

## **Commercio internazionale di prodotti agroalimentari.**

1. Cenni di teoria.
2. Indicatori per l'analisi del CI.
3. ~~Bilancia agroalimentare italiana.~~

### ***Brevi cenni di teoria del commercio internazionale.***

Nelle pagine seguenti verranno forniti alcuni elementi stilizzati per la comprensione del fenomeno del commercio tra paesi, ovvero delle sue cause e delle sue conseguenze in termini di efficienza economica e benessere aggregato e di diverse categorie di agenti economici. I principali contributi della letteratura economica al riguardo verranno richiamati in estrema sintesi a partire dalle teorie cosiddette classiche fino alle “nuove teorie del commercio internazionale”. Analisi grafica Come avremo modo di constatare, nonostante i primi schemi interpretativi fossero estremamente semplificati e si basassero su assunzioni decisamente forti e poco realistiche, specialmente nel contesto attuale di un mondo estremamente più complesso da tanti punti di vista rispetto a quello che osservavano i padri dell'economia internazionale, questi schemi mantengono una loro, seppur parziale validità e contribuiscono a spiegare, assieme alle teorie più moderne e complesse, il fenomeno attuale del commercio tra paesi.

Prima di addentrarci in questa veloce carrellata, sarà però utile partire dalla semplice analisi grafica degli scambi tra un paese ed il resto del mondo. Questa analisi si basa sui modelli di mercato quali sono stati già introdotti nel corso di base. Nella sua semplicità, questo strumento, ha il pregio di mettere bene in evidenza il ruolo giocato da alcuni elementi chiave.

### ***Analisi grafica degli scambi internazionali***

Innanzitutto, appare chiaro il ruolo fondamentale giocato, anche in questo caso, dal prezzo, o, per meglio dire, dai differenziali di prezzo, ovvero dal livello relativo del prezzo interno rispetto a quello internazionale, per il bene in questione. L'analisi qui presentata si ferma al livello massimo di stilizzazione dove un paese scambia un bene con il resto del mondo e le sue dimensioni sono tanto piccole rispetto a quelle del mercato mondiale da non influenzarne l'equilibrio. Modelli più sofisticati consentono di rimuovere questa ipotesi, sebbene non alterino il senso generale delle conclusioni che se ne traggono. Come nel caso degli altri semplici modelli di mercato studiati nel

corso di base, anche questo si fonda su di un set di ipotesi semplificatrici della realtà: il mercato è di concorrenza perfetta, i rendimenti di scala sono costanti, i costi di trasporto nulli, l'informazione degli agenti completa, non vi è rischio, le risorse produttive sono perfettamente mobili all'interno del paese ed immobili tra paesi, il bene scambiato è di qualità omogenea ed i gusti dei consumatori sono dati.

Il doppio grafico, o grafico a spalla, rappresentato in figura 1 mostra al contempo e specularmente il mercato interno e quello internazionale per un certo bene. I prezzi sono misurati nella stessa unità di misura su entrambi i mercati e quindi sono direttamente confrontabili (dunque non ci si preoccupa, in questo contesto, del tasso di cambio né degli effetti delle sue variazioni sugli scambi internazionali).

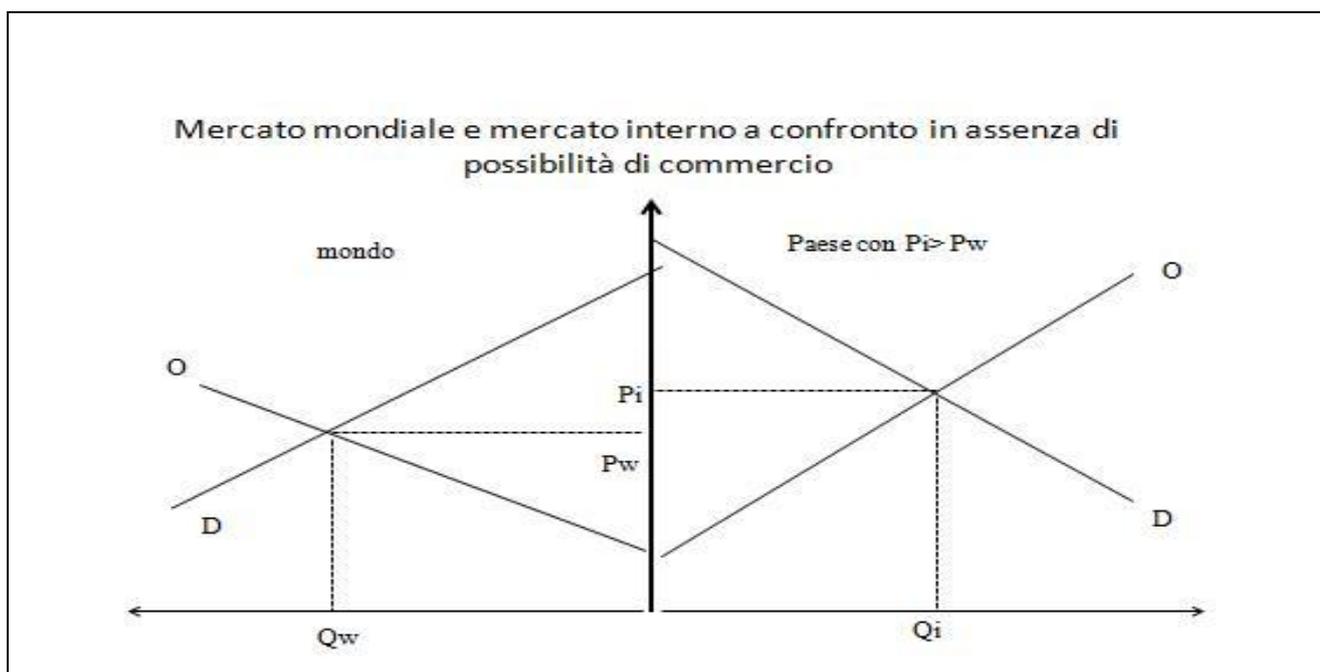


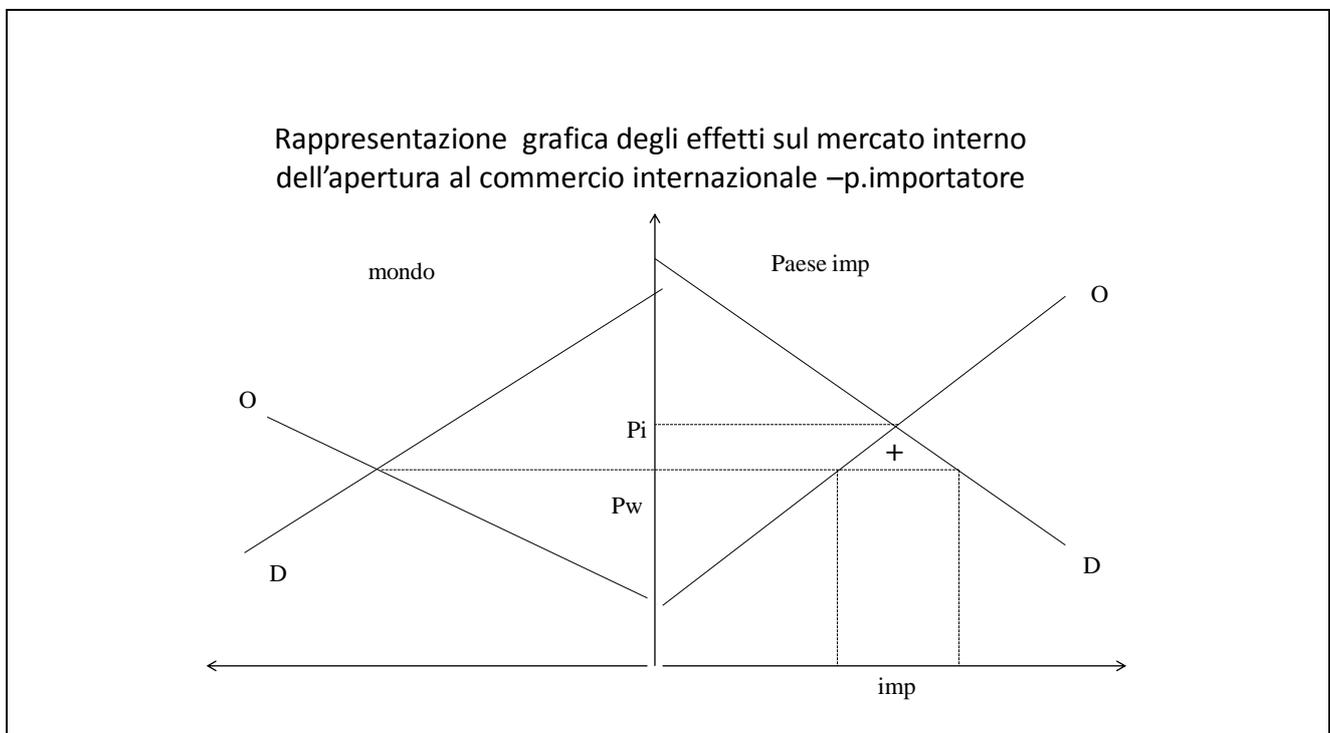
Figura n. 1-  
mercato interno e mercato internazionale a confronto con Prezzo interno maggiore del Prezzo internazionale

Come si evince dalle funzioni disegnate nelle due parti del grafico, le condizioni della domanda e dell'offerta sono diverse sui due mercati (per ragioni che per ora non indaghiamo) e ciò determina un diverso equilibrio, con diverse quantità scambiate ed un diverso livello del prezzo nei due casi. In particolare, in questo primo caso analizzato, il prezzo interno è maggiore del prezzo internazionale. Questa situazione può permanere indefinitamente a condizione che gli agenti presenti sui due mercati non possano effettuare scambi. Ad esempio, ciò può accadere per effetto per una barriera commerciale di qualsiasi natura (cfr. più oltre). E' evidente che, se tale barriera non esistesse o venisse a cadere, gli acquirenti del paese avrebbero tutto l'interesse ad acquistare al minor prezzo internazionale.

Il grafico riportato nella figura 2 mostra quali sarebbero gli effetti della apertura di questo paese al commercio internazionale. Vi sarebbe un afflusso di merci dal mercato mondiale al mercato interno, per effetto di questa maggiore offerta il prezzo interno scenderebbe fino ad allinearsi a  $P_w$ . A questo prezzo  $P_w$ , i produttori interni ridurrebbero la propria produzione a  $Q_i'$  mentre un

quantitativo, pari a  $Q_{imp}$ , del bene, verrebbe importato. L'ipotesi fatta che la domanda del paese sia tanto piccola da essere ininfluente rispetto alla domanda mondiale aggregata, ci assicura che  $P_w$  resti invariato.

In conseguenza di questo nuovo assetto si verificano delle variazioni di benessere (surplus) tra i soggetti. In particolare, i consumatori interni stanno sicuramente meglio in quanto consumano di più e pagano di meno: la loro variazione di benessere è misurata dall'area del trapezio ottenuto per differenza tra il triangolo del benessere della situazione ex ante -compreso tra la curva di domanda e la linea del prezzo  $P_i$ , vigente nel paese prima dell'apertura agli scambi internazionali- ed il triangolo del benessere della situazione successiva all'instaurarsi degli scambi -compreso tra la curva di domanda e la linea del prezzo  $P_w$ . Viceversa, i produttori interni ora stanno peggio di prima in quanto vendono una minore quantità ad un prezzo minore per effetto della concorrenza dei produttori esteri che li hanno spiazzati parzialmente dal mercato. La loro variazione di surplus è misurata dall'area del trapezio risultante dalla differenza tra il triangolo del surplus nella situazione ex-ante -compreso tra la curva di offerta e la linea del prezzo  $P_i$ - ed il triangolo del surplus corrispondente all'apertura al commercio -compreso tra la curva di offerta e la linea del prezzo  $P_w$ . Si noti bene che le due variazioni di surplus NON SONO UGUALI, bensì la prima (di segno positivo) è maggiore della seconda (di segno negativo). Graficamente, la differenza tra le due aree è misurata dal triangolo indicato con il segno "+". Questo risultato indica che l'effetto netto del commercio è positivo, ovvero, consiste in un aumento del benessere complessivamente generato dal mercato. Si noti bene che ciò è vero anche se una categoria di agenti economici (in questo caso i produttori) resta penalizzata mentre è l'altra a realizzare tutto il vantaggio (in questo caso i consumatori).



Fingura n.2 – Conseguenze dell'apertura degli scambi per un paese potenzialmente importatore

Vale la pena verificare anche cosa accade nella situazione opposta a quella appena esaminata, ovvero di un paese nel quale, in assenza di commercio, vige un prezzo inferiore a quello internazionale. La figura n.3 aiuta a visualizzare questo caso.

Le condizioni della domanda e dell'offerta sono diverse (per ragioni che anche questa volta esulano dagli scopi dell'analisi) e ciò determina un diverso equilibrio di mercato, con diverse quantità scambiate ed un diverso livello del prezzo. In questo caso, in particolare, il prezzo interno è inferiore al prezzo internazionale. Anche in questo caso, come nel precedente, questa situazione può permanere indefinitamente a condizione che gli scambi tra i due mercati siano impossibili. Viceversa, se tale barriera non esistesse o venisse a cadere, gli acquirenti internazionali avrebbero tutto l'interesse ad acquistare al minor prezzo vigente nel paese.

Il grafico riportato nella figura 4 mostra quali sarebbero gli effetti della apertura di questo paese al commercio internazionale. Vi sarebbero esportazioni di merci dal mercato interno (più convenienti) verso al mercato mondiale (dove il bene è più costoso). Per effetto di questa maggiore domanda, il prezzo interno crescerebbe fino ad allinearsi a  $P_w$ . A questo prezzo  $P_w$ , i produttori interni aumenterebbero la propria produzione a  $Q_i'$  mentre un quantitativo, pari a  $Q_{esp}$ , del bene, verrebbe

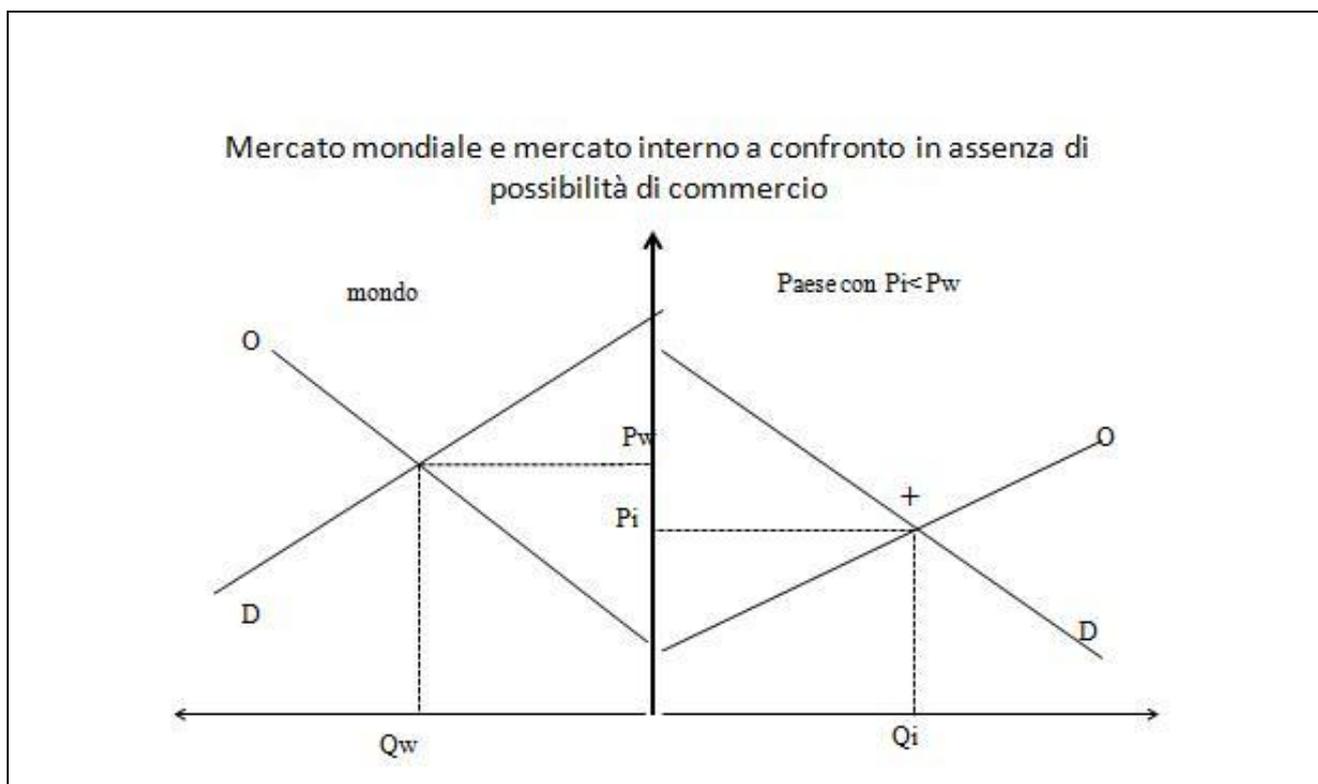
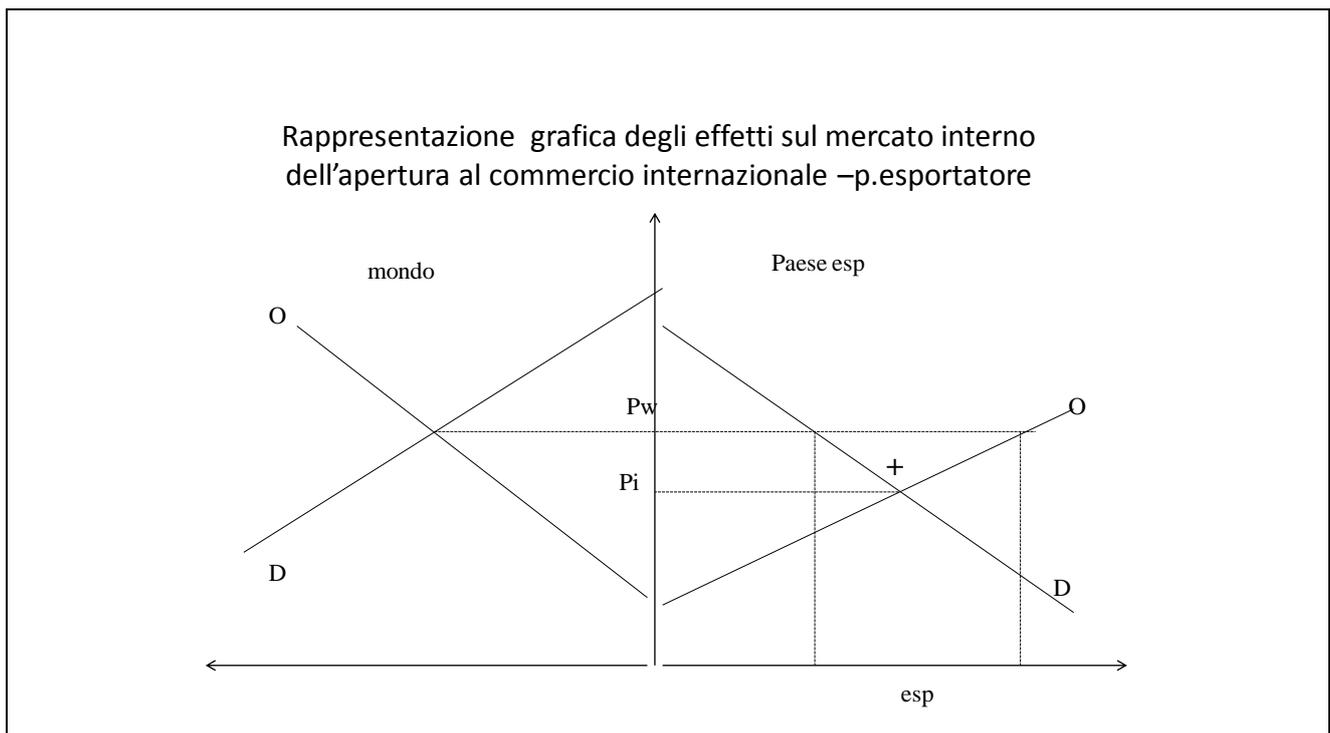


Figura n.3 –  
mercato interno e mercato internazionale a confronto con Prezzo interno minore del Prezzo internazionale

esportato. Di nuovo, vale anche in questo caso, l'ipotesi fatta inizialmente, secondo cui la domanda del paese sia tanto piccola da essere ininfluenza rispetto all'equilibrio sul mercato internazionale e questo ci assicura che  $P_w$  resta invariato.

In conseguenza di questo nuovo assetto si verificano delle variazioni di benessere (surplus) tra i soggetti. In particolare, i consumatori interni stanno sicuramente peggio rispetto all'economia autarchica, in quanto consumano di meno e pagano di più: la loro variazione di benessere è misurata dall'area del trapezio ottenuto per differenza tra il triangolo del benessere della situazione ex ante - compreso tra la curva di domanda e la linea del prezzo  $P_i$ , vigente nel paese prima dell'apertura agli scambi internazionali- ed il triangolo del benessere della situazione successiva all'instaurarsi degli scambi -compreso tra la curva di domanda e la linea del prezzo  $P_w$ . Viceversa, i produttori interni ora stanno meglio di prima in quanto vendono una maggiore quantità ad un prezzo maggiore per effetto della maggiore domanda dei consumatori esteri che si aggiunge a quella del mercato interno e più che compensa la sua riduzione. La variazione di surplus dei produttori è misurata dall'area del trapezio risultante dalla differenza tra il triangolo del surplus nella situazione ex-ante -compreso tra la curva di offerta e la linea del prezzo  $P_i$ - ed il triangolo del surplus corrispondente all'apertura al commercio -compreso tra la curva di offerta e la linea del prezzo  $P_w$ . Si noti bene che, anche in questo caso, le due variazioni di surplus NON SONO UGUALI, bensì la prima (di segno negativo) è minore della seconda (di segno positivo). Ciò vuol dire che l'effetto netto del commercio è positivo, ovvero, consiste in un aumento del benessere complessivamente generato dal mercato. Ciò è vero anche se una categoria di agenti economici (in questo caso i consumatori) resta penalizzata mentre è l'altra a realizzare tutto il vantaggio (in questo caso i produttori).



Fingura n.4 – Conseguenze dell'apertura degli scambi per un paese potenzialmente esportatore

Questo semplice modello grafico mostra che, sotto le ipotesi prima ricordate, l'apertura al commercio internazionale genera un aumento complessivo di benessere nel paese che si apre agli scambi, tanto che questo sia potenzialmente esportatore, tanto che sia potenzialmente importatore. Ciò che cambia nei due casi è la distribuzione dei benefici generati dal commercio tra le diverse categorie di agenti economici; in particolare se il paese si pone da esportatore sui mercati

internazionali, saranno i produttori a beneficiare degli scambi, mentre se si pone come acquirente saranno i consumatori interni a trarre vantaggio dal flusso di beni in entrata.

Nonostante la grande importanza di questa conclusione -pur nei limiti delle ipotesi sotto le quali essa è valida-, il modello utilizzato non ci dice nulla su cosa può determinare la diversità delle condizioni di domanda e offerta sui due mercati. In altre parole, benché possiamo ora affermare che il commercio generi benefici economici in diverse situazioni, nulla sappiamo ancora su quali siano i fattori determinanti dei flussi di commercio.

### *Le prime teorie del commercio internazionale*

Secondo l'economista inglese Adam Smith -vissuto nel XVIII secolo, e padre fondatore della scuola di pensiero cosiddetta classica- sono le differenze nella produttività del lavoro da paese a paese a determinare la convenienza al commercio internazionale. Più in particolare se un paese (che chiamiamo A) è più efficiente/produttivo di un altro paese (che chiamiamo B) nel produrre un bene X si dice che A detiene un VANTAGGIO ASSOLUTO nella produzione di X rispetto a B, e allora B importerà X da A. Con questo flusso commerciale succede che A si specializza nel produrre un bene nella produzione del quale è efficiente mentre B, che non è efficiente nella produzione di questo bene X non lo produce più. E' proprio da questa specializzazione che si genera maggiore efficienza e quindi maggiore benessere economico. L'argomentazione è in tutto analoga a quella a quella che spiega le origini dei vantaggi di una economia di scambio (mercato) rispetto a quella dove ogni agente deve produrre da sé ciò che intende consumare (produzione per autoconsumo).

Successivamente, un altro economista inglese, David Ricardo -vissuto a cavallo tra '700 e '800, allievo di Smith e massimo esponente del pensiero classico- formulò un concetto più complesso, e meno intuitivo, in grado di spiegare flussi commerciali che il concetto di vantaggio assoluto non erano (e non sono in grado di spiegare). Si tratta della teoria del cosiddetto VANTAGGIO COMPARATO. Nella sua formulazione più semplice, il vantaggio comparato può essere applicato agli scambi di due beni tra due paesi. Definizione di vantaggio comparato: un paese A gode di un vantaggio comparato nella produzione di un bene (X) rispetto ad un altro bene (Y) se per produrre X impiega relativamente meno risorse che per produrre Y rispetto a quante ne occorrono nel paese B. Ciò può accadere anche se uno dei due paesi è più efficiente in termini assoluti nella produzione di entrambi i beni. Anche in questo caso, il fattore centrale nella determinazione del vantaggio commerciale è la diversa produttività del lavoro, ovvero la diversa efficienza produttiva dovuta alla capacità dei lavoratori di un paese di produrre maggiori quantità di bene con una stessa quantità di lavoro impiegata. Questa diversa produttività del lavoro, a sua volta è spiegata dal differente livello tecnologico esistente tra paesi.

Un esempio numerico, aiuterà a capire le circostanze citate ed a capire in che modo entrambi i paesi hanno convenienza ad instaurare scambi commerciali reciproci. Il risultato vale anche per situazioni molto più complesse di N paesi (con N grande a piacere) e K beni (con K grande a piacere). Anche in questo caso consideriamo per semplicità la sola produttività del lavoro.

ore di lavoro necessarie per produrre T e G		
paese	tessuto	grano
ore lavoro in A	3	12
ore lavoro in B	2	4

Tabella n.1 - Coefficienti tecnici in A e B per le due produzioni

Seguendo i dati riportati in tabella 1, vediamo quali sono i coefficienti tecnici (inverso della produttività) per le due produzioni considerate: grano e tessuto nei due paesi A e B. Nel paese A per produrre una unità di grano occorrono 12 ore di lavoro mentre per produrre del tessuto ne occorrono 3. La situazione è diversa nel paese B, dove per produrre una unità di grano servono 4 ore mentre per produrre tessuto ne servono 2. E' subito evidente, da queste cifre che il paese B è più efficiente in entrambe le produzioni che può realizzare utilizzando una quantità inferiore di lavoro. Tuttavia, occorre anche notare quanto segue: i) in A per produrre una unità in più di grano occorre rinunciare a 4 unità di tessuto, ovvero, la ragione di scambio interna al paese A tra grano e tessuto è pari a 4 ( $4=12:3$ ); ii) in B le cose stanno diversamente, per produrre una unità in più di grano occorre rinunciare a 2 unità di tessuto, ovvero, la ragione di scambio interna al paese B tra grano e tessuto è pari a 2 ( $2=4:2$ ).

In altre parole, B gode di un vantaggio comparato nella produzione di grano, mentre A gode di un vantaggio comparato nella produzione di tessuto, benchè sia meno efficiente nella produzione di entrambi.

Vantaggi del commercio internazionale con Ragione di Scambio 3:1					
paese	exp	imp	tessuto	ore lavoro	
				grano	risparmio
A	3T	1G	$3 \times 3 = 9$	$12 \times 1 = 12$	$12 - 9 = 3$
B	1G	3T	$2 \times 3 = 6$	$4 \times 1 = 4$	$6 - 4 = 2$

Tabella n. 2 – effetti del commercio tra A e B

Seguendo l'esempio riportato nella tabella 2 vediamo, ora, quale sarebbe l'effetto di uno scambio di grano e tessuto tra A e B secondo una ragione di scambio che è più favorevole (per il grano rispetto al tessuto) rispetto a quella interna in A e meno favorevole (sempre per il grano rispetto al tessuto) rispetto a quella interna a B, ad esempio, 3:1.

Per poter produrre tre unità di tessuto da esportare (in cambio di 1 unità di grano) in A si deve rinunciare a produrre 1 unità di grano. Così facendo si impiegano 9 ore di lavoro in più ( $3 \times 3$ ) mentre se ne risparmiano 12, dunque, al netto di questi spostamenti di lavoro da un settore all'altro, in A si realizza un risparmio di 3 ore di lavoro. Questo primo risparmio realizzato come conseguenza dello scambio, forse, non ci stupisce, dal momento che sappiamo che il paese A è meno efficiente in termini assoluti in entrambe le produzioni. Ma guardiamo, ora, cosa accade in B: per poter produrre una unità di grano in più da esportare, in B si deve rinunciare a produrre 2 unità

di tessuto. Questi spostamenti determinano un risparmio netto di lavoro di 2 ore, infatti 4 ore in più le usa per produrre il grano in più ma risparmia 6 ore che non deve più impiegare per produrre il tessuto in quanto ora 3 unità di tessuto le importa da A contro la sua unità di grano esportata.

E' a questo punto evidente che se A e B scambiano grano e tessuto secondo una ragione di scambio intermedia a quella dei due paesi in autarchia, ad esempio pari a 3 (3T:1G), entrambi ne traggono vantaggio. Va, nondimeno, sottolineato che è il paese A a trarre il maggior vantaggio da questo flusso commerciale in quanto risparmia 3 ore di lavoro contro le 2 risparmiate da B.

Successivamente, due economisti del filone neoclassico –Heckscher e Ohlin– svilupparono un modello del mercato internazionale fondato sull'esistenza di una diversa dotazione di fattori produttivi all'interno dei paesi. Secondo questo modello i diversi livelli di produttività dipendono più che dalla tecnologia, dalla disponibilità di risorse che, a sua volta, determina il loro costo secondo una proporzionalità inversa: più abbondante è una risorsa, minore il suo prezzo. Secondo questo modello: Ciascun paese esporta il bene la cui produzione richiede un impiego relativamente più intenso del fattore di cui il paese ha una dotazione relativamente più abbondante.

Dalla rimozione di alcune delle ipotesi su cui questi primi modelli si basano è possibile ottenere delle estensioni in grado di considerare gli effetti di alcuni fattori rilevanti, quali, ad esempio, l'esistenza di costi di trasporto non nulli, l'esistenza di alcuni fattori della produzione che sono specifici di un processo e non riconvertibili a qualsivoglia utilizzo, la mobilità internazionale di alcuni fattori della produzione (ad esempio il lavoro!), e l'esistenza di alcuni beni che non possono essere scambiati sui mercati internazionali.

### *Le “nuove” teorie del commercio internazionale*

Nonostante la capacità di questi modelli “ortodossi” di accogliere numerose estensioni in diverse direzioni di rilascio delle ipotesi di base, la loro capacità molto parziale di spiegare i flussi di commercio esistenti nella realtà -assieme alla insoddisfazione determinata dall'eccessivo riduzionismo di alcune ipotesi non modificabili nell'ambito di questa famiglia di modelli- hanno spinto il pensiero economico alla formulazione di teorie differenti<sup>1</sup>.

Tra le molte direzioni assunte dalla letteratura, ne ricordiamo qui alcune di particolare interesse nell'ambito del corso.

Tra i principali elementi di insoddisfazione dei modelli standard vi è l'ipotesi di omogeneità del prodotto scambiato. In effetti, la differenziazione del prodotto è divenuta progressivamente più spinta anche a seguito dell'interesse crescente da parte dei consumatori per la varietà e per la segmentazione dell'offerta. A ciò si aggiunge l'evidenza empirica che una quota importante e

---

<sup>1</sup> ~~Paradosso di Leontief: questo economista verificò empiricamente che gli USA (paese ad alta intensità di capitale e con elevato costo del lavoro) sono un paese esportatore netto di beni ad alta intensità di lavoro mentre importano prodotti ad elevato contenuto di capitale. La necessità di spiegare questo “apparente” paradosso ha dato un forte impulso allo sviluppo di questa branca della scienza economica che studia il commercio internazionale. Molti lavori empirici sono stati condotti negli ultimi 50 anni circa, proprio al fine di verificare o confutare la validità del teorema di H-O: Risultato: Le dotazioni relative dei fattori sono in grado di spiegare le direzioni di commercio nel 50% dei casi, cioè solo nel 50% dei casi il teorema di H-O è verificato. Le “nuove teorie” spiegano il restante 50% integrandosi vicendevolmente in quanto ciascuna di esse mette in evidenza fattori che di volta in volta risultano essere più rilevanti.~~

crescente del commercio internazionale di beni (e ciò è sicuramente vero anche per i prodotti agroalimentari) è di tipo intra-industriale, o orizzontale, come anche si dice; ovvero assume la modalità di scambi bilaterali nelle due direzioni di varietà differenti di uno stesso bene (alias di varianti di una stessa categoria merceologica). Di conseguenza è chiaro come rimuovere l'ipotesi di omogeneità del prodotto, e affermare che i flussi di commercio internazionale possono anche essere determinati da caratteristiche della domanda, quali una preferenza più o meno spiccata per la qualità/varietà, sia importante, non solo per comprendere una parte importante dei flussi osservati anche tra paesi che non mostrano rilevanti differenze tecnologiche e o di dotazione fattoriale, ma anche per comprendere i fattori che determinano la competitività dei prodotti. Questa famiglia di teorie, dette *demand-driven* in quanto è la domanda a determinare il commercio, ne include una secondo la quale si determina una interazione virtuosa tra domanda ed offerta. In particolare, l'esistenza di domanda interna per un certo bene, stimola le imprese a produrre quel bene ed a sviluppare un know how che successivamente, all'apertura degli scambi, le renderà competitive sul mercato internazionale.

Un'altra famiglia di modelli interpretativi del commercio internazionale, si concentra sull'esistenza di gap tecnologici, tra paesi, di entità variabile nel tempo. Ciò determina un vantaggio per il paese più avanzato tecnologicamente e/o che ha introdotto la nuova tecnologia. In questa prima fase, il paese detiene un vantaggio competitivo che lo rende esportatore, tuttavia con il passare del tempo la tecnologia diviene "matura", ovvero altri paesi (imitatori) se ne impossessano e diventano *competitors* del primo. A questo punto altri fattori, legati ai costi di produzione, come ad esempio la dotazione di lavoro o altri fattori, diventano più importanti nel determinare il vantaggio sul mercato internazionale.

Costi di trasporto, localizzazione delle risorse, scomponibilità dei processi produttivi, differenze nei costi di transazione e nei contesti normativi tra paesi, sono tutti elementi che nelle nuove teorie del commercio internazionale, giocano un ruolo importante nello spiegare i flussi osservati, non solo, come visto fino ad ora, dei beni per il consumo finale, ma anche delle materie prime e dei semilavorati. In particolare questi ultimi stanno acquisendo un ruolo sempre più importante nell'ambito dei flussi commerciali anche grazie alla riduzione dei costi di trasporto ed al miglioramento delle tecnologie del trasporto stesso (e della conservazione) ed alla più facile ed economica diffusione delle informazioni.

### *Multinazionali e Investimenti diretti esteri*

La rilevanza di economie di scala, assieme agli altri vantaggi connessi alle grandi dimensioni delle imprese, sono un'ulteriore categoria di fattori che aiuta a spiegare il flussi commerciali e la distribuzione di costi e vantaggi connessi al commercio internazionale. Un fenomeno sempre più importante e collegato al commercio internazionale è quello degli investimenti diretti esteri (IDE) delle imprese multinazionali<sup>2</sup>. Secondo la definizione ufficiale gli INVESTIMENTI DIRETTI

---

<sup>2</sup> Una impresa multinazionale (IM) è una impresa, in forma di società, che organizza la produzione in più paesi, almeno due. L'impresa del paese di origine (impresa madre) controlla la/le filiale/i estera/e. Il fatturato delle imprese multinazionali può essere molto rilevante, talvolta molto più grande di Pil di alcuni paesi dove le stesse IM operano. Da ciò si comprende l'immensa influenza economica e politica che questi soggetti privati riescono ad avere ed anche il

ESTERI (IDE), sono investimenti in imprese estere di cui l'investitore viene a possedere una quota significativa delle azioni. Questi investimenti hanno per obiettivo di stabilire un "interesse duraturo" nel paese estero, ovvero una relazione economica a lungo termine e una significativa influenza nella gestione dell'impresa. Dunque, le multinazionali effettuano IDE al fine di creare, acquisire o espandere un'azienda estera controllata. Lo stock di IDE rappresenta il capitale diretto totale posseduto dai non residenti di un determinato paese. Queste forme di investimento possono avere come obiettivo la penetrazione di nuovi mercati (*market-seeking*) nel caso in cui produrre in loco sia una soluzione migliore rispetto all'esportazione. Ciò può derivare da elevati costi di trasporto o anche dall'esistenza di barriere alle importazioni come conseguenza di politiche protezionistiche. In casi come questi nel paese estero vi è una sostanziale duplicazione dell'intero processo. Gli IDE, sempre rispondendo ad una strategia di riduzione dei costi di produzione e commercializzazione, possono anche assumere la forma di frammentazione del processo produttivo che non avviene, quindi, non in forma integrata nel paese d'origine ma per fasi localizzate (come alternativa all'out-sourcing che può convenire, ad esempio, i caso di bassi costi di transazione e volatilità nelle condizioni dei mercati). Queste forme mirano a trarre vantaggio dal diverso costo dei fattori produttivi (capitale e lavoro) nei diversi paesi e dalla diversa intensità dei fattori nelle varie fasi produttive.

Vale la pena ricapitolare, seppure in estrema sintesi, i possibili effetti degli IDE sia nel paese di origine che in quello di destinazione dell'investimento. Nel mercato di destinazione, tra i probabili effetti più rimarchevoli si ha lo spiazzamento dei prodotti/imprese di origine nazionale. Questa ricaduta può avere implicazioni positive nella misura in cui le imprese generate dagli Ide sono più efficienti/avanzate di quelle nazionali, inoltre può avere anche un effetto positivo in termini di occupazione, tuttavia questi nuovi posti di lavoro potrebbero essere solo transitori a causa del radicamento minore che ha un'impresa in un paese diverso da quello di origine, ad esempio in caso di congiuntura negativa. Questo effetto può essere tanto più breve e contenuto nella misura in cui più forti e immediati sono gli spill-over generati dalla presenza dell'IM. Questi trasferimenti tecnologici possono avere anche il merito di far avanzare il know-how diffuso nel paese e la qualificazione della manodopera. Nella misura in cui la presenza della IM aumenta la pressione competitiva nel paese di destinazione, si può avere un aumento di produttività ed una riduzione della quota di reddito inglobata da rendita da posizione dominante sul mercato.

In complesso, il paese di destinazione beneficia degli investimenti diretti esteri tanto più quanto più ha un sistema economico abbastanza forte da poter interagire con le multinazionali, in modo da sfruttare gli effetti di *spillover*. Quando invece i divari tecnologici e di reddito sono troppo grandi, gli IDE stentano a creare effetti positivi sul mercato locale. Questo è stato il caso, ad esempio, degli investimenti petroliferi che hanno avuto una ricaduta pressoché nulla nei paesi produttori in quanto la maggior parte delle funzioni, altamente qualificate collegate all'estrazione non possono essere forniti dalle imprese locali.

Per quanto riguarda i possibili effetti degli IDE sull'economia del paese d'origine, si possono schematicamente ed in estrema sintesi, ricordare i seguenti: i) a parità di altre condizioni, maggiori possibilità di guadagni per gli azionisti dell'impresa multinazionale; ii) viceversa, si possono avere

---

peso nel processo di globalizzazione dell'economia mondiale. Tuttavia, data la definizione di IM assunta, è evidente che ricadono in questa categoria anche PMI con impianti all'estero (anche imprese dell'AA italiano lo sono!).

effetti negativi sull'occupazione nel breve periodo, per effetto della delocalizzazione della produzione, o per lo meno delle fasi ad alta intensità di lavoro in paesi dove questo costa meno; iii) il possibile aumento della produzione complessiva e della produttività può portare, in un secondo momento ad un incremento dei livelli di occupazione. La sequenza di eventi potrebbe essere, più o meno la seguente: la delocalizzazione riduce il costo delle fasi produttive ad alta intensità di lavoro, consentendo di aumentare la produzione allo stesso costo: cresce pertanto la domanda per le fasi produttive complementari, ad alta intensità di capitale, rimaste nel paese, e quindi anche la domanda di lavoratori qualificati nel paese d'origine. Se questa sorta di circolo virtuoso si innesca, si ha pertanto una riduzione dei costi di produzione e una maggiore competitività delle imprese nazionali; ovvero, la delocalizzazione rafforza le attività rimaste nel paese d'origine.

~~In Europa 1 persona su 5 impiegate nel settore manifatturiero lavora in una filiale di una MNE, negli USA il rapporto è di 1 su 7. Guardando al fatturato di questa branca dell'economia, si ha che 1 euro su 4 di beni manufatti venduti in Europa è prodotto da MNE, mentre negli USA 1 dollaro su (OCSE, 2002, Barba Navaretti, 2004).~~

~~I flussi di investimento delle multinazionali sono inferiori ai flussi commerciali, anche se si stima (UNCTAD, 2000) che circa un terzo del commercio mondiale avviene all'interno delle strutture delle multinazionali, tra filiali in paesi diversi o tra filiali e casa madre. Gli IDE sono aumentati fortemente tra 1985 e 2000, superando di molto il tasso di crescita del commercio internazionale e del reddito. Successivamente, nella prima parte degli anni 2000 si sono stabilizzati. Gli IDE provengono per il 90% del valore complessivo dai paesi avanzati e sono diretti ad altri paesi per circa i due terzi; tuttavia, la quota diretta ai paesi in via di sviluppo è cresciuta nel tempo anche a causa della presenza in questi paesi di capitali nazionali insufficienti a finanziare i propri investimenti. Gli investimenti diretti esteri avvengono principalmente per con aziende locali già esistenti, soprattutto tra paesi sviluppati. Nei paesi in via di sviluppo al contrario le imprese multinazionali procedono più spesso con la creazione di impianti e imprese *ex novo* in loco poiché non esistono sul mercato locale aziende adatte all'acquisizione. Le imprese multinazionali hanno generalmente performance migliori delle imprese nazionali sia nel paese d'origine che in quello di destinazione. Le multinazionali sono mediamente più grandi, più produttive, fanno più ricerca e sviluppo, impiegano personale più qualificato. Negli ultimi, come già più volte ricordato, è aumentata la frammentazione geografica della produzione in reti internazionali: le diverse fasi di produzione di un bene vengono delocalizzate in paesi differenti ed i semilavorati vengono commerciati internazionalmente.~~

## *Misurazione dei flussi commerciali e principali indici per la descrizione del CI*

Esportazioni ed importazioni essendo dei flussi di beni, vanno sempre riferiti ad un intervallo temporale che può essere più o meno lungo; comunemente si va da dati riferiti a interballi settimanali, a mensili, a trimestrali ed annuali. La lunghezza del periodo al quale riferire le rilevazioni dipende ovviamente dallo scopo specifico di ciascuna registrazione. Nel prosieguo della nostra trattazione ci occuperemo di dati annuali e seguiremo l'andamento dei flussi con una ottica di medio-lungo periodo e non con un interesse congiunturale (per rispondere a domande del tipo: cosa è successo quest'anno rispetto allo scorso anno? Oppure, cosa è cambiato nell'ultimo trimestre rispetto al trimestre precedente?, ecc.). Le principali fonti statistiche ufficiali di dati di questa natura per il commercio tra paesi (commercio di beni agroalimentari ma non solo) sono le Nazioni Unite, l'Eurostat, L'Ocse e, per l'Italia l'ISTAT. Tutte queste banche dati riportano i flussi commerciali a diversi livelli di disaggregazione<sup>3</sup>.

Questi flussi possono essere misurati in quantità (unità, ettolitri, tonnellate, ecc.) oppure in valore (\$, €, £, ecc.). Ovviamente, è possibile misurare in termini quantitativi solo flussi riferiti a beni omogenei, riferibili ad una unica unità di misura (per esempio: il flusso di esportazioni in quantità non può essere riferito a vino e pasta assieme, ma si deve misurare la pasta e, separatamente, il vino). Per avere una misura aggregata di un flusso dalla composizione eterogenea è necessario utilizzare il valore monetario che consente di misurare con una unità di misura comune anche beni fisicamente non sommabili come la pasta e il vino o qualsiasi altro bene, a condizione che abbia un suo valore unitario di riferimento. Questi valori possono essere a prezzi correnti -se il sistema dei prezzi utilizzato si riferisce allo stesso anno al quale si riferiscono le quantità- oppure costanti - quando i prezzi si riferiscono ad un anno base che resta invariato e quindi differisce dall'anno nel quale si sono verificate le quantità indicate.

Qui di seguito vengono brevemente descritti i principali indicatori che descrivono la posizione commerciale di un paese e ne esprimono i risultati.

**SALDO COMMERCIALE:**

$$S = X - I$$

Dove X sono le esportazioni e I le importazioni<sup>4</sup>, si misura nella stessa unità di misura di X e I. si tratta di un indicatore importante perché indica la posizione commerciale di avanzo/disavanzo di un

---

<sup>3</sup> Ad esempio: due voci abbastanza aggregate potrebbero essere "beni agricoli" e "beni dell'industria tessile"; scendendo ad un maggior dettaglio si possono trovare voci quali: "bevande alcoliche" e "capi di abbigliamento in cotone"; ancora più in dettaglio si può avere "vini e mosti d'uva" e "pagliaccetti in cotone per neonati"; e via di seguito fino a: "vino bianco di qualità prodotto nel Lazio con gradazione alcolica inferiore a 12 gr. In bottiglie < 2 lt" e "pagliaccetti per neonati senza maniche, con gambe e piedino uniti, aperti lateralmente, bianche o in colori stampati".

<sup>4</sup> Nelle analisi di commercio che indagano fenomeni e tendenze di medio, lungo periodo, usare valori annuali "secchi" di X ed I può essere insidioso in quanto in un singolo anno possono verificarsi eventi anomali misurando i quali si ottiene una rappresentazione distorta del fenomeno e delle tendenze in atto. Queste anomalie possono riguardare tanto i prezzi (si pensi ad esempio a quanto accaduto nel 2008 sui principali mercati agricoli internazionali) che le quantità (si pensi, ad esempio, all'impatto sulla produzione e sul commercio di andamenti climatici anomali, ma anche alla fisiologica variazione ciclica di alcune produzioni, come ad esempio quella dell'olivo). Per ovviare a queste erraticità e distorsioni è buona norma, quando possibile, calcolare delle medie biennali o triennali e poi ricavare i trend temporali a partire da questi dati medi.

paese/settore con il resto del mondo (mediante il segno assunto dall'indicatore che sarà positivo o negativo) e ne misura anche l'entità (attraverso il suo valore assoluto).

#### VOLUME DI COMMERCIO:

$$V = X+I$$

O commercio totale. Si misura nella stessa unità di misura di X e I. Misura il valore complessivo degli scambi con l'estero di un paese/settore. E' utile soprattutto in connessione con altri indicatori, come si vedrà tra poco e più avanti nel corso della trattazione.

Sia per i flussi di esportazione che di importazione che per il saldo commerciale e per altri indicatori è utile calcolare i tassi di variazione nel tempo che forniscono una misura della dinamicità, capacità espansiva, di un aggregato. Considerando la variabile generica Z, il modo più comune per calcolare il tasso di variazione percentuale è il seguente:

$$\Delta Z = ((Z_2 - Z_1) / Z_1) * 100$$

Dove  $\Delta Z$  indica la variazione e il pedice 1 indica una scadenza temporale precedente a 2.

#### SALDO NORMALIZZATO:

$$SN = S/V * 100 \text{ ovvero } SN = ((X-I)/(X+I)) * 100$$

Varia tra -100 e +100, vale 0 quando S=0, è positivo quando X>I e negativo quando X<I.

E' una misura utile per fare confronti nella posizione commerciale netta di paesi/settori di ampiezza molto differente o nel caso che le unità di misura siano diverse, ovvero in tutti i casi dove occorre una misura adimensionale/percentuale.

Il SN viene utilizzato ed interpretato con diverse finalità. In primo luogo viene usato come misura della performance commerciale di un paese/settore. In analisi di tipo disaggregato, dove più settore/prodotti appartenenti ad un paese vengono confrontati, il SN viene anche usato come misura della specializzazione commerciale in quanto valori positivi elevati del SN vengono registrati per quelle produzioni per le quali il paese è davvero competitivo sia sui mercati internazionali che su quello interno. Se quindi si guarda alla distribuzione dei valori dei SN per diverse produzioni di un paese e li si confrontano si ottiene una sorta della mappa dei vantaggi e degli svantaggi comparati del paese la quale definisce la natura della sua specializzazione commerciale.

Dal momento che mette a confronto importazioni ed esportazioni, il SN, applicato ad un comparto/prodotto, può essere anche utilizzato per misurare l'intensità del commercio orizzontale o intra-industriale. Tanto più il suo valore è vicino allo 0 tanto più vuol dire che vi è commercio nelle due direzioni per quel prodotto/comparto.

Un altro modo semplice, usato alternativamente al SN, per eliminare il problema della scala dei fenomeni e delle unità di misura è quello di calcolare, invece che la differenza tra esportazioni e importazioni, il loro rapporto:

$$X/I$$

Detto anche copertura delle importazioni con le esportazioni.

#### VANTAGGIO COMPARATO RIVELATO

$$RCA_{ij}=(X_{ij}/X_{totj})/(X_{iw}/X_{totw})$$

Dove  $i$  è l' $i$ -esimo prodotto;  $j$  è il  $j$ -esimo paese e  $w$  è mondo e  $tot$  indica le esportazioni totali del paese/mondo. Questo indicatore misura la specializzazione di un paese nell'esportare un dato bene (numeratore), rispetto a quanto quel bene incide sulle esportazioni mondiali (denominatore). E' un indice il cui valore varia nell'intervallo  $0-\infty$ . Quando  $RCA_{ij}>1$  il paese  $j$  ha un vantaggio comparato rivelato nelle esportazioni di  $i$ , e questo vantaggio è tanto maggiore quanto maggiore è  $RCA$ . Per valori inferiori ad 1 è vero il contrario.

Un altro gruppo di indicatori mette in relazione i flussi di commercio con le dimensioni dell'economia del paese. Tra questi, ricordiamo:

#### PROPENSIONE AD IMPORTARE

$$I/C$$

dove  $C$  indica i consumi del paese. L'indice misura il grado di dipendenza del sistema economico nazionale dalle importazioni per quanto riguarda le possibilità di consumare beni.

#### PROPENSIONE AD ESPORTARE

$$X/P$$

Dove  $P$  indica la produzione interna al paese. Questo indice dice quanto sono importanti i mercati esteri per la collocazione della produzione nazionale.

#### GRADO DI AUTOAPPROVVIGIONAMENTO

$$P/C$$

L'informazione che si ricava da questo indice è, in un certo senso, speculare a quella fornita dall'indice di propensione all'importazione in quanto misura la proporzione dei consumi interni

soddisfatta, potenzialmente, dalla produzione interna. I due indici, però, non si complimentano, come è ovvio in quanto la produzione interna viene anche in parte esportata mentre la domanda interna si rivolge anche a prodotti esteri.

## GRADO DI APERTURA COMMERCIALE

$$(X+I)/(P+C).$$

Questo indice misura l'importanza del settore estero per l'economia nazionale nel suo complesso, sia dal lato dell'offerta che della domanda.