

L'Italia e i mercati esteri: un'analisi comparata delle barriere tariffarie

di Alessandro Antimiani (Commissione UE – Centro Ricerche Economiche e Sociali Manlio Rossi-Doria), Valeria Costantini (Università Roma Tre - Centro Ricerche Economiche e Sociali Manlio Rossi-Doria) e Luca Salvatici (Università di Roma Tre - Centro Ricerche Economiche e Sociali Manlio Rossi-Doria)*

1.1 I dati e il modello

Il mercato estero rappresenta un importante canale di sbocco per il sistema produttivo italiano, canale che si è ulteriormente rafforzato nel corso degli ultimi anni. Allo stesso tempo, però, l'attuale stallo dei negoziati della Organizzazione mondiale del commercio (Omc) e la lunghezza dei processi negoziali, e di implementazione, legati agli accordi regionali e bilaterali, hanno fatto sì che il processo di riduzione delle protezioni commerciali, avviatosi con l'Uruguay Round, abbia subito un rallentamento.

Se si vogliono quantificare i livelli di protezione che i settori produttivi dell'economia italiana fronteggiano nei diversi mercati, la valutazione delle barriere commerciali è resa difficile dalla molteplicità degli strumenti e dalla disaggregazione delle politiche. Al fine di cogliere questi aspetti, utilizzeremo un modello di equilibrio economico generale per il calcolo di un indice di protezione teoricamente fondato come il Mercantilistic Trade Restrictiveness Index (Mtri).

Il modello utilizzato è quello del Global trade analysis project, un modello di equilibrio economico generale statico, multi-regione e multi-settore.¹ L'ultima versione attualmente disponibile della base di dati, il cui anno di riferimento è il 2011, include 140 paesi o regioni e 57 settori relativi a beni e servizi. In queste simulazioni si sono aggregati 15 settori relativi a beni e 4 relativi a servizi. Ciò consente di prendere in considerazione i seguenti settori di particolare interesse per le esportazioni italiane: agricoltura, alimentare, chimica, elettronica, meccanica, motoveicoli e tessile. Dal punto di vista geografico vengono presi in considerazione 29 aggregati nazionali o territoriali che comprendono 4 paesi membri dell'Unione Europea (UE), particolarmente rilevanti per dimensione economica e possibili conseguenze della Brexit (Francia, Germania, Regno Unito e Spagna), e i principali mercati esteri: Association of Southeast Asian Nations (Asean), Canada, Cina, European Free Trade Area (Efta), Giappone, Golfo Persico, India, Common Market of the South (Mercosur), Messico, Oceania, Russia, Stati Uniti e Sudafrica.

* Ringraziamo Marco Causi per gli utili commenti.

¹ Hertel T. (1997), *Global trade analysis: modeling and applications*, Cambridge University Press, Cambridge, Regno Unito.

Tabella 1 – Aggregazione geografica e settoriale

Aree/paesi	Fattori	
Oceania	Terra	
Cina	Lavoro	<i>Qualificato</i>
Giappone		<i>Non qualificato</i>
Corea	Capitale	
ASEAN	Risorse naturali	
India	Prodotti/settori	
Altri paesi asiatici	Chimica	
Canada	Tessile	
USA	Macchinari	
Messico	Alimentare	
Cile	Manifatturiero leggero	
Mercosur	Agricoltura	
Paesi del patto Andino (Andean)	Metallurgia	
Altri paesi dell'America	Altri prodotti manifatturieri	
Francia	Manifatturiero pesante	
Germania	Siderurgia	
Italia	Trasformazione minerali	
Spagna	Elettronica	
UK	Minerario	
Regno Unito	Motoveicoli	
Svizzera	Petroliero	
Norvegia	Servizi di distribuzione (gas, elettricità ed acqua)	
Turchia	Settore trasporti	
Altri paesi dell'accordo Efta	Servizi commerciabili	
Altri paesi europei	Altri servizi	
Russia		
Nord Africa		
Sud Africa		
Altri paesi africani		
Consiglio di cooperazione del golfo Persico (GCC)		

Per quanto riguarda le tariffe all'importazione, viene utilizzata la base dati MacMap elaborata dal *Centre d'études prospectives et d'informations internationales* (Cepii) che riporta i dazi applicati a livello bilaterale. Le caratteristiche principali dei dati relativi alla protezione tariffaria possono essere sintetizzate come segue:

- i) MacMap fornisce informazioni dettagliate con il massimo livello di dettaglio consentito dal sistema armonizzato (Hs-6 cifre), che comprende circa 5000 linee tariffarie: . I prospetti depositati dai paesi membri presso l'Omc arrivano in alcuni casi a un livello di dettaglio assai più spinto (8, 10 o addirittura 12 cifre), ma oltre le 6 cifre non esiste una codifica concordata a livello internazionale. Di conseguenza, nei casi in cui l'informazione di partenza è più dettagliata, il Cepii ha provveduto a una aggregazione dei dazi attraverso una media semplice degli stessi: il numero di linee tariffarie per i beni qui considerati è riportato nella Tabella 2.

Tabella 2 – Numero di linee tariffarie incluse nei settori GTAP

Classificazione GTAP	Linee tariffarie (HS6)
Chimica	959
Tessile	878
Macchinari	853
Alimentare	416
Manifatturiero leggero	322
Agricoltura	320
Metallurgia	215
Altri prodotti manifatturieri	178
Manifatturiero pesante	168
Siderurgia	167
Trasformazione minerali	161
Elettronica	119
Minerario	101
Motoveicoli	54
Petrolifero	15

ii) Poiché nel modello Gtap vengono utilizzate solamente tasse *ad valorem*, tutti gli altri strumenti di protezione vanno approssimati attraverso degli equivalenti tariffari. Nel calcolo degli equivalenti *ad valorem* di MacMap sono incluse informazioni riguardanti le tariffe *ad valorem*, le tariffe specifiche, le tariffe miste, le tariffe antidumping e i contingenti tariffari (*Tariff-rate quotas*, Trq). L'inclusione di tutti questi elementi, in particolare delle tariffe specifiche e delle Trq, implica scelte delicate sia dal punto di vista teorico che statistico.

Per quanto riguarda le tariffe specifiche va ricordato che nel settore agricolo il loro utilizzo è molto diffuso. Per calcolare il corrispondente equivalente *ad valorem* occorre dividere la tariffa in questione per un valore unitario (prezzo). Il problema risiede appunto nella determinazione di un valore unitario affidabile. Si tratta di una scelta controversa: l'equivalente *ad valorem* è molto sensibile al metodo adottato.

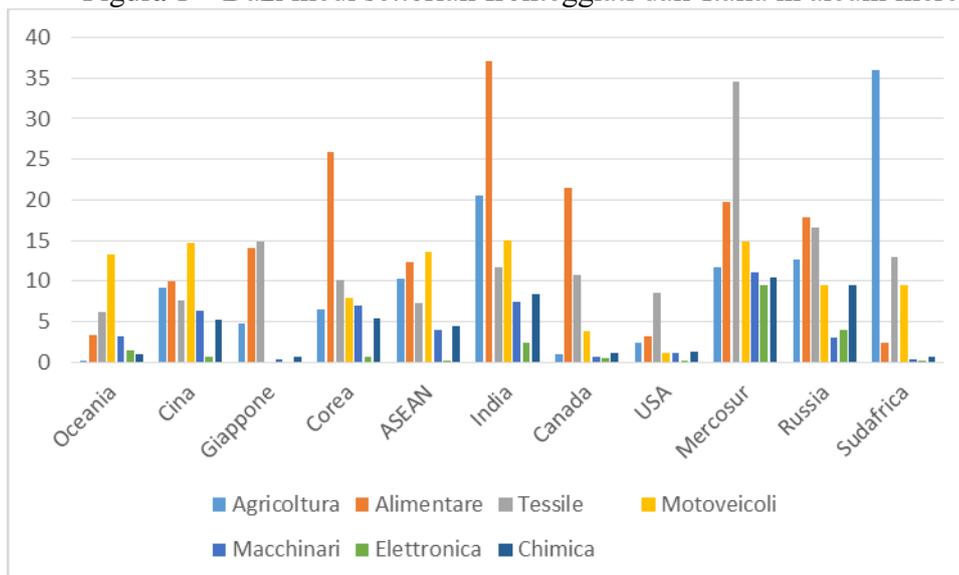
L'utilizzo del valore unitario bilaterale potrebbe sembrare la soluzione più immediata, dato che tiene conto delle diverse specializzazioni commerciali. Tuttavia questo metodo pecca in termini di robustezza: si introduce infatti una varianza significativa in termini di equivalenti applicati ai diversi paesi su uno stesso mercato. Inoltre tale metodo non è utilizzabile in caso di flussi di commercio nulli. Al contrario, utilizzando una media delle importazioni a livello mondiale si ottiene una misura robusta degli equivalenti *ad valorem*, tuttavia si omette totalmente l'aspetto legato alle differenze in termini di qualità.

La scelta di calcolo dei valori unitari nella banca dati MacMap² di fatto risponde a queste due esigenze: tenere conto della specializzazione dei diversi paesi senza esibire una eccessiva volatilità. Più precisamente la metodologia utilizzata da MacMap si basa sul valore unitario mediano delle esportazioni mondiali provenienti da un gruppo di riferimento al quale ogni paese esportatore appartiene. Per questioni di robustezza, il calcolo del valore unitario si basa su una media dei valori mediani unitari di tre anni consecutivi.

La base dati non consente quindi di fornire indicazioni riguardo alle misure non tariffarie che generano le maggiori preoccupazioni per via della loro complessità e scarsa trasparenza. D'altra parte, anche limitandosi alle sole barriere tariffarie, non è facile sintetizzare l'impatto di tasse estremamente differenziate tra prodotti e tra mercati di destinazione (Figura 1).

² Per il metodo usato nel calcolo dei contingenti tariffari, e più in generale una descrizione della banca dati MacMap, si veda <http://www.cepii.fr/anglaisgraph/bdd/macmap/pdf/method.pdf>.

Figura 1 – Dazi medi settoriali fronteggiati dall'Italia in alcuni mercati



Fonte: base dati GTAP

Il dazio medio sui prodotti alimentari risulta il più elevato in 4 casi, motoveicoli e tessili sono i prodotti più tassati in 3 mercati mentre in un caso il dazio medio più elevato è quello agricolo. La variabilità però è enorme sia tra settori all'interno di ogni singolo mercato, sia tra i diversi mercati per un singolo settore. Per stabilire quali sono i mercati complessivamente più protetti o i settori che fronteggiano le maggiori barriere tariffarie occorrono degli indici sintetici ma le tradizionali medie, semplici o ponderate, sono caratterizzati da distorsioni ineliminabili e non forniscono misure affidabili o significative. Si è quindi deciso di utilizzare un indice di protezione teoricamente fondato come il *Mercantilistic Trade Restrictiveness Index* (Mtri) per misurare l'apertura dei mercati nei confronti dei prodotti italiani.³ In pratica, l'Mtri viene definito come quello scalare (ρ) da applicare ai prezzi interni, una volta rimosse le tariffe esistenti, in modo tale da mantenere costante l'ammontare di importazioni valutate a prezzi internazionali:

$$\rho(\pi^1, M^0; B^0) = [\rho: M(\pi^1/\rho, \pi^*; B^0) = M(\pi^0, \pi^*, B^0)]$$

indicando con π i prezzi e B la funzione di bilancia commerciale, l'Mtri è rappresentato dall'inverso del fattore tariffario uniforme (1 più la tariffa *ad valorem*) mentre la funzione delle importazioni in volume (M) è definita come:

$$M(\pi, \pi^*, B) \equiv \sum_i \pi_i^* I_i^m$$

dove I^m denota la funzione di domanda non compensata (marshalliana) di importazioni.

Ipotizzando una completa liberalizzazione, i nuovi prezzi (π^1) coincidono con i prezzi mondiali e l'Mtri corrisponde al dazio uniforme equivalente in termini di ammontare delle importazioni alla politica commerciale originaria.

Il calcolo dell'indice a livello bilaterale viene effettuato nell'ambito di un modello con prezzi mondiali endogeni⁴, grazie al quale si evidenzia come anche partendo da un livello di aggregazione piuttosto elevato (quello consentito dalla base dati del Global Trade Analysis Project) il calcolo di un

³ Anderson J. E., Neary J. P. (2003), *The Mercantilistic Index of Trade Policy*, "International Economic Review", 44(2), pp. 627-649.

⁴ Antimiani A., Conforti P., Salvatici L. (2008), *Measuring restrictiveness of bilateral trade policies: a comparison between developed and developing countries*, "Review of World Economics", n. 2, (pp. 207-224)

indice teoricamente fondato come il Mtri consenta di evitare la valutazione distorta dei livelli di protezione che deriverebbe dall'uso di un indicatore tradizionale come la tariffa media ponderata con il livello delle importazioni.

2. Risultati

Confronto tra mercati

La Tabella 3 riporta i risultati dell'Mtri relativo ad alcuni dei principali mercati per le esportazioni italiane. I valori rappresentano il dazio uniforme che dovrebbe essere imposto in ciascun mercato qualora si volesse mantenere costante il valore delle esportazioni a prezzi mondiali una volta che siano stati rimossi i dazi iniziali.

Tabella 3 – Mtri relativo alle esportazioni italiane in diversi mercati

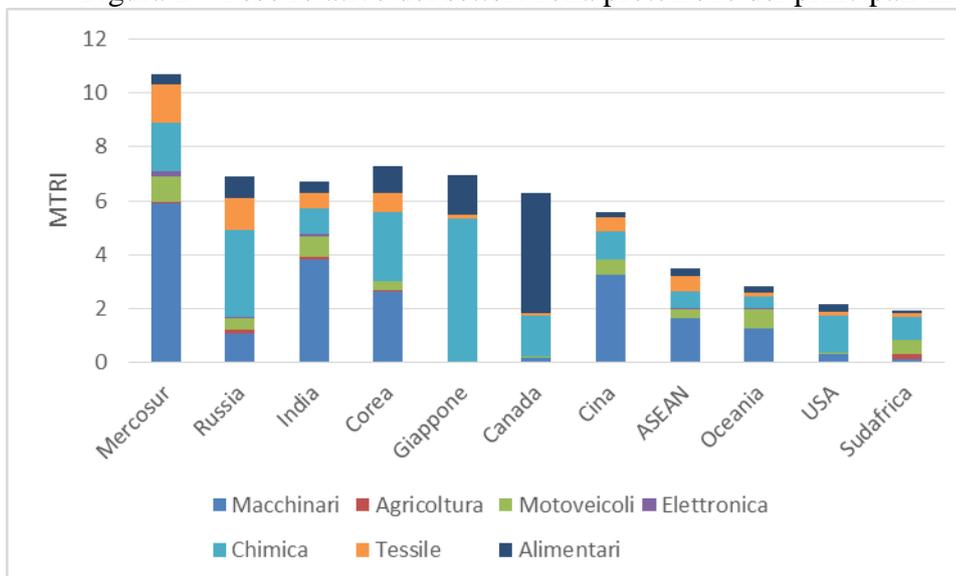
Mercosur	Russia	India	Corea	Giappone	Canada	Cina	ASEAN	Oceania	USA	Sudafrica
13,3	9,5	8,7	7,8	7,2	7,0	6,8	6,0	3,8	2,6	2,4

Fonte: risultati simulazioni

Sebbene i valori assoluti della protezione siano sottostimati a causa della parzialità delle politiche considerate, appaiono differenze assai significative fra i mercati meno protetti, dove le politiche attuali equivalgono a una protezione inferiore al 5%, e quelli più protetti dove si arriva a dazi uniformi equivalenti a due cifre: nel caso del Mercosur ad esempio, se venissero aboliti tutti i dazi verso i prodotti italiani, occorrerebbe imporre in tutti i settori un dazio superiore al 13% per mantenere costante il volume delle esportazioni.

La Figura 2 disaggrega i risultati nazionali per capire quali siano i settori che pesano di più rispetto alla protezione complessiva.

Figura 2 – Peso relativo dei settori nella protezione dei principali mercati



Fonte: risultati simulazioni

La variabilità è assai elevata e in tutti mercati un paio di settori sono responsabili di gran parte dell'effetto totale. Inoltre emerge chiaramente il ruolo preminente giocato dai settori dei macchinari e della chimica che risultano quelli maggiormente rilevanti in quasi tutti i mercati.

Confronto tra settori

La Tabella 4 riporta i risultati dell'MTRI relativo ai singoli settori di esportazione. Anche in questo caso la prima colonna presenta la tariffa uniforme equivalente che manterrebbe costanti le esportazioni italiane di uno specifico settore dopo l'eliminazione dei dazi imposti su quel prodotto da tutti i possibili importatori.

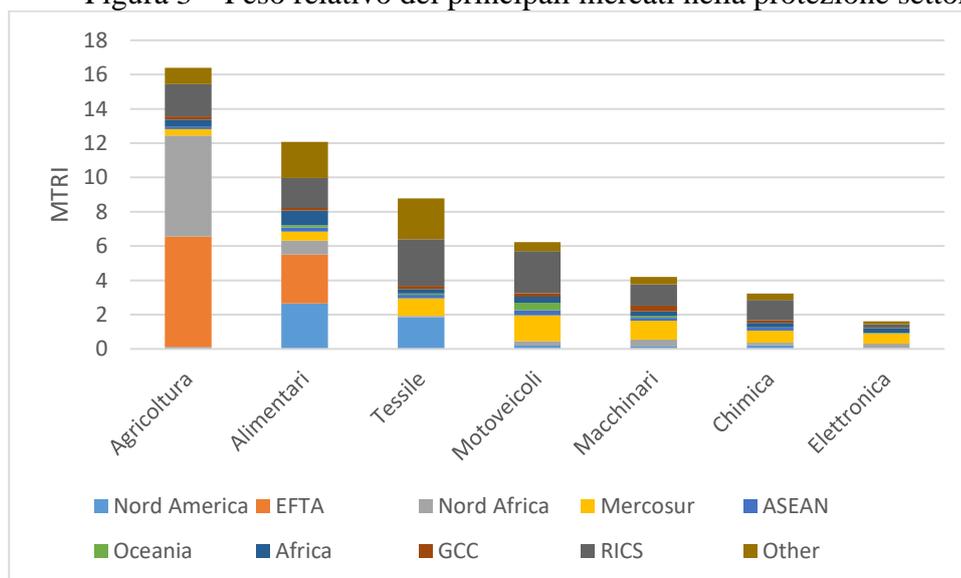
Tabella 4 – MTRI relativo alle esportazioni italiane in diversi mercati

Agricoltura	Alimentare	Tessile	Motoveicoli	Macchinari	Chimica	Elettronica
16,4	12,1	8,8	6,2	4,2	3,2	1,6

I settori agricolo, alimentare e tessile registrano le barriere tariffarie più elevate e questo è in linea con le aspettative alla luce del ritardo con cui le barriere relative a questi prodotti sono state oggetto di trattative a livello multilaterale; d'altra parte, questi settori sono spesso oggetto di deroghe ed eccezioni nell'ambito degli accordi di liberalizzazione a livello bilaterale.

Anche in questo caso, più che il valore assoluto è interessante il confronto tra settori ed è possibile scomporre il risultato settoriale per capire quali siano i mercati che hanno un maggior peso in termini di protezione (Figura 3).

Figura 3 – Peso relativo dei principali mercati nella protezione settoriale



* RICS: Russia, Cina, India e Sud Africa. Fonte: risultati simulazioni

I risultati evidenziano il peso di alcuni mercati in settori specifici: ad esempio il Nord Africa nel caso dell'agricoltura, l'EFTA nel caso dell'agroalimentare o il Nord America nel caso dell'alimentare e del tessile. Altre aree, come i paesi emergenti e l'America latina, hanno un peso rilevante in quasi tutti i settori.

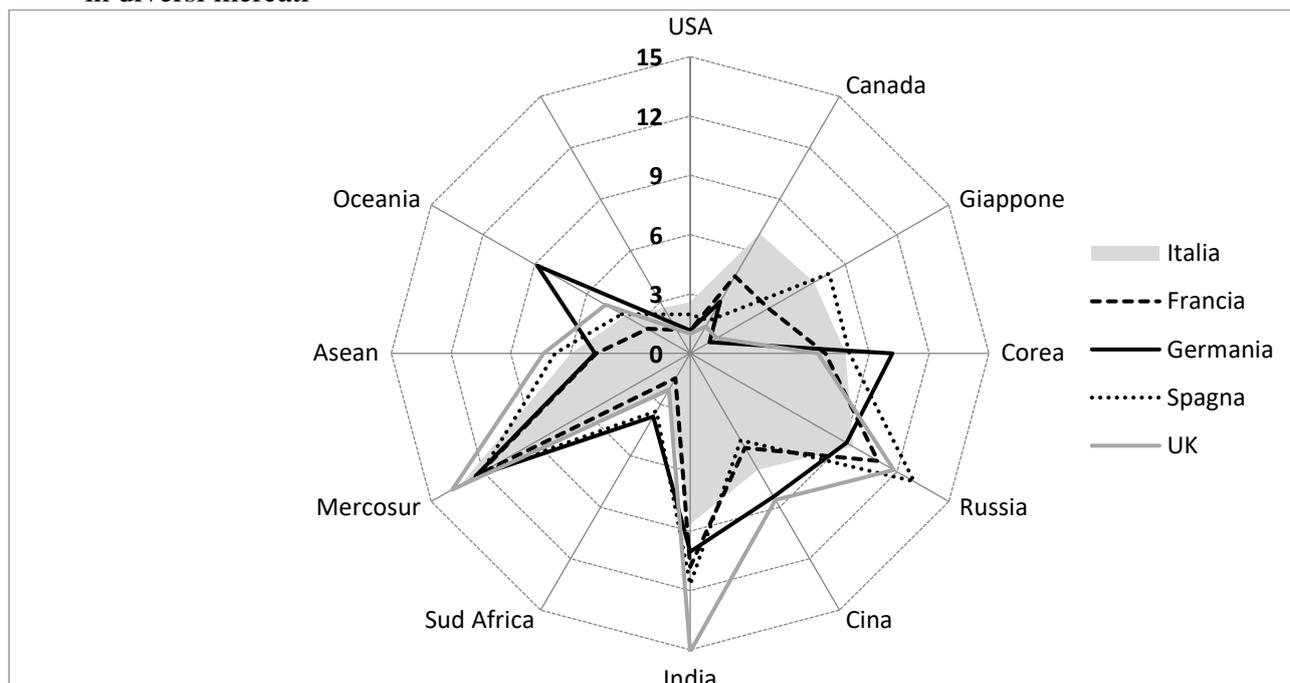
Confronto con altri esportatori

Il modello consente di confrontare le barriere commerciali relative alle esportazioni italiane con quelle che colpiscono le esportazioni di alcuni paesi concorrenti all'interno dell'UE. Sebbene le politiche commerciali degli importatori non possano discriminare tra i diversi membri dell'UE a causa degli impegni multilaterali (Organizzazione mondiale del commercio) e bilaterali (eventuali accordi preferenziali sottoscritti con l'intera UE), la protezione fronteggiata dalle esportazioni di ciascun paese può essere significativamente diversa a causa di due tipi di effetti. Da una parte vi è un effetto di composizione dovuto alla differenziazione merceologica dei flussi commerciali dei singoli paesi:

anche se la politica commerciale non discrimina tra paesi può discriminare tra prodotti e ciò fa sì che il livello dei dazi è funzione della composizione dei flussi di esportazione bilaterali di ciascun paese. Dall'altra, c'è un effetto strutturale dovuto alle diverse caratteristiche delle economie nazionali che le rendono più o meno sensibili alle tariffe anche qualora queste assumano i medesimi valori.

La Figura 4 consente di verificare in quali mercati e in che misura l'Italia si trovi a fronteggiare delle barriere tariffarie più o meno alte rispetto ad altri paesi membri dell'UE che possono essere considerati potenziali concorrenti: Francia, Germania, Regno Unito e Spagna.

Figura 4 – MTRI relativo alle esportazioni di Francia, Germania, Italia, Regno Unito e Spagna in diversi mercati



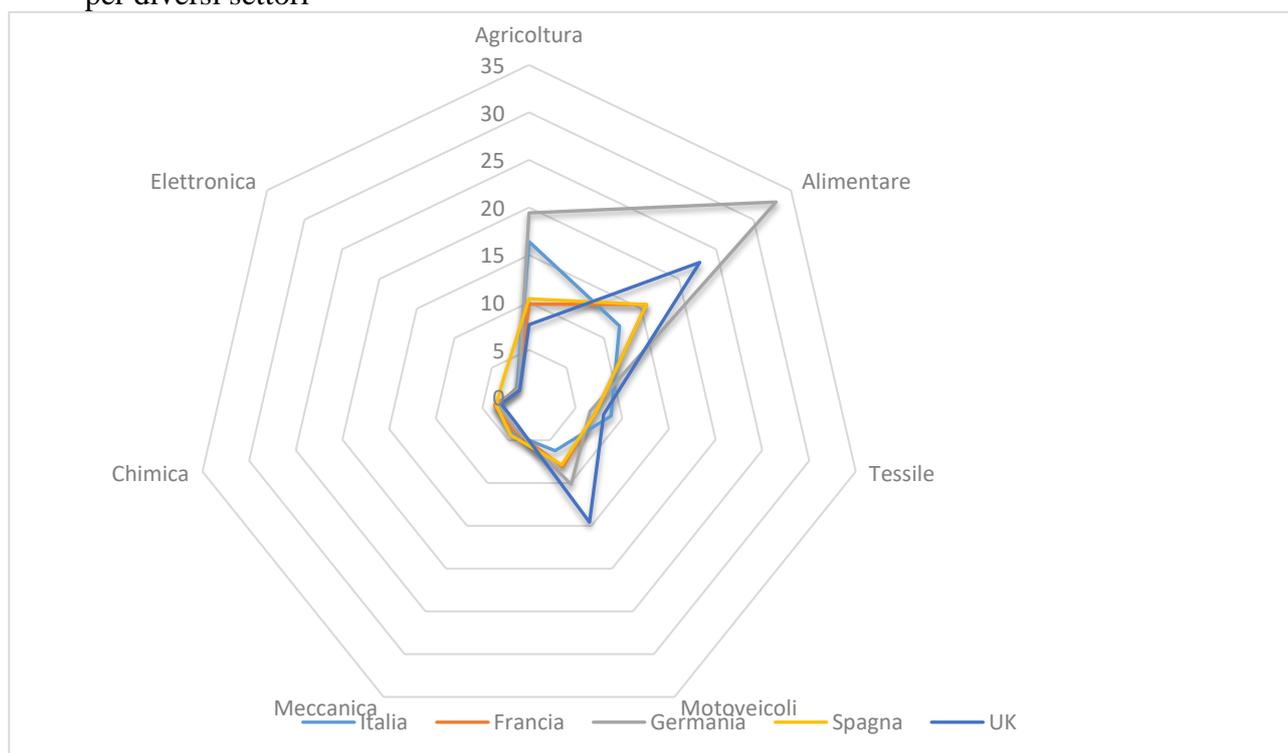
Fonte: risultati simulazioni

Le differenze nelle barriere che gli esportatori fronteggiano nei singoli mercati sono significative. L'Italia fronteggia dazi mediamente più elevati nei mercati americani e ciò è dovuto a quanto accade nel settore alimentare e, soprattutto, tessile. La cosa appare particolarmente preoccupante se si considera che su questi mercati non appare più realistico sperare in un abbassamento delle barriere a seguito della conclusione del Trattato transatlantico sul commercio e gli investimenti e ci sono invece preoccupazioni per un possibile aumento della protezione sul mercato statunitense.

Per quanto riguarda gli altri paesi europei, la Francia appare maggiormente sfavorita in Sudamerica (Mercosur), la Spagna sul mercato giapponese, la Germania in Oceania e, soprattutto, Cina. Nel caso del Regno Unito, invece, una volta completata l'uscita dall'UE ci sarà interesse a raggiungere accordi per migliorare l'accesso ai mercati indiani, cinesi e sudamericani.

La Figura 5 consente di verificare in quali settori e in che misura l'Italia si trovi a fronteggiare delle barriere tariffarie più o meno alte rispetto agli altri paesi membri dell'UE (Francia, Germania, Regno Unito e Spagna).

Figura 5 – MTRI relativo alle esportazioni di Francia, Germania, Italia, Regno Unito e Spagna per diversi settori



Fonte: nostre elaborazioni su risultati simulazioni GTAP

In questo caso le differenze nelle barriere che gli esportatori fronteggiano sono significative solamente per alcuni settori. L'Italia fronteggia dazi mediamente più elevati nel settore agricolo e ciò è dovuto soprattutto alle differenze nelle barriere imposte dai paesi europei extra-UE (cfr. Tabella 2). Gli altri settori caratterizzati da differenze rilevanti sono l'alimentare e i motoveicoli, dove risultano penalizzate soprattutto Germania e Regno Unito, e l'elettronica che vede sfavorita la Spagna sui mercati dei paesi emergenti (Cina, India, Russia, Sudafrica).

I risultati presentati sono potenzialmente interessanti per valutare gli interessi nazionali riguardo alle possibili variazioni delle politiche che si potranno verificare a seguito di nuovi accordi per ulteriori liberalizzazioni ovvero per l'aumento della protezione dovuto alla mancata conferma di accordi esistenti. Nel caso delle trattative multilaterali in seno all'Organizzazione mondiale del commercio sono rilevanti i confronti settoriali, mentre nel caso dei rapporti bilaterali è utile mettere a confronto la protezione esistente nei diversi mercati. In ogni caso, è importante sottolineare che le diversità strutturali delle economie europee rendono non sempre (necessariamente) coincidenti gli interessi e le priorità dei paesi membri e ciò è vero anche quando si adottano e si fronteggiano le medesime politiche commerciali.

3. Conclusioni

Questa nota è dedicata all'analisi delle barriere tariffarie che fronteggiano le esportazioni italiane sui principali mercati esteri. La quantificazione delle politiche commerciali pone delicati problemi legati sia alla disponibilità dei dati, sia alle metodologie per l'aggregazione tra diversi strumenti e numerosi prodotti. I nostri risultati si basano sulla più recente versione della banca dati GTAP e utilizzando un indice teoricamente fondato, l'Mtri, che usa il volume di commercio come termine di riferimento calcolando la tariffa uniforme che manterrebbe costante il flusso complessivo di esportazioni italiane nei diversi mercati e per i singoli settori. Dal punto di vista geografico, i mercati più protetti sono quello indiano, sudamericano (Mercosur) e russo. Dal punto di vista

settoriale, i settori primario e tessile confermano il loro ritardo dal punto di vista della liberalizzazione tariffaria.

Secondo gli ultimi dati disponibili, i saldi commerciali dell'Italia sono migliorati con il Nordamerica e i paesi produttori di materie prime mentre sono peggiorati con l'Asia orientale e l'Unione Europea: motoveicoli, meccanica, chimica, alimentare sono tra i settori di maggiore successo. Si conferma altresì che la dinamica dell'occupazione è stata migliore nelle imprese esportatrici rispetto alle altre ed è confortante che il numero degli esportatori e il valore medio delle loro vendite continuino ad aumentare anche se si registra una notevole varietà tra le regioni italiane: il grado di apertura internazionale dei sistemi tende a essere più elevato in Italia settentrionale, rispetto al Centro e soprattutto al Mezzogiorno.⁵

Il 2017 è iniziato sotto il segno dell'incertezza sia per quanto riguarda alcuni elementi congiunturali, ad esempio con riferimento alle conseguenze del referendum per l'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea, sia per quanto riguarda quello che sembra essere un cambiamento strutturale ovvero la riduzione dell'elasticità del commercio mondiale rispetto alla produzione. Anche se sarà difficile, almeno a breve termine, che il commercio internazionale torni a registrare tassi di crescita superiori a quelli del PIL, occorre continuare a mantenere alta l'attenzione sulle politiche che influenzano gli scambi e gli investimenti internazionali.

Il funzionamento delle reti internazionali è particolarmente soggetto ai problemi legati al protezionismo in quanto la frammentazione dei processi produttivi implica che i beni si trovano a effettuare vari passaggi doganali. Gli effetti delle barriere commerciali risultano quindi amplificati ed è notevole la preoccupazione circa gli effetti delle barriere non tariffarie sugli scambi di merci, per via della loro scarsa trasparenza e del fatto che – essendo spesso imposte come temporanee – tendono a sfuggire ai meccanismi di controllo multilaterali (ad esempio attraverso il meccanismo per la soluzione delle controversie dell'OMC).

I risultati presentati sono potenzialmente interessanti per valutare gli interessi nazionali riguardo alle possibili liberalizzazioni commerciali che si potranno ottenere a seguito dei negoziati internazionali. Per quel che riguarda gli accordi multilaterali, la speranza di rilanciare i negoziati del cosiddetto Doha Rond appare piuttosto tenue. In questa fase storica il compito della Omc sembra quello di evitare rigurgiti protezionistici piuttosto che portare avanti ambiziosi progetti di liberalizzazione. Vale tuttavia la pena di sottolineare l'adozione del Trade Facilitation Agreement, il primo accordo multilaterale dalla nascita dell'Omc, che contiene una serie di misure volte ad agevolare la circolazione transfrontaliera delle merci, a snellire le procedure doganali, a eliminare gli oneri burocratici esistenti – in misura minore o maggiore – in tutti i paesi.

Nonostante alcuni accordi esistenti rischino di essere messi in discussione (si pensi alla Brexit e alle incognite riguardo all'atteggiamento dell'amministrazione Trump nei confronti dell'Accordo di libero scambio del Nord America), e alcuni accordi stipulati potrebbero non essere mai applicati (come nel caso del Partenariato Trans-Pacifico), gli accordi commerciali bilaterali sembrano destinati a continuare a svolgere un ruolo importante. L'Unione Europea, in particolare, ha di fronte a sé un'agenda assai articolata che comprende accordi da applicare (Canada e Vietnam), accordi da rivedere (Turchia o Messico), trattative da completare (Stati Uniti, Mercosur, Giappone, Thailandia, Indonesia e Filippine) o negoziati da avviare (Australia o Nuova Zelanda).

I risultati presentati mettono in evidenza le differenze sia a livello settoriale, sia per quanto riguarda la protezione esistente nei diversi mercati. In ogni caso, è importante sottolineare che le diversità

⁵ Rapporto Ice 2015-2016 "L'Italia nell'economia internazionale", 2016, Roma.

strutturali delle economie europee rendono non sempre (necessariamente) coincidenti gli interessi e le priorità dei paesi membri dell'UE e questo può portare a delle difficoltà politiche nell'individuazione di posizioni condivise in materia di politica commerciale. D'altra parte, l'UE potrebbe avere difficoltà a concludere nuovi accordi anche in considerazione della complessità dei negoziati "di nuova generazione", estesi a temi come la liberalizzazione degli investimenti, i diritti di proprietà intellettuale, la concorrenza, gli appalti pubblici. Sotto la pressione dell'opinione pubblica, la Commissione e il Consiglio europei hanno deciso che i nuovi accordi saranno sottoposti alla ratifica di tutti i parlamenti nazionali (o regionali), superando la tesi che basti quella del Parlamento europeo. L'applicazione provvisoria, secondo la prassi, delle parti che ricadono nella competenza esclusiva della politica commerciale comune, potrà in parte ovviare ai lunghi tempi dovuti all'esigenza di ottenere dozzine di ratifiche; tuttavia molti potenziali partner della Unione, persino a livello di Omc, potrebbero cominciare a interrogarsi se valga la pena negoziare accordi con la UE, quando il risultato rischia di essere bloccato da interessi particolari e di dover attendere anni prima di essere ratificato e diventare operativo.

L'Unione Europea attraversa una fase di crisi del suo progetto di integrazione, in cui l'incapacità di affrontare seriamente nuove questioni comuni, come quelle dell'immigrazione e degli squilibri distributivi di una crescita economica ancora insufficiente, alimenta pericolosi rigurgiti di nazionalismo. Se anche la politica commerciale rischia di diventare ostaggio di scelte nazionali idiosincratiche, si mette a repentaglio uno dei caposaldi del mercato unico comunitario.

Se è auspicabile che la politica commerciale rimanga una prerogativa comunitaria, a livello nazionale sarebbero opportuni interventi che da una parte favoriscano l'aumento del numero di imprese in grado di operare con successo sui mercati internazionali, superando barriere di accesso spesso legate alle dimensioni economiche ancora insufficienti. Dall'altra, è necessario sostenere la parte più dinamica del sistema imprenditoriale italiano che già opera con successo in molti mercati: queste imprese rischiano di pagare il prezzo più elevato se dovessero rimanere fuori da accordi commerciali in grado di assicurare la loro integrazione nel sistema produttivo globalmente integrato.