

13. ALLARGAMENTO: EFFETTI E VALUTAZIONI

(Vasco Boatto - Università degli Studi di Padova, Samuele Trestini - collaboratore Università degli Studi di Padova)

13.1 INTRODUZIONE

Il 1° maggio 2004, con l'adesione di dieci nuovi Paesi membri, si è completato il quinto allargamento dell'Unione Europea. Non è stato certamente l'ultimo, la strada per l'ingresso di Romania e Bulgaria, infatti, è già stata tracciata, così come rimane aperta la prospettiva di adesione di Croazia, Turchia e dei paesi dei Balcani che intendano presentare domanda di adesione.

Un vasto territorio che si estende dal Mar Baltico al Mar Nero, 450 milioni di cittadini europei, un immenso patrimonio di ricchezze culturali e linguistiche: questa è la nuova Europa nata dal lungo processo di allargamento che ha portato all'unificazione del continente.

Stiamo così assistendo ad un graduale processo di integrazione economica e politica, iniziato nel 1950, quando Robert Schuman, Ministro degli Affari Esteri francese, propose la creazione di un'Autorità comune per regolare l'industria del carbone e dell'acciaio in Francia e Germania Occidentale. Questa idea si estese anche a Belgio, Italia, Lussemburgo e Olanda i quali, assieme a Francia e Germania, il 18 aprile 1951 siglarono il Trattato di Parigi (entrato in vigore nel 1952) che diede vita alla Comunità Economica del Carbone e dell'Acciaio (CECA). Questa sorta di mercato comune, inerente un'attività economica di vitale importanza per l'Europa di quegli anni, doveva permettere la sperimentazione di una formula che a poco a poco si sarebbe estesa ad altri settori economici, a cominciare dall'agricoltura, e avrebbe condotto alla costruzione di un'Europa politica e dei popoli.

Cinque anni dopo, nel 1957 i sei Paesi fondatori siglarono il Trattato di Roma con il quale venne istituita la Comunità Economica Europea (CEE).

Da allora il processo di unificazione europea ha vissuto cinque diverse fasi di allargamento, ognuna caratterizzata da negoziati più o meno complessi e tempi di realizzazione più o meno lunghi.

Nel 1973 entrarono nella Comunità Gran Bretagna, Irlanda e Danimarca. Nel 1981 entrò la Grecia che, dopo la caduta delle dittature militari, si apriva all'Europa. Nel 1986 entrarono Portogallo e Spagna: si trattò di un'operazione complessa a causa di implicazioni di carattere economico e di impatto quantitativo. In modo particolare l'ingresso della Spagna comportava un mutamento degli equilibri interni nella Comunità, soprattutto per quanto riguardava la Politica Agricola Comunitaria.

Con il crollo del Muro di Berlino, avvenuto nel 1989, e successivamente dell'Unione Sovietica, si viene a delineare quella che doveva diventare l'Unione Europea di oggi. Nel 1990 vengono integrati nell'UE i Länder dell'ex Germania Orientale. Nel 1995 fanno il loro ingresso Austria, Finlandia e Svezia, Paesi europei caratterizzati da una posizione di neutralità nello scacchiere internazionale.

Occorrono altri nove anni di negoziati per vedere, nel 2004, l'ingresso di Cipro, Repubblica Ceca, Estonia, Ungheria, Lettonia, Lituania, Malta, Polonia, Slovacchia e Slovenia. Quest'ultimo è stato l'allargamento più ambizioso della storia dell'Unione, il suo impatto non è comparabile con nessuno degli eventi avvenuti nel passato.

Dal punto di vista economico, il passaggio da 15 a 25 Paesi implica un aumento della popolazione del 28% a fronte di un PIL solo del 5% più elevato. Questo significa che il reddito pro-capite della nuova UE si ridurrà di circa il 9%. Tutti i nuovi Stati membri hanno un PIL inferiore al 75% del livello medio comunitario e, ad eccezione di Slovenia e Repubblica Ceca, il PIL è meno della metà della media comunitaria.

Finora tutti gli allargamenti dell'UE nel momento dell'evento hanno comportato un certo impoverimento pro-capite. Tuttavia, per ritrovare un medesimo effetto è necessario riferirsi all'integrazione di Grecia (1981), Spagna e Portogallo (1986) avvenuta nell'arco di cinque anni e non in un'unica data.

Dal punto di vista politico, la creazione di un'Unione Europea con 25 Stati membri rappresenta il frutto di un grande processo di integrazione che, iniziato dopo la seconda guerra mondiale, si è notevolmente rafforzato in seguito al crollo del muro di Berlino. L'obiettivo ultimo di questa grande aggregazione politico-economica è la creazione di una vasta area di pace. Il raggiungimento di questa meta impone la necessità di raggiungere lo sviluppo economico. A conferma di ciò, si ricorda che la CECA, nel 1951, era stata creata per evitare la rivalità tra Francia e Germania nel settore estremamente delicato del carbone e dell'acciaio, mentre l'allargamento del 2004 ha lo scopo di rafforzare le deboli democrazie createsi dopo la fine della guerra fredda. In quest'ultimo frangente, è necessario richiamare alla memoria che la vicinanza dei regimi totalitari con le democrazie occidentali ha fatto in modo che la collaborazione economica da un lato, e il sostegno politico dall'altro, riuscissero a far transitare pacificamente questi Paesi verso il sistema democratico.

Non bisogna dimenticare inoltre che la forte unione dell'UE-25 rappresenta una grande novità nella storia. Finora i grandi Paesi erano stati creati solo con la violenza, ora si è dimostrato che, grazie al dialogo e alla collaborazione, si possono raggiungere grandi obiettivi.

L'auspicio è che questo tipo di collaborazione ottenuta grazie allo scambio di opinioni possa servire come esempio alla creazione di altre aree di pace e sviluppo nel mondo.

13.2 FATTORI DI COMPETITIVITÀ DEI PECO

Nel processo di integrazione l'agricoltura costituisce uno dei settori più delicati, in considerazione dell'importanza sociale che essa ancora riveste in diversi PECO. In termini economici, il contributo del settore agricolo alla formazione del PIL è sceso ormai ad un valore medio del 3%. L'occupazione agricola rimane invece ancora più elevata in diversi paesi, con punte massime del 19% in Polonia e Lituania. In molte regioni rurali con scarse opportunità di lavoro, l'agricoltura rimane una fonte essenziale di sussistenza per intere famiglie. Il divario di produttività del lavoro con l'UE a 15 è enorme. La produzione media di ogni lavoratore agricolo dell'UE a 15 raggiunge i 24,7 mila euro, contro i 3,16 mila euro nei PECO.

La produzione lorda per ettaro dei PECO si situa a livelli molto bassi rispetto al valore medio comunitario, fra l'8,5% della Lettonia e il 35% dell'Ungheria, fatta eccezione per la Slovenia che raggiunge il 68%. Questo divario è leggermente più ampio per le produzioni vegetali che per le produzioni animali.

Nel caso delle produzioni animali, per esempio, si evidenzia un uso dei foraggi aziendali

due volte meno efficace rispetto alla media UE. Nella maggior parte dei PECO il costo dei foraggi copre circa il 65% del valore della produzione lorda animale, contro una media del 49% dell'UE a 15.

La debole produttività per ettaro è spiegata in parte da orientamenti colturali meno intensivi. Nel complesso, la coltivazione di barbabietola da zucchero e di colture permanenti ad alto valore aggiunto sono meno diffuse che nell'UE-15 e il carico di bestiame per ettaro risulta inferiore. La viticoltura e la frutticoltura sono più praticate in Ungheria e Slovenia, dove raggiungono quote di 3,7% e 2,6% della SAU (media comunitaria 9%). La parte della superficie agricola coltivata a barbabietola da zucchero non supera il 2,2% in Polonia e Repubblica Ceca, contro il 3% nell'UE. Il carico di bovini raggiunge valori prossimi a quelli medi dell'UE solo in Slovenia, mentre negli altri paesi più vocati all'allevamento, come Polonia, Repubblica Ceca e Slovacchia, si aggira attorno alla metà. Nel caso della produzione di suini, la Polonia supera di poco il carico medio UE.

Lo svantaggio è mantenuto anche nel confronto fra le rese fisiche per ettaro. Con eccezione della Slovenia, che raggiunge valori più elevati, le rese medie degli altri paesi sono almeno di un terzo inferiori a quello dell'UE. Le produzioni animali registrano delle prestazioni migliori rispetto alle colture, con livelli prossimi e in alcuni casi anche superiori alle medie comunitarie. Come già accennato, la scarsa produttività per ettaro è riconducibile ad una carenza di risorse finanziarie nel settore che limita il livello di impiego dei mezzi tecnici e del tasso di investimento. Per esempio, in Polonia l'impiego di fertilizzante per ettaro di superficie agricola è due volte inferiore a quello italiano. Il divario aumenta se si mettono a confronto i fitofarmaci e la dotazione in macchine agricole. L'assenza di alternative occupazionali in molte zone rurali e il costo salariale inferiore incoraggiano la sostituzione del lavoro al capitale, riducendo sensibilmente la produttività dei due fattori lavoro e terra. Nel complesso, rispetto alla media UE, il valore dei beni circolanti dell'impresa agricola per unità di superficie è inferiore da due a tre volte (ad eccezione della Slovenia), mentre il valore degli investimenti fissi e degli ammortamenti è da quattro a sei volte inferiore.

I prezzi dei mezzi tecnici, dopo un aumento iniziale, si stanno allineando alla media comunitaria.

Si prevede che i PECO manterranno più a lungo il vantaggio competitivo per i fattori lavoro e terra, nonostante che i loro margini di competitività verranno parzialmente erosi dalla maggiore disponibilità di manodopera stagionale nei Paesi dell'UE e dal progressivo aumento dei prezzi dei terreni. Nel trattato di Adesione è stabilito che i Paesi dell'UE a quindici possano decidere di impedire la libera circolazione dei cittadini dei PECO per un periodo massimo di due anni, rinnovabile al massimo per altri cinque anni. La Germania e l'Austria hanno optato per un periodo più lungo, mentre il Regno Unito ha lasciato piena libertà di accesso al proprio territorio.

Il prezzo delle terre, ancora molto inferiore alla media dell'UE-15, si prevede in moderato aumento nei prossimi anni, in seguito all'introduzione degli aiuti diretti e al miglioramento di produttività. Il costo fondiario riflette la relativa redditività e grado di rischio. Nel 2000, esso si aggirava attorno a valori medi del 5-20% del livello UE-15. Negli ultimi anni, il miglioramento delle prospettive economiche e della certezza giuridica della proprietà, nonché dell'allargamento, hanno contribuito a far salire un po' dovunque i valori.

I prezzi franco azienda delle principali materie prime agricole prima dell'allargamento erano generalmente inferiori a quelli praticati nel mercato unico. Si registravano prezzi medi leggermente più elevati per i cereali e la colza in Slovenia e Polonia e per la carne suina nei Paesi baltici. All'estremo opposto si collocavano i prezzi della carne bovina in Lituania e Slovacchia, addirittura pari rispettivamente al 33% e 36%, e del latte nei Paesi baltici attorno alla metà dei valori medi praticati nell'UE-15. I prezzi interni sono il risultato dell'azione della protezione doganale e del sostegno specifico e altresì il riflesso di numerosi svantaggi competitivi, fra cui: livelli di qualità inferiori, debole domanda, elevati costi di trasporto e raccolta per effetto di una carente dotazione in infrastrutture, scarsa efficienza e debolezza commerciale dell'industria di trasformazione. Per esempio, la sotto-utilizzazione della capacità di lavorazione – presente in molti paesi soprattutto nei comparti della trasformazione primaria di carne, latte e cereali – provoca un aumento dei costi industriali. L'industria di macellazione in Ungheria e Slovenia possiede un eccesso di capacità di circa il 40%. In Polonia, Estonia e Slovacchia, il 40-70% della capacità delle latterie rimane inutilizzata.

In conclusione si può affermare che la sfida per le imprese di questi paesi consiste nel riuscire a colmare il divario di produttività con il resto dell'UE, non solo attraverso la semplice riduzione della sotto-occupazione, ma soprattutto con il completamento dei processi di riforma strutturale e di adeguamento al mercato unico. Diversamente, questi paesi rischieranno di trovarsi ben presto a metà del guado dove gli ostacoli ad una convergenza reale di queste economie diverranno sempre più numerosi e insuperabili.

13.3 INDIVIDUAZIONE DELLE OPPORTUNITÀ E MINACCE PER IL SETTORE AGRO-ALIMENTARE ITALIANO E VENETO

Dall'analisi finora effettuata si può desumere che l'allargamento abbia aperto notevoli opportunità per le imprese di entrambi i gruppi di paesi. Gli scambi sono aumentati in misura considerevole per la maggior parte dei comparti, togliendo talvolta spazio ai paesi terzi.

Dal 1° maggio 2004 al 30 aprile 2005 l'Italia ha esportato 763 milioni di euro di prodotti agro-alimentari verso i nuovi Stati membri e ne ha importati da questi ultimi 743 milioni. Rispetto all'anno precedente il valore delle esportazioni è cresciuto di quasi il 20% a fronte di un aumento delle importazioni di quasi il 70%. La bilancia commerciale dell'Italia verso questa regione è quindi peggiorata con l'allargamento, pur mantenendosi positiva. Questo andamento è in parte spiegabile dal fatto che molte nostre esportazioni ortofrutticole erano già esenti da dazi negli anni precedenti l'adesione. Viceversa, le nostre maggiori importazioni erano limitate da contingenti e/o dai dazi doganali. Inoltre, la partecipazione al mercato unico ha aumentato i prezzi dei prodotti importati aumentandone di per sé il loro valore. Nei cinque anni precedenti l'adesione, la bilancia commerciale è migliorata in seguito ad un più celere sviluppo delle esportazioni rispetto alle importazioni (6,4% contro 3,8% l'anno). Nel complesso, gli scambi commerciali fra l'Italia e questa regione sono quasi raddoppiati negli ultimi sei anni.

13.3.1 Minacce e opportunità nelle esportazioni italiane e venete

Fra i prodotti più esportati dall'Italia verso i nuovi Stati membri spicca la frutta, che oggi rappresenta circa un quinto del valore esportato. La frutta è stata fra i primi prodotti a beneficiare di dazi preferenziali ridotti durante il periodo di transizione. Nel 1999 rappresentava il 35% del valore scambiato. Altri prodotti importanti nelle esportazioni italiane sono le bevande (12%), le preparazioni a base di cereali (9%), le carni (7,7%), gli ortaggi freschi e il riso.

La frutta più esportata verso questa regione è l'uva da tavola (per un terzo del valore), seguita da actinidia, ciliege, pesche e albicocche. Fra le preparazioni a base di ortaggi e frutta, hanno un certo interesse le conserve di pomodoro, i pelati, i sottaceti e i succhi di arancia e uva. Nonostante questa posizione dominante fra le esportazioni, vale la pena rilevare come la frutta sia fra i pochi perdenti dell'allargamento. Le perdite si manifestano con un calo di valore e ancora più di volume dell'uva da tavola, pesche e albicocche esportate. Non si esclude che questo calo sia dovuto alla congiuntura (in effetti nell'estate 2004 l'offerta italiana era più limitata). Tuttavia, potrebbero essere intervenuti anche altri fattori, fra cui nuove difficoltà commerciali e nuovi concorrenti più agguerriti e organizzati, dopo i primi anni di entusiasmo.

Fra le bevande spiccano i vini, che rappresentano circa la metà del valore esportato. In termini di volume, la maggior parte dei vini esportati è di qualità modesta e in contenitori di capacità superiore ai due litri. Anche i vini tipo vermouth e aromatizzati occupano un posto di rilievo. Le esportazioni di vino di qualità inferiore e/o di vino venduto in grandi contenitori si sono mantenute pressoché costanti negli ultimi sei anni. Sono cresciute invece le esportazioni di vini di qualità e di vini venduti in bottiglia, così come dei vini aromatizzati. Nell'arco di sei anni, il valore dei vini di qualità si è quasi triplicato e il valore dei vini in bottiglia è aumentato di sei volte. Una tendenza evidente emerge comunque da questi dati, ossia la crescita delle esportazioni di vino italiano di qualità. La diminuzione del valore unitario osservata per i vini di qualità e dei vini in bottiglia, all'opposto dei vini da tavola, segnala un adeguamento di strategia commerciale degli esportatori italiani al mercato locale. Il prezzo rimane infatti uno dei freni principali alla penetrazione del vino, aggravato dall'imposizione delle accise in vari paesi. Rimangono comunque confermate le previsioni sopra menzionate di un aumento lento ma graduale dei consumi di vino e di vini di qualità. Negli ultimi anni, i consumi sono aumentati più velocemente nei paesi tradizionalmente produttori, come l'Ungheria e la Slovenia. Ad eccezione di questi due paesi, i consumi pro-capite di vino sono ancora molto modesti. Le abitudini di consumo di questi paesi sono spiccatamente a favore della birra e dei superalcolici, come si riscontra in altri paesi nordici europei. Tuttavia, un confronto fra i consumi medi pro capite tedeschi rivela un ampio potenziale di crescita per tutti i nuovi Stati membri. Negli ultimi anni di crescita del potere di acquisto, si è registrato un calo dei consumi di superalcolici e un aumento dei consumi di vino. La riprova è che in Ungheria, per esempio, i consumi di superalcolici nel 1989 erano 5 volte i livelli di oggi. Il consumo di Brandy e di alcolici locali, spesso di mediocre qualità, che affonda le sue radici nel periodo comunista, è in netto calo ma resta ancora importante. Per esempio, in Ungheria i consumi pro capite di superalcolici sono calati negli ultimi dieci anni da 5 a 3 litri di alcol, e a favore di bevande alcoliche più leggere, raffinate e categorie di superalcolici internazionali

(whisky, tequila, liquori vari). A questo proposito, la grappa potrebbe avere un buon potenziale commerciale in questi mercati. I dati sulle esportazioni ci dicono tuttavia che nella categoria degli alcolici/alcoli, i più esportati sono liquori e soprattutto alcoli standard che probabilmente sono impiegati nella preparazione di altri prodotti. La grappa non ha invece ancora fatto breccia in questi mercati.

Tab. 13.1 - Evoluzione delle esportazioni italiane verso i nuovi Stati membri

(000 €)	1 maggio 1999-30 aprile 2005						Pre/post adesione
	99-2000	2000-01	2001-02	2002-03	2003-04	2004-05	
Animali vivi	850	1.107	1.488	1.037	1.271	1.740	37%
Carni	13.369	25.937	23.161	21.327	24.644	58.803	139%
Pesci	9.922	12.006	11.471	10.948	11.701	13.432	15%
Caseari, uova, miele	5.217	5.952	9.190	10.172	12.031	19.813	65%
Altri prodotti animali	3.426	4.238	4.774	4.203	5.229	3.177	-39%
Piante vive, fiori	9.043	10.565	13.895	15.145	14.754	17.424	18%
Ortaggi e tuberi	26.844	35.249	48.192	44.412	37.636	47.537	26%
Frutta fresca e secca	171.636	174.554	202.538	164.359	173.784	145.869	-16%
Caffè, tè, spezie	9.520	12.335	15.414	16.476	19.508	22.938	18%
Cereali	11.521	17.748	21.762	16.525	20.298	45.280	123%
Prod. della molitura	5.466	7.647	9.686	8.653	6.831	7.836	15%
Semi oleosi	7.243	11.721	9.613	10.655	9.877	14.015	42%
Grassi & oli vari	14.515	25.035	28.446	28.161	33.887	36.553	8%
Preparaz. carne e pesce	10.035	11.849	16.675	16.938	17.344	16.509	-5%
Zuccheri e preparazioni	9.274	7.539	8.298	6.965	7.442	16.250	118%
Cacao e preparazioni	11.798	12.932	14.400	15.458	15.728	18.376	17%
Preparazioni di cereali	41.733	46.161	56.484	53.515	53.869	68.731	28%
Preparazioni ortofrutta	25.616	32.728	36.309	37.854	37.467	48.868	30%
Preparazioni varie	30.441	31.010	35.018	41.149	42.976	39.138	-9%
Bevande e alcolici	44.124	52.675	62.489	66.058	71.535	92.458	29%
Cascami per mangimi	12.680	11.921	17.426	19.447	16.590	17.117	3%
Tabacchi	7.975	6.882	6.463	7.380	5.599	7.721	38%
Totale Export	486.685	561.451	656.733	621.074	643.665	763.615	19%
Totale Import	367.366	378.135	469.065	404.251	437.698	739.082	69%
Export - Import	119.319	183.316	187.668	216.824	205.967	24.533	-88%

Fonte: Elaborazioni Comext

I principali concorrenti dei vini italiani su questi mercati sono i francesi, che tuttavia si collocano sul segmento di mercato dei vini di alta gamma e più cari. I prezzi medi dei vini esportati dalla Francia in Ungheria sono 2-3 volte superiori a quelli italiani, i quali sono circa doppi di quelli austriaci. L'Austria è un concorrente importante in alcuni dei suoi paesi confinanti. Segue la Spagna che si colloca su segmenti analoghi ai nostri. È importante infine aggiungere che l'allargamento facilita la concorrenza su questi mercati dei vini di paesi terzi. Si può indicare la Bulgaria come prossimo potenziale concorrente e il vino dal "nuovo mondo". La Bulgaria, che dovrebbe aderire all'UE nel 2007, è un paese tradizionalmente produttore di vino. Questo paese era il quinto produttore mondiale fino al 1989, da quando ha iniziato il suo lungo declino. La produzione bulgara non è oggi quantitativamente importante, ma offre ancora circa 200 tipi di vino che possono avere dei potenziali notevoli. Alcuni investitori stranieri

hanno già iniziato ad interessarsi a questo patrimonio in vista dell'adesione. Già oggi, comunque, i vini bulgari sono ben penetrati nei mercati inglesi e tedeschi. Infine, come già accennato, l'estensione della tariffa doganale comune ai dieci nuovi paesi ha comportato una riduzione media del livello di protezione del loro mercato vinicolo. Di conseguenza, con l'adesione all'UE, l'accesso delle importazioni di vino dal "nuovo mondo" nei mercati dei nuovi Stati membri è più facile.

Infine, osserviamo una crescita delle vendite di spumanti, in linea con l'andamento degli ultimi sei anni. Si tratta per la maggior parte di spumante della gamma inferiore.

Fra i prodotti a base di cereali spicca la pasta alimentare sotto diverse forme, cotta, precotta, condita con diversi sughi. Seguono i dolci con frutta candita, tipo panettoni, altri prodotti da forno e le paste alimentari. In sintesi si tratta di prodotti tipici della tradizione italiana.

Fra le preparazioni a base di carne troviamo soprattutto salsicce e salami, e in misura inferiore ma con tassi di crescita interessanti, i prosciutti crudi.

Le esportazioni di riso, prima ristrette da dazi doganali, hanno avuto un grande sviluppo dall'adesione, soprattutto di riso lavorato a grano lungo.

Per quanto riguarda le carni, le più esportate sono le carni suine, avicole e bovine, sono soprattutto di tagli meno nobili che hanno difficoltà ad essere commercializzati in Italia, a cui si aggiungono le frattaglie e lardo.

13.3.2 Minacce e opportunità nelle importazioni italiane e venete

Fra i prodotti più importati dall'Italia primeggiano i prodotti zootecnici, con gli animali vivi in testa, seguiti da carni e prodotti caseari. Nel 1999, il 90% del valore importato era costituito da animali vivi (43%) e carni (27,5%). Da allora, la parte di questi due prodotti nelle importazioni complessive è diminuita solo leggermente, a favore soprattutto del mais e dei mangimi per animali domestici. È tuttavia con l'adesione che il loro ridimensionamento relativo si materializza a causa dell'ascesa dei prodotti caseari. Nel 2004-2005 gli animali vivi e le carni rappresentavano rispettivamente il 24% e il 20% del valore delle importazioni, e i prodotti lattiero-caseari quasi il 20%.

Fra gli animali vivi, i bovini vivi rappresentano la voce maggiore (quasi la metà), seguiti dagli ovini e caprini (poco meno di un terzo) ed equini da macello. Fra le carni, un terzo del valore è formato dalle carni bovine fresche e congelate; seguono la carne avicola, suina ed equina con un sesto ciascuna.

Nel comparto lattiero-caseario si importano formaggi, soprattutto freschi, latte e crema. In termini di valore spicca il latte liquido con un contenuto in grasso inferiore al 6%, seguito dal latte in polvere e concentrato non zuccherato, le creme, il siero e il burro. Fra i formaggi figurano in misura preponderante quelli non maturi e da impiegare in ulteriori lavorazioni o trasformazioni industriali. I flussi commerciali di questo comparto erano poco significativi prima all'adesione per effetto delle protezioni doganali.

Altri prodotti importati, sebbene lontani dai precedenti, sono i cereali, mais in particolare, semi oleosi, bevande e ortaggi.

Le importazioni di zucchero, che dall'adesione si sono moltiplicate per dieci, costituiscono un caso speciale in cui hanno giocato il grande differenziale di prezzo con l'UE-15 al momento dell'adesione e probabili movimenti speculativi.

Fra gli ortaggi, sono importanti i funghi freschi, congelati o semi-preparati, e gli ortaggi da industria, come piselli, in forma semi-lavorata (disidratati, congelati, tagliati, ecc.) da impiegare in successive elaborazioni o da confezionare.

Fra la frutta troviamo in particolare mele, uva secca, fragole e piccoli frutti, soprattutto surgelati; fra le bevande, in ordine di valore, troviamo birra, acqua minerale, vodka e liquori vari, e analcolici diversi.

Tab. 13.2 - Evoluzione delle importazioni italiane dai nuovi Stati membri

(000 €)	1 maggio 1999-30 aprile 2005						Pre/post adesione
	99-2000	2000-01	2001-02	2002-03	2003-04	2004-05	
Animali vivi	158.761	152.087	177.458	166.451	151.493	180.137	19%
Carni	100.904	120.323	113.458	102.642	106.150	149.566	41%
Pesci	7.784	6.677	6.160	5.434	7.460	14.933	100%
Caseari, uova, miele	6.296	8.530	10.703	15.510	28.604	146.430	412%
Altri prodotti animali	3.308	3.972	3.163	3.946	5.761	3.191	-45%
Piante vive, fiori	626	816	1.600	1.909	2.772	1.510	-46%
Ortaggi e tuberi	17.058	23.753	30.621	20.624	26.103	27.381	5%
Frutta fresca e secca	10.686	10.816	9.339	8.985	13.051	19.607	50%
Caffè, tè, spezie	315	539	167	132	297	717	141%
Cereali	22.257	5.809	55.024	18.102	27.192	41.810	54%
Prod. della molitura	1	83	214	234	324	800	147%
Semi oleosi	6.920	5.809	5.511	7.259	7.572	28.089	271%
Prepar. carne e pesce	5.606	5.748	6.976	6.644	7.711	8.082	5%
Zuccheri e preparazioni	2.144	2.587	3.085	2.819	4.632	53.592	1057%
Cacao e preparazioni	994	529	500	498	3.229	7.041	118%
Preparazioni di cereali	532	636	1.753	2.286	2.036	8.782	331%
Preparazioni ortofrutta	1.498	1.893	4.100	3.874	2.849	5.103	79%
Preparazioni varie	1.266	1.519	2.204	3.681	4.087	4.677	14%
Bevande e alcolici	12.163	12.407	13.479	15.496	16.839	19.125	14%
di cui: Acqua minerale	3.108	1.886	1.454	1.363	1.826	4.253	133%
Analcolici	418	444	526	533	915	1.952	113%
Birra	5.746	6.244	6.513	8.135	8.542	5.164	-40%
Vini	1.217	1.008	1.441	1.758	1.395	1.552	11%
Vodka	1.559	2.158	1.889	2.396	2.497	3.667	47%
Liquori	1	507	1.482	1.155	1.484	1.172	-21%
Cascami per mangimi	8.247	13.601	23.550	17.725	19.535	18.511	-5%
Totale Import	375.432	382.171	472.993	408.007	440.690	743.453	69%

Fonte: Comext

I prodotti che hanno beneficiato di più dall'allargamento, ma praticamente solo a partire dal 1° maggio 2004, sono i prodotti lattiero-caseari, i prodotti dell'industria molitoria e prodotti da forno, semi oleosi, pesci e carni. I seguenti prodotti hanno invece sviluppato i loro flussi commerciali più regolarmente negli anni precedenti: animali vivi, piante, ortaggi, cereali, preparazioni a base di cacao e cascami dell'industria alimentare. Per gli animali e le carni si nota che all'aumento straordinario del valore delle importazioni corrisponde una variazione meno che proporzionale in termini di volume, anzi, nel caso degli animali vivi si nota una lieve diminuzione delle quantità importate. Questa discrepanza si spiega con la soppressione delle quote di importazione dal 1° maggio, a cui corrisponde un rapido allineamento dei prezzi dei

nuovi Stati membri su quelli dell'UE-15.

Pochi prodotti hanno visto un declino delle loro importazioni negli ultimi cinque anni. Nel complesso, si può affermare che l'allargamento ha portato notevoli opportunità per le imprese italiane. E gli scambi commerciali degli ultimi anni, e altresì dall'adesione, dimostrano che già le nostre imprese lo hanno capito e si sono messe al lavoro per trarne profitto. D'altro canto, le minacce individuate, perlomeno a breve, sono piuttosto contenute. Gli scambi commerciali avvenuti dall'apertura dei mercati indicano i comparti col maggiore potenziale di crescita, in particolare il vino, la pasta ed i prodotti da forno, la frutta ed alcuni ortaggi freschi, ed i formaggi. Tuttavia, c'è in questi comparti un aspetto comune: i prodotti più richiesti sono quelli con un elevato livello di differenziazione e/o di qualità.

La domanda di prodotti di qualità, così come di prodotti tipici, non è ancora ben sviluppata nei nuovi Stati membri, a causa del modesto potere di acquisto medio e abitudini di consumo. Esiste tuttavia, seppure modesta, una domanda per questi prodotti, come i dati sulle esportazioni lo dimostrano. È quindi importante che l'industria nazionale si muova tempestivamente in questa direzione e si specializzi in tale campo. D'altra parte, è proprio attraverso questa specializzazione che il nostro settore agro-alimentare può evitare le minacce più insidiose portate dall'allargamento, che si identificano con la delocalizzazione verso i nuovi Stati membri di alcune funzioni produttive e l'acquisto di materia prima e semi-lavorati locali. Per queste ragioni, la strategia del settore agro-alimentare italiano di fronte all'allargamento deve essere duplice: il rafforzamento e consolidamento verticale della filiera produttiva e le interazioni fra i diversi attori e fasi che la compongono; l'espansione orizzontale, per le piccole imprese attraverso l'aggregazione di un numero di soggetti con obiettivi comuni, e per le imprese di maggiore dimensione attraverso l'espansione internazionale della loro presenza diretta. Per potere approfittare al meglio della progressiva espansione del potere di acquisto dei consumatori di questa regione, sono necessari tempestività e investimenti in tutto il processo di produzione, con la creazione di relazioni e circuiti commerciali duraturi e il consolidamento dell'immagine nei principali mercati obiettivo. Per un sistema come quello italiano, composto da numerose imprese di piccole dimensioni, il ruolo dei poteri pubblici è senza dubbio fondamentale per spostare l'ago delle opportunità verso il successo.

13.4 LO STATO DELL'INTEGRAZIONE

Come accennato nel paragrafo precedente, il bilancio dell'allargamento presenta finora molte opportunità e pochi costi. Anche solo dopo due anni i vantaggi sono già ben evidenti per l'economia in generale e per il settore agro-alimentare in particolare. Qui infatti, i vantaggi per i nuovi Stati membri sono ancora più visibili che per l'interna economia. Basti citare per esempio i seguenti: l'aumento dei redditi agricoli, l'aumento del valore patrimoniale delle terre, l'espansione degli scambi commerciali e migliori prospettive di investimento per le aziende agricole e le industrie alimentari. Dal lato degli svantaggi, si riscontrano fattori ed eventi non direttamente imputabili all'allargamento bensì a debolezze nazionali e/o congiunturali, quali l'aumento dei costi alimentari nei paesi dove prevale una struttura oligopolistica della distribuzione

alimentare, la caduta repentina dei prezzi dei cereali in quei paesi dotati di strutture e infrastrutture inadeguate a regolare l'afflusso sul mercato di un raccolto di eccezionale abbondanza.

I mercati agricoli erano già discretamente integrati prima dell'allargamento, grazie al successo di una politica di graduale liberalizzazione commerciale e di progressivo avvicinamento dei sistemi istituzionali e normativi. Già vari anni prima dell'adesione, attraverso gli accordi cosiddetti "doppio zero" prima e "doppio profitto" poi, le barriere commerciali fra i singoli paesi candidati e l'UE-15 e tutti gli strumenti distorsivi degli scambi erano stati progressivamente ridotti o eliminati. L'apertura verso il mercato unico è stata perciò graduale, con una durata diversa secondo il paese candidato e il prodotto. Però solo la piena partecipazione dei nuovi Stati membri all'Unione Europea ha consentito l'abolizione di tutte le barriere, l'adozione di una protezione comune verso l'esterno e l'estensione delle norme doganali, commerciali e sulla concorrenza leale applicabili nel mercato unico.

Vediamo lo stato di integrazione in alcuni campi specifici:

Sicurezza alimentare: già nel marzo precedente all'adesione, i paesi candidati avevano terminato di trasporre nella loro legislazione nazionale tutte le norme comunitarie in materia di sicurezza alimentare; al di là di alcune deroghe già accordate, sembra che i nuovi Stati membri stiano effettivamente applicando queste regole. Finora non sono stati registrati ritardi, richieste ulteriori di dilazioni o negligenze nell'applicazione delle norme alimentari. Le difficoltà maggiori sembrano quelle degli stabilimenti agro-alimentari che faticano ad adeguarsi alle norme sanitarie.

Aspetti fitosanitari e agricoltura biologica: tre paesi - Estonia, Lituania e Lettonia - hanno ottenuto delle deroghe di breve durata (fino alla fine del 2005) dalle norme sull'agricoltura biologica e altre deroghe temporanee sono effettive in campo fitosanitario.

Norme di qualità di certi prodotti: cinque paesi - Cipro, Ungheria, Polonia, Lituania, Malta e Lettonia - hanno ottenuto deroghe sulla produzione di latte. Deroghe sono in vigore inoltre per la Repubblica Ceca, Ungheria, Slovacchia, Slovenia e Malta (solo fino al 2008) per l'arricchimento del vino con saccarosio.

Libera circolazione dei capitali: i nuovi Stati membri hanno ottenuto alcune deroghe temporanee alle norme sulla libera circolazione dei capitali nel mercato unico, al fine di potere porre dei limiti all'acquisto di beni fondiari da parte di stranieri. Questi limiti sono temporanei e di solito circoscritti a certe regioni ritenute le più sensibili a potenziali acquisti da parte di cittadini stranieri.

Libertà di movimento dei lavoratori: in contropartita alle deroghe sulla proprietà, i Quindici hanno chiesto l'introduzione di deroghe temporanee al libero movimento dei lavoratori nel mercato unico. Per otto dei nuovi Stati membri (eccetto Malta e Cipro), gli Stati membri dell'UE-15 possono imporre restrizioni per l'accesso ai loro mercati nazionali del lavoro. Le misure facoltative e di carattere nazionale possono rimanere in vigore per un periodo massimo di due anni, prolungabile fino a sette. Tuttavia, gli Stati membri che scelgono di imporre restrizioni, devono dare la preferenza ai lavoratori dei nuovi Stati membri rispetto a quelli di origine esterna all'UE.

Le norme sugli aiuti di Stato: l'Atto di Adesione stabilisce che i nuovi Stati membri dovranno conformarsi alle regole di concorrenza vigenti nell'Unione Europea sin dall'inizio della loro adesione. Quindi, gli aiuti di stato in essere nei nuovi Stati membri dovranno fare oggetto di esame e approvazione da parte della Commissione, secondo le procedure e la legislazione comunitaria. Alcune deroghe sono state tuttavia concesse per quegli aiuti pre-esistenti, a condizione che siano notificati entro 4 mesi dalla data di adesione.

Investimenti: l'afflusso di capitali dall'estero è importante per fornire le risorse finanziarie necessarie alla ristrutturazione delle imprese locali, la tecnologia e le competenze specializzate che spesso nei nuovi Stati membri sono carenti. Gli investimenti esteri, oltre ad avere un impatto diretto sull'impresa, catalizzano talvolta la modernizzazione dell'ambiente circostante in cui l'impresa si muove e fanno progredire le strutture di mercato verso forme più efficienti e competitive. Nel settore agro-alimentare, per esempio, gli investimenti esteri hanno permesso un rapido adeguamento degli impianti e dei prodotti agli standard sanitari e di sicurezza comunitaria. Nei paesi candidati l'apporto ed il ruolo degli investimenti esteri sono stati rilevanti, per ragioni di vicinanza ad un'area con forti disponibilità di capitali (UE-15) e con un forte differenziale in alcuni costi di produzione (come il costo del lavoro) e naturalmente per cogliere le opportunità di un giovane mercato in rapida crescita. La prospettiva dell'adesione all'UE infine ha fornito le condizioni per una maggiore stabilità macroeconomica e sicurezza per gli investitori. Di conseguenza, il flusso degli investimenti diretti è cresciuto progressivamente. Dal 2000 al 2004 il flusso globale degli investimenti diretti è quasi raddoppiato, con tassi più significativi verso la Repubblica Ceca, Polonia e i tre paesi baltici. In termini assoluti, il paese che ha assorbito la quota maggiore di investimenti è la Polonia, che naturalmente per dimensioni è il mercato più interessante, seguito dalla Repubblica Ceca, che offre costi di produzione e un ambiente di investimento favorevoli, e Ungheria. Il peso degli investimenti diretti sull'economia dei nuovi Stati membri è considerevole. Il rapporto fra la dotazione degli investimenti diretti esteri e il PNL dei nuovi Stati membri, prossimo al 40%, è doppio del rapporto medio mondiale. Fra i maggiori investitori emergono la Germania e gli USA, seguiti da Francia, Italia, Paesi Bassi e Svizzera.

