

L'integrazione economica tra la Turchia e Israele nel quadro della Partnership euro-mediterranea: il ruolo degli investimenti diretti esteri

Stefania Primavera



Cacucci Editore - Bari

VIRTUAL LIBRARY OF EUROPEAN STUDIES

Il presente volume è reso disponibile, in consultazione gratuita, al pubblico.
Non ne è consentita la riproduzione o ripubblicazione, anche parziale, con qualsiasi mezzo.

-- -- --

This volume is made available to the public for free consultation.
It may not be reproduced or republished, even partially, by any means.

Proprietà letteraria riservata - Copyright
Cacucci Editore, Bari

AUSE – Associazione Universitaria di Studi Europei



This project is co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union
EACEA – European Education and Culture Executive Agency
Jean Monnet Action

ASSOCIAZIONE UNIVERSITARIA DI STUDI EUROPEI - AUSE

Stefania Primavera

L'integrazione economica tra la
Turchia e Israele nel quadro della
Partnership euro-mediterranea:
il ruolo degli investimenti diretti esteri



Cacucci Editore - Bari

PROPRIETÀ LETTERARIA RISERVATA
© Copyright 2005 by Cacucci Editore
Via Nicolai, 39 - 70122 Bari - Tel. 080/5214220
<http://www.cacucci.it> e-mail: info@cacucci.it

Ai sensi della legge sul diritto d'autore e del codice civile è vietata la riproduzione di questo libro o di parte di esso con qualsiasi mezzo, elettronico, meccanico, per mezzo di fotocopie, microfilm, registrazioni o altro.

Al lettore

La realizzazione di un libro comporta costi variabili (carta, stampa, legatura) e costi fissi, cioè indipendenti dal numero di copie stampate (traduzione, preparazione degli originali, redazione, composizione, impaginazione). I fotocopiatori possono contenere il prezzo perché, oltre a non pagare i diritti d'autore, non hanno costi fissi.

Ogni fotocopia, d'altra parte, riducendo il numero di copie vendute dall'editore, aumenta l'incidenza dei costi fissi a copia e costringe l'editore ad aumentare il prezzo; questo, naturalmente, fornisce un ulteriore incentivo a fotocopiare. Se questo circolo vizioso non verrà spezzato, arriveremo al punto in cui gli editori non avranno più convenienza economica a realizzare libri di testo per l'università.

In quel momento non ci saranno più neppure le fotocopie.

L'editore

Stampato in Italia

Printed in Italy

Puglia Grafica Sud - Via Pasubio, 155/A - Bari

INDICE

Introduzione	pag. 7
CAPITOLO PRIMO	
Obiettivi e strumenti della politica mediterranea dell'Unione europea: integrazione regionale e prospettive di sviluppo economico equilibrato	» 11
CAPITOLO SECONDO	
Le relazioni economiche tra l'Unione europea e i Paesi Partner Mediterranei: la posizione della Turchia e di Israele	» 57
CAPITOLO TERZO	
Percorsi di cooperazione sub-regionale: l'integrazione economica tra la Turchia e Israele	» 107
Conclusioni	» 129
Bibliografia	» 135

Introduzione

La Conferenza di Barcellona del 1995 ha avviato una nuova fase di sviluppo delle relazioni tra l'Unione europea e i paesi della regione mediterranea, definendo gli obiettivi e gli strumenti per un modello di cooperazione esteso a livello politico, economico e sociale. Nell'ambito della Partnership euro-mediterranea, le iniziative di integrazione sono orientate a favorire lo sviluppo socio-economico dei paesi della Regione, attraverso il rafforzamento delle relazioni con l'Unione europea, il consolidamento delle istituzioni democratiche e il pieno rispetto dei diritti umani.

L'implementazione del processo di Barcellona pone a carico dei paesi mediterranei i maggiori sforzi di integrazione, imponendo la graduale apertura delle economie locali alla competizione internazionale. Sotto questo punto di vista, l'elemento che connota la Partnership euro-mediterranea rispetto alle precedenti iniziative di cooperazione è identificabile nella centralità del ruolo assegnato all'iniziativa privata e agli investimenti diretti esteri, intesi quale fonte privilegiata di sviluppo economico. In particolare, la liberalizzazione commerciale e le riforme economiche e istituzionali appaiono funzionali ad accrescere la capacità dei Paesi Partner Mediterranei di attrarre investimenti diretti esteri che, attraverso l'attivazione di più ampi processi di specializzazione produttiva, sappiano creare le condizioni per una crescita sostenibile dei sistemi economici locali.

La graduale riduzione della distanza sociale ed economica che separa i paesi Mediterranei dall'Unione europea viene infatti oggi a rappresentare una condizione necessaria per la stabilizzazione dell'intera regione. L'area del Mediterraneo si connota oggi per

un elevato grado di eterogeneità, sotto il profilo dello sviluppo economico e del contesto istituzionale e produttivo locale. Tali differenze, insieme ad un complesso sistema di fattori di tipo sociale, politico e culturale, incidono sulla propensione dei singoli paesi a rafforzare le relazioni con l'Unione europea. Ciò giustifica un approccio europeo all'integrazione che tende a svilupparsi con strumenti e tempistiche differenti a seconda dell'attitudine dei singoli sistemi socio-economici ad avviare processi di modernizzazione coerenti con gli obiettivi della cooperazione.

È in questa prospettiva che assumono particolare rilievo la Turchia e Israele. Si tratta dei Paesi Partner Mediterranei a maggior livello di sviluppo, i quali sin dagli anni '50 hanno manifestato una forte vocazione a rafforzare le relazioni economiche con l'Unione europea. La particolare forza che connota i sistemi economici dei due paesi costituisce infatti un importante stimolo alla ricerca di forme di cooperazione che ne favoriscano l'integrazione nell'ambito del sistema di produzione europeo.

Nella prospettiva dell'Unione europea, questi paesi potrebbero inoltre favorire l'aggregazione di iniziative di integrazione sub-regionale, attraverso le quali diffondere all'intera area mediterranea gli effetti della Partnership. Il perseguimento di un maggior grado di integrazione tra i paesi mediterranei viene infatti a rappresentare il necessario pre-requisito per l'implementazione di una strategia di sviluppo più complessa, che favorisca il coinvolgimento dei paesi mediterranei nei processi di divisione internazionale del lavoro e la loro effettiva partecipazione ai fenomeni di globalizzazione in atto.

È sotto questo punto di vista che appare interessante indagare le opportunità connesse ad un rafforzamento delle relazioni bilaterali tra la Turchia e Israele nella direzione di un'effettiva integrazione dei rispettivi sistemi di produzione. La creazione di aree sub-regionali economicamente integrate e dotate di una dimensione economica sufficientemente ampia può infatti contribuire all'affermazione di nuove aree di specializzazione produttiva, capaci di ampliare la competitività internazionale dei sistemi coinvolti. Più nello specifico, il consolidamento di fenomeni di effettiva integrazione sub-regionale nell'ambito di un'area euro-mediterra-

nea dotata di regole e procedure comuni da un lato potrebbe consentire un maggior afflusso di investimenti diretti esteri (IDE) europei, come risultato di scelte allocative contestualmente orientate alla penetrazione di nuovi mercati e al perseguimento di maggiori livelli di efficienza. Dall'altro lato, la maggiore integrazione costituirebbe uno stimolo al rafforzamento dei flussi di IDE intra-regionali e alla realizzazione di strategie di investimento su base regionale, atte a favorire l'affermazione di imprese locali competitive a livello internazionale.

A partire da queste premesse, il lavoro si propone di analizzare la natura delle relazioni economiche tra la Turchia e lo Stato di Israele con l'obiettivo di verificare se e in che misura esse siano coerenti con le specifiche finalità del "modello" di cooperazione euro-mediterranea. In tale direzione, lo studio si focalizza sul contributo offerto dalle imprese e in particolare sul ruolo assunto dagli investimenti diretti esteri ai fini di un progressivo rafforzamento dell'integrazione sub-regionale, intesa quale primo passo per l'avvio di un più ampio processo di stabilizzazione economica, politica e sociale, in grado di coinvolgere, in una prospettiva di lungo periodo, l'intera regione del Mediterraneo.

Il lavoro si articola in tre capitoli.

Il primo capitolo è dedicato all'analisi dell'evoluzione sperimentata dalla politica mediterranea dell'Unione europea, con riferimento particolare agli elementi di specificità della Partnership euro-mediterranea rispetto alle iniziative di cooperazione precedenti. Al fine di meglio comprendere il ruolo che l'iniziativa privata va assumendo nell'ambito dell'attuale approccio europeo all'integrazione regionale, in questa parte del lavoro si è inoltre proceduto ad una rilettura dei principali contributi teorici sul tema dell'internazionalizzazione delle imprese nel tentativo di evidenziare in particolare il potenziale contributo degli investimenti diretti esteri al completamento del processo di "avvicinamento" dei Paesi Partner Mediterranei all'Unione europea.

Lo studio delle possibili implicazioni della Partnership euro-mediterranea ha posto la necessità di procedere su due livelli di analisi: quello delle relazioni verticali, tra l'Unione europea e i

Paesi Partner Mediterranei, e quello dell'integrazione sub-regionale, tra i paesi della regione.

All'analisi delle relazioni "nord-sud" è dedicato il terzo capitolo. In particolare, l'attenzione si è focalizzata sulla specifica posizione assunta dalla Turchia e da Israele nel quadro dell'integrazione euro-mediterranea. Costituiscono oggetto di studio di questa parte del lavoro le caratteristiche dei sistemi produttivi locali e, più in generale, dei fattori *country-specific* in grado di incidere sulla natura delle relazioni sviluppate da Turchia e Israele con l'Unione europea. In tale direzione, ha assunto particolare rilievo l'analisi del contesto istituzionale e delle riforme avviate nel quadro della Partnership euro-mediterranea.

Nel terzo capitolo l'attenzione si è infine focalizzata sulla dimensione orizzontale dell'integrazione. Per quanto riguarda in particolare la Turchia e Israele, si è cercato di comprendere se e in che misura le relazioni commerciali bilaterali e l'evoluzione dei reciproci flussi di IDE rifletta l'implementazione, da parte delle imprese locali, di strategie di internazionalizzazione orientate alla costruzione di un sistema di produzione integrato a livello sub-regionale, capace nel lungo periodo di contribuire alla diversificazione della base industriale locale e di avviare un circolo virtuoso di sviluppo che contribuisca alla stabilizzazione economica, sociale e politiche della regione.

CAPITOLO PRIMO

Obiettivi e strumenti della politica mediterranea dell'Unione europea: integrazione regionale e prospettive di sviluppo economico equilibrato

1.1. L'evoluzione della politica mediterranea: dalle origini alla Conferenza di Barcellona

La politica mediterranea dell'Unione europea affonda le proprie radici nei legami storici, economici e geopolitici che uniscono l'Europa al Bacino del Mediterraneo. L'evoluzione di tale politica riflette il manifestarsi di eventi storici complessi, che nel tempo hanno mutato la natura, gli obiettivi e gli strumenti delle iniziative di cooperazione tra l'Unione europea e i Paesi Terzi Mediterranei (PTM).

In una prima fase, le iniziative di integrazione si sono articolate in funzione di interessi specifici, evidenziando il prevalere di un approccio contingente alla gestione delle problematiche della regione mediterranea. Nel corso degli anni '60, l'assenza di una visione di insieme si è tradotta nella definizione di un sistema di accordi di associazione tra loro profondamente differenti¹.

I primi accordi associativi siglati con la Grecia (1961) e con la Turchia (1963) riflettevano il tentativo di consolidare, nel periodo della guerra fredda, l'orientamento di questi paesi a favore

¹ Per un'analisi delle differenze relative agli strumenti giuridici alla base degli Accordi siglati dalla Comunità europea con i singoli PTM si veda R. ROSSOLINI, *Comunità Economica Europea e Paesi Arabi*, Giuffrè Editore, Milano, 1979.

dell'Europa e del mondo occidentale²; in tale direzione, la formula associativa prevedeva la graduale istituzione di un'unione doganale con la Comunità europea, in vista di una possibile completa adesione dei due paesi. Entrambi gli accordi stabilivano inoltre un impegno finanziario da parte della Cee a sostegno della transizione socio-economica che la Grecia e la Turchia avrebbero dovuto sperimentare al fine di giungere nel medio-lungo termine alla piena adesione.

Il tema della sicurezza comune ha invece assunto minor rilievo nella politica associativa del periodo immediatamente successivo. Negli accordi associativi e commerciali siglati tra la fine degli anni '60 e i primi anni '70 tende infatti a prevalere l'obiettivo di creare un sistema di cooperazione a sostegno delle relazioni commerciali tra i Paesi Terzi Mediterranei e l'Europa. In questi anni, è in particolare la volontà di consolidare i legami privilegiati sviluppati nel periodo coloniale da alcuni paesi europei ad orientare la politica associativa comunitaria³. Hanno quindi natura essenzialmente commerciale gli accordi di associazione a durata limitata siglati con il Libano (1965), il Marocco (1969) e la Tunisia (1969); gli strumenti della politica associativa sono infatti riconducibili da un lato all'implementazione di politiche tariffarie asimmetriche, volte a garantire il libero accesso al mercato comunitario dei prodotti industriali mediterranei; dall'altro alla creazione

² Sul punto si veda K. AGAPIOU-JOSEPHIDES, "L'avenir des relations euro-méditerranéennes: quelle sécurité?", in *The European Union in a Changing World, Third ECSA-World Conference, Working Group n. 7, The EU and the Mediterranean Countries*, Bruxelles, 1996.

³ Fu in particolare la volontà della Francia di mantenere le relazioni con le sue ex-colonie africane a consentire l'inclusione nel Trattato di Roma delle disposizioni relative ai Paesi e ai Territori d'Oltre Mare (PTOM), in riferimento ai quali i paesi fondatori manifestarono l'intento di sviluppare relazioni di solidarietà, finalizzate a sostenerne la crescita e la prosperità. Significativo a tale proposito è anche il contenuto del Protocollo allegato al Trattato relativo ai Paesi coloniali, che confermava la validità dei regimi preferenziali accordati alle importazioni provenienti da alcuni PTM (ad esempio, Marocco, Tunisia, Libia) storicamente legati ad uno o all'altro paese comunitario. Attraverso due distinte Dichiarazioni di intenti, si sanciva infine la volontà di associare alla Cee i paesi indipendenti appartenenti all'area del franco e il Regno di Libia. R. ROSSOLINI, op. cit..

di un sistema di aiuti finanziari gestiti dal Fondo di Sviluppo Europeo ed erogati secondo modalità sostanzialmente indipendenti dalla destinazione dei fondi stessi da parte dei paesi beneficiari⁴.

In questa fase, i Paesi Terzi Mediterranei che non disponevano dei requisiti per accedere agli accordi associativi hanno potuto stipulare con la Comunità europea accordi commerciali sostanzialmente coerenti con un approccio fondato sulla cooperazione economica e sull'aiuto finanziario. Nei primi anni '70 sono infatti entrati in vigore gli accordi commerciali preferenziali con Israele (1970), la Spagna (1970), l'Egitto e il Portogallo (1972).

Sono invece essenzialmente orientati alla cooperazione politica gli accordi siglati con Malta e Cipro, rispettivamente nel 1970 e nel 1972; in una fase caratterizzata dal progressivo indebolimento dei legami con la Gran Bretagna, la Cee mirava ad impedire l'isolamento dei due paesi mediterranei, stipulando a tal fine degli accordi associativi che prevedessero la graduale costituzione di un'unione doganale.

La complessità del contesto economico e politico dei primi anni '70 evidenzia la necessità di un ripensamento della politica mediterranea della Comunità europea. Da un lato, il successo del modello di integrazione europea, cui aderiscono in questi anni la Gran Bretagna, la Repubblica d'Irlanda e la Danimarca, pone il problema della partecipazione dei Paesi Terzi Mediterranei al mercato comunitario. Dall'altro lato, la crisi petrolifera conseguente alla guerra del Kippur evidenzia per la prima volta la vulnerabilità della Comunità europea sul piano delle fonti energetiche, ponendo in evidenza la necessità di un rafforzamento del dialogo con i paesi appartenenti al mondo arabo. È in questo

⁴ Per un approfondimento in chiave evolutiva della politica mediterranea dell'Unione europea e dei suoi effetti sulle relazioni commerciali tra le aree si veda S. ALESSANDRINI, "Obiettivi e strategie della politica mediterranea: un processo di regionalizzazione in evoluzione", in R. Pezzetti (a cura di), *Le relazioni economiche e finanziarie dell'Ue con i Pvs nel quadro dell'Unione monetaria europea*, Cacucci Editore, Bari, 2001, pp. 13-42; S. ALESSANDRINI, T. FABBRI, "Dalla cooperazione all'integrazione economica: le difficoltà della politica mediterranea", in *Commercio*, n. 65, 1999, pp. 95-146.

quadro che si colloca il primo tentativo di implementare nella regione mediterranea un intervento politico coerente e strutturato. L'approccio globale alla cooperazione, così come emerge dalla Conferenza di Parigi del 1972, mira a definire un quadro comune nell'ambito del quale articolare gli accordi bilaterali in funzione delle specifiche esigenze dei paesi coinvolti⁵.

In questa prospettiva, nella seconda metà degli anni '70, la Comunità europea ha istituito un sistema di accordi di cooperazione con i paesi del Maghreb e del Mashrak⁶ orientato all'abolizione dei dazi doganali sui prodotti industriali e alla graduale liberalizzazione degli scambi di prodotti agricoli attraverso la definizione di un complesso sistema di preferenze tariffarie. Nel 1975 la Comunità europea ha inoltre siglato un accordo con Israele per giungere nel 1989 alla creazione di un zona di libero scambio.

Tratto comune degli accordi di cooperazione globale è, sotto il profilo formale, il loro carattere multisetoriale. Il contenuto di tali accordi non è infatti limitato alla regolamentazione degli aspetti commerciali, ma si estende a livello istituzionale, sociale e finanziario.

Sul piano istituzionale, viene creato il Consiglio di cooperazione – che agisce mediante il relativo Comitato – cui è affidato il compito di garantire il funzionamento degli accordi e di dirimere le eventuali controversie tra le parti.

Sotto il profilo della cooperazione in ambito sociale, assume rilievo centrale la disciplina delle condizioni di lavoro, che affronta il problema dei flussi migratori verso la Cee garantendo ai lavoratori immigrati il riconoscimento del trattamento giuridico, economico e previdenziale previsto per i lavoratori nazionali.

Per quanto riguarda invece l'assistenza finanziaria, i Protocolli allegati ai singoli accordi prevedevano sia aiuti finanziari a fondo perduto che prestiti a condizioni particolari.

Al di là della dichiarata volontà di identificare i principi comuni che avrebbero dovuto orientare l'articolazione delle relazioni tra la Cee e i paesi non comunitari, in sede di attuazione della politica mediterranea sono stati di fatto privilegiati gli aspetti

⁵ F. RIZZI, *Unione europea e Mediterraneo. Dal Trattato di Roma al dopo Barcellona (1957-1997)*, La Nuova Italia Scientifica, Roma, 1997.

commerciali, coerentemente con le caratteristiche del "modello associativo" della fase precedente. All'inizio degli anni '70 il processo di liberalizzazione degli scambi tra la Comunità europea e i PTM ha inoltre subito un brusco rallentamento a causa delle difficoltà economiche del periodo. Da un lato, i paesi dell'Europa mediterranea (in particolare, la Francia e l'Italia) premevano per limitare le concessioni tariffarie sulle importazioni di prodotti agricoli dal Mediterraneo; dall'altro, la crisi economica del biennio 1972-1973 ha spinto la Cee ad introdurre temporanee misure restrittive a tutela delle produzioni industriali considerate sensibili. Tali misure hanno in particolare penalizzato le esportazioni dei prodotti manifatturieri a limitata intensità tecnologica, *in primis* tessile e calzature, in cui andavano specializzandosi alcuni paesi mediterranei. Il prevalente atteggiamento protezionistico della Comunità europea ha quindi in questi anni ostacolato il perseguimento dell'obiettivo ultimo della politica di cooperazione globale, vale a dire il sostegno allo sviluppo della capacità produttiva locale sia in campo agricolo che industriale.

Nel corso degli anni '80, il completamento della fase di allargamento della Comunità europea ha contribuito ad imprimere nuovo vigore agli sforzi tesi a promuovere l'integrazione e lo sviluppo economico della regione mediterranea. L'adesione della Grecia (1981), della Spagna e del Portogallo (1986) implicava infatti il rischio di una diversione degli scambi che avrebbe ulteriormente penalizzato i Paesi Terzi Mediterranei nell'agricoltura e nei settori tradizionali. In questo contesto, la Comunità europea ha aumentato le risorse destinate al sostegno finanziario della Regione, orientandone la destinazione in funzione delle specifiche caratteristiche del paese beneficiario, con l'obiettivo di attuare una politica redistributiva finalizzata a ridurre le disuguaglianze economiche intra-regionali⁷.

⁶ Con riferimento al Maghreb, nel 1976 vengono siglati accordi di cooperazione globale con Algeria, Marocco e Tunisia; nel 1977 lo strumento viene esteso all'area del Mashrak e in particolare a Egitto, Giordania, Libano e Siria.

⁷ L'entità degli aiuti finanziari è infatti determinata sulla base di alcuni parametri, quali il Pil, la popolazione e l'intensità degli scambi tra il paese beneficiario e la Comunità europea.

Dal punto di vista dei Paesi Terzi Mediterranei, l'allargamento verso sud aveva inoltre riaffermato la centralità della Comunità europea ai fini della stabilità sociale e dello sviluppo economico dell'intera area. È in questo quadro che si collocano le domande di adesione presentate dalla Turchia e dal Marocco nel 1987 e da Cipro e Malta nel 1990.

Nonostante il maggiore impegno finanziario e la crescente propensione dei PTM a rafforzare le relazioni con la Comunità, gli strumenti approntati dall'Europa a sostegno dell'integrazione della regione mediterranea risultavano insufficienti. A questo proposito, appaiono significativi i dati delle Nazioni Unite relativi agli indici di sviluppo umano, i quali evidenziano come, dopo una fase di rapido miglioramento delle condizioni di vita della popolazione, nella prima metà degli anni '80 lo sviluppo della maggior parte dei paesi mediterranei abbia sperimentato un significativo rallentamento, con le uniche eccezioni rappresentate dalla Turchia e da Israele (tabella 1.1)⁸.

Tabella 1.1 – *Gli indici di sviluppo umano dei paesi mediterranei, 1975-1980-1985*

Paesi	1975	1980	1985
Spagna	0,834	0,851	0,865
Grecia	0,831	0,847	0,859
Israele	0,794	0,818	0,862
Cipro	-	0,8	0,82
Malta	0,716	0,751	0,778
Giordania	-	0,637	0,659
Tunisia	0,514	0,572	0,62
Turchia	0,589	0,612	0,649
Algeria	0,51	0,559	0,609
Siria	0,536	0,578	0,612
Egitto	0,433	0,48	0,53
Marocco	0,427	0,472	0,506

Fonte: UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME, *Human Development Report 2004*, United Nations, New York, 2004.

⁸ L'indice di sviluppo umano calcolato dalle Nazioni Unite combina indicatori relativi alla speranza di vita, al grado di alfabetizzazione ed educazione e al livello dei redditi della popolazione di ciascun paese.

Nel quadro internazionale che si è andato delineando dai primi anni '90, con il completamento del mercato unico, il crollo del blocco sovietico e la crisi del Golfo, l'Unione europea ha avviato una nuova fase di sviluppo della politica mediterranea. Il Consiglio europeo di Lisbona del 1992, riaffermando l'interesse alla stabilità economica e politica della Regione, ha infatti identificato un ampio sistema di obiettivi in funzione dei quali orientare l'azione dell'Unione europea nel Mediterraneo. In particolare, il sostegno allo sviluppo sociale ed economico, inteso quale presupposto per la creazione di un'area di pace e di stabilità, viene subordinato all'avvio nei singoli Paesi mediterranei di un ampio processo di riforma economico-istituzionale. Obiettivi specifici delle iniziative di trasformazione istituzionale sono da un lato l'affermazione dei valori della democrazia e del rispetto dei diritti umani e dall'altro la progressiva adesione dei partner mediterranei alle regole proprie dell'economia di mercato. L'accresciuta consapevolezza della stretta correlazione tra la crescita socio-economica della regione mediterranea e la stabilità dell'Unione è alla base del nuovo approccio europeo alla cooperazione, fondato su iniziative a sostegno della transizione e dell'adeguamento strutturale dei PTM. Nel periodo 1992-1994 i Protocolli finanziari bilaterali siglati dall'Unione europea prevedevano l'erogazione di aiuti finanziari per un importo di circa 4,5 miliardi di Ecu, dei quali 1,3 miliardi erano aiuti finanziari a carico del Bilancio europeo, mentre la quota restante era rappresentata da prestiti agevolati concessi dalla Banca Europea degli Investimenti (BEI), destinati in particolare al finanziamento di investimenti produttivi.

In questa fase, l'iniziativa europea a sostegno della regione mediterranea è divenuta più incisiva anche sul piano commerciale: i prodotti agricoli e quelli del tessile-abbigliamento vengono infatti inclusi nel programma di liberalizzazione con l'obiettivo di favorire le esportazioni dei PTM verso l'Unione europea, contribuendo per questa via all'attivazione di un graduale processo di specializzazione del sistema produttivo locale.

I dati relativi alle esportazioni dei paesi mediterranei sembrano confermare l'efficacia della "politica mediterranea rinnovata". A questo proposito, la tabella 1.2 mostra come tra il 1985 e il 1995 le esportazioni dei paesi del Sud del Mediterraneo abbiano

registrato un tasso di crescita medio annuo dell'8,6% circa, passando da 42,6 a 79,2 miliardi di dollari. In tale periodo sono in particolare le esportazioni manifatturiere a crescere, sia in termini assoluti che relativi: se nel 1985 le esportazioni petrolifere rappresentavano oltre il 36% del totale, nel 1995 esse costituivano una percentuale di poco superiore al 25%.

Tabella 1.2 - *Le esportazioni dei paesi del Mediterraneo meridionale, confronto 1985-1990*

Paesi	Esportazioni totali (mil. di dollari)		Esportazioni petrolifere (% su totale)		Crescita PIL (% su totale) media annua	
	1985	1995	1985	1995	1985-90	1990-95*
Algeria	13.756	10.954	97,6	94,8	0,2	0,4
Egitto	7.433	11.337	67,1	47	3,9	3,4
Israele	10.983	28.659	-	-	4,3	6,6
Giordania	2.076	3.606	4,9	1,5	-3,5	7,4
Libano	-	1.512	-	0,8	-	6,8
Marocco	3.160	9.118	1,5	0,2	4,4	1
Repubblica di Siria	2.540	5.929	4,1	-	1,4	7,3
Tunisia	2.712	8.098	42,3	8,2	3	3,8
West Bank e Gaza	-	-	-	-	-	5,3
Totale/ Variazione media	42.660	79.213	36,2	25,4	1,9	4,7

Note: (*) I dati del Libano si riferiscono al periodo 1992-1995.

Fonte: P.A. PETRI, *Trade Strategies for the Southern Mediterranean*, OECD Development Centre, Technical Papers, n. 127, Paris, December 1997.

Nell'ambito dell'area, i paesi che hanno registrato i maggiori incrementi delle esportazioni totali sono quelli che hanno saputo accrescere la propria specializzazione nei settori manifatturieri, riducendo nel contempo la dipendenza dalle produzioni petrolifere. Particolarmente significativo è al riguardo il caso della Tunisia, le cui esportazioni sono cresciute ad un tasso medio annuo prossimo al 18%: nel 1985 le produzioni di petrolio e derivati rappresentavano il 42% circa delle esportazioni totali della Tunisia, mentre nel 1995 tale quota si era ridotta fino a raggiungere l'8%.

L'incremento delle esportazioni e la minore dipendenza dall'andamento dei prezzi petroliferi hanno contribuito ad accelerare il ritmo di crescita dell'economia mediterranea; nella prima metà degli

anni '90 il Pil della regione ha infatti registrato un aumento medio annuo pari a circa il 5%, contro il 2% del quinquennio precedente.

La politica mediterranea dell'Unione europea, pur contribuendo a migliorare la capacità esportativa della regione, non è apparsa sufficiente a ridurre il deficit commerciale. Tra il 1985 e il 1995, il saldo negativo della bilancia commerciale è infatti passato da 17 a 31,5 miliardi di dollari, registrando un incremento dell'85% (tabella 1.3). Nel corso della prima metà degli anni '90, si è quindi accentuata la dipendenza dei paesi mediterranei dall'esterno e in particolare dall'Europa, che tuttora rappresenta il primo partner commerciale e il principale fornitore dei capitali e della tecnologia necessaria all'ammodernamento dei sistemi di produzione della regione.

Tabella 1.3 - *Saldi commerciali dei paesi del Mediterraneo meridionale, confronto 1985-1995 (valori in milioni di dollari e variazioni percentuali)*

Paesi	1985	1995	Variazione %
Algeria	636	- 1.558	345
Egitto	- 6.731	- 6.016	- 11
Israele	- 3.745	- 11.091	96
Giordania	- 1.836	- 1.594	- 13
Libano	-	- 5.441	-
Marocco	- 1.965	- 3.782	92
Repubblica di Siria	- 2.519	- 477	- 81
Tunisia	- 894	- 1.548	73
West Bank e Gaza	-	-	-
Totale	- 17.054	- 31.507	85

Fonte: P.A. PETRI, *Trade Strategies for the Southern Mediterranean*, OECD Development Centre, Technical Papers, n. 127, Paris, December 1997.

Nel complesso, fino alla metà degli anni '90, le iniziative europee hanno contribuito solo in misura limitata a ridurre gli squilibri e le differenze che separano, sotto il profilo socio-economico, i paesi della regione mediterranea da quelli dell'Unione europea. I limiti della politica mediterranea, unitamente alla crescente rilevanza strategica dei PTM per l'approvvigionamento energetico e per la stabilità dell'Europa, hanno imposto un ulteriore rafforzamento della cooperazione euro-mediterranea.

Un primo passo in questa direzione è identificabile nella emanazione dei nuovi Protocolli finanziari e nell'approfondimento della cooperazione tecnica ed economica in alcuni importanti settori di interesse comune (*in primis*, tutela ambientale, trasferimento energetico, trasporti, sviluppo imprenditoriale, ecc.). Per il periodo 1995-1999 gli stanziamenti comunitari a favore dei PTM ammontavano a circa 4,7 miliardi di Ecu, cui occorre aggiungere circa 5 miliardi rappresentati da prestiti erogati dalla BEI.

Il sostegno finanziario non esaurisce comunque i contenuti della politica mediterranea rinnovata, che mira alla costruzione di un partenariato euro-mediterraneo, a partire dallo sviluppo di relazioni privilegiate con alcuni paesi della regione, in particolare con quelli del Maghreb. Nella fase della politica mediterranea rinnovata sono quindi già delineati, pur se in modo non del tutto formalizzato, alcuni fondamentali obiettivi che orienteranno i successivi sviluppi del processo di cooperazione tra l'Unione europea e il Mediterraneo.

1.2 *La Partnership euro-mediterranea*

La Conferenza di Barcellona del 1995, attraverso l'istituzione del Partenariato euro-mediterraneo, ha avviato un ulteriore rafforzamento dell'integrazione tra l'Unione europea e la regione mediterranea, con l'obiettivo ultimo di giungere alla costruzione di un'area di pace, di stabilità e di prosperità condivisa⁹.

⁹ L'ipotesi relativa alla costruzione di un partenariato euro-mediterraneo è stata fortemente sostenuta nei primi anni '90 dai paesi del Sud dell'Europa e in particolare da Francia, Italia e Spagna, quale iniziativa orientata a controbilanciare la strategia di pre-adesione perseguita nei confronti dei paesi dell'Europa centro-orientale. Particolarmente significativo a tale riguardo è il tentativo, peraltro fallito, della diplomazia italiana e spagnola di istituire una Conferenza sulla Sicurezza e la Cooperazione nel Mediterraneo (CSCM). Maggior successo ebbe il cosiddetto Gruppo dei "cinque+cinque", costituito su iniziativa della Francia allo scopo di creare un'area di cooperazione tra i paesi dell'Europa mediterranea e quelli del Maghreb allargato (comprendente anche la Libia e la Mauritania). La capacità del Gruppo di sostenere l'integrazione tra

La Dichiarazione di Barcellona sancisce l'impegno di tutti i suoi membri¹⁰ al dialogo politico e alla cooperazione, al fine di promuovere i valori della democrazia, dello stato di diritto, del pluralismo e del rispetto dei diritti umani, che sono alla base della costruzione europea. Un'importante innovazione della Partnership euro-mediterranea è quindi identificabile nel suo carattere multilaterale¹¹; essa segna infatti il passaggio da una politica europea verso il Mediterraneo ad una politica di cooperazione concordata, almeno sul piano formale, tra tutti partner.

La Partnership euro-mediterranea ha inoltre un carattere multidimensionale, ricomprendendo obiettivi di integrazione politica, economico-finanziaria e socio-culturale, nella convinzione che la stabilità dell'area venga necessariamente a dipendere dall'identificazione delle condizioni per uno sviluppo equilibrato dei sistemi socio-economici mediterranei¹². Le tre dimensioni del Partenariato sono quindi tra loro strettamente interrelate, essendo orientate al perseguimento di obiettivi comuni.

le due aree venne meno a causa delle tensioni generate dalla Guerra del Golfo. Per approfondimenti si veda J. MONAR, "Institutional Constraints of the European Union's Mediterranean Policy", in *Mediterranean Politics*, Vol. 3, n. 2, pp. 39-60; R. ALIBONI, "Collective Political Cooperation in the Mediterranean", in R. ALIBONI, G. JOFFÉ, T. NIBLOCK, *Security Challenges in the Mediterranean Region*, Frank Class, London, 1996, pp. 54-64; R. GILLESPIE, "Spanish Protagonismo and the Euro-Med Partnership Initiative", in R. GILLESPIE (a cura di), *The Euro-Mediterranean Partnership. Political and Economic Perspectives*, Frank Class, Londra, 1997.

¹⁰ La Dichiarazione di Barcellona è stata sottoscritta dai quindici paesi dell'Unione europea e da undici paesi mediterranei, ovvero Algeria, Cipro, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Malta, Marocco, Siria, Tunisia, Turchia e Autorità nazionale palestinese. Successivamente, alla Conferenza di Stoccarda del 1999, la Libia sarà ammessa a partecipare come osservatore.

¹¹ R. ALIBONI, "I rapporti tra Europa e Mediterraneo: il quadro istituzionale e politico", in G. GOMEL, M. ROCCA (a cura di), *Le economie del Mediterraneo*, Banca d'Italia, 2000; R. ALIBONI, *The Euro-Mediterranean Partnership: Regional and Transatlantic Challenger*, Center for Transatlantic Relations, Washington D.C., 2004.

¹² Si veda R. Gillespie, op. cit.; G. JOFFÉ (a cura di), *Perspectives on Development. The Euro-Mediterranean Partnership*, Frank Class, Londra, 1999.

Sotto il profilo della politica e della sicurezza comune, la cooperazione euro-mediterranea mira, come già evidenziato, alla creazione di un'area di pace e di stabilità. Rientrano in particolare in tale ambito le misure volte a stabilire le condizioni di fiducia necessarie per procedere, in una seconda fase, al controllo e alla limitazione degli armamenti.

È proprio il tema della sicurezza comune ad aver costituito il fulcro dei negoziati immediatamente successivi alla Conferenza di Barcellona. Già la Conferenza di Malta del 1997, ponendo al centro del dibattito il processo di pace in Medio Oriente, aveva evidenziato la necessità di elaborare una Carta per la sicurezza che consentisse la pacifica risoluzione dei conflitti nell'ambito dell'area euro-mediterranea. Tale documento avrebbe dovuto identificare le potenziali cause di tensione tra i paesi partner, prevedendo le relative modalità di gestione. Tuttavia, le difficoltà connesse alla situazione mediorientale hanno di fatto impedito l'effettiva adozione di una Carta per la pace e la stabilità del Mediterraneo, tanto è vero che l'incontro informale tra i Ministri degli Esteri tenutosi a Palermo nel 1998 ha significativamente ridimensionato la portata degli obiettivi "politici" del partenariato, rinunciando all'introduzione delle misure di controllo degli armamenti previste dalla Dichiarazione di Barcellona.

I limiti della cooperazione euro-mediterranea nel campo della sicurezza comune sono stati evidenziati anche durante la successiva Conferenza di Stoccarda (1999). Da un lato, la guerra in Kosovo aveva mostrato l'impossibilità di pensare ad una politica di sicurezza circoscritta ai paesi del partenariato, dall'altro è apparsa evidente l'interrelazione tra il successo della Partnership euro-mediterranea e l'avanzamento del Processo di Pace in Medio Oriente¹³. In questo quadro, l'adozione della Carta di Sicurezza Euro-Mediterranea si poneva come un obiettivo di lungo termine,

¹³ A questo riguardo, secondo Calleya, se è vero che il perseguimento degli obiettivi di sicurezza comune sanciti dalla Dichiarazione di Barcellona dipende in buona misura dall'avanzamento del processo di pace in Medio Oriente, non sembra valere la relazione inversa; la capacità dell'Unione europea di contribuire alla pacificazione dell'area mediorientale è infatti apparsa limitata. S. CALLEYA, *The Euro-Mediterranean Partnership Process. An Evaluation*, MEDAC, 2001.

mentre la Conferenza si limitava ad adottarne le linee guida, mediante l'identificazione di quelle aree in cui sarebbe stato possibile avviare un processo incrementale di rafforzamento della cooperazione.

Nonostante l'evidente impossibilità di procedere all'adozione della Carta di Sicurezza Euro-Mediterranea, nel corso delle due Conferenze successive, quella di Marsiglia (2000) e quella informale di Bruxelles (2001), l'Unione europea ha confermato la volontà di approfondire il dialogo politico con i paesi del Mediterraneo, focalizzando gli sforzi di cooperazione sui temi dell'immigrazione e del rispetto dei diritti umani. È apparso inoltre evidente il tentativo europeo di sostenere il processo di pace in Medio Oriente in una fase particolarmente critica del conflitto; dopo il fallimento dei colloqui di pace di Camp David (2000) i Ministri partecipanti alla Conferenza di Marsiglia si sono infatti espressi a favore della creazione di uno Stato palestinese indipendente, libero e democratico, ferma restando la necessità di garantire la sicurezza di Israele¹⁴. Nel complesso, a partire dalla Conferenza ministeriale di Marsiglia, l'approccio europeo alla cooperazione sui temi della sicurezza comune è divenuto più pragmatico, collocandosi nell'ambito del più generale processo di implementazione della Politica europea per la difesa e la sicurezza, che in quadro di legalità assicurata dalle organizzazioni internazionali prevede oggi anche l'invio di truppe militari per l'assistenza umanitaria nelle fasi immediatamente successive ai conflitti¹⁵.

Dal punto di vista della cooperazione in ambito sociale, la Partnership euro-mediterranea si propone di promuovere la reciproca comprensione tra le culture e la valorizzazione della società civile nelle sue diverse espressioni, come elemento centrale del processo di democratizzazione della regione. Gli obiettivi di questo capitolo del partenariato sono complementari rispetto a quelli

¹⁴ Per un approfondimento sulla evoluzione del processo di Barcellona si veda F. ATTINA, S. STAVRIDIS, *The Barcelona Process and Euro-Mediterranean Issues from Stuttgart to Marseille*, Giuffrè, Milano, 2001.

¹⁵ R. ALIBONI, op. cit.

della cooperazione nel campo della sicurezza comune; la Dichiarazione di Barcellona identifica infatti una stretta correlazione tra l'affermazione del principio democratico e il rispetto dei diritti umani da un lato e il perseguimento degli obiettivi di pace e stabilità dall'altro.

Il filo conduttore dei programmi avviati nell'ambito del "partenariato sociale" è identificabile nel tentativo di porre al centro dell'iniziativa la conoscenza, intesa quale fattore necessario per garantire il perseguimento degli obiettivi generali di Barcellona¹⁶. Un importante passo nella direzione di un progressivo rafforzamento della cooperazione euro-mediterranea è rappresentato dalla costituzione, in occasione della Conferenza di Napoli del 2003, della Fondazione euro-mediterranea, che sarà chiamata a svolgere la funzione di agente privilegiato del dialogo interculturale.

Il capitolo della cooperazione economico-finanziaria mira infine alla creazione di un'area di prosperità condivisa; ciò implica l'identificazione delle condizioni per uno sviluppo socio-economico equilibrato, che sia sostenibile nel lungo periodo. A tal fine, le iniziative sviluppate nell'ambito del partenariato sono orientate ad avviare nella regione mediterranea un processo di riforma istituzionale e di crescente liberalizzazione. L'ipotesi sottostante è che l'apertura delle economie mediterranee possa accrescere la capacità della regione di attrarre gli investimenti diretti esteri necessari per adeguare i sistemi produttivi locali alle esigenze poste dalle maggiori tensioni competitive e dalla globalizzazione dei mercati.

In questa prospettiva, gli obiettivi economici del partenariato sono chiaramente definiti; essi appaiono riconducibili alla creazione, entro il 2010, di un'area di libero scambio attraverso la stipulazione di accordi di associazione tra l'Unione europea e i singoli paesi mediterranei¹⁷.

¹⁶ COMMISSIONE EUROPEA, *Il dialogo tra i popoli e le culture nello spazio euromediterraneo*, Rapporto del Gruppo dei Saggi istituito per iniziativa del Presidente della Commissione europea, 2004.

¹⁷ Gli accordi di associazione euro-mediterranei si differenziano dagli accordi associativi di prima generazione per la durata illimitata e per il carattere reciproco delle misure di liberalizzazione previste. Si veda S.M. NSOULI, A. BISAT, O. KANAAN, "The European Union's New Mediterranean Strategy", in

Nell'ambito della Partnership euro-mediterranea sono già entrati in vigore nuovi accordi di associazione con Tunisia (1998), Israele (2000), Marocco (2000) e Palestina (1997)¹⁸; è inoltre stato siglato l'accordo associativo con l'Egitto (2001) e si sono concluse le negoziazioni relative agli accordi con l'Algeria e il Libano. Dal 1996 è inoltre entrata in vigore l'Unione doganale con la Turchia, la cui candidatura alla piena adesione è stata ufficialmente accolta.

Gli obiettivi stabiliti dalla Conferenza di Barcellona hanno orientato anche l'articolazione degli aiuti finanziari a favore dei paesi mediterranei. Tali aiuti si sostanziano nell'erogazione di fondi a sostegno della transizione dei paesi partner nella direzione di una loro piena adesione ai principi su cui si fonda la costruzione europea.

Una quota rilevante delle risorse finanziarie erogate dall'Unione confluisce nel programma Meda, avviato nel 1996; quest'ultimo subordina l'assistenza finanziaria all'avvio da parte dei singoli paesi beneficiari di adeguati programmi di aggiustamento strutturale e di riforma istituzionale. Sotto questo punto di vista, il programma Meda si propone di superare i principali limiti del precedente sistema dei Protocolli finanziari; gli elementi di debolezza di tale sistema apparivano riconducibili alla eccessiva rigidità delle procedure di negoziazione dei singoli Protocolli e alla loro sostanziale inefficacia rispetto agli obiettivi di una rapida trasformazione istituzionale dei paesi mediterranei. In primo luogo, la necessità di rinnovare i Protocolli ogni cinque anni comportava la ripetizione delle procedure di negoziazione e di ratifica. In secondo luogo, i Protocolli erano accordi bilaterali e, in quanto tali, trascuravano la dimensione globale e le problematiche comuni della cooperazione. Infine, i Protocolli stabilivano un importo fisso a favore di

Finance & Development, settembre, 1996; per un approfondimento degli effetti prodotti dagli accordi di associazione siglati dall'Unione europea con il Marocco e la Tunisia si veda inoltre A. AGHROUT, "The Euro-Maghreb Free Trade Area: Challenges and Opportunities", in *The European Union Review*, Vol. 5, n. 3, 2000, pp. 15-32.

¹⁸ Con l'Autorità palestinese l'Unione europea ha siglato un accordo *ad interim*, che di fatto non è ancora stato implementato a causa del conflitto con Israele.

ciascun paese beneficiario, che veniva erogato a prescindere dalla effettiva realizzazione dei programmi di riforma. Con riferimento a quest'ultimo aspetto, il Regolamento del programma Meda prevede invece le clausole di sospensione e di "condizionalità", mediante le quali l'Unione europea si riserva la facoltà di bloccare l'erogazione dei fondi stanziati qualora il paese beneficiario non impegni le risorse finanziarie entro l'ultimo anno del programma (clausola di sospensione) o in caso di violazione dei principi democratici, dei diritti umani o delle libertà fondamentali (clausola di condizionalità).

Nella prima edizione, relativa al periodo 1995-1999, il programma Meda prevedeva l'erogazione di 3.435 milioni di euro (tabella 1.4). Solo il 13% di tale importo è stato destinato alla realizzazione di progetti di interesse regionale, in particolare nei settori considerati prioritari, quali la cooperazione industriale, l'ambiente, le risorse idriche, l'energia e i trasporti.

Tabella 1.4 – *Fondi stanziati nell'ambito del programma MEDA, valori in milioni di euro*

MEDA	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1995-1999
Marocco	30	0	235	219	172	140,6	656
Algeria	0	0	41	95	28	30,2	164
Tunisia	20	120	138	19	131	75,7	428
Egitto	0	75	203	397	11	12,7	686
Giordania	7	100	10	8	129	15	254
Libano	0	10	86	0	86	0	182
Siria	0	13	42	0	44	38	99
Cisgiordania e Gaza	3	20	41	5	42	96,7	111
Turchia	0	33	70	132	140	310,4	375
Regionale	113	33	93	46	133	159,8	418
% Regionale su totale	65,3	8,2	9,5	4,9	14,2	18,2	12,2
Totale	173	403	981	941	937	879,1	3.435

Fonte: EURO-MED PARTNERSHIP, *Regional Strategy Paper 2002-2006 and Regional Indicative Program 2002-2004*.

Le difficoltà incontrate nell'allocazione delle risorse finanziarie, attribuibili anche al ritardo accumulato dai paesi mediterranei nell'attivazione di un effettivo processo di trasformazione econo-

mica e istituzionale, ha indotto le autorità europee a semplificare le procedure di assegnazione dei fondi. Sulla base delle decisioni assunte in occasione della Conferenza di Marsiglia, è quindi stato emanato il Regolamento relativo al programma Meda II, che per il periodo 2000-2006 prevede una dotazione di risorse finanziarie pari a 5.350 milioni di euro¹⁹. Rispetto al primo programma Meda, risulta aumentata la quota dei finanziamenti destinata alla cooperazione regionale: nel 2000 sono infatti stati allocati circa 160 milioni di euro per la realizzazione di progetti a livello regionale.

Per contro, oltre l'80% dei fondi totali risulta ancora destinato alla cooperazione bilaterale. Nel 2000 il paese che ha beneficiato in misura maggiore degli aiuti finanziari era la Turchia, che assorbiva oltre il 43% delle risorse complessive. Gli importi stanziati a favore di questo paese risultavano prevalentemente impegnati nella realizzazione di programmi di aggiustamento strutturale finalizzati a ridurre l'inflazione e a creare le condizioni per una crescita economica sostenibile, in vista di un rafforzamento dell'integrazione con l'Unione europea. Una quota significativa delle risorse è stata inoltre destinata a iniziative e progetti in settori ritenuti strategici per lo sviluppo equilibrato del sistema socio-economico, quali la sanità, l'educazione e le risorse idriche.

L'aggiustamento strutturale ha rappresentato anche la principale destinazione dei fondi allocati a favore dei paesi del Maghreb. In particolare, le risorse finanziarie dell'Unione europea hanno sostenuto l'avvio di un ampio processo di riforma del sistema sanitario del Marocco ispirato al principio universalistico su cui si fondano i sistemi europei di welfare. A tal fine sono stati stanziati 50 milioni di euro, pari ad oltre un terzo dei finanziamenti Meda a favore del Marocco. La quota più rilevante dei fondi europei destinati alla Tunisia è stata invece impiegata per il miglioramento del sistema educativo e per la promozione del settore privato.

¹⁹ Solo il 26% dei fondi stanziati per il programma Meda I è stato infatti effettivamente erogato. Per approfondimenti si rinvia a Commission of the European Communities, *Report from the Commission to the Council and the European Parliament. Annual Report of the Meda Program 2000*, Brussels, COM (2001).

Significativo appare anche l'impegno europeo a favore dell'Autorità palestinese, che nel 2000 ha beneficiato di aiuti finanziari per circa 97 milioni di dollari, valore corrispondente al 13% delle risorse poste a carico del bilancio comunitario. Ciò conferma la volontà dell'Unione europea di rafforzare nel tempo il proprio contributo al processo di pace nell'area mediorientale.

Accanto agli aiuti finanziari posti a carico del bilancio dell'Unione europea, i paesi mediterranei aderenti al processo di Barcellona hanno beneficiato dei prestiti della Banca Europea per gli Investimenti, che appaiono in prevalenza orientati a sostenere l'ammodernamento delle strutture produttive e delle infrastrutture locali. Più nello specifico gli ambiti di destinazione delle risorse finanziarie messe a disposizione della BEI sono la tutela ambientale, il settore privato, i trasporti e le telecomunicazioni, l'energia, la sanità e l'educazione. Nel periodo compreso tra il 1992 e il 2003 il valore complessivo dei prestiti BEI risultava di poco inferiore ai 14 miliardi di euro (tabella 1.5); circa il 40% di tale importo era destinato ai paesi del Maghreb, mentre la sola Turchia assorbiva oltre il 20% delle risorse complessive.

Tabella 1.5 – Valore complessivo dei prestiti Bei, periodo 1992-2003, (milioni di euro e % su totale)

Paesi	Importi	% su totale
Marocco	1.883,28	13,8
Algeria	1.817,78	13,3
Tunisia	1.862,25	13,6
<i>Totale Maghreb</i>	<i>5.563,31</i>	<i>40,7</i>
Egitto	2.258,13	16,5
Giordania	630,20	4,6
Libano	561,00	4,1
Siria	400,40	2,9
<i>Totale Masbrek</i>	<i>3.849,73</i>	<i>28,2</i>
Cipro	933,00	6,8
Malta	56,00	0,4
Israele	108,00	0,8
Cisgiordania e Gaza	230,00	1,7
Turchia	2.912,50	21,3
<i>Totale</i>	<i>13.656,04</i>	<i>100,0</i>

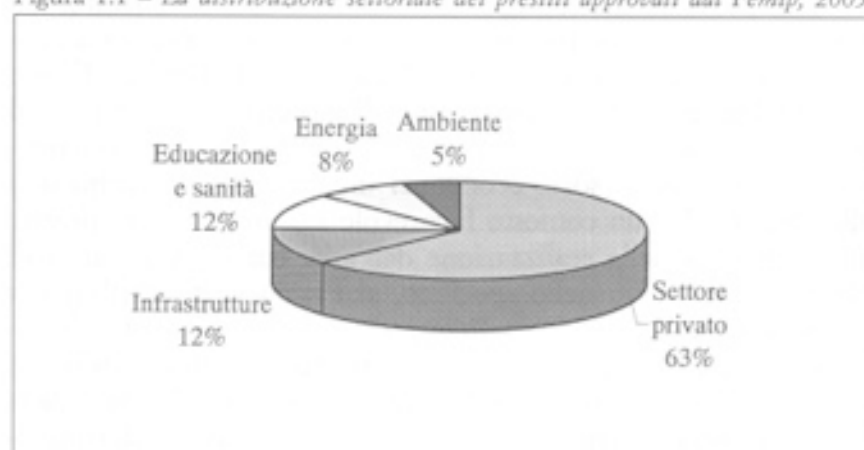
Fonte: EUROPEAN INVESTMENT BANK, 1 luglio 2004.

L'importanza del sostegno finanziario ai fini della trasformazione economica e istituzionale dei paesi mediterranei trova conferma nella recente istituzione, nell'ambito della Bei, del Fondo euromediterraneo di investimento e di partenariato (Femip)²⁰. Il principale obiettivo del Femip consiste nel favorire la modernizzazione dei sistemi socio-economici mediterranei, contribuendo alla creazione di un contesto favorevole agli investimenti privati, anche in vista della realizzazione dell'area euro-mediterranea di libero scambio. Più nello specifico, al Femip viene attribuita la funzione di facilitare la canalizzazione di crescenti risorse finanziarie a sostegno di progetti di investimento nel settore privato. A tal fine il Fondo si avvale della rete di relazioni sviluppata dalla Bei con il sistema bancario della regione. Le banche locali consentono la distribuzione delle risorse finanziarie a favore degli attori privati e partecipano al finanziamento dei progetti più rilevanti. La realizzazione delle iniziative di co-finanziamento dovrebbe accrescere le competenze degli intermediari bancari in virtù dell'assistenza tecnica offerta dalla Bei, in particolare in sede di valutazione dei progetti di investimento di ampia portata e nella gestione di strumenti finanziari complessi.

Nel corso del 2003, il Femip ha erogato risorse finanziarie per un valore di circa 1,8 miliardi di euro; tale attività dovrebbe condurre nel 2006 alla concessione di prestiti complessivi per un valore di 7,6 miliardi di euro. Il finanziamento del settore privato, cui è dedicato oltre il 60% dei fondi disponibili, ha trovato attuazione nella realizzazione di investimenti diretti esteri, nella concessione di prestiti a favore delle piccole e medie imprese e nella costituzione di un fondo regionale di capitale di rischio (figura 1.1). Una quota rilevante delle risorse finanziarie (12%) è stata utilizzata per la costruzione o l'ammodernamento delle infrastrutture necessarie allo sviluppo imprenditoriale. Nell'ambito della Bei, il Femip si connota inoltre per la preferenza accordata al finanziamento di progetti di investimento di interesse pubblico, in particolare nei settori della sanità e dell'educazione.

²⁰ Risoluzione del Consiglio europeo di Barcellona 118 del 14 marzo 2002.

Figura 1.1 – La distribuzione settoriale dei prestiti approvati dal Femip, 2003



Fonte: BEI, *Facility for Euro-Mediterranean Investment and Partnership. Future Options*, novembre 2003, disponibile su <http://www.eib.org>.

Come in precedenza evidenziato, l'obiettivo ultimo della Partnership euro-mediterranea è quello di contribuire alla creazione delle condizioni per uno sviluppo equilibrato dei sistemi socio-economici della regione. In questa prospettiva, gli aiuti finanziari erogati dall'Unione europea rappresentano uno strumento complementare rispetto agli Accordi di associazione euro-mediterranei. Questi ultimi, a differenza degli Accordi associativi di prima generazione, appaiono coerenti con l'approccio della WTO; essi prevedono infatti l'eliminazione reciproca della barriere tariffarie che ostacolano gli scambi tra le parti. Tuttavia, nelle relazioni euro-mediterranee la reciprocità di fatto si traduce nell'impegno alla liberalizzazione commerciale da parte dei paesi del Mediterraneo, essendo già stati eliminati, in virtù dei precedenti Accordi, i dazi sulle esportazioni verso l'Unione europea²¹.

²¹ A questo proposito Tovias evidenzia come i nuovi Accordi di associazione siano di fatto privi del carattere della reciprocità: a fronte dell'impegno richiesto ai paesi mediterranei, le concessioni dell'Unione europea sui prodotti agricoli e sulle produzioni del tessile-abbigliamento appaiono limitate. A. TOVIAS, *The Political Economy of the Partnership in Comparative Perspective*, 2001, disponibile su <http://ies.berkeley.edu/research/AlfredTovias.pdf>.

Nel breve periodo, l'apertura delle economie mediterranee alla competizione internazionale amplia il rischio di un progressivo aumento del deficit della bilancia commerciale e del livello di disoccupazione per effetto della maggiore competitività delle importazioni europee. La liberalizzazione commerciale tende inoltre a ridurre le entrate di bilancio, imponendo la revisione delle politiche fiscali e l'introduzione di più restrittive misure di controllo delle spese pubbliche. Gli aiuti finanziari dell'Unione europea possono contribuire a rendere socialmente sostenibile la fase di transizione. In una prospettiva di lungo periodo, le ragioni alla base dell'implementazione della Partnership euro-mediterranea devono tuttavia essere ricercate nei possibili effetti dinamici dell'integrazione tra le due regioni.

1.3 *Presupposti teorici della Partnership euro-mediterranea: il ruolo degli investimenti diretti esteri*

Il dibattito istituzionale e scientifico sulle conseguenze di un progressivo rafforzamento delle relazioni tra l'Unione europea e i paesi mediterranei si è focalizzato, in una prima fase, sugli aspetti sociali e politici dell'integrazione. Gli strumenti economici del partenariato, vale a dire la liberalizzazione commerciale a livello regionale e gli aiuti finanziari erogati dall'Ue, trovano giustificazione nella necessità di ridurre gli squilibri sociali ed economici tra i paesi partner, al fine di alleggerire la pressione dei flussi migratori verso l'Europa²².

Nelle relazioni tra l'Unione europea e i paesi mediterranei, l'implementazione del processo di Barcellona implica tuttavia un più elevato livello di integrazione che, trascendendo la semplice rimozione degli ostacoli tariffari, assegna particolare rilevanza all'iniziativa privata. L'adesione delle economie mediterranee al

²² S. ALESSANDRINI, T. FABBRI, op. cit.; R. FAINI, A. VENTURINI, *Migration and Growth. The Experience of Southern Europe*, CEPR Discussion Paper, n. 964, 1994.

processo di integrazione regionale può quindi essere interpretata come scelta funzionale alla realizzazione di una più complessa strategia di sviluppo economico, fondata sulle esportazioni e sugli investimenti diretti esteri. A questi ultimi in particolare è riconosciuto un ruolo centrale a sostegno della crescita dei paesi aderenti²³. Il potenziale contributo degli investimenti diretti esteri appare riconducibile alla creazione di nuove opportunità occupazionali, all'attivazione di circuiti locali di fornitura e di trasferimento di tecnologie e competenze manageriali. Questi fattori possono ampliare la produttività e l'efficienza del sistema produttivo del paese di destinazione, stimolando le imprese locali allo sviluppo di processi innovativi coerenti con le esigenze poste dalla competizione internazionale²⁴.

L'importanza attribuita agli IDE nel favorire lo sviluppo dei sistemi economici di destinazione appare inoltre connessa al loro possibile impatto sulla specializzazione settoriale. In particolare, gli investimenti diretti esteri tendono ad alterare le condizioni di domanda e di offerta nell'ambito di una determinata filiera produttiva; se da un lato la presenza delle multinazionali può determinare l'uscita dal mercato dei concorrenti locali meno efficienti, dall'altro le imprese estere possono promuovere lo sviluppo dei settori a monte e a valle della catena produttiva, rafforzando le relazioni con clienti e fornitori locali²⁵.

Il contributo potenziale degli investimenti diretti esteri al completamento del processo di transizione dei paesi emergenti si

²³ C. ALTOMONTE, L. RESMINI, *Multinational Corporations as Catalyst for Industrial Development: The Case of Poland*, Working Paper, n. 368, ISLA, Università Bocconi, Milano, 2001.

²⁴ M. BLOMSTRÖM, A. KOKKO, *How Foreign Investment Affects Host Countries*, The World Bank International Economics Department, International Trade Division, 1997; B.J. AITKEN, E. HARRISON, "Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela", in *American Economic Review*, n. 3, 1999, pp. 605-618.

²⁵ A. ZANFELI, "L'impatto delle multinazionali sui paesi ospiti: il problema della creazione di legami a monte e a valle con le economie locali", in *Economia e Politica Industriale*, n. 105, pp. 133-160, 2000; UNCTAD, *World Investment Report 2001. Promoting Linkages*, New York and Geneva, 2001.

manifesta anche a livello istituzionale; la necessità di creare le condizioni per attrarre crescenti flussi di IDE tende infatti ad attribuire carattere di irreversibilità ai processi di riforma avviati. La partecipazione dei PVS ai processi di integrazione regionale trova infatti giustificazione nei conseguenti effetti di *investment diversion* a favore dei paesi aderenti²⁶.

Il riconoscimento degli effetti dinamici dei processi di integrazione regionale è alla base della evoluzione sperimentata in anni recenti dalla teoria del commercio internazionale. Pur non costituendo oggetto specifico del presente lavoro, appare opportuno procedere ad una breve analisi delle principali riflessioni teoriche sul tema, al fine di meglio comprendere il possibile contributo degli investimenti diretti esteri alla integrazione di sistemi produttivi caratterizzati da un differente livello di sviluppo economico.

Senza alcuna pretesa di giungere ad una ricognizione esaustiva della letteratura in materia, vale qui ricordare come le tradizionali ipotesi teoriche alla base dei processi di integrazione regionale non siano sufficienti a spiegare le implicazioni di accordi di cooperazione complessi, che in un numero crescente di casi coinvolgono economie in via di industrializzazione²⁷.

²⁶ W.J. ETHIER, "Regionalism in a Multilateral World", in *Journal of Political Economy*, Vol. 106, n. 6, 1998, pp. 1214-1245.

²⁷ In particolare, secondo Ethier (1998) i nuovi accordi di cooperazione economica presentano le seguenti caratteristiche: il partenariato coinvolge sovente paesi a differente livello di sviluppo; la creazione dell'area di libero scambio pone a carico dei PVS il maggior peso della liberalizzazione commerciale; infine, l'accordo di libero scambio implica l'avvio di più ampi processi di riforma a livello sia economico che istituzionale. Tali caratteristiche sono osservabili analizzando il contenuto degli accordi di libero scambio siglati a livello internazionale nel corso degli anni '90, i quali oltre a prevedere la rimozione delle barriere tariffarie, contengono norme volte a garantire la tutela degli investimenti diretti esteri, la protezione dei brevetti, l'armonizzazione del quadro normativo relativo al funzionamento dei mercati, ecc. Significativo a tale proposito è il contenuto del Nafta siglato nel 1994 da Messico, Canada e Stati Uniti. Per approfondimenti si veda: R. FOLSOM, W.D. FOLSOM, *Understanding Nafta and its International Business Implications*, Matthew Bender, 1997; G. POLIMENI, *Il Nafta, il mercato nordamericano e l'industria italiana*, Il Sole 24 Ore Libri, Milano, 1994. W.J. ETHIER, op. cit.

Il tradizionale quadro teorico di riferimento per l'analisi dei processi di integrazione regionale è quello elaborato da Viner (1950) e Meade (1955) per lo studio delle unioni doganali²⁸. Coerentemente con il modello Heckscher-Ohlin-Samuelson²⁹, gli effetti della liberalizzazione commerciale sono misurati e valutati in termini di maggiore efficienza nell'allocazione dei fattori produttivi. Più nello specifico, la creazione di un'unione doganale da un lato favorisce la specializzazione di ciascun paese nelle produzioni più efficienti, incentivando i flussi commerciali intra-regionali (*trade creation*), dall'altro tende a migliorare le condizioni di scambio, ampliando il potere contrattuale dei partner nei confronti dei paesi terzi. Per contro, ogni accordo commerciale, circoscrivendo i benefici del libero scambio ad un numero limitato di paesi, reca in sé potenziali effetti di *trade diversion*. Tale ipotesi si verifica quando, per effetto della liberalizzazione commerciale, l'aumento degli scambi tra i partner si produce a detrimento delle importazioni, relativamente più efficienti, provenienti da paesi terzi. Il fenomeno della diversione commerciale determina quindi la riallocazione delle risorse della regione verso produzioni e settori relativamente inefficienti, provocando un cambiamento nelle scelte di consumo della popolazione. L'effetto netto, in termini di miglioramento o peggioramento del benessere collettivo, dipende dall'azione di numerosi fattori, quali il livello tariffario precedente

²⁸ J. VINER, *The Custom Union Issue*, Carnegie Endowment for International Peace, New York, 1950; J.E. MEADE, *The Theory of Custom Union*, North Holland, Amsterdam, 1955.

²⁹ Nel modello Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS) la completa liberalizzazione degli scambi a livello mondiale rappresenta la condizione che massimizza il benessere collettivo, consentendo a ciascun paese di consolidare la propria specializzazione nei settori di vantaggio comparato: è dunque la maggiore efficienza allocativa a determinare la crescita economica. In questo contesto, la creazione di un'area di libero scambio costituisce una scelta di *second best*: essa si traduce infatti in un peggioramento rispetto alla soluzione ottima del libero commercio, rappresentando al contempo un miglioramento rispetto ad una situazione, quale è quella reale, caratterizzata dalla presenza di barriere commerciali tra paesi. Per approfondimenti si veda A. PANAGARIYA, "Preferential Trade Liberalization: the Traditional Theory and New Development", in *Journal of Economic Literature*, n. 2, 2000, pp. 287-331.

la creazione dell'unione doganale, il grado di integrazione già raggiunto dai due paesi, il loro potere di mercato, ecc.³⁰.

La capacità esplicativa della tradizionale teoria del commercio internazionale tende a ridursi qualora si consideri l'azione di forze differenti rispetto alla maggiore efficienza allocativa derivante dall'abbattimento tariffario³¹. Il tentativo di superare i principali limiti dell'approccio tradizionale è alla base della affermazione di un importante filone di studi, identificabile con il termine di *new regionalism*, focalizzato sull'analisi delle relazioni esistenti tra la crescita dei flussi commerciali da un lato e la produttività totale dei fattori dall'altro. Oggetto di studio sono, in altre parole, gli effetti dinamici e di lungo periodo dei processi di integrazione regionale³².

L'apertura dei mercati, con la conseguente eliminazione delle posizioni di rendita, genera all'interno della regione e in particolare nei paesi a minor livello di sviluppo un incremento delle pressioni competitive. Nel mutato contesto la sopravvivenza delle imprese locali viene quindi a dipendere dalla loro capacità di identificare nuove aree di specializzazione e di perseguire maggio-

³⁰ D.A. DE ROSA, *Regional Integration Arrangements: Static Economic Theory, Quantitative Findings, and Policy Guidelines*, World Bank, Policy Research Working Paper n. 2007, 1998; L.A. WINTERS, "Regionalism vs. Multilateralism", *Policy Research Working Paper*, n. 1687, 1996, World Bank, Washington, DC.

³¹ Come già evidenziato, i contributi teorici tradizionali tendono ad identificare nella creazione delle unioni doganali e nei processi di regionalizzazione delle scelte di *second best* rispetto alla formazione di un libero mercato mondiale. La riduzione multilaterale delle barriere tariffarie è alla base dell'approccio del Fondo Monetario Internazionale alla liberalizzazione commerciale a livello globale. Montani sottolinea a questo proposito come i limiti di tale approccio risultino evidenti qualora si consideri, in particolare, la limitata capacità dimostrata dal «Nord del Mondo» di integrare i Paesi a minor livello di sviluppo, contribuendo alla definizione di un nuovo ordine economico mondiale. G. MONTANI, "The European Union, Global Public Goods and Post-Hegemonic World Order", in *The European Union Review*, Vol. 8, n. 3, 2003, pp. 35-64.

³² P.R. KRUGMAN, "A Model of Innovation, Technology Transfer, and the World Distribution of Income", in *Journal of Political Economy*, Vol. 87, 1979, pp. 253-266; P.R. KRUGMAN, *Geography and Trade*, Leuven University Press, Leuven, 1991.

ri livelli di efficienza. A tal fine particolare rilevanza è attribuita ai processi di trasferimento tecnologico, attivati mediante l'importazione di beni capitale e intermedi e attraverso l'afflusso di investimenti diretti esteri.

La liberalizzazione commerciale imposta dalla partecipazione a processi di integrazione regionale è quindi contestualmente fonte di minacce e di opportunità per le imprese locali. Queste ultime se da un lato sono esposte alla concorrenza delle importazioni provenienti dai partner più avanzati e più efficienti, dall'altro ritrovano in un'economia aperta alla competizione internazionale le condizioni per il loro sviluppo³³. In particolare, l'adesione ad un processo di integrazione regionale guidato da un partner forte come l'Ue non solo può consentire la costituzione dei necessari network di trasferimento tecnologico ma, attraverso l'ampliamento del mercato di riferimento, può favorire lo sfruttamento di economie di scala e l'affermazione di nuovi modelli di organizzazione industriale³⁴. I processi di integrazione in atto evidenziano infatti l'emergere a livello regionale di nuove forme di divisione intra-settoriale del lavoro, con lo sviluppo nei paesi aderenti di nuove aree di specializzazione in specifiche fasi della filiera produttiva o in particolari segmenti del mercato.

Sia la teoria tradizionale che la nuova teoria del commercio giustificano gli scambi internazionali in termini di differenze tra paesi. Nel primo caso si fa riferimento alla differente dotazione di fattori, da cui dipende la distribuzione dei vantaggi comparati a livello nazionale; nel secondo caso è invece la domanda che, richiedendo prodotti differenziati, favorisce l'avvio di processi di specializzazione orizzontale o verticale. Le due teorie sono in realtà tra loro complementari poiché la prima giustifica il commercio inter-settoriale, mentre la seconda dà conto anche degli scam-

³³ D. PUGA, A.J. VENABLES, *Trading Arrangements and Industrial Development*, Centre for Economic Performance, Discussion Paper n. 319, 1996.

³⁴ J.R. MARKUSEN, "The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory on International Trade", in *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9, n. 2, 1995, pp. 169-189.

bi intra-industriali. In entrambi i casi, la liberalizzazione commerciale si traduce quindi in un maggior grado di specializzazione dei paesi aderenti.

Rispetto all'approccio tradizionale, i contributi teorici riconducibili al *new regionalism* assegnano tuttavia particolare rilievo alle possibili implicazioni dinamiche degli investimenti diretti esteri, intesi quale fondamentale fattore di stimolo per l'avvio di significativi fenomeni di specializzazione produttiva regionale. A questo proposito, le esperienze di integrazione in atto a livello mondiale evidenziano come i processi di concentrazione delle attività produttive siano guidati dalla presenza nei singoli paesi di specifici vantaggi localizzativi, identificabili nella dimensione del mercato locale e nella presenza di fattori produttivi specializzati o a basso costo³⁵. L'effetto prodotto dalla localizzazione delle attività produttive sul livello di specializzazione e, quindi, sulla competitività internazionale delle economie coinvolte è tuttavia incerto.

La liberalizzazione commerciale può infatti consolidare il modello centro-periferia che tradizionalmente connota le relazioni tra paesi industriali ed economie emergenti: la riduzione delle barriere commerciali favorisce il radicamento delle attività a maggior valore aggiunto nel mercato più ampio, determinando nei paesi a minor livello di sviluppo fenomeni di de-specializzazione o di de-industrializzazione.

Per contro, i differenziali nel costo dei fattori produttivi possono favorire l'attivazione di ampi processi di ristrutturazione industriale e di delocalizzazione verso le economie emergenti della regione, tali da determinare lo sviluppo e il progressivo ampliamento della base industriale locale³⁶. L'integrazione tende infatti ad ampliare l'attrattività del paese a minor livello di sviluppo come base localizzativa per la penetrazione dell'intero mercato regionale.

³⁵ Anche in questo caso appare significativo il riferimento all'esperienza del Nafta. R. FOLSOM, W.D. FOLSOM, op. cit.

³⁶ D. PUGA, A.J. VENABLES, *Trading Arrangements and Industrial Development*, Centre for Economic Performance, Discussion Paper n. 319, 1996.

La principale difficoltà nella valutazione dell'impatto prodotto dai processi di integrazione regionale sull'entità e sulla direzione degli investimenti diretti esteri appare riconducibile al carattere multidimensionale della relazione che lega le due variabili: gli effetti della liberalizzazione commerciale tendono infatti a variare in funzione delle caratteristiche strutturali dei paesi coinvolti, del loro livello di sviluppo e della struttura *ex-ante* delle relazioni commerciali reciproche; la letteratura sottolinea inoltre come l'impatto della liberalizzazione commerciale sia influenzato in misura rilevante dalle motivazioni alla base degli investimenti diretti esteri³⁷. È in particolare la teoria dell'internazionalizzazione delle imprese a focalizzare l'analisi sulle determinanti degli investimenti esteri e sulle motivazioni sottostanti le decisioni strategiche delle multinazionali.

1.3.1. *Le determinanti degli investimenti diretti esteri: un inquadramento teorico*

La teoria classica dell'internazionalizzazione delle imprese si è sviluppata lungo due fondamentali filoni di studio: quello dei vantaggi oligopolistici avviato da Hymer (1960) e quello del ciclo di vita internazionale del prodotto elaborato da Vernon (1966)³⁸.

Il presupposto della teoria dei vantaggi oligopolistici è che vi sia una gerarchia dei vantaggi competitivi, la quale si sostanzia in una condizione di diseguale distribuzione delle capacità concorrenziali delle imprese³⁹. Secondo Hymer, l'impresa che opera a livello internazionale ha sviluppato specifici vantaggi di proprietà (*ownership advantage*), derivanti dalla possibilità di acquisire fattori produttivi a costi inferiori rispetto ai concorrenti, dal controllo di una funzione di produzione più efficiente, dalla differenzia-

³⁷ M. BLOMSTRÖM, A. KOKKO, op. cit.

³⁸ Per un'analisi dell'evoluzione della teoria dell'internazionalizzazione delle imprese si veda A. MAJOCCHI, *Economia e strategie dei processi di internazionalizzazione delle imprese*, Giuffrè, Milano, 1997.

³⁹ S. HYMER, *The International Operations of International Firms: a Study of Direct Foreign Investment*, MIT Press, Cambridge, Mass., 1976.

zione produttiva o dalla disponibilità di una maggiore capacità distributiva. La disponibilità di vantaggi competitivi costituisce una condizione necessaria ai fini della operatività internazionale delle imprese poiché essi consentono il superamento delle barriere all'entrata che ostacolano le operazioni internazionali. Più nello specifico, tali barriere sono rappresentate dai maggiori costi informativi che le imprese estere devono sostenere per acquisire un adeguato livello di conoscenza in merito alle caratteristiche del mercato di destinazione. Un'ulteriore rilevante barriera all'entrata è identificabile nell'eventuale trattamento discriminatorio ad opera di governi, fornitori e clienti esteri.

In condizioni di concorrenza perfetta i vantaggi competitivi sviluppati nel paese d'origine potrebbero essere sfruttati altrove mediante le esportazioni oppure concedendo in licenza l'uso dell'*asset* ad operatori locali. Le imprese operano tuttavia in mercati oligopolistici nell'ambito dei quali gli attori sono, per definizione, tra loro interdipendenti: nei settori caratterizzati da elevate barriere all'entrata, la competizione tra le imprese può quindi tradursi in una riduzione dei prezzi di vendita; ciò è alla base dei processi di concentrazione che, a livello internazionale, danno origine ad operazioni di investimento. Sono quindi le imperfezioni strutturali del mercato a favorire l'internalizzazione delle transazioni e dunque la realizzazione di investimenti diretti esteri⁴⁰; in altre parole, i fattori che conducono ad accrescere il livello di concentrazione di un settore sono gli stessi che, favorendo il consolidamento dei vantaggi *firm specific*, inducono le imprese ad estendere il loro raggio d'azione oltre i confini del mercato nazionale qualora quest'ultimo risulti insufficiente allo sfruttamento degli *asset* disponibili. Secondo questa prospettiva esisterebbe quindi un legame tra la struttura oligopolistica del mercato e la propensione delle imprese ad internazionalizzarsi⁴¹.

⁴⁰ Come si avrà modo di evidenziare nel prosieguo del lavoro, il concetto di fallimento del mercato, intuito ma non sufficientemente sistematizzato da Hymer, costituirà la base della teoria dell'internalizzazione elaborata a partire dal lavoro di Buckley e Casson (1976); P.J. BUCKLEY, M. CASSON, *The Future of Multinational Enterprise*, MacMillan, Londra, 1976.

⁴¹ Il contributo di Hymer non è quindi in grado di spiegare le strategie

Il secondo filone di studi alla base della teoria dell'internazionalizzazione trova origine nel tentativo di Vernon di attribuire un carattere dinamico ai vantaggi oligopolistici⁴². Secondo l'autore tali vantaggi vengono essenzialmente a dipendere dalla propensione delle imprese a produrre innovazioni tecnologiche. Analizzando l'esperienza degli Stati Uniti, che negli anni '50 e '60 rappresentavano a livello internazionale la maggior fonte di innovazioni e di investimenti diretti esteri, Vernon evidenzia come la capacità innovativa del sistema americano dipenda da due ordini di fattori: l'incremento del reddito pro-capite, cui corrisponde l'emergere di nuovi bisogni da soddisfare, e il parallelo aumento del costo del lavoro, che stimola le imprese ad introdurre innovazioni *labour-saving*.

I vantaggi dell'innovatore sono tuttavia destinati a subire un processo di progressiva erosione in parallelo alla graduale diffusione internazionale del nuovo bene e alla connessa standardizzazione delle tecniche produttive. Nella fase iniziale, il bene è prodotto e venduto sul mercato domestico poiché prevale l'esigenza di farne conoscere le caratteristiche. In questa fase assumono quindi rilievo la conoscenza della domanda e la prossimità al cliente finale. La diffusione delle informazioni relative al prodotto determina successivamente un'accelerazione del tasso di crescita della domanda proveniente dal mercato interno; parallelamente essa si manifesta nei mercati più simili a quello d'origine. In questa fase del ciclo, la domanda estera è in prevalenza soddisfatta mediante esportazioni poiché le imprese del paese di destinazione non sono ancora in grado di produrre il nuovo bene.

Progressivamente si giunge allo stadio in cui il prodotto è internazionalmente conosciuto e le tecniche di produzione sono standardizzate. Ciò attribuisce rilevanza alle considerazioni relative al costo di produzione: il bene viene ora prodotto nei mercati esteri allo scopo di razionalizzare i costi del fattore lavoro e di superare le barriere all'entrata. In questa fase la presenza diretta

sviluppate dalle imprese appartenenti a settori competitivi e frammentati quali, ad esempio, il tessile-abbigliamento, che pure manifestano un elevato grado di internazionalizzazione.

⁴² R. VERNON, "International Investment and International Trade in Product Cycle", in *Quarterly Journal of Economics*, n. 80, 1966.

sul mercato di destinazione diviene inoltre necessaria al fine di sostenere la concorrenza delle imprese locali, che come già evidenziato, tendono ad essere favorite non solo dalle politiche commerciali dei governi nazionali ma dalla maggiore conoscenza relativa al mercato di riferimento.

Nel modello di Vernon, la conoscenza del prodotto crea una domanda finale sufficientemente ampia da giustificare il comportamento imitativo da parte dei concorrenti esteri *second-comer*, mentre la standardizzazione delle tecniche produttive attribuisce a questi ultimi l'effettiva capacità di produrre il nuovo bene. La concorrenza estera – reale o potenziale – rappresenta per l'impresa innovatrice una minaccia di perdita di quote di mercato; gli investimenti diretti esteri sono quindi sostituiti dalle esportazioni e costituiscono il risultato di strategie orientate al consolidamento delle quote di mercato dell'impresa e/o al superamento delle barriere, tariffarie e non, che ostacolano la penetrazione del mercato estero.

Più in generale, l'ipotesi sottostante la teoria classica degli investimenti diretti esteri è che l'impresa segua un percorso di crescita tendenzialmente lineare, nell'ambito del quale la grande impresa multinazionale costituisce lo stadio di sviluppo finale ed ottimale⁴³. In questo quadro, la crescita sui mercati esteri si realizza "per filiazione", vale a dire mediante la costituzione di filiali estere con funzioni in prevalenza operative: la casa-madre presiede e riproduce le competenze chiave, mentre le filiali estere hanno la funzione di trasferire sui singoli mercati la superiorità competitiva sviluppata dal centro.

L'interpretazione tradizionale dei processi di internazionalizzazione delle imprese appare compatibile con un contesto che, scontando gli effetti dei differenziali di sviluppo tra paesi, tende progressivamente ad assimilare gli standard produttivi e di consumo del sistema economico statunitense in quegli anni dominant⁴⁴.

⁴³ Per un'analisi della evoluzione sperimentata dalla teoria in materia di internazionalizzazione si veda A. ZUCHELLA, M.E. MACCARINI, *I nuovi percorsi di internazionalizzazione. Le strategie delle PMI italiane*, Giuffrè, Milano, 1999.

⁴⁴ S. VACCA, E. RULLANI, "Oltre il modello classico di impresa multinazio-

A partire dai primi anni '70 il processo di internazionalizzazione si è però diffuso sia dal punto di vista geografico che settoriale, assumendo un maggior grado di complessità; il fenomeno ha infatti progressivamente interessato paesi a minor livello di sviluppo, settori tecnologicamente maturi e imprese di dimensioni minori. Ciò si è tradotto nella moltiplicazione delle modalità di internazionalizzazione: gli investimenti diretti esteri non rappresentano necessariamente lo stadio finale dello sviluppo d'impresa né lo strumento di espansione internazionale più efficace. Sono invece le joint venture e i vari accordi di cooperazione a diffondersi rapidamente, manifestando un maggior grado di flessibilità a fronte dell'incertezza e dell'instabilità che connota il contesto competitivo degli anni '70⁴⁵.

La maggiore complessità del fenomeno evidenzia la necessità di relativizzare il paradigma di sviluppo internazionale fondato sulla strategia di espansione della grande impresa multinazionale. Un primo significativo passo in tale direzione è osservabile facendo riferimento ai principali contributi della scuola giapponese. In particolare Kojima (1982) identifica due categorie di investimenti diretti esteri⁴⁶: la prima, coerente con le ipotesi della teoria tradizionale, è costituita dagli investimenti *anti-trade oriented*, realizzati dalle imprese dotate di vantaggi monopolistici allo scopo di mantenere un controllo diretto sugli *asset* di proprietà. Si tratta di investimenti che sostituiscono le esportazioni in quanto sono realizzati allo scopo di superare le barriere che ostacolano la penetrazione commerciale del paese di destinazione. Alla seconda categoria appartengono invece gli investimenti *pro-trade oriented*, che, trovando origine in paesi e settori comparativamente svantaggiati (dato l'elevato costo del fattore lavoro e la scarsità di materie

nale: nuovi ruoli e nuovi comportamenti nel processo di internazionalizzazione delle imprese", in *Finanza, Marketing, Produzione*, n. 1 e 2, 1983.

⁴⁵ F. FERRANTE, "Le nuove forme di investimento internazionale e le strategie di sviluppo delle piccole e medie imprese", *Rassegna Economica*, n. 1, 1987; G. BALCET, "Le joint venture internazionali delle imprese italiane all'estero", in *L'Industria*, n. 4, 1989.

⁴⁶ K. KOJIMA, "Macroeconomic versus International Business Approach to Foreign Direct Investment", in *Hitotsubashi Journal of Economics*, n. 1, 1982.

prime), sono destinati ai mercati che in quello specifico settore dispongono invece di vantaggi comparati. Le imprese investitrici ampliano in tal modo le fonti di acquisizione dei fattori produttivi che sul mercato domestico divengono progressivamente scarsi; parallelamente, esse trasferiscono nei paesi di destinazione la tecnologia e le competenze organizzative necessarie per l'ammodernamento delle strutture produttive locali. Gli investimenti attivano in tal modo un flusso commerciale in direzione opposta, dal paese a minor livello di sviluppo a quello avanzato.

La consapevolezza della necessità di una revisione critica della tradizionale teoria dell'internazionalizzazione è inoltre alla base dei contributi teorici riconducibili alla Scuola di Reading⁴⁷. Alla base della costruzione teorica che si sviluppa a partire dal lavoro di Buckley e Casson (1976) vi è il concetto dei costi di transazione⁴⁸; in un'ottica di minimizzazione dei costi, l'impresa sceglie di realizzare le transazioni al suo interno nell'ipotesi in cui i costi determinati dall'utilizzo del mercato risultino superiori ai costi derivanti dall'organizzazione interna. Così come evidenziato da Hymer, la maggiore efficienza dell'organizzazione è determinata dalle imperfezioni del mercato; tuttavia Hymer aveva sottolineato la rilevanza delle imperfezioni strutturali, derivanti dal carattere oligopolistico dei mercati, mentre nell'ambito dell'approccio transazionale assumono particolare rilievo le imperfezioni naturali, determinate dalla razionalità limitata e dai comportamenti opportunistici degli operatori⁴⁹. Più nello specifico, l'incertezza e le asimmetrie infor-

⁴⁷ P.J. BUCKLEY, M. CASSON, op. cit.; J.F. HENNART, *A Theory of Multinational Enterprise*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1982; A. RUGMAN, *Inside the Multinationals*, Columbia University Press, New York, 1981.

⁴⁸ La teoria dei costi di transazione è stata elaborata da Williamson; in realtà Hennart osserva come Buckley e Casson siano autonomamente giunti all'elaborazione di un concetto di costo di transazione analogo a quello sviluppato da Williamson. O.E. WILLIAMSON, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, New York, 1975; J.F. HENNART, "Theories of the Multinational Enterprise", in A.M. RUGMAN, T.L. BREWER (a cura di), *Oxford Handbook of International Business*, Oxford University Press, 2001.

⁴⁹ Secondo Williamson, le dimensioni critiche delle transazioni sono rappresentate: a) dall'incertezza cui sono soggette; b) dalla frequenza con la quale

mative tra gli attori costituiscono un ostacolo alla corretta valutazione dell'output della transazione, riducendo l'efficacia del meccanismo di formazione dei prezzi. Ciò determina un aumento dei costi di transazione che si traduce in un incentivo ad internalizzare la relazione⁵⁰.

Nella prospettiva di Buckley e Casson, il mercato nel quale si manifesta la maggiore propensione all'internalizzazione è quello degli *intangible asset*; il trasferimento via mercato di conoscenze e competenze si connota infatti per un elevato grado di incertezza: in tale ipotesi, da un lato il proprietario dell'asset non ha alcun interesse a fornire informazioni complete, data la natura di bene pubblico che spesso connota le risorse immateriali; dall'altro lato, il potenziale acquirente, non disponendo delle necessarie informazioni, tende a sottostimare il valore delle risorse oggetto della transazione.

Il grado di incertezza appare inoltre particolarmente elevato nell'ipotesi di operatività internazionale dell'impresa; le differenze economiche, istituzionali e culturali tra i mercati tendono infatti a tradursi in asimmetrie informative che ampliano il rischio di comportamenti opportunistici, favorendo la realizzazione di investimenti diretti esteri rispetto a modalità di internazionalizzazione alternative (esportazioni e contratti di licenza).

Nell'approccio elaborato da Buckley e Casson l'internazionalizzazione delle imprese viene pertanto a dipendere dalla disponi-

si realizzano; c) dal loro grado di idiosincrasia. Quanto maggiore sono la frequenza e il grado di idiosincrasia, tanto maggiore è l'esigenza di elaborare un contratto completo che assicuri la continuità dello scambio. In un mercato imperfetto, dominato dall'incertezza, il contratto non può tuttavia essere completo. Di qui lo stimolo alla ricerca di una maggiore integrazione verticale.

⁵⁰ Rileva a questo proposito evidenziare la differente prospettiva alla base dell'approccio teorico di Hymer. Per l'autore l'incentivo all'internalizzazione trova origine nella volontà dell'impresa di consolidare il proprio potere di mercato: nell'ipotesi di liberalizzazione degli scambi tra due paesi, la concorrenza tra imprese estere e operatori locali può generare una guerra dei prezzi a vantaggio del cliente; ciò induce le imprese ad avviare processi di integrazione che avvantaggiano l'impresa ma penalizzano i consumatori. La teoria dell'internalizzazione identifica invece nell'impresa l'istituzione più efficiente per la gestione di determinate transazioni e i guadagni in termini di efficienza si traducono in un vantaggio anche per il consumatore.

bilità di una superiore capacità competitiva e dall'esistenza di sufficienti incentivi ad internalizzare le transazioni internazionali.

Il tentativo più compiuto di formalizzare la correlazione tra vantaggi oligopolistici dell'impresa e vantaggi dell'internalizzazione è attribuibile a Dunning (1988)⁵¹. L'autore identifica tre categorie di vantaggi la cui combinazione consente di spiegare tutte le possibili forme del processo di internazionalizzazione. Più nello specifico, le condizioni che devono essere soddisfatte affinché un'impresa decida di realizzare investimenti diretti esteri sono:

- a) il possesso di vantaggi esclusivi del tipo *firm-specific (ownership advantage)*, che consentono all'impresa di sostenere i maggiori costi derivanti dall'operatività su un mercato estero e sono in prevalenza determinati dal possesso di asset intangibili;
- b) la convenienza a mantenere su tali vantaggi un controllo diretto. In assenza dei cosiddetti *internalization advantage* l'impresa servirebbe il mercato estero con modalità di internazionalizzazione alternative;
- c) la possibilità per l'impresa di sfruttare tali vantaggi congiuntamente a fattori localizzativi propri del mercato di destinazione (*locational advantage*).

La letteratura sull'internalizzazione, pur tentando di "de-contestualizzare" la teoria tradizionale dell'impresa multinazionale, non ne supera il principale limite, rappresentato dall'ipotesi di una superiore capacità competitiva delle imprese che si internazionalizzano. Anche nella prospettiva transazionale la proiezione all'estero dell'impresa è infatti interpretata come opzione strategica finalizzata all'ampliamento delle performance aziendali, mediante l'esportazione di un vantaggio competitivo già conseguito sul mercato domestico.

Dalla seconda metà degli anni '80, l'accelerazione del processo di globalizzazione e la maggiore integrazione dei mercati mondiali impongono tuttavia la revisione di questo approccio. In un

⁵¹ J.H. DUNNING, *Explaining International Production*, Unwin Hyman, Londra, 1988; J.H. DUNNING (a cura di), *The Theory of Transnational Corporations*, The United Nation Library on Transnational Corporations, Londra, 1993.

contesto competitivo caratterizzato dalla crescente variabilità della domanda e dall'instabilità dei mercati appare infatti necessario relativizzare l'ipotesi della grande impresa verticalmente integrata, sino ad allora intesa quale paradigma di impresa di successo⁵². In particolare, i cambiamenti ambientali evidenziano come il vantaggio competitivo, a prescindere dalle dimensioni aziendali, venga sempre più a dipendere dalla capacità dell'impresa di acquisire e coordinare risorse complesse, non necessariamente disponibili all'interno dell'organizzazione. In questa prospettiva, lo sviluppo internazionale delle imprese, da semplice opzione strategica diviene condizione necessaria per l'acquisizione di una duratura e sostenibile capacità di competere⁵³. In altre parole, la presenza su più mercati contribuisce ad ampliare il set di informazioni e di competenze a disposizione dell'impresa; l'esperienza accumulata nel coordinamento delle attività internazionali incide quindi sulle scelte allocative, configurando l'internazionalizzazione come un processo di crescente coinvolgimento di risorse aziendali nei mercati esteri⁵⁴.

È in questo quadro che la letteratura economica ha sviluppato il concetto di impresa relazionale; la multinazionale viene ad essere rappresentata come un network integrato di unità relativamente autonome, ciascuna delle quali assume la funzione di sviluppare sul proprio mercato competenze specifiche⁵⁵. Al di là delle

⁵² D. VELO (a cura di), *Economia e strategia dell'impresa*, Pirola Editore, 1988; D. Velo, "Nuovi assetti di governo d'impresa nel mutato contesto competitivo", in *Sinergie*, n. 45, 1998.

⁵³ A. ZUCHELLA, M.E. MACCARINI, op. cit.

⁵⁴ Gli stadi identificati da Johanson e Vahlne sono l'esportazione, le filiali commerciali e gli stabilimenti produttivi all'estero. A ciascuno stadio corrisponde, nella prospettiva degli autori, un maggior grado di coinvolgimento nelle attività internazionali. Più nello specifico, il passaggio da una fase all'altra viene a dipendere dall'esperienza maturata e dunque dal superamento di una soglia informativa minima, che rende sostenibile il rischio di un approfondimento dell'operatività internazionale. J. JOHANSON, J.E. VAHLNE, "The Internationalization Process of the Firm: a Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments", in *Journal of International Business Studies*, n. 8, 2002, pp. 23-32.

⁵⁵ Sul piano organizzativo, il tema dell'impresa relazionale è approfondito

soluzioni organizzative possibili, ciò che assume rilievo ai fini del presente lavoro è l'affermazione di un concetto di internazionalizzazione inteso come "disintegrazione" su scala internazionale della catena del valore⁵⁶. Le motivazioni alla base del decentramento delle attività e delle funzioni aziendali sono in questa prospettiva riconducibili non solo alla penetrazione commerciale dei mercati di destinazione, ma anche alla volontà di accedere a vantaggi di costo o a specifiche competenze disponibili a livello internazionale⁵⁷.

D'altra parte, anche la teoria dei costi di transazione tende ad evolvere a fronte della crescente tendenza alla decentralizzazione internazionale di attività o funzioni aziendali. Più nello specifico, se è vero che l'impresa esiste in quanto essa rappresenta l'istituzione più efficiente per la gestione di specifiche transazioni, ciò

in particolare dalla scuola di Harvard e dalla scuola scandinava. La prima ha elaborato l'ideale soluzione dell'impresa transnazionale, costituita da una pluralità di unità organizzative specializzate e geograficamente distribuite, ciascuna delle quali consente la percezione delle - e l'adattamento alle - esigenze locali (Bartlett, Ghoshal, 1990). Le soluzioni organizzative e in particolare il rapporto tra casa-madre e sussidiarie estere dipendono dalle specifiche competenze di ciascuna unità. È invece riconducibile alla scuola scandinava il modello teorico dell'impresa eterarchica (Hedlund, 1986). Più nello specifico, l'eterarchia si configura come un'organizzazione regolata da meccanismi di coordinamento non gerarchico; essa è composta da una pluralità di nodi, ciascuno dei quali costituisce una fonte di apprendimento per l'organizzazione essendo inserito in un network locale di relazioni. Ogni nodo dispone inoltre delle competenze e delle informazioni necessarie a riprodurre il sistema a livello locale. In questo caso, il grado di centralità delle diverse unità organizzative è determinato in relazioni al singolo business o alla specifica funzione aziendale. C.A. BARTLETT, S. GHOSHAL, *Managing Across Borders*, Harvard Business School Press, Cambridge, 1990; per approfondimenti si veda anche ZUCHELLA, MACCARINI, op. cit.; L. FRATOCCHI, "L'architettura per l'indagine degli assetti reticolari alla scala internazionale"; G. LORENZONI (a cura di), *Architetture reticolari e processi di internazionalizzazione*, Il Mulino, Bologna, 1997, pp. 41-79.

⁵⁶ M. PORTER, *Competitive Advantage*, Free Press, New York, 1985; S. SCIARELLI, *Economia e gestione dell'impresa*, Cedam, 2002.

⁵⁷ R. CAFFERATA, L. CASELLI, R. MIDORO, P.M. FERRANDO, "Divisione internazionale del lavoro e riconversione del ciclo tessile e meccanico-tessile", in *Economia e Politica Industriale*, n. 14, 1976; A. LIPPARINI, "Architetture e assetti relazionali per l'organizzazione delle attività della catena del valore alla scala internazionale", in G. LORENZONI (a cura di), op. cit., pp. 159-1936.

non esclude che l'impresa stessa possa adottare un sistema organizzativo e di controllo decentralizzato che tenda a replicare il funzionamento del mercato⁵⁸. In questa prospettiva, l'internazionalizzazione delle imprese appare ancora condizionata dalla disponibilità di vantaggi del tipo *firm-specific*, cui è tuttavia attribuito un significato più ampio e dinamico; si tratta infatti di vantaggi derivanti dalla disponibilità di risorse intangibili, di capacità di apprendimento e di relazioni privilegiate con gli attori esterni all'impresa. È quindi la stessa operatività internazionale a rappresentare una fonte potenziale di vantaggi competitivi nella misura in cui essa si traduca in fenomeni di *cross fertilization*, nell'accesso a network internazionali di conoscenze⁵⁹ o in una maggiore capacità di gestire le differenze istituzionali tra paesi⁶⁰.

Più in generale, anche la letteratura sui costi di transazione tende a porre al centro dell'analisi gli aspetti dinamici dell'internazionalizzazione, connessi all'acquisizione da parte dell'impresa della flessibilità necessaria per gestire un processo di crescita fondato sull'ampliamento del proprio patrimonio di conoscenze.

Se la letteratura tradizionale in tema di internazionalizzazione delle imprese identificava nella penetrazione commerciale l'unica motivazione degli investimenti diretti esteri, l'evoluzione teorica sperimentata nel corso dell'ultimo ventennio ha invece posto l'accento sulla complessità e sulla natura variabile delle strategie delle imprese multinazionali. Particolarmente significativa a questo riguardo è la distinzione elaborata da Dunning (1993) tra IDE market, resource, asset ed efficiency seeking⁶¹. I primi sono orien-

⁵⁸ A.M. RUGMAN, A. VERBEKE, "Extending the Theory of the Multinational Enterprise: Internalization and Strategic Management Perspective", in *Journal of International Business Studies*, n. 34, 2003, pp. 125-137.

⁵⁹ H. CHEN, T.J. CHEN, "Network Linkages and Location Choice in Foreign Direct Investment", in *Journal of International Business Studies*, n. 29, 1998, pp. 445-468.

⁶⁰ W.J. HENISZ, "The Power of the Buckley and Casson Thesis: the Ability to Manage Institutional Idiosyncrasies", in *Journal of International Business Studies*, n. 34, 2003, pp. 173-184.

⁶¹ J.H. DUNNING, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley, Reading, 1993.

tati alla penetrazione commerciale dei mercati di destinazione, coerentemente alle ipotesi alla base della teoria tradizionale. Gli investimenti *resource seeking* riflettono invece la volontà dell'impresa di localizzare le attività della catena del valore laddove i fattori produttivi (in particolare la forza lavoro e le materie prime) risultino meno costosi. Attraverso gli investimenti *efficiency-seeking* l'impresa si propone di razionalizzare l'allocazione delle risorse disponibili. Infine gli IDE *asset-seeking* sono realizzati dalle imprese che sui mercati esteri intendono accedere a risorse immateriali e competenze complementari rispetto a quelle internamente possedute; la recente crescita degli investimenti riconducibili a tale categoria costituisce il portato della multidimensionalità delle fonti del vantaggio competitivo, a conferma del superamento dell'ipotesi della grande impresa verticalmente integrata ed autosufficiente quale paradigma di impresa di successo.

La classificazione proposta da Dunning evidenzia come la relazione che lega gli investimenti diretti esteri agli scambi internazionali non sia univoca. Gli IDE possono infatti avere carattere complementare rispetto ai flussi commerciali, favorendo le esportazioni del paese ospite e/o contribuendo ad incrementare gli scambi intra-industriali e *intra-firm* tra i paesi coinvolti. Ciò amplia l'incertezza relativa agli effetti potenziali della liberalizzazione commerciale, ponendo la necessità di ricondurre le determinanti degli investimenti diretti esteri nell'ambito di un più ampio quadro di riferimento, che tenga conto delle reciproche interazioni tra variabili⁶².

1.3.2. *L'impatto dell'integrazione regionale sugli IDE e sui flussi di scambio*

Rispetto alle altre modalità di internazionalizzazione gli investimenti diretti esteri implicano l'acquisizione di controllo gerarchico sulle attività internazionali. Appare quindi opportuno ana-

⁶² Sul punto si veda A.E. SAFARIAN, "Internationalization and the MNE: a Note on the Spread of Ideas", in *Journal of International Business Studies*, n. 34, 2003, pp. 116-124.

lizzare le ragioni per le quali certe transazioni sono realizzate all'interno dell'impresa piuttosto che via mercato⁶³. In questa prospettiva, sono le imperfezioni di mercato (connesse in particolare al trasferimento di conoscenze), e non solo i differenziali nella dotazioni di fattori, a spiegare l'espansione multinazionale delle imprese.

Accettando l'ipotesi che gli IDE costituiscano un vettore dello sviluppo economico e che essi siano correlati agli scambi internazionali, ci si interroga sulla possibilità di favorire l'internalizzazione delle transazioni intra-regionali attraverso l'avvio di processi di liberalizzazione commerciale.

La relazione tra le tre variabili – l'integrazione regionale, gli investimenti esteri e gli scambi internazionali – può essere indagata a partire dall'analisi delle diverse tipologie di IDE.

A questo proposito, la letteratura distingue tra investimenti orizzontali e verticali. I primi sono motivati dalla volontà delle imprese di penetrare il mercato di destinazione⁶⁴; si tratta pertanto di investimenti essenzialmente *market-seeking*, almeno in parte riconducibili alle motivazioni evidenziate dalla tradizionale teoria dell'internazionalizzazione. Nell'ambito di tale modello, le filiali estere producono infatti beni omogenei rispetto a quelli della casa-madre e ciascuna unità serve il proprio mercato di riferimento.

L'ipotesi sottostante all'affermazione delle "multinazionali orizzontali" è che vi siano economie di scala tali da attribuire un vantaggio di costo alle imprese che si internazionalizzano rispetto a quelle domestiche. Più nello specifico, la decisione di realizzare IDE viene a dipendere dal *trade-off* tra i vantaggi della prossimità e quelli della concentrazione⁶⁵. Gli investimenti all'estero sono

⁶³ S. NAKAMURA, T. OYAMA, *The Determinants of Foreign Direct Investment from Japan and the United States to East Asian Countries, and the Linkage between FDI and Trade*, Working Paper n. 11, Bank of Japan, 1998.

⁶⁴ J. MARKUSEN, "Multinationals, Multi-Plant Economies, and the Gains from Trade", in *Journal of International Economics*, n. 16, 1984, pp. 205-226.

⁶⁵ S.L. BRAINARD, *A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with Trade-off Between Proximity and Concentration*, NBER, Working Paper n. 4269, 1993.

infatti correlati positivamente all'entità delle economie di scala a livello di impresa mentre è negativa la relazione tra IDE ed economie di scala a livello di singolo impianto. Gli investimenti esteri sono inoltre influenzati dalla presenza di barriere commerciali: in assenza di costi commerciali nell'ambito di una data regione le attività potrebbero essere concentrate in un'unica filiale, che in tal modo beneficerebbe dei vantaggi di costo derivanti dallo sfruttamento di economie di scala; in questo caso, i prodotti sarebbero poi esportati negli altri paesi della regione.

All'estremo opposto, nell'ipotesi di un mercato chiuso alle importazioni, gli IDE sarebbero giustificati dalla volontà di eludere le barriere commerciali e di beneficiare delle misure protezionistiche offerte alle imprese localizzate entro i confini nazionali. In quest'ultima ipotesi prevarrebbe pertanto la relazione di sostituibilità tra IDE e scambi.

La seconda categoria di IDE è rappresentata dagli investimenti verticali; essi costituiscono il risultato della frammentazione del processo produttivo in fasi, la cui distribuzione geografica viene a dipendere dalla possibilità per l'impresa di sfruttare i differenziali tra i paesi nel costo dei fattori produttivi⁶⁶. Sotto il profilo organizzativo, questa strategia si traduce nella ripartizione delle attività d'impresa tra una casa-madre, cui di norma competono le attività ad alto valore aggiunto e le funzioni di coordinamento, e una o più filiali produttive localizzate nei paesi che offrono significativi vantaggi di costo⁶⁷. Gli investimenti verticali sono quindi complementari rispetto agli scambi, dando origine da un lato ad un flusso di esportazioni dalle filiali produttive al paese d'origine della casa-madre e dall'altro ad un flusso in direzione opposta derivante dall'eventuale trasferimento di beni intermedi a favore delle unità produttive. In quest'ultimo caso gli IDE determinano un ampliamento del commercio intra-industriale (verticale) tra i paesi coinvolti.

⁶⁶ E. HELPMAN, "A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations", in *Journal of Political Economy*, n. 92, 1984, pp. 451-71; E. HELPMAN, P. KRUGMAN, *Market Structure and Foreign Trade*, MIT Press, Cambridge (Mass), 1985.

Nell'ambito di questo modello sono esclusi gli investimenti tra paesi caratterizzati da strutture produttive simili. Se i fattori produttivi fossero omogenei, i differenziali di prezzo tenderebbero infatti ad essere annullati dagli scambi e ciò ridurrebbe gli incentivi alla realizzazione di investimenti diretti esteri di tipo verticale.

I due modelli di IDE sono quindi tra loro complementari: gli investimenti orizzontali tendono a prevalere nelle relazioni tra paesi caratterizzati da un livello di sviluppo simile, mentre gli investimenti verticali caratterizzano le relazioni del tipo *nord-sud*.

Tuttavia, tali risultati sono solo in parte confermati dall'evidenza empirica: in primo luogo, le relazioni tra paesi industriali tendono oggi a connotarsi per una progressiva riduzione delle barriere tariffarie e ciò, in base al modello "semplice" delle multinazionali orizzontali, dovrebbe circoscrivere i flussi di IDE tra paesi a simile livello di sviluppo. Gli investimenti tra paesi industriali costituiscono invece la quota più significativa degli IDE totali⁶⁸.

D'altra parte, l'evidenza empirica mostra come gli investimenti orizzontali connotino di fatto anche le relazioni tra paesi industriali e PVS. In particolare, si tratta di investimenti in settori ad elevate economie di scala destinati a mercati di dimensioni rilevanti, in genere protetti dalla concorrenza internazionale⁶⁹.

⁶⁷ Rileva a questo proposito evidenziare come gli investimenti verticali possano assumere le caratteristiche degli IDE *asset-seeking*, il cui obiettivo consiste nel garantire all'impresa l'accesso a risorse e competenze "disperse" a livello internazionale. In tale ipotesi prevalgono pertanto le considerazioni relative alla qualità dei fattori rispetto a quelle connesse al costo.

⁶⁸ Nel 2000 circa l'80% dello stock totale di IDE risultava destinato ai paesi avanzati. J.H. DUNNING, *Determinants of Foreign Direct Investment: Globalization Induces Changes and the Role of FDI Policies*, World Bank, 2001, disponibile su: [http://wbln0018.worldbank.org/eurvp/web.nsf/Pages/Paper+by+Dunning/\\$File/DUNNING1.PDF](http://wbln0018.worldbank.org/eurvp/web.nsf/Pages/Paper+by+Dunning/$File/DUNNING1.PDF)

⁶⁹ A tale riguardo appare significativo il caso del settore automobilistico nel Mercosur e in Messico. Per approfondimenti si veda: A. BRUGNOLI, "Strategie di internazionalizzazione e imprese italiane nel Mercosur: investimenti diretti esteri nel settore automobilistico in Argentina", in *Commercio*, n. 63, 1998, pp. 135-167; M. MORTIMORE, "Getting a Lift: Modernizing Industry by Way of Latin American Integration Schemes. The Example of Automobiles", in *Transnational Corporations*, n. 2, 2000, pp. 97-132.

La letteratura identifica inoltre una terza categoria di IDE. Si tratta degli investimenti orizzontalmente specializzati, che si sostanziano nell'apertura di filiali estere che producono differenti varietà dello stesso bene. I beni prodotti sono destinati sia al mercato locale che all'esportazione, dando origine in questo secondo caso a flussi di scambio intra-settoriali⁷⁰. Le condizioni per la realizzazione di investimenti orizzontalmente differenziati sono riconducibili: a) alla disponibilità da parte dell'impresa di specifici vantaggi competitivi fondati su competenze e risorse immateriali; b) all'esistenza di mercati che esprimono una domanda differenziata; c) alla possibilità di sfruttare economie di scala a livello di impresa e di impianto⁷¹.

Al fine di elaborare un quadro teorico esaustivo per l'analisi degli effetti prodotti dalla liberalizzazione commerciale, Blomström e Kokko (1997) distinguono anche tra investimenti *tariff-jumping* realizzati allo scopo di penetrare mercati protetti, e IDE orientati all'internalizzazione di *asset* intangibili. Le previsioni relative all'impatto dell'integrazione regionale sono quindi elaborate considerando contestualmente le due classificazioni proposte. Più nello specifico, la riduzione delle barriere commerciali incide negativamente sugli IDE orizzontali, qualora essi siano orientati al superamento delle misure protezionistiche. In tale ipotesi, gli investimenti diretti esteri e le esportazioni rappresentano modalità di internazionalizzazione alternative: l'effetto di *trade creation* prodotto dalla liberalizzazione determina pertanto una riduzione degli IDE intra-regionali. La correlazione negativa tra le due variabili è sempre verificata nelle ipotesi di liberalizzazione multilaterale; nei casi di integrazione regionale la previsione dell'effetto

⁷⁰ E. HELPMAN, "Multinational Corporations and Trade Structure", in *Review of Economic Studies*, n. 52, 1985, pp. 443-458.

⁷¹ Da un lato, in assenza di economie di scala non si avrebbe uno sviluppo multinazionale ma la transazione si realizzerebbe tra imprese giuridicamente ed economicamente indipendenti; dall'altro, qualora non fosse possibile beneficiare di economie a livello di impianto l'impresa creerebbe in ciascun mercato un'unità produttiva per ogni varietà di bene; in tal caso non si registrerebbero esportazioni. INTER-AMERICAN DEVELOPMENT BANK, *Beyond Borders: The New Regionalism in Latin America*, New York, 2003.

sugli IDE può invece risultare più complessa. A questo proposito, appare significativo evidenziare come alla liberalizzazione degli scambi all'interno della regione non si accompagni necessariamente la riduzione delle barriere commerciali verso l'esterno. In tale ipotesi, per le imprese extra-regionali non solo permane la motivazione *tariff-jumping* ma l'ampliamento del mercato di destinazione costituisce un incentivo ulteriore alla realizzazione di investimenti. L'effetto positivo sugli IDE è in generale determinato dai fenomeni di *trade diversion* prodotti dall'accordo di libero scambio; le imprese locali tendono infatti a preferire gli acquisiti all'interno della regione rispetto alle importazioni gravate da dazio. Per contro, se l'impresa estera è presente in più paesi, l'unificazione del mercato regionale può favorire l'avvio di processi di razionalizzazione del network multinazionale tali da generare una riduzione nello stock di investimenti diretti esteri all'interno della regione.

L'effetto dell'integrazione regionale tende invece ad essere positivo con riferimento alle altre categorie di IDE. In particolare, sono favoriti gli investimenti orizzontali e gli IDE orizzontalmente differenziati qualora essi siano motivati dalla volontà dell'impresa di internalizzare competenze e risorse intangibili. La liberalizzazione degli scambi e il rafforzamento dell'integrazione tendono infatti a rendere più efficiente l'operatività delle multinazionali.

Gli effetti positivi dovrebbero prevalere anche nel caso di investimenti verticali; la creazione di un'area di libero scambio favorisce infatti la "disseminazione" delle attività che compongono la catena del valore, contribuendo a creare le condizioni per l'affermazione di un sistema di produzione integrato a livello regionale.

Dalla precedente analisi è possibile trarre le seguenti considerazioni di sintesi:

- gli accordi di libero scambio tendono ad incidere positivamente sugli IDE extra-regionali, a prescindere dalla natura delle operazioni internazionali;
- la correlazione tra l'abbattimento delle barriere commerciali e gli IDE del tipo *tariff-jumping* è tendenzialmente negativa;
- in tutti gli altri casi gli accordi di libero scambio tendono a rappresentare un incentivo all'ampliamento dei flussi di IDE.

Nel contesto attuale, la generale tendenza alla liberalizzazione commerciale circoscrive la rilevanza degli investimenti *tariff-jumping*; è quindi lecito prevedere un incremento dei flussi di IDE in parallelo al rafforzamento dei processi di integrazione regionale. L'entità dell'effetto varierà tuttavia in funzione delle caratteristiche strutturali dei paesi coinvolti e del grado di integrazione già raggiunto nel periodo precedente all'entrata in vigore dell'accordo.

A questo riguardo la letteratura evidenzia come l'impatto della liberalizzazione commerciale risulti tendenzialmente limitato qualora l'accordo riguardi paesi a simile livello di sviluppo⁷². Gli accordi tra paesi avanzati di norma si limitano infatti a rafforzare le relazioni tra sistemi economici tra loro già integrati e tendenzialmente aperti alla competizione internazionale, mentre l'efficacia degli accordi *sud-sud* viene essenzialmente a dipendere dalle dimensioni e dalle prospettive di sviluppo del mercato regionale. Di maggiore rilievo sono invece gli effetti potenziali dei processi di integrazione regionale qualora essi coinvolgano paesi a differente livello di sviluppo. L'allargamento del mercato di riferimento e la riduzione dei costi di transazione tendono infatti ad incentivare gli investimenti sia domestici che internazionali.

La complessità degli effetti statici e dinamici dei processi di integrazione regionale evidenzia come la valutazione degli stessi debba necessariamente essere compiuta sul piano empirico. In particolare, la letteratura sottolinea le difficoltà di prevedere la distribuzione intra-regionale dei flussi di IDE. La localizzazione delle attività produttive viene infatti a dipendere dai vantaggi territoriali di cui ciascun paese dispone e tali vantaggi sono correlati non solo alla specifica dotazione di fattori ma anche al quadro istituzionale e giuridico e agli interventi di politica economica implementati. Lo studio dei processi di integrazione regionale pone pertanto la necessità di indagare da un lato la natura delle relazioni tra i paesi coinvolti e dall'altro le caratteristiche di questi ultimi sotto il profilo economico e istituzionale.

⁷² D. PUGA, A.J. VENABLES, op. cit.; A. VENABLES, "The assessment: Trade and Location", in *The Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 14, n. 2, 1998, pp. 1-6; A.J. VENABLES, *Regional Integration Agreements: a Force for Convergence or Divergence?*, saggio presentato all'Annual Bank Conference on Development Economics, Parigi, giugno, 1999.

CAPITOLO SECONDO

Le relazioni economiche tra l'Unione europea e i Paesi Partner Mediterranei: la posizione della Turchia e di Israele

2.1. Elementi di criticità della Partnership euro-mediterranea: le caratteristiche strutturali dei sistemi produttivi locali

La costruzione dell'Unione europea si fonda sull'affermazione dei principi della concorrenza in campo economico, della coesione sociale e della solidarietà¹. Si tratta di principi tra loro reciprocamente interrelati: da un lato, l'assenza di coesione sociale tende infatti a minare i meccanismi di funzionamento dell'economia di mercato; dall'altro, il rafforzamento della concorrenza si pone come condizione necessaria per l'avvio di processi di crescita che garantiscano la convergenza intra-regionale sul piano sia economico che sociale.

Questi stessi principi vanno orientando l'implementazione della Partnership euro-mediterranea². Il perseguimento degli obiettivi di stabilità e di prosperità condivisa sanciti dalla Dichiarazione di Barcellona presuppone infatti l'identificazione di per-

¹ D.C. VAUGHAN WHITEHEAD, *EU Enlargement versus Social Europe? The Uncertain Future of the European Social Model*, Edward Elgar Pub., Cheltenham, 2003.

² B. AMOROSO, A. GALLINA, "The Impact of Euro-Mediterranean Free-Trade Area on the European Union Social Cohesion and Economic Co-operation in the Wider Europe", in *The Euro-Mediterranean Economic and Financial Partnership*, Femise Conference, Marsiglia, 2000.

corsi di crescita coerenti con le specificità economiche e socio-culturali della Regione.

La distanza che separa sotto il profilo economico i Paesi Partner Mediterranei (PPM) dall'Unione europea fornisce una prima indicazione della entità dei processi di aggiustamento richiesti. Particolarmente significativi a tale riguardo sono i dati relativi al prodotto interno lordo, i quali evidenziano come le economie della regione mediterranea, con l'unica significativa eccezione di Israele, si collochino tra i paesi a medio-basso livello di sviluppo: il Pil medio pro-capite è infatti pari a circa 2.100 dollari, contro i 20.800 dell'Unione europea, e una quota significativa della popolazione si colloca al di sotto della soglia di povertà (tabella 2.1)³. La situazione economica è inoltre resa particolarmente difficile dalla rapida crescita demografica, la quale si traduce in un incremento della popolazione attiva che a sua volta genera pressioni crescenti sul mercato del lavoro.

Tabella 2.1 – *Indicatori socio-economici di base dei Paesi Partner Mediterranei, 2002*

Paesi	Pil milioni (milioni di dollari)	Pil pro-capite (dollari)	Popolazione (milioni)	Var. media annua popolazione 1995-2000	Povertà (% su popolazione totale)
Algeria	55,3	1.800	30,7	2	15,1
Egitto	83	1.300	64	2,1	52,7
Israele	110,4	17.160	6,4	2,5	-
Giordania	8,7	1.670	5,2	3,4	7,4
Libano	17	3.870	4,4	2,9	-
Marocco	33	1.130	29,2	1,8	7,5
Siria	18,4	1.070	17,2	3	-
Tunisia	19,6	2.020	9,7	1,5	10
Turchia	139,9	2.100	66,5	1,6	18
Totale	485,2	-	233,3	2	-

Fonte: EUROPEAN INVESTMENT BANK, *The Economic Situation of the Mediterranean Countries*, 2002, disponibile su www.eib.org.

La necessità di circoscrivere gli squilibri socio-economici impone ai paesi mediterranei l'adozione di nuovi modelli di sviluppo che favoriscano l'integrazione dei sistemi produttivi locali nell'economia mondiale.

Come già evidenziato, gli effetti dinamici dei processi di transizione si producono solo nel lungo periodo; nel breve termine i paesi della regione sono invece chiamati a sostenere costi di aggiustamento che saranno tanto più elevati quanto maggiore è il ritardo accumulato nella realizzazione delle necessarie riforme economiche e istituzionali³. Nella fase di transizione, il maggior rischio appare quindi connesso all'acuirsi delle tensioni e dei conflitti sociali, che nella regione del Mediterraneo tendono a tradursi nel rafforzamento dei fondamentalismi religiosi⁴.

È sotto questo punto di vista che l'Unione europea può assumere il ruolo di attore centrale del cambiamento, indirizzando il processo di transizione verso forme equilibrate di co-sviluppo che rendano sostenibile il completamento delle riforme.

Il principale ostacolo in tale direzione appare riconducibile all'elevato grado di eterogeneità che connota la Regione del Mediterraneo sotto il profilo dello sviluppo socio-economico e del contesto politico, istituzionale e produttivo⁵.

Per quanto riguarda gli aspetti economico-istituzionali, tutti i paesi della regione hanno adottato nel secondo dopoguerra un modello di sviluppo fondato su politiche di sostituzione delle

³ A questo riguardo Escribano e Lorca (2001) evidenziano come l'organizzazione sociale islamica tenda a favorire lo sviluppo di reti di solidarietà familiare e di "vicinato" tali da limitare gli effetti della povertà. L'incidenza della povertà appare pertanto meno rilevante nei paesi arabi rispetto agli altri PVS: in particolare, i paesi mediorientali e del Nord Africa registrano tassi di mortalità infantile inferiori alle altre economie emergenti e una distribuzione della ricchezza relativamente più equilibrata. G. ESCRIBANO, A. LORCA, "Adapting to Globalization: the Euro-Mediterranean Partnership from a Southern European Perspective", in P.G. XUEREB (a cura di), *Euro-Mediterranean Integration. The Mediterranean's European Challenge*, Vol. III, European Documentation and Research Centre, Malta, 2001.

⁴ W. MOLLE, *The Economics of European Integration: Theory, Practice, Policy*, Ashgate, 2001.

⁵ E. MOXON-BROWNE, "New Wine, Old Bottles, or Both? Regional Integration in the Mediterranean", in P.G. XUEREB, op. cit.

⁶ S. CALLEYA, "Is the Barcelona Process Working? EU Policy in the Mediterranean", in *ZEI Discussion Paper*, University of Bonn, 2000.

importazioni⁷; appare invece differente il grado di implementazione dei programmi di aggiustamento strutturale avviati tra la metà degli anni '80 e i primi anni '90 per far fronte alla crisi generata dalle fluttuazioni dei prezzi petroliferi. Si tratta dei programmi promossi dalle istituzioni finanziarie internazionali e in particolare dal Fondo Monetario Internazionale e dalla Banca Mondiale allo scopo di creare le condizioni a sostegno della stabilità macroeconomica, dell'efficienza e della competitività internazionale dei sistemi produttivi locali⁸.

Gli obiettivi di stabilità sono stati perseguiti attraverso una più rigorosa politica monetaria e di bilancio; l'organizzazione produttiva ha inoltre beneficiato della graduale liberalizzazione degli scambi e dell'avvio dei processi di privatizzazione.

L'adozione di queste misure ha tuttavia seguito ritmi diversi nell'ambito della regione: la Turchia e il Marocco hanno adottato programmi di stabilizzazione e di aggiustamento strutturale già all'inizio degli anni '80, mentre solo a metà del decennio successivo è stata avviata la fase di transizione in Algeria, Egitto e Giordania. Si tratta in questo secondo caso dei paesi che hanno potuto beneficiare di fonti alternative di entrate finanziarie, derivanti dalle riserve petrolifere o dalle rimesse dei lavoratori all'estero.

Nel complesso, l'adozione di politiche monetarie restrittive e il maggior controllo sulle spese pubbliche e sul credito interno hanno consentito di ridurre in misura significativa l'inflazione; sotto questo punto di vista la Turchia costituisce un'eccezione, avendo registrato nel 2002 un tasso di inflazione prossimo al 45% (tabella 2.2). D'altra parte, la Turchia rappresenta anche l'unico paese della regione ad aver registrato nel corso dell'ultimo ventennio una crescita della quota dei consumi pubblici sul PIL, che è passata da meno del 10% nel 1982 al 14% circa nel 2002.

⁷ Fanno eccezione Cipro, Malta, oggi membri dell'Unione europea, e Israele.

⁸ H. HANDOUSSA, J.L. REIFFERS, *The Euro-Mediterranean Partnership in the Year 2000*, Second FEMISE Report on the Euro-Mediterranean Partnership, Femise, 2001.

Il peso dei consumi pubblici risulta particolarmente rilevante anche nel caso della Giordania, ove circa un quarto del PIL è assorbito dall'apparato statale. Significativa appare invece la riduzione delle spese pubbliche sperimentata dall'Egitto: tra il 1982 e il 2002 il rapporto tra consumi pubblici e prodotto interno lordo è infatti passato dal 17,8% al 10,3%. Tale trend costituisce il risultato del processo di privatizzazione di numerose imprese pubbliche avviato dal governo egiziano all'inizio degli anni '90 con l'obiettivo di rispettare le condizioni previste dal FMI e dal Club di Parigi per la concessione degli aiuti finanziari e per la cancellazione di una quota significativa del debito estero⁹.

Nel corso degli anni '90, l'accelerazione del processo di liberalizzazione commerciale ha contribuito ad accrescere la capacità esportativa delle economie mediterranee. Ciò risulta particolarmente evidente con riferimento alla Turchia, le cui esportazioni in rapporto al PIL sono passate dal 12% nel 1992 al 34% nel 2001. L'incremento delle esportazioni rappresenta una tendenza generale, che tuttavia sottende un andamento di segno opposto registrato dall'Egitto e dalla Giordania. Nel corso del periodo considerato tali paesi sono stati particolarmente penalizzati dalla dinamica dei prezzi dei prodotti petroliferi e dall'impatto prodotto sul settore del turismo dalla Guerra del Golfo e dalla più generale instabilità della situazione mediorientale.

Nel complesso, gli aggiustamenti realizzati a partire dagli anni '80 hanno sostenuto la stabilità macro-economica della regione, la graduale riduzione del deficit pubblico e la maggiore apertura dei sistemi economici locali; si tratta tuttavia di trasformazioni insufficienti a garantire nel lungo periodo il superamento dei principali elementi di debolezza delle economie locali. In particolare, le riforme sino ad oggi realizzate non hanno modificato in misura

⁹ Più nello specifico, nel 1991 314 imprese pubbliche egiziane sono state convertite in altrettante filiali di 16 imprese private con funzioni di holding, almeno formalmente indipendenti dallo Stato. Nel 1996, inoltre, il FMI ha subordinato l'erogazione di risorse finanziarie a favore dell'Egitto alla privatizzazione di circa il 60% delle imprese pubbliche ancora operanti. Per approfondimenti si veda J. LICARI, *Economic Reform in Egypt in a Changing Global Economy*. OECD, Working Paper n. 129, 1997.

sostanziale le caratteristiche strutturali dei sistemi produttivi dei paesi mediterranei.

Tabella 2.2 – *Evoluzione della situazione economica della regione mediterranea, indicatori selezionati, periodo 1982-2002*

	1982	1992	2001	2002		1982	1992	2001	2002
Algeria					Marocco				
Tasso di inflazione	6,6	31,6	4,3	1,4	Tasso di inflazione	10,5	5,7	2	0,6
Consumo pub./PIL	16,2	16	14,7	15,3	Consumo pub./PIL	18,3	16,8	18,1	16
Export/PIL	30,9	25,3	36,5	35,8	Export/PIL	19,2	25,1	30,7	29,9
Saldo BC*	-183	1.290	7.062	4.330	Saldo BC*	-1.867	-433	1.611	—
Egitto					Libano				
Tasso di inflazione	—	21,1	2,3	2,7	Tasso di inflazione	—	120	0	4,3
Consumo pub./PIL	17,8	10,4	10,1	10,3	Consumo pub./PIL	—	14,8	18,3	13,6
Export/PIL	27	29	17,4	16,2	Export/PIL	—	11,4	14,3	13,9
Saldo BC*	-2.532	2.670	-33	-8	Saldo BC*	—	-1.318	-3.984	—
Israele					Turchia				
Tasso di inflazione	120,4	11,9	1,1	5,6	Tasso di inflazione	—	70,1	53,9	44,8
Consumo pub./PIL	38,3	28,3	—	—	Consumo pub./PIL	9,9	12,9	14,2	14
Export/PIL	38,1	30,6	—	—	Export/PIL	11,9	14,4	33,7	28,9
Saldo BC*	2.192	5.678	6.399	—	Saldo BC*	-952	-974	3.390	-1540
Giordania					Tunisia				
Tasso di inflazione	7,5	4	1,8	3,5	Tasso di inflazione	—	5,8	1,9	2,8
Consumo pub./PIL	28,1	21,7	23	25,1	Consumo pub./PIL	16,5	16	15,7	16,3
Export/PIL	39,4	49,9	44,2	45,1	Export/PIL	36,9	39,5	47,1	44,3
Saldo BC*	-333	-835	-4	—	Saldo BC*	-748	-1.089	-863	-746

Note: (*) valori in milioni di dollari

Fonte: World Bank, 2003.

Il principale elemento di debolezza delle economie della regione è rappresentato dal sovradimensionamento e dall'inefficienza del settore pubblico. Sulla base dei dati più recenti resi disponibili dalla Banca Mondiale, nei PPM il rapporto tra consumi pubblici e prodotto interno lordo è infatti mediamente pari a circa il 16%¹⁰.

La ragione storica alla base della posizione assunta dallo Stato quale principale agente di sviluppo delle economie mediterranee risiede nella volontà di garantire il controllo delle risorse idriche

¹⁰ Dal calcolo sono esclusi i due Paesi mediterranei membri dell'Unione, ovvero Cipro e Malta, nonché Israele per il quale non è disponibile il dato relativo al 2002.

e petrolifere, la tutela delle comunità agricole e, più in generale, l'accumulazione di patrimoni a carattere collettivo, coerentemente con i principi della religione islamica. Per molti paesi della Regione, l'indipendenza dalle potenze coloniali europee ha inoltre coinciso con l'affermazione di governi nazionalisti o socialisti che nel tempo hanno ulteriormente ampliato gli ambiti dell'intervento pubblico¹¹.

Se in una prima fase l'iniziativa economica pubblica ha consentito l'accumulazione di capitale nella forma di infrastrutture, oggi tendono a prevalere gli elementi di inefficienza e di rigidità connessi al mantenimento di un apparato statale eccessivamente burocratizzato. Il funzionamento del settore pubblico determina infatti un effetto di spiazzamento sull'operatività delle imprese private, sia dal punto di vista finanziario che sotto il profilo istituzionale¹². Da un lato, in un contesto di risorse scarse, gli investimenti pubblici sono infatti in gran parte alternativi rispetto a quelli privati. Dall'altro, il sovradimensionamento del settore pubblico ha inciso negativamente sulle caratteristiche del contesto competitivo, alterando il funzionamento dei mercati; più nello specifico, lo Stato ha favorito l'affermazione, ai margini del comparto pubblico dominate, di un settore privato protetto e inefficiente. Si tratta in particolare di imprese economicamente dipendenti dalle sovvenzioni pubbliche, che in passato hanno potuto operare in virtù delle misure protezionistiche adottate dai governi locali allo scopo di limitare sul mercato domestico la concorrenza sia interna che internazionale.

Pur dimostrando una limitata capacità competitiva, gli attori privati tendono a manifestare un maggior grado di efficienza rispetto alle imprese pubbliche. Particolarmente significativo è a tale riguardo il caso della Turchia¹³: qui lo Stato eroga a favore dei dipendenti salari medi superiori rispetto a quelli corrisposti dalle imprese private, pur registrando un livello di produttività inferio-

¹¹ F. RIZZI, op. cit.

¹² G. ESCRIBANO, A. LORCA, op. cit.

¹³ ERF, *Economic Trends in the MENA Region 2000*, The American University in Cairo Press, Cairo-New York, 2001.

re. In altre parole, se nel comparto privato è identificabile una correlazione positiva tra i salari reali e la produttività del lavoro, nel settore pubblico la determinazione del livello delle retribuzioni non sembra seguire le regole di funzionamento del mercato.

In tutti i paesi della regione mediterranea il settore privato appare comunque particolarmente fragile; l'implementazione dei piani di stabilizzazione e di aggiustamento strutturale ha infatti progressivamente ridotto il potere d'acquisto della popolazione, accentuando le tensioni sociali e riducendo la domanda per le imprese locali. Nella stessa direzione ha spinto la liberalizzazione commerciale che ha reso maggiormente competitive le importazioni di beni di consumo dai paesi industriali e in particolare dall'Unione europea¹⁴.

In questo quadro si è assistito alla progressiva espansione del settore informale¹⁵; si tratta di una componente storicamente rilevante delle economie mediterranee, il cui recente sviluppo è in buona parte connesso alle difficoltà di sopravvivenza sperimentate dalle imprese del comparto ufficiale.

Il settore informale è costituito da imprese sia di servizi che manifatturiere, in prevalenza di piccole e piccolissime dimensioni. Nell'ambito del comparto, accanto alle attività di mera sussistenza, è possibile identificare un segmento di imprese relativamente dinamiche e produttive che talvolta hanno saputo sviluppare stabili relazioni di sub-fornitura con gli attori dell'economia ufficiale¹⁶.

Sebbene, per definizione, non esistano statistiche ufficiali, secondo Handoussa (2002) il settore informale assorbirebbe il

¹⁴ A. CHEVALIER, M. FREUDENBERG, "The Nature of the Euro-Mediterranean Trade and the Prospects for Regional Integration", studio presentato alla Conferenza organizzata da ERF, OCSE e Banca Mondiale dal titolo *World Bank Workshop on the Dynamics of New Regionalism in MENA: Integration, Euro-Med Partnership Agreements and After*, Cairo, 6-7 febbraio 1999.

¹⁵ A. GALLINA, *Small Enterprises and Endogenous Development in the Mediterranean*, Federico Caffè Centre Research Report, n. 2/1998, Roskilde University, Roskilde, 1998; A. GALLINA, *SMEs Contribution to the Creation of the Euro-Mediterranean Region*, Working Paper 0106, 2001.

¹⁶ ERF, *Economic Trends in the MENA Region 1998*, The American University in Cairo Press, Cairo-New York, 1999.

46% dell'occupazione totale in Egitto, il 49% in Tunisia e il 33% in Giordania; in Libano il "sommerso" rappresenterebbe invece il 37% della forza lavoro nel commercio, il 19% nei servizi e il 26% nell'industria¹⁷; si stima inoltre che le imprese non registrate costituiscano circa il 60% delle strutture produttive in Turchia¹⁸.

L'operatività del settore informale ha alimentato un acceso dibattito a livello sia accademico che istituzionale in merito al ruolo che il comparto ha assunto nell'ambito dei sistemi economici della regione mediterranea. Da un lato, il settore costituisce la componente meno protetta dell'economia: a fronte di un maggior numero di ore lavorative, i salari tendono infatti ad essere inferiori rispetto a quelli del comparto ufficiale¹⁹; inoltre i lavoratori del settore informale non risultano inseriti in alcun programma di protezione sociale. Dall'altro lato, il settore informale offre importanti opportunità occupazionali, fungendo di fatto da "ammortizzatore" degli shock subiti dal mercato del lavoro. In una fase storica caratterizzata dalla progressiva contrazione del settore pubblico e dalle crescenti difficoltà competitive sperimentate dalle imprese private, il comparto informale può quindi svolgere un'importante funzione a garanzia della stabilità sociale dell'area²⁰.

L'analisi delle caratteristiche strutturali dei sistemi economici mediterranei evidenzia la rilevanza assunta dalle imprese di mino-

¹⁷ H. HANDOUSSA, *Femise Annual Report 2002 on the Euro-Mediterranean Partnership*, Femise, 2002; ERF, op. cit.

¹⁸ La dimensione del settore informale ha un forte impatto sulle entrate fiscali e sull'efficacia delle politiche di stabilizzazione; in Turchia, in particolare, si calcola che su 550.000 imprese attualmente attive, circa 1.500 coprono l'83% delle entrate fiscali derivanti dalle imposte sulle persone giuridiche. Turkish Industrialist and Businessman's Association, *Investment Environment and Foreign Direct Investments in Turkey*, Instabul, 15 marzo 2004.

¹⁹ A questo proposito, l'ERF evidenzia come in Turchia il 17,4% degli occupati nel settore informale dichiara di percepire uno stipendio inferiore rispetto alla paga minima prevista nel comparto ufficiale. Anche le giornate lavorative sono di norma più lunghe rispetto alle otto ore ufficiali: l'86,5% dei lavoratori del settore informale lavora infatti oltre 40 ore a settimana e il 36,7% dichiara di lavorare più di 70 ore settimanali. ERF, op. cit.

²⁰ B. AMOROSO, A. GALLINA, op. cit.; A. GALLINA, op. cit.

ri dimensioni sia nel comparto ufficiale che in quello informale. Anche in questo caso la tendenza generale sottende notevoli differenze intra-regionali: le imprese con meno di dieci addetti costituiscono il comparto numericamente dominante in Egitto, Giordania, Libano e Palestina, ove rappresentano rispettivamente il 95%, il 93%, l'88% e l'89% del numero complessivo di imprese; per contro, le micro-imprese costituiscono circa il 50% del totale in Marocco e nello Stato di Israele e rappresentano solo il 42% in Tunisia. In Turchia le piccole e medie imprese producono circa il 30% del valore aggiunto manifatturiero e coprono oltre il 60% dell'occupazione complessiva; circa la metà dell'occupazione generata dalle PMI è attribuibile alle micro-imprese²¹.

Per quanto riguarda il settore manifatturiero, le imprese minori si concentrano nei settori tradizionali ad elevata intensità di lavoro e in particolare nel tessile abbigliamento, nel settore calzaturiero, nell'agro-alimentare e nelle produzioni in legno; gli elementi comuni sono quindi riconducibili all'utilizzo di tecnologie mature e alla ridotta entità del capitale investito nelle attività produttive.

Una caratteristica che accomuna le PMI dei paesi mediterranei è inoltre identificabile nel carattere sociale che la funzione di produzione tende ad assumere; il funzionamento delle imprese minori si fonda infatti su un complesso sistema di relazioni informali che, limitando le tensioni competitive, favorisce la diffusione di informazioni su mercati e tecniche di produzione. In altre parole, a livello locale la competizione è spesso sostituita da relazioni di tipo cooperativo dalle quali viene a dipendere la stessa sopravvivenza delle imprese minori. La natura delle interazioni che si sviluppano nella comunità di appartenenza tende tuttavia a circoscrivere gli incentivi alla specializzazione; pur in presenza di significativi fenomeni di concentrazione territoriale delle attività produttive, il grado di divisione del lavoro nell'ambito dei singoli

²¹ COMMISSIONE EUROPEA, *Progress towards Meeting Economic Criteria for Accession: the Assessment from the 2003 Comprehensive Monitoring Report*, European Economy, Enlargement Papers, n. 19, novembre 2003.

sistemi locali è infatti limitato. Gli stessi fattori tendono inoltre a ridurre la propensione delle imprese ad estendere le forme della cooperazione oltre i confini locali o ad attori esteri che si localizzano nell'area di riferimento; ciò limita le possibili fonti di apprendimento e circoscrive l'entità degli *spillover* positivi di norma associati agli investimenti diretti esteri.

In questo quadro, il contestuale perseguimento di obiettivi di crescita economica e di coesione sociale pone la necessità di identificare nel rafforzamento del tessuto produttivo locale l'elemento centrale dell'integrazione euro-mediterranea. Più nello specifico, ci si interroga sulla possibilità che la Partnership euro-mediterranea costituisca il quadro di riferimento entro il quale sviluppare percorsi di integrazione che favoriscano la crescita endogena e l'acquisizione di un livello di qualità e di efficienza sufficiente a garantire la partecipazione dei sistemi produttivi mediterranei a forme avanzate di divisione internazionale del lavoro. Ciò pone la necessità di analizzare con maggior grado di dettaglio gli strumenti attraverso i quali si articola l'approccio europeo all'integrazione mediterranea.

2.2. Il quadro di riferimento delle relazioni commerciali bilaterali: gli Accordi di Associazione euro-mediterranei

La Partnership euro-mediterranea si articola lungo due dimensioni: quella regionale, volta alla definizione di un quadro politico unitario che attribuisca coerenza alle diverse iniziative di integrazione, e quella bilaterale, che declina gli obiettivi generali in funzione delle specificità sociali ed economiche dei singoli paesi.

In questa prospettiva, l'obiettivo generale del partenariato economico, vale a dire la creazione entro il 2010 di un'area di libero scambio euro-mediterranea, è perseguito attraverso l'implementazione degli Accordi di Associazione siglati dall'Unione europea con i singoli Paesi Partner Mediterranei.

Elemento comune degli Accordi è il loro carattere di reciprocità che, come in precedenza evidenziato, si traduce nella rimozio-

ne delle barriere, tariffarie e non, che gravano sulle esportazioni europee verso i PPM, essendo già completato il processo di liberalizzazione degli scambi in direzione opposta²².

Lo schema generale di abbattimento tariffario prevede l'immediata eliminazione dei dazi sui prodotti intermedi e la graduale rimozione delle barriere tariffarie sugli altri prodotti industriali. I prodotti agricoli e i servizi sono invece di fatto esclusi dagli Accordi. Ciò limita in misura significativa gli effetti potenziali della liberalizzazione: da un lato, molti paesi della regione mediterranea dispongono infatti di importanti vantaggi comparati proprio nelle produzioni agricole; dall'altro, l'esclusione dei servizi dal processo di abbattimento tariffario tende ad incidere negativamente sulla produttività totale dei fattori, aumentando i costi di transazione anche nel settore manifatturiero.

Gli Accordi siglati nell'ambito della Partnership euro-mediterranea non prevedono specifiche disposizioni orientate all'omogeneizzazione delle normative nazionali in materia di standard di qualità e di sicurezza delle produzioni²³. Le differenze nel contenuto degli Accordi appaiono connesse alle caratteristiche dei sistemi produttivi locali e alla natura delle relazioni bilaterali sviluppate con l'Unione europea.

Un importante vincolo al rafforzamento dell'integrazione economica della regione è riconducibile all'assenza di un sistema di regole d'origine organico e coerente. Nell'ambito di un accordo di libero scambio, la definizione di un efficace sistema di regole d'origine costituisce lo strumento necessario per circoscrivere ai partner dell'accordo i benefici della liberalizzazione commerciale, essendo ciascun paese libero di stabilire la propria politica tariffaria nei confronti di paesi terzi²⁴. Nell'ipotesi di una moltiplica-

²² Il processo di transizione dei Paesi Partner Mediterranei è comunque sostenuto dall'Unione europea attraverso l'erogazione di aiuti finanziari, così come previsto dal programma Meda. Per approfondimenti si rinvia al primo capitolo.

²³ P. BRENTON, M. MANCHIN, *Trade Policy Issues for the Euro-Med Partnership*, CEPS, Center for European Policy Studies, Working Paper n. 7, 2003.

²⁴ In assenza di regole d'origine, le differenze tariffarie genererebbero flussi crescenti di riesportazioni; più nello specifico, i produttori dei paesi

zione degli accordi di libero scambio bilaterali tra un paese industriale e una pluralità di economie emergenti, le regole d'origine ampliano tuttavia il rischio di *trade diversion* e tendono a consolidare il modello di scambio centro-periferia: all'ampliamento delle relazioni commerciali "verticali" tra i paesi a differente livello di sviluppo corrisponde quindi una riduzione dei flussi di scambio tra i PVS²⁵.

È questa la situazione che oggi prevale nelle relazioni tra l'Unione europea e i singoli paesi mediterranei. Ciascun Accordo di associazione prevede infatti solo il cumulo bilaterale delle regole d'origine²⁶; ciò significa che gli input importati dall'Unione

terzi potrebbero beneficiare dell'accordo commerciale tra l'Unione europea e i singoli paesi mediterranei esportando dapprima il prodotto nel paese caratterizzato dal minor livello di protezione per poi riesportarlo nel paese di destinazione.

²⁵ Nell'ipotesi qui elaborata si considerano due paesi in via di sviluppo B e C. Entrambi hanno siglato un accordo di libero scambio con A (paese industriale). In virtù di tale Accordo, i beni interamente prodotti in B e in C hanno libero accesso in A; tuttavia, i beni prodotti in B utilizzando gli input importati da C non beneficiano del trattamento preferenziale qualora non siano conformi alle regole d'origine previste dall'ALS tra A e B. In tale ipotesi, i produttori del paese B potranno decidere di non modificare la fonte dei propri input; ciò ridurrebbe gli effetti positivi dell'accordo siglato con A, annullando con riferimento a quei beni i benefici del libero scambio. Per contro, le imprese di B potrebbero decidere di produrre direttamente nel paese C, generando un effetto di *investment creation*. L'entità di tale effetto è tuttavia limitata dal livello di sviluppo di B, cui corrisponde una scarsa disponibilità delle risorse finanziarie e manageriali necessarie per realizzare investimenti diretti esteri. Infine, appare possibile che i produttori del paese B decidano di modificare la fonte dei propri input, importandoli da A oppure, con maggiore probabilità, acquistandoli in patria. In questo caso, a livello aggregato si osserverebbe una riduzione dei flussi commerciali tra B e C. Per approfondimenti si veda BRENTON, MANCHIN, op. cit.

²⁶ Le regole d'origine adottate nell'ambito degli Accordi di associazione euro-mediterranei di norma prevedono che il contenuto originario minimo venga calcolato con il metodo della variazione della classificazione tariffaria a quattro cifre. Sono tuttavia previste numerose eccezioni; per esempio, i prodotti del tessile-abbigliamento per essere considerati originari, e quindi esenti, devono essere prodotti realizzando la gran parte del ciclo produttivo nell'ambito dei paesi aderenti all'Accordo. Un ulteriore metodo è quello che determina il contenuto

europea sono considerati conformi alle regole d'origine se utilizzati per produrre beni destinati ad essere riesportati verso l'Unione. Se i vantaggi di tale sistema sono evidenti con riferimento alle importazioni di beni strumentali, appare invece limitata la rilevanza dell'Unione europea come mercato di approvvigionamento di materie prime e semilavorati.

La rete di Accordi siglati nell'ambito della Partnership euro-mediterranea potrebbe invece favorire il rafforzamento dell'integrazione economica regionale qualora venissero delineate le condizioni per il cumulo diagonale delle regole d'origine. L'implementazione su base regionale di un sistema fondato sulla *diagonal cumulation* consentirebbe infatti di computare gli input prodotti in qualsiasi paese della regione ai fini della determinazione del contenuto originario minimo, favorendo una più efficiente divisione intra-regionale del lavoro.

Un metodo alternativo utilizzato per limitare gli effetti di *trade diversion* derivanti dalla creazione di network di accordi preferenziali bilaterali è rappresentato dalla *full cumulation*. In base a tale sistema, affinché un bene sia considerato originario è sufficiente che le fasi del relativo processo produttivo siano state realizzate entro i confini dell'area di cumulo. L'origine degli input utilizzati non incide invece in alcun modo sulla determinazione del contenuto originario minimo.

La maggiore flessibilità della *full cumulation* rispetto ai sistemi di cumulo diagonali se da un lato riduce i costi di accertamento del contenuto originario minimo, dall'altro può ostacolare lo sviluppo delle economie emergenti, favorendo l'avvio di processi delocalizzativi limitati alle attività produttive a minor valore aggiunto.

Nell'ambito della regione euro-mediterranea, il sistema di *full cumulation* è attualmente applicato solo alle relazioni tra l'Unione europea e i paesi del Maghreb. Il perseguimento degli obiettivi fissati nel capitolo economico della Dichiarazione di Barcellona

originario minimo sulla base della quota di valore aggiunto prodotta nel paese aderente. Si tratta in entrambi i casi di metodologie più restrittive rispetto alla variazione della classificazione tariffaria; esse ampliano pertanto il rischio che si manifestino effetti di *trade diversion* a scapito di paesi terzi.

pone tuttavia la necessità di integrare tutti i Paesi Partner Mediterranei nell'area pan-europea, attualmente costituita dall'Unione europea, dai paesi dell'Area Europea di Libero Scambio, dai sistemi economici dell'Europa Centro-Orientale e dalla Turchia²⁷. Nell'ambito dell'area pan-europea è applicato un sistema di cumulo diagonale; i prodotti che abbiano ottenuto lo status di beni originari in un paese dell'area possono quindi essere utilizzati come input per produrre beni in uno qualsiasi dei rimanenti paesi partner, beneficiando del trattamento tariffario preferenziale in caso di esportazione intra-area. Ai fini dell'applicazione di tale sistema è tuttavia necessaria la preventiva adozione da parte dei paesi aderenti delle regole d'origine dell'Unione europea. Affinché le regole siano applicate in modo simmetrico occorre inoltre che i paesi partner avviino un processo di progressiva armonizzazione delle procedure amministrative. Infine, la creazione di un'area di cumulo pan-euro-mediterranea richiede a tutti i partner l'adozione di specifiche disposizioni che escludano il trattamento preferenziale per i beni prodotti utilizzando input importati da un paese terzo (*no-drawback rule*).

Allo stato attuale, gli Accordi tra l'Unione europea e i singoli paesi mediterranei, pur essendo coerenti rispetto agli obiettivi di lungo periodo della Partnership, vanno a costituire un sistema almeno in parte eterogeneo; le differenze riguardano non solo gli aspetti tecnici connessi ai tempi e alle procedure di abbattimento tariffario e alla definizione delle regole d'origine, ma soprattutto gli ambiti di applicazione degli Accordi stessi, riflettendo una diversa propensione dei singoli paesi al rafforzamento dell'integrazione con l'Unione europea. Sotto questo punto di vista particolarmente significativi appaiono gli Accordi siglati dall'Unione europea con la Turchia e con Israele.

²⁷ Il progetto per la realizzazione di un'area di cumulo Pan-Euro-Mediterranea è stato lanciato dai Ministri del commercio euro-mediterranei con l'obiettivo di attribuire nuovo vigore alle iniziative di integrazione sviluppate nell'ambito del capitolo economico del Processo di Barcellona. In questa direzione, è stato elaborato un nuovo protocollo sulle regole d'origine che in futuro dovrebbe essere adottato sia negli accordi tra l'Unione europea e i paesi mediterranei che negli accordi di libero scambio che verranno siglati a livello intra-regionale.

2.2.1. *Gli Accordi commerciali con Israele e la Turchia: peculiarità e prospettive evolutive*

Le relazioni commerciali tra l'Unione europea e Israele sono regolate dall'Accordo di Associazione siglato nel 1995. Tale Accordo, coerentemente con quanto stabilito dal Consiglio europeo di Essen (1994), assegna a Israele uno speciale status in considerazione del suo elevato livello di sviluppo economico²⁸. Pur precedendo l'entrata in vigore della Partnership euro-mediterranea, l'Accordo con Israele infatti non si limita alla liberalizzazione reciproca degli scambi tra le parti, ma prevede anche il rafforzamento del dialogo politico e lo sviluppo della cooperazione regionale. In particolare, in virtù delle relazioni cooperative sviluppate in ambito tecnico e scientifico, Israele costituisce il primo paese extra-europeo associato al Framework Programme for Research and Technical Development, meditante il quale l'Unione europea mira alla creazione di un'Area Europea per la Ricerca, che favorisca la diffusione delle conoscenze e lo sviluppo di innovazioni tecnico-scientifiche.

Per quanto riguarda la regolamentazione degli scambi bilaterali, l'Accordo, entrato in vigore nel 2000, prevede l'eliminazione reciproca delle barriere tariffarie e quantitative relative ai prodotti industriali, nonché la progressiva liberalizzazione degli scambi di prodotti agricoli. Sono invece esclusi dall'Accordo di libero scambio i servizi, che risultano quindi regolati dalle norme dell'Organizzazione Mondiale del Commercio.

Rispetto agli altri Paesi Partner Mediterranei, nel caso di Israele è in fase avanzata il processo di armonizzazione della normativa tecnica: il paese ha infatti adottato gli standard di qualità e di

²⁸ L'Accordo del 1995 con Israele può anche essere interpretato come risultato del maggior coinvolgimento dell'Unione europea nel processo di stabilizzazione dell'area mediorientale e di un'accresciuta disponibilità a rispondere alle istanze israeliane nel periodo immediatamente successivo alla prima Guerra nel Golfo. In proposito si veda T. SADEH, "Israel and a Euro-Mediterranean Internal Market - a Survey of Existing Barriers to Trade and Possible Remedies", in P. XUEREB (a cura di), op. cit., pp. 182-243.

sicurezza europei e nel 2000 è entrato in vigore l'Accordo con l'Unione europea sulle buone prassi di laboratorio, che consente ai laboratori israeliani di certificare la conformità ai requisiti industriali comunitari dei prodotti appartenenti a specifiche categorie merceologiche (prodotti chimici, cosmetici, farmaceutici, ecc.); sono inoltre in corso le negoziazioni per giungere al mutuo riconoscimento degli standard industriali dei due partner.

Nell'ambito dell'Accordo di Associazione tra Israele e l'Unione europea l'elemento di maggiore criticità è tuttavia rappresentato dall'applicazione delle regole d'origine. In particolare, l'adesione al sistema di cumulo pan-europeo costituisce un obiettivo che le autorità israeliane sembrano oggi perseguire con decisione. Ciò impone l'adozione delle regole d'origine europee e l'armonizzazione degli accordi di libero scambio con gli altri partner dell'area pan-europea. A fronte di tali adattamenti, la partecipazione all'area di cumulo favorirebbe la realizzazione da parte delle imprese israeliane di processi di delocalizzazione verso i paesi dell'Europa centro-orientale e soprattutto verso la Turchia; l'adesione ad un sistema integrato sotto il profilo della regolamentazione commerciale potrebbe inoltre ampliare la capacità di Israele di attrarre flussi di investimenti diretti esteri, che contribuirebbero ad accrescere la specializzazione produttiva, sia orizzontale che verticale²⁹.

Le forze a favore della partecipazione di Israele al mercato interno europeo appaiono particolarmente evidenti alla luce del processo di allargamento dell'Unione europea, che di fatto ha coinvolto tutti i paesi mediterranei non arabi, con l'eccezione di Israele. Questo processo ha alimentato un acceso dibattito sulla natura della Partnership euro-mediterranea, che potrebbe gradualmente assumere il carattere di partenariato euro-arabo, aggravando la situazione di isolamento di Israele. È sulla base di queste premesse che alcuni autori sottolineano la necessità di riaffermare

²⁹ In assenza di una maggiore integrazione economica con l'Unione europea, gli investimenti nei settori ad elevata intensità tecnologica tenderebbero infatti a concentrarsi nei paesi europei. Per un approfondimento si veda E.S. BREZIS, "Economic Cooperation and Conflict Resolution: Europe and the Middle East", in *The European Union Review*, Vol. 8, n. 3, 2003, pp. 7-34.

la specificità e la particolare intensità dei legami con l'Unione europea attraverso l'adesione di Israele all'Area Economica Europea³⁰. Ciò consentirebbe al Paese di beneficiare dei vantaggi del mercato interno e dell'integrazione economica, pur in assenza del processo di unificazione politica ed istituzionale che è invece imposto ai paesi candidati all'adesione³¹.

A fronte dell'instabilità del contesto geopolitico israeliano, la percorribilità di questa opzione viene a dipendere anche dal suo carattere di scelta reversibile: da un lato, Israele ha comunque la possibilità di porre fine alla sua partecipazione all'EEA; dall'altro il completamento dell'integrazione economica potrebbe favorire il rafforzamento delle relazioni di fiducia tra Israele e l'Unione europea, rappresentando il primo passo verso una possibile futura piena adesione all'Unione.

A questo proposito, Tovias (2003) osserva come anche una più ambiziosa politica di avvicinamento all'Unione europea trovi nell'attuale fase dell'allargamento una logica premessa. Il processo di allargamento si è infatti tradotto in un avvicinamento dell'Unione europea a Israele sia sotto il profilo geografico, con l'adesione di Cipro, che sul piano economico e culturale, mediante l'ingresso dei paesi dell'Europa centro-orientale. Secondo Tovias, per un paese ad elevato livello di sviluppo, quale è oggi Israele, risulterebbe relativamente agevole l'adattamento ai criteri economici imposti dall'Unione europea ai paesi candidati. Per contro, l'adesione ai criteri politici di Copenhagen imporrebbe al paese maggiori sforzi, sia da punto di vista della secolarizzazione dello Stato che sul piano delle relazioni con le minoranze arabe.

³⁰ A. TOVIAS, *Mapping Israel's Policy Options Regarding its Future Institutionalised Relations with the European Union*, Centre for European Policy Studies, Working Paper n. 3, 2003.

³¹ A questo proposito, Tovias osserva come l'adattamento richiesto per l'ingresso di Israele all'Area Economica Europea appare di entità limitata: l'attuale quadro normativo in materia di scambi internazionali è infatti già sostanzialmente simile a quello definito dall'Ue; Israele è inoltre partner di un Accordo di Libero Scambio siglato con l'EFTA. A. TOVIAS, op. cit.

Se la piena adesione di Israele all'Unione europea costituisce un'opzione potenzialmente percorribile solo nel lungo termine, nel 1999 il Consiglio europeo di Helsinki ha ufficialmente accettato la candidatura della Turchia e nel mese di ottobre del 2004 la Commissione, valutando positivamente l'avanzamento del processo di adattamento del paese all'*acquis* comunitario, ha espresso un parere sostanzialmente favorevole all'avvio dei negoziati per l'adesione.

La Turchia, nonostante le sue contraddizioni economiche, politiche e sociali, ha manifestato sin dai primi anni '60 un forte orientamento europeo, giungendo nel 1963 alla stipulazione dell'Accordo di Ankara con la Comunità europea. Tale Accordo ha avviato un lungo periodo di transizione, nel corso del quale la Turchia ha compiuto sforzi rilevanti nella direzione di una maggiore stabilità macro-economica e di un graduale allineamento alle politiche commerciali ed economiche dell'Unione europea³².

Coerentemente con quanto previsto dall'Accordo associativo di Ankara, il 1° gennaio del 1996 è entrata in vigore l'Unione doganale tra l'UE e la Turchia, che prevede la libera circolazione delle merci tra i paesi partner. La liberalizzazione commerciale è tuttavia limitata ai prodotti industriali³³, essendo esclusi dal processo di abbattimento tariffario e di rimozione dei vincoli quantitativi sia i prodotti agricoli che i servizi. Per quanto riguarda i primi, nel 1998 è entrato in vigore un accordo commerciale preferenziale con l'Unione europea, che ha dato avvio ad un programma di liberalizzazione commerciale ancora parziale e selettivo. Sono invece tuttora in corso le negoziazioni per includere nel programma di disarmo tariffario i servizi e gli appalti pubblici.

³² La fase di transizione dell'Accordo si è tuttavia compiuta con ritardo a causa dell'involuzione economica e politica sperimentata dalla Turchia nel corso degli anni '70 e nei primi anni del decennio successivo. Più nello specifico, il processo di implementazione dell'Accordo di Associazione è stato interrotto dalla Comunità europea in seguito all'occupazione militare dei territori a Nord dell'isola di Cipro e negli anni successivi al colpo di stato militare del 1981 per le ripetute violazioni dei principi democratici e dei diritti umani da parte del governo della Turchia.

³³ I prodotti industriali sono inoltre soggetti al sistema di cumulo pan-europeo, che come già evidenziato si estende all'Area Europea di Libero Scambio e ai paesi dell'Europa centro-orientale.

L'avvio dell'Unione doganale ha inoltre imposto alla Turchia l'applicazione della tariffa esterna comune dell'UE alle importazioni dai paesi terzi, nonché la stipulazione di numerose intese commerciali con i paesi già partner di Accordi di Libero Scambio con l'Unione europea³⁴. Ciò si è complessivamente tradotto in una maggiore apertura del paese alla competizione internazionale: la tariffa esterna comune europea era infatti inferiore rispetto al livello medio delle tariffe applicate dalla Turchia prima dell'avvio dell'Unione doganale, mentre gli ALS hanno condotto alla rimozione delle barriere commerciali sugli scambi di prodotti industriali tra la Turchia e i singoli paesi partner³⁵.

Rispetto agli Accordi di Associazione euro-mediterranei, il contenuto dell'Unione doganale appare più complesso, imponendo alla Turchia l'adesione alla politica commerciale comunitaria. Ciò implica in particolare l'utilizzo degli standard industriali europei e la graduale armonizzazione della normativa in materia di concorrenza, tutela della proprietà intellettuale, aiuti pubblici, misure fiscali, ecc. (tabella 2.3)³⁶. In altre parole, la partecipazione all'unione doganale ha imposto alla Turchia l'avvio del programma di recepimento dell'*acquis* comunitario ancora prima dell'accettazione ufficiale della sua candidatura alla piena adesione.

Nel complesso, le specificità degli accordi siglati con Israele e con la Turchia sembrano riflettere la volontà dell'Unione europea di privilegiare quei paesi che con maggiore decisione abbiano

³⁴ La stessa realizzazione dell'area di cumulo pan-europea impone la stipulazione di Accordi di Libero Scambio tra tutti i paesi coinvolti. È in questo quadro che la Turchia ha siglato Accordi con EFTA, Romania, Lituania, Ungheria, Estonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Bulgaria, Polonia, Slovenia, Lettonia, Croazia, Bosnia Erzegovina. Nel quadro della Partnership euro-mediterranea la Turchia ha inoltre siglato Accordi di Libero Scambio con il Marocco e con Israele. Per un'analisi di quest'ultimo Accordo si rinvia al terzo capitolo del presente lavoro.

³⁵ S. TOGAN, *Turkey Toward EU Accession*, Working Paper n. 0202, ERF Working Paper Series, 2002.

³⁶ Per un approfondimento si veda S. ÜLGEN, Y. ZAHARIADIS, *The Future of Turkish-EU Trade Relations. Deepening vs Widening*, Centre for European Policy Studies, EU-Turkey Working Paper, n. 5, 2004; N. İNAN, G. ÖZ, "Turkish Competition Law and the Impact of the Custom Union Decision", in S. TOGAN, V.N. BALASUBRAMANYAN (a cura di), *Turkey and Central and Eastern European Countries in Transition. Towards Membership of the EU*, Palgrave Macmillan, 2003.

saputo cogliere le opportunità di trasformazione economica e istituzionale offerte dalla implementazione della politica mediterranea³⁷. In questa prospettiva, gli accordi associativi vengono a rappresentare un importante strumento di consolidamento delle relazioni commerciali bilaterali.

Tabella 2.3 - *Comparazione degli ALS siglati dall'UE con Turchia, Israele, PPM*

	Turchia	Israele	PPM*
Abolizione barriere tariffarie su prodotti industriali	SI	SI	Rimozione progressiva
Rimozione vincoli quantitativi su prodotti industriali	SI	SI, con l'eccezione di alcuni prodotti alimentari	In gran parte eliminati
Abolizione barriere tariffarie su prodotti agricoli	Riduzione selettiva	Permangono i dazi sui prodotti sensibili	Riduzione (negoziabile)
Periodo di transizione	22 anni (completato nel 1996)	Israele: 10 anni (+4 anni di ritardo); UE: 4 anni	PPM: fino a 12; UE: già completato
Armonizzazione tecnica e mutuo riconoscimento	Adozione dell'acquis comunitario	Applicazione degli standard europei; Accordo sulle buone prassi di laboratorio (2000); negoziazione dell'Accordo di Mutuo Riconoscimento	Obiettivo perseguito
Regole d'origine	Regole d'origine comunitarie	Procedimento per adozione delle regole d'origine comunitarie	Procedimento per adozione delle regole d'origine comunitarie
Servizi	Da negoziare	Norme GATS	Norme GATS
Diritto di stabilimento e trattamento nazionale	Da negoziare	Prevista la libertà di stabilimento; da sottoporre ad ulteriore negoziazione	Obiettivo perseguito
Diritti di proprietà intellettuale	Graduale adozione dell'acquis comunitario	Da negoziare	Da negoziare
Regole della concorrenza	Adozione dell'acquis comunitario; è stata costituita un'apposita Authority	Regole generiche; da sottoporre ad ulteriori negoziazioni	Linee guida comunitarie; cooperazione e coordinamento come obiettivi da perseguire
Libera circolazione di capitali	Adozione dell'acquis comunitario	Tutela generica	Nessuna specifica disposizione per IDE
Sostegno finanziario	SI	SI	SI

Note: (*) Algeria, Cipro, Egitto, Israele, Giordania, Libano, Malta, Marocco, Palestina, Siria, Tunisia, Turchia.

Fonte: adattamento da PELKMANS, BRENTON (1999) citato da P. BRENTON, M. MANCHIN, *Trade Policy Issues for the Euro-Med Partnership*, CEPS Middle East, Working Paper, n. 7, 2003.

³⁷ Si veda D. VELO, "La politica mediterranea europea fra geometria variabile e mercato unico", in F. ATTINA, F. LONGO (a cura di), *Unione Europea e Mediterraneo fra globalizzazione e frammentazione*, Cacucci Editore, Bari, 1996, pp. 34-46.

2.3. *La natura delle relazioni commerciali tra l'Unione europea e i Paesi Partner Mediterranei: le specificità della Turchia e di Israele*

L'Unione europea rappresenta per i paesi mediterranei il principale partner commerciale, con una quota pari al 45% delle importazioni regionali e al 49% circa delle esportazioni (tabella 2.4). Nell'ambito della regione, sono i paesi del Maghreb a manifestare il maggior grado di dipendenza dall'Unione europea; particolarmente consistente è la quota europea sulle esportazioni della Tunisia (80%), del Marocco (72%) e dell'Algeria (65%). All'estremo opposto si collocano i paesi del Mashrak; ad eccezione della Siria, che destina all'Unione europea il 64% delle proprie esportazioni, l'interscambio con l'Europa per i paesi di quest'area varia dal 10% circa dei Territori Palestinesi al 40% del Libano. In posizione intermedia si collocano i nuovi entranti e la Turchia, che destina ai paesi comunitari oltre il 50% delle proprie esportazioni ed importa dall'Unione europea il 44% delle importazioni totali.

Tabella 2.4 – *Quota dell'Unione europea sul commercio estero dei paesi mediterranei, 2001 (valori %)*

Paesi	Importazioni	Esportazioni	Interscambio totale (Importazioni + Esportazioni)
Tunisia	70,7	79,8	74,4
Algeria	59,4	64,5	62,7
Marocco	54,0	72,4	61,2
Malta	63,7	51,0	58,4
Cipro	56,8	50,9	56,1
Siria	33,1	64,3	49,5
Turchia	44,1	51,4	47,2
Libano	42,1	19,3	39,6
Israele	41,8	26,3	34,6
Egitto	29,5	31,4	30,0
Giordania	31,5	3,7	23,7
Autorità Palestinese (*)	11,1	0,4	9,6
Totale MED	45,1	48,7	46,6

Note (*): dati del 2000

Fonte: EUROSTAT, *EU Trade Relations with the 12 Mediterranean Partner Countries*, 4 luglio 2003.

L'intensità delle relazioni che legano i paesi mediterranei all'Unione europea pone in evidenza la criticità dei dati relativi alla dinamica degli scambi inter-regionali nel periodo successivo all'avvio del Processo di Barcellona. A tale proposito, la tabella 2.5 mostra come tra il 1995 e il 2002 le esportazioni europee verso i paesi del Mediterraneo siano aumentate in misura meno che proporzionale rispetto alle esportazioni dell'Unione europea verso il resto del mondo. La Partnership non sembra quindi aver inciso sulla rilevanza dei paesi mediterranei come mercati di sbocco per le esportazioni europee: se nel 1995 l'Unione europea destinava alla regione mediterranea l'8,8% delle proprie esportazioni extra-comunitarie, nel 2002 tale quota era scesa all'8%.

Tabella 2.5 – *Esportazioni dell'Unione europea verso paesi mediterranei (miliardi di euro)*

	1995	2001	2002	Variazione % (1995-2002)
Turchia	13,4	20,3	24,3	81
Algeria	4,7	7,5	8,1	71
Israele	9,7	14,4	13,4	39
Marocco	4,7	7,5	7,7	62
Tunisia	4,2	8	7,6	82
Egitto	5	6,9	6,3	26
Siria	1,4	2,1	2,1	52
Malta	2	2,5	2,7	33
Cipro	2	3	2,9	44
Libano	2,5	3,1	3	20
Giordania	1	1,8	2	87
Autorità Palestinese	0	0	0	-
Totale esportazioni verso MED	50,6	77	79,9	58
Totale esportazioni extra-Ue	573,3	985,8	993,7	73

Fonte: EUROSTAT, *EU Trade Relations with the 12 Mediterranean Partner Countries*, 4 luglio 2003; D. CRISTALLO, "Trade in a 25-Member European Union", *External Trade, Statistics in Focus*, Eurostat, 4/2003.

Il dato relativo all'intera regione sottende tuttavia dinamiche nazionali fortemente differenziate. Più nello specifico, il trend complessivo non consente di evidenziare il positivo andamento delle esportazioni verso la Turchia, che nel 2002 rappresentavano

oltre il 30% del totale delle esportazioni europee verso il Mediterraneo. Nel periodo considerato, la Turchia ha infatti incrementato il valore delle importazioni dall'UE dell'81%, passando da 13,4 a 24,3 miliardi di euro. Solo la Giordania e la Tunisia hanno registrato performance in linea con quelle sperimentate dalla Turchia, pur partendo da valori assoluti decisamente inferiori.

Nell'ambito della regione mediterranea, il secondo mercato di destinazione delle esportazioni europee è rappresentato da Israele, con una quota prossima al 17% del totale. Tra il 1995 e il 2002, tale paese ha tuttavia ridotto la propria incidenza sulle esportazioni dell'Unione europea verso il Mediterraneo, registrando un incremento in valore delle importazioni comunitarie inferiore alla media regionale.

Come già evidenziato, la reciprocità degli accordi commerciali stipulati nel periodo successivo al 1995 si è di fatto tradotta nella liberalizzazione dei mercati mediterranei, poiché nella maggior parte dei casi i prodotti industriali di questi paesi avevano già libero accesso all'Unione europea per effetto di precedenti accordi. Dopo l'avvio del Processo di Barcellona, le importazioni europee dalla regione mediterranea hanno comunque registrato ritmi di crescita superiori rispetto alle relazioni commerciali in direzione opposta. A tale proposito, la tabella 2.6 mostra come, tra il 1995 e il 2002, le importazioni dal Mediterraneo siano più che raddoppiate, evidenziando una dinamica espansiva superiore a quella relativa al totale delle importazioni dai paesi extra-UE.

Tale trend sembra fornire una prima indicazione delle opportunità di sviluppo connesse ad un rafforzamento dell'integrazione economica con l'Unione europea. Più nello specifico, il problema che si pone è se in una prospettiva di medio-lungo periodo tendano a prevalere gli effetti dinamici della liberalizzazione commerciale sui costi di aggiustamento derivanti dall'accresciuta concorrenza dei prodotti importati. A tale riguardo, l'analisi della struttura produttiva dei paesi mediterranei può essere utile per comprendere se e in che misura la Partnership euro-mediterranea abbia sostenuto un processo di progressiva diversificazione dei vantaggi competitivi della regione, nella direzione di una crescente specializzazione delle imprese locali nei settori a maggior valore aggiunto.

Tabella 2.6 – Importazioni dell'Unione europea dai paesi mediterranei, 2001
(miliardi di euro)

	1995	2001	2002	Variazione % (1995-2002)
Turchia	9,2	20,2	22	138
Algeria	4,8	16	14,4	196
Israele	4,7	9,6	8,5	84
Marocco	4	6,2	6,3	56
Tunisia	3,4	6,2	6	80
Egitto	2,2	3,1	3,2	48
Siria	1,7	4,1	4	133
Malta	1,1	1,2	1,1	4
Cipro	0,7	1	0,7	-3
Libano	0,1	0,3	0,2	67
Giordania	0,1	0,2	0,3	117
Autorità Palestinese	0	0	0	-
Totale importazioni da Med	32,1	68,1	66,8	108
Totale importazioni da extra-Ue	545,3	1028,2	987,4	81

Fonte: EUROSTAT, *EU Trade Relations with the 12 Mediterranean Partner Countries*, 4 luglio 2003; D. CRISTALLO, "Trade in a 25-Member European Union", *External Trade, Statistics in Focus*, Eurostat, 4/2003.

Il modello di specializzazione dei paesi mediterranei appare dominato dai prodotti ad elevata intensità di materie prime: essi esportano in prevalenza idrocarburi e prodotti di consumo *labour-intensive*, importando dall'Unione europea i beni strumentali e intermedi che incorporano le competenze tecnologiche necessarie alla costruzione della base industriale della regione. Anche sotto il profilo della struttura produttiva, il Mediterraneo presenta tuttavia un elevato grado di eterogeneità, essendo possibile identificare più aggregazioni sub-regionali caratterizzate da una diversa composizione settoriale delle esportazioni³⁸. Un primo gruppo è

³⁸ P.A. PETRI, *Trade Strategies for the Southern Mediterranean*, OECD Development Centre, Technical Papers, n. 127, Paris, December 1997; D. LOMBARDI, "Le relazioni commerciali dell'Unione europea con i paesi del Mediterraneo meridionale e orientale: struttura e prospettive nel contesto del partenariato euro-mediterraneo", in BANCA D'ITALIA, *Le economie del Mediterraneo*, 2000.

formato dai paesi produttori di petrolio, quali l'Algeria e la Siria, le cui esportazioni sono dominate dagli idrocarburi e dalle relative lavorazioni.

Altri paesi hanno invece saputo diversificare gradualmente il proprio modello di specializzazione internazionale (si veda tabella 2.7), acquisendo maggiori capacità competitive nei settori manifatturieri³⁹. In particolare, il Marocco, l'Egitto e la Giordania, pur conservando una specializzazione consistente nel settore primario, evidenziano una crescente attitudine ad esportare prodotti ad elevata intensità di lavoro (tessile e abbigliamento e, in misura meno rilevante, calzature)⁴⁰.

Un ulteriore raggruppamento sub-regionale è infine costituito dalla Tunisia, dalla Turchia e da Israele. Si tratta di paesi che, non disponendo di consistenti riserve petrolifere, si connotano per una struttura produttiva maggiormente diversificata, con una significativa incidenza di beni di consumo tradizionali (Tunisia), e di beni capitale e intermedi a medio-alto contenuto tecnologico, come nel caso della Turchia e di Israele.

La specializzazione nei settori ad elevata intensità tecnologica risulta particolarmente evidente con riferimento a Israele, le cui esportazioni sono dominate dai prodotti della meccanica specialistica, dall'elettronica e dalle produzioni dell'industria chimica (figura 2.1)⁴¹.

³⁹ M. HADDAD, "Export Competitiveness: Where Does the Middle East and North Africa Region Stand?", in *Economic Trend in the MENA Region*, Working Paper 2030, Economic Research Forum, Il Cairo, 2001.

⁴⁰ Fa tuttavia eccezione la Giordania, che presenta una specializzazione relativa nei settori a medio-alto contenuto tecnologico. M. HADDAD, op. cit.

⁴¹ La capacità competitiva dimostrata dalle imprese israeliane attive nei settori ad elevato contenuto tecnologico costituisce il fattore alla base del successo di un modello di sviluppo trainato dalle esportazioni: nel 2000, le esportazioni israeliane rappresentavano infatti il 79% circa del PIL del paese. La specializzazione settoriale contribuisce inoltre a spiegare la differente struttura geografica delle esportazioni, che vedono come destinazione privilegiata il mercato nordamericano (38% del totale). In proposito si veda: OECD, *Oecd Investment Policy Review: Israel*, Parigi, 2002.

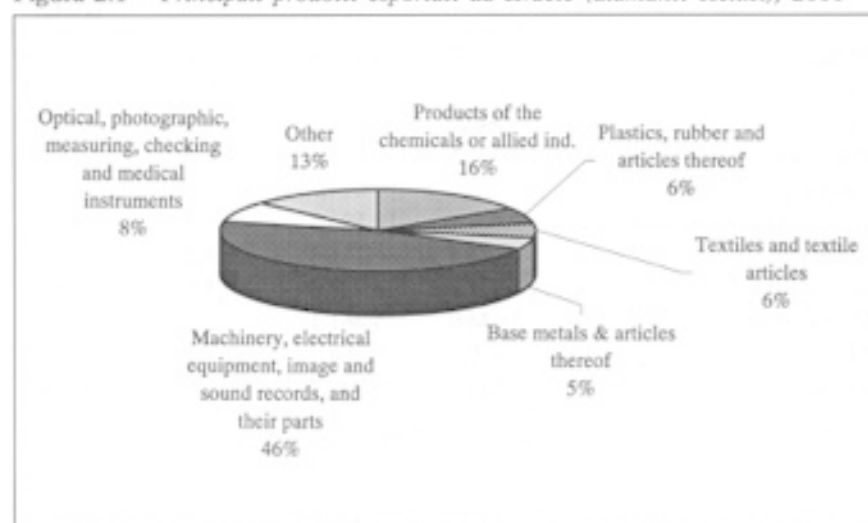
Tabella 2.7 – *Grado di diversificazione delle esportazioni dei paesi mediterranei**

Paesi	2000
Algeria	0,878
Cipro	0,742
Egitto	0,714
Israele	0,577
Giordania	0,698
Libano	0,704
Malta	0,792
Marocco	0,745
Siria	0,855
Tunisia	0,716
Turchia	0,588
Paesi mediterranei	0,716
Unione europea	0,366

Nota: (*) L'indice che misura il grado di diversificazione della struttura delle esportazioni mediterranee è calcolato confrontando tale struttura con quella delle esportazioni mondiali, nell'ipotesi che quest'ultima esprima il massimo grado di diversificazione produttiva. L'indice può quindi variare da zero, valore corrispondente alla massima similarità, e uno, cui corrisponde la massima differenza, ovvero il minimo livello di diversificazione.

Fonte: HANDOUSSA, op. cit.

Figura 2.1 – *Principali prodotti esportati da Israele (diamanti esclusi), 2000*



Fonte: OECD, Oecd Investment Policy Review: Israel, Parigi, 2002.

In anni recenti anche le imprese turche, accanto alla tradizionale specializzazione nel tessile-abbigliamento, hanno dimostrato una crescente capacità competitiva in settori caratterizzati da maggiori opportunità tecnologiche, in particolare nell'alimentare, nei mezzi di trasporto, nell'industria elettrica ed elettronica⁴².

A questo proposito, la tabella 2.8 mostra come le esportazioni della Turchia manifestino un elevato grado di concentrazione nell'industria del tessile-abbigliamento, che costituisce quasi un terzo delle esportazioni totali. Quote rilevanti sono inoltre rappresentate dalla meccanica (14%), dall'industria alimentare (11,5%) e dal settore automobilistico (10%). Nel biennio 2000-2001, a fronte di una contrazione del 9% delle esportazioni di prodotti alimentari, tutti i settori in cui le imprese turche risultano specializzate sono cresciuti più rapidamente rispetto al dato medio (12%). I settori che hanno manifestato la dinamica espansiva maggiore sono infatti rappresentati dall'industria dell'auto (31%), dalla meccanica (24%) e dal tessile-abbigliamento (16%).

Tabella 2.8 – *Struttura settoriale delle esportazioni della Turchia, valori in milioni di dollari*

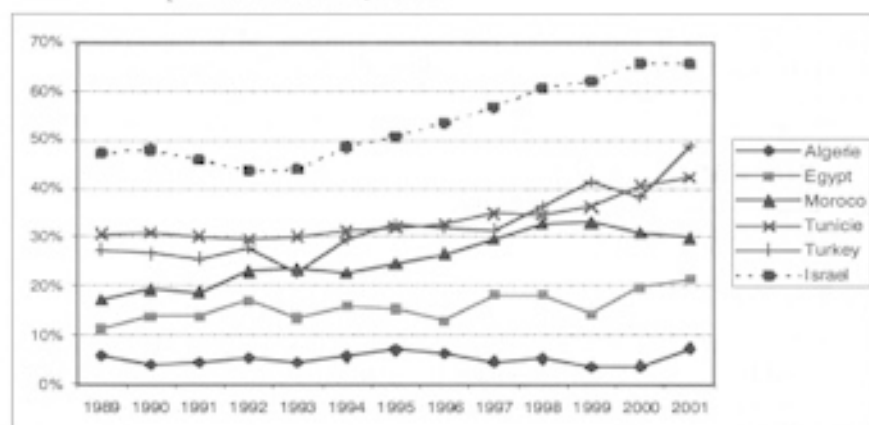
Settori	2001	2002	Var. %	% su totale (2002)
Alimentari	4.430,7	4.033,4	-9,0	11,5
Minerali	444,7	480,6	8,1	1,4
Prodotti chimici	904,6	963,3	6,5	2,7
Plastica e prod. in plastica	1.069,1	1.188,8	11,2	3,4
Pelle e prod. in pelle	428,1	444,7	3,9	1,3
Tessile Abbigliamento	9.806,6	11.396,5	16,2	32,5
Calzature	126,1	131,4	4,2	0,4
Meccanica	4.001,0	4.966,2	24,1	14,2
Veicoli e componenti	2.644,0	3.461,1	30,9	9,9
Altro	7.479,3	8.014,7	7,2	22,8
Totale	31.334,2	35.080,7	12,0	100,0

Fonte: TURKISH STATE INSTITUTE OF STATISTICS, 2003.

⁴² G. ESCRIBANO, A. LORCA, op. cit.

Se complessivamente il modello delle relazioni tra l'Unione europea e i paesi mediterranei assume le caratteristiche proprie del commercio tra aree a differente livello di sviluppo, la natura degli scambi con la Turchia e Israele evidenzia dunque maggiori opportunità di integrazione produttiva. L'analisi teorica e l'evidenza empirica identificano in particolare una correlazione positiva tra il grado di diversificazione produttiva espresso da un paese e la quota del commercio intra-industriale. Sotto questo punto di vista, Israele rappresenta il paese mediterraneo caratterizzato dal sistema produttivo maggiormente diversificato, manifestando un'elevata capacità competitiva nei settori più dinamici dell'economia. Ciò contribuisce a spiegare il consistente incremento del commercio intra-industriale sperimentato dal paese con riferimento in particolare alle sue relazioni con l'Unione europea⁴³: se nel 1995 gli scambi intra-settoriali rappresentavano circa la metà del commercio con l'Unione europea, nel 2001 tale quota risultava pari a circa il 65% (figura 2.2)

Figura 2.2 – Quota di commercio intra-industriale tra l'Unione europea e i paesi mediterranei, 2002



Fonte: Trigo su dati Comext. A. TRIGO, *Trade Competition in the Borders of European Union: An Intra-Industry Trade Approach*, Colloque Economie Méditerranée Monde Arabe, Sousse 20-21 settembre, 2002.

⁴³ Il commercio intra-industriale può essere espresso come percentuale calcolata sul valore complessivo degli scambi tra due paesi. Nella formula di seguito

Come già evidenziato anche la Turchia nel corso degli anni '90 ha sperimentato un processo di progressivo ampliamento delle aree di vantaggio competitivo. Nel 2001 la Turchia costituiva infatti, dopo Israele, il paese con la maggior quota di commercio intra-industriale con l'Unione europea (quasi il 50% del totale).

Un recente studio di Chevallier e Freudenberg (2001) conferma la rilevanza del commercio intra-industriale nelle relazioni sviluppate dalla Turchia con l'Unione europea⁴⁴: gli scambi di prodotti orizzontalmente differenziati rappresentano una quota significativa del commercio tra la Turchia e l'Unione europea nel settore meccanico, mentre si osserva una relativa specializzazione verticale delle imprese turche nei settori dei veicoli, dell'elettronica e della chimica (tabella 2.9)⁴⁵.

La significatività dei dati relativi al commercio intra-industriale appare connessa al fatto che l'entità degli scambi relativi a prodotti appartenenti ad uno stesso settore ma di varietà o di qualità differenti è di norma positivamente correlata al grado di integrazione produttiva tra due paesi e quindi dipende dalle

riportata X indica le esportazioni dell'Unione europea, M le importazioni, i i settori. In assenza di commercio intra-industriale X_i e M_i saranno pari a zero; specularmente se il valore complessivo degli scambi è interamente rappresentato da commercio intra-industriale X_i sarà uguale a M_i e B_i sarà uguale a 100.

$$B_i = \frac{\sum_{j=1}^n (X_j + M_j) - \sum_{j=1}^n |X_j - M_j|}{\sum_{j=1}^n (X_j + M_j)} * 100, \quad i = 1, \dots, n$$

$$0 \leq B_i \leq 100$$

⁴⁴ A. CHEVALLIER, M. FREUDENBERG, "The Nature of Euro-Mediterranean Trade and the Prospects for Regionale Integratiion", in S. DESSUS, G. DEVLIN, R. SAFADI (a cura di), *Towards Arab and Euro-Med Regional Integration*, OCSE, Parigi, 2001.

⁴⁵ Lo studio di Chevallier e Freudenberg sostanzialmente conferma le conclusioni di un precedente lavoro di Havrylyshyn e Kunzel (1997), dal quale risulta che nei rapporti commerciali con l'Unione europea, l'indice di commercio intra-industriale, calcolato utilizzando il modello Grubel-Lloyd (1975), sia pari al 23,2% per la Turchia e al 42,5% per Israele. O. HAVRYLYSHYN, P. KUNZEL, "Intra-Industry Trade of Arab Countries: An Indicator of Potential Competitiveness", in *IMF Working Paper*, n. 47, 1997.

strategie di internazionalizzazione sviluppate dalle imprese investitrici⁴⁶.

Tabella 2.9 – *La natura delle relazioni commerciali tra la Turchia e l'Unione europea, settori selezionati (*)*

Settori	One-way trade	Two-way trade	
		Differenziazione verticale	Differenziazione orizzontale
Totale	84,4	9,8	5,8
Tessile	89,8	8,4	1,8
Veicoli	71,0	25,1	3,9
Meccanica	73,8	8,6	17,7
Elettronica	86,3	11,1	2,7
Chimica	89,5	9,5	0,9

Note: (*) Il commercio a una via (*one-way*) trae origine dalla scomposizione a livello internazionale dei cicli produttivi e riflette pertanto la specializzazione delle imprese in specifiche fasi della catena del valore di un certo prodotto; il commercio *two-way* è invece relativo agli scambi di prodotti tra loro sostituibili, che sono tuttavia differenziati orizzontalmente (beni di varietà differente) o verticalmente (beni di qualità diversa).

Fonte: A. CHEVALLIER, M. FREUDENBERG, "The Nature of Euro-Mediterranean Trade and the Prospects for Regionale Integratiion", in S. DESSUS, G. DEVLIN, R. SAFADI (a cura di), *Towards Arab and Euro-Med Regional Integration*, OCSE, Parigi, 2001, p. 76.

⁴⁶ A tale proposito, la letteratura evidenzia la correlazione esistente tra l'intensità degli scambi intra-settoriali e alcuni fattori *industry* e *country-specific*. Con riferimento ai primi, il commercio intra-industriale risulta positivamente correlato alla differenziazione produttiva e alla presenza di economie di scala. Per quanto riguarda i fattori *country-specific*, gli scambi intra-industriali (in particolare di prodotti orizzontalmente differenziati) tendono a prevalere tra paesi caratterizzati da un simile livello di sviluppo e dotati di un mercato di dimensioni rilevanti. P. KRUGMAN, "Intra-Industry Specialization and the Gains from Trade," in *Journal of Political Economy*, n. 89, 1981, pp. 959-973; J.R. MARKUSEN, A.J. VENABLES, "The Theory of Endowment, Intra-Industry and Multinational Trade", Centre for Economic Policy Research, London, Discussion Paper n. 1341, February, 1996; J.G. JØEGENSEN, T. LØTHJE, P.J.H. SCHRÖDER, "European Patterns of Specialization from Trade", in *The European Union Review*, Vol. 7, n. 2, 2002, pp. 79-95.

2.4. *Le strategie di internazionalizzazione delle imprese europee in Turchia e nello Stato di Israele: le determinanti degli investimenti diretti esteri*

Gli investimenti diretti esteri hanno progressivamente assunto un ruolo di assoluto rilievo nel favorire la partecipazione dei paesi in via di sviluppo al processo di globalizzazione dell'economia. Nell'attuale contesto, gli IDE vengono infatti a rappresentare il principale strumento di modernizzazione dei sistemi produttivi emergenti, consentendo il trasferimento delle necessarie competenze tecnologiche e manageriali e favorendo la specializzazione delle imprese locali attraverso lo sviluppo di relazioni a monte e a valle della filiera produttiva⁴⁷.

L'importanza degli investimenti diretti esteri deve inoltre essere valutata alla luce del loro potenziale contributo al completamento del processo di transizione istituzionale che la gran parte dei PVS ha oggi avviato⁴⁸. L'apertura di queste economie alla competizione internazionale implica il sostenimento di elevati costi di aggiustamento: la liberalizzazione degli scambi tende infatti a ridurre le entrate fiscali e ad ampliare il deficit della bilancia commerciale, imponendo ai governi locali l'attuazione di politiche finalizzate al contenimento delle spese pubbliche. In questo quadro, gli IDE possono favorire la sostenibilità politica dei processi di riforma in atto; se da un lato essi contribuiscono al finanziamento del deficit, dall'altro le filiali delle imprese estere sono in grado di assorbire forza lavoro in una fase generalmente caratterizzata dall'arretramento dello Stato quale principale fonte di occupazione e dalla rapida riduzione delle spese pubbliche relative all'attuazione delle politiche sociali.

In altre parole, a fronte di costi di aggiustamento certi, i benefici della liberalizzazione vengono a dipendere dalla dinamica dei flussi di IDE e dagli obiettivi strategici perseguiti dalle impre-

⁴⁷ J.H. DUNNING, R. NARULA (a cura di), *Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for Economic Restructuring*, Routledge, New York, 1996.

⁴⁸ Per un approfondimento si veda L. CASELLI, "Politica industriale e governo dell'economia a scala regionale", in *Economia e Politica Industriale*, n. 23, 1979.

se investitrici. Secondo alcuni autori, è alla luce di queste considerazioni che deve essere interpretata la decisione dei paesi mediterranei di aderire agli Accordi di Associazione siglati nel quadro del Processo di Barcellona, che di fatto pongono a carico delle economie emergenti i maggiori costi della liberalizzazione commerciale⁴⁹.

La Partnership euro-mediterranea, infatti, pur riconoscendo la rilevanza degli investimenti diretti esteri quale fonte di sviluppo economico, si limita ad auspicare l'affermazione di un contesto favorevole all'integrazione economica, senza tuttavia prevedere lo sviluppo di una deliberata e coerente politica di promozione degli IDE.

Il partenariato sembra comunque aver sostenuto la dinamica espansiva dei flussi di investimento provenienti dall'Unione europea: nel periodo compreso tra il 1992 e il 2002 le imprese europee hanno infatti realizzato investimenti diretti esteri per un importo complessivo pari a circa 17,2 miliardi di euro; quasi l'85% di tale valore è attribuibile ad attività produttive avviate negli anni successivi alla Dichiarazione di Barcellona⁵⁰. Tuttavia, gli effetti del partenariato sono in prevalenza asimmetrici. Da un lato, è andato progressivamente aumentando il peso dell'Unione europea come fonte di IDE per i paesi mediterranei⁵¹; dall'altro la capacità attrattiva di questi ultimi appare inferiore rispetto a quella dimostrata dalla gran parte delle economie emergenti. Nel 2000, secondo i dati dell'Eurostat, i Paesi Partner Mediterranei assorbivano infatti solo l'1,2% degli investimenti realizzati dall'Unione europea al di fuori del territorio comunitario, contro percentuali del 7% e dell'8% registrate rispettivamente dai paesi candidati e da quelli del Mercosur⁵².

⁴⁹ A. TOVIAS, "The Economic impact of the Euro-Mediterranean Free Trade Area on Mediterranean Non-Member Partners", in R. GILLESPIE, op. cit.; I. MARTÍN, *The Euro-Mediterranean Partnership and Inward FDI in Maghreb Countries*, lavoro presentato al Primo Convegno di Studi Socio-politici sul Mediterraneo, Robert Schuman Centre for Advanced Studies, Firenze, 22-26 marzo 2000.

⁵⁰ S. QUEFELEC, *European Direct Investment in the Mediterranean Countries*, Eurostat, Economy and Finance, Statistics in Focus, 13/2003.

⁵¹ Il peso degli IDE europei sul Pil dei Paesi Partner Mediterranei è infatti passato dal 2% al 3% dal 1996 al 2000. S. QUEFELEC, op. cit.

⁵² S. QUEFELEC, op. cit.

La debole capacità attrattiva dimostrata dai paesi della regione mediterranea può essere spiegata alla luce di alcuni fattori che connotano i sistemi locali. A questo proposito, la letteratura evidenzia come la propensione delle imprese ad internalizzare le transazioni internazionali venga a dipendere dalle caratteristiche competitive, politiche e istituzionali del paese di destinazione. Più nello specifico, è possibile identificare due macro-variabili in grado di sintetizzare le determinanti *country specific* degli investimenti diretti esteri⁵³. La prima di queste variabili è rappresentata dai vantaggi localizzativi; si tratta dei fattori che definiscono le caratteristiche economiche di un mercato: dimensione, tasso di crescita, disponibilità di risorse naturali o fattori produttivi a basso costo, localizzazione geografica e accesso a mercati regionali o internazionali⁵⁴. La rilevanza di questi fattori è legata alla loro capacità di incidere sulla natura degli IDE in entrata e quindi sull'entità delle esternalità prodotte dalle imprese estere nell'ambito del sistema produttivo di destinazione. A questo riguardo assume rilievo la distinzione tra investimenti finalizzati: a) alla penetrazione del mercato locale; b) allo sfruttamento di materie prime o fattori produttivi a basso costo; c) alla razionalizzazione della capacità produttiva e allo sfruttamento di economie di scala; d) all'acquisizione di competenze specifiche, non disponibili altrove.

La seconda macro-variabile è identificabile nelle caratteristiche politico-istituzionali del paese di destinazione; in particolare, si fa qui riferimento al contesto competitivo, al quadro giuridico-istituzionale e alla stabilità macro-economica e politica del paese. Questi fattori contribuiscono a definire l'entità delle barriere all'entrata relative a un dato mercato, incidendo sul rischio associato alla realizzazione di operazioni internazionali. A parità di altre condizioni – in particolare, a parità di dotazione fattoriale e di specializzazione internazionale – l'attrattività di un paese viene quindi a dipendere dalla sua capacità di creare un ambiente favorevole agli investimenti diretti esteri.

⁵³ J.H. DUNNING (a cura di), *L'impresa multinazionale*, Rosenberg & Sellier, Torino, 1975.

⁵⁴ I. MARTÍN, *op. cit.*

Per quanto riguarda i vantaggi localizzativi, come già evidenziato, alcuni paesi mediterranei hanno potuto beneficiare della disponibilità di materie prime e di risorse naturali. In particolare, gli IDE europei in Algeria, in Libia e in Siria hanno in prevalenza natura *resource seeking*, manifestando un elevato grado di concentrazione nel settore degli idrocarburi e nell'industria chimica. La debolezza di politiche di sviluppo incentrate sull'espansione di questi settori appare evidente qualora si consideri da un lato la variabilità dei prezzi dei prodotti petroliferi e dall'altro la transitorietà dei vantaggi competitivi fondati sulla disponibilità di risorse esauribili⁵⁵.

L'esistenza di accordi commerciali a garanzia del libero accesso al mercato europeo costituisce un ulteriore elemento di vantaggio di cui hanno in passato beneficiato in particolare i paesi del Maghreb, geograficamente più prossimi all'Unione europea; nel tempo tale vantaggio ha tuttavia perso rilievo a causa del processo di allargamento dell'Unione e delle difficoltà connesse al rafforzamento dell'integrazione sub-regionale, che tendono a limitare le opportunità di implementare strategie di internazionalizzazione orientate al perseguimento di obiettivi di specializzazione e di efficienza⁵⁶.

Per quanto concerne invece gli investimenti *market seeking*, le scelte localizzative delle imprese internazionali sono anche influenzate dalla dimensione e dalle prospettive di sviluppo del mercato di destinazione. È sotto questo punto di vista che assumono rilievo Israele e la Turchia.

⁵⁵ Particolarmente significativo è in proposito il caso della Siria, i cui flussi di investimento in entrata provengono in particolare dai Paesi del Golfo, dall'Arabia Saudita e, per quanto riguarda l'Europa, dalla Gran Bretagna. Si tratta di investimenti prevalentemente destinati all'industria petrolifera, che rappresenta anche il maggiore settore di esportazione. Secondo le stime ufficiali, le riserve petrolifere siriane andranno tuttavia ad esaurirsi nel corso dei prossimi dodici anni, imponendo al Paese uno sforzo di riconversione produttiva nella direzione di un rafforzamento dei settori manifatturieri ad elevata intensità di lavoro, in particolare l'agro-alimentare e il tessile-abbigliamento. Si veda F. MONTANELLI MONTALORSI (a cura di), *Le imprese italiane ed il Mediterraneo: opportunità di internazionalizzazione*, Ministero delle Attività Produttive, 2003.

⁵⁶ Sul punto si rinvia al terzo capitolo del presente lavoro.

Israele costituisce l'unico paese avanzato del Bacino del Mediterraneo, con un reddito medio annuo pro-capite di oltre 19.000 dollari (tabella 2.10). I fattori su cui si fonda l'attrattività di Israele come mercato di destinazione degli investimenti diretti esteri sono riconducibili alle caratteristiche della sua struttura produttiva e in particolare alla specializzazione delle imprese locali nei settori ad elevata intensità tecnologica.

Tabella 2.10 – *I vantaggi localizzativi dei paesi mediterranei: dimensioni del mercato e prospettive di crescita economica*

	Popolazione (mil.)	Pil 2002 (mld di dollari)	Var.% Pil 2002	Var.% 2002-06*	Pil pro-capite a parità di potere d'acquisto** (dollari)
Algeria	31,3	55,9	4,1	4,4	5.810
Egitto	66,4	83,7	3	—	3.470
Giordania	5,2	9,3	4,9	5,8	4.020
Israele	6,5	—	—	—	19.380
Libano	4,4	17,3	1	2,8	7.460
Libia	5,6**	—	—	—	10.800
Marocco	29,6	37,3	4,5	3,4	4.080
Siria	17	21,9	3,1	3,5	3.530
Territori Palestinesi	3,0**	—	—	—	—
Tunisia	9,8	21,2	1,7	4,7	6.530
Turchia	69,6	182,8	7,8	4,7	6.880

Note: (*) Stime;

(**) Economist Intelligence Unit, 2003.

Fonte: WORLD BANK, *Middle East and North Africa, Country Data Profile*, 2003, disponibile su www.worldbank.org.

Nell'ambito della regione mediterranea, la Turchia rappresenta invece il mercato di maggiori dimensioni: nel 2002 il paese registrava infatti una popolazione di circa 70 milioni di abitanti, con un reddito medio pro-capite di quasi 7.000 dollari all'anno. I dati relativi alla crescita del prodotto interno lordo evidenziano inoltre come la Turchia rappresenti uno dei mercati più dinamici della regione: nel 2002 il tasso di crescita del Pil era infatti pari al 7,8% e, secondo le previsioni della Banca Mondiale, l'economia del paese dovrebbe crescere ad un ritmo di poco inferiore al 5% annuo fino al 2006.

La specificità della posizione assunta da Israele e dalla Turchia nell'ambito della regione mediterranea è anche il risultato di fattori politico-istituzionali che, direttamente o indirettamente, incidono sulle determinanti degli investimenti diretti esteri in entrata.

2.4.1. *Il quadro politico e istituzionale: vincoli ed opportunità per gli IDE europei*

Come in precedenza evidenziato, l'allargamento dell'Unione europea ha ampliato le opportunità per un rafforzamento delle relazioni di cooperazione tra Israele e l'Europa. L'implementazione di una politica di avvicinamento deve tuttavia fondarsi sul riconoscimento e sulla condivisione dei valori alla base della costruzione europea⁵⁷.

Sotto questo punto di vista, se l'ordinamento israeliano assicura la stabilità delle istituzioni democratiche e l'effettiva separazione dei poteri dello Stato, gli elementi di maggiore criticità sono connessi alla affermazione di Israele come Stato ebraico, ad un sistema giuridico, legato allo stato di emergenza, che in specifiche circostanze è considerato lesivo delle libertà personali e al mancato adeguamento di Israele alle risoluzioni delle Nazioni Unite relative all'intervento militare nei territori palestinesi e al trattamento discriminatorio riservato alle minoranze etniche e religiose.

La complessità della situazione politica, non ha comunque interrotto il processo di adeguamento ai criteri economici previsti dall'Unione europea. Tali criteri attengono alla creazione di un assetto giuridico ed istituzionale che consenta l'effettivo funzionamento dell'economia di mercato. Si tratta pertanto di quelle misure che mirano allo sviluppo di un contesto competitivo favorevole agli investimenti diretti esteri.

È in questo quadro che si colloca il programma di riforma strutturale avviato negli anni '90 ed orientato alla liberalizzazione

⁵⁷ COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES, *Country Report: Israel*, Commission Staff Working Paper, European Neighborhood Policy, COM(2004)373 final, Brussels, 12.5.2004.

commerciale e all'apertura dell'economia israeliana. Nell'ambito di tale processo ha assunto particolare rilievo la recente emanazione del Companies Act (1999); si tratta della disciplina relativa al funzionamento e alla governance delle imprese, siano esse private o pubbliche. Tale legge regola anche l'operatività delle imprese estere, definendo un regime non discriminatorio rispetto a quello previsto per gli investitori nazionali⁵⁸.

Un ulteriore aspetto dell'assetto giuridico e istituzionale israeliano in grado di incidere sull'attrattività del paese come base localizzativa per le imprese estere è rappresentato dalla normativa in materia di concorrenza. L'importanza della Competition Law ai fini del corretto funzionamento del mercato appare evidente qualora si considerino il ruolo tradizionalmente assunto dallo Stato in economia e la struttura oligopolistica di numerosi settori.

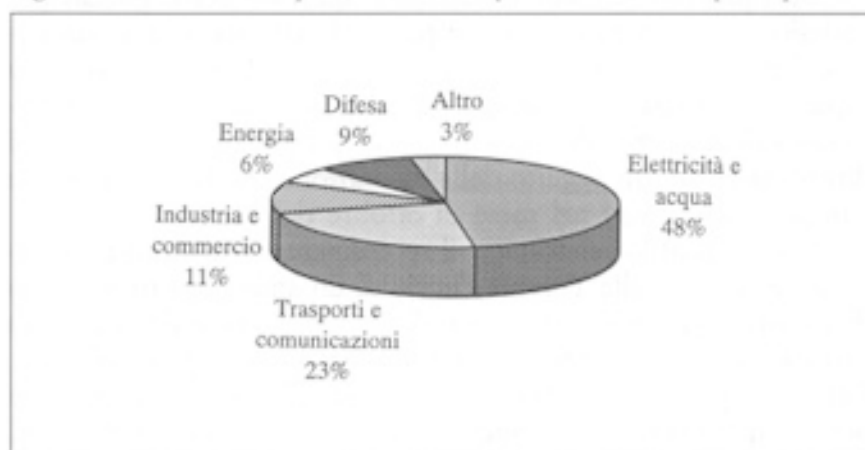
La disciplina in tema di concorrenza si fonda su una legge del 1988 (la Restrictive Business Practice Law), che appare simile a quella europea per quanto riguarda in particolare le disposizioni relative alla formazione di monopoli e all'abuso di posizione dominante. L'effettiva implementazione della legge è demandata ad un organismo indipendente, la Israeli Antitrust Authority (IAA), cui sono attribuiti per legge ampi poteri di indagine nonché la facoltà di perseguire le eventuali violazioni di fronte a un Tribunale.

La necessità di circoscrivere gli ambiti di intervento dello Stato in campo economico ha anche indotto il Governo israeliano ad avviare, a partire dalla metà degli anni '80, un processo di privatizzazione, che è tuttavia ancora in fase di implementazione.

Secondo i dati dell'Ocse, nel 2000 le imprese a capitale pubblico erano 105 ed operavano in condizioni di monopolio nei settori dell'energia, della fornitura di acqua, nella difesa e nel trasporto aereo (figura 2.3). Lo Stato conserva inoltre il controllo di numerose banche e delle imprese operanti in settori ritenuti strategici, quali i trasporti navali e lo sfruttamento delle risorse petrolifere.

⁵⁸ Sono tuttavia previste restrizioni relative all'acquisizione del diritto di utilizzo delle terre. Ulteriori differenze di trattamento tra investitori esteri e nazionali riguardano settori specifici (difesa, energia, comunicazioni, trasporti, ecc.) e sono in particolare legate a questioni di sicurezza. In proposito si veda OECD, *Oecd Investment Policy Review: Israel*, settembre 2002.

Figura 2.3 – I settori di operatività delle imprese israeliane a capitale pubblico



Fonte: nostre elaborazioni su dati Ocse. OECD, *Oecd Investment Policy Review: Israel*, 2002.

Tra il 1986 e il 2001, sono state privatizzate 79 imprese pubbliche per un valore pari a circa 8,7 miliardi di dollari. La quota maggiore di tale importo è attribuibile alla cessione delle partecipazioni statali nel settore bancario⁵⁹, mentre negli altri comparti dell'economia il processo di privatizzazione si è di fatto concretizzato in operazioni di modesta entità⁶⁰. Ciò si è riflesso sulla propensione degli investitori esteri a partecipare alla privatizzazione: ad oggi infatti solo la Hapoalin Bank e la Leumi Bank hanno quote significative di capitale estero.

È anche alla luce di tale tendenza che il Governo israeliano ha in passato sostenuto l'attività di investimento nei settori ritenuti strategici per la modernizzazione del paese, in particolare in quelli ad elevata intensità tecnologica, attraverso l'erogazione di sovvenzioni pubbliche e il riconoscimento di significativi benefici fiscali.

⁵⁹ A tale proposito, appare particolarmente significativa la cessione nel 1997 della partecipazione di controllo relativa alla più grande banca israeliana, la Banca Hapoalim. Tale quota è stata acquisita da un gruppo privato a capitale israelo-statunitense. OECD, op. cit.

⁶⁰ Una rilevante eccezione è rappresentata dalla cessione della Israel Chemicals.

Per quanto riguarda la Turchia, l'apertura dei negoziati per l'adesione all'Unione europea appare subordinata all'avanzamento del processo di adeguamento ai criteri di Copenhagen. La capacità del paese di accogliere nel proprio ordinamento i principi della democrazia, del rispetto dei diritti umani e dello stato di diritto ha costituito oggetto della valutazione che la Commissione europea ha espresso nel mese di ottobre del 2004⁶¹.

Sotto il profilo economico, il recepimento dell'*acquis* comunitario ha imposto alla Turchia l'avvio di un ambizioso programma di riforma strutturale, che mira alla valorizzazione dell'iniziativa privata e al rinnovamento del ruolo assegnato al settore pubblico. Più nello specifico, la riforma si propone di creare le condizioni per il superamento dei principali vincoli allo sviluppo derivanti dall'elevato grado di incertezza che connota sia il sistema normativo che il regolare funzionamento del mercato. La continua modifica della normativa vigente come pure l'applicazione discrezionale delle leggi alimentano infatti in Turchia un complesso meccanismo politico a garanzia del sostegno elettorale, fondato su relazioni clientelari che alterano in misura significativa le forze competitive.

⁶¹ Per quanto concerne la garanzia di stabili istituzioni democratiche, i principali elementi di criticità sono riconducibili da un lato alla attuale legge elettorale che, prevedendo uno sbarramento del 10%, di fatto limita la rappresentatività del Parlamento e dall'altro al ruolo di vigilanza svolto dal Consiglio di Sicurezza Nazionale. L'influenza che il Consiglio è in grado di esercitare riduce la trasparenza delle decisioni politiche e solleva dubbi in merito alla effettiva separazione dei poteri dello Stato; il Consiglio di Sicurezza Nazionale è infatti un organo di vigilanza composto da membri dell'esecutivo e da rappresentanti militari; tuttavia esso esprime pareri che di fatto assumono forza di legge. Nella prospettiva di una piena adesione all'Unione europea è prevista quindi una radicale revisione dei poteri del Consiglio. Nonostante i numerosi progressi normativi compiuti sul piano del rispetto dei diritti umani e delle minoranze (abolizione della pena di morte e delle discriminazioni nei confronti dei curdi), l'applicazione delle nuove leggi è ancora limitata. In particolare, le critiche che la comunità internazionale ancora rivolge alla Turchia sono legate alle torture nelle prigioni, alle esecuzioni extragiudiziarie e alla violazione della libertà di espressione, che si traduce nella censura dei media e nella repressione dell'azione sindacale. Per approfondimenti si veda E. LENSKI, *Turkey and the EU: on the Road to Nowhere?*, Walter Hallestein Institut, Universität zu Berlin, WH-Paper n. 10, 2003.

Il programma di riforma dell'assetto giuridico e istituzionale della Turchia si articola lungo tre dimensioni, rappresentate dalla semplificazione delle procedure amministrative per la costituzione di nuove imprese, dall'adozione di una adeguata politica per la concorrenza e dal rinnovamento della normativa in materia di investimenti, a garanzia della libera circolazione dei capitali. In questo quadro, la Turchia ha promulgato nel 1994 una *Competition Law* che, recependo il principio europeo del corretto funzionamento del mercato, vieta: le attività delle imprese qualora esse limitino o alterino la concorrenza; l'abuso di posizione dominante sui mercati; le operazioni di fusione e acquisizione qualora esse diano luogo a posizione dominante. Nel 1997 è stata inoltre istituita un'*authority* di vigilanza – il Competition Board – con il compito di garantire l'applicazione della normativa sulla concorrenza⁶².

Un altro aspetto importante della trasformazione del sistema economico turco è rappresentato dal processo di privatizzazione avviato nel 1985; l'implementazione di tale processo ha richiesto una parziale modifica della Costituzione al fine di consentire lo svolgimento di attività considerate di pubblica utilità da parte di soggetti giuridici di diritto privato. La complessità della riforma, unitamente alla instabilità politica che connota la Turchia e alla opposizione dell'opinione pubblica, ha di fatto rallentato il processo di privatizzazione, circoscrivendo le opportunità per un maggiore afflusso di investimenti diretti esteri. Se nei paesi dell'Europa centro-orientale la cessione di imprese pubbliche ha costituito una delle principali motivazioni del rapido incremento degli IDE in entrata, in Turchia gli investimenti esteri costituiscono solo il 30% circa delle entrate derivanti dalle privatizzazioni, che nel periodo compreso tra il 1985 e il 2003 risultano pari a circa 11,2 miliardi di dollari⁶³.

⁶² S. TOGAN, V.N. BALASUBRAMANYAM, op. cit.

⁶³ C. KARATA, "Privatization in Turkey: Implementation, Politics of Privatization and Performance Results", in *Journal of International Development*, n. 13, pp. 93-121, 2001; M. DUTZ, M. US, K. YILMAZ, "Turkey's Foreign Direct Investment Challenges: Competition, the Rule of Law, and EU Accession", lavoro presentato alla Conferenza *Turkey: Towards EU Accession*, Ankara, 10-11 Maggio 2003.

Per quanto riguarda gli interventi legislativi orientati alla libera circolazione dei capitali, il partenariato per l'adesione siglato con l'Unione europea nel 2001 identifica nel sostegno all'attività degli attori privati e nella rimozione dei vincoli agli investimenti diretti esteri degli obiettivi perseguibili dalla Turchia in via prioritaria. È in questo quadro che si colloca la nuova legge sugli investimenti diretti esteri, emanata nel 2003 in abrogazione alla precedente legge del 1954. La nuova legge recepisce formalmente gli standard europei di tutela degli investitori internazionali, prevedendo per le imprese estere un trattamento non discriminatorio rispetto agli attori nazionali. Tale legge sostituisce il precedente sistema di autorizzazioni preventive con un sistema fondato sulla notifica dell'investimento alle autorità competenti e sulla iscrizione dell'impresa estera in un apposito registro. La legge del 2003, inoltre, da un lato prevede la possibilità di rimpatrio degli utili e dall'altro rimuove i requisiti di performance e di capitale minimo, che risultavano particolarmente vincolanti in alcuni settori strategici.

Anche con riferimento alla nuova legge sugli investimenti esteri, gli studi più recenti confermano le tradizionali difficoltà della Turchia nella fase di applicazione della normativa⁶⁴. Si tratta di un elemento di debolezza che, come già evidenziato, contribuisce ad ampliare il rischio percepito dai potenziali investitori esteri. In questo quadro, una valutazione positiva da parte della Commissione europea e, in una fase successiva, l'avvio dei negoziati per l'adesione potrebbero essere interpretati come un segnale forte della irreversibilità del processo di riforma, attribuendo credibilità all'azione del Governo.

2.4.2. *La natura degli IDE europei in Turchia e in Israele*

La tabella 2.11 evidenzia come nel 2002 la Turchia abbia saputo attrarre quasi la metà dei flussi di IDE europei verso la regione mediterranea, registrando nel periodo successivo al com-

⁶⁴ A. ERDILEK, "A Comparative Analysis of Inward and Outward FDI in Turkey", in *Transnational Corporations*, Vol. 12, n. 3, Dicembre 2003, pp. 79-105.

pletamento dell'unione doganale un tasso di crescita medio annuo prossimo al 30%. L'andamento dei flussi di IDE verso Israele risente invece in misura significativa del deterioramento della situazione politica connessa al conflitto israelo-palestinese. Nell'ambito del mercato israeliano sono inoltre le imprese statunitensi a detenere la posizione di maggior rilievo: nel 2001 gli IDE statunitensi ammontavano infatti a 3,6 miliardi di euro contro un valore degli investimenti europei pari a 1,5 miliardi (tabella 2.12).

Tabella 2.11 – *Flussi di IDE europei verso i paesi mediterranei (milioni di euro)*

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Maghreb	32	157	264	119	218	614	496	-103	679	615	566
Marocco	74	150	229	25	176	442	108	8	200	230	122
Mashrek	22	90	164	203	57	129	595	332	1.799	-226	-43
Egitto	-17	32	53	113	52	66	354	365	884	-164	-454
Israele	23	35	46	108	181	146	225	-199	800	230	204
Cipro	-	-	-	-	-	-	-	-	-	68	256
Malta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	164	99
Turchia	367	279	389	320	416	469	879	725	995	1.639	1.291
Totale	444	561	863	750	872	1.358	2.195	755	4.276	2.482	2.679

Fonte: S. QUEFELEC, *European Direct Investment in the Mediterranean Countries*, Eurostat, 2003.

Tabella 2.12 – *Stock di IDE europei e statunitensi nei paesi mediterranei, 2002 (milioni di euro)*

	UE -15	USA
Maghreb	6.420	2.574
Marocco	3.280	39
Mashrek	5.353	2.622
Egitto	3.697	2.519
Israele	1.541	3.639
Cipro	2.520	52
Malta	871	390
Turchia	6.228	1.457
Totale Med	22.936	10.734
Totale Extra-Ue	1.517.186	-

Fonte: S. QUEFELEC, *European Direct Investment in the Mediterranean Countries*, Eurostat, 2003.

In precedenza si è evidenziato come, nell'ambito della regione mediterranea, Israele e la Turchia rappresentino i paesi che hanno sino ad oggi compiuto i maggiori sforzi nella direzione dell'apertura internazionale e della modernizzazione dei sistemi produttivi locali; tali paesi manifestano infatti il maggior grado di diversificazione economica e di specializzazione produttiva nei settori ad elevato valore aggiunto. Si tratta quindi di comprendere se e in che misura tale processo di specializzazione sia alimentato da – e contestualmente alimenti – un maggior flusso di investimenti diretti esteri nei settori strategici.

A questo proposito, la letteratura evidenzia una correlazione tra il commercio intra-industriale e la natura degli investimenti diretti esteri in entrata). Più nello specifico, quote rilevanti di commercio intra-settoriale sono generalmente associate a percorsi di sviluppo fondati sulla riconfigurazione su scala internazionale della catena del valore, alla ricerca di specifici vantaggi competitivi⁶⁵.

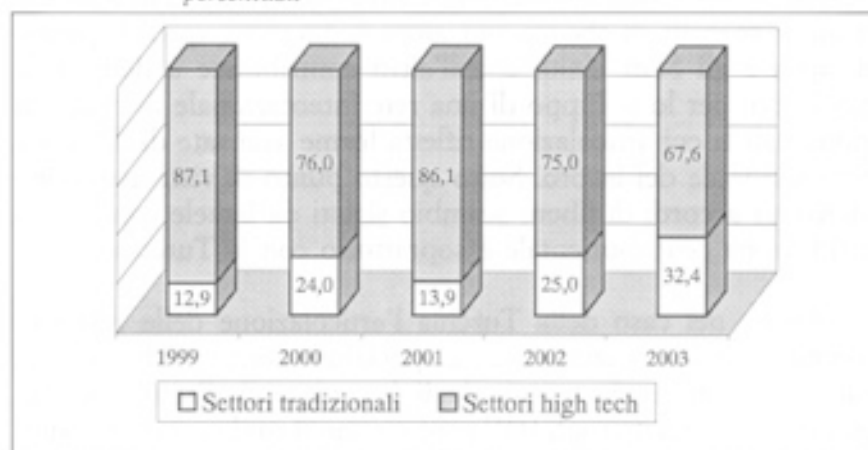
Nel caso di Israele, tali vantaggi sono legati alla presenza di elevate competenze, in particolare nelle attività *high-tech*⁶⁶. Secondo i dati della Bank of Israel, dalla fine degli anni '90 la quota più rilevante dei flussi di IDE in entrata è infatti rappresentata da investimenti nei settori ad elevato contenuto tecnologico, vale a dire l'elettronica, la farmaceutica, il settore delle telecomunicazioni, la produzione di software e la ricerca e sviluppo. Nel 2003, gli investimenti nel comparto *high-tech* costituivano circa il 68% del totale (figura 2.4). Si tratta di una quota significativa ma comunque inferiore rispetto al dato relativo al 1999, anno in cui i settori ad elevata intensità tecnologica assorbivano l'87% degli investimenti esteri totali. Il trend può essere spiegato alla luce della crisi sperimentata dal comparto nei primi anni del Duemila che ha determinato una forte contrazione dei flussi di IDE in entrata; questi ultimi sono infatti passati da 5 a 1,6 miliardi di dollari tra

⁶⁵ G. LORENZONI (a cura di), *Architetture reticolari e processi di internazionalizzazione*, Il Mulino, Bologna, 1997.

⁶⁶ E. CARMEL, C. DE FONTENAY, *Issues Facing Israeli High-Tech Firms as They Internationalize: the Case of R&D Location*, 2001, Kogod School of Business, American University, Working Paper Series, December 2001; OECD, op. cit.

il 2000 e il 2002 (tabella 2.13). Nel 2003 gli IDE hanno registrato un incremento del 180%, ma gli investimenti nei settori *high-tech* sono cresciuti in misura meno che proporzionale; ciò sembra indicare una graduale despecializzazione di Israele proprio nei settori a più elevato valore aggiunto. In realtà, il livello di aggregazione dei dati della Bank of Israel non consente di trarre conclusioni in merito. L'aggregato "settori tradizionali" comprende infatti tutti i settori diversi da quelli *high-tech*. La dinamica espansiva dei flussi di IDE totali potrebbe quindi sottendere una maggiore diversificazione produttiva di Israele, con l'emergere di nuove aree di specializzazione. Nella misura in cui ciò si traduce nell'affermazione di settori caratterizzati da forti interazioni con il sistema socio-economico locale, la relativa contrazione del comparto *high-tech* potrebbe di fatto riflettere un rafforzamento delle potenzialità di crescita dell'economia israeliana⁶⁷.

Figura 2.4. – *Il peso del comparto high-tech nei flussi di IDE in Israele, quote percentuali*



Fonte: BANK OF ISRAEL, *Annual Report 2003*, Jerusalem, 2004, disponibile su <http://www.bankisrael.gov.il/abeng/1-1eng.htm>

⁶⁷ I settori *High-Tech* sono dominati dalle multinazionali estere e presentano un elevato grado di concentrazione. Secondo i dati della Bank of Israel, il 30% degli investimenti nel comparto ad elevata intensità tecnologica è infatti attribuibile alle prime 10 imprese, la maggior parte delle quali è a capitale interamente estero. BANK OF ISRAEL, *Annual Report 2003*, Jerusalem, 2004, disponibile su <http://www.bankisrael.gov.il/abeng/1-1eng.htm>.

Tabella 2.13 – *Flussi di IDE in Israele, periodo 1999-2003 (valori in miliardi di dollari)*

	1999	2000	2001	2002	2003
Settori tradizionali	0,4	1,2	0,5	0,4	1,2
Settori high-tech	2,7	3,8	3,1	1,2	2,5
Totale	3,1	5	3,6	1,6	3,7

Fonte: BANK OF ISRAEL, *Annual Report 2003*, Jerusalem, 2004, disponibile su <http://www.bankisrael.gov.il/abeng/1-1eng.htm>

Nel complesso, gli investimenti diretti esteri in Israele hanno in prevalenza natura *asset-seeking*; in altre parole, essi sono finalizzati a garantire l'accesso a specifiche competenze tecnologiche e scientifiche non disponibili altrove. Sotto questo punto di vista, il network di accordi commerciali siglati da Israele con i suoi principali partner commerciali favorisce la piena valorizzazione delle risorse immateriali su cui si fonda il vantaggio competitivo del paese; tale sistema di accordi da un lato consente infatti l'accesso ai mercati di sbocco più ampi e dinamici, quali l'Unione europea e gli Stati Uniti, e dall'altro contribuisce a definire le condizioni per lo sviluppo di una rete internazionale di relazioni industriali la cui articolazione rifletta forme avanzate di divisione intra-settoriale del lavoro. Sotto questo punto di vista assumono rilievo gli accordi di libero scambio siglati da Israele con i paesi dell'Europa centro-orientale e soprattutto con la Turchia.

Anche nel caso della Turchia l'articolazione delle relazioni commerciali internazionali e la specializzazione produttiva del paese incidono sulla natura degli investimenti diretti esteri in entrata. I dati relativi agli IDE confermano il ruolo centrale assunto dall'Unione europea per lo sviluppo della paese: nel 2003, le imprese europee erano infatti circa 3.000 su 6.584 e ad esse corrispondeva il 69% degli investimenti esteri totali, complessivamente pari a circa 8,4 miliardi di dollari (tabella 2.14).

Per quanto riguarda la composizione settoriale, gli investimenti diretti esteri si concentrano nei comparti manifatturieri, che assorbono oltre la metà del valore totale degli IDE; appare tuttavia significativa anche la quota attribuibile ai servizi, pari al 44% del totale.

Tabella 2.14 – *Peso dell'Ue sugli IDE in Turchia, milioni di dollari*

Paese d'origine	N. imprese	Importo IDE	Quota su capitale estero totale
Unione europea	2.999	5.621,6	69,0
Stati Uniti	393	631,2	7,7
Altri paesi	3.192	2.173,3	23,3
Totale	6.584	8.426,1	100,0

Fonte: GENERAL DIRECTORATE OF FOREIGN INVESTMENT, *Foreign Direct Investment in Turkey*, 2003.

La composizione settoriale degli IDE nel comparto manifatturiero sembra confermare il dinamismo di alcuni settori a medio-alto contenuto tecnologico, che vanno progressivamente ad affiancare le tradizionali aree di specializzazione nei comparti *labour-intensive*. Più nello specifico, considerando i dati relativi al valore degli IDE, essi risultano concentrati nell'industria automobilistica, nel settore della chimica e negli alimentari, che assorbono rispettivamente il 9,1%, l'8,8% e il 5,3% degli investimenti totali (tabella 2.15).

Tabella 2.15 – *La composizione settoriale degli investimenti diretti esteri in Turchia, 2002 (settori selezionati)*

Settori	N. imprese	% su capitale estero	% capitale estero su capitale totale
Chimica	39	1,44	78,65
Chimica industriale	58	0,78	68,37
Altri prodotti chimici	101	6,55	93,05
Auto	31	4,36	60,39
Parti auto	125	4,76	63,66
Aerei	2	0,21	47,06
Alimentari	155	4,79	63,61
Bevande	10	0,51	49,93
Meccanica	23	0,04	70,82
Meccanica non-elettrica	26	0,11	85,78
Meccanica elettrica	91	1,6	75,91
Elettronica	114	0,81	72,0
Tessile	59	0,18	28,39
Abbigliamento	216	2,7	71,30
Pelle e prodotti in pelle	39	0,06	75,64
Calzature	10	0	46,61
Totale	1.550	38,63	58,90

Fonte: GENERAL DIRECTORATE OF FOREIGN INVESTMENT, *Foreign Investment in Turkey 2002*, Febbraio 2003

Se il valore degli IDE è influenzato dalle specifiche caratteristiche di ciascun settore (in termini di intensità minima di capitale e dimensione media delle unità produttive), i dati relativi al numero di imprese appaiono più significativi qualora si intenda valutare la propensione delle imprese estere a investire in un dato settore. Sotto questo punto di vista il comparto in cui la presenza degli investitori esteri appare maggiormente consolidata è quello del tessile-abbigliamento, ove opera quasi il 18% delle imprese a capitale estero. Risulta inoltre più significativo il ruolo delle imprese internazionali nei settori che offrono le maggiori opportunità tecnologiche, vale a dire l'industria meccanica e l'elettronica, che rappresentano rispettivamente il 9% e il 7,4% del totale.

I dati relativi alla specializzazione settoriale degli investimenti diretti esteri sembrano nel complesso confermare la correlazione tra IDE e scambi intra-settoriali: gli investimenti diretti esteri si concentrano nei settori in cui risulta maggiore il livello di integrazione produttiva – orizzontale o verticale – tra la Turchia e l'Unione europea.

I processi di internazionalizzazione delle imprese europee in Turchia appaiono quindi orientati alla ricerca di un maggior grado di specializzazione in specifici segmenti di mercato e hanno in prevalenza natura *market-seeking*. In altre parole, da un lato la dimensione del mercato locale e le sue prospettive di sviluppo rendono economicamente sostenibile la realizzazione di investimenti produttivi, dall'altro la partecipazione della Turchia ai processi di integrazione in atto a livello regionale contribuisce ad ampliarne l'attrattività come base localizzativa per l'implementazione di strategie di internazionalizzazione orientate alla riorganizzazione, su base regionale o globale, delle attività produttive⁶⁸.

⁶⁸ Sotto questo punto di vista, di fatto la Turchia compete con i paesi dell'Europa centro-orientale piuttosto che con quelli mediterranei. E. TATOGLU, K. W. GLAISTER, "An Analysis of Motives for Western FDI in Turkey", in *International Business Review*, n. 7, 1998, pp. 203-230; H. LOEWENDAHL, E. ERTUGAL-LOEWENDAHL, *Turkey's Performance in Attracting Foreign Direct Investment. Implications for EU Enlargement*, Enepri, Working Paper, n. 8, 2001.

Nel complesso, l'analisi dei dati relativi alla struttura delle esportazioni e degli investimenti diretti esteri evidenzia come, rispetto agli altri paesi del Mediterraneo, la Turchia e Israele abbiano sino ad ora beneficiato in misura maggiore degli effetti dinamici della politica mediterranea dell'Unione europea. In particolare, il quadro politico definito dalla Partnership ha sostenuto in questi paesi l'avvio di un processo di riforma istituzionale che, assegnando un ruolo di maggior rilievo all'iniziativa privata, tende a favorire la trasformazione della struttura produttiva locale, con l'emergere di nuove aree di specializzazione internazionale⁶⁹.

L'assetto delle relazioni tra l'Unione europea e gli altri paesi mediterranei è invece ancora quello tipico di un modello centro-periferia, nell'ambito del quale la limitata dimensione dei mercati di destinazione tende a circoscrivere l'entità degli investimenti *market-seeking*. Per contro, i vantaggi di costo associati alle aree periferiche favoriscono la delocalizzazione delle attività a minor valore aggiunto e la creazione di strutture produttive scarsamente integrate nell'economia locale.

Il rafforzamento delle relazioni economiche sub-regionali può costituire uno strumento per circoscrivere il rischio di un'eccessiva dipendenza dall'Unione europea.

In questo quadro, è di particolare interesse l'analisi del processo di integrazione tra la Turchia e Israele, inteso quale possibile primo passo di un percorso di sviluppo equilibrato, orientato a coinvolgere gradualmente l'intera regione. Il grado di specializzazione raggiunto da tali paesi può rappresentare la base su cui fondare un sistema di produzione integrato a livello sub-regionale⁷⁰.

⁶⁹ Per un'analisi del ruolo del settore privato e degli investimenti diretti esteri in Turchia si veda A. ERDILEK, op. cit., pp. 79-105. Per un approfondimento degli effetti potenziali delle riforme istituzionali si veda: P. PETRI, *The Case of Missing Foreign Investment in the Southern Mediterranean*, OECD Development Centre, Technical Papers, n. 127, Paris, December 1997; S. TOGAN, V.N. BALASUBRAMANYAM (a cura di), *Turkey and Central and Eastern European Countries in Transition. Towards Membership of the EU*, Palgrave Macmillan, 2001.

⁷⁰ S. THOMSEN, "Investment Pattern in a Long Term Perspective", in OCDE, *Working Paper on International Investment*, n. 2, 2000.

CAPITOLO TERZO

Percorsi di cooperazione sub-regionale: l'integrazione economica tra la Turchia e Israele

3.1. *Le esperienze di integrazione della regione mediterranea: la posizione di Turchia e Israele*

Il rafforzamento dell'integrazione regionale costituisce un obiettivo perseguito con forza dai paesi della regione mediterranea sin dagli anni '50.

In una prima fase, gli sforzi di cooperazione si sono prodotti nell'ambito della Lega Araba¹; si tratta in particolare dell'Agreement on Trade Facilitation and Organizing Transit Trade del 1953 e del progetto, presentato nel 1964, per la costituzione del Mercato Arabo Comune, finalizzato alla completa eliminazione delle barriere tariffarie tra Giordania, Siria, Egitto, Iraq e Libia. Nel 1981, gli Stati della Lega Araba hanno inoltre siglato l'Accordo per la Facilitazione e la Promozione del commercio intra-regionale, che prevedeva la graduale istituzione di un'unione doganale.

L'impatto di questi accordi sulla liberalizzazione degli scambi tra i paesi arabi è risultato nel complesso limitato². Le maggiori difficoltà appaiono riconducibili alle politiche di sostituzione del-

¹ Costituita nel 1945 da Egitto, Iraq, Libano, Arabia Saudita, Siria, Giordania e Yemen, la Lega Araba si propone di promuovere la cooperazione tra i paesi aderenti nel rispetto della sovranità nazionale e dell'indipendenza di ciascuno. Nel tempo l'organizzazione ha sperimentato un progressivo ampliamento, sino a comprendere gli attuali 22 paesi di lingua e cultura araba.

² J.E. ZARROUK, *Arab Free Trade Area: Potentialities and Effects*, Mediterranean Development Forum, 1998.

le importazioni adottate dai paesi della regione fino alla metà degli anni '80: da un lato, le misure protezionistiche costituivano uno strumento a tutela dei produttori locali, dall'altro le tariffe commerciali rappresentavano una fonte di risorse finanziarie in grado di compensare, almeno in parte, le inefficienze della politica fiscale.

Il sostanziale fallimento del tentativo di giungere alla costituzione di un "blocco arabo" economicamente integrato ha favorito una maggiore focalizzazione degli sforzi di cooperazione a livello sub-regionale. A partire dai primi anni '80 sono andate infatti emergendo le esperienze più significative di integrazione tra un numero limitato di paesi; si tratta più nello specifico del Gulf Cooperation Council (1981) tra Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Arabia Saudita ed Emirati Arabi, dell'Arab Maghreb Union (1989) costituita da Algeria, Libia, Mauritania, Marocco e Tunisia e dall'Arab Cooperation Council tra Egitto, Iraq, Giordania e Yemen.

Sebbene la quota del commercio tra i paesi arabi sia inferiore rispetto alla gran parte delle altre esperienze di integrazione regionale, i processi di liberalizzazione in atto hanno contribuito al rafforzamento delle relazioni commerciali, in particolare tra i paesi aderenti ai differenti gruppi sub-regionali.

Tali considerazioni risultano confermate dalla tabella 3.1, la quale evidenzia in primo luogo il peso limitato delle esportazioni intra-regionali, che nel 2000 erano pari a circa 12 miliardi di dollari, valore corrispondente all'8,2% del totale. Si tratta di una percentuale decisamente inferiore a quella registrata dai paesi dell'Asia orientale, dal Mercosur e dal Nafta, ove la quota delle esportazioni intra-regionali è rispettivamente pari al 22,2%, al 25,5% e al 51%³.

Oltre il 60% del valore delle esportazioni verso i paesi arabi è attribuibile alle economie del Gulf Cooperation Council, tradizionalmente più aperte alla competizione internazionale rispetto ai Paesi Partner Mediterranei. In termini relativi, sono invece i

³ ERF, *Economic Trends in Mena Region*, Il Cairo, 2002.

paesi del Mashrek a manifestare la maggiore propensione ad ampliare gli scambi intra-regionali: quasi il 23% delle esportazioni del Mashrek è infatti destinata ad altri paesi arabi. All'estremo opposto si collocano le economie del Maghreb, che evidenziano relazioni commerciali intra-regionali sostanzialmente fragili: nel 2000 le esportazioni maghrebine verso i paesi arabi ammontavano infatti a 1,6 miliardi di dollari, corrispondenti a meno del 5% delle esportazioni totali.

Tabella 3.1 – *Le esportazioni intra-regionali dei paesi arabi, 2000*

Paesi di destinazione	Paesi di origine				
	Paesi Arabi	Maghreb	GCC	Mashrek	Altri paesi arabi
Valore in miliardi di dollari					
Paesi Arabi	12	1,6	7,5	2,6	0,3
Maghreb	2	1	0,6	0,4	0
GCC	6,8	0,1	5,3	1,2	0,2
Mashrek	2,6	0,5	1,2	1	0
Altri paesi arabi	0,6	0	0,4	0	0,1
<i>% su esportazioni arabe totali</i>					
Paesi Arabi	8,2	4,9	7,7	22,7	12,5
Maghreb	1,4	3,1	0,6	3,3	0
GCC	4,6	0,4	5,5	10,2	7,5
Mashrek	1,8	1,4	1,2	8,6	0,1
Altri paesi arabi	0,4	0	0,4	0,6	4,9
<i>% su esportazioni verso paesi arabi</i>					
Paesi Arabi	100	100	100	100	100
Maghreb	16,7	63,2	7,7	14,7	0,1
GCC	56,6	7,6	71,4	44,9	59,9
Mashrek	21,8	29,1	15,6	37,7	0,8
Altri paesi arabi	4,9	0,1	5,2	2,7	39,3

Fonte: ERF, *Economic Trends in Mena Region*, Il Cairo, 2002.

La tabella 3.1 conferma anche la relativa maggiore intensità delle relazioni commerciali tra i paesi appartenenti alle singole aree sub-regionali: ciò vale in particolare per i paesi del Gulf Cooperation Council e per quelli del Maghreb che esportano all'interno della sub-area di appartenenza rispettivamente il 71,4%

e il 63,2% del valore complessivo delle esportazioni verso i paesi arabi. La situazione del Mashrek è invece, almeno in parte, differente: in questo caso sono infatti le economie del GCC ad assorbire la quota più rilevante (prossima al 45%) delle esportazioni verso i paesi arabi, mentre gli scambi intra-area corrispondono al 38% circa.

Ciò che emerge dall'analisi dei dati qui presentati è la tendenza alla formazione di network sub-regionali, caratterizzati da una differente propensione a rafforzare le relazioni intra-regionali. Per quanto riguarda più nello specifico i processi di integrazione relativi ai Paesi Partner Mediterranei, appare evidente la separazione tra le due aree del Maghreb e del Mashrek, le quali, considerate singolarmente, non sono in grado di costituire una massa critica sufficientemente ampia da consentire un'effettiva partecipazione delle economie locali ai processi di globalizzazione in atto. L'assenza di un effettivo coordinamento tra le differenti iniziative sub-regionali e l'eterogeneità che connota i singoli gruppi sotto il profilo socio-economico costituiscono infatti ostacoli significativi alla costruzione di una Regione Mediterranea economicamente integrata⁴.

Più nello specifico, i maggiori vincoli ad un rafforzamento dell'integrazione tra i paesi della regione sono riconducibili da un lato alle difficoltà politiche connesse all'unificazione di sistemi nazionali storicamente caratterizzati da disomogeneità e contraddizioni di ordine sociale, culturale ed economico e dall'altro alla loro scarsa complementarità sotto il profilo della struttura produttiva e della specializzazione internazionale⁵.

Con riferimento a questo secondo aspetto, i paesi della regione mediterranea presentano vantaggi comparati sostanzialmente

⁴ S.C. CALLEYA, *The Euro-Med Partnership and Sub Regionalism: A Case of Region Building?*, Working Paper PRI n. 4, Institute of European Studies, University of California, Berkeley, febbraio, 2003.

⁵ E. MOXON-BROWNE, op. cit.; B. HOEKMAN, P. MESSERLIN, "Initial Conditions and Incentives for Arab Economic Integration: Can the European Community's Success Be Emulated?", in *World Bank Policy Research Working Paper* 2921, Ottobre 2002.

simili, con una significativa focalizzazione sulle produzioni ad elevata intensità di risorse naturali e di manodopera a basso costo; i paesi mediterranei tendono inoltre a competere per gli stessi mercati di esportazione, rappresentati *in primis* dai paesi dell'Unione europea.

L'assenza di complementarità tende a circoscrivere il commercio inter-settoriale, che trae alimento proprio dalle differenze tra paesi, in termini di dotazioni di fattori e di specializzazione produttiva. D'altra parte, la letteratura economica e l'evidenza empirica mostrano come gli scambi tra paesi caratterizzati da una simile dotazione di fattori siano generalmente dominati dal commercio intra-industriale⁶.

Come già evidenziato, l'incremento del commercio intra-industriale riflette fenomeni di specializzazione produttiva, sia orizzontale che verticale. Più nello specifico, gli scambi di prodotti orizzontalmente differenziati, vale a dire prodotti simili ma di varietà differente, testimoniano la specializzazione delle imprese locali in specifiche nicchie di mercato, quale risultato dello sfruttamento di significative economie di scala. I flussi commerciali relativi a prodotti verticalmente differenziati, ossia prodotti simili ma di qualità differente, appaiono invece direttamente correlati alla disponibilità di risorse e competenze specifiche⁷.

Un'ulteriore componente del commercio intra-industriale è costituita dallo scambio di produzioni che si collocano in fasi differenti di una stessa filiera produttiva; si tratta di flussi commerciali che riflettono la crescente tendenza alla disaggregazione su scala regionale e globale dei processi di creazione del valore⁸.

⁶ L. FONTAGNÉ, M. FREUDENBERG, *Intra-Industry Trade Methodological Issues Reconsidered*, CEPII, Document de Travail n. 97-01, 1997; Per un'analisi della letteratura in materia si rinvia inoltre al primo capitolo del presente lavoro.

⁷ Si fa qui riferimento in particolare alla presenza di manodopera specializzata e alle competenze acquisite nelle attività ad alto valore aggiunto (in *primis*, ricerca e sviluppo).

⁸ Occorre a questo proposito ricordare che secondo alcuni autori gli scambi di prodotti che si collocano su stadi differenti di una stessa filiera produttiva non sono propriamente riconducibili al commercio intra-industriale. Tale considerazione ha un impatto a livello metodologico poiché l'inclusione di questa

La quota di commercio intra-industriale complessivamente registrata dai Paesi Partner Mediterranei è limitata (tabella 3.2). Ciò risulta in particolare attribuibile alla scarsa diversificazione produttiva che connota le economie del Bacino del Mediterraneo. I sistemi produttivi focalizzati sull'esportazione di prodotti petroliferi sono infatti quelli che registrano la quota di commercio intra-industriale inferiore, mentre i paesi che nel corso degli anni '90 hanno acquisito nuovi vantaggi competitivi nei settori manifatturieri tradizionali hanno accresciuto in misura significativa il peso degli scambi intra-settoriali. Di particolare rilievo è il caso dell'Egitto, che tra il 1988 e il 2000 ha registrato un incremento del commercio intra-industriale di 11 punti percentuali, passando dal 7% al 18%. Anche il Marocco e la Tunisia hanno registrato quote significative di scambi intra-settoriali, rispettivamente corrispondenti al 24% e al 29% del totale. Sono tuttavia le economie maggiormente specializzate nei settori ad elevato valore aggiunto a manifestare le quote più significative di commercio intra-industriale; in particolare, nel 2000 la quota della Turchia era pari al 31%, mentre quella di Israele risultava superiore al 60%.

Entrambi i paesi hanno acquisito vantaggi competitivi specifici proprio nei settori che di norma manifestano i livelli più elevati di commercio intra-industriale, quale risultato della internazionalizzazione dei relativi sistemi produttivi⁹. Si tratta in primo luogo delle produzioni caratterizzate da processi di trasformazione complessi, economicamente e tecnicamente scomponibile in fasi (ad esempio, l'industria del tessile-abbigliamento e delle calzature). Quote significative di commercio intra-industriale si registrano inoltre nei settori maggiormente sofisticati, che da un lato beneficiano in misura rilevante delle economie di scala derivanti

tipologia di scambi nella quota di commercio intra-industriale viene a dipendere dal grado di disaggregazione dei dati utilizzati. Più nello specifico, per escludere dal commercio intra-industriale gli scambi di prodotti relativi a fasi diverse della catena del valore occorre calcolare l'indice di Grubel-Loyd utilizzando i dati settoriali disaggregati sulla base della classificazione a tre cifre della SITC (Standard International Trade Classification).

⁹ OECD, "Intra-Industry and Intra-Firm Trade and the Internationalization of Production", in OCSE, *Economic Outlook*, n. 71, 2002, pp. 160-170.

dall'ampliamento dei mercati e dall'altro risultano più facilmente differenziabili agli occhi del cliente finale. Si fa qui riferimento in particolare, all'industria chimica, ai trasporti, all'elettronica e alla meccanica.

Tabella 3.2 – *Quota di commercio intra-industriale, paesi selezionati*

Paesi Partner Mediterranei:	IIT (*)	
	1988	2000
Israele	0,64	0,62
Turchia	0,22	0,31
Libano	0,26	0,18
Marocco	0,14	0,24
Tunisia	0,23	0,29
Giordania	0,09	0,16
Egitto	0,07	0,18
Siria	0,03	0,11
Newly Industrialized Countries:		
Malesia	0,58	0,64
Corea	0,40	0,57
Taiwan	0,43	0,57

Note: (*) l'indice di commercio intra-industriale è calcolato utilizzando i dati disaggregati sulla base della classificazione SITC a tre cifre.

Fonte: B. HOECKMAN, *Initial Condition and Incentives for Arab Economic Integration: Can the European Community's Success be Emulated?*, World Bank Policy Research Working Paper n. 2921, ottobre 2002; S. KAKAYCIOGLU, "Towards More Functional Economic Cooperation in the Middle East", in *Journal of International Affairs*, Vol. 8, n.1, 2003. Su dati UNCTAD, Handbook of Trade Statistics, 2000 e UN Comtrade.

È quindi alla luce della struttura produttiva di ciascun paese che risulta possibile spiegare la natura dei flussi commerciali e, in particolare, la rilevanza assunta dal commercio intra-industriale. Sebbene la focalizzazione dei sistemi produttivi mediterranei nei settori ad elevata intensità di risorse naturali tenda a circoscrivere l'incidenza degli scambi intra-industriali, la vicinanza geografica dei paesi qui analizzati e la relativa omogeneità produttiva registrata a livello regionale dovrebbe tradursi, negli scambi interni all'area, in quote di commercio intra-industriale maggiori rispetto al dato complessivo.

Lo studio condotto da Escribano e Jordán (1999) conferma tale ipotesi, identificando nella Turchia e nello Stato di Israele due significative eccezioni, peraltro coerenti con quanto previsto dalla letteratura, dato il differente livello di sviluppo che connota questi paesi rispetto alle altre economie della regione¹⁰. Il commercio intra-industriale costituisce comunque una percentuale limitata degli scambi intra-regionali: la quota registrata da Marocco, Tunisia, Egitto e Giordania è infatti compresa tra il 22% e il 27%, mentre quella della Turchia e di Israele è rispettivamente pari al 12% e al 19%.

Il grado di integrazione produttiva tra i paesi della regione mediterranea sembra quindi inferiore rispetto a quello che ci si potrebbe attendere considerando le caratteristiche dei sistemi economici locali e la loro prossimità geografica. Secondo gli autori, ciò costituisce in particolare il risultato del modello "hub-and-spokes" che storicamente descrive le relazioni tra la regione mediterranea e l'Unione europea da un lato e quelle tra i diversi paesi mediterranei dall'altro.

Si pone in questo quadro l'opportunità di individuare le condizioni per giungere alla creazione di network più strutturati di cooperazione regionale, che consentano un rafforzamento delle relazioni industriali tra i paesi partner, quale veicolo di partecipazione al processo di globalizzazione dell'economia. Sotto questo profilo, è proprio la Partnership euro-mediterranea a costituire un potenziale stimolo.

Nel contesto delineato dalla Conferenza di Barcellona, la necessità di identificare nuovi percorsi di integrazione regionale si pone con maggior urgenza rispetto al passato. La liberalizzazione commerciale prevista dagli Accordi euro-mediterranei tende infatti a consolidare un modello di specializzazione internazionale basato sulle esportazioni di materie prime e prodotti *labour-intensive*, laddove non siano individuate fonti esterne per l'acquisizione delle necessarie competenze tecnologiche ed organizzative.

¹⁰ G. ESCRIBANO, J.M. JORDÁN, "Sub-regional Integration in the Southern Shore of the Mediterranean and the Euro-Mediterranean Free Trade Area", in *Mediterranean Politics*, Vol. 4, n. 2, 1999, pp. 124-149.

In questo quadro si collocano le più recenti iniziative di cooperazione tra i paesi mediterranei. A livello regionale, nel 1997 la Lega Araba ha avviato il progetto di costituzione di un'ampia area di libero scambio, la Greater Arab Free Trade Area. L'Accordo, siglato da 14 paesi della Lega Araba¹¹, prevede la graduale rimozione delle barriere tariffarie tra i paesi aderenti, sino a giungere, entro la fine del 2007, alla completa liberalizzazione degli scambi di prodotti industriali¹². Obiettivo dell'accordo è quello di favorire l'integrazione dei sistemi produttivi locali, ampliando per questa via la capacità della regione di attrarre investimenti diretti esteri. Il principale ostacolo alla realizzazione di un processo di integrazione che coinvolga la gran parte delle economie arabe è oggi identificabile nel sostanziale disequilibrio tra i paesi che manifestano il maggior interesse al rafforzamento della cooperazione regionale e quelli che dispongono dell'effettiva capacità di guidare e coordinare le iniziative di integrazione¹³. I paesi che in misura maggiore dipendono dal commercio intra-regionale e che quindi manifestano un'elevata propensione a sviluppare relazioni di cooperazione rafforzata con gli altri paesi arabi sono quelli che dispongono della minore forza di negoziazione, rappresentando percentuali limitate del commercio intra-regionale. Ad esempio, le esportazioni intra-regionali costituiscono il 34% e il 45% circa del commercio totale di Giordania e Libano, rispettivamente; il loro peso sul commercio arabo totale è tuttavia inferiore al 4%. Per contro, i paesi che potrebbero assumere un ruolo centrale nell'orientare il processo di integrazione tendono a manifestare un minor interesse economico per la regione. Particolarmente signi-

¹¹ I 14 paesi aderenti al Gafta coprono il 90% del commercio estero della Lega Araba e il 95% del commercio intra-regionale. Non hanno infatti aderito all'accordo i paesi arabi a minor livello di sviluppo, vale a dire Gibuti, Mauritania, Isole Comore, Somalia, Sudan, Yemen e Palestina. Anche l'Algeria non è attualmente partner del Gafta, essendo il paese impegnato in un consistente processo di riforma dell'assetto economico e istituzionale. Per approfondimenti si veda EAMS, "Arab Commercial and Economic Co-operation: the Greater Arab Free Trade Area", in *Cooperación Internacional*, n. 7, Maggio, 2001.

¹² J.E. ZARROUK, op. cit.

¹³ B. HOEKMAN, P. MESSERLIN, op. cit.

ficativo è a questo proposito l'esempio dell'Arabia Saudita e degli Emirati Arabi per i quali il commercio intra-regionale costituisce una quota inferiore al 10% delle esportazioni totali; si tratta tuttavia dei paesi che assumono il maggior peso nell'ambito della regione, rappresentando oltre la metà delle esportazioni intra-arabe totali.

La ricerca di un maggior equilibrio nelle relazioni interne sembra orientare l'Accordo di libero scambio siglato ad Agadir nel 2001 da Egitto, Marocco, Tunisia e Giordania. I contenuti dell'Accordo risultano pienamente coerenti con gli obiettivi della Partnership euro-mediterranea: la costituzione, nell'ambito della regione, di sub-aree caratterizzate da crescenti livelli di integrazione e da un orizzonte strategico via via più ampio¹⁴ viene infatti a rappresentare una forma di cooperazione complementare rispetto agli Accordi euro-mediterranei.

Affinché la Partnership possa assumere un'effettiva dimensione "orizzontale" è tuttavia necessario che i processi di integrazione in atto tra i paesi mediterranei siano funzionali al raggiungimento di una massa critica sufficientemente ampia. Sotto questo punto di vista il "processo di Agadir" manifesta significativi elementi di debolezza connessi alla limitata complementarità tra le economie coinvolte.

In questa prospettiva assumono invece particolare interesse le prospettive di integrazione tra la Turchia e lo Stato di Israele. Nell'ambito della regione mediterranea, la Turchia e Israele sono infatti emersi come i paesi che sembrano offrire le maggiori opportunità per un progressivo rafforzamento delle relazioni reciproche a sostegno del processo di modernizzazione dei rispettivi sistemi produttivi¹⁵. Con riferimento alla Turchia e Israele è quindi possibile immaginare un percorso evolutivo nell'ambito del

¹⁴ L'Accordo di Agadir sancisce l'avvio di un processo di integrazione aperto; esso prevede infatti che "any Arab country, member of the Arab League and the Arab Free Trade Zone and linked to the EU through an Association or Free Trade Agreement can adhere to the Agadir Agreement, after the consent of the member countries, at level of the Foreign Ministers Committee".

¹⁵ A. TOVIAS, "The Economic impact of the Euro-Mediterranean Free Trade Area on Mediterranean Non-Member Partners", in R. GILLESPIE, op. cit.

quale siano proprio i paesi che hanno sviluppato con l'Unione europea rapporti economici forti e relativamente equilibrati ad assumere il ruolo di maggior rilievo nella costruzione di un network di relazioni rafforzate tra i sistemi della regione.

Dal punto di vista europeo, la Turchia riveste una posizione strategica nella articolazione delle relazioni intra-regionali¹⁶. La rilevanza del paese appare direttamente connessa alla sua capacità di identificare soluzioni di "mediazione" tra le tradizioni sociali e culturali del mondo islamico e le istanze di sviluppo e di modernizzazione derivanti da una crescente interdipendenza con l'Unione europea.

In questa prospettiva, un maggior coinvolgimento di Israele nella rete di relazioni nell'area mediterranea assume un significato politico che trascende i vantaggi della semplice cooperazione economica, poiché evidenzia il tentativo di superare l'isolamento di Israele dal mondo islamico (Tovias, 1997; Pipes, 1997, Bir, Sherman, 2002)¹⁷. Nell'attuale fase appare tuttavia opportuno focaliz-

¹⁶ Per un'analisi del ruolo attribuito dall'Ue alla Turchia, a Cipro e a Malta negli equilibri politici tra Israele e i paesi arabi si veda R. ALIBONI, "Re-setting the Euro-Mediterranean Security Agenda", in *International Spectator*, Vol. 33, n. 4, 1998; R. DANNREUTHER, "Europe and Middle East: Towards a Substantive Role in the Peace Process?", in *Occasional Papers Series*, n. 39, 2001.

¹⁷ Per un lungo periodo, le relazioni tra la Turchia e lo Stato di Israele hanno tratto alimento dalla volontà del governo israeliano di limitare l'isolamento diplomatico ed economico derivante dalla posizione geopolitica del paese. La Turchia è stato il primo – e per tre decenni l'unico – paese a maggioranza musulmana ad avere riconosciuto l'esistenza dello Stato di Israele, evidenziando sin dagli anni '50 un deciso orientamento a favore dell'Occidente. Ciò nonostante, per tutto il periodo della Guerra Fredda, la posizione della Turchia in Medio Oriente è stata piuttosto improntata a una politica di limitato coinvolgimento. È il clima di incertezza che connota il periodo immediatamente successivo alla fine della Guerra Fredda a favorire l'evoluzione delle relazioni bilaterali verso un rapporto di partnership più equilibrato. Il rischio di radicalizzazione dei movimenti islamici interni e la minaccia rappresentata dalla proliferazione in Medio Oriente (e in particolare in Siria, Iran e Iraq) di armi di distruzione di massa e dalla diffusione sul territorio di gruppi terroristici costituiscono le forze alla base del mutato orientamento della Turchia nei confronti di Israele. A questo proposito, Pipes osserva come alla base della relazione tra i due paesi vi sia la condivisione di un senso di "estraneità" rispetto al Medio Oriente arabo, che trae alimento nella vocazione secolare e

zare l'attenzione proprio sulla dimensione economica delle relazioni tra i due paesi, intesa quale fattore di stimolo per l'attivazione di un processo di integrazione di più ampio respiro, fondato sullo sviluppo socio-economico equilibrato dei partner.

3.2. *L'integrazione economica tra la Turchia e lo Stato di Israele*

Nell'ambito della regione mediterranea, la Turchia rappresenta il paese maggiormente integrato, avendo sviluppato relazioni commerciali relativamente intense con alcuni importanti paesi dell'area. Più nello specifico, nel 2001 l'interscambio della Turchia con i paesi mediterranei risultava pari a circa l'8% del totale (tabella 3.3). I principali mercati d'origine delle importazioni turche dal Mediterraneo sono rappresentati dai paesi produttori di petrolio, in particolare l'Algeria (34%), la Libia (27%) e la Siria (14,7%). Una quota significativa delle importazioni proviene inoltre da Israele: tra il 1999 e il 2001, le importazioni da tale paese hanno evidenziato una dinamica espansiva significativa, passando da 298 a 525 milioni di dollari.

Israele costituisce inoltre il principale mercato di destinazione delle esportazioni della Turchia verso il Mediterraneo, rappresentando nel 2001 oltre il 30% del totale. In anni recenti, la rilevanza del mercato israeliano è andata rapidamente crescendo; in particolare, tra il 2000 e il 2001 le esportazioni verso tale paese sono aumentate del 22,5% contro un incremento medio regionale inferiore al 17%.

democratica dei due Stati. In questa prospettiva, le relazioni turco-israeliane hanno sperimentato in anni recenti un deciso rafforzamento. Nel 1993, la visita a Israele da parte del Ministro degli Esteri della Turchia Çetin segna l'avvio di un rapporto di cooperazione orientato alla "ristrutturazione del Medio Oriente"; è però solo nel 1996 che i due paesi siglano un Accordo di Libero Scambio per favorire l'espansione dei flussi commerciali bilaterali e un Accordo di cooperazione in campo militare, che da un lato attribuisce a Israele la facoltà di sorvolare i cieli della Turchia a fini di esercitazione militare, e dall'altro prevede il trasferimento di competenze tecnologiche, in particolare a favore della Turchia. D. PIPES, "A New Axis: The Emerging Turkish-Israeli Entente", in *The National Interest*, Winter, 1997-98, disponibile su <http://www.danielpipes.org/articles/1997winter.shtml>; A. TOVLAS, op. cit.; Ç. BİR, M. SHERMAN, "Formula for Stability: Turkey Plus Israel", in *Middle East Quarterly*, 2002, pp. 23-33.

Tabella 3.3 – Interscambio della Turchia con i paesi mediterranei (milioni di dollari)

Paesi	Importazioni				Esportazioni			
	1999	2000	2001		1999	2000	2001	
	Val.	Val.	Val.	Q.ta %	Val.	Val.	Val.	Q.ta %
Marocco	44,5	73	38,2	1,2	90,4	70,4	98,1	3,8
Algeria	681,9	1.192	1.064	33,8	407,6	383,5	422,0	16,2
Tunisia	66,6	64,8	72,9	2,3	238,4	162,3	140,6	5,4
Libia	502,1	786,2	847,8	26,9	139,6	95,5	67,5	2,6
Egitto	109	140,7	91,7	2,9	467,4	375,7	421,5	16,2
Libano	11,1	22,2	26	0,8	161,7	129,3	183,9	7,1
Siria	307	545,2	463,5	14,7	232,2	184,3	281,1	10,8
Palestina	0	0,2	0,1	0,00	1,8	5,6	6,0	0,2
Giordania	16,6	27,3	13,5	0,4	88,2	99,5	118,9	4,6
Malta	13	39,9	9,1	0,3	61,6	71,9	62,9	2,4
Israele	298,2	505,5	524,8	16,7	585,2	650,1	796,3	30,7
Tot. MED	2.049,9	3.397,3	3.150,0	100	2.474,5	2.228,0	2.598,0	100
Tot. Mondo	40.671,3	54.502,8	41.399,1	-	26.587,2	27.774,9	31.342,0	-

Fonte: UNDERSECRETARIAT FOR FOREIGN TRADE, *General Directorate of EU Affairs*, 2004.

Se la Turchia si caratterizza per un elevato grado di integrazione con gli altri paesi dell'area, l'economia israeliana risulta sostanzialmente isolata a livello regionale¹⁸. A questo proposito appaiono significativi i dati riportati nella tabella 3.4: l'indice che misura l'intensità commerciale di Israele rispetto alla "regione araba"¹⁹ è inferiore all'unità. Ciò significa che i flussi commerciali di Israele verso tale regione sono inferiori rispetto a quanto ci si potrebbe attendere considerando il peso della regione sul commercio mondiale. Per contro, l'indice che misura l'intensità commerciale intra-regionale della Turchia è pari a 3,5 a conferma della elevata propensione del paese a rafforzare le proprie relazioni commerciali con i sistemi economici dell'area mediterranea.

¹⁸ S. SIDERI, "The Impact of EU's Partnership Initiative on the Med Region: Dependent Development or Regional Integration?", in FEMISE NETWORK, *Euro-Mediterranean Forum of Economic Institutes*, Febbraio 2002.

¹⁹ Hoekman, Messerlin identificano la "regione araba" (j) come costituita da tutti i paesi indicati nella tabella 3.4 ai quali si aggiungono Bahrain, Iran, Kuwait, Oman, Qatar, Arabia Saudita, Emirati Arabi, Yemen.

Tabella 3.4 – Intensità commerciale intra-regionale

Paesi	TII (*)
Egitto	3,52
Israele	0,12
Giordania	12,34
Libano	16,47
Libia	1,22
Marocco	1,60
Tunisia	3,26
Turchia	3,48
Algeria	0,40
Cipro	9,52
Siria	6,59

Nota: (*) l'indice di intensità commerciale (Trade Intensity Index) è qui calcolato come rapporto tra la quota delle esportazioni del paese *i* verso la regione *j* e la quota della regione *j* sulle esportazioni mondiali. L'indice è infatti così calcolato: $TII = (x_{ij}/X_i) / (x_{wj}/X_w)$, ove x_{ij} sono le esportazioni del paese *i* verso la regione *j* e X_i sono le esportazioni totali di *i*; x_{wj} sono le esportazioni mondiali verso la regione *j* e X_w sono le esportazioni mondiali totali.

Fonte: B. HOEKMAN, P. MESSERLIN, *Initial Condition and Incentives for Arab Economic Integration: Can the European Community's Success be Emulated?*, World Bank Policy Research Working Paper n. 2921, ottobre 2002.

In anni recenti i legami commerciali tra Israele e la Turchia hanno evidenziato un'evoluzione positiva. L'interscambio tra Israele e la Turchia sembra quindi aver beneficiato dell'Accordo di libero scambio siglato nel 1996, che oltre a ridurre i dazi doganali, recepisce le regole d'origine relative agli scambi con l'Unione europea, equiparando sotto il profilo tariffario la posizione competitiva delle produzioni israeliane, turche e comunitarie. A questo riguardo, le fonti statistiche israeliane confermano i dati della Turchia in merito all'andamento dell'interscambio tra i due paesi (tabella 3.5): nel 2003 le esportazioni di Israele verso la Turchia ammontavano infatti a circa 460 milioni di dollari, registrando rispetto al 2002 un aumento superiore al 20%. Particolarmente significativo è inoltre il valore delle importazioni dalla Turchia, che dal 1999 hanno sperimentato un incremento del 70% circa, superando i 950 milioni di dollari nel 2003.

Tabella 3.5 – Interscambio di Israele con i paesi mediterranei, 2002-2003, milioni di dollari

Paesi	Importazioni				Esportazioni			
	2002	2003	Var. %	% su totale (2003)	2002	2003	Var. %	% su totale (2003)
Malta	3,2	36,8	1.050,0	0,1	25,7	5,6	-78,2	0,0
Cipro	22,5	15,7	-30,2	0,1	190,5	214,9	12,8	1,1
Turchia	813,7	951,2	16,9	3,6	373,9	458,0	22,5	2,3
Giordania	47,9	44,4	-7,3	0,2	69,1	86,4	25,0	0,4
Egitto	20,3	22,3	9,9	0,1	26,2	26,4	0,8	0,1
Marocco	1,4	1,2	-14,3	0,0	6,7	6,7	-	0,0
Totale	25.913,8	26.484,2	2,2	100,0	18.956,6	20.218,1	6,7	100,0

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Israel's Ministry of Industry Trade, 2004

Di fatto, la Turchia costituisce per Israele l'unico partner commerciale della regione mediterranea. Limitando l'analisi ai flussi commerciali interni all'area, la Turchia rappresenta infatti oltre il 70% delle esportazioni di Israele e quasi il 90% delle sue importazioni²⁰.

L'intensità delle relazioni economiche tra Israele e la Turchia trova conferma anche nei dati riportati nella tabella 3.6, la quale evidenzia come sia Israele e che la Turchia, con riferimento agli scambi reciproci, abbiano registrato performance commerciali superiori al valore del commercio potenziale, stimato tenendo conto della dimensione economica dei due mercati e della distanza geografica, economica e culturale tra i paesi.

La tabella conferma anche la differente posizione dei due paesi nell'ambito della regione mediterranea. Se la Turchia ha registrato performance commerciali superiori a quelle potenziali con riferimento a tutti Paesi Partner Mediterranei, per Israele il risultato positivo conseguito nell'interscambio con la Turchia costituisce un'eccezione, essendo in tutti gli altri casi negativa la differenza relativa tra commercio reale e potenziale.

²⁰ La distribuzione geografica del commercio intra-regionale della Turchia è invece maggiormente diversificata: Israele assorbe infatti circa il 30% delle esportazioni intraregionali della Turchia e poco più del 19% delle sue importazioni dai PPM. In proposito si veda DELL'AQUILA, M. KUIPER, *Which Road to Liberalisation? A First Assessment of the EuroMed Association Agreements*, Enarpri, Working Paper n. 2, 2003.

Tabella 3.6 – *Il commercio attuale e potenziale di Israele e Turchia, valori in migliaia di dollari (1999-2000)*²¹

Paesi	Israele			Turchia		
	Commercio attuale	Commercio potenziale	Differenza relativa (*)	Commercio attuale	Commercio potenziale	Differenza relativa (*)
Marocco	846	1.567	-30	98.977	10.202	81
Algeria	-	-	-	337.202	16.694	91
Tunisia	10	1.101	-98	169.708	12.145	86
Egitto	45.669	631.638	-87	370.941	75.706	66
Libano	-	19.099	-100	-	-	-
Giordania	49.049	53.359	-4	86.015	6.589	86
Turchia	436.146	344.242	12	-	-	-
Israele	-	-	-	436.146	195.162	38

Nota: (*) la differenza relativa è calcolata nel modo seguente: $\text{Diff. Rel.} = (\text{Commercio attuale} - \text{Commercio potenziale}) / (\text{Commercio attuale} + \text{Commercio potenziale})$. Essa varia da -100 (commercio attuale nullo, commercio potenziale > 0) a +100 (commercio potenziale nullo, commercio attuale > 0).

Fonte: CONTRADE, 2004.

La natura delle interrelazioni tra i due sistemi economici deve comunque essere esaminata facendo riferimento alla composizione settoriale dell'interscambio, che riflette la specializzazione internazionale e quindi le caratteristiche della struttura produttiva dei paesi partner. A tale proposito, la tabella 3.7 mostra come le esportazioni israeliane verso la Turchia si concentrino nei settori *science-based* e in quelli ad elevato contenuto tecnologico: nel 2003, i prodotti più rilevanti dell'export israeliano erano infatti i prodotti chimici (42%) e la meccanica (15% circa).

²¹ L'Unctad utilizza un modello econometrico per stimare la differenza tra i flussi commerciali reali tra paesi e i flussi commerciali potenziali. Questi ultimi sono calcolati in funzione di una pluralità di variabili atte a misurare l'accesso al mercato di destinazione, la dimensione dello stesso (in termini di Pil), la distanza fisica, culturale ed economica tra i paesi, i costi di trasporto, ecc. Il modello è costruito considerando il commercio totale relativo a 36 paesi di esportazione e 58 paesi di destinazione. Per approfondimenti si veda UNCTAD-WTO, *A gravity Model for Calculation of Trade Potential for Developing Countries and Economies in Transition. Explanatory Notes*, International Trade Centre, TradeSim (Second Version), 2003, disponibile su <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>

Per contro, nella struttura delle esportazioni della Turchia verso Israele assumono un peso rilevante le produzioni tradizionali, in particolare il tessile-abbigliamento, che costituisce oltre il 15% del totale. È tuttavia il settore dei mezzi di trasporto ad aver registrato in anni recenti l'incremento più consistente, evidenziando una crescente attitudine delle imprese turche ad acquisire vantaggi competitivi rilevanti in settori caratterizzati da maggiori opportunità tecnologiche.

Tale fenomeno, osservabile anche in altri settori specialistici, tende nel tempo a favorire una graduale convergenza del *pattern* di specializzazione dei due paesi. L'analisi delle relazioni commerciali mostra infatti come i metalli di base, le produzioni della meccanica e del tessile-abbigliamento figurino tra i principali settori dell'interscambio tra la Turchia e Israele, in entrambe le direzioni.

Tabella 3.7 – *Composizione settoriale dell'interscambio di Israele con la Turchia, 2003 (quote percentuali)*

	Esportazioni	Importazioni
Prodotti animali	0,5	-
Prodotti vegetali	2,2	2,4
Alimentari	0,5	2,0
Prodotti minerali	1,4	3,5
Prodotti chimici	41,9	3,2
Gomma e plastica	17,4	5,1
Carta e prodotti in carta	3,3	3,2
Prodotti in legno	-	0,7
Pietre e metalli preziosi	3,0	3,5
Metalli di base	3,5	24,3
Pelle	-	0,3
Calzature	-	0,9
Tessile	6,7	15,3
Meccanica	14,6	8,0
Mezzi di trasporto	0,8	15,6
Strumenti medici	2,5	-
Altro	1,8	12,0
Totale (migliaia di \$)	410.954,6	950.284,7

Fonte: ISRAEL'S MINISTRY OF INDUSTRY AND TRADE, 2004.

Il processo di "avvicinamento" della struttura esportativa dei due paesi dovrebbe tradursi in un progressivo incremento dei flussi di scambio intra-settoriali²². Tale ipotesi sembra confermata da uno studio condotto nel 2002 da Emirhan, che calcola l'indice di commercio intra-industriale relativo alle relazioni sviluppate dalla Turchia sia con i paesi industriali che con le economie in via di sviluppo: negli scambi con Israele, tale indice raggiunge il 14%, mentre tra gli altri paesi mediterranei quote significative di commercio intra-settoriale si registrano solo con riferimento all'Egitto (8%) alla Siria (7,6%) e alla Tunisia (3,5%) (si veda tabella 3.8)²³.

Tabella 3.8 – *Il commercio intra-industriale della Turchia con i principali paesi della regione mediterranea*

Paesi	Quota % di commercio intra-industriale (*)
Libano	1,9
Israele	14
Algeria	0,4
Egitto	9,2
Marocco	1,77
Siria	7,6
Tunica	3

Note: (*) $IIT = 1 - (X_i - M_i)/(X_i + M_i)$

Fonte: P.N. EMIRHAN, "Intra-Industry Trade Dynamics of Turkey", in Dokuz Eylul University, Izmir, 2000.

Come in precedenza evidenziato, il commercio intra-settoriale è di norma positivamente correlato allo sviluppo di strategie di internazionalizzazione fondate sull'attività di investimento. Più nello specifico, l'espansione degli scambi reciproci relativi ad uno stesso settore è sostenuta dalla realizzazione di investimenti diretti esteri orientati alla riorganizzazione internazionale dei cicli produttivi²⁴. La crescita del commercio intra-settoriale è inoltre asso-

²² S. YEATS, "Export Prospects of Middle Eastern Countries. A Post-Uruguay Round Analysis", *Policy Research Working Paper 1571*, Washington, 1996.

²³ P.N. EMIRHAN, "Intra-Industry Trade Dynamics of Turkey", in Dokuz Eylul University, Izmir, 2000.

²⁴ A questo proposito, la letteratura definisce i concetti di "nuova divisione

ciata allo svolgimento di attività internazionali che consentano la penetrazione di nuovi segmenti di mercato o una maggiore differenziazione dell'offerta²⁵.

Sulla base di tali considerazioni è lecito ipotizzare un progressivo incremento dei flussi di IDE tra la Turchia e lo Stato di Israele; i fatti confermano questa previsione.

Con riferimento alla Turchia, essa si colloca in una fase di sviluppo in cui la maggiore apertura dell'economia e le conseguenti trasformazioni del sistema produttivo hanno consentito l'emergere di un primo nucleo di imprese dotate di specifici vantaggi competitivi, che avviano processi di internazionalizzazione sia verso paesi a minor costo del lavoro, con obiettivi delocalizzativi, che verso i paesi industrializzati, allo scopo di accedere a nuovi mercati e alle competenze tecnologiche non disponibili a livello nazionale²⁶.

internazionale del lavoro" e di "catena del valore globale". Nel primo caso, si fa riferimento ad una disaggregazione su base internazionale dei cicli produttivi, i quali tuttavia permangono sotto il controllo dell'impresa multinazionale. La catena del valore globale consiste invece in un network di relazioni interorganizzative settorialmente specializzate, che si sviluppano su scala globale; essa rappresenta il modello di organizzazione delle attività tipico dei settori tradizionali e in particolare del tessile-abbigliamento. P.J. BUCKLEY, P.N. GHAURI, "Globalisation, Economic Geography and the Strategy of Multinational Enterprises", in *Journal of International Business Studies*, n. 35, 2004, pp. 81-98.

²⁵ R.E. CAVES, *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, New York, 1996.

²⁶ A. ERDILEK, op. cit.

Gli investimenti diretti esteri realizzati da paesi in via di sviluppo costituiscono un fenomeno recente. All'inizio degli anni '90 il loro valore era infatti molto limitato mentre nel 2003 essi rappresentavano un decimo degli Ide totali e circa il 6% dei flussi mondiali annuali. Si tratta in particolare di investimenti destinati ad altre economie emergenti: più di un terzo degli Ide verso i PVS trova infatti origine in altri PVS e nel corso degli anni '90 gli Ide del tipo "sud-sud" sono cresciuti più rapidamente rispetto a quelli tra paesi industriali ed economie emergenti. Se le motivazioni all'origine degli investimenti realizzati dai PVS sono le stesse che alimentano gli Ide dei paesi industriali, i primi tendono ad essere influenzati in misura maggiore da fattori di prossimità geografica e culturale, date le maggiori difficoltà connesse alla acquisizione delle necessarie informazioni sui mercati esteri. UNCTAD, *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, United Nations, New York, Geneva, 2004.

Il fenomeno risulta tuttavia ancora limitato e difficilmente analizzabile sulla base dei dati resi disponibili dalle statistiche ufficiali. In questa fase di sviluppo, l'ammontare degli investimenti diretti in uscita è infatti decisamente inferiore rispetto agli IDE in entrata²⁷. Nel 2001 gli investimenti della Turchia all'estero ammontavano a meno di 500 milioni di dollari, mentre gli IDE verso la Turchia erano pari a circa 3,3 miliardi di dollari²⁸. Il processo di modernizzazione e di riforma istituzionale avviato dal Governo turco e sostenuto dalla prospettiva di una futura piena adesione all'Unione europea ha contribuito ad ampliare l'attrattiva della Turchia come paese di destinazione delle iniziative di investimento realizzate, in primo luogo, dalle imprese dei paesi a maggior livello di sviluppo.

Tra il 1995 e il 2002 il numero delle imprese estere localizzate nel mercato turco è passato da 3.161 a 6.584²⁹. Come già osservato, l'Unione europea rappresenta il principale partner della Turchia: le imprese europee sono infatti circa 3.000 e detengono quasi il 70% del capitale estero complessivamente investito nel paese (tabella 3.9). Nell'ambito della regione mediterranea, Israele è il secondo investitore dopo la Siria; nel 2002 infatti sono state registrate 73 imprese israeliane, con un capitale pari a circa 32 milioni di dollari.

Il valore dei flussi di IDE israeliani in Turchia ha assunto una dimensione economica rilevante a partire dal 1996, in corrispondenza dell'entrata in vigore dell'Accordo di Libero Scambio tra i due paesi mediterranei e dell'avvio dell'Unione doganale tra la Turchia e l'Europa (tabella 3.10). In quell'anno il valore degli IDE israeliani è infatti passato da 0,2 a 7,4 milioni di dollari. Un ulteriore incremento significativo si è registrato nel 2001, anno in cui gli investimenti di origine israeliana hanno superato i 14 milioni di dollari³⁰.

²⁷ Dunning evidenzia a questo proposito come l'entità e la natura degli investimenti diretti esteri in entrata e in uscita mutino in funzione della fase di sviluppo economico in cui ciascun paese si colloca. J.H. DUNNING, "The Eclectic Paradigm as an Envelope for Economic and Business Theory of MNE Activity", in *International Business Review*, Vol. 9, n. 2, 2000, pp. 163-190.

²⁸ UNCTAD, *World Investment Report. Transnational Corporations and Export Competitiveness*, United Nations, New York, 2002.

²⁹ TURKISH MINISTRY OF TREASURY, *Foreign Investment Statistics*, 2003 disponibile su <http://www.hazine.gov.tr/english/forinvest.htm>

³⁰ TURKISH MINISTRY OF TREASURY, 2003.

Tabella 3.9 – *Gli Investimenti diretti esteri in Turchia, 2002 (valori in dollari e quote %)*

	N. imprese	Capitale estero	Q.ta su capitale estero totale	Q.ta di capitale dell'impresa estera
Unione europea	2.999	5.621.657.158	68,97	53,48
Stati Uniti	393	631.250.249	7,74	53,30
Medio Oriente:	1.075	197.718.440	2,43	39,94
Libano	61	2.417.611	0,03	88,94
Siria	150	3.810.581	0,05	82,20
Giordania	68	2.206.157	0,03	80,35
Nord Africa:	80	19.353.709	0,23	64,67
Algeria	11	796.395	0,01	82,40
Marocco	5	657.298	0,01	41,42
Libia	27	10.780.681	0,13	55,32
Egitto	31	6.655.890	0,08	90,59
Tunisia	6	463.445	0,01	85,84
Israele	73	32.268.779	0,40	47,37
Totale	6584	8.426.126.378	100,00	54,57

Fonte: TURKISH MINISTRY OF TREASURY, 2003.

Tabella 3.10 – *Evoluzione degli IDE israeliani in Turchia, milioni di dollari*

	'80-'90	'91-'95	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Israele	0,74	2,02	7,39	1,53	1,63	1,31	3,48	14,89	5,84
Totale	6.421,36	10.266,54	3.836,69	1.678,21	1.647,44	1.700,57	3.474,93	2.726,14	2.242,92

Fonte: TURKISH MINISTRY OF TREASURY, 2003.

A partire dalla seconda metà degli anni '90, le imprese israeliane hanno quindi manifestato una crescente propensione ad investire in Turchia. I vantaggi localizzativi offerti dal paese sono riconducibili alla dimensione del mercato nazionale e alla disponibilità di forza lavoro qualificata ad un costo inferiore rispetto a quello dei paesi industriali³¹. Nell'attuale contesto competitivo, la Turchia viene inoltre a rappresentare per le imprese israeliane una base localizzativa di crescente rilevanza strategica per l'implemen-

³¹ H. LOEWENDAHL, E. ERTUGAL LOEWENDAHL, "Turkey's Performance in Attracting Foreign Direct Investment. Implication of EU Enlargement", in *Enepri*, Working Paper, n. 8, 2001.

tazione di più ampi percorsi di sviluppo regionale, che consentano il pieno sfruttamento delle opportunità offerte dal processo di globalizzazione³². A questo proposito l'Ocse rileva infatti come gli investimenti diretti esteri delle imprese israeliane siano orientati non solo alla penetrazione dei mercati di destinazione, attraverso l'utilizzo delle proprie capacità distributive e di marketing, ma anche in misura crescente alla ristrutturazione delle filiere produttive³³.

Nelle relazioni tra Turchia e Israele, la cooperazione sub-regionale sembra quindi attribuire al mercato di riferimento una dimensione economica sufficientemente ampia da sostenere, nel lungo periodo, l'afflusso di investimenti diretti esteri, intesi quale veicolo privilegiato di sviluppo economico³⁴.

³² A. RUGMAN, *The End of Globalization*, Random House Business Books, London, 2000; D. SETHI, S.E. GUISENGER, S.E. PHELAN, D.M. BERG, "Trends in Foreign Direct Investment Flows: a Theoretical and Empirical Analysis", in *Journal of International Business Studies*, n. 34, 2003, pp. 315-326.

³³ OECD, op. cit.

³⁴ B.H. LEE, *FDI from Developing Countries: A Vector for Trade and Development*, OECD, Parigi, 2002.

Conclusioni

L'avvio della Partnership euro-mediterranea segna il passaggio da una politica europea di cooperazione a favore della regione del Mediterraneo ad un approccio multilaterale che identifica obiettivi e strumenti di integrazione condivisi, sul piano formale, da tutti i partner.

Rispetto alle iniziative di cooperazione precedenti, la Partnership si connota per il suo carattere multidimensionale; essa sancisce infatti l'impegno dei paesi aderenti al perseguimento di obiettivi di integrazione politica, sociale ed economica, riconoscendo la complementarità delle tre aree di intervento ai fini dello sviluppo economico e della stabilizzazione della regione.

Con specifico riferimento al capitolo economico-finanziario del partenariato, esso si propone di giungere entro il 2010 alla costruzione di un'area euro-mediterranea di libero scambio. Tale obiettivo è perseguito articolando le iniziative di integrazione in funzione delle peculiari caratteristiche dei diversi paesi coinvolti e della specifica vocazione di ciascun partner ad implementare un effettivo processo di trasformazione economico-istituzionale, coerente con le regole dell'economia di mercato.

L'analisi del capitolo economico della Partnership euro-mediterranea rende inoltre particolarmente evidente il tentativo di integrare la tradizionale dimensione verticale della cooperazione con l'avvio di significativi percorsi di integrazione a livello sub-regionale. L'ipotesi sottostante è che la liberalizzazione commerciale, il completamento dei processi di riforma istituzionale e la creazione di più ampi mercati su base regionale possano accrescere la capacità dei Paesi Partner Mediterranei di attrarre gli inve-

stimenti diretti esteri necessari per consentire l'adattamento dei sistemi produttivi locali alla competizione internazionale. In particolare, gli IDE possono contribuire alla creazione di nuove opportunità di impiego, al trasferimento di tecnologie e competenze e, più in generale, alla specializzazione dei sistemi produttivi di destinazione attraverso il rafforzamento delle relazioni con le imprese locali.

Il contributo potenziale degli investimenti diretti esteri allo sviluppo del paese di destinazione viene tuttavia a dipendere dalle motivazioni alla base delle scelte di investimento e, quindi, dalla natura dei vantaggi ricercati nel paese di destinazione. A questo proposito, la letteratura economica e l'evidenza empirica sottolineano come la creazione di un mercato sub-regionale sufficientemente ampio tenda a favorire gli investimenti *market-seeking*, riducendo i costi connessi all'operatività delle imprese multinazionali e consentendo lo sfruttamento di significative economie di scala. La liberalizzazione commerciale su base regionale sostiene inoltre la tendenza alla "disseminazione" internazionale delle attività che compongono la catena del valore. Ciò favorisce una maggiore specializzazione dei sistemi produttivi locali su determinate fasi della filiera produttiva e/o su specifici segmenti di mercato. In entrambi i casi, la specializzazione si traduce in un progressivo incremento della quota di commercio intra-industriale, che è qui utilizzata come indicatore del livello di integrazione produttiva tra i sistemi economici oggetto di analisi.

Le opportunità connesse ad un rafforzamento dell'integrazione euro-mediterranea vengono a dipendere dalle caratteristiche dei sistemi produttivi coinvolti. A questo proposito, il lavoro conferma come il modello delle relazioni tra l'Unione europea e i paesi mediterranei assuma in prevalenza i caratteri propri del commercio tra paesi a differente livello di sviluppo: se le esportazioni dei paesi mediterranei sono dominate dai prodotti ad elevata intensità di materie prime e di risorse naturali, essi importano dall'Unione europea soprattutto beni capitale e intermedi. La Turchia e Israele si collocano tuttavia in una posizione particolare, connotandosi per una struttura produttiva maggiormente diversificata. In particolare, le imprese israeliane hanno acquisito

vantaggi competitivi specifici nei settori ad elevato contenuto tecnologico; in Turchia le imprese manifestano invece una consistente specializzazione nei settori tradizionali, cui si vanno progressivamente affiancando nuove aree di vantaggio competitivo in settori caratterizzati da maggiori opportunità tecnologiche.

Nell'ambito della regione mediterranea, la Turchia e Israele rappresentano inoltre i paesi che con maggiore decisione hanno perseguito obiettivi di liberalizzazione commerciale e di riforma dell'assetto normativo ed istituzionale; in entrambi i casi è infatti in fase avanzata il processo di adeguamento ai criteri economici di Copenhagen, i quali attengono all'effettivo funzionamento dell'economia di mercato.

Tali elementi di specificità giustificano il particolare status riconosciuto dall'Unione europea ai due paesi: se l'Accordo di libero scambio con Israele attribuisce rilievo centrale alle relazioni di cooperazione sviluppate in ambito tecnico e scientifico, l'Unione doganale con la Turchia ha imposto al paese l'avvio di un programma di recepimento dell'*acquis* comunitario che costituisce un passo fondamentale nella direzione di una futura piena adesione all'Unione europea.

La particolare posizione assunta dalla Turchia e da Israele nell'ambito della regione mediterranea trova conferma nella natura delle relazioni economiche bilaterali. In particolare, l'analisi ha evidenziato significativi fenomeni di integrazione produttiva, misurati in termini di commercio intra-industriale: negli scambi con l'Unione europea, la Turchia e Israele registrano infatti le quote maggiori di commercio intra-settoriale, manifestando un'elevata propensione a scambiare con i paesi europei prodotti orizzontalmente o verticalmente differenziati, in particolare nei settori della meccanica, dell'elettronica e dei mezzi di trasporto.

Lo studio conferma inoltre la relazione positiva tra l'entità degli scambi intra-industriali e l'implementazione di strategie di internazionalizzazione fondate sugli investimenti diretti esteri ed orientate alla riconfigurazione su scala regionale o globale della catena del valore. Sotto questo punto di vista, alla base delle scelte localizzative delle imprese europee presenti nello Stato di Israele vi è la volontà di accedere a specifiche competenze tecnico-sien-

tifiche; nel caso della Turchia, le strategie di internazionalizzazione delle imprese europee sembrano invece orientate alla ricerca di un maggior grado specializzazione in specifici segmenti di mercato.

Per quanto riguarda le relazioni orizzontali, la limitata complementarità tra i sistemi produttivi locali e la disomogeneità dell'area sotto il profilo economico, sociale e culturale costituiscono ostacoli significativi al rafforzamento dell'integrazione della regione mediterranea. L'implementazione del processo di Barcellona rende tuttavia particolarmente evidente la necessità di identificare a livello sub-regionale le condizioni per uno sviluppo dei sistemi produttivi locali che consenta di attenuare la dipendenza economica dall'Unione europea.

Anche sotto questo punto di vista, la Turchia e Israele assumono un ruolo di particolare rilievo. La Turchia rappresenta il paese mediterraneo maggiormente integrato nell'economia locale, mentre Israele si colloca in una posizione di sostanziale isolamento dal mondo arabo. In anni recenti, in particolare nel periodo successivo all'entrata in vigore dell'Accordo di Libero Scambio tra i due paesi, si è assistito ad un significativo consolidamento delle relazioni commerciali reciproche.

Dallo studio emerge inoltre un processo di graduale convergenza dei rispettivi sistemi produttivi, determinato in particolare dalla crescente specializzazione delle imprese turche nei settori a medio-alto contenuto tecnologico. Le complementarità tra il sistema economico turco e quello israeliano definiscono i presupposti per un ulteriore rafforzamento delle relazioni bilaterali, come primo passo verso l'avanzamento dell'integrazione sub-regionale. Le opportunità di una maggiore integrazione produttiva tra i due paesi trovano conferma nei dati relativi al commercio intra-industriale e alla dinamica evolutiva degli investimenti diretti esteri realizzati dalle imprese israeliane in Turchia.

Nel complesso, l'analisi ha consentito di evidenziare il particolare ruolo assunto dalla Turchia e da Israele nell'ambito del modello di integrazione euro-mediterraneo. In una prospettiva di lungo periodo, questi paesi potrebbero fungere da catalizzatori per iniziative di integrazione orizzontale, fondate, almeno in una

prima fase, su obiettivi e strumenti di cooperazione economica. La sfida che l'attuale contesto pone ai due paesi è quindi quella di identificare le condizioni per il consolidamento di un'area sub-regionale che possa fungere da base localizzativa per lo sviluppo di network di produzione integrata. Se le caratteristiche economiche dei due paesi sono rilevanti ai fini di una evoluzione delle relazioni bilaterali, l'analisi delle opportunità di integrazione tra la Turchia e Israele appare di particolare interesse anche per il significato politico che i rapporti turco-israeliani assumono nell'ambito del processo di pacificazione dell'intera regione mediterranea. Da questo punto di vista, le relazioni con la Turchia definiscono il presupposto per un futuro sviluppo dei legami tra Israele e i paesi islamici, rendendo improrogabile la ricerca di nuovi assetti istituzionali che garantiscano il pieno riconoscimento e la valorizzazione delle specificità socio-culturali.

BIBLIOGRAFIA

- AGAPIOU-JOSEPHIDES K., "L'avenir des relations euro-méditerranéennes: quelle sécurité?", *The European Union in a Changing World*, Third ECSA-World Conference, Working Group n. 7, The EU and the Mediterranean Countries, Bruxelles, 1996.
- AGHROUT A., "The Euro-Maghreb Free Trade Area: Challenges and Opportunities", in *The European Union Review*, Vol. 5, n. 3, 2000, pp. 15-32.
- AITKEN B.J., E. HARRISON, "Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela", in *American Economic Review*, n. 3, 1999, pp. 605-618.
- ALESSANDRINI S., T. FABBRIS, "Dalla cooperazione all'integrazione economica: le difficoltà della politica mediterranea", in *Commercio*, n. 65, 1999, pp. 95-146.
- ALIBONI R., "Collective Political Cooperation in the Mediterranean", in R. ALIBONI, G. JOFFÉ, T. NIBLOCK, *Security Challenges in the Mediterranean Region*, Frank Cass, London, 1996, pp. 54-64.
- ALIBONI R., "I rapporti tra Europa e Mediterraneo: il quadro istituzionale e politico", in G. GOMEL, M. ROCCA (a cura di), *Le economie del Mediterraneo*, Banca d'Italia, 2000.
- ALIBONI R., "Re-setting the Euro-Mediterranean Security Agenda", in *International Spectator*, Vol. 33, n. 4, 1998.
- ALIBONI R., *The Euro-Mediterranean Partnership: Regional and Transatlantic Challenger*, Center for Transatlantic Relations, Washington D.C., 2004.
- ALMONTONE C., L. RESMINI, *Multinational Corporations as Catalyst for Industrial Development: The Case of Poland*, Working Paper, n. 368, ISLA, Università Bocconi, Milano, 2001.
- AMOROSO B., A. GALLINA, "The Impact of Euro-Mediterranean Free-Trade Area on the European Union Social Cohesion and Economic Co-operation in the Wider Europe", in *The Euro-Mediterranean Economic and Financial Partnership*, Femise Conference, Marsiglia, 2000.
- ATTINÀ F., S. STAVRIDES, *The Barcelona Process and Euro-Mediterranean Issues from Stuttgart to Marseille*, Giuffrè, Milano, 2001.
- BALCET G., "Le joint venture internazionali delle imprese italiane all'estero", in *L'Industria*, n. 4, 1989.
- BANK OF ISRAEL, *Annual Report 2003*, Jerusalem, 2004, disponibile su <http://www.bankisrael.gov.il/abeng/1-1eng.htm>
- BARTLETT C.A., S. GHOSHAL, *Managing Across Borders*, Harvard Business School Press, Cambridge, 1990.
- BEI, *Facility for Euro-Mediterranean Investment and Partnership. Future Options*, novembre 2003, disponibile su <http://www.eib.org>
- BIR Ç., SHERMAN M., "Formula for Stability: Turkey Plus Israel", in *Middle East Quarterly*, 2002, pp. 23-33.
- BLOMSTRÖM M., A. KOKKO, *How Foreign Investment Affects Host Countries*, The World Bank International Economics Department, International Trade Division, 1997.

- BRAINARD S.L., *A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with Trade-off Between Proximity and Concentration*, NBER, Working Paper n. 4269, 1993.
- BRENTON P., M. MANCHIN, *Trade Policy Issues for the Euro-Med Partnership*, CEPS Middle East Working Paper n. 7, 2003.
- BREZIS E.S., "Economic Cooperation and Conflict Resolution: Europe and the Middle East", in *The European Union Review*, Vol. 8, n. 3, 2003, pp. 7-34.
- BRUGNOLI A., "Strategie di internazionalizzazione e imprese italiane nel Mercosur: investimenti diretti esteri nel settore automobilistico in Argentina", in *Commercio*, n. 63, 1998, pp. 135-167.
- BUCKLEY P.J., M. CASSON, *The Future of Multinational Enterprise*, MacMillan, Londra, 1976.
- BUCKLEY P.J., P.N. GHAURI, "Globalisation, Economic Geography and the Strategy of Multinational Enterprises", in *Journal of International Business Studies*, n.35, 2004, pp. 81-98.
- CAFFERATA R., CASELLI L., MIDORO R., FERRANDO P.M., "Divisione internazionale del lavoro e riconversione del ciclo tessile e meccanico-tessile", in *Economia e Politica Industriale*, n. 14, 1976.
- CALLEYA S., "Is the Barcelona Process Working? EU Policy in the Mediterranean", in *ZEI Discussion Paper*, University of Bonn, 2000.
- CALLEYA S., *The Euro-Med Partnership and Sub Regionalism: A Case of Region Building?*, Working Paper PRI n. 4, Institute of European Studies, University of California, Berkeley, 2003.
- CALLEYA S., *The Euro-Mediterranean Partnership Process. An Evaluation*, MEDAC, 2001.
- CARMEL E., DE FONTENAY C., *Issues Facing Israeli High-Tech Firms as They Internationalize: the Case of R&D Location*, 2001, Kogod School of Business, American University, Working Paper Series, December 2001.
- CASELLI L., "Politica industriale e governo dell'economia a scala regionale", in *Economia e Politica Industriale*, n. 23, 1979.
- CAVES R.E., *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, New York, 1996.
- CHEN H., T.J. CHEN, "Network Linkages and Location Choice in Foreign Direct Investment", in *Journal of International Business Studies*, n. 29, 1998, pp. 445-468.
- CHEVALLIER A., M. FREUDENBERG, "The Nature of Euro-Mediterranean Trade and the Prospects for Regional Integration", in S. DESSUS, G. DEVLIN, SAFADI R. (a cura di), *Towards Arab and Euro-Med Regional Integration*, OCSE, Parigi, 2001.
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES, *Country Report: Israel*, Commission Staff Working Paper, European Neighborhood Policy, COM(2004)373 final, Brussels, 12.5.2004.
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES, *Report from the Commission to the Council and the European Parliament. Annual Report of the Meda Programme 2000*, Brussels, COM (2001).
- COMMISSIONE EUROPEA, *Il dialogo tra i popoli e le culture nello spazio euromediterraneo*, Rapporto del Gruppo dei Saggi istituito per iniziativa del Presidente della Commissione europea, 2004.

- COMMISSIONE EUROPEA, *Progress towards Meeting Economic Criteria for Accession: the Assessment from the 2003*, Comprehensive Monitoring Report, European Economy, Enlargement Papers, n. 19, novembre 2003.
- CRISTALLO D., *Trade in a 25-Member European Union*, External Trade, Statistics in Focus, Eurostat, 4/2003.
- DANNREUTHER R., *Europe and Middle East: Towards a Substantive Role in the Peace Process?*, Occasional Papers Series, n. 39, 2001.
- DELL'AQUILA C., M. KUIPER, *Which Road to Liberalisation? A First Assessment of the Euro-Med Association Agreements*, Enarpri, Working Paper n. 2, 2003.
- DEROSA D.A., *Regional Integration Arrangements: Static Economic Theory, Quantitative Findings, and Policy Guidelines*, World Bank, Policy Research Working Paper n. 2007, 1998.
- DUNNING J.H., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley, Reading, 1993.
- DUNNING J.H. (a cura di), *L'impresa multinazionale*, Rosenberg & Sellier, Torino, 1975.
- DUNNING J.H. (a cura di), *The Theory of Transnational Corporations*, The United Nation Library on Transnational Corporations, Londra, 1993.
- DUNNING J.H., "The Eclectic Paradigm as an Envelope for Economic and Business Theory of MNE Activity", in *International Business Review*, Vol. 9, n. 2, 2000, pp. 163-190.
- DUNNING J.H., *Determinant of Foreign Direct Investment: Globalization Induces Changes and the Role of FDI Policies*, World Bank, 2001.
- DUNNING J.H., *Explaining International Production*, Unwin Hyman, Londra, 1988.
- DUNNING J.H., R. NARULA (a cura di), *Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for Economic Restructuring*, Routledge, New York, 1996.
- DUTZ M., M. US, K. YILMAZ, "Turkey's Foreign Direct Investment Challenges: Competition, the Rule of Law, and EU Accession", Atti del Convegno, *Turkey: Towards EU Accession*, Ankara, 10-11 Maggio 2003.
- EAMS, "Arab Commercial and Economic Co-operation: the Greater Arab Free Trade Area", in *Cooperación Internacional*, n. 7, Maggio, 2001.
- EMIRHAN P.N., "Intra-Industry Trade Dynamics of Turkey", Dokuz Eylül University, Izmir, 2000.
- ERDILEK A., "A Comparative Analysis of Inward and Outward FDI in Turkey", in *Transnational Corporations*, Vol. 12, n. 3, 2003, pp. 79-105.
- ERF, *Economic Trends in the MENA Region 1998*, The American University in Cairo Press, Cairo-New York, 1999.
- ERF, *Economic Trends in the MENA Region*, 2000, The American University in Cairo Press, Cairo-New York, 2001.
- ERF, *Economic Trends in MENA Region*, 2002, The American University in Cairo Press, Cairo-New York, 2002.
- ESCRIBANO G., A. LORCA, "Adapting to Globalization: the Euro-Mediterranean Partnership from a Southern European Perspective" in P.G. XUEREG (a cura di), *Euro-Mediterranean Integration. The Mediterranean's European Challenge*, Vol. III, European Documentation and Research Centre, Malta, 2001.

- ESCRIBANO G., JORDÁN J.M., "Sub-regional integration in the Southern Shore of the Mediterranean and the Euro-Mediterranean Free Trade Area", in *Mediterranean Politics*, Vol. 4, n. 2, 1999, pp. 124-149.
- ETHIER W. J., "Regionalism in a Multilateral World", in *Journal of Political Economy*, Vol. 106, n. 6, 1998, pp. 1214-1245.
- EUROPEAN INVESTMENT BANK, *The economic situation of the Mediterranean Countries*, 2002, disponibile su www.eib.org
- EUROSTAT, *EU Trade Relations with the 12 Mediterranean Partner Countries*, 4 luglio 2003.
- FAINI R., A. VENTURINI, *Migration and Growth. The Experience of Southern Europe*, CEPR Discussion Paper, n. 964, 1994.
- FERRANTE F., "Le nuove forme di investimento internazionale e le strategie di sviluppo delle piccole e medie imprese", in *Rassegna Economica*, n. 1, 1987.
- FOLSOM R., W.D. FOLSOM, *Understanding Nafta and its International Business Implications*, Matthew Bender, 1997.
- FONTAGNÉ L., FREUDENBERG M., *Intra-Industry Trade Methodological Issues Reconsidered*, CEPII, Document de Travail, n. 97-01, 1997.
- FRATOCCHI L., "L'architettura per l'indagine degli assetti reticolari alla scala internazionale", in G. LORENZONI (a cura di), *Architetture reticolari e processi di internazionalizzazione*, Il Mulino, Bologna, 1997, pp. 41-79.
- GALLINA A., *Small Enterprises and Endogenous Development in the Mediterranean*, Federico Caffè Centre Research Report, n. 2/1998, Roskilde University, Roskilde, 1998.
- GALLINA A., *SMEs Contribution to the Creation of the Euro-Mediterranean Region*, Working Paper 0106, 2001.
- GENERAL DIRECTORATE OF FOREIGN INVESTMENT, *Foreign Direct Investment in Turkey*, 2003.
- GILLESPIE R., "Spanish Protagonismo and the Euro-Med Partnership Initiative", in R. GILLESPIE (a cura di), *The Euro-Mediterranean Partnership. Political and Economic Perspectives*, Frank Cass, Londra, 1997.
- HADDAD M., "Export Competitiveness: Where Does the Middle East and North Africa Region Stand?", in *Economic Trend in the MENA Region*, Working Paper 2030, Economic Research Forum, Il Cairo, 2001.
- HANDOUSSA H., *Femise Annual Report 2002 on the Euro-Mediterranean Partnership*, Femise, 2002.
- HANDOUSSA H., J.L. Reiffers, *The Euro-Mediterranean Partnership in the Year 2000, Second FEMISE Report on the Euro-Mediterranean Partnership*, Femise, 2001.
- HAVRYLYSHYN O., P. KUNZEL, "Intra-Industry Trade of Arab Countries: An Indicator of Potential Competitiveness", in *IMF Working Paper*, n. 47, 1997.
- HELPMAN E., "A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations", in *Journal of Political Economy*, n. 92, 1984, pp. 451-71.
- HELPMAN E., "Multinational Corporations and Trade Structure", in *Review of Economic Studies*, n. 52, 1985, pp. 443-458.
- HELPMAN E., P. KRUGMAN, *Market Structure and Foreign Trade*, MIT Press, Cambridge (Mass), 1985.

- HENISZ W.J., "The Power of the Buckley and Casson Thesis: the Ability to Manage Institutional Idiosyncrasies", in *Journal of International Business Studies*, n. 34, 2003, pp. 173-184.
- HENNART J.F., *A Theory of Multinational Enterprise*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1982.
- HOECKMAN B., P. MESSERLIN, *Initial Condition and Incentives for Arab Economic Integration: Can the European Community's Success be Emulated?*, World Bank Policy Research Working Paper, n. 2921, ottobre 2002.
- HYMER S., *The International Operations of International Firms: a Study of Direct Foreign Investment*, MIT Press, Cambridge, Mass., 1976.
- INAN N., G. ÖZ, "Turkish Competition Law and the Impact of the Custom Union Decision", in S. TOGAN, V.N. BALASUBRAMANYAN (a cura di), *Turkey and Central and Eastern European Countries in Transition. Towards Membership of the EU*, Palgrave Macmillan, 2003.
- INTER-AMERICAN DEVELOPMENT BANK, *Beyond Borders: The New Regionalism in Latin America*, New York, 2003.
- JØEGENSEN J.G., T. LUTHJE, P.J.H. SCHRÖDER, "European Patterns of Specialization from Trade", in *The European Union Review*, Vol. 7, n. 2, 2002, pp. 79-95.
- JOFFE G. (a cura di), *Perspectives on Development. The Euro-Mediterranean Partnership*, Frank Cass, Londra, 1999.
- JOHANSON J., J.E. VAHLNE, "The Internationalization Process of the Firm: a Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments", in *Journal of International Business Studies*, n. 8, pp. 23-32.
- KAKAYCIOGLU S., "Towards More Functional Economic Cooperation in the Middle East", in *Journal of International Affairs*, Vol. 8, n. 1, 2003.
- KARATA C., "Privatization in Turkey: Implementation, Politics of Privatization and Performance Results", in *Journal of International Development*, n. 13, pp. 93-121, 2001.
- KOJIMA K., "Macroeconomic versus International Business Approach to Foreign Direct Investment", in *Hitotsubashi Journal of Economics*, n. 1, 1982.
- KRUGMAN P., "Intra-Industry Specialization and the Gains from Trade," in *Journal of Political Economy*, n. 89, 1981, pp. 959-973.
- KRUGMAN P.R., "A Model of Innovation, Technology Transfer, and the World Distribution of Income", in *Journal of Political Economy*, Vol. 87, 1979, pp. 253-266.
- KRUGMAN P.R., *Geography and Trade*, Leuven University Press, Leuven, 1991.
- LEE B.H., *FDI from Developing Countries: A Vector for Trade and Development*, OECD, Parigi, 2002.
- LENSKI E., *Turkey and the EU: on the Road to Nowhere?*, Walter Hallestein Institut, Universität zu Berlin, WHI-Paper, n. 10, 2003.
- LICARI J., *Economic Reform in Egypt in a Changing Global Economy*, OECD, Working Paper, n. 129, 1997.

- LIPPARINI A., "Architetture e assetti relazionali per l'organizzazione delle attività della catena del valore alla scala internazionale", in G. LORENZONI (a cura di), *Architetture reticolari e processi di internazionalizzazione*, Il Mulino, Bologna, 1997, pp. 159-1936.
- LOEWENDAHL H., E. ERTUGAL LOEWENDAHL, "Turkey's Performance in Attracting Foreign Direct Investment. Implication of EU Enlargement", in *Enepri*, Working Paper, n. 8, 2001.
- LOMBARDI D., "Le relazioni commerciali dell'Unione europea con I paesi del Mediterraneo meridionale e orientale: struttura e prospettive nel contesto del partenariato euro-mediterraneo", in BANCA D'ITALIA, *Le economie del Mediterraneo*, 2000.
- LORENZONI G. (a cura di), *Architetture reticolari e processi di internazionalizzazione*, Il Mulino, Bologna, 1997.
- MAJOCCHI A., *Economia e strategie dei processi di internazionalizzazione delle imprese*, Giuffrè, Milano, 1997.
- MARKUSEN J., "Multinationals, Multi-Plant Economies, and the Gains from Trade", in *Journal of International Economics*, n. 16, 1984, pp. 205-226.
- MARKUSEN J.R., "The boundaries of Multinational Enterprises and the Theory on International Trade", in *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9, n. 2, 1995, pp. 169-189.
- MARKUSEN J.R., A.J. VENABLES, "The Theory of Endowment, Intra-Industry and Multinational Trade", Centre for Economic Policy Research, London, in *Discussion Paper*, n. 1341, February, 1996.
- MARTIN I., *The Euro-Mediterranean Partnership and Inward FDI in Maghreb Countries*, Primo Convegno di Studi Socio-politici sul Mediterraneo, Robert Schuman Centre for Advanced Studies, Firenze, 22-26 marzo 2000.
- MEADE J.E., *The Theory of Custom Union*, North Holland, Amsterdam, 1955.
- MOLLE W., *The Economics of European Integration: Theory, Practice, Policy*, Ashgate, 2001.
- MONAR J., "Institutional Constraints of the European Union's Mediterranean Policy", in *Mediterranean Politics*, Vol. 3, n. 2, pp. 39-60.
- MONTANELLI MONTALORSI F. (a cura di), *Le imprese italiane ed il Mediterraneo: opportunità di internazionalizzazione*, Ministero delle Attività Produttive, 2003.
- MONTANI G., "The European Union, Global Public Goods and Post-Hegemonic World Order", in *The European Union Review*, vol. 8, n. 3, 2003, pp. 35-64.
- MORTIMORE M., "Getting a Lift: Modernizing Industry by Way of Latin American Integration Schemes. The Example of Automobiles", in *Transnational Corporations*, n. 2, 2000, pp. 97-132.
- MOXON-BROWNE E., "New Wine, Old Bottles, or Both?. Regional Integration in the Mediterranean", in P.G. XUEREB (a cura di), *Euro-Mediterranean Integration. The Mediterranean's European Challenge*, Vol. III, European Documentation and Research Centre, Malta, 2001.

- NAKAMURA S., T. OYAMA, *The Determinants of Foreign Direct Investment from Japan and the United States to East Asian Countries, and the Linkage between FDI and Trade*, Working Paper n. 11, Bank of Japan, 1998.
- NSOULI S.M., A. BESAT, O. KANAAN, "The European Union's New Mediterranean Strategy", in *Finance & Development*, settembre, 1996.
- OECD, "Intra-Industry and Intra-Firm Trade and the Internationalization of Production", in *Ocse, Economic Outlook*, n. 71, pp. 160-170, 2002.
- OECD, *Oecd Investment Policy Review: Israel*, settembre 2002.
- OECD, *Oecd Reviews of Foreign Direct Investment*, Parigi, 2002.
- PANAGARIYA A., "Preferential Trade Liberalization: the Traditional Theory and New Development", in *Journal of Economic Literature*, n. 2, 2000, pp. 287-331.
- PETRI P., *The Case of Missing Foreign Investment in the Southern Mediterranean*, OECD Development Centre, Technical Papers, n. 127, Paris, December 1997.
- PETRI P.A., *Trade Strategies for the Southern Mediterranean*, OECD Development Centre, Technical Papers, n. 127, Paris, December 1997.
- PEZZETTI R. (a cura di), *Le relazioni economiche e finanziarie dell'Ue con i Pvs nel quadro dell'Unione monetaria europea*, Cacucci Editore, Bari, 2001, pp. 13-42.
- PIPES D., "A New Axis: The Emerging Turkish-Israeli Entente", in *The National Interest*, Winter, 1997-98, disponibile su [http:// www.danielpipes.org/articles/1997winter.shtml](http://www.danielpipes.org/articles/1997winter.shtml).
- POLIMENI G., *Il Nafta, il mercato nordamericano e l'industria italiana*, Il Sole 24 Ore Libri, Milano, 1994.
- PORTER M., *Competitive Advantage*, Free Press, New York, 1985.
- PUGA D., A.J. VENABLES, *Trading Arrangements and Industrial Development*, Centre for Economic Performance, Discussion Paper n. 319, 1996.
- QUEFELEC S., *European Direct Investment in the Mediterranean Countries*, Eurostat, Economy and Finance, Statistics in Focus, 13/2003.
- RIZZI F., *Unione europea e Mediterraneo. Dal Trattato di Roma al dopo Barcellona (1957-1997)*, La Nuova Italia Scientifica, Roma, 1997.
- ROSSOLINI R., *Comunità Economica Europea e Paesi Arabi*, Giuffrè Editore, Milano, 1979.
- RUGMAN A., *Inside the Multinationals*, Columbia University Press, New York, 1981.
- RUGMAN A.M., A. VERBEKE, "Extending the Theory of the Multinational Enterprise: Internalization and Strategic Management Perspective", in *Journal of International Business Studies*, n. 34, 2003, pp. 125-137.
- RUGMAN A.M., T.L. BREWER (a cura di), *Oxford Handbook of International Business*, Oxford University Press, 2001.
- SADEH T., "Israel and a Euro-Mediterranean Internal Market - a Survey of Existing Barriers to Trade and Possible Remedies", in P. XUEREB (a cura di) *Euro-Mediterranean Integration - The Mediterranean's European Challenge - Volume III*, European Documentation and Research Center, Malta, pp. 182-243, 2002.
- SAFARIAN A.E., "Internationalization and the MNE: a Note on the Spread of Ideas", in *Journal of International Business Studies*, n. 34, 2003, pp. 116-124.

- SCIARELLI S., *Economia e gestione dell'impresa*, Cedam, 2002.
- SETHI D., S.E. GUISENGER, S.E. PHELAN, D.M. BERG, "Trends in Foreign Direct Investment Flows: a Theoretical and Empirical Analysis", in *Journal of International Business Studies*, n. 34, 2003, pp. 315-326.
- SIDERI S., "The Impact of EU's Partnership Initiative on the Med Region: Dependent Development or Regional Integration?", Femise Network, Euro-Mediterranean Forum of Economic Institutes, Febbraio 2002.
- TATOGLU E., K. W. GLAISTER, "An Analysis of Morives for Western FDI in Turkey", in *International Business Review*, n. 7, 1998, pp. 203-230.
- THOMSEN S., "Investment Pattern in a Long Term Perspective", OCDE, *Working Paper on International Investment*, n. 2, 2000.
- TOGAN S., *Turkey Toward EU Accession*, Working Paper, n. 0202, ERF Working Paper Series, 2002.
- TOGAN S., V.N. BALASUBRAMANYAM (a cura di), *Turkey and Central and Eastern European Countries in Transition. Towards Membership of the EU*, Palgrave Maamillan, 2001.
- TOVIAS A., "The Economic impact of the Euro-Mediterranean Free Trade Area on Mediterranean Non-Member Partners", in R. GILLESPIE (a cura di), *The Euro-Mediterranean Partnership. Political and Economic Perspectives*, Frank Class, Londra, 1997.
- TOVIAS A., *The Political Economy of the Partnership in Comparative Perspective*, 2001, disponibile su <http://ies.berkeley.edu/research/AlfredTovias.pdf>.
- TOVIAS A., *Mapping Israel's Policy Options Regarding its Future Institutionalized Relations with the European Union*, Centre for European Policy Studies, Working Paper, n. 3, 2003.
- TRIGO A., *Trade Competition in the Borders of European Union: An Intra-Industry Trade Approach*, Colloque Economie Méditerranée Monde Arabe, Sousse 20-21 settembre, 2002.
- TURKISH INDUSTRIALIST AND BUSINESSMAN'S ASSOCIATION, *Investment Environment and Foreign Direct Investments in Turkey*, Istanbul, 15 marzo 2004.
- TURKISH MINISTRY OF TREASURY, *Foreign Investment Statistics*, 2003 disponibile su <http://www.hazine.gov.tr/english/forinvest.htm>.
- ÜLGEN S., Y. ZAHARIADIS, *The Future of Turkish-EU Trade Relations. Deepening vs Widening*, Centre for European Policy Studies, EU-Turkey Working Paper, n. 5, 2004.
- UNCTAD, *World Investment Report 2001. Promoting Linkages*, New York and Geneve, 2001.
- UNCTAD, *World Investment Report. Transnational Corporations and Export Competitiveness*, New York, 2002.
- UNCTAD, *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, United Nations, New York, Geneve, 2004.
- UNCTAD-WTO, *A gravity Model for Calculation of Trade Potential for Developing Countries and Economies in Transition. Explanatory Notes*, International Trade Centre, TradeSim (second version), 2003, disponibile su <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>
- UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAM, *Human Development Report 2004*, United Nations, New York, 2004.

- VACCA S., E. RULLANI, "Oltre il modello classico di impresa multinazionale: nuovi ruoli e nuovi comportamenti nel processo di internazionalizzazione delle imprese", in *Finanza Marketing e Produzione*, n. 1 e 2, 1983.
- VAUGHAN WHITEHEAD D.C., *EU Enlargement versus Social Europe? The Uncertain Future of the European Social Model*, Edward Elgar Pub., Cheltenham, 2003.
- VELO D. (a cura di), *Economia e strategia dell'impresa*, Pirola Editore, 1988.
- VELO D., "La politica mediterranea europea fra geometria variabile e mercato unico", in F. ATTINÀ, F. LONGO (a cura di), *Unione Europea e Mediterraneo fra globalizzazione e frammentazione*, Cacucci Editore, Bari, 1996, pp. 34-46.
- VELO D., "Nuovi assetti di governo d'impresa nel mutato contesto competitivo", in *Sinergie*, n. 45, 1998.
- VENABLES A.J., "The assessment: Trade and Location", in *The Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 14, n. 2, 1998, pp. 1-6.
- VENABLES A.J., *Regional Integration Agreements: a Force for Convergence or Divergence?*, Annual Bank Conference on Development Economics, Parigi, 1999.
- VERNON R., "International Investment and International Trade in Product Cycle", in *Quarterly Journal of Economics*, n. 80, 1966.
- VINER J., *The Custom Union Issue*. Carnegie Endowment for International Peace, New York, 1950.
- WILLIAMSON O.E., *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, New York, 1975.
- WINTERS L.A., "Regionalism vs. Multilateralism", in *Policy Research Working Paper*, n. 1687, 1996, World Bank, Washington, DC.
- WORLD BANK, *Middle East and North Africa, Country Data Profile*, 2003, disponibile su www.worldbank.org.
- YEATS S., "Export Prospects of Middle Eastern Countries. A Post-Uruguay Round Analysis", in *Policy Research Working Paper*, n. 1571, Washington, 1996.
- ZANFEI A., "L'impatto delle multinazionali sui paesi ospiti: il problema della creazione di legami a monte e a valle con le economie locali", in *Economia e Politica Industriale*, n. 105, pp. 133-160, 2000.
- ZARROUK J.E., *Arab Free Trade Area: Potentialities and Effects*, Mediterranean Development Forum, 1998.
- ZUCHELLA A., M.E. MACCARINI, *I nuovi percorsi di internazionalizzazione. Le strategie delle PMI italiane*, Giuffrè, Milano, 1999.

