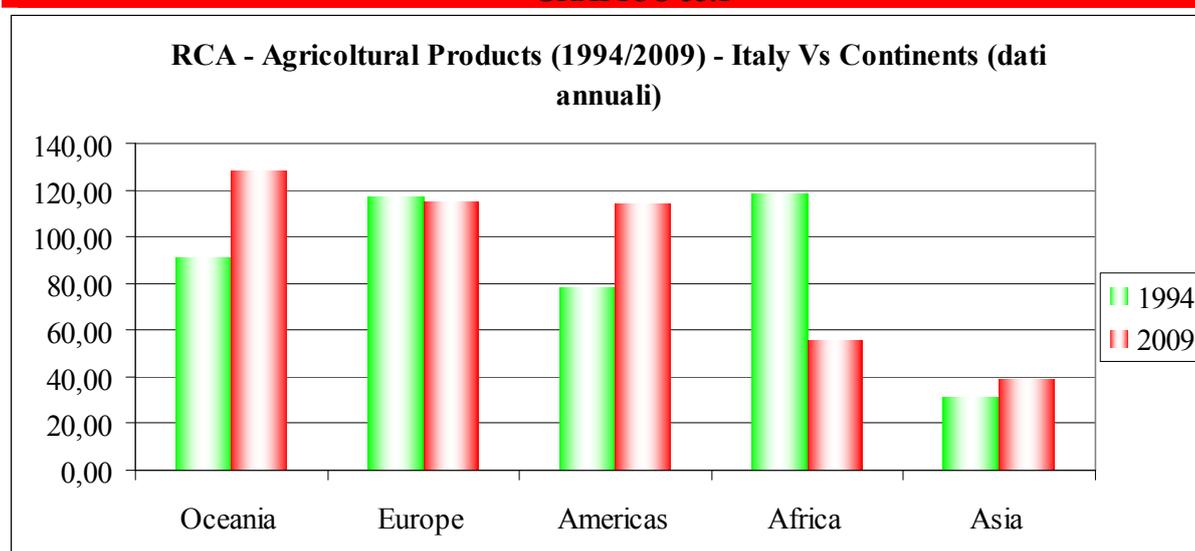


4.1.3. Revealed Comparative Advantage – RCA (Tabelle 55-56-57-58)

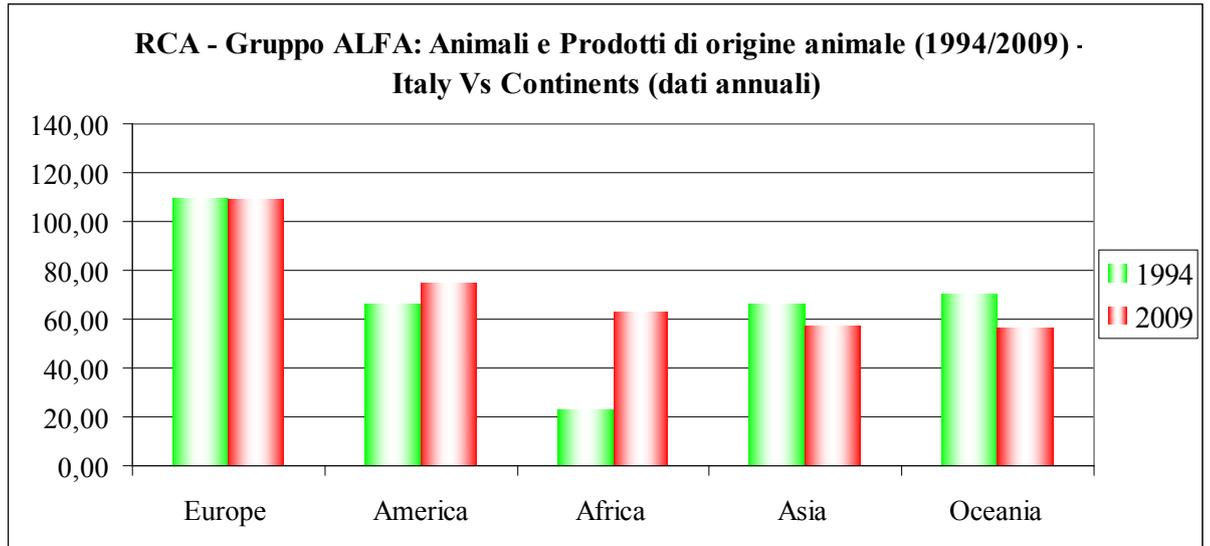
Seguendo il metodo di lavoro utilizzato nell'analisi del commercio mondiale, di seguito vengono indicati i risultati relativi alla maggiore o minore specializzazione dell'Italia nel commercio totale, agroalimentare e per gruppi di prodotti, preliminarmente verso il Mondo ed in seconda battuta con i Paesi Top ten partner commerciali del nostro Paese.

L'indice di Balassa del "settore agroalimentare" italiano (graf. 55.1) mostra una specializzazione commerciale negli scambi con l'Oceania (128,19), l'Europa (115,05) e l'America (114,39), al contrario di quanto avviene con l'Asia (55,53) e l'Africa (39,17). La tendenza registrata rispetto al 1994 è positiva per l'Oceania (+36,80) e l'America (+35,85), mentre è negativa per l'Africa (-62,71), l'Asia (-11,53) e l'Europa (-2,21).

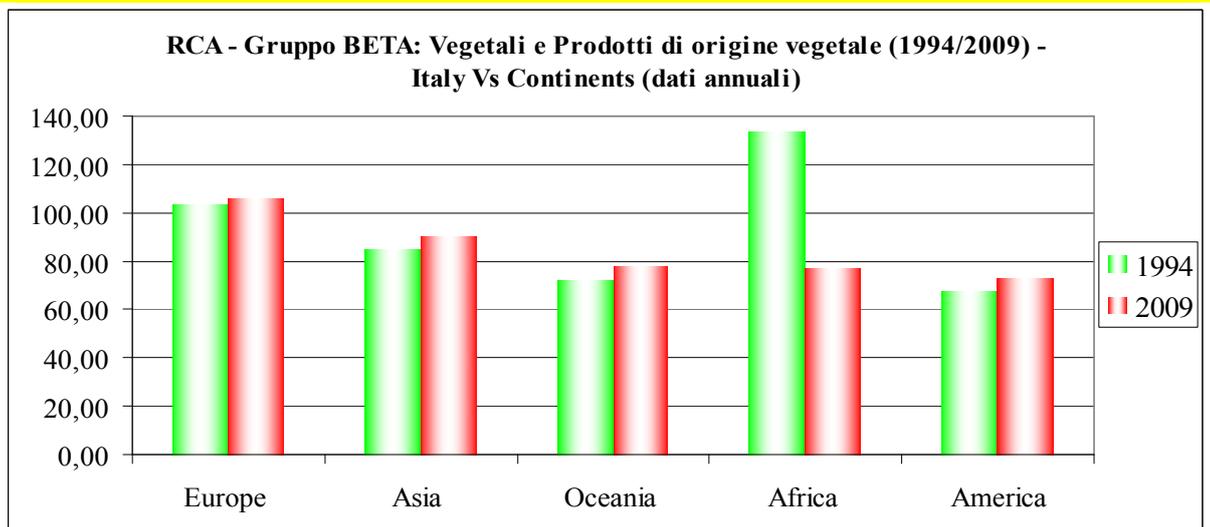
GRAFICO 55.1



Nel 2009 l'Italia mostra la maggiore competitività settoriale per il "gruppo α " solo con l'Europa (108,98), mentre è variamente despecializzata con gli altri Continenti, a partire dall'Oceania (56,62) seguita dall'Asia (57,71), dall'Africa (63,23) e dall'America (74,77). La tendenza alla specializzazione commerciale dell'Italia è in questo caso positiva con l'Africa (+40,31) e l'America (+8,35), mentre è negativa con l'Asia (-8,49), l'Oceania (-0,91) e l'Europa (-0,86) (graf. 56.1).

GRAFICO 56.1

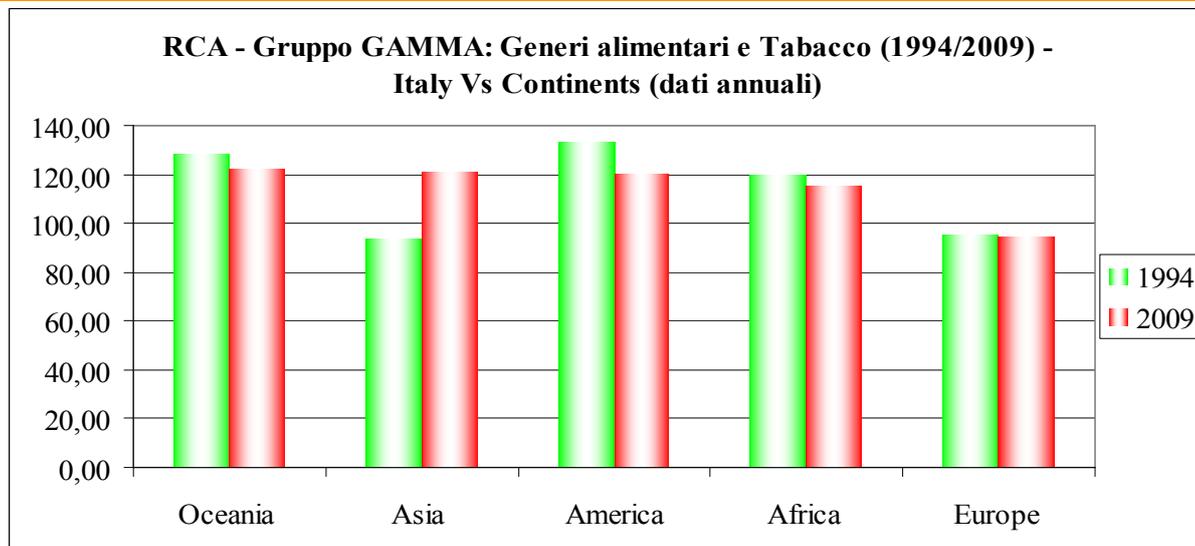
Anche per i prodotti del **“gruppo β”**, nel 2009 il nostro Paese è specializzato solo con l’Europa (105,81), mentre è despecializzato con l’America (72,67), l’Africa (77,38), l’Oceania (77,82) e l’Asia (90,69). Inoltre, in riferimento al 1994, si nota una tendenza negativa solo con l’Africa (-56,24), mentre è positiva con l’Asia (+5,81), l’Oceania (+5,44), l’Europa (+2,38) e l’America (+2,35) (**graf. 57.1**).

GRAFICO 57.1

L’unico caso, nel 2009, per l’Italia di scambi poco competitivi nel **“gruppo γ”** si verifica paradossalmente con l’Europa (94,80), al contrario di quanto avviene con l’Oceania (122,11), l’Asia (120,68), l’America (120,20) e l’Africa (115,29). Per quanto riguarda la tendenza assunta tra il 1994 ed il 2009 possiamo affermare che in generale è

stata positiva nel caso dell'Asia (+26,64) e dell'Europa (+0,13), altresì negativa con l'America (-12,75), l'Oceania (-6,34) e l'Africa (-4,73) (graf. 58.1).

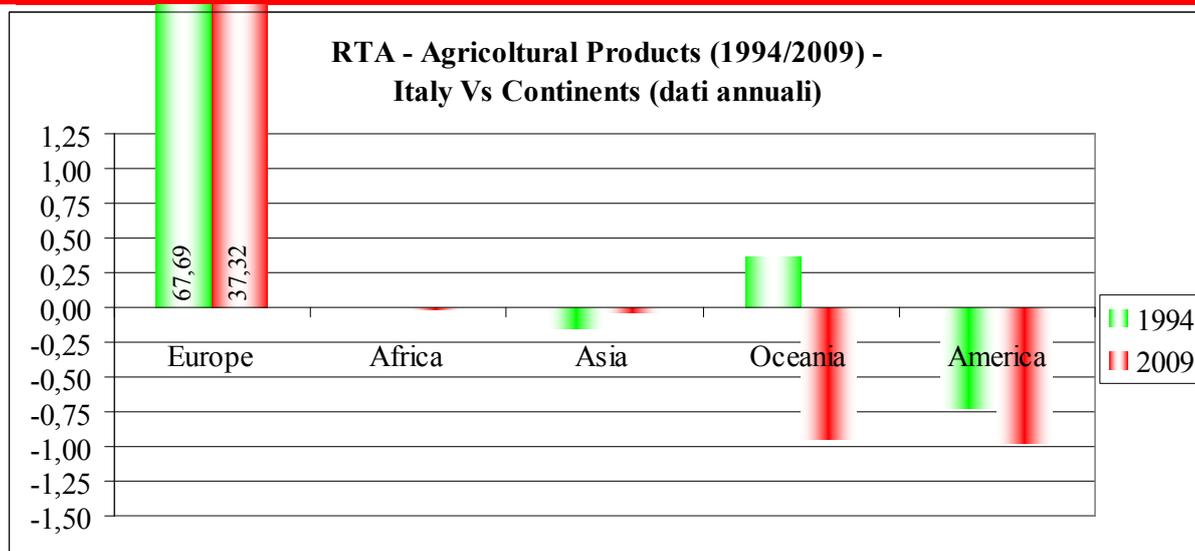
GRAFICO 58.1



4.1.4. Relative Trade Advantage Index – RTA (Tabelle 59-60-61-62)

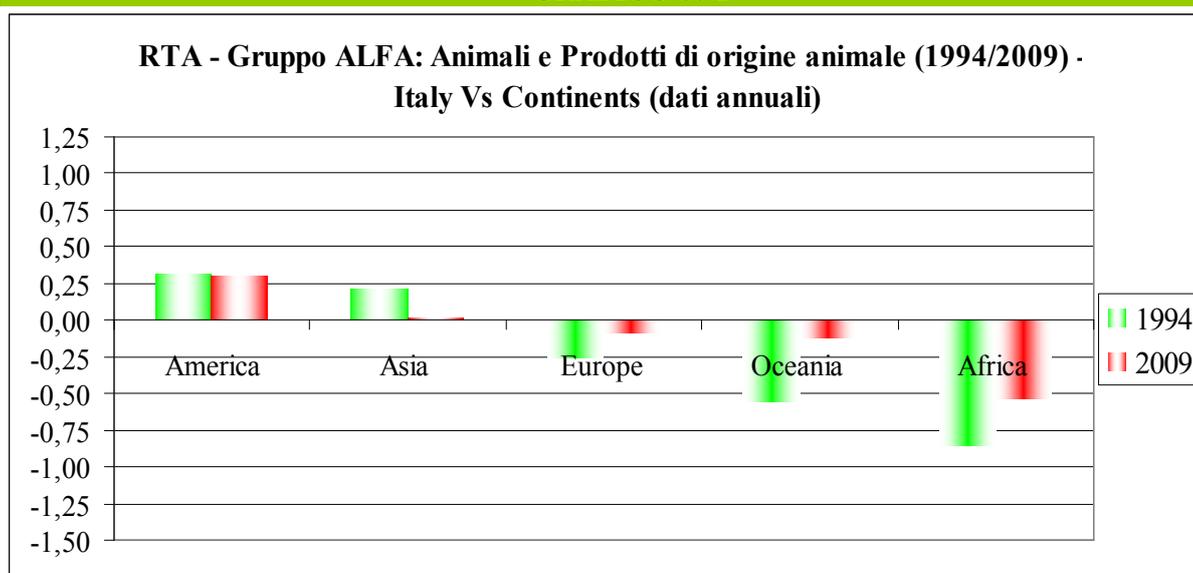
L'indice di vantaggio relativo commerciale del "settore agroalimentare" a livello continentale dell'Italia registra nel 2009 un valore positivo nel solo caso dell'Europa (37,32), mentre le relazioni commerciali in questo settore sono svantaggiose con l'America (-0,98), l'Oceania (-0,95), l'Asia (-0,03) e l'Africa (-0,01). Possiamo ancora rilevare che, rispetto al 1994, solo l'Asia (+0,12) presenta un valore dell'indice di segno positivo, al contrario di quanto accade con l'Europa (-30,37), l'Oceania (-1,32), l'America (-0,42) e l'Africa (-0,01) (graf. 59.1).

GRAFICO 59.1



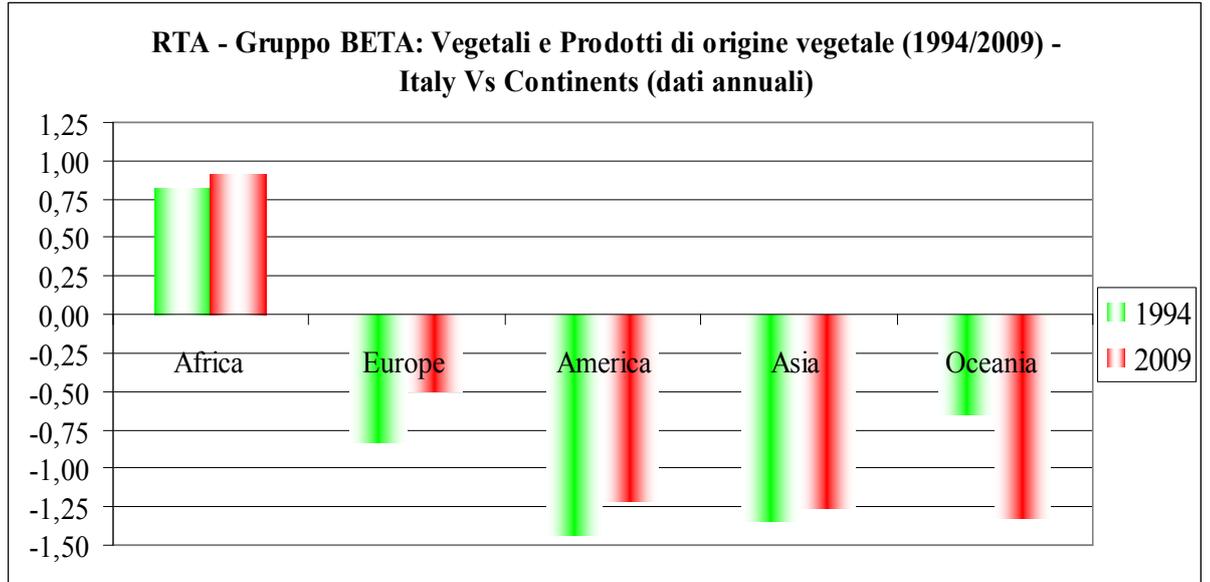
L'Italia nel 2009 non è competitiva a livello continentale nel caso dei prodotti rientranti nel "gruppo α ". I valori dell'indice sono di segno negativo nel caso dell'America (0,31) e dell'Asia (0,02), e negativi nel caso dell'Africa (-0,53), dell'Oceania (-0,12) e dell'Europa (-0,09). Inoltre, in riferimento al 1994, si registra una tendenza negativa nel solo caso dell'Asia (-0,20), è positiva per l'Oceania (+0,44), l'Africa (+0,23) e l'Europa (+0,16), invariata nel caso dell'America.

GRAFICO 60.1



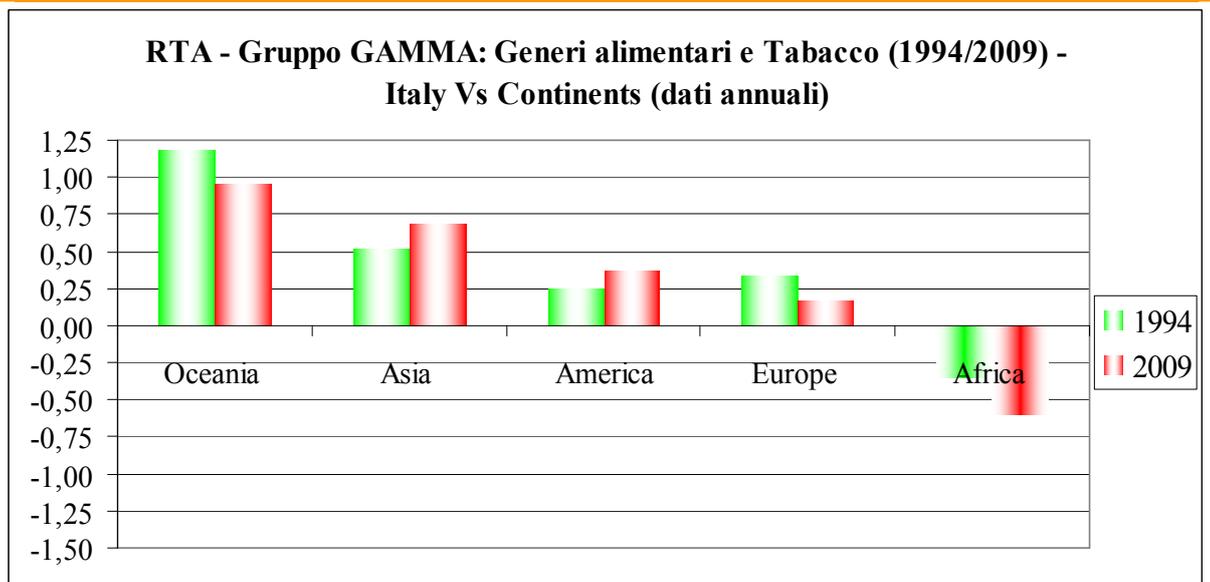
Nel 2009, per il "gruppo β " solo l'Africa (0,91) tende a raggiungere il valore unitario e, pertanto, solo in questo caso l'Italia realizza un certo vantaggio relativo nel presente gruppo di prodotti agroalimentari. Di contro si hanno valori negativi in Oceania (-1,33), Africa (-1,26), America (-1,21) ed Europa (-0,50). Fra gli anni 1994 e 2009, possiamo notare che l'andamento di questo indice per l'Italia è positivo con tutti i Continenti, a partire dall'Europa (+0,33). A seguire troviamo le relazioni commerciali con l'America (+0,22), l'Asia (+0,09), l'Africa (+0,08) e l'Oceania (+0,01) (**graf. 61.1**).

GRAFICO 61.1



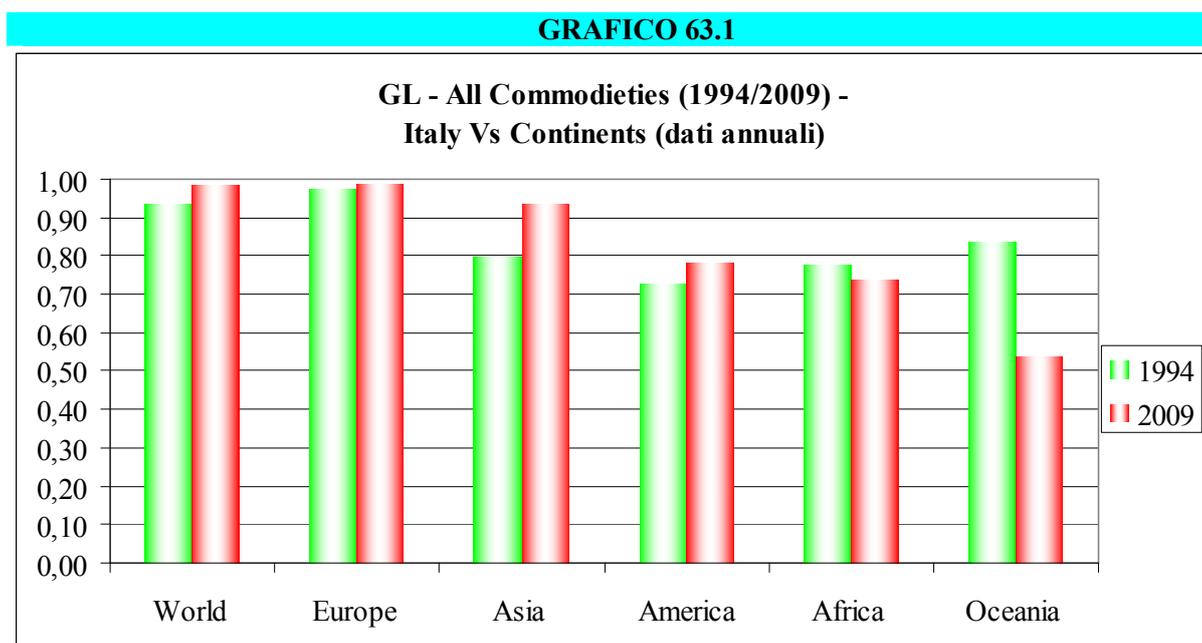
Sia nel 1994 che nel 2009, per il “gruppo γ ” l’Italia presenta un vantaggio commerciale in tutti i Continenti ad esclusione dell’Africa. In particolare, nel 2009 si hanno valori positivi nel caso dell’Oceania (0,96), dell’Asia (0,69), dell’America (0,37) e dell’Europa (0,17), mentre come già detto si registra un valore negativo nel caso dell’Africa (-0,60). Confrontando i dati del 2009 con quelli del 1994 si mette in luce un trend positivo dell’Italia per questi prodotti nei confronti dell’Asia (+0,16) e dell’America (+0,12), mentre è negativo con l’Africa (-0,25), l’Oceania (-0,22) e l’Europa (-0,16) (**graf. 62.1**).

GRAFICO 62.1



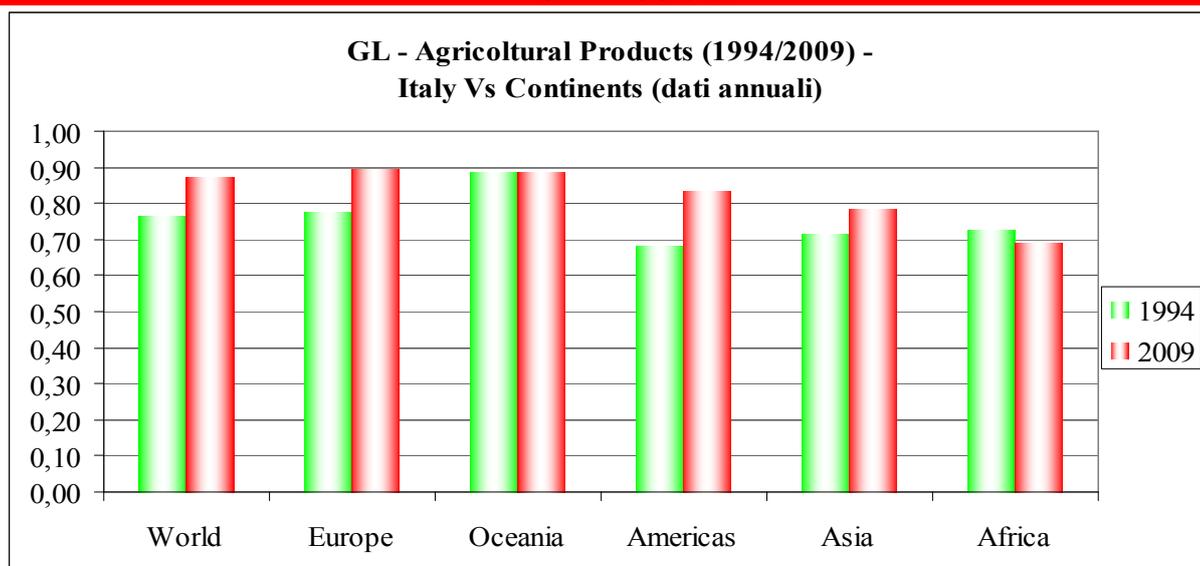
4.1.5. Gröbel-Lloyd Index – GL (Tabelle 63-64-65-66-67)

Il calcolo dell'indice GL applicato in questo caso, al commercio di "tutte le merci", dell'Italia verso il Mondo (**graf. 63.1**) fa registrare che i valori più elevati si riscontrano con l'Europa (0,99) e l'Asia (0,94), a seguire si ha l'America (0,78), l'Africa (0,74) e l'Oceania (0,54). Fra il 1994 ed il 2009 si evidenzia una tendenza positiva dei valori dell'indice nel caso dell'Asia (+0,14), dell'America (+0,05) e dell'Europa (+0,01), all'opposto di quanto avviene con l'Oceania (-0,30) e l'Africa (-0,04).



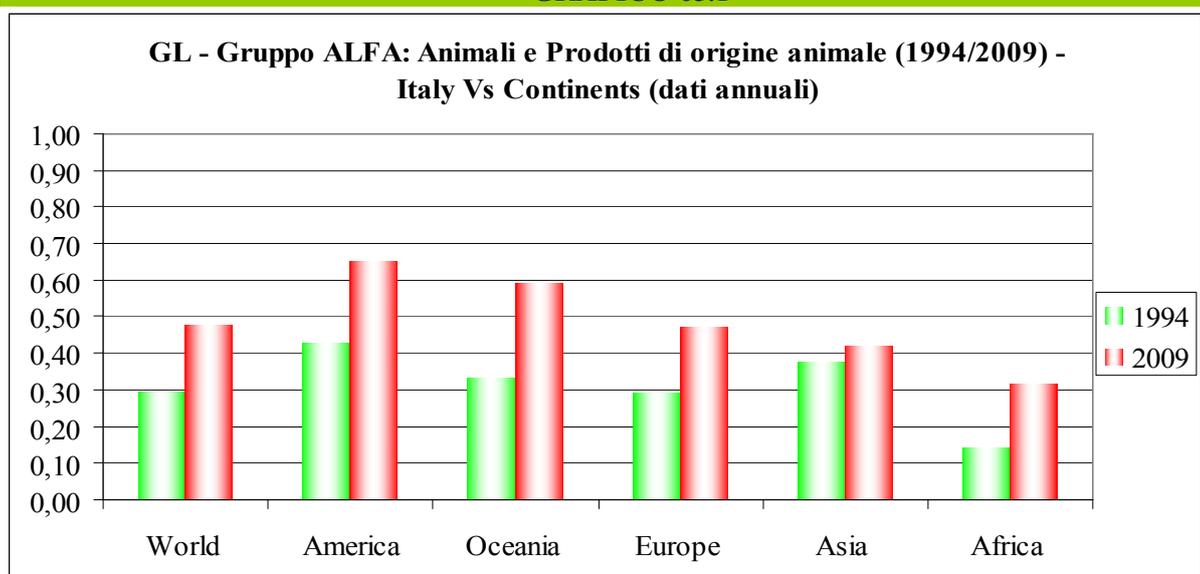
Anche nel caso del "settore agroalimentare", l'indice di vantaggio relativo commerciale nel 2009 è sempre superiore allo 0,5, quindi per l'Italia si delinea un commercio agroalimentare di carattere inter-industriale. Il valore più basso registrato dall'Italia è riferito all'Africa (0,69) e quello più elevato all'Europa (0,89). Fra il 1994 ed il 2009 si evidenzia una tendenza negativa solo per l'Africa (-0,04), è positiva per l'America (+0,15), l'Europa (+0,12) e l'Asia (+0,07), mentre è invariata per l'Oceania (**graf. 64.1**).

GRAFICO 64.1



Una specializzazione commerciale dell'Italia per i prodotti del "gruppo α " nel 2009 si nota verso l'America (0,65) e l'Oceania (0,59), al contrario di quanto avviene con l'Africa (0,31), l'Asia (0,42) e l'Europa (0,47) con i quali si delinea un commercio di tipo intra-industriale. La tendenza registrata da tale indice, fra il 1994 ed il 2009, è sempre positiva per tutti i Continenti, a partire dall'Oceania (+0,26) e dall'America (+0,22) ed a seguire l'Europa (+0,18), l'Africa (+0,17) ed, infine, l'Asia (+0,04) (graf. 65.1).

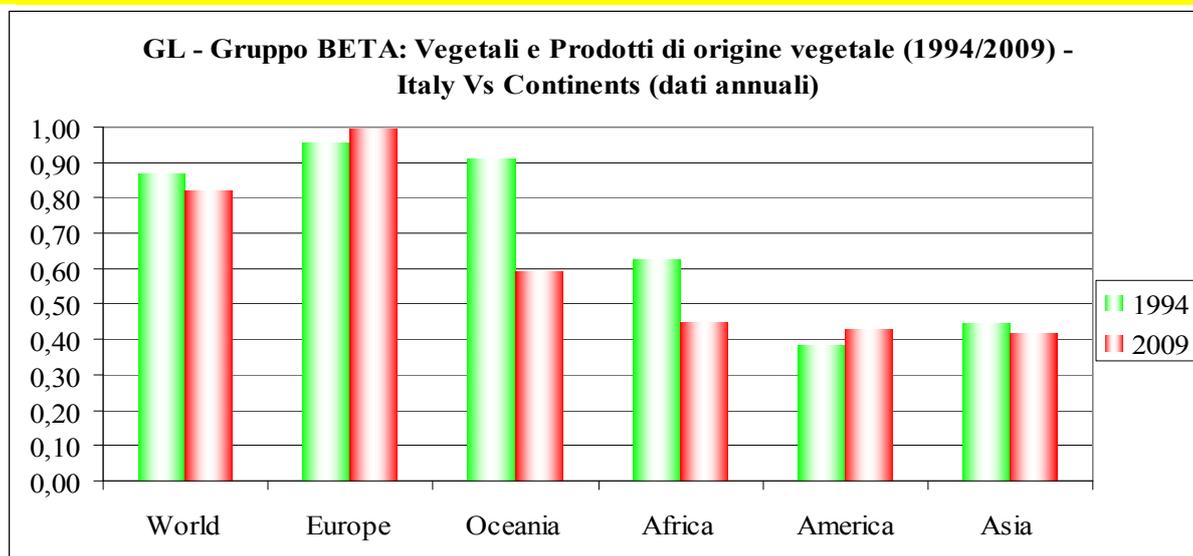
GRAFICO 65.1



Per il "gruppo β ", nel 2009 il nostro Paese presenta un commercio di tipo intra-industriale con l'Europa (0,99) e l'Oceania (0,59), al contrario è de-specializzata

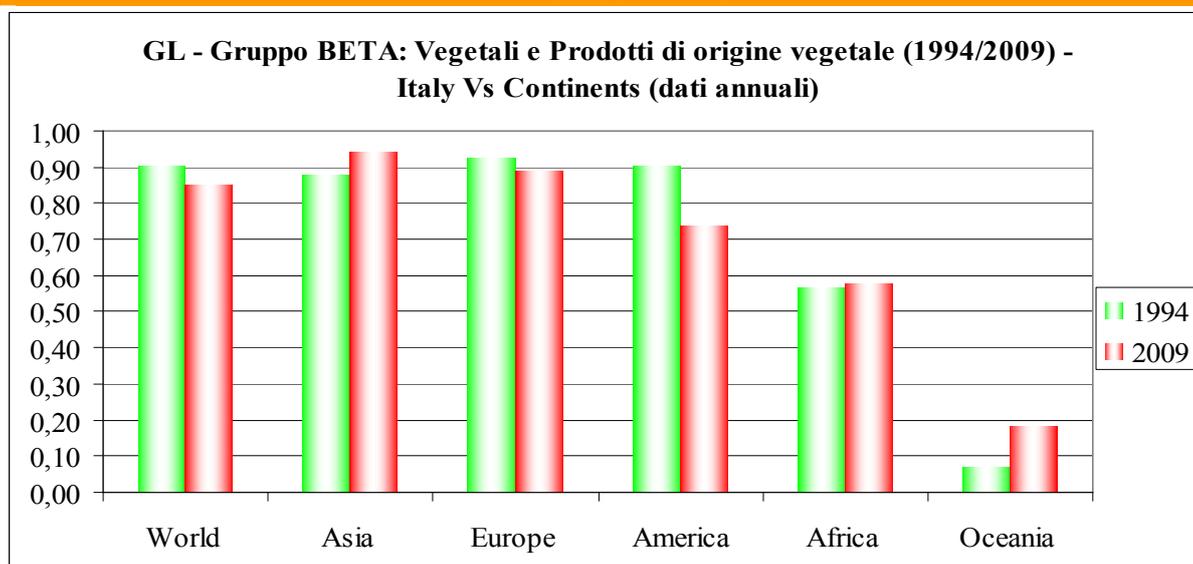
(commercio inter-industriale) nei confronti dell'Asia (0,42), dell'America (0,43) e dell'Africa (0,45). Tra il 1994 ed il 2009 si nota una tendenza negativa nel caso dell'Oceania (-0,32), dell'Africa (-0,18) e dell'Asia (-0,03), altresì positiva l'America e l'Europa (+0,04) (**graf. 66.1**).

GRAFICO 66.1



Per il "gruppo γ " gli scambi dell'Italia nel 2009 presentano un elevato grado di specializzazione con l'Asia (0,94), l'Europa (0,89) e l'America (0,74), una media specializzazione con l'Africa (0,58) ed una forte despecializzazione con l'Oceania (0,18). Fra il 1994 ed il 2009 si registra un andamento positivo di tale indice nel caso dell'Oceania (+0,11), dell'Asia (+0,06) e dell'Africa (0,01) e altresì la tendenza è negativa con l'America (-0,16) e l'Europa (-0,04) (**graf. 67.1**).

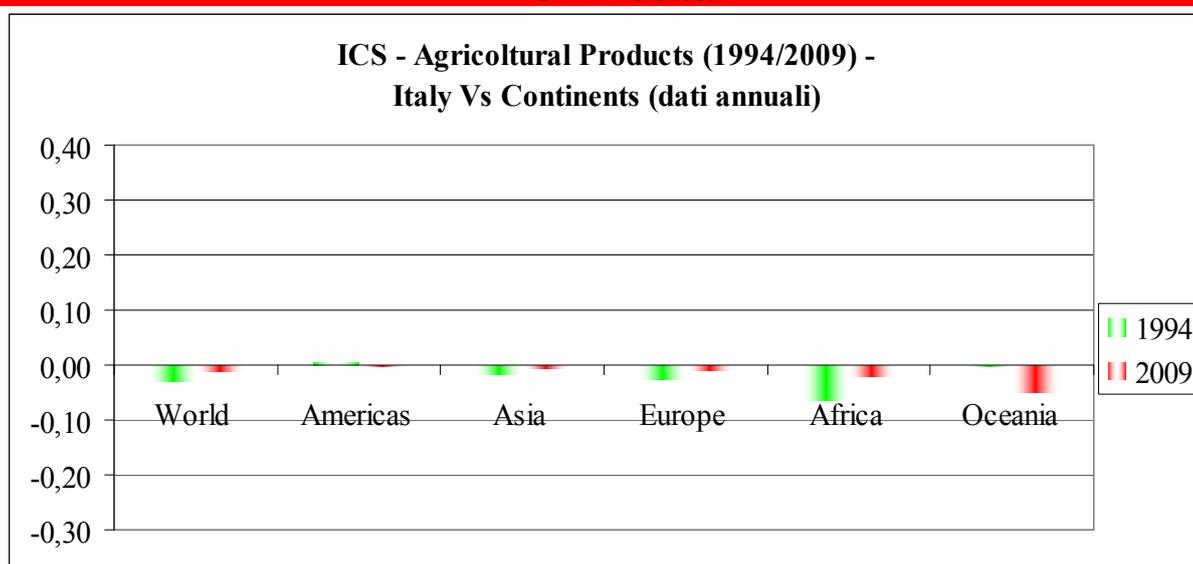
GRAFICO 67.1



4.1.6.Indice di contributo al saldo – ICS (Tabelle 68-69-70-71)

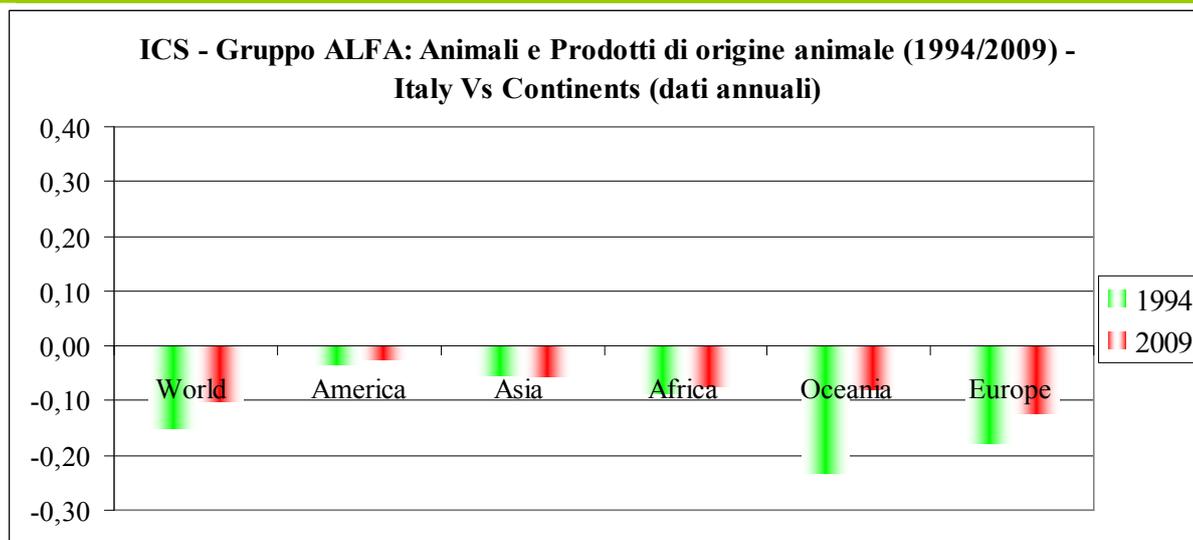
Nel 2009, il contributo al saldo del **“settore agroalimentare”** (graf. 68.1), derivante dagli scambi dell’Italia con i vari Continenti, è pari a zero nel solo caso dell’America, pertanto in questo caso il valore del saldo agroalimentare è uguale al valore del saldo relativo a tutti i beni e, conseguentemente, non determina nessuna variazione (positiva o negativa). Di contro si registrano valori negativi di contributo al saldo nel caso degli scambi agroalimentari del nostro Paese con l’Oceania (-0,05), l’Africa (-0,02), l’Asia e l’Europa (-0,01). Bisogna segnalare l’andamento negativo fatto registrare, fra il 1994 ed il 2009, dall’Oceania (-0,05) e dall’America (-0,01), mentre risulta positivo per l’Africa (+0,04), l’Europa (+0,02) e l’Asia (+0,01).

GRAFICO 68.1



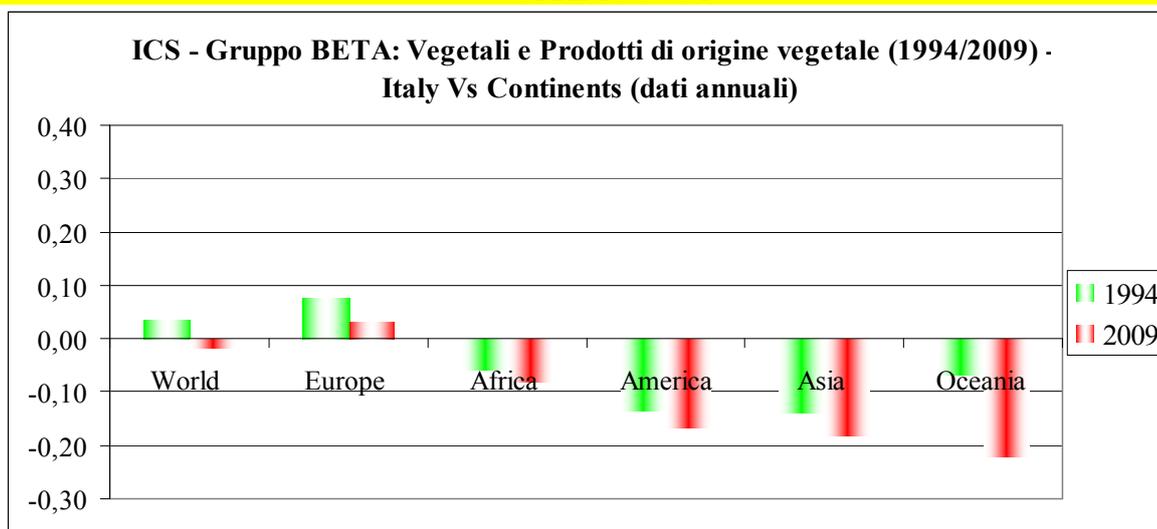
Nello stesso anno si nota come nel caso dei prodotti riconducibili al **“gruppo α”** l’Italia presenta valore di ICS negativi in tutti i mercati continentali, ma si rileva anche che fra il 1994 ed il 2009 la tendenza dell’indice non è mai negativa con tutte le cinque aree geopolitiche. Nello specifico osserviamo che nel 2009 il peggiore valore si verifica nel caso dell’Europa (-0,12), seguono l’Oceania (-0,08), l’Africa (-0,07), l’Asia (-0,06) e l’America (-0,03). Il migliore andamento positivo viene segnato con l’Oceania (+0,15), seguita dall’Europa (+0,06), dall’Africa e dall’America (+0,01), mentre si ha una situazione di incidenza nulla nel caso degli scambi con l’Asia (graf. 69.1).

GRAFICO 69.1



Il contributo al saldo, per i prodotti del “gruppo β ”, registrato nel 2009 dall’Italia a livello continentale, presenta valori negativi con l’Oceania (-0,22), l’Asia (-0,18), l’America (-0,17) e l’Africa (-0,08), ad esclusione dell’Europa (0,03). In termini di variazione di ICS tra il 1994 ed il 2009, possiamo notare che è negativa con tutti i Continenti a cominciare dall’Oceania (-0,15), poi l’Europa (-0,05), l’Asia (-0,04), l’America (-0,03) ed, infine, con l’Africa (-0,02).

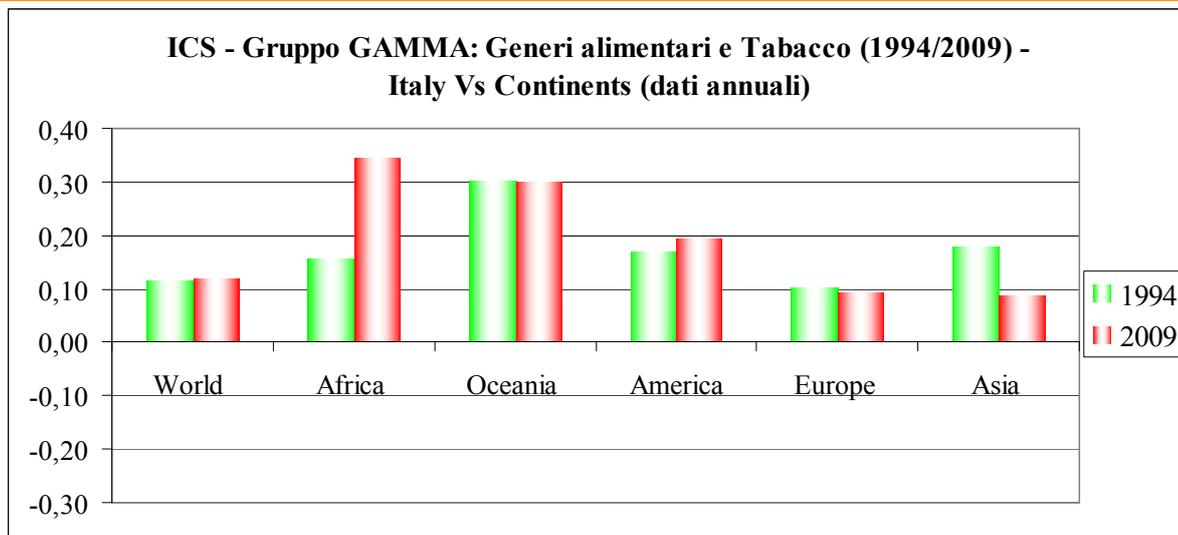
GRAFICO 70.1



I valori dell’ICS relativamente all’ultimo dei tre gruppi (“ γ ”) registrati dall’Italia sono positivi con tutti i Continenti, partendo dall’Africa (0,35) e dall’Oceania (0,30) ed a seguire l’America (0,19), l’Europa e l’Asia (0,09). Infine, tra il 1994 ed il 2009, si rileva

una tendenza positiva di tale indice nei confronti dell’Africa (+0,19) e dell’America (+0,02), invariata con l’Oceania, e negativa con l’Asia (-0,09) e l’Europa (-0,01).

GRAFICO 71.1



4.2. L'ITALIA ED I PRIMI DIECI PAESI

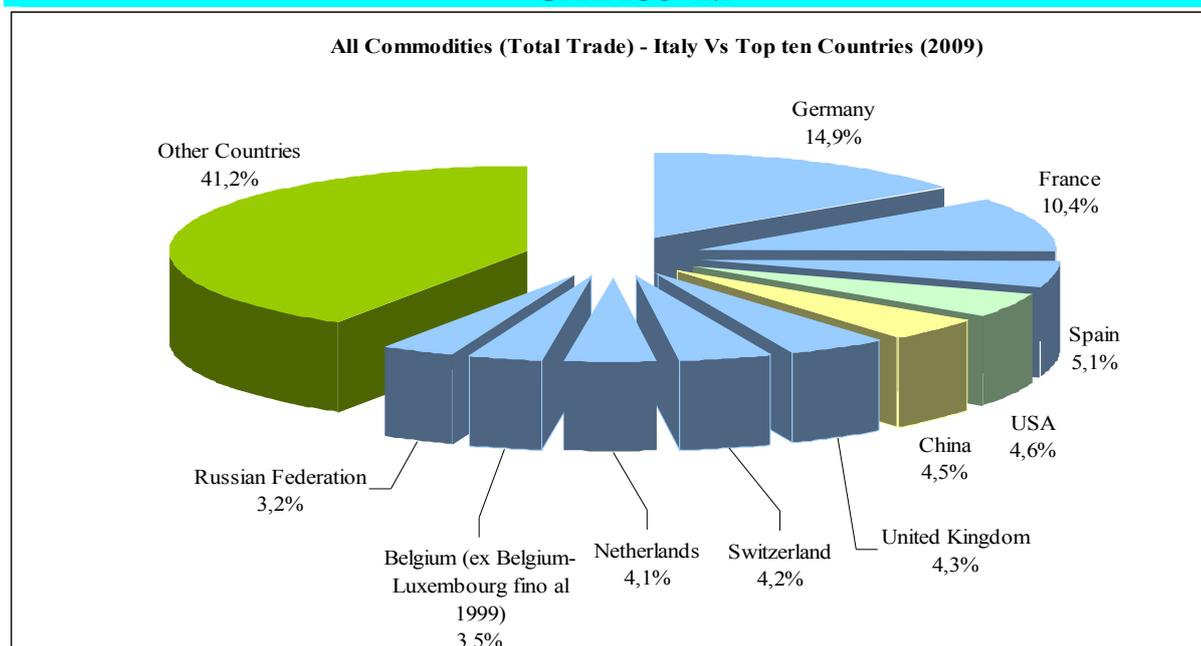
4.2.1. Commercio totale (Tabelle 72-73-74-75-76)

Nel paragrafo precedente abbiamo osservato che circa i tre quarti del commercio beni e di quello agroalimentare dell'Italia si rivolgono al Mercato Europeo, confermando con forza l'influenza derivante dall'appartenenza del nostro Paese all'Unione Europea. Conseguentemente possiamo affermare che l'andamento del commercio internazionale italiano è influenzato dallo stato di salute economica del mercato comunitario ed in misura minore da quello extracomunitari e, quindi, che viene confermata la vocazione europea degli scambi internazionali dell'Italia.

A questo punto, risulta utile approfondire in dettaglio gli scambi internazionali dell'Italia con particolare riferimento ai primi dieci Paesi in termini di importanza economica, adottando la medesima struttura espositiva che fin qui è stata utilizzata.

Di tutto il commercio totale di "tutte le merci" dell'Italia verso i primi 10 Paesi nel 2009 (**graf. 72.1**), il 14,9% (119.713 milioni di \$) è riferito agli scambi con la Germania, il 10,4% (83.032 milioni di \$) con la Francia, il 5,1% (40.720 milioni di \$) con la Spagna, il 4,6% (36.971 milioni di \$) con gli USA, il 4,5% (36.032 milioni di \$) con la Cina ed, infine, con il 41,2% (329.888 milioni di \$) tutti gli altri Paesi.

GRAFICO 72.1



Anche in questo caso, nel periodo 1994/2009, l'andamento del commercio totale dell'Italia verso i vari Paesi si caratterizza per una fase statica fra il 1994 ed il 2002, una fase di crescita sino al 2008 e per una terza fase fortemente negativa nel 2009 conseguenza dell'attuale congiuntura economica mondiale. Altresì possiamo notare che tra i primi 10

Paesi, nel periodo sopra considerato, spiccano sopra tutti le relazioni commerciali con la Germania e la Francia (**graf. 72.2**). Infine si rileva che, tra il 1994 ed il 2009, mediamente il commercio totale di tutti i prodotti dell'Italia verso i primi dieci Paesi è più che raddoppiato, notando le buone performance con la Spagna e la Cina (**graf. 72.2**).

GRAFICO 72.2

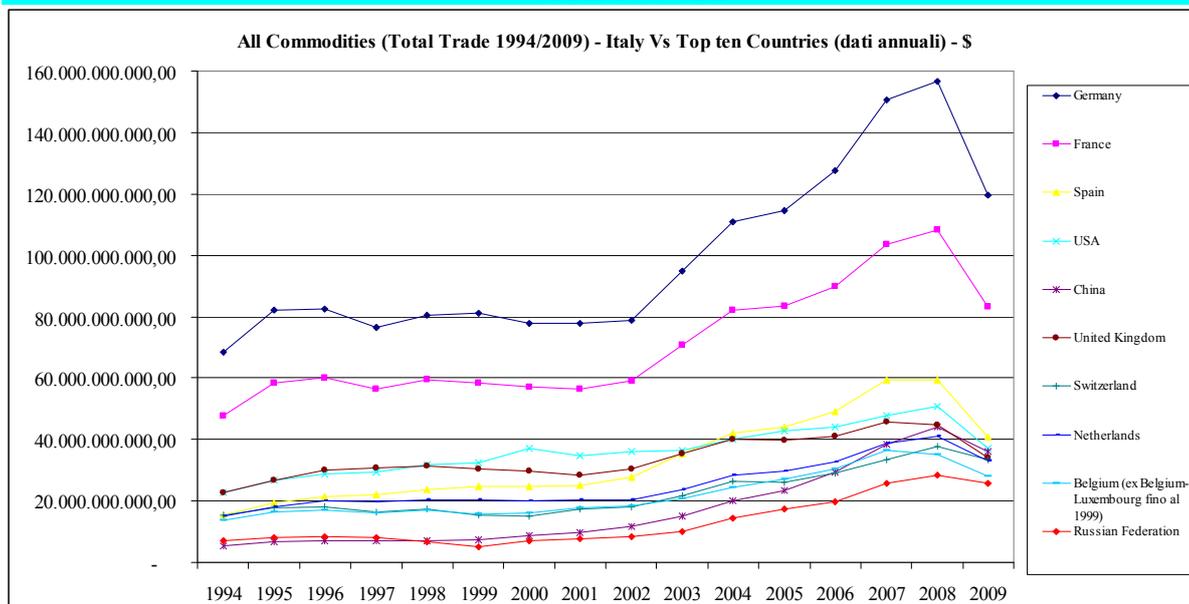
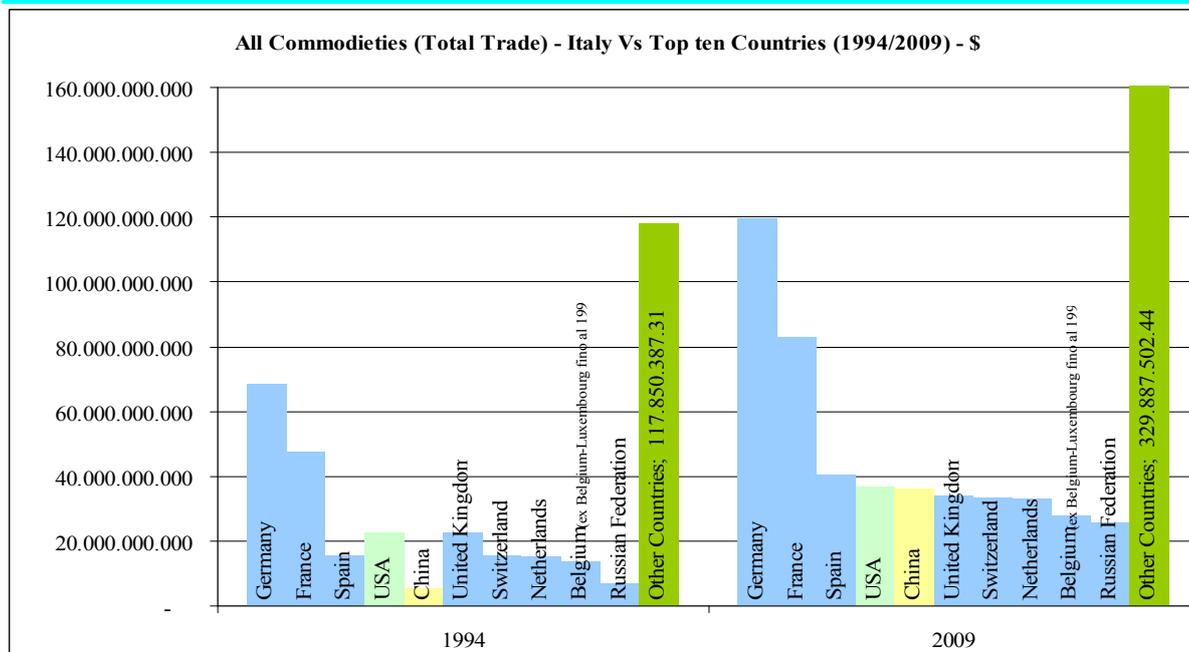


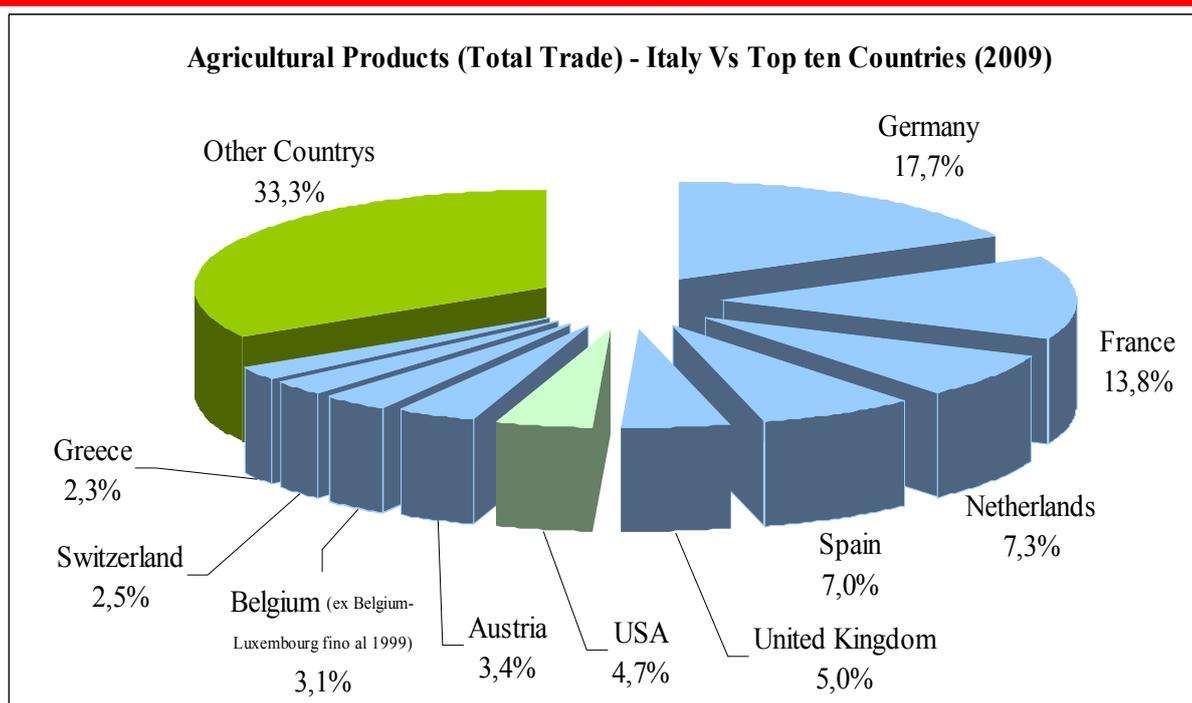
GRAFICO 72.3



Dai dati esposti possiamo notare che nel 2009 gli scambi totali dell'Italia per i **“prodotti agroalimentari”** (77.180 milioni di \$, 1’9,64% del totale di tutte le merci) sono per

il 17,7% (13.669 milioni di \$, il 1,71% del totale di tutte le merci) riferiti alla Germania, segue la Francia con il 13,8% (10.619 milioni di \$, il 1,33% del totale di tutte le merci), l'Olanda con il 7,3% (5.598 milioni di \$, lo 0,70% del totale di tutte le merci), la Spagna con il 7,0% (5.399 milioni di \$, lo 0,48% del totale di tutte le merci), il Regno Unito con il 5,0% (3.846 milioni di \$, lo 0,45% del totale di tutte le merci), mentre circa un terzo (25.734 milioni di \$, il 4,62% del totale di tutte le merci) di tutto il valore del commercio agroalimentare totale del 2009 è posseduto dal resto dei Paesi (escludendo i primi dieci) (**graf. 73.1**).

GRAFICO 73.1



Considerando il periodo 1994/2009, l'andamento del commercio agroalimentare dei primi dieci Paesi è in leggera crescita fino al 1996, segue una fase instabile e di leggera decrescita fino al 2002, poi nuovamente una fase di crescita fino al 2008 ed, infine, decrescere nel 2009. Possiamo notare che le più importanti relazioni commerciali agroalimentari dell'Italia nel periodo 1994/2009 sono principalmente riferite alla Germania, alla Francia, all'Olanda e, dal 2002 in poi, anche alla Spagna (**graf. 73.2**). Nel 2009, rispetto al 1994, si osserva che mediamente il commercio totale agroalimentare italiano verso i primi dieci Paesi è mediamente più che raddoppiato (**graf. 73.3**).

GRAFICO 73.2

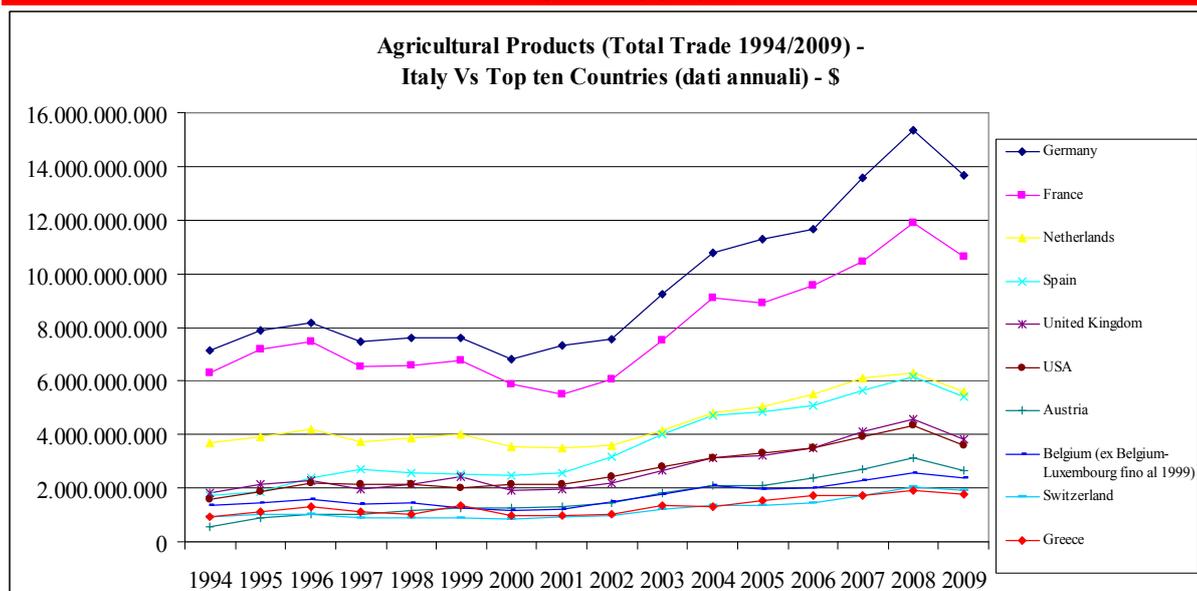
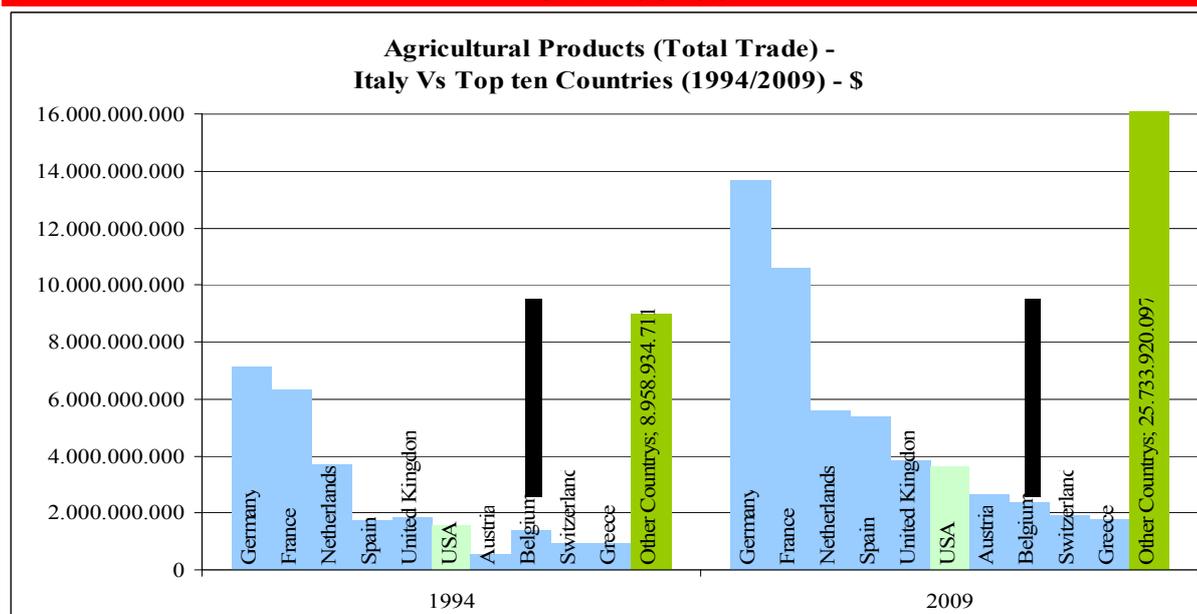
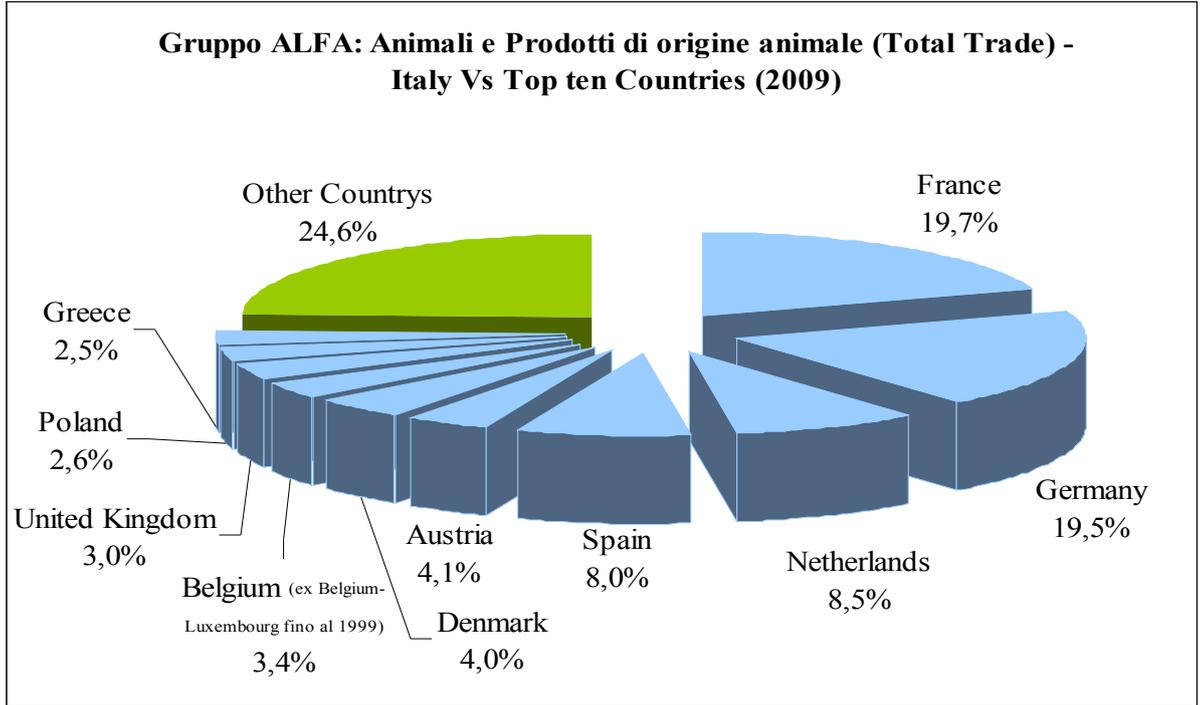


GRAFICO 73.3



I valori relativi agli scambi totali dell'Italia per il "gruppo α " (20.046 milioni di \$, il 25,97% del totale agroalimentare) verso i singoli Paesi mettono in evidenza che il principale partner per il nostro Paese per questa tipologia di prodotti è la Francia con il 19,7% (3.948 milioni di \$); a seguire con il 19,5% (3.918 milioni di \$) la Germania, poi con l'8,5% (1.699 milioni di \$) l'Olanda, con l'8,0% (1.614 milioni di \$) la Spagna, con il 4,1% (812 milioni di \$) l'Austria ed, infine, con il 24,6% (4.923 milioni di \$) il resto dei Paesi (escludendo i primi dieci) (graf. 74.1).

GRAFICO 74.1



L'andamento del commercio dei prodotti α fra l'Italia ed i primi dieci Paesi si mostra negativo sino al 2001, mentre dal 2002 in poi mostra una tendenza positiva, tranne nel 2009 (graf. 74.2). Nel 2009, rispetto al 1994, mediamente il commercio totale agroalimentare dell'Italia con i primi dieci Paesi è cresciuto fino, in certi casi, a raddoppiare (graf. 74.3).

GRAFICO 74.2

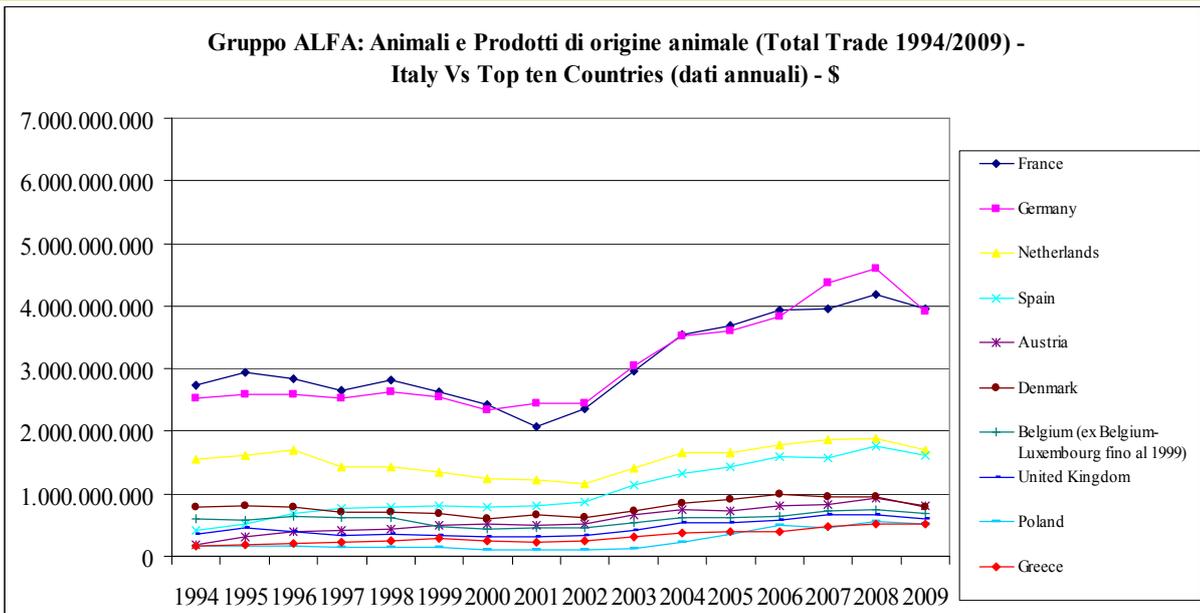
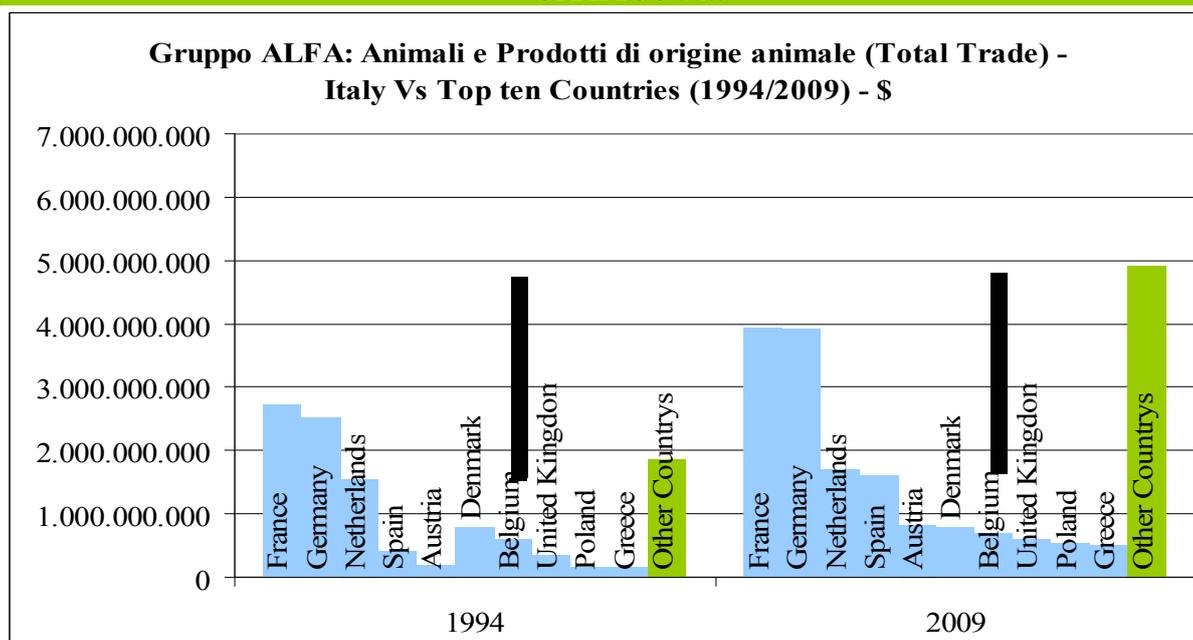
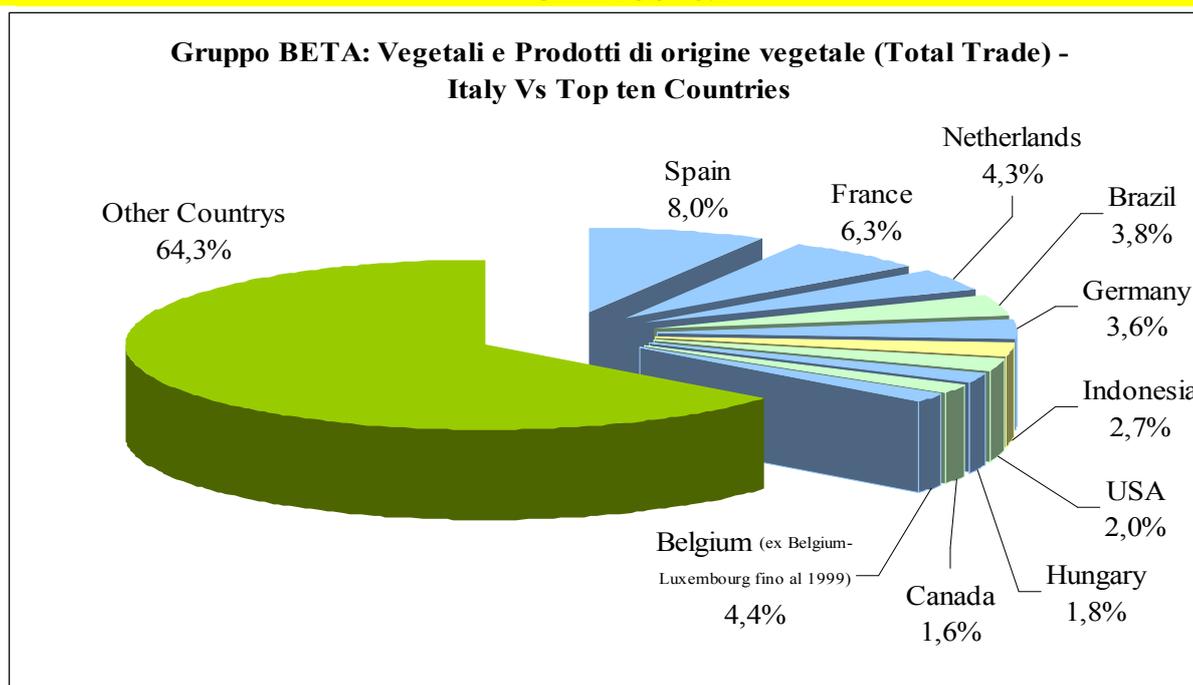


GRAFICO 74.3



Nel 2009 il commercio totale italiano del “gruppo β ” (23.772 milioni di \$, il 30,80% del totale agroalimentare) è per l’8,0% (1.887 milioni di \$) attribuito alle relazioni commerciali con la Spagna, segue la Francia con il 6,3% (1.487 milioni di \$), l’Olanda con il 4,3% (1.008 milioni di \$), il Brasile con il 3,8% (892 milioni di \$), la Germania (839 milioni di \$), l’Indonesia con il 2,7% (631 milioni di \$), mentre il resto dei Paesi comprende la maggiore quota pari a circa due terzi (15.098 milioni di \$) (**graf. 75.1**).

GRAFICO 75.1



L'andamento del commercio totale italiano dei prodotti β con i primi dieci Paesi è abbastanza statico durante tutto il periodo considerato, notando comunque una fase di crescita più o meno continua dal 2001 in poi, tranne nel 2009. Fra i primi dieci Paesi primeggiano la Spagna e la Francia per tutto il periodo considerato, confermandosi per questo gruppo di prodotti i mercati economicamente più importanti (**graf. 75.2**). Altresì si rileva che nello stesso periodo mediamente il commercio italiano dei prodotti β è aumentato e, in molti casi, raddoppiato (**graf. 75.3**).

GRAFICO 75.2

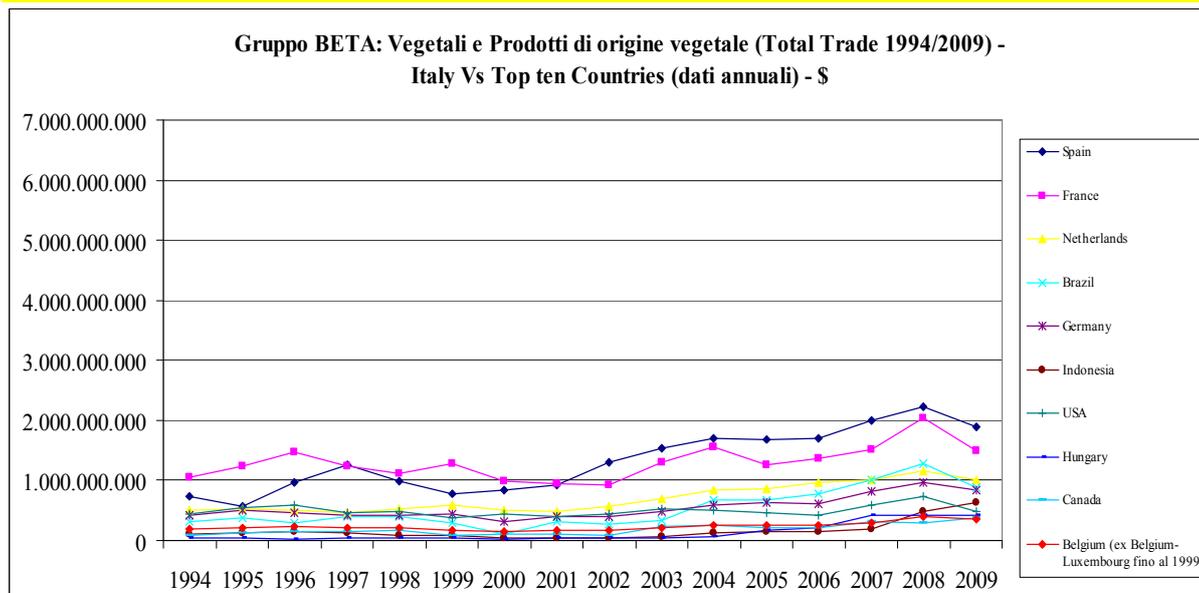
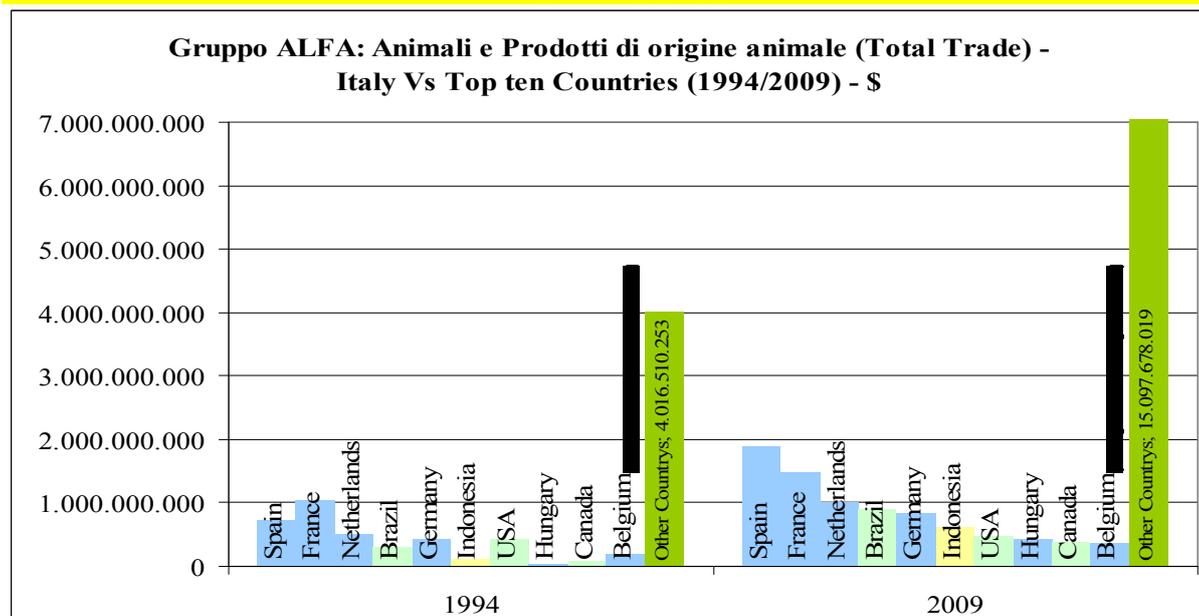
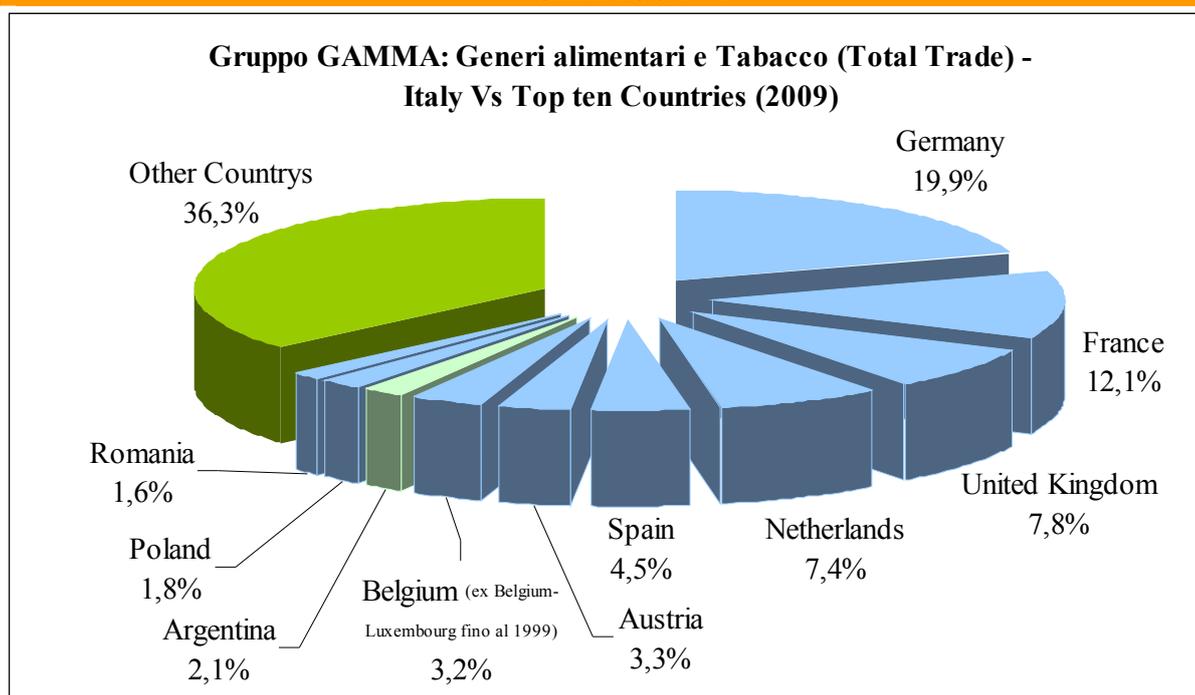


GRAFICO 75.3



Osservando i dati del 2009 relativi al commercio internazionale dell'Italia per il "gruppo γ " (33.362 milioni di \$, il 43,23% del totale agroalimentare) si nota che per circa un quinto (6.630 milioni di \$) sono riconducibili alla Germania, seguono con il 12,1% (4.044 milioni di \$) la Francia, poi con il 7,8% il Regno Unito (2.599 milioni di \$), l'Olanda con l'7,4% (2.482 milioni di \$), la Spagna con il 4,5% (1.500 milioni di \$), l'Austria con il 3,3% (1.099 milioni di \$) ed, infine, gli altri Paesi che assommano una quota di mercato pari a più di un terzo (12.099 milioni di \$) del commercio totale dell'Italia per questo gruppo di prodotti (graf. 76.1).

GRAFICO 76.1



Nel periodo 1994/2009 e per questa tipologia di prodotti, viene osservato che il primato commerciale spetta alle relazioni commerciali dell'Italia con la Germania., mentre si può anche notare che le posizioni di mercato rimangono pressoché invariate, evidenziando comunque evoluzioni commerciali abbastanza positive con valori che mediamente raddoppiano ed, in certi casi, triplicano (graf.76.2-76.3).

GRAFICO 76.2

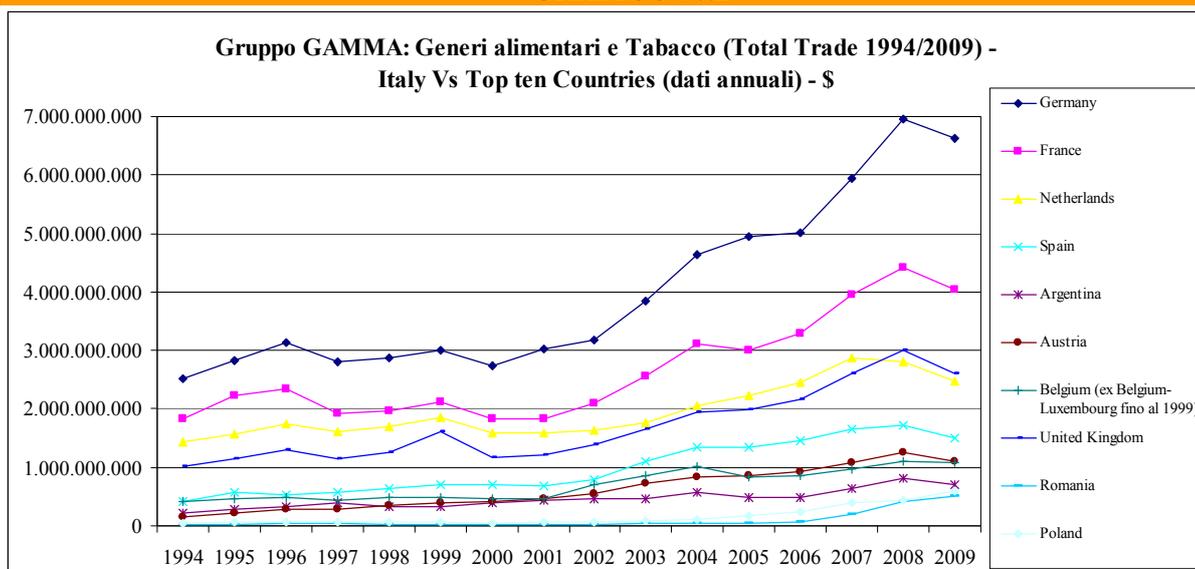
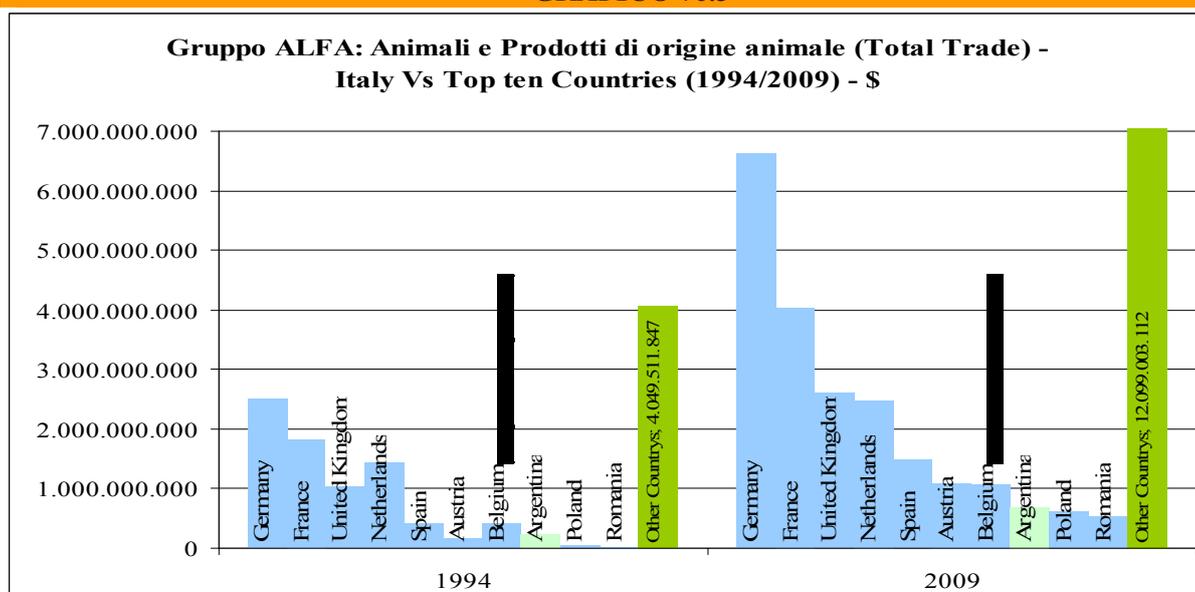


GRAFICO 76.3



4.2.2. Import ed Export (Tabelle 77-78-79-80-81)

Nel 2009, di tutto il volume delle importazioni italiane a livello mondiale in termini di commercio di "tutte le merci" (407.018 milioni di \$), si osserva che il 16,9% (68.656 milioni di \$) sono provenienti dalla Germania, l'8,9% (36.339 milioni di \$) dalla Francia, il 6,6% (26.819 milioni di \$) dalla Cina, il 5,7% (23.195 milioni di \$) dall'Olanda, mentre gli altri Paesi (escluso i primi dieci) rappresentano una quota pari al 38,9% (158.367 milioni di \$) (graf. 77.1). Dall'altro canto, nello stesso anno, le esportazioni italiane verso i primi dieci Paesi di tutte le merci (393.817 milioni di \$) sono dirette verso la Germania con il

13,0% (51.057 milioni di \$), in Francia con l'11,9% (46.692 milioni di \$), negli USA con il 6,6% (23.779 milioni di \$), verso la Spagna con il 5,8% (22.945 milioni di \$), nel Regno Unito con il 5,3% (20.711 milioni di \$) ed, infine, verso gli altri Paesi con una quota del 38,9% (168.293 milioni di \$) (graf. 77.2).

GRAFICO 77.1

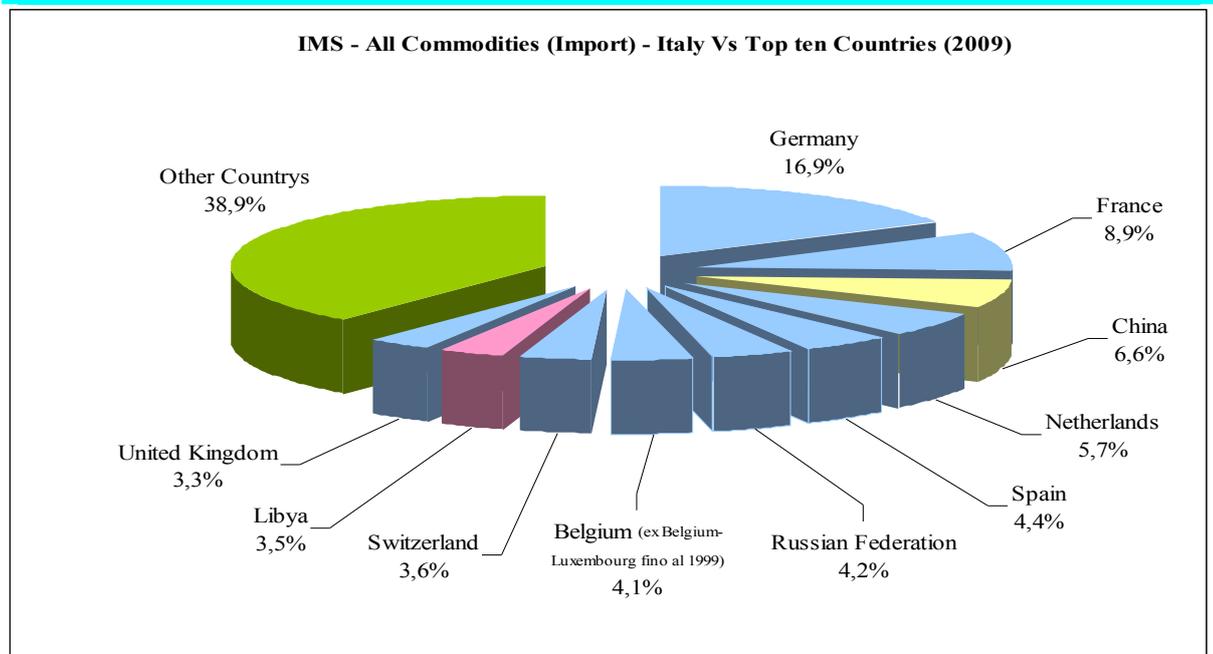
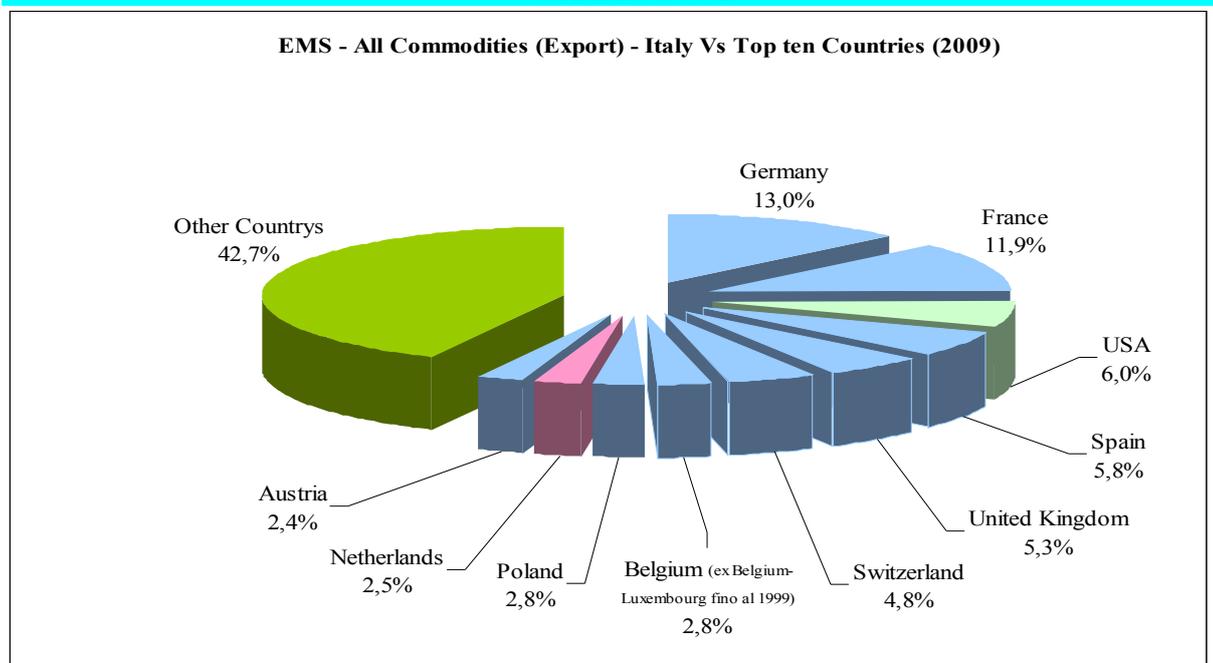


GRAFICO 77.2



Nel 2009 le importazioni italiane dei **“prodotti agroalimentari”** (43.435 milioni di \$, il 10,67% di tutte le merci) sono per il 16,0% (6.941 milioni di \$) provenienti dalla Germania, il 14,9% (6.486 milioni di \$) dalla Francia, il 10,3% (4.459 milioni di \$) dall’Olanda, il 9,2% (3.979 milioni di \$) dalla Spagna, il 3,3% dall’Austria (1.446 milioni di \$) ed, infine, circa terzo (14.437 milioni di \$) dagli altri Paesi (**graf. 78.1**). Nello stesso anno nel caso delle esportazioni (33.744 milioni di \$, il 8,57% di tutte le merci) si osserva che sono dirette con il 19,9% (6.728 milioni di \$) verso la Germania, il 12,2% (4.133 milioni di \$) in Francia, l’8,9% (3.004 milioni di \$) verso il Regno Unito, l’8,4% (2.819 milioni di \$) negli USA, il 4,5% in Svizzera (1.521 milioni di \$) ed, infine, il 29,0% (9.776 milioni di \$) negli altri Paesi (escluso i primi dieci) (**graf. 78.2**).

GRAFICO 78.1

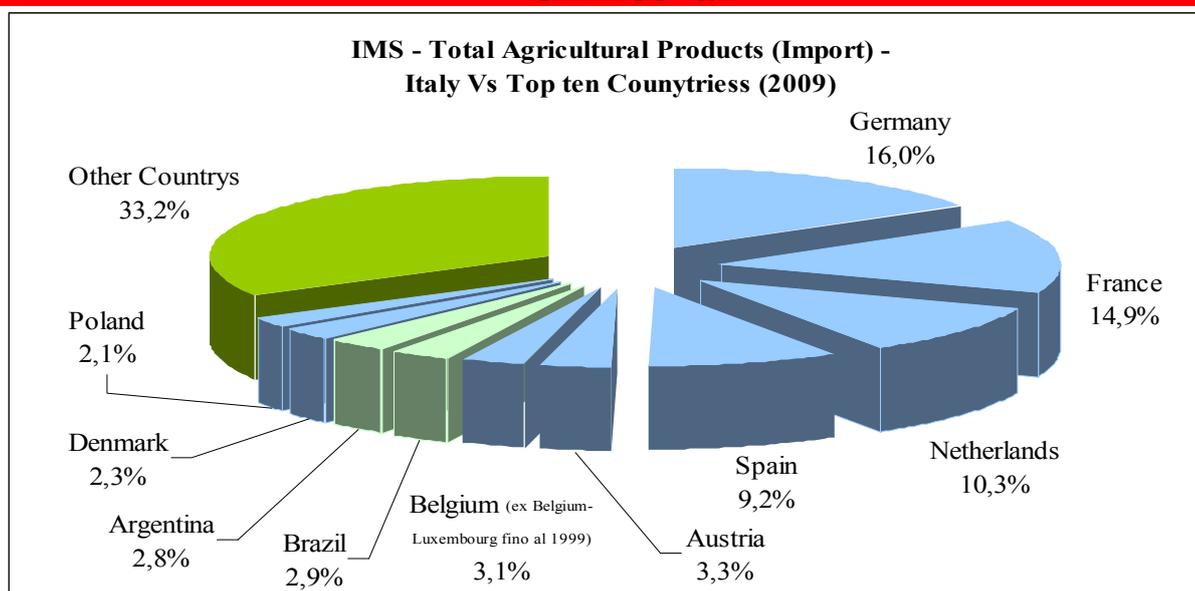
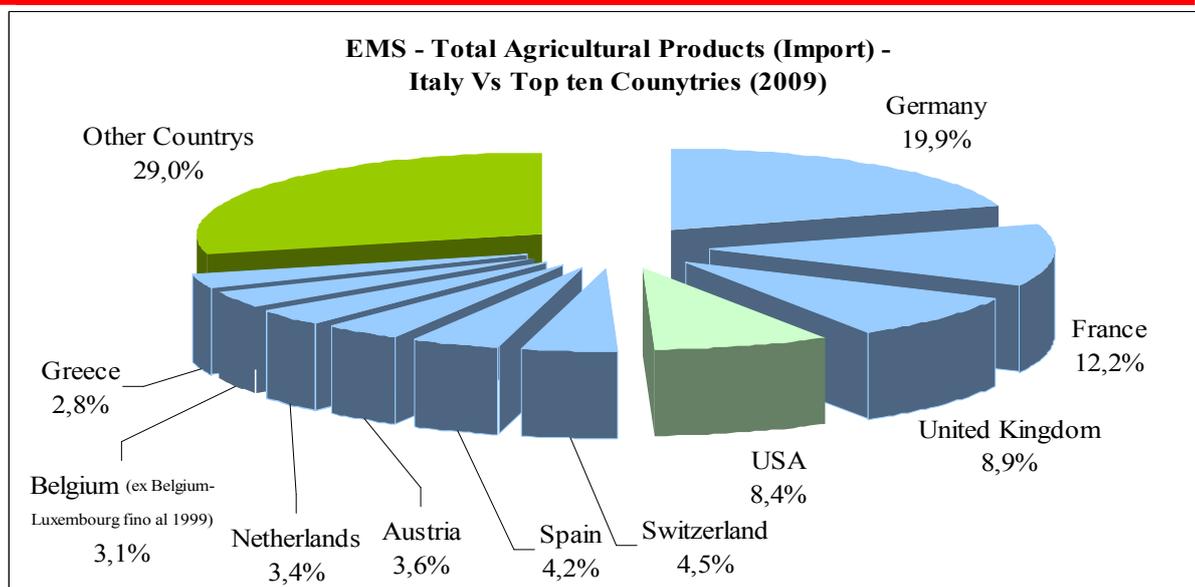


GRAFICO 78.2



Nel 2009 le importazioni italiane del “gruppo α ” (15.254 milioni di \$, il 35,12% del totale agroalimentare) sono provenienti in ordine d’importanza dalla Francia con il 20,3% (3.092 di \$), dalla Germania con il 20,1% (3.067 milioni di \$), dall’Olanda con il 10,3% (1.568 milioni di \$), dalla Spagna con l’8,3% (711 milioni di \$) e dagli altri Paesi (esclusi i primi dieci) con una quota pari al 21,6% (3.288 milioni di \$) (**graf. 79.1**). Sul fronte delle esportazioni (4.791 milioni di \$, il 14,2% del totale agroalimentare), osserviamo che nel 2009 di tutto il valore circa un terzo si concentrano in soli due Paesi, appunto in il 17,9% (856 milioni di \$) in Francia e il 17,7 (850 milioni di \$) in Germania. A seguire, in ordine di importanza, si ha la Spagna con l’8,0% (382 milioni di \$), il Regno Unito con il 7,1% (338 milioni di \$) ed, infine, il resto dei Paesi (escluso i primi dieci) che assommano una quota pari al 21,6% (1.084 milioni di \$) (**graf. 79.2**).

GRAFICO 79.1

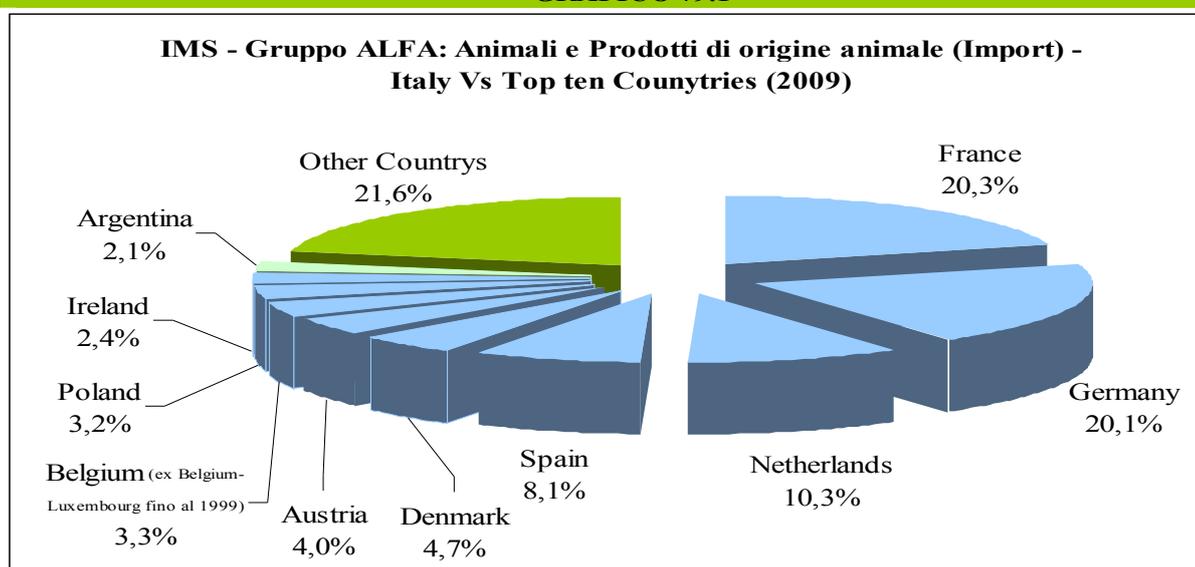
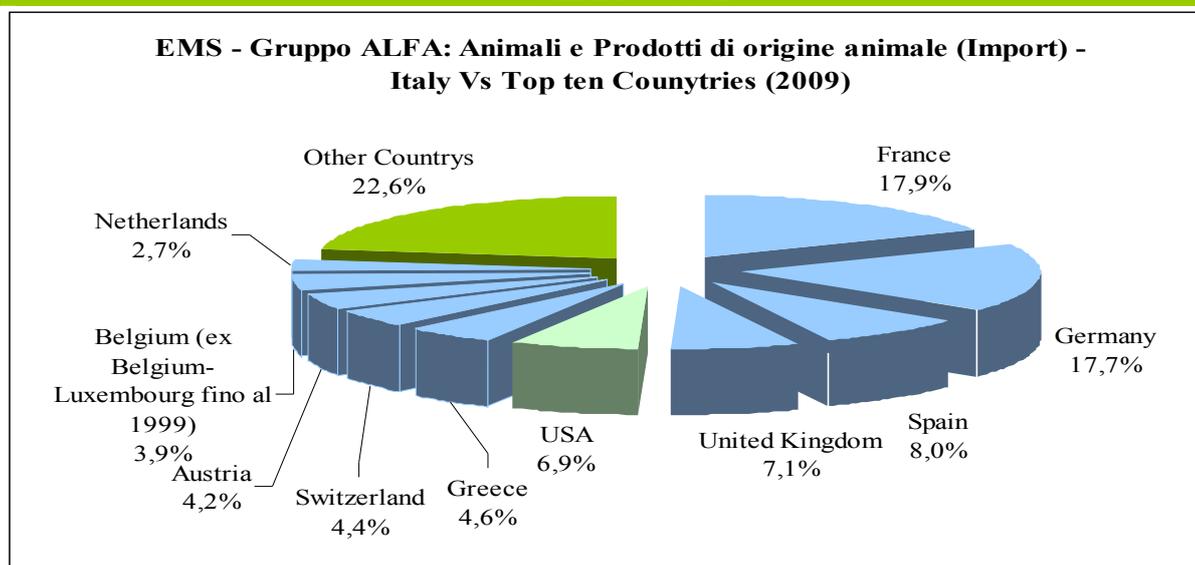


GRAFICO 79.2



Passando al secondo gruppo di prodotti ("β") notiamo che di tutte le importazioni registrate nel 2009 dall'Italia (14.010 milioni di \$, il 32,25% del totale agroalimentare) sono provenienti per il 13,5% (1.887 milioni di \$) dalla Spagna, per il 10,6% (1.487 milioni di \$) dalla Francia, per il 7,2% (1.008 milioni di \$) dall'Olanda, per il 6,4% (892 milioni di \$) dal Brasile ed, infine, con il 40,1% (5.616 milioni di \$) dal resto dei Paesi (escluso i primi dieci) (graf. 80.1). Per quanto riguarda le esportazioni italiane nel 2009 (9.763 milioni di \$, il 28,93% del totale agroalimentare), si osserva che per circa un quarto (2.283 milioni di \$) sono dirette in Germania, seguono a distanza la Francia con l'11,7% (1.139 milioni di \$), gli USA con il 6,1% (595 milioni di \$), il Regno Unito con il 5,3% (520 milioni di \$) e gli altri Paesi con il 30,3% (2.956 milioni di \$) (graf. 80.2).

GRAFICO 80.1

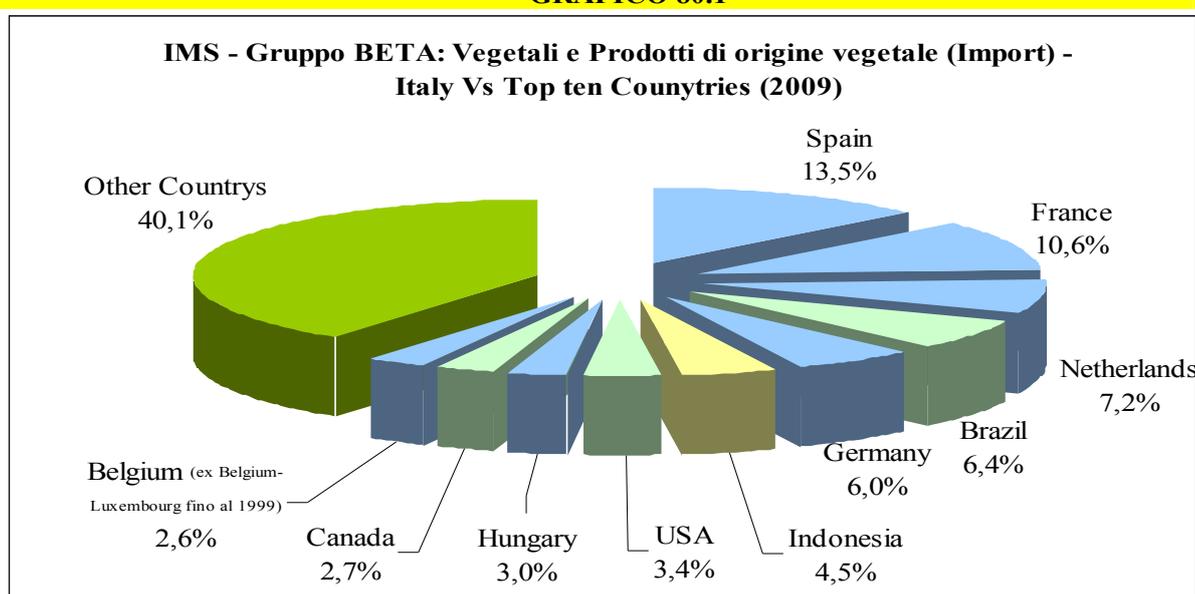
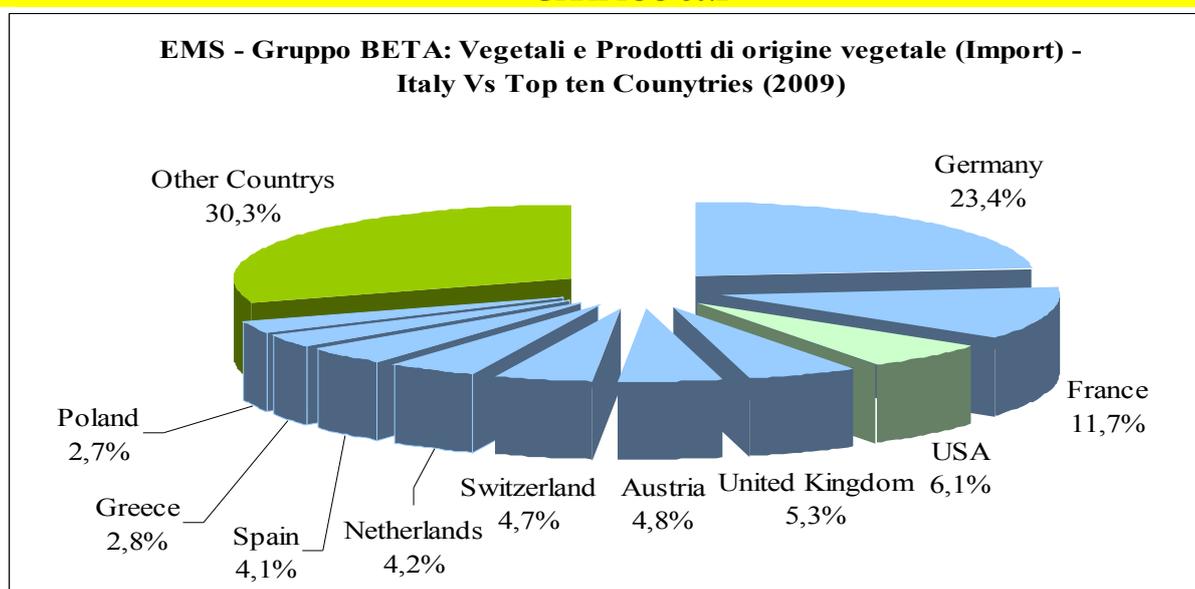


GRAFICO 80.2



Nel 2009, di tutte le importazioni italiane per il “gruppo γ ” (14.171 milioni di \$, il 32,63% delle esportazioni agroalimentari) il 21,4% (3.035 milioni di \$) è proveniente dalla Germania, il 13,5% (1.907 milioni di \$) dalla Francia, l’Olanda con il 13,3% (1.883 milioni di \$), la Spagna con il 6,1% (860 milioni di \$), l’Argentina con il 4,9% (694 milioni di \$) e gli altri Paesi con il 24,9% (3.535 milioni di \$) (**graf. 81.1**). Nello stesso anno, osservando i dati relativi alle esportazioni italiane di questo gruppo di prodotti (19.191 milioni di \$, il 56,87% delle esportazioni agroalimentari), si evince che il 18,7% (3.595 milioni di \$) sono dirette in Germania,, l’11,2% (2.145 milioni di \$) nel Regno Unito, l’11,1% (2.138 milioni di \$) in Francia, il 9,9% (694 milioni di \$) negli USA ed, infine, il 29,6% (5.686 milioni di \$) dagli altri Paesi (**graf. 81.2**).

GRAFICO 81.1

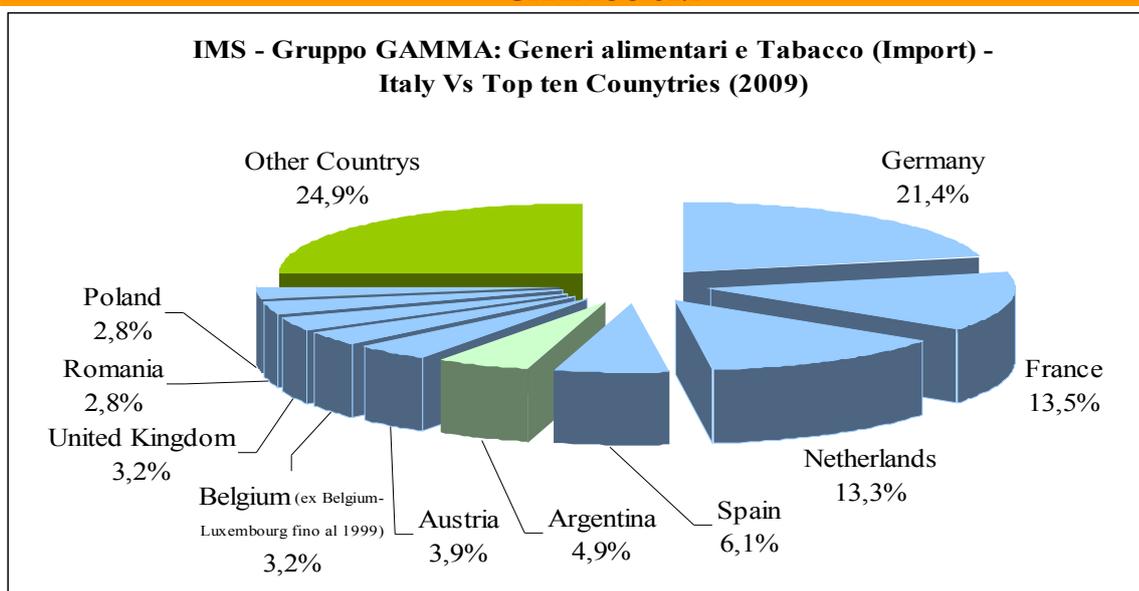
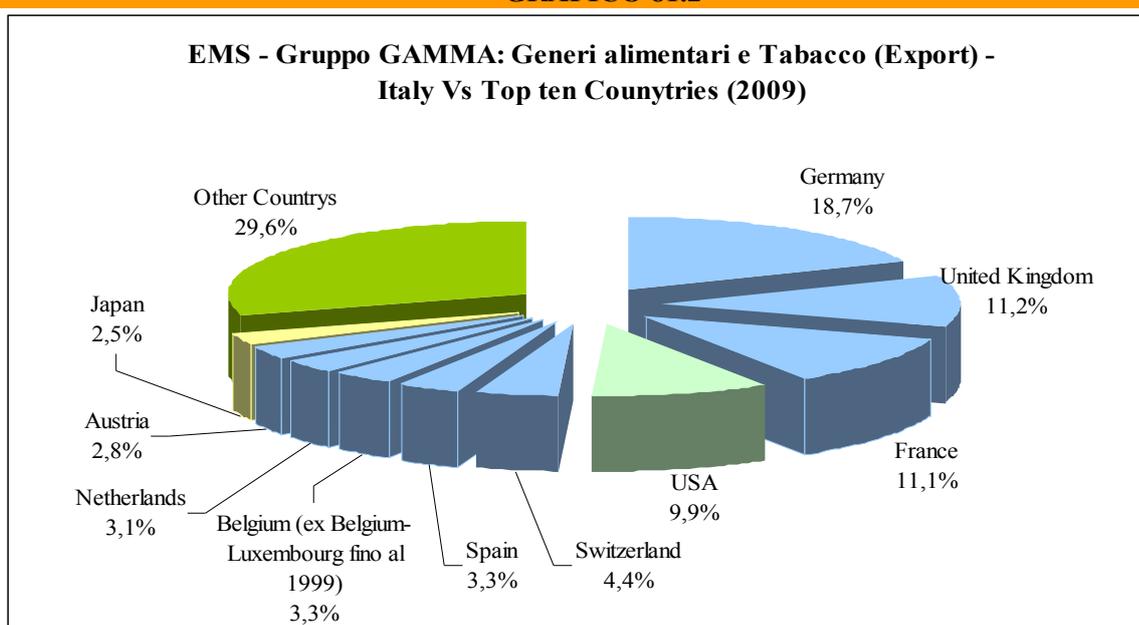


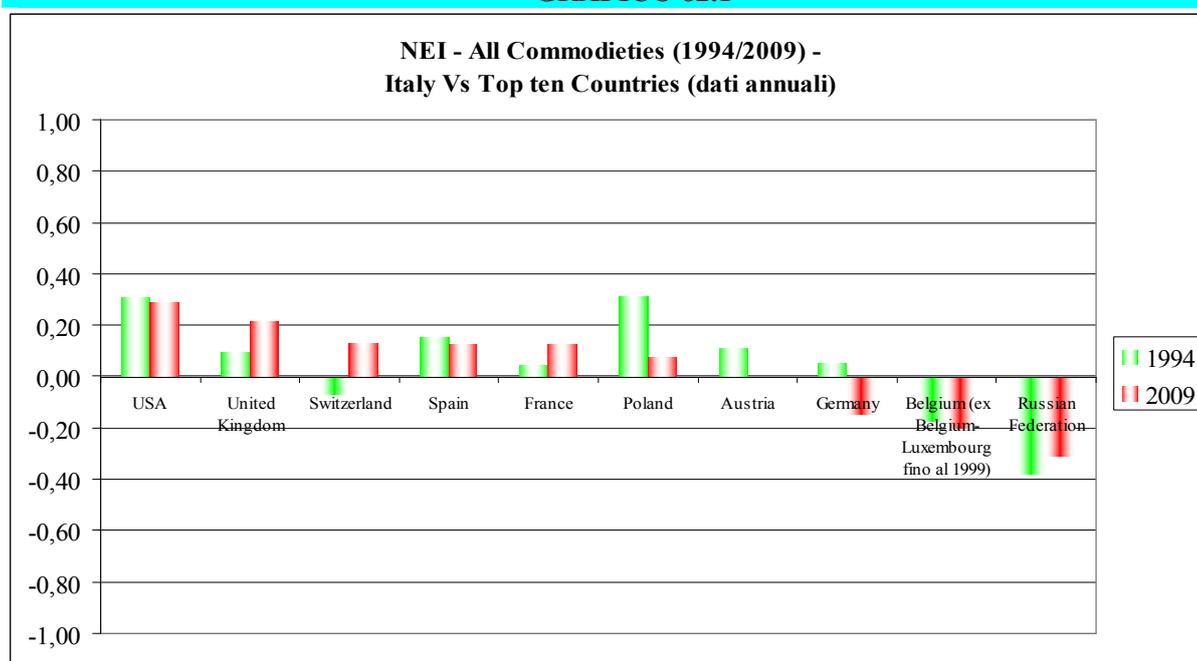
GRAFICO 81.2



4.2.3. *Net Import Export – NEI (Tabelle 82-83-84-85-86)*

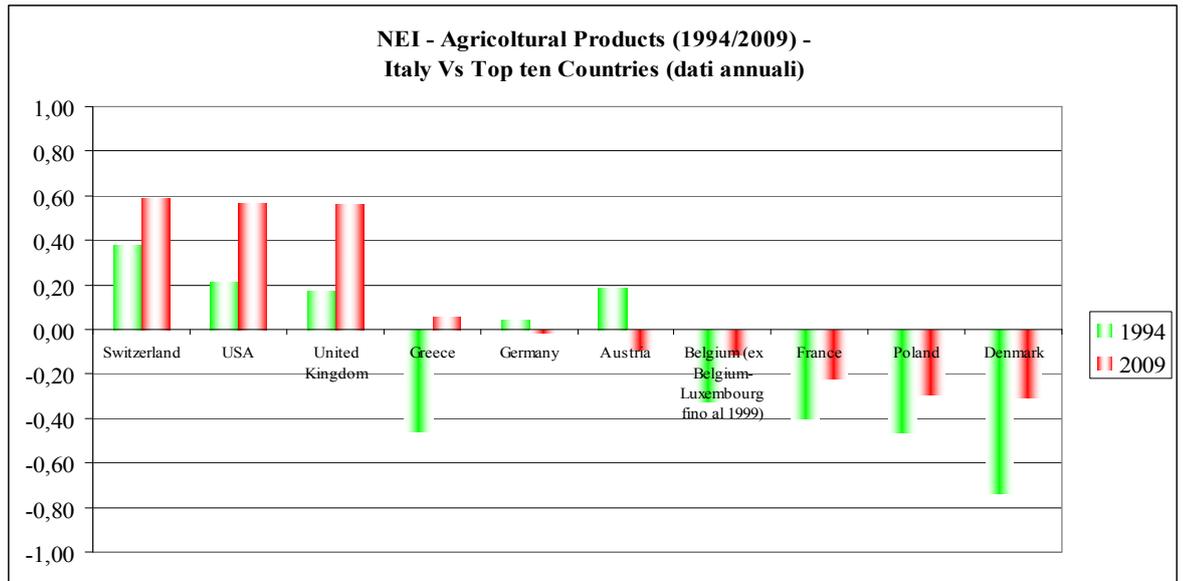
Nel 2009 il saldo normalizzato dell'Italia a livello dei primi dieci Paesi e per la categoria "tutte le merci" è positivo particolarmente con gli USA (0,29), con il Regno Unito (0,21), con la Svizzera e con la Spagna (0,13), al contrario è negativo per la Federazione Russa (-0,40), il Belgio (-0,31), la Germania (-0,20) e la Germania (-0,15). Inoltre, le peggiori tendenze si evidenziano nel caso della Polonia (-0,24), della Germania (-0,20) e dell'Austria (-0,11), mentre i migliori risultati sono quelli fatti segnare dalla Svizzera (+0,20), dal Regno Unito (+0,12) e dalla Francia (+0,08). In definitiva, gli USA ed il Regno Unito rappresentano per l'Italia i due mercati nazionali con i quali ottiene il migliore saldo commerciale a livello mondiale nel caso della categoria commerciale "00" (tutte le merci) (graf. 82.1).

GRAFICO 82.1



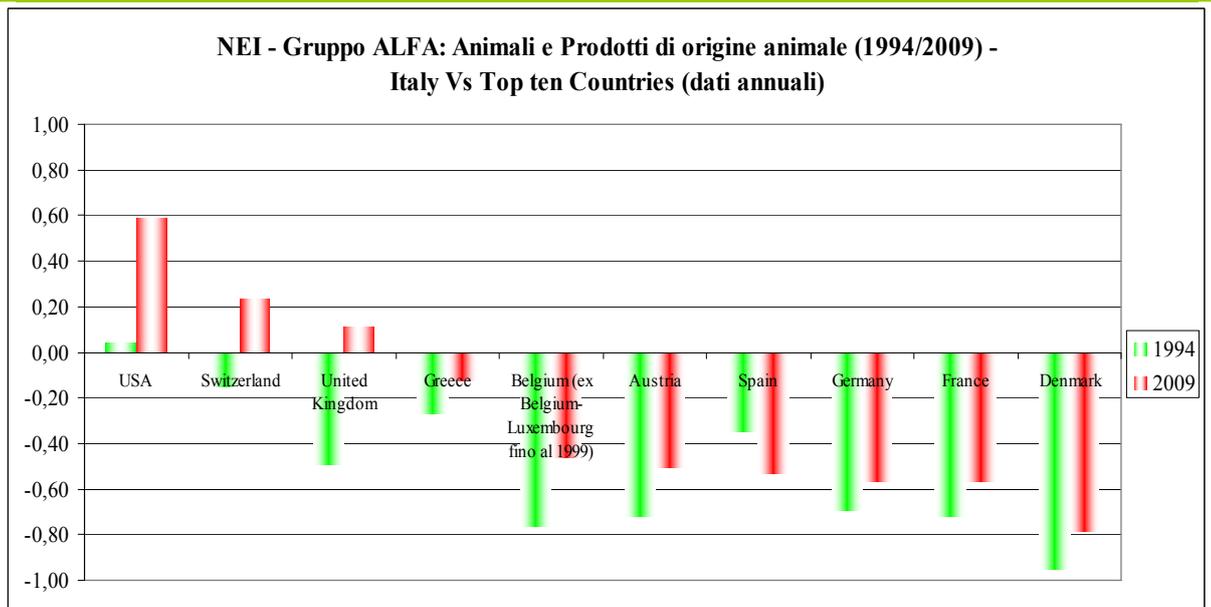
Nello stesso anno, ma con riferimento al saldo normalizzato dell'Italia a livello dei primi dieci Paesi nel caso del "settore agroalimentare", notiamo che è positivo con la Svizzera (0,59), gli USA (0,57), il Regno Unito (0,56) e la Grecia (0,06), altresì negativo con la Danimarca (-0,30), la Polonia (-0,29), la Francia (-0,22) ed il Belgio (-0,11). La migliore tendenza registrata nel periodo 1994/2009 si ha con la Grecia (+0,52), la Danimarca (+0,44) e gli USA (+0,36), all'opposto si registra una performance negativa nel solo caso dell'Austria (-0,28) e della Germania (-0,06) (graf. 83.1).

GRAFICO 83.1



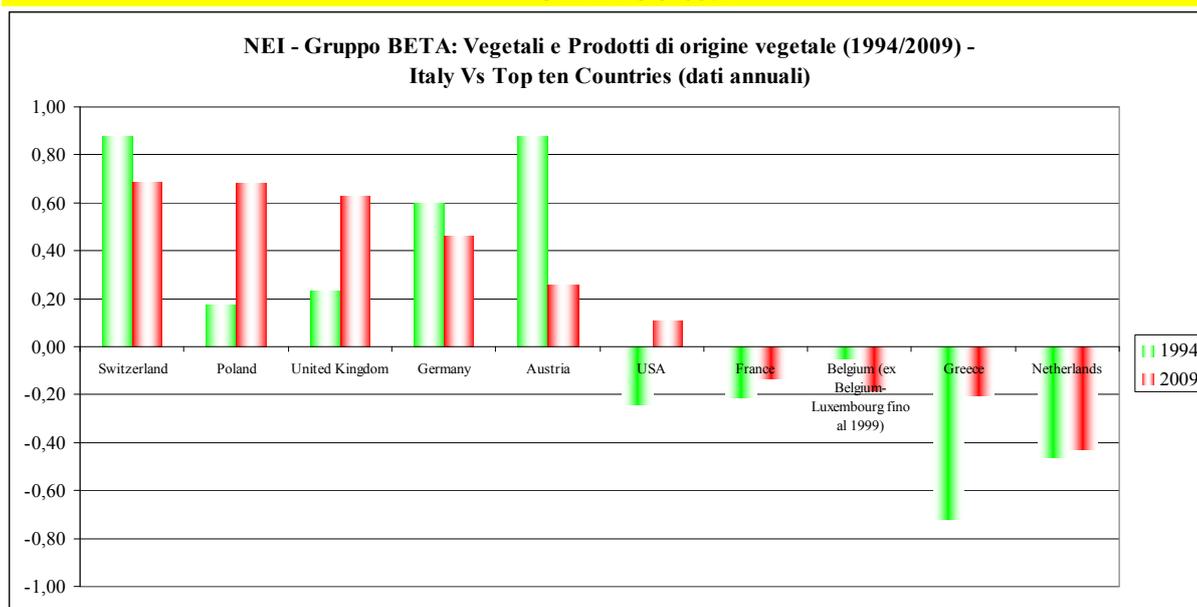
Andando a considerare i dati relativi al commercio dei prodotti appartenenti al **“gruppo α”**, si nota che nel 2009 il saldo normalizzato dell’Italia a livello dei primi dieci Paesi per il è positivo solo con gli USA (0,59), la Svizzera (0,23) ed il Regno Unito (0,11). Altresì, i peggiori risultati si registrano con la Danimarca (-0,78), la Francia e la Germania (-0,57) e la Spagna (-0,53). La performance commerciale italiana in termini di saldo normalizzato tra il 1994 ed il 2009 rileva che la migliore è quella registrata dal Regno Unito (+0,60), dagli USA (+0,55) e dalla Svizzera (+0,39), mentre bisogna notare che l’unico caso con un valore di segno negativo si realizza con la Spagna (-0,18) (**graf. 84.1**).

GRAFICO 84.1



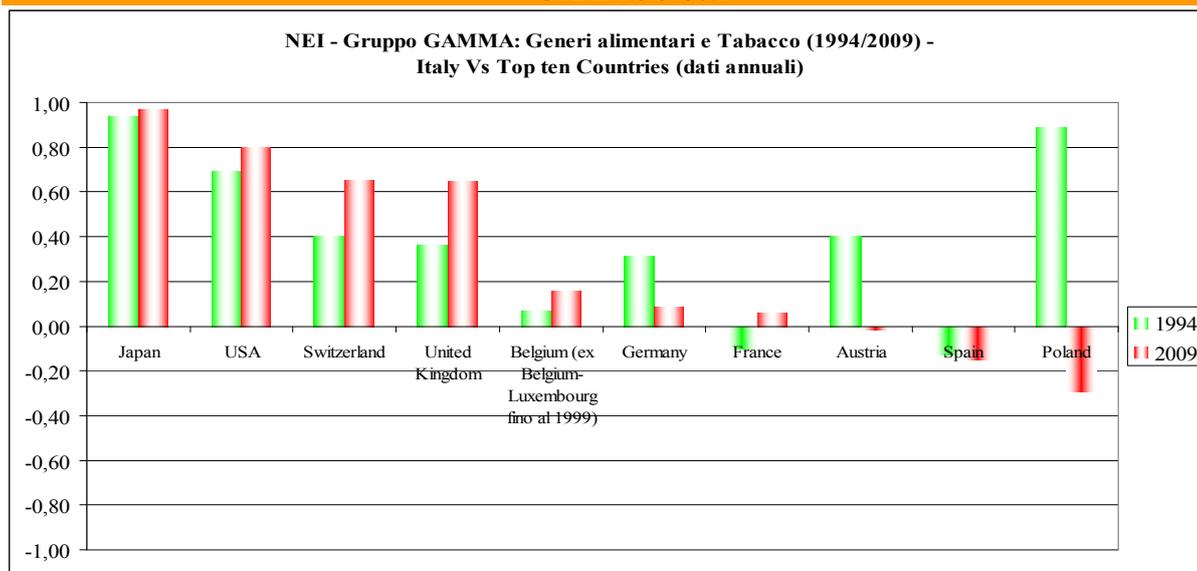
Il saldo normalizzato italiano per il “gruppo β ” nel 2009 è negativo con l’Olanda (-0,42), la Grecia (-0,20), il Belgio (-0,18) e la Francia (-0,13). Di contro, i migliori risultati si registrano con la Svizzera e la Polonia (0,69), il Regno Unito (0,63) e la Germania (0,46). L’indice in oggetto, registrato dall’Italia tra il 1994 ed il 2009, mostra una tendenza positiva nel caso della Grecia e della Polonia (+0,51), del Regno Unito (+0,39) e degli USA (+0,35), mentre è negativa con l’Austria (-0,62), la Svizzera (-0,19), il Belgio e la Germania (-0,14) (**graf. 85.1**).

GRAFICO 85.1



Infine, considerando i dati relativi al saldo normalizzato per il “gruppo γ ” fatto registrare dall’Italia con i primi dieci mercati internazionali, si osserva che è negativo solo nel caso della Polonia (-0,29), della Spagna (-0,15) e dell’Austria (-0,01). Altresì, i migliori risultati si registrano con il Giappone (0,97), gli USA (0,80), la Svizzera ed il Regno Unito (0,65). La performance commerciale tra il 1994 ed il 2009 dell’Italia con i primi dieci Paesi si rileva molto buona nei confronti del Regno Unito (+0,29), della Svizzera (+0,25) e della Francia (+0,16), mentre le peggiori tendenze si hanno solo con la Polonia (-1,18), l’Austria (-0,42), la Germania (-0,23) e la Spagna (-0,02) (**graf. 86.1**).

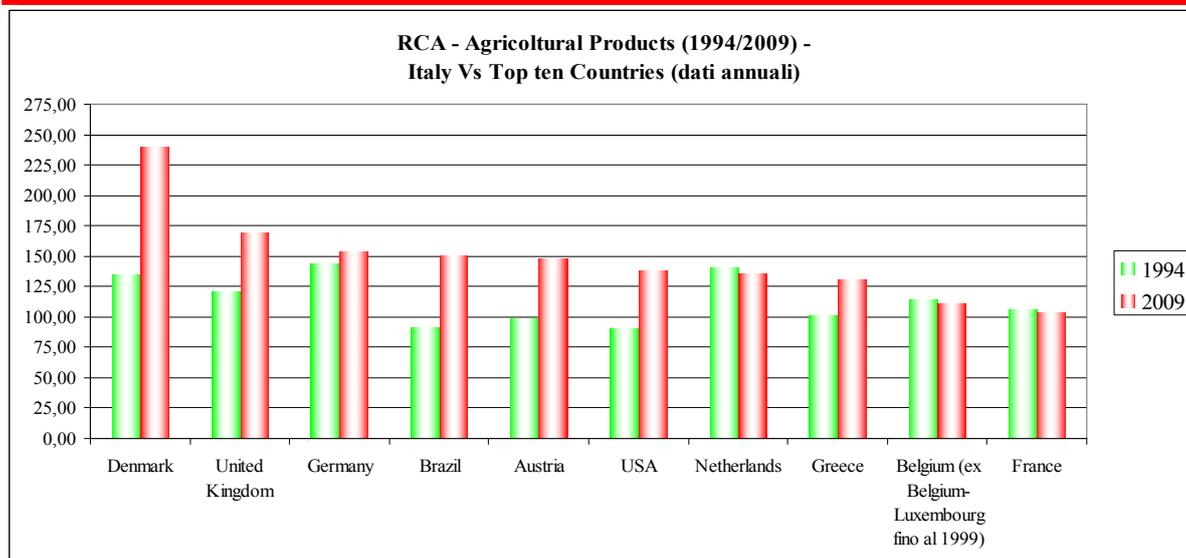
GRAFICO 86.1



4.2.4. Revealed Comparative Advantage –RCA (Tabelle 87-88-89-90)

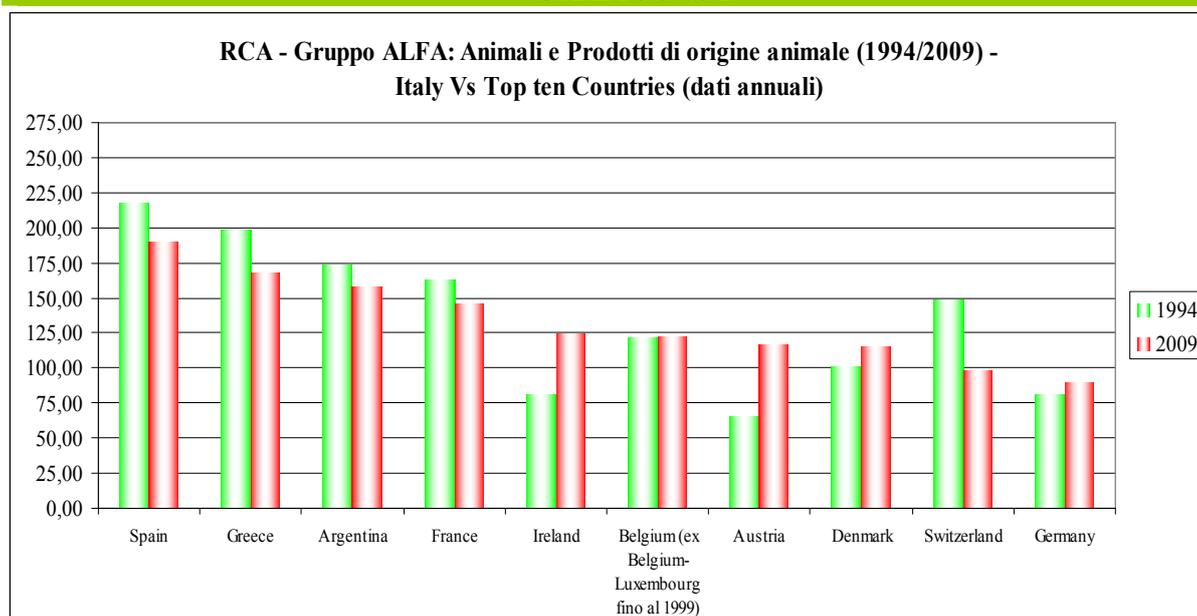
Passando al **“settore agroalimentare”** possiamo notare che, nel 2009, i valori dell’indice di Balassa mostrano una situazione di specializzazione delle esportazioni agroalimentari italiane verso tutti i Paesi partner a cominciare da quelle dirette verso la Danimarca (240,1), il Regno Unito (169,2), la Germania (153,8) ed il Brasile (150,3); mentre i valori più bassi, comunque sempre al di sopra della soglia di specializzazione (100), si riferiscono alle esportazioni verso la Francia (103,3), il Belgio (111,2) ed in Grecia (130,7). La migliore tendenza fatta registrare da tale indice fra il 1994 ed il 2009 si verifica con la Danimarca (+105,2), il Brasile (+59,0), l’Austria (+49,0) e gli USA (+48,3), di contro è negativa con l’Olanda (-5,5), il Belgio (-3,46) e la Francia (-2,98) (**graf. 87.1**).

GRAFICO 87.1



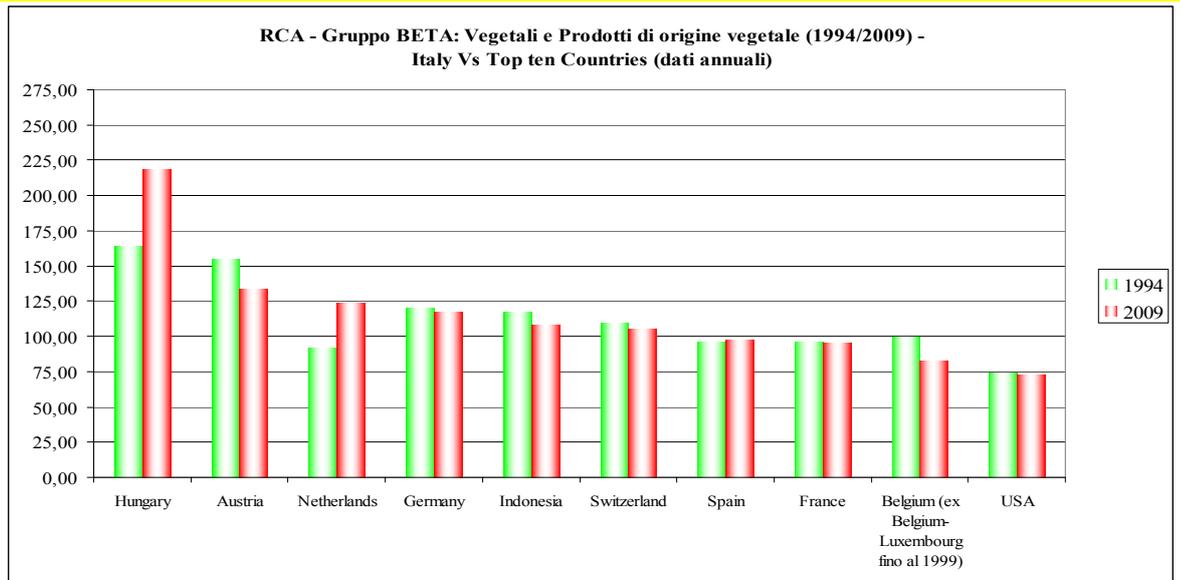
Nel 2009 i mercati internazionali verso cui le esportazioni italiane per i prodotti del “gruppo α ” mostrano la maggiore specializzazione sono la Spagna (189,3), la Grecia (168,0), l’Argentina (157,1) e la Francia (146,0), mentre quelli verso cui si registra un certo grado di despecializzazione sono la Germania (89,01) e la Svizzera (98,66). La migliore tendenza fra il 1994 ed il 2009 si verifica con l’Austria (+52,1), l’Irlanda (+43,5) e la Danimarca (+13,2), mentre i risultati peggiori si verificano nel caso della Svizzera (-50,1), della Grecia (-31,0) e della Spagna (-28,2) (**graf. 88.1**).

GRAFICO 88.1



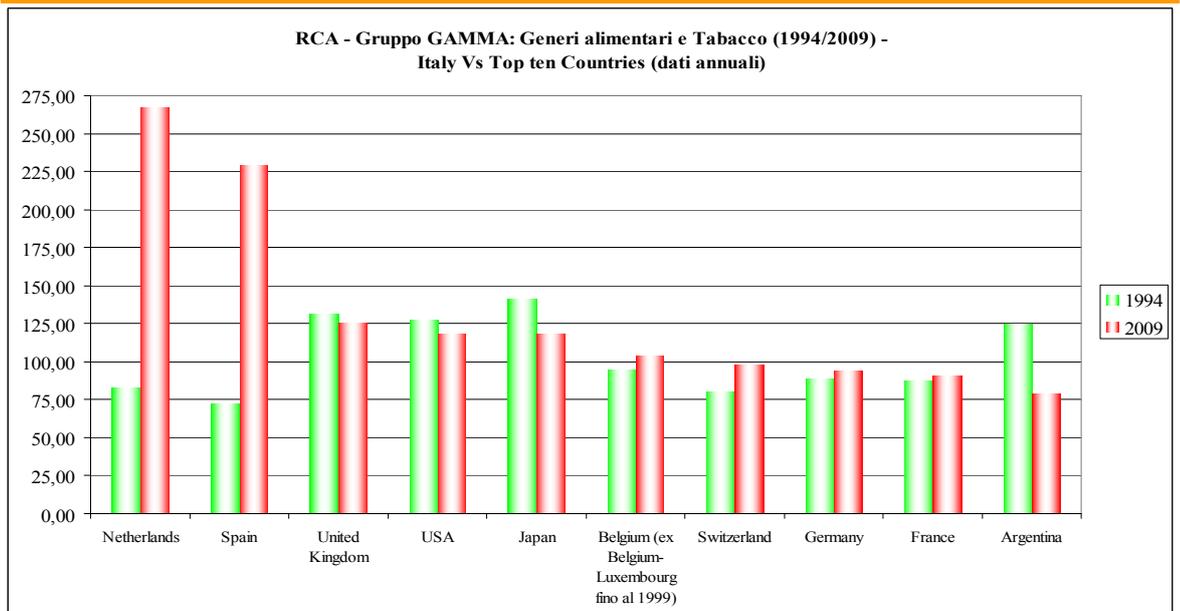
Nello stesso anno le esportazioni dell’Italia verso i primi dieci Paesi per i prodotti del “gruppo β ” presentano un diffusa specializzazione, maggiormente con l’Ungheria (218,8), l’Austria (133,4) e l’Olanda (123,8). All’opposto si registra una situazione di svantaggio commerciale con gli USA (73,0), il Belgio (82,1), la Francia (95,2) e la Spagna (97,0). Fra i primi dieci Paesi, gli unici a presentare una tendenza commerciale positiva sono l’Ungheria (+54,9), l’Olanda (+31,8) e la Spagna (+0,7), di contro i peggiori risultati sono riferiti all’Austria (-21,5), al Belgio (-17,1) ed all’Indonesia (-9,5) (**graf. 89.1**).

GRAFICO 89.1



Infine, nel caso delle esportazioni italiane dei prodotti riconducibili al “gruppo γ ”, nel 2009 possiamo notare un’elevata specializzazione commerciale con l’Olanda (267,7), la Spagna (229,1) ed il Regno Unito (125,6), mentre nello stesso anno i peggiori valori vengono registrati nel caso dell’Argentina (79,2), della Francia (91,0), della Germania (94,0) e della Svizzera (97,7). Le maggiori variazioni positive tra il 1994 ed il 2009 si registrano nei confronti dell’Olanda (+184,9), della Spagna (+156,1) e della Svizzera (+17,31), mentre quelle maggiormente negative si osservano nel caso dell’Argentina (-45,3), del Giappone (-23,3), degli USA (-9,4) e del Regno Unito (-5,9) (graf. 90.1).

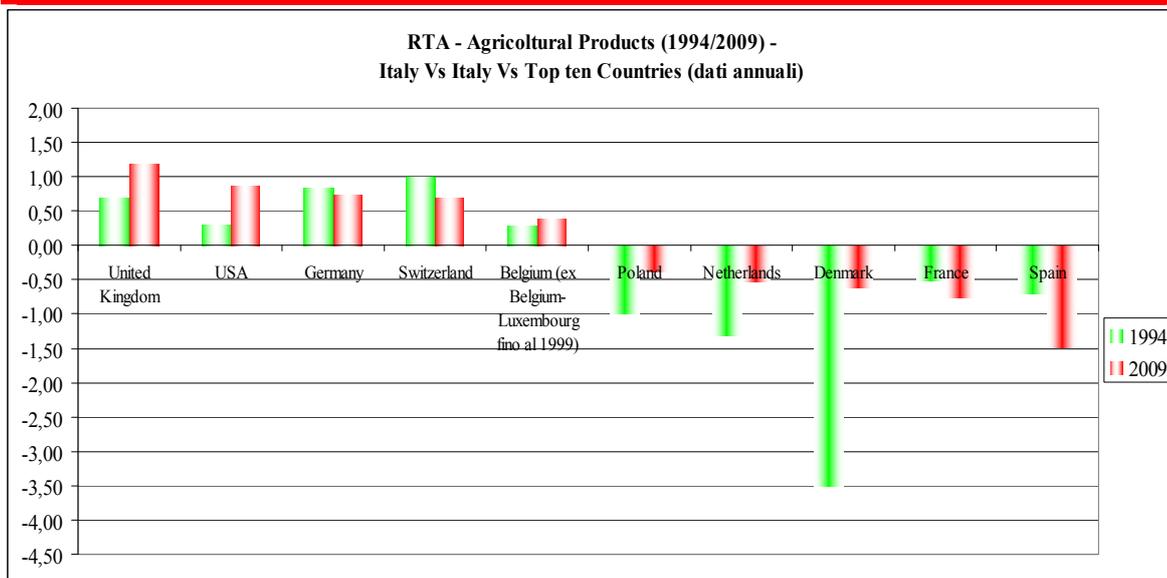
GRAFICO 90.1



4.2.5. Relative Trade Advantage Index – RTA (Tabelle 91-92-93-94)

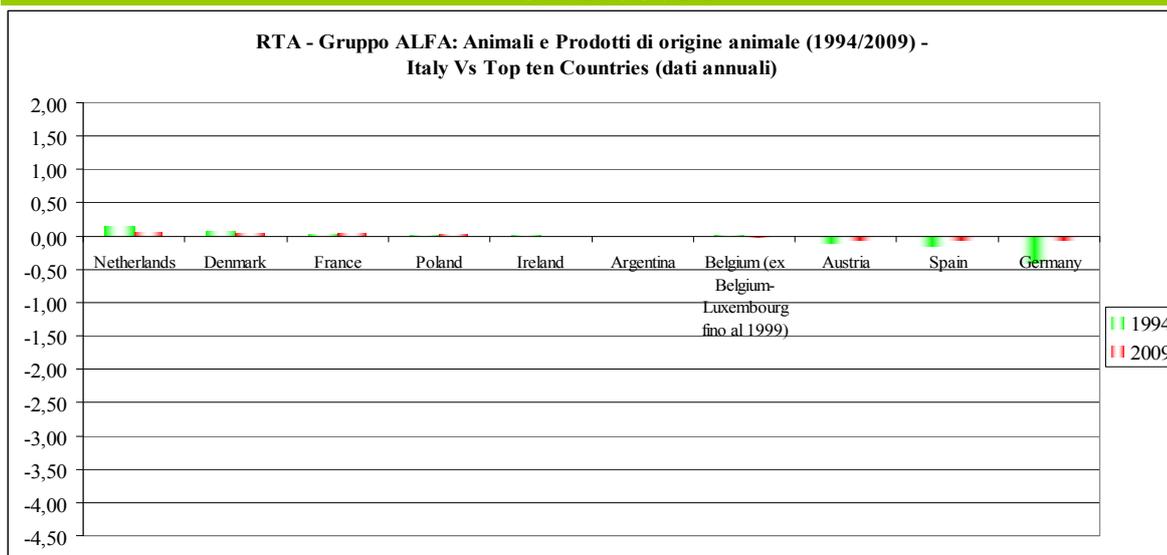
L'Italia, sia nel 1994 che nel 2009, presenta per il "settore agroalimentare" (graf. 91.1) un vantaggio relativo commerciale soprattutto con il Regno Unito (1,18), gli USA (0,88) e la Germania (0,73), di contro è maggiormente despecializzata nella commercializzazione di questi prodotti con la Spagna (-1,50), la Francia (-0,75) e la Danimarca (-0,60). Relativamente all'andamento di tale indice fra il 1994 ed il 2009 possiamo notare che le migliori performance sono quelle fatte registrare dalla Danimarca (+2,91), dall'Olanda (+0,78) e dalla Polonia (+0,60), altresì le peggiori sono segnate con la Spagna (-0,79), la Svizzera (-0,31) e la Francia (-0,24).

GRAFICO 91.1



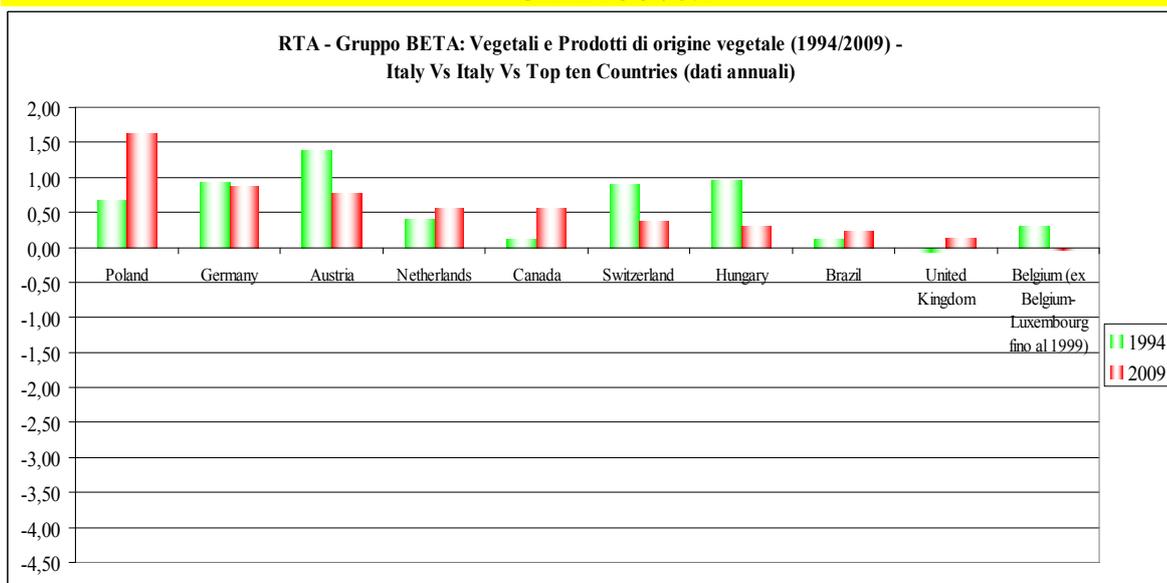
Nel 2009 la specializzazione commerciale dell'Italia per il "gruppo α" (graf. 92.1) nel caso dei primi dieci Paesi è maggiore con l'Olanda (0,06), la Danimarca e la Francia (0,04) e la Polonia (0,03), mentre per tutti gli altri Paesi presenta valori inferiori all'unità con particolare riferimento alla Germania (-0,06), alla Spagna ed all'Austria (-0,05) ed, infine, al Belgio (-0,03). La tendenza di tale indice, fra il 1994 ed il 2009, si mostra positiva specialmente con la Germania (+0,34), la Spagna (+0,10) e l'Austria (+0,05), di contro negativa solo con l'Olanda (-0,10), il Belgio e la Danimarca (-0,04) e l'Irlanda (-0,01).

GRAFICO 92.1



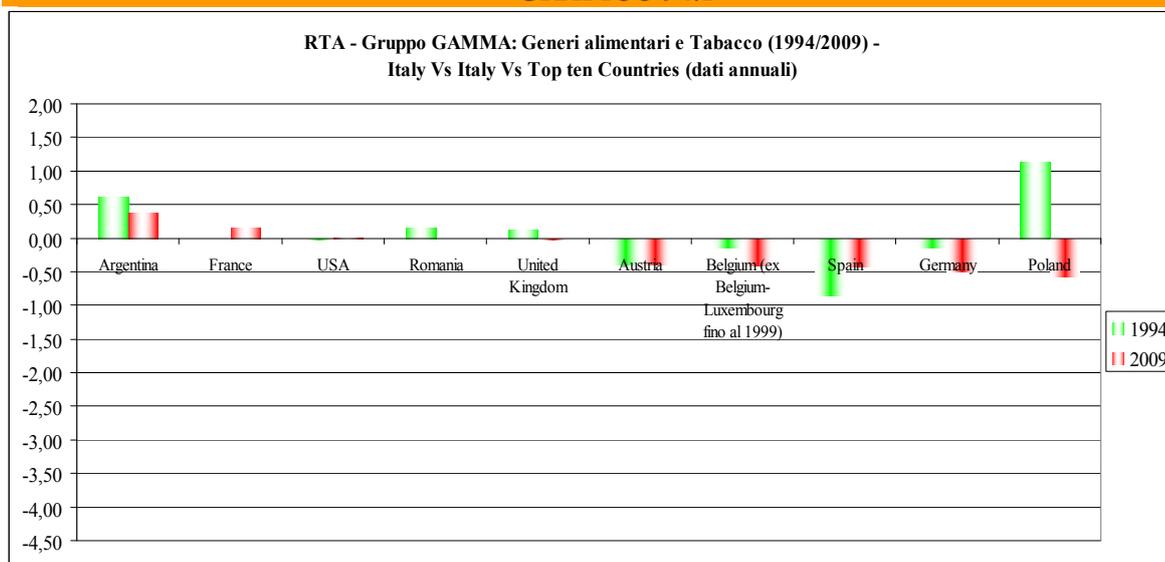
Sia nel 1994 e nel 2009, per il “gruppo β ” e nel caso dei primi dieci Paesi (graf. 93.1), l’Italia presenta in generale un vantaggio relativo commerciale in questo settore, tranne che con il Belgio (-0,03). In particolare, l’Italia fa segnare i migliori risultati per questo indice e per questo gruppo di prodotti con la Polonia (1,63), con la Germania (0,89), con l’Austria (0,77) e con l’Olanda (0,57). Inoltre, tra il 1994 ed il 2009 possiamo notare che le migliori performance italiane nel caso dell’indice di Vollrath sono quelle fatte registrare con la Polonia (+0,95), con il Canada (+0,45) e con il Regno Unito (+0,22).

GRAFICO 93.1



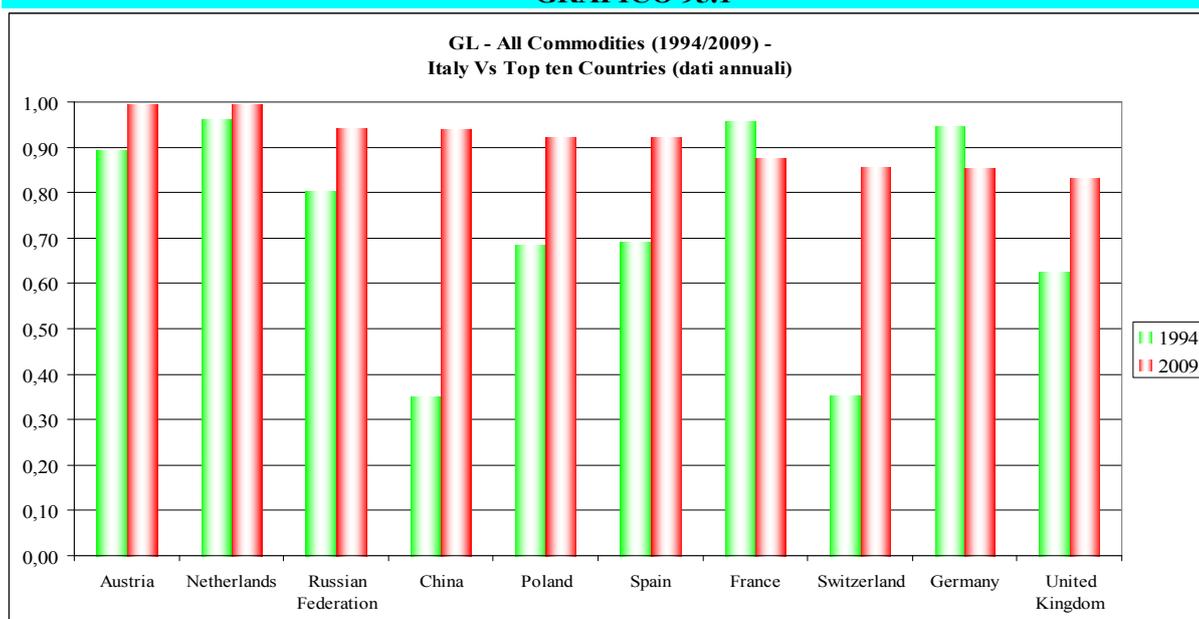
Nel 2009 per il “gruppo γ ” (**graf. 94.1**) l’Italia presenta il maggiore vantaggio commerciale con l’Argentina (0,37) e la Francia (0,14). D’altro canto si ha la maggiore despecializzazione italiana per questi prodotti con la Polonia (-0,56), la Germania (-0,51) e la Spagna (-0,42). Relativamente all’andamento di tale indice, fra il 1994 ed il 2009, i peggiori risultati si riferiscono alla Polonia (-1,70), alla Germania (-0,37) ed al Belgio e Argentina (-0,25). Di contro, i Paesi con i quali l’Italia presenta incrementi positivi in termini di vantaggio relativo commerciale sono la Spagna (+0,43), la Francia (+0,15), gli Usa (+0,04) ed l’Austria (+0,01).

GRAFICO 94.1

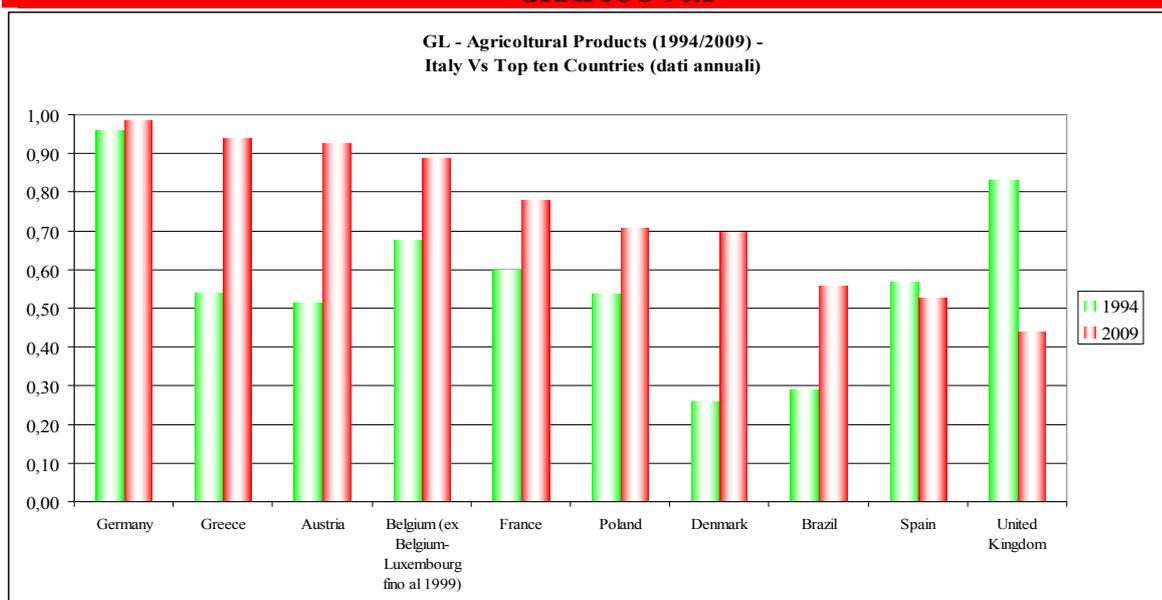


4.2.6. Grùbel-Lloyd Index – GL (Tabelle 95-96-97-98-99)

Al fine di determinare le caratteristiche commerciali degli scambi italiani, in termini di commercio inter- o intra- industriale, i dati mettono in evidenza che nel 2009 l’Italia presenta un elevato grado di specializzazione commerciale per la categoria “tutte le merci” a livello di tutti i primi dieci Paesi. In particolare la massima specializzazione viene raggiunta negli scambi condotti con l’Austria (1,00), l’Olanda (0,99), la Russia e la Cina (0,94). Fra i Paesi proposti in questa classifica, quelli con cui l’Italia mostra la minore specializzazione in confronto ai primi sono il Regno Unito (0,83), la Germania (0,85), la Svizzera (0,86) e la Francia (0,88). La differenza dei valori riscontrati fra il 1994 ed il 2009 evidenziano per l’Italia una tendenza negativa con la Germania (-0,09) e con la Francia (-0,08), mentre è positiva in tutti gli altri Paesi fra cui Cina (+0,59), Svizzera (+0,50), Polonia (+0,24) e Spagna (+0,23) (**graf.95.1**).

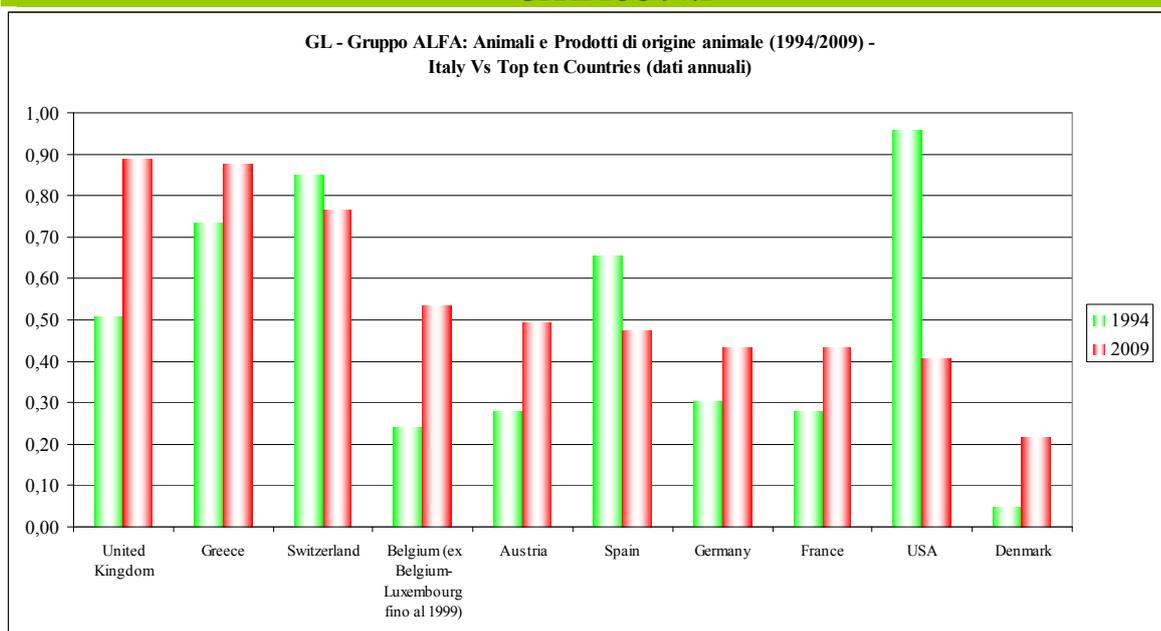
GRAFICO 95.1

Si nota che l'Italia nel 2009, relativamente al **“settore agroalimentare”** ed a livello dei primi dieci Paesi, mostra una spiccata specializzazione commerciale con la Germania (0,98), con la Grecia (0,94), con l'Austria (0,93) ed il Belgio (0,89), tranne che con il Regno Unito (0,44).. Fra il 1994 ed il 2009 si evidenzia una tendenza negativa solo nel caso del Regno Unito (-0,18) e del Belgio (-0,04), mentre è positiva in tutti gli altri Paesi fra cui spiccano Cina (+0,33), Federazione Russa (+0,23), Germania (+0,19) e USA (+0,12) (**graf. 96.1**).

GRAFICO 96.1

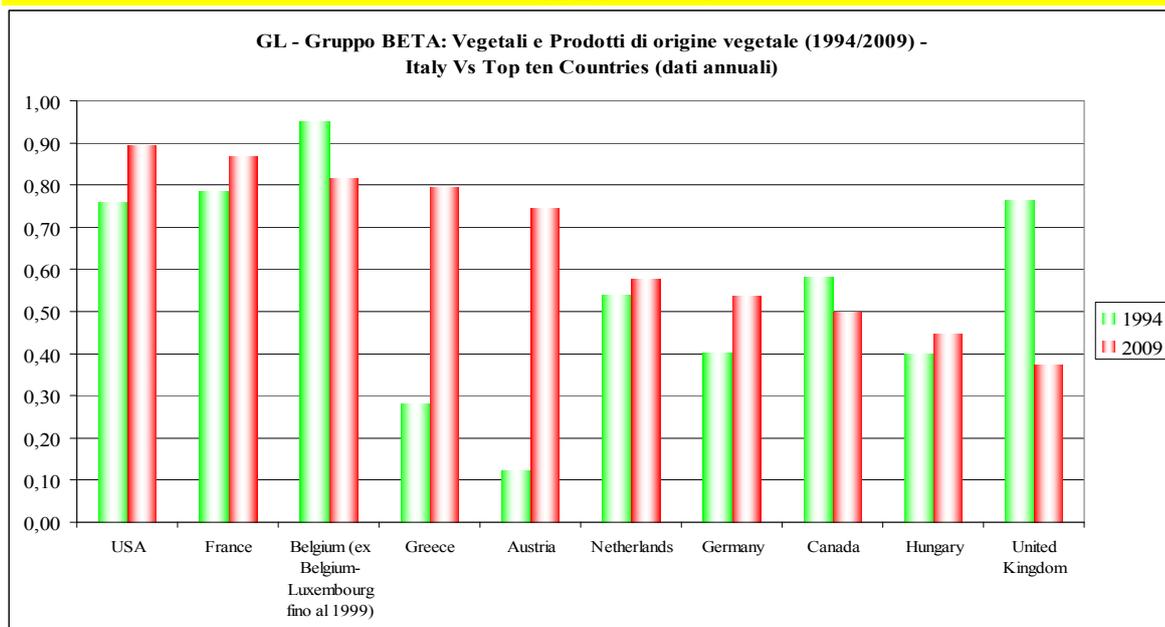
Relativamente alla specializzazione commerciale dell'Italia nel commercio dei prodotti del "gruppo α " (graf. 97.1) è molto buona con il Regno Unito (0,89), la Grecia (0,88), la Svizzera (0,77) ed il Belgio (0,54). All'opposto l'Italia istaura nello stesso anno rapporti commerciali di tipo inter-industriale (solo esportazioni o solo importazioni) particolarmente con la Danimarca (0,22), gli USA (0,41), la Francia e la Germania (0,43). Tra i Paesi che con l'Italia registrano i più alti livelli di La tendenza migliore registrata fra il 1994 ed il 2009 dall'Italia è riferita al Regno Unito (+0,38), al Belgio (+0,30), all'Austria (+0,21) ed alla Francia (+0,15), viceversa la peggiore solo con gli USA (-0,55), la Spagna (-0,18) e la Svizzera (-0,08).

GRAFICO 97.1



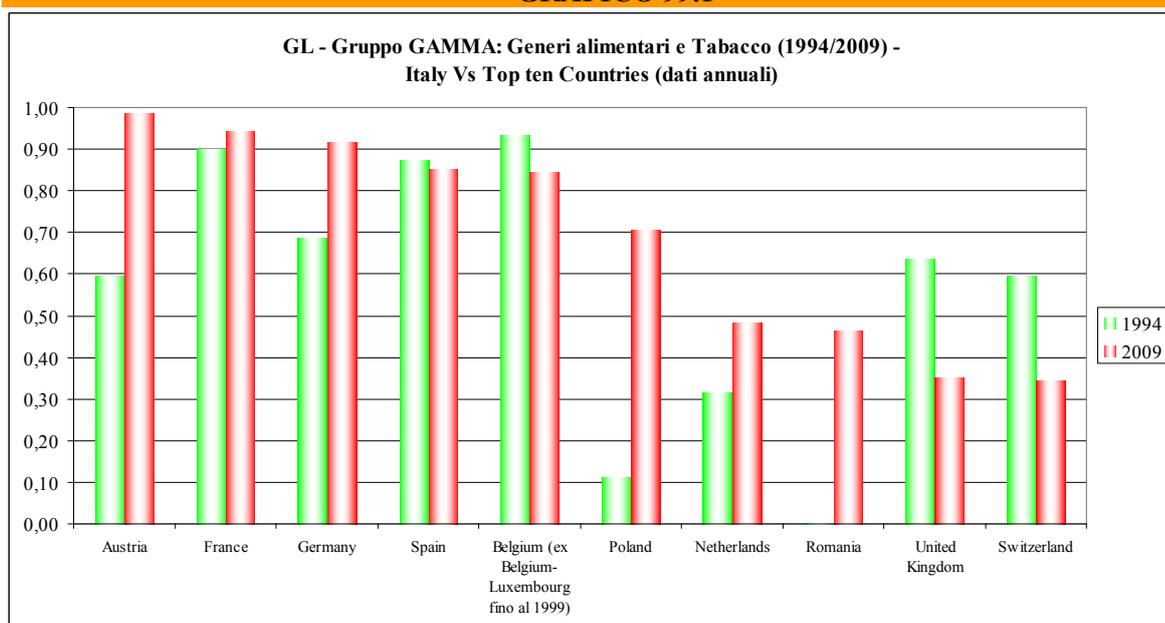
L'Italia nel 1994 per il "gruppo β " anche in questo caso presenta un diffuso grado di specializzazione commerciale per molti fra i primi dieci Paesi, soprattutto con gli USA (0,89), la Francia (0,87), il Belgio (0,82) e la Grecia (0,80). Di contro i Paesi che con cui si registra un commercio di tipo inter-industriale sono il Regno Unito (0,37), l'Ungheria (0,45), il Canada (0,50) e la Germania (0,54). In riferimento alla tendenza registratasi fra il 1994 ed il 2009 si mette in evidenza che l'Italia registra le migliori performance con l'Austria (+0,62), la Grecia (+0,51) e la Germania (+0,14), mentre gli unici valori di segno negativo si riscontrano con il Regno Unito (-0,39), il Belgio (-0,14) ed il Canada (-0,08) (graf. 98.1).

GRAFICO 98.1



Infine, si può vedere che nel 2009 l'Italia presenta per il "gruppo γ " una specializzazione commerciale di tipo intra-industriale, soprattutto con l'Austria (0,99), la Francia (0,94), la Germania (0,92) e la Spagna (0,85); al contrario di tipo inter-industriale con la Svizzera ed il Regno Unito (0,35), la Romania (0,46) e l'Olanda (0,48). La tendenza migliore dell'indice GL fra il 1994 ed il 2009 si registra nel caso della Polonia (+0,59), della Romania (+0,46), dell'Austria (0,39) e della Germania (+0,23), mentre viene segnalata una performance negativa solo con il Regno Unito (-0,29), la Svizzera (-0,25), il Belgio (-0,09) e la Spagna (-0,02) (graf. 99.1).

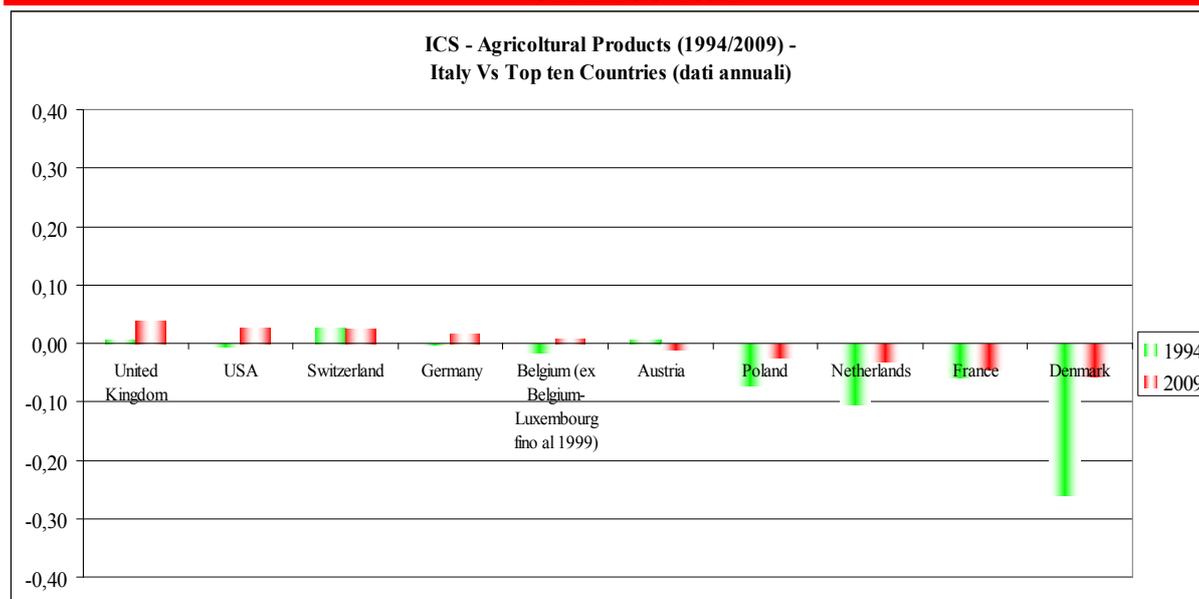
GRAFICO 99.1



4.2.7.Indice di contributo al saldo – ICS (Tabelle 100-101-102-103)

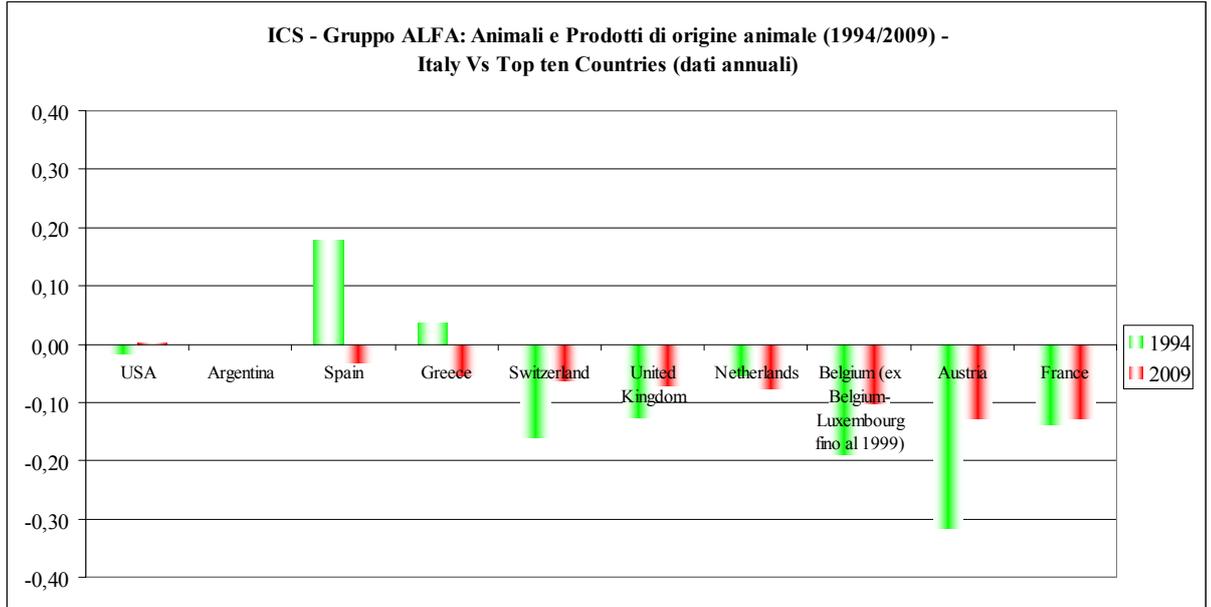
Il contributo al saldo dell'Italia registrato dal "settore agroalimentare" (graf. 100.1) dato al saldo dalla Cat. "00" (tutti i prodotti) verso i primi dieci Paesi risulta positivo soprattutto con il Regno Unito (0,04), gli USA e la Svizzera (0,03) e la Germania (0,02), di contro negativo con la Danimarca (-0,06), la Francia (-0,04), l'Olanda e la Polonia (-0,03). La migliore tendenza, fra il 1994 ed il 2009, si registra con la Danimarca (+0,20), l'Olanda (+0,07) e la Polonia (+0,05), altresì l'unica di segno negativo con l'Austria (-0,02).

GRAFICO 100.1



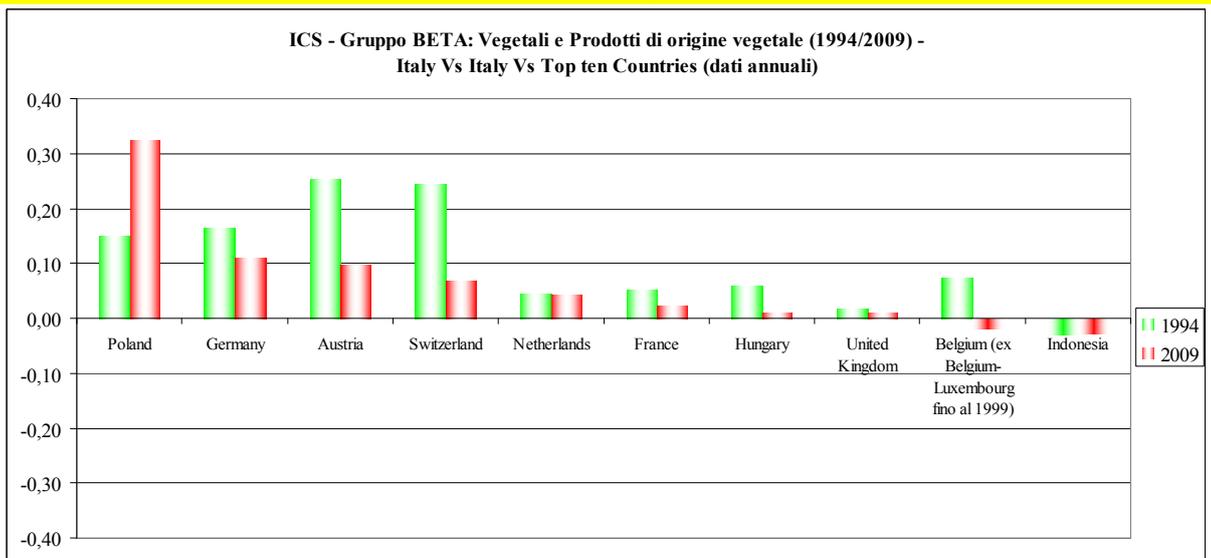
Nel 2009 l'Italia per i prodotti del "gruppo α " registra valori di base che determinano un contributo praticamente nullo nel caso degli scambi con gli USA ed il Canada, mentre la tendenza è negativa con tutti gli altri Paesi maggiormente con la Francia e l'Austria (-0,13), il Belgio (-0,10) e l'Olanda (-0,08). In termini di tendenza registrata dall'Italia per questo gruppo di prodotti fra il 1994 ed il 2009, possiamo notare che la migliore performance si registra nel caso degli scambi con l'Austria (+0,19), la Svizzera (+0,10) ed il Belgio (+0,09), mentre è negativa solo nel caso della Spagna (-0,21), della Grecia (-0,09) e dell'Olanda (-0,02) (graf. 101.1).

GRAFICO 101.1



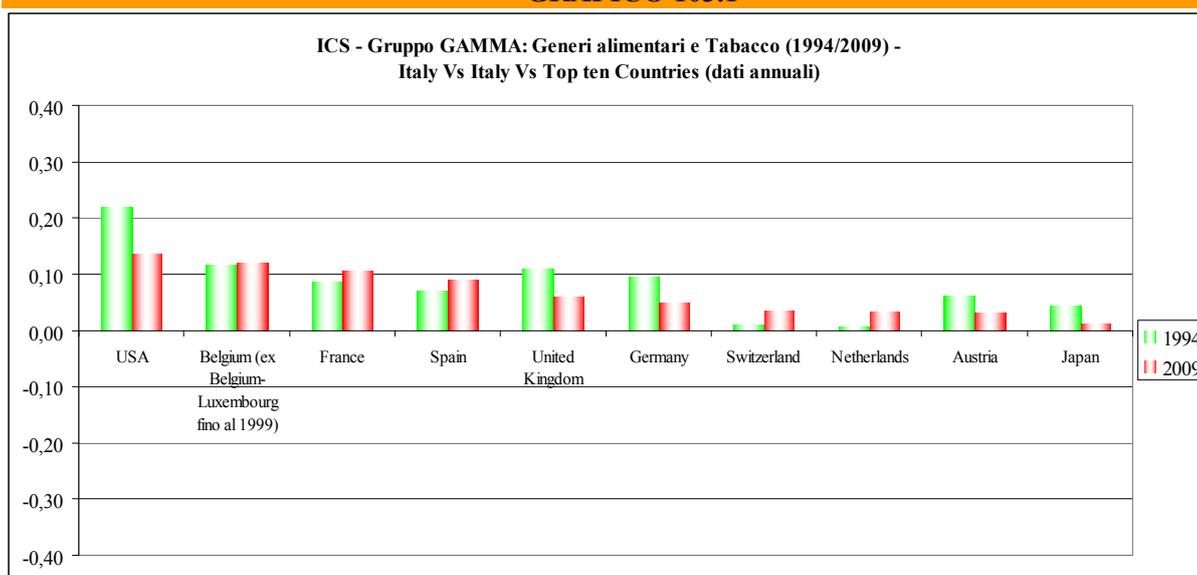
Fra i primi dieci Paesi per i prodotti del “gruppo β ”, nel 2009, l’Italia registra i valori maggiori di contributo al saldo rispetto ai prodotti agroalimentari con la Polonia (0,32), la Germania (0,11), l’Austria (0,10) e la Svizzera (0,07), altresì si evidenziano degli scambi sfavorevoli solo con l’Indonesia (-0,03) ed il Belgio (-0,02). Bisogna notare che in questo caso l’unica tendenza positiva segnata dall’Italia per questo gruppo di prodotti si ha con la Polonia (+0,17), mentre è nulla con l’Indonesia e l’Olanda (0,00) ed è negativa principalmente con la Svizzera (-0,18), l’Austria (-0,16) ed il Belgio (-0,09) (**graf. 102.1**).

GRAFICO 102.1



Per concludere, si osserva che nel 2009 l'Italia per il "gruppo γ ", registra valori positivi in termini di contributo al saldo con tutti i primi dieci Paesi. In particolare, i valori più elevati si segnalano nel caso degli USA (0,14), il Belgio (0,12), la Francia (0,11) e la Spagna (0,09), mentre quelli minori con il Giappone (0,01), l'Austria e l'Olanda (0,03) e la Svizzera (0,04). Riguardo all'andamento che questo indice assume per l'Italia fra il 1994 ed il 2009 possiamo notare che le migliori performance si riferiscono ai duetti Olanda-Svizzera (+0,03) e Francia-Spagna (+0,02), mentre si riscontrano andamenti negativi con gli USA (-0,08), con i duetti Germania-Regno Unito (-0,05) ed Austria-Giappone (-0,03).

GRAFICO 103.1



5. L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DEL MERCATO ITALIANO

In questo capitolo viene proposta una riflessione finale basata sui risultati scaturiti dall'utilizzo di ulteriori indicatori macroeconomici (grado di apertura, propensione all'import ed all'export), capaci di misurare il livello di apertura del mercato nazionale di un Paese in relazione ai flussi commerciali internazionali.

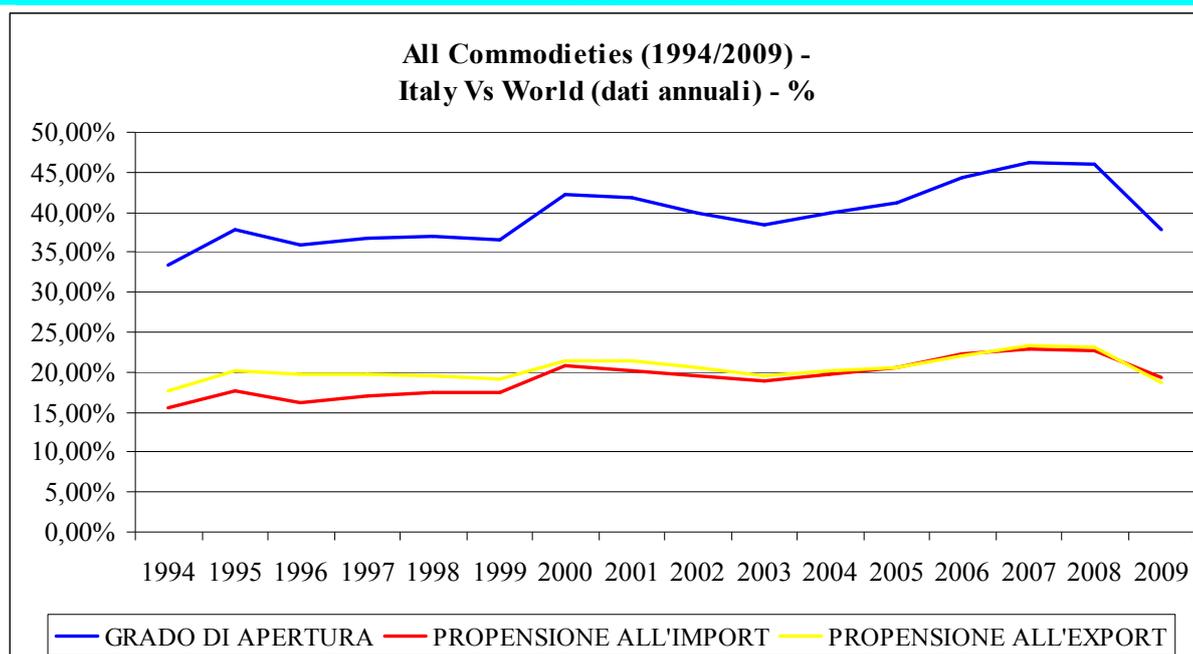
Si è ritenuto opportuno perseguire l'obiettivo sopradetto mettendo in relazione i dati commerciali dell'Italia precedentemente illustrati (commercio italiano totale, agroalimentare e dei tre gruppi di prodotti α , β , γ) ed il Prodotto Interno Lordo (PIL) del nostro Paese ottenuti nel periodo in esame (1994/2009).

5.1.GAC (GRADO DI APERTURA COMMERCIALE), PI (PROPENSIONE ALL'IMPORT), PE (PROPENSIONE ALL'EXPORT)- (TABELLE 104-105-106-107-108)

L'elaborazione dei dati sul commercio di "tutte le merci" rispetto al PIL (**graf. 104.1**), nel periodo compreso tra il 1994 ed il 2009, evidenziano che l'Italia presenta una crescente apertura al commercio internazionale, con valori compresi tra il 33,30% (1994) ed il 46,18% (2006), ma che mostra nel periodo di riferimento un differente andamento. In pratica si rileva un incremento significativo del grado di apertura nel 2000 (+14,97%) a fronte di una contrazione nel 2009 (-17,43%).

Possiamo osservare, peraltro, che tra il 1994 ed il 2005 l'Italia presenta una maggiore propensione all'esportazione, mentre dal 2003 fino al 2009 i valori dei due indici pressoché coincidono e seguono la stessa tendenza. Si osserva la maggiore propensione all'import nel 2007 (22,92%) e la minore nel 1994 (15,60%), il più rilevante incremento su base annua nel 2000 (+18,20%) ed il peggiore decremento nel 2009 (15,39%).

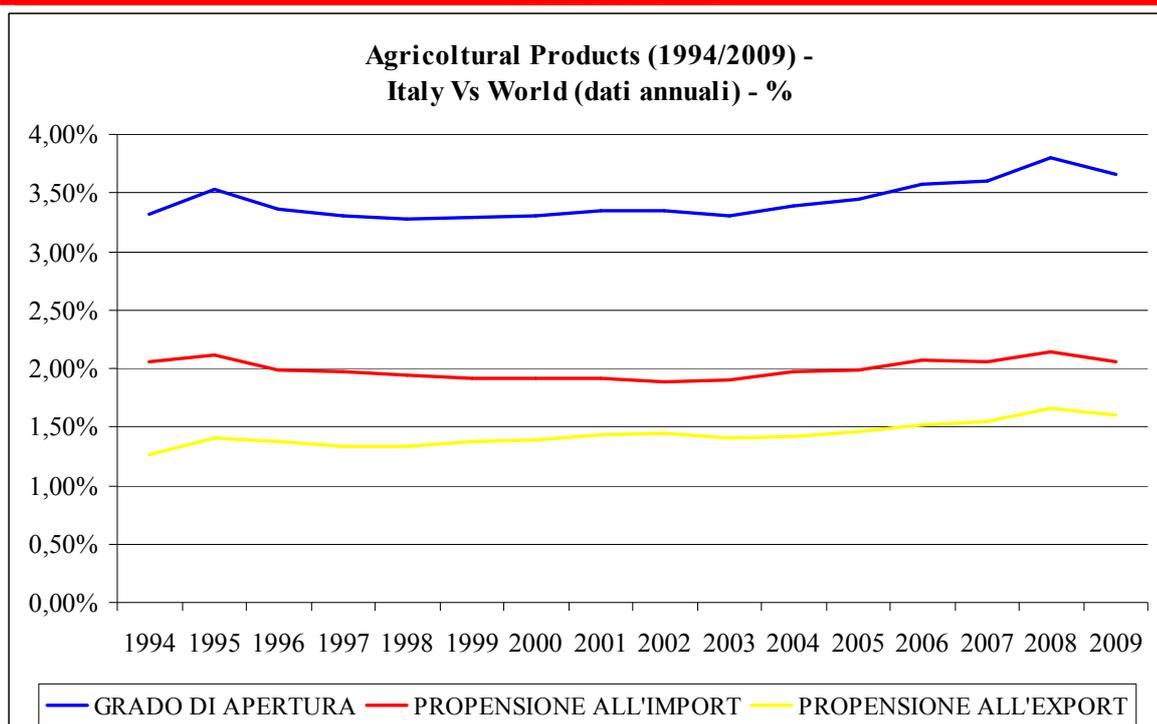
Inoltre, l'Italia registra la migliore propensione all'import nel 2007 (23,26%) e la peggiore nel 1994 (17,70%), con l'incremento maggiore su base annua segnato nel 1995 (+13,90%) e quello minore nel 2009 (-19,43%).

GRAFICO 104.1

L'incidenza del commercio **agroalimentare** sul PIL (**graf. 105.1**) mostra valori di apertura commerciale, nello stesso periodo, variabili tra il 3,28% (1998) ed il 3,80% (2008), segnando il migliore incremento su base annua nel 1995 (+6,09%) ed il peggiore nel 1996 (-4,77%).

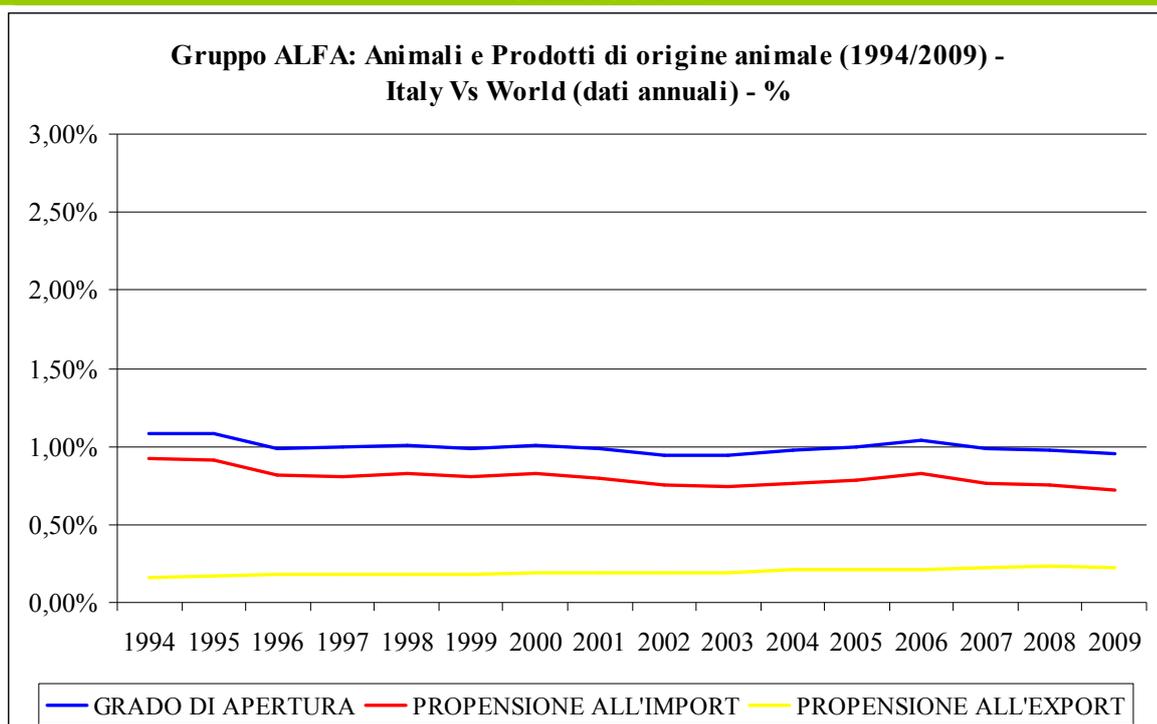
Secondo quanto si rileva, l'Italia per questa tipologia di prodotti presenta per tutto il periodo considerato una maggiore propensione all'import che all'export, infatti i valori della PI oscillano tra il 2,15% nel 2008 e l'1,89% del 2002, mentre i valori relativi all'export si riferiscono ad un massimo dell'1,66% (2008) ad un minimo dell'1,27% del 1994. Si può notare che per entrambi gli indici la tendenza è abbastanza piatta nel tempo, precisando che in termini di import ed export registriamo rispettivamente i migliori incrementi nel 2008 (+4,09%) e nel 1995 (+11,02%) ed i peggiori contrazioni nel 1996 (-6,31%) e nel 2009 (-4,02%)

GRAFICO 105.1



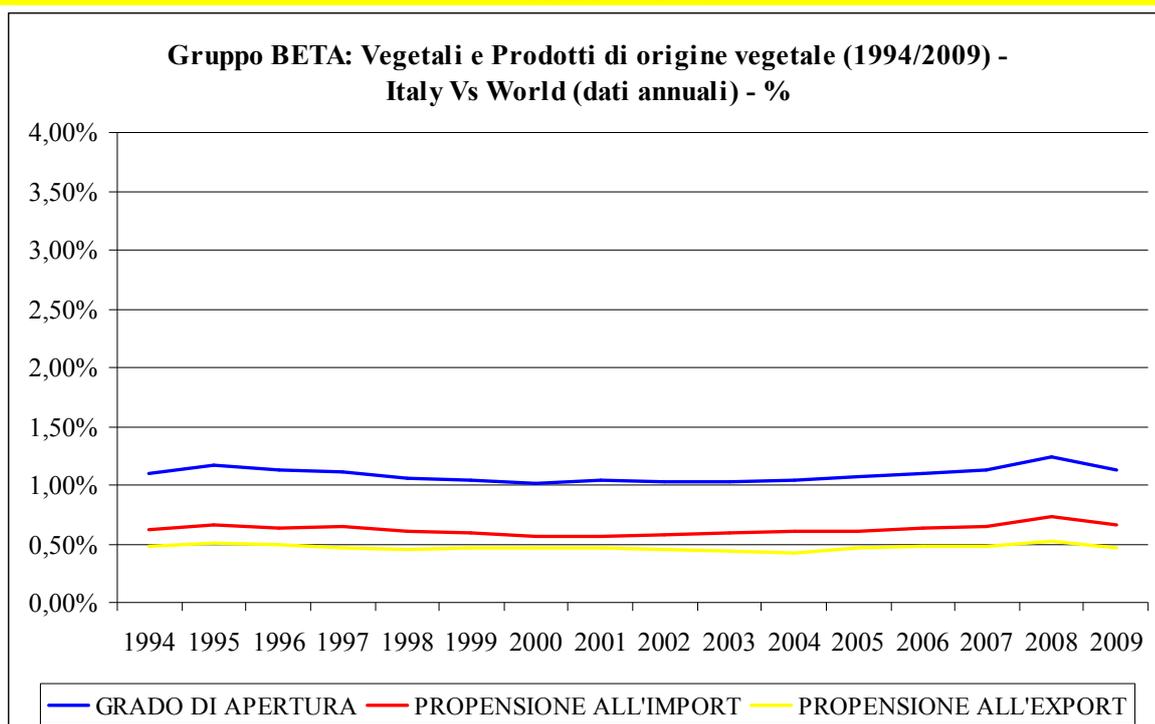
A seguire viene approfondito il grado di dettaglio delle merci considerate, cioè dei tre gruppi di prodotti agro alimentari. Relativamente al grado di internazionalizzazione dei prodotti del "gruppo α " (graf. 106.1) possiamo notare che, in generale, rappresenta il gruppo di prodotti tra quelli analizzati con la minore incidenza commerciale sul PIL dell'Italia. L'apertura commerciale nei riguardi del Mondo in questo caso è massima nel biennio 1994-1995 (1,08%) e minima in quello 2002-2003 (0,91%), segnando inoltre la migliore tendenza annua nel 2006 (+4,69%) e la peggiore nel 1996 (-8,56%). L'apertura commerciale italiana per le importazione fa registrare i massimi ed i minimi valori rispettivamente nel 1994 (0,92) e nel 2009 (0,72), mentre la tendenza migliore si ha nel 2006 (+5,07%) e quella peggiore nel 1996 (-8,56%).

GRAFICO 106.1



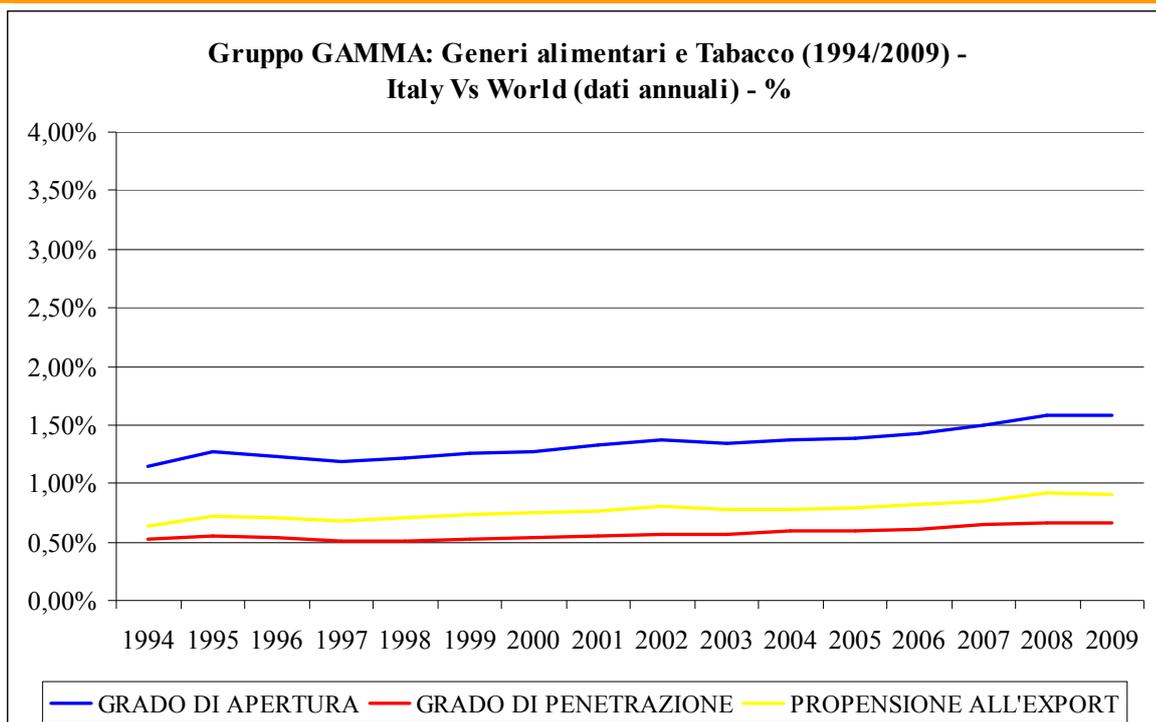
Passiamo adesso al commercio italiano dei prodotti del “gruppo β ” (graf. 107.1) e notiamo che essi presentano valori leggermente superiori al gruppo precedente, ma comunque inferiori a quello successivo. In particolare l’Italia, tra il 1994 ed il 2009, presenta un grado di apertura commerciale che varia da un massimo dell’1,25% (2008) ad un minimo dell’1,02% (2000), con un incremento positivo nel 2008 (+11,10%) e di contro negativo nel 2009 (-9,65%). La disamina dei dati relativi alla propensione commerciale vede primeggiare la componente economica relativa alle importazioni con valori che variano tra lo 0,73% (2008) e lo 0,56% (2000), registrando la migliore e la peggiore tendenza rispettivamente nel 2008 (+12,70%) e nel 2009 (-8,72%). Invece, i valori relativi all’apertura internazionale all’esportazione segnalano il più elevato nel 2008 (0,52%) ed il meno grande nel 2004 (0,42%), con la migliore performance all’import anche in questo caso nel 2008 (+8,95%) e la peggiore nel 2009 (-10,95%).

GRAFICO 107.1



Infine, dai risultati scaturiti dall'elaborazione del GAC per i prodotti del "gruppo **γ**" (graf. 108.1) si evince che in questo caso si realizza la maggiore apertura commerciale di tutti e tre i gruppi considerati in questo lavoro. Il più alto valore in questo caso viene registrato nel biennio 2008-2009 (1,58%) ed il peggiore nel 1994 (1,15%), comunque sempre valori maggiori di quelli visti per il primo gruppo di prodotti e, comunque tra i primi nel caso del secondo aggregato. La tendenza di questo settore all'internazionalizzazione è molto spinta, infatti si può notare che solo in questo caso l'importanza economica delle esportazioni è più elevata che delle importazioni, andando a confermare la vocazione italiana per la produzione e/o la commercializzazione dei prodotti agroalimentari. Nel particolare, la propensione all'import dell'Italia per questa tipologia commerciale si evidenzia soprattutto nel 2009 (0,67%) all'opposto di quanto accade invece nel biennio 1997-1998 (0,51%). Allo stesso tempo si può notare che in questo caso la peggiore performance è segnata nel 2003 (-3,53%) e la migliore nel 1995 (+14,76%).

GRAFICO 108.1



6. CONCLUSIONI

Il pressante processo di globalizzazione dei mercati intensificatosi negli ultimi decenni ha profondamente condizionato gli scambi internazionali di beni e servizi. Il settore agroalimentare non è rimasto avulso da un fenomeno di tale portata, evidenziando profondi cambiamenti, in particolare nella struttura delle relazioni bilaterali e plurilaterali costruite a livello internazionale.

La nascita dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) nel 1994 a sostituzione del General Agreement on Trade and Tariff (GATT) ha determinato un radicale cambiamento nella gestione delle relazioni commerciali internazionali. Più specificamente, il settore agroalimentare fino ad allora caratterizzato da un sistema altamente protezionistico, diviene alla stregua di altri settori economici uno dei temi centrali del dibattito in seno all'OMC, con particolare riferimento agli aspetti relativi all'accesso al mercato, ai sussidi all'esportazione ed al sostegno interno ai produttori, esercitando in tal senso una rilevante influenza sulle politiche nazionali e regionali di settore.

Gli accordi sull'agricoltura avviati e conclusi sia in ambito GATT che WTO (Organizzazione Mondiale del Commercio), hanno avuto come risultato scelte e principi decisionali dell'UE ben definiti, che nell'ambito della Politica Agricola Comunitaria si sono concretizzati a tappe temporali più o meno stabilite: nel 1992 con la Riforma Mac Sharry, nel 1999 con Agenda 2000 e nel 2003 con la Riforma Fischler.

In buona sostanza, la politica dell'UE nel corso degli ultimi anni si è pienamente adeguata da un lato al crescente processo di globalizzazione degli scambi, limitando le azioni protezionistiche attraverso, da una parte, un migliore accesso al mercato e una drastica riduzione dei sussidi all'esportazione, e, dall'altra, la riduzione del sostegno interno e dei prezzi di mercato. Di contro, però, particolarmente l'UE in riferimento all'Agenda di Doha ha ricoperto una posizione molto ferma e decisa sulla difesa dei prodotti di qualità a marchio tutelato, determinando in molti casi aspre dispute multilaterali alternate a lunghe stasi di attesa politica.

Al momento attuale, in ambito WTO si registra la volontà politica di concludere al più presto le trattative sul commercio dei beni, dei servizi e delle proprietà intellettuali, ma è proprio la questione agricola, più di ogni altra, a rallentare ed ostacolare il processo evolutivo del commercio internazionale verso il pieno multilateralismo.

Secondo quanto riportato in questa trattazione, si può infine sostenere che l'agroalimentare italiano appare un settore produttivo caratterizzato da un notevole potenziale commerciale (sia sul fronte internazionale che su quello interno) fortemente limitato dalla crescente concorrenza dei competitors, in particolare dei Paesi in Via di Sviluppo o in fase di transizione economica.

In riferimento allo scenario commerciale illustrato per il Mondo e tra i Continenti

possiamo rilevare che, in termini di commercio totale, il mercato mondiale di tutti i beni è governato dall'Europa ed a seguire dall'Asia e dall'America. Con riferimento al settore agroalimentare possiamo notare che in questo caso l'Europa governa circa la metà di tutto il commercio di questi beni e, più in dettaglio, la quota supera il 50% nel caso dei gruppi α e β , mentre scende a circa un terzo nel caso dei vegetali e loro trasformati.

La lettura dell'indice di Balassa mostra una marcata specializzazione commerciale per i prodotti agroalimentari del Continente oceanico, in particolare per i prodotti animali e derivati. Seguono a distanza l'America, che evidenzia una forte specializzazione per i prodotti vegetali e trasformati, l'Africa e l'Europa. Tra i Continenti, solo l'Asia manifesta un certo grado di despecializzazione che sembra legato soprattutto ai prodotti di origine animale.

L'analisi dei flussi commerciali internazionali di beni mette in luce un contributo del settore agroalimentare agli scambi totali piuttosto modesto, segnando un andamento altalenante dell'indice nel periodo di riferimento (1994-2009). Il dato relativo ai cinque Continenti evidenzia che il contributo maggiore dell'agroalimentare al saldo normalizzato complessivo si rileva nei Continenti oceanico ed europeo, benché in quest'ultimo si registri una notevole riduzione di tale contributo.

Dai dati relativi al commercio dei singoli Paesi (Top ten) con il Mondo possiamo rilevare che nel caso del commercio totale di tutti i beni la quota maggiore è detenuta dagli USA, seguiti dalla Cina e dalla Germania, mentre l'Italia occupa la settima posizione. Specificatamente al settore agroalimentare possiamo osservare che gli USA si riconfermano Paese leader, seguiti da Germania e Paesi Bassi; l'Italia anche in questo caso è settima. Bisogna rilevare che, facendo riferimento ai tre gruppi commerciali considerati, gli USA perdono il primato a favore della Germania solo nel caso degli animali e dei prodotti di origine animale.

L'Argentina presenta la maggiore competitività commerciale nel settore agroalimentare, seguita da Brasile e Paesi Bassi. Tale situazione si può rilevare anche in termini di vantaggio relativo commerciale e di contributo al saldo di questo settore al commercio di tutti i beni.

In riferimento agli scambi internazionali, totali ed agroalimentari, dell'Italia verso il Mondo e dalla disamina fatta emerge che questi interessano per circa tre quarti il Continente europeo, situazione confermata anche nel caso dei tre gruppi di prodotti considerati.

La specializzazione agroalimentare dell'Italia si manifesta solo con l'Oceania, l'Europa e l'America; tale risultato dipende soprattutto dagli scambi di generi alimentari e tabacco.

Dai dati in possesso si evince che l'Italia presenta un basso vantaggio relativo commerciale con tutti i Continenti, ad eccezione dell'Europa, situazione che si ripresenta anche nel caso dei tre gruppi di prodotti considerati.

La lettura dei risultati forniti dall'indice di Grùbel-Lloyd permette di affermare che l'Italia instaura dei rapporti commerciali prevalentemente di tipo intra-industriale sia nel caso

di tutti i beni che di quelli agroalimentari.

Le relazioni commerciali più significative dell'Italia si stabiliscono, sia nel caso del commercio di tutte le merci che in quello agroalimentare, con la Germania e la Francia. Tale situazione si ripresenta nel caso del gruppo α e β , mentre per i prodotti del gruppo γ si rileva un commercio maggiormente frammentato tra i vari Paesi.

Il saldo normalizzato registrato dall'Italia nel caso di tutte le merci risulta in generale positivo con i primi dieci Paesi, particolarmente con gli USA ed il Regno Unito. La situazione muta nel caso dei prodotti agroalimentari dove gli unici risultati positivi pervengono nel caso della Svizzera, degli USA e del Regno Unito. Relativamente ai gruppi, la peggiore performance si registra nel caso del gruppo α e la migliore con il gruppo γ .

L'indice di Balassa mette in evidenza come l'Italia presenti un'alta specializzazione nelle esportazioni di prodotti agroalimentari, in particolar modo per il gruppo α e γ .

Dai dati analizzati si osserva che l'Italia presenta un vantaggio relativo commerciale agroalimentare solo con i primi cinque Paesi della classifica proposta, evidenziando il maggiore contributo del gruppo β .

L'Italia mostra una specializzazione commerciale elevata sia nel caso degli scambi totali che in quello agroalimentare.

Il contributo al saldo totale dato dal settore agroalimentare è molto basso, rilevando nello specifico che i maggiori valori si registrano nel caso del gruppo β e γ .

Infine, allo scopo di valutare il grado di apertura commerciale dell'Italia in relazione al mercato internazionale, sono stati utilizzati alcuni indici economici. In particolare, il Grado di Apertura Commerciale (GAC) permette di osservare che l'Italia raggiunge dei buoni risultati in quanto, nel periodo considerato, il commercio internazionale di tutti i beni rappresenta mediamente quasi il 40% del valore del PIL del nostro Paese. L'indice di apertura commerciale agroalimentare è, come era lecito aspettarsi, sensibilmente più basso, attestandosi intorno a valori del 3,50% rispetto al PIL e mostrando un andamento pressoché costante in tutto il periodo oggetto di studio; tale comportamento si rileva anche per i tre gruppi di prodotti considerati separatamente.

In ultima analisi i risultati ottenuti indicano buone performance commerciali dell'Italia, frutto, anche, di un pacchetto di prodotti dell'industria alimentare, come i prodotti Made in Italy apprezzati nel mondo. In tal senso, i risultati ottenuti in questa tesi, che costituisce un piccolo contributo alla conoscenza del commercio internazionale del nostro Paese, possono essere ulteriormente approfonditi concentrando le analisi su un più ristretto gruppo di prodotti.

7. BIBLIOGRAFIA

- Banterle A. e Olper A. (2006). *Competitività e globalizzazione nell'industria alimentare*, Napoli, Atti del XIV Convegno annuale Società Italiana di Economia Agro-Alimentare.
- De Castro P. (2004). *Verso una nuova agricoltura europea (Quale politica agricola nell'UE allargata)*, Roma, Edizioni Agra.
- De Filippis F. e Salvatici L. (2003). "WTO e Agricoltura prima e dopo la Conferenza di Cancun", *Forum Internazionale dell'Agricoltura e dell'Alimentazione*, Quaderno n. 3.
- Guerrieri P. (2003). *Liberò scambio e regole multilaterali (l'Organizzazione Mondiale del Commercio e il nuovo negoziato multilaterale)*, Bologna, Edizione il Mulino.
- Guerrieri P. e Salvatici (2008). *Il Doha Round e il Wto. Una valutazione quantitativa degli scenari di liberalizzazione commerciale*, Bologna, Edizione il Mulino.
- Vieri S. (1994). *La Politica Agricola Comune dal Trattato di Roma alla riforma Mac Sharry*, Bologna, Edizioni Agricole della Calderoni s.r.l.
- Wallach L. e Sforza M. (2001). *WTO (Tutto quello che non vi hanno mai detto sul commercio globale)*, Milano, Edizione Universale Economica Feltrinelli.
- Patten S. N. (Originally published 1890, edition published 2003). *The Economic Basis of Protection*, Philadelphia, Edizioni Batoche Books.
- Jean Monnet/Robert Schuman Paper Series (vari anni). *Vari Volumi*.
- IAI (vari anni). *Vari numeri*.
- Servizio Affari Internazionali del Senato della Repubblica (vari contributi)
- RIVISTA DI ECONOMIA AGRARIA (vari anni).

8. SITOGRAFIA

- <http://comtrade.un.org/>
- <http://www.foreign-trade.com/index.htm>
- <http://www.worldbank.org/>
- <http://europa.eu/>
- <http://www.usitc.gov/>
- <http://www.nafta-sec-alena.org/>
- Siti vari.

9. APPENDICE DELLE TABELLE

A seguire vengono riportate tutte le tabelle alle quali si riferiscono i grafici descritti nei capitoli precedenti. Bisogna notare che, al fine di semplificare e qualificare la comprensione dei dati in base all'area geoeconomica di riferimento, si è ritenuto opportuno associare ai

cinque Continenti un distinto colore per ciascuno (vedi leggenda a seguire). In questo modo la lettura dei dati viene semplificata, cioè viene migliorata la distinzione delle righe afferenti a Continenti o Paesi diversi per un semplice effetto di percezione ottica. Inoltre, i dati relativi ai singoli Paesi vengono qualificati per la loro immediata associazione ad uno specifico Continente. In definitiva, l'utilizzo dei colori permette al lettore di conoscere in modo immediato il dato numerico relativo ad uno specifico Paese, ma allo stesso tempo di conoscere il Continente di appartenenza di quest'ultimo ed, in generale, l'area geoeconomica predominante in un dato contesto commerciale (tutte le merci, prodotti agroalimentari e gruppi di prodotti).

