

# Stima degli impatti sull'economia italiana derivanti dall'accordo di libero scambio USA-UE

giugno 2013

Il presente rapporto è stato elaborato con le informazioni disponibili al 14 giugno 2013 da:  
Giulia Della Rocca, Andrea Dossena, Monica Ferrari, Alessandra Lanza, Stefania Tomasini, Lorena Vincenzi

Per informazioni e chiarimenti sul contenuto di questo Rapporto rivolgersi a:

Andrea Dossena  
Stefania Tomasini

*Il materiale è stato preparato a scopo meramente informativo e illustrativo. Esso non costituisce invito, suggerimento, raccomandazione a mantenere, acquistare, vendere, o disporre altrimenti di servizi e prodotti.*

*Non si può fornire garanzia che le proiezioni sul possibile andamento o performance futuri abbiano effettivamente a realizzarsi. Prometeia S.p.A. declina ogni responsabilità relativamente all'accuratezza e completezza di dati ed informazioni ottenuti da fonti indipendenti dal Gruppo Prometeia.*

*Tutti i diritti sono riservati a favore di Prometeia S.p.A. La riproduzione del materiale è autorizzata subordinatamente all'esplicita indicazione del titolare dei diritti.*

Copyright © 2013 by Prometeia, Bologna

È vietata la riproduzione anche parziale, con qualunque mezzo effettuata, comprese le fotocopie, anche a uso interno o didattico, se non autorizzata

**prometeia spa**

via g. marconi 43, 40122 bologna, italia  
tel. +39 051 648 0911, fax +39 051 220 753  
info@prometeia.com  
www.prometeia.com

# Sommario

<b>Executive summary</b> .....	<b>5</b>
<b>1. Introduzione</b> .....	<b>7</b>
<b>2. L'interscambio commerciale tra Italia e Stati Uniti</b> .....	<b>9</b>
<b>3. Le barriere tariffarie e non tariffarie tra Unione Europea e Stati Uniti</b> .....	<b>13</b>
Le barriere tariffarie.....	13
Le barriere non tariffarie.....	14
Le ipotesi di lavoro sulla riduzione delle barriere commerciali .....	16
<b>4. Gli effetti diretti sul commercio estero italiano</b> .....	<b>17</b>
Esportazioni italiane verso gli Stati Uniti.....	17
Esportazioni italiane verso gli altri paesi Ue .....	19
Esportazioni italiane complessive.....	19
Le esportazioni degli altri paesi europei .....	20
Le esportazioni degli Stati Uniti .....	22
Le importazioni italiane .....	23
<b>5. Gli effetti diretti e indiretti sull'economia italiana</b> .....	<b>26</b>
Gli effetti sull'economia internazionale .....	26
Gli effetti sull'economia italiana .....	27
<b>6. Referenze bibliografiche</b> .....	<b>30</b>
<b>Appendice metodologica</b> .....	<b>31</b>
Il modello Mopice .....	31
Il modello per la stima dell'effetto sostituzione della produzione interna italiana con importazioni dagli Stati Uniti.....	33
Il modello macro econometrico internazionale.....	33
Il modello macro econometrico per l'economia italiana .....	35



## Executive summary

**L'importanza strategica di un accordo per la liberalizzazione degli scambi e degli investimenti tra le due aree economiche più avanzate del pianeta va probabilmente oltre la sua valenza economica.** Il via libera dato dagli Stati Membri dell'Unione, non senza difficoltà, all'avvio dei negoziati lo scorso 14 Giugno va a sommarsi al parere positivo già fornito dagli Stati Uniti a Febbraio dello stesso anno, rendendo operativi i colloqui nell'ambito del TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership). A partire dal primo incontro, fissato dall'8 al 12 Luglio a Washington, i rappresentanti di Unione Europea e Stati Uniti metteranno sul tavolo delle trattative i temi legati al Market Access (dazi doganali, misure di difesa dalle importazioni, regole per l'accesso agli appalti pubblici, ...), alla omogeneizzazione regolamentare (con il rilevante tema delle barriere commerciali non tariffarie) e ad aspetti che valicano le sole relazioni bilaterali (proprietà intellettuale, sviluppo sostenibile), per un negoziato che è atteso protrarsi per molti mesi e che, di fatto, in prima battuta esclude solamente i temi legati all'editoria audiovisiva.

**Obiettivo di questo contributo è quello di fornire una prima valutazione quantitativa dei possibili effetti sull'economia italiana: quelli diretti sull'import-export e quelli, diretti e indiretti, sui principali aggregati macroeconomici italiani.**

Il Rapporto prende avvio dall'analisi storica delle relazioni commerciali tra Stati Uniti e Italia, dalle normative vigenti in tema di barriere tariffarie e non tariffarie per poi stimare, attraverso diversi modelli econometrici, gli effetti sopra citati in tre scenari, differenziati a seconda del grado di liberalizzazione degli scambi raggiunto al termine degli accordi.

Le analisi effettuate aiutano a isolare alcuni importanti effetti che il successo dei negoziati TTIP potrebbe avere. Innanzitutto, **per tutte le parti coinvolte, risulta evidente come una semplice abolizione delle barriere tariffarie non avrebbe apprezzabili ritorni in termini economici**, se non per qualche isolato settore industriale. E' quindi evidente come **gran parte dei negoziati si giocherà sulle cosiddette barriere non tariffarie**, ovvero su tutte quelle norme e regolamenti che, difformi tra le due sponde dell'Atlantico, risultano da freno allo scambio di merci e agli investimenti reciproci.

**La riduzione o l'abolizione di queste ultime avrebbe invece effetti significativi su tutti i paesi coinvolti dall'accordo, sia in termini di effetti diretti sull'import-export di merci sia, anche per via indiretta, sulle variabili macroeconomiche;** altro elemento rilevante nella valutazione di tali effetti, **il loro pieno dispiegamento avverrebbe entro un orizzonte temporale di tre anni.** Occorre a questo proposito ricordare come nelle analisi presentate in questo Rapporto si sia seguita, a differenza degli esempi già presenti in letteratura, la metodologia della stima su dati storici di coefficienti di elasticità, non derivandoli da modelli teorici di equilibrio generale; in questo modo, non solo l'intensità, ma anche la scansione temporale degli effetti ricalca il reale profilo di reazione delle diverse economie agli shock esogeni imposti nello scenario ipotizzato.

Tornando ai risultati, **l'analisi settoriale ha messo in luce le maggiori difficoltà che i produttori italiani incontrano nell'approcciare il mercato statunitense rispetto ai principali concorrenti europei. Difficoltà legate soprattutto al mix merceologico del nostro export**, che da un lato è maggiormente esposto alle barriere tariffarie (con un aggravio di costi legati all'attività commerciale che supera i 7 punti percentuali nei confronti dei maggiori concorrenti Ue) e, dall'altro, subisce la concorrenza di quei paesi che proprio nel prezzo hanno la loro maggior leva competitiva (Cina e Messico su tutti).

Specularmente, **l'Italia sarebbe quindi tra i paesi che maggiormente beneficerebbero, in termini**

**industriali, del buon esito dei negoziati TTIP. Particolarmente positivi potrebbero essere gli effetti per tutto il comparto dei mezzi di trasporto, dall'automotive fino all'aerospaziale, e per i principali settori di specializzazione italiana nel commercio internazionale: meccanica, sistema moda e alimentare e bevande.** Complessivamente, nello scenario più ottimistico, esclusivamente grazie agli effetti diretti legati alla maggior competitività dei prezzi medi all'export **si stima un aumento delle esportazioni italiane di merci, a prezzi costanti, prossimo ai due miliardi di Euro.**

**Non mancano tuttavia aree di cautela, come la filiera chimica** (dalla petrolchimica fino alla farmaceutica e gomma-plastica), **l'agricoltura e alcuni prodotti intermedi** (carta e legno), settori in cui la liberalizzazione degli scambi potrebbe avere un effetto negativo per l'Italia, data la maggior competitività delle merci statunitensi. **Particolare attenzione meritano i casi della chimica e della farmaceutica, alla luce anche dell'elevato livello di interdipendenza societaria tra imprese statunitensi e italiane.**

**Gli effetti di una maggior liberalizzazione degli scambi tra USA e Ue non sarebbero però limitati alla competitività delle esportazioni.** Per le imprese Usa ed europee, la riduzione dei prezzi all'esportazione e il processo disinflazionistico interno, legato ai minori costi delle importazioni, consentirebbero infatti un miglioramento della loro competitività nei mercati terzi, con un conseguente effetto positivo sull'attività economica. In particolare, un aumento delle esportazioni stimolerebbe l'attività d'investimento e, attraverso l'aumento del reddito prodotto, anche i consumi delle famiglie, grazie agli effetti positivi sul mercato del lavoro.

**Nel caso italiano, la componente di domanda interna relativamente più favorita è quella dei beni strumentali, che storicamente risulta particolarmente legata all'andamento delle esportazioni** (sia perché sono soprattutto le imprese che esportano quelle che investono maggiormente, sia perché la produzione di beni *tradeable* ha una maggiore intensità di capitale).

**Minori sarebbero invece le ricadute positive sui consumi.** Da un lato, infatti, **l'aumento della domanda interna ed estera stimolerebbe l'incremento di occupazione** e, attraverso un processo moltiplicativo, anche la spesa delle famiglie. Dall'altro lato, **tuttavia, occorre considerare che la riduzione dei prezzi praticati dai concorrenti sul mercato italiano aumenterebbe la convenienza a importare.** In aggiunta, vi è un ulteriore aumento di importazioni che si genera perché l'incremento di domanda aggregata produce un maggiore assorbimento di merci estere (e ancora una volta sono proprio i beni esportati e quelli d'investimento quelli che maggiormente attivano input importati).

**Anche le stime macroeconomiche indicano come trascurabili gli effetti che si manifesterebbero in caso di sola abolizione delle barriere tariffarie.** Già nel caso intermedio, invece, l'effetto complessivo sulle esportazioni (diretto e indiretto) sarebbe, al terzo anno dall'avvio degli accordi, prossimo all'1%. Come anticipato, tra le componenti della domanda interna, sarebbero soprattutto gli investimenti in macchinari, impianti e mezzi di trasporto a essere maggiormente stimolati (+ 0.8%), mentre l'effetto complessivo sul Pil verrebbe comunque mitigato dall'aumento delle importazioni.

**Un'estensione ampia dell'accordo di liberalizzazione potrebbe incidere in misura apprezzabile sulla crescita italiana** e degli altri paesi coinvolti, arrivando a sfiorare il mezzo punto percentuale per la nostra economia. In questo caso, **a tre anni dall'applicazione dell'accordo il Pil aumenterebbe, al netto dell'inflazione, di 5,6 miliardi di Euro e l'occupazione totale di circa 30 mila unità.**

## 1. Introduzione

Sebbene il loro ruolo si sia fortemente ridimensionato con l'avvio del nuovo millennio, Stati Uniti e Unione Europea rappresentano ancora oggi circa la metà del Pil mondiale, con entrambe le aree espressione dei più alti picchi nel panorama internazionale in termini di innovazione dell'offerta e sofisticazione della domanda (e viceversa).

Tuttavia, nonostante tali caratteristiche e intense relazioni commerciali da oltre due secoli, tra i due maggiori "mercati tradizionali" sussistono tuttora una serie di barriere al libero scambio di beni e servizi. Barriere tariffarie, per quanto mediamente molto ridotte (ma con picchi per alcune categorie merceologiche ancora molto elevati), e soprattutto barriere non tariffarie, espressione che sintetizza l'insieme di norme e regolamenti che seguendo diverse impostazioni sulle due sponde settentrionali dell'Atlantico di fatto limitano, rendendolo più oneroso, il commercio.

Il via libera dato dagli Stati Membri dell'Unione, non senza difficoltà, all'avvio dei negoziati lo scorso 14 Giugno va a sommarsi al parere positivo già fornito dagli Stati Uniti a Febbraio dello stesso anno, rendendo operativi i colloqui nell'ambito del TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership).

Dall'esito dei negoziati deriveranno profondi cambiamenti, non solo nell'economia delle due aree coinvolte, ma anche a livello mondiale, sia nel commercio di beni e servizi sia nei flussi di investimento, con ricadute sulle prospettive di crescita dei singoli paesi e impatti rilevanti sulle strategie delle imprese più internazionalizzate.

Una serie di effetti a catena difficili da immaginare e quantificare, ma con cui nei prossimi anni anche il Sistema Paese italiano dovrà inevitabilmente fare i conti.

Obiettivo di questo contributo è quello di fornire una prima valutazione quantitativa di due tipologie di effetti possibili sull'economia italiana: gli effetti diretti che un cambiamento nel quadro dei prezzi relativi degli esportatori mondiali (via riduzione dei costi legati alle barriere commerciali per alcuni di essi) potrà avere sulle esportazioni e importazioni di merci italiane (con un ampio dettaglio settoriale) e gli effetti diretti e indiretti che le nuove mappe della competitività estera dei diversi paesi e le modificazioni nella domanda mondiale (e indirettamente nella domanda interna dei singoli paesi) potranno avere sui principali aggregati macroeconomici italiani.

A differenza dei contributi realizzati da altri paesi membri dell'Unione in merito ai possibili effetti del TTIP (un elenco è riportato nelle Referenze bibliografiche di questo rapporto), l'approccio metodologico da noi seguito si basa su coefficienti di elasticità stimati nei dati storici e non derivati da modelli teorici; essi quindi riproducono, anche nella scansione temporale degli effetti (molti dei lavori citati stimano impatti a dieci o venti anni in avanti), il profilo di reazione delle diverse economie agli shock esogeni imposti negli scenari alternativi ipotizzati.

A tal scopo saranno impiegati diversi strumenti econometrici: la stima degli effetti diretti sull'import-export italiano si avvarrà del modello Mopice, sviluppato da Prometeia in collaborazione con ICE per la previsione e deflazione degli scambi mondiali di merci, mentre le stime macroeconomiche saranno effettuate attraverso i due modelli macro econometrici, internazionale e italiano, di Prometeia. Nell'Appendice metodologica sono forniti maggiori dettagli relativi alla strumentazione econometrica.

Operativamente, individuato il valore delle barriere, tariffarie e non, in vigore nel 2012 tra Unione Europea e Stati Uniti saranno formulate tre ipotesi circa la loro riduzione, illustrate di seguito, e stimati gli effetti sull'import-export settoriale mondiale derivante dalle modificazioni nei prezzi relativi dei diversi esportatori. I tre nuovi scenari dei prezzi alimenteranno il modello macro econometrico internazionale, che

permetterà di stimare gli effetti diretti e indiretti sulla domanda interna ed estera aggregata dei diversi paesi in base alla modificata competitività di prezzo. Infine, queste ultime stime serviranno ad alimentare il modello macro econometrico per l'economia italiana per quantificare le possibili ricadute in termini di Pil, sue componenti, occupazione e prezzi.

Sebbene focalizzato sull'economia italiana, saranno forniti anche alcuni spunti sulle possibili ricadute sugli altri paesi, in particolare per l'import-export di quelli comunitari e degli Stati Uniti.



## 2. L'interscambio commerciale tra Italia e Stati Uniti

Nel 2012, con oltre 26 miliardi di merci, l'Italia figurava come terzo esportatore dell'Unione Europea verso gli Stati Uniti, alle spalle di Germania (84 miliardi) e Regno Unito (44 miliardi) e di poco davanti a Francia e Irlanda. La quota delle merci italiane sulle importazioni complessive statunitensi è però molto limitata, 1.6% (e prossima al 2% per i soli manufatti), nonostante gli Stati Uniti rappresentino il terzo mercato di sbocco per le nostre imprese. Tuttavia, il debole potere di mercato è una costante al di qua dell'Atlantico, essendo il ranking dei maggiori fornitori della domanda statunitense dominato dagli altri paesi del Nafta e da quelli asiatici (con quote del 27% e del 34% rispettivamente). La stessa Germania arriva solamente al 5%, preceduta da Cina, Canada, Messico e Giappone.

Sempre nel 2012, dagli Stati Uniti sono giunte in Italia merci per 11 miliardi di euro, garantendo al nostro paese un surplus commerciale di 15 miliardi (un valore che rappresenta circa il 70% del surplus commerciale italiano nel 2012). L'importanza relativa tra le due economie è quindi molto differente: solo l'1% dell'export e l'1.6% dell'import statunitensi hanno destinazione o origine in Italia, contro valori rispettivamente del 7% e 3.2% per gli scambi italiani con gli Stati Uniti.

Interscambio commerciale dell'Italia con gli Stati Uniti (2012, mil. Euro)

	export	import	saldo
Alimentare e bevande	2646	275	2371
Sistema moda	2972	237	2735
Mobili	544	20	525
Elettrodomestici	119	14	105
Chimica farmaceutica e per il consumo	1403	2442	-1040
Altri prodotti di consumo	779	387	392
Auto e moto	1795	478	1317
Treni, aerei e navi	2572	307	2265
Meccanica	5293	1300	3993
Elettromedicali e meccanica di precisione	1105	865	240
Elettrotecnica	670	309	361
Elettronica	646	499	147
Metallurgia	1494	1053	441
Prodotti in metallo	668	159	509
Intermedi chimici	969	829	140
Altri intermedi	651	666	-15
Prodotti e materiali da costruzione	857	122	736
<b>Totale manufatti</b>	<b>25184</b>	<b>9961</b>	<b>15223</b>
Agricoltura	65	412	-347
Estrattive e prodotti petroliferi	1268	1151	117
<b>Totale merci</b>	<b>26556</b>	<b>11535</b>	<b>15021</b>

Fonte: Banca dati Fipice

A livello settoriale, l'export italiano è costituito prevalentemente da prodotti della meccanica, dei mezzi di trasporto, sia su gomma che non, e del made in italy tradizionale (in particolare moda e alimentare), che insieme rappresentano il 60% delle esportazioni di manufatti. Rispetto al 7% medio, un peso

significativamente superiore degli Stati Uniti come mercato di sbocco per le nostre imprese si registra, con valori attorno al 10%, per altri prodotti di consumo (oreficeria, giocattoli, ecc.), elettronica, prodotti e materiali per le costruzioni, alimentare e bevande ed elettromedicale e meccanica di precisione, ma soprattutto, per treni, aerei e navi, settore che esporta oltre oceano quasi un terzo delle proprie vendite all'estero.

L'import italiano dagli Stati Uniti è invece costituito in prevalenza da chimica farmaceutica e per il consumo, dove si registra l'unico deficit significativo dell'Italia, meccanica, materie prime estrattive e prodotti petroliferi e metallurgia. La rilevanza dell'Italia come mercato di sbocco statunitense è significativamente superiore all'1% medio solamente nella chimica farmaceutica e di consumo, dove arriva al 5%.

In termini di saldo commerciale, il surplus italiano è costituito soprattutto dai settori di specializzazione del nostro export verso gli Stati Uniti (meccanica, treni, aerei e navi, alimentare e bevande e moda), mentre oltre al deficit della farmaceutica si registra, su valori decisamente più bassi, quello dell'agricoltura (poco meno di 400 milioni di euro) e dei altri intermedi (carta, legno, gomma e plastica, per soli 15 milioni di euro).

#### Partecipazioni statunitensi in Italia (2011)

	numero imprese	in % partecip. est. in Italia	fatturato (mln. Euro)	in % fatturato partecip.
Alimentare, bevande e tabacco	22	15.9	3 301	17.6
Tessile-abbigliamento pelletteria e pellicceria	26	19.1	1 222	28.0
Elettrodomestici	42	25.9	3 823	27.3
Farmaceutica	24	24.2	6 577	37.2
Macchinari e apparecchiature	149	27.4	11 689	44.4
Ict, elettromedicale, misurazione	83	38.4	3 500	29.2
Metallurgia e prodotti in metallo	39	14.4	2 007	9.7
Prodotti chimici	77	29.2	6 482	29.9
Carta, legno, gomma e plastica	94	28.5	5 371	32.9
Altra manifattura	52	15.9	17 641	36.0
<b>Totale manufatti</b>	<b>608</b>	<b>24.4</b>	<b>61 613</b>	<b>30.7</b>
Estrattiva e prodotti petroliferi	8	12.9	14 246	48.4
Commercio all'ingrosso	577	19.6	27 810	19.5
Altri settori	625	20.7	21 315	13.9
<b>Totale</b>	<b>1 815</b>	<b>21.4</b>	<b>111 009</b>	<b>22.3</b>

Fonte: elaborazioni su banca dati ICE - Reprint

Il caso della farmaceutica è emblematico di un'altra tipologia di relazione economica tra Italia e Stati Uniti, con effetti di rilievo sugli scambi commerciali, costituita dagli Investimenti Diretti Esteri. Secondo la banca dati ICE Reprint, a fine 2011 si contavano oltre 1800 imprese in Italia a partecipazione statunitense (su circa 8500 imprese con partecipazioni estere) e 2400 imprese a partecipazione italiana negli Stati Uniti (su oltre 27 mila aziende nel mondo con partecipazioni italiane). In termini di fatturato, un "deficit" generato dagli oltre 110 miliardi realizzati in Italia da aziende partecipate dagli Stati Uniti (quasi un quarto del fatturato delle imprese a partecipazione estera), contro i 44 miliardi generati oltre oceano da aziende a

partecipazione italiana (poco meno dell'8% del totale realizzato all'estero). In termini settoriali, la presenza americana in Italia è preponderante, in termini di fatturato e incidenza, nell'abbigliamento, nella raffinazione di prodotti petroliferi, nella meccanica e nella filiera chimica (e in termini assoluti, ma non relativi, nel commercio all'ingrosso). Negli Stati Uniti, la rilevanza dei fatturati delle aziende a partecipazione italiana è significativa in termini assoluti per il commercio all'ingrosso, la carta e l'automotive; in termini relativi, oltre a questi ultimi due comparti anche per alimentare e bevande, altre industrie manifatturiere (che comprende anche l'attività di installazione e manutenzione di macchine e apparecchiature), lavorazione di minerali non metalliferi, chimica ed elettronica (in un'accezione ampia che comprende anche gli strumenti di misurazione e l'elettromedicale).

Partecipazioni italiane negli Stati Uniti (2011)

	numero imprese	in % partec. italiane nel mondo	fatturato (mln. Euro)	in % fatturato partecip.
Alimentare, bevande e tabacco	20	3,7	2 466	18,3
Tessile-abbigliamento, pelletteria e pellicceria	18	1,5	357	4,8
Automotive a altri mezzi di trasporto	31	5,9	16 491	23,1
Farmaceutica	11	7,0	392	7,1
Macchinari e apparecchiature	88	8,8	2 311	8,7
Ict, elettromedicale, misurazione	65	13,7	2 261	12,9
Metallurgia e prodotti in metallo	36	4,0	679	3,8
Prodotti chimici	19	4,5	1 062	12,5
Carta, legno, gomma e plastica	58	4,9	4 064	17,7
Altra manifattura	106	7,8	2 843	5,7
<b>Totale manufatti</b>	<b>452</b>	<b>5,8</b>	<b>32 926</b>	<b>13,7</b>
Estrattiva e prodotti petroliferi	24	6,7	93	0,1
Commercio all'ingrosso	1 460	11,1	9 515	7,6
Altri settori	476	7,9	2 214	1,6
<b>Totale</b>	<b>2 408</b>	<b>8,9</b>	<b>44 723</b>	<b>7,7</b>

Fonte: elaborazioni su banca dati ICE - Reprint

Risulta abbastanza evidente la corrispondenza settoriale tra import-export e investimenti diretti esteri reciproci. Nelle analisi successive non sarà dato conto delle variazioni nei flussi e stock di IDE tra Italia e Stati Uniti, elemento ritenuto troppo legato alle singole strategie aziendali, in particolare per quegli investimenti produttivi volti proprio a *bypassare* le barriere commerciali.

Infine, il quadro delle relazioni economiche tra Italia e Stati Uniti si completa con il commercio di servizi. Secondo i dati Eurostat, nel 2011 l'Italia vantava crediti nei servizi commercializzabili dagli Stati Uniti per oltre 7 miliardi di euro (quasi il 30% del valore delle merci esportate negli USA in quell'anno e poco meno del 10% dei crediti complessivi dell'Italia nei servizi). Tale voce era determinata per quasi il 60% da servizi di viaggio e trasporto e per un altro 20% dagli altri servizi business.

I debiti verso gli Stati Uniti ammontavano invece a poco più di 6,5 miliardi (quasi il 60% del valore delle merci importate dagli USA nel 2011 e circa l'8% dei debiti totali italiani nei servizi), anche in questo caso generati da servizi di viaggio e trasporto e dagli altri servizi business. Il saldo tra crediti e debiti nei viaggi e trasporti garantisce all'Italia un attivo superiore a 1,5 miliardi di euro. Per quanto riguarda il turismo, che

insieme ai viaggi per motivi di lavoro costituisce la parte prevalente della voce viaggi, l'interscambio Italia-Usa rappresenta una parte consistente di quello italiano nel suo complesso. Le spese dei turisti provenienti dagli Usa si posizionano al secondo posto dopo quelle dei tedeschi, così come si posizionano al secondo posto le spese degli italiani negli Usa, che prima dell'11 settembre erano invece quelle preminenti.

Tra le voci del saldo servizi, quelli di comunicazione garantiscono introiti di oltre 300 milioni. All'opposto, deficit marcati, nell'ordine ognuno di circa mezzo miliardo, si registrano per i servizi informatici, quelli legati a royalty e licenze e gli altri servizi business.

Bilancia commerciale Italia - Stati Uniti nei settori dei servizi (2011, mln. Euro)

	crediti	debiti	saldo
Trasporti	779	578	201
Viaggi	3 351	1 958	1 392
Servizi di comunicazione	634	280	354
Servizi assicurativi	237	201	36
Servizi finanziari	259	209	50
Servizi informatici	90	399	-309
Royalty e licenze	216	909	-692
Altri servizi Business	1 513	2 045	-532
Servizi ricreativi e culturali	19	42	-23
Totale servizi commerciali	7 104	6 629	475

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Data la natura dei servizi commerciali tra Italia e Stati Uniti, una liberalizzazione delle barriere attualmente esistenti al commercio e all'investimento potrebbe impattare maggiormente sulle voci in cui l'Italia è in posizione di debito netto. Nell'ambito delle stime macroeconomiche, le voci di import-export saranno comprensive di merci e servizi, così da dare conto anche del potenziale contributo di questi comparti.

### 3. Le barriere tariffarie e non tariffarie tra Unione Europea e Stati Uniti

#### Le barriere tariffarie

Il profilo tariffario tra Stati Uniti e Unione Europea è piuttosto modesto, anche se non mancano casi in cui i dazi applicati sono molto significativi.

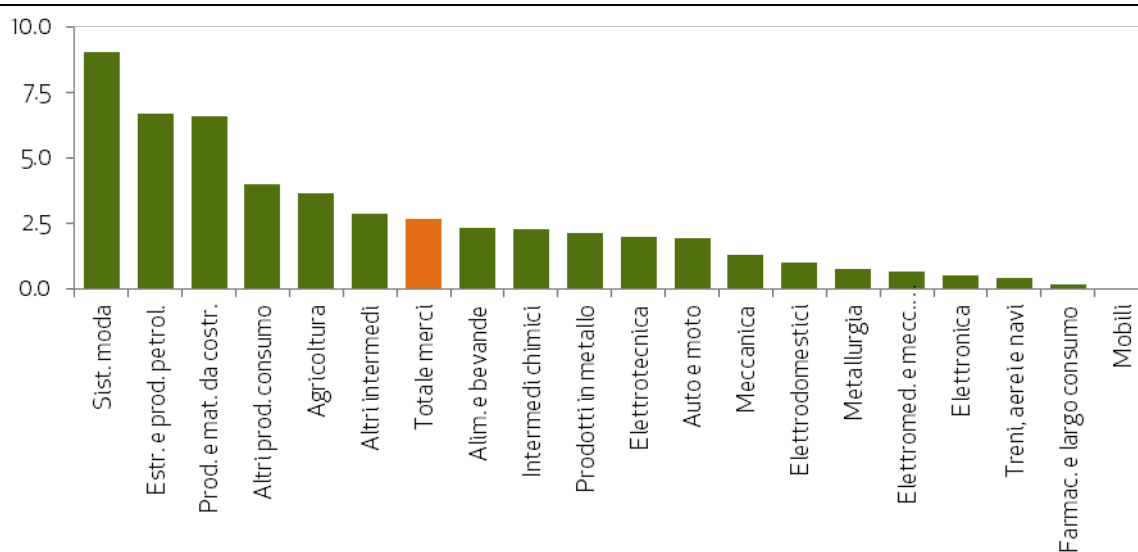
I dati relativi ai dazi sono stati ricavati dallo strumento del WTO "Tariff Download Facility". Sono state prese in considerazione le tariffe MFN applicate da Stati Uniti e Unione Europea nel 2012 al sesto digit della classificazione Harmonized System. Tali valori sono stati aggregati nei microsettori Prometeia, livello merceologico del modello Mopice, usando come pesi i valori effettivi degli scambi bilaterali tra Stati Uniti e Unione Europea nel 2012, sempre a livello di sesto digit della classificazione Harmonized System.

A livello complessivo, nel 2012 il dazio medio applicato dagli Stati Uniti alle merci provenienti dai paesi dell'Unione Europea è risultato pari all'1.9%, mentre quello europeo è stato del 2.3%. Degli oltre 5200 codici merceologici analizzati, 2350 non presentano alcun dazio; di contro, in 459 codici i dazi superano il 10%, con punte del 350% per il tabacco. In questa categoria rientrano soprattutto beni delle filiere agro-alimentari e del tessile-abbigliamento-calzature, oltre a pochi prodotti dell'industria dei mezzi di trasporto e dei beni per le costruzioni.

In Europa, invece, i codici merceologici senza dazio sono 1461, mentre quelli con tariffe superiori al 10% sono 591. Anche in questo caso ai vertici troviamo il tabacco (75%), seguito dalla filiera agro-alimentare e da quella del tessile-abbigliamento-calzature; numerosi anche i prodotti dell'elettronica, oltre a qualche voce relativa ai mezzi di trasporto.

In generale esiste una forte reciprocità tra il livello dei dazi sulle due sponde dell'Atlantico, a segnalare il carattere parzialmente ritorsivo di alcune barriere tariffarie.

#### Barriere tariffarie per le esportazioni italiane verso gli Stati Uniti (2012)



In % del valore delle merci.

Elaborazioni Prometeia su dati WTO

L'Italia, a causa della sua specializzazione all'export verso gli Stati Uniti si trova a sperimentare barriere tariffarie mediamente più elevate. E' soprattutto il sistema moda a determinare tale situazione, con un profilo tariffario medio del 9%, che alza la media complessiva italiana al 2.7%.

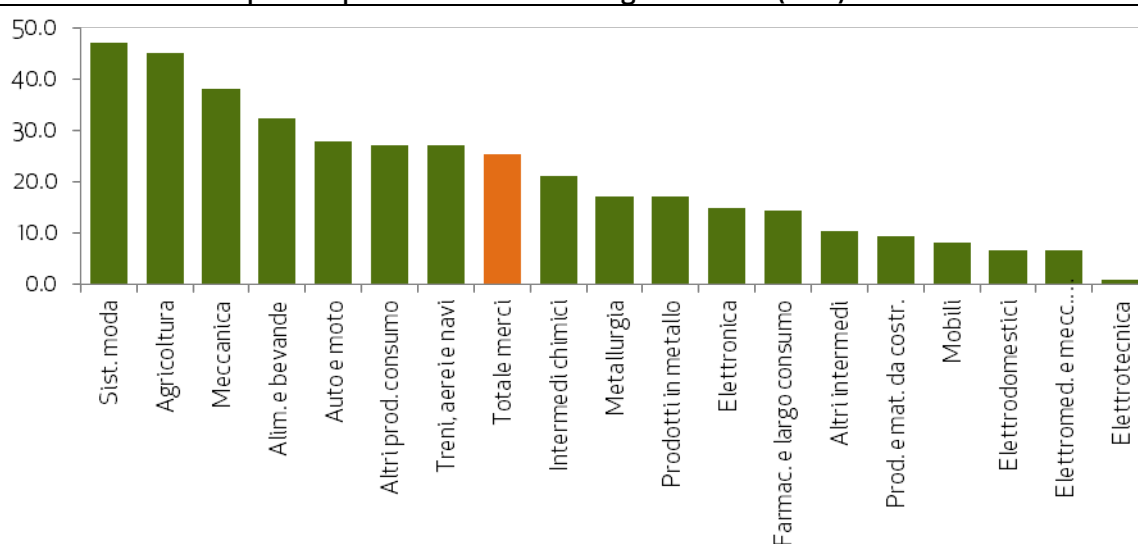
Data la loro forte vocazione all'export verso gli Stati Uniti, anche i produttori di materiali per le costruzioni, terzo settore per livello di penalizzazione con il 6.6% di dazi medi, potrebbero ricevere importanti benefici dalla riduzione o abolizione delle barriere tariffarie.

### Le barriere non tariffarie

Come abbiamo visto, a parte alcuni casi molto specifici il valore delle barriere tariffarie non è molto elevato nelle relazioni commerciali tra Stati Uniti e Unione Europea; ben diverso è invece il caso delle barriere non tariffarie. Questa tipologia di barriere è innanzitutto di difficile individuazione, essendo spesso trasversale ai diversi prodotti e non indicata come misura formale di regolamentazione degli scambi; sono misure tipiche di questa categoria le restrizioni sanitarie su prodotti agro-alimentari, la richiesta di particolari requisiti per la fornitura di merci e/o servizi alla Pubblica Amministrazione, le limitazioni dettate dalla c.d. Sicurezza Nazionale (militare, energetica, ...) e tutte le regolamentazioni tecniche e normative su prodotti e servizi.

Già difficili da individuare, ancora più arduo è darne una quantificazione, necessaria per una simulazione di tipo econometrico degli effetti derivanti dalla loro abolizione o riduzione; gli approcci presenti in letteratura adottano solitamente un mix di strumenti qualitativi e quantitativi. I primi ricorrono a indagini campionarie, interpellando gli operatori interessati da queste misure e traducendo i risultati in termini di incidenza sui costi unitari finali per l'export. I secondi, invece, imputano per via econometrica alle barriere non tariffarie le discrepanze tra il valore effettivo dell'interscambio tra due paesi e i valori ricavati da modelli teorici.

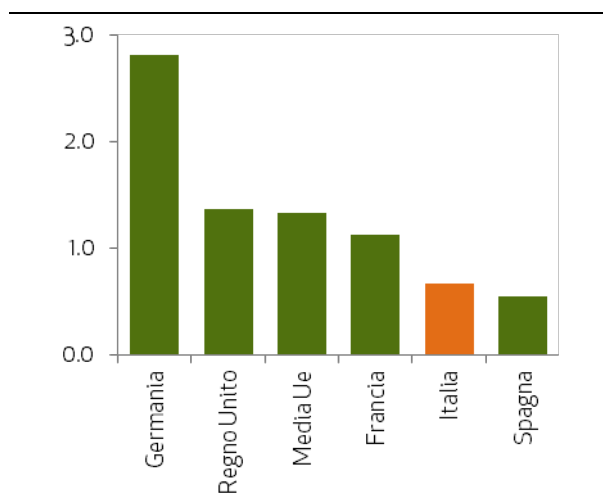
**Barriere non tariffarie per le esportazioni italiane verso gli Stati Uniti (2012)**



In % del valore delle merci.

Elaborazioni Prometeia su dati ECORYS e Ifo Institut

**Export medio per impresa verso gli Stati Uniti (2010, mln. €)**



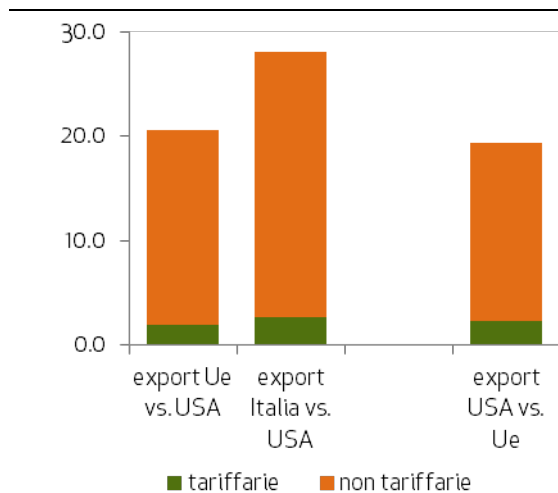
Elaborazioni Prometeia su dati Eurostat

Nelle analisi qui presentate sono utilizzate le stime effettuate da due diversi istituti, ECORYS<sup>1</sup> e Ifo Institut<sup>2</sup>, entrambe ottenute attraverso il mix degli strumenti sopra descritti. I dati ottenuti sono per macro aggregati manifatturieri e non, privi però del dettaglio merceologico e settoriale di cui si disponeva per le barriere tariffarie.

Inoltre, soprattutto la parte qualitativa del processo di stima sconta la "distorsione" geografica legata alla specializzazione all'export degli interpellati. Data la rilevanza di tali barriere, come sarà a breve mostrato, sarebbe auspicabile che anche per l'Italia si implementasse un processo di stima più rispondente alle reali difficoltà incontrate dai nostri esportatori verso gli Stati Uniti.

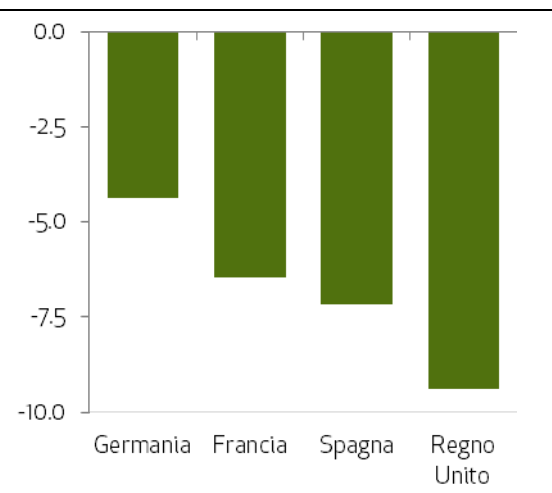
Il livello medio delle barriere non tariffarie è del 18.7% per l'export Ue verso gli Stati Uniti e del 17.1% per i flussi in direzione inversa. Si tratta di valori quasi dieci volte superiori a quelli delle barriere tariffarie, a testimoniare la rilevanza di questo tipo di misure nel frenare lo scambio di merci e servizi tra le due sponde dell'Atlantico settentrionale.

**Barriere commerciali tra Italia, Unione Europea e Stati Uniti (2012)**



In % del valore delle merci.  
Elaborazioni Prometeia

**Gap di competitività dell'Italia vs. concorrenti Ue verso gli Stati Uniti (2012)**



Differenza tra il valore medio delle barriere commerciali dei maggiori concorrenti europei e quelle dell'Italia  
Elaborazioni Prometeia

Anche in questo caso, l'Italia si trova a fronteggiare barriere decisamente più elevate, che arrivano a superare nella media dei settori il 25%. Oltre al "solito" sistema moda, sono anche la meccanica e la filiera agro-alimentare ad alzare sensibilmente il dato medio.

<sup>1</sup> ECORYS (2009), *Non Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis*

<sup>2</sup> Ifo Institut (2013) *Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA*

La necessità di una misurazione delle barriere non tariffarie più specifica per il caso italiano emerge anche dall'evidenza del ruolo delle PMI nell'interscambio commerciale con gli Stati Uniti. Con 700mila Euro di export medio aziendale, infatti, l'Italia, davanti solo alla Spagna, evidenzia un taglio medio delle operazioni commerciali inferiore alla metà di quello che caratterizza gli altri paesi Ue. In tali circostanze, il costo reale degli adempimenti *una tantum* per accedere al mercato statunitense (come licenze, accreditamenti, ecc.) potrebbe avere un'incidenza percentuale molto superiore a quella stimata per gli altri paesi.

Sommando le misure tariffarie e non tariffarie, complessivamente USA e Ue scontano, nei flussi commerciali reciproci, barriere commerciali nell'ordine del 20% circa. Significativamente più alto, a causa del mix settoriale, è invece il livello delle barriere fronteggiato dagli esportatori italiani, superiore al 28%. Un dato medio frutto soprattutto delle penalizzanti condizioni operative per sistema moda (con barriere complessive superiori al 50% del valore delle merci), agro-alimentare e meccanica (per tutti prossimi al 40%).

Un differenziale molto rilevante, che via prezzo penalizza i prodotti made in Italy non tanto, per una volta, nei confronti di quelli dei paesi emergenti, ma dei principali concorrenti della Ue e che si traduce in uno svantaggio competitivo che supera i 4 punti percentuali nei confronti della Germania e si avvicina al 10% verso il Regno Unito, rendendo più difficile per le imprese italiane la competizione sul maggiore mercato mondiale.

### **Le ipotesi di lavoro sulla riduzione delle barriere commerciali**

Le ipotesi circa gli impatti sulle barriere commerciali derivanti dagli accordi raggiunti in ambito TTIP sono, per le finalità delle analisi, di tipo discrezionale. Troppo ampia la casistica merceologica oggetto delle trattative commerciali e troppo prematuri i tempi per valutarne gli esiti possibili per effettuare ipotesi più mirate.

I tre scenari presentati hanno quindi valore indicativo, utile a fornire l'ampiezza dello spettro entro cui si collocherà l'accordo finale. Le ipotesi considerate sono:

- ▶ **ipotesi cauta:** gli accordi prevedono l'abbattimento di tutte le barriere tariffarie, ma non sono raggiunte intese sulle determinanti delle barriere non tariffarie;
- ▶ **ipotesi intermedia:** oltre all'azzeramento delle barriere tariffarie, gli accordi riescono a ridurre del 50% l'impatto delle barriere non tariffarie, in modo omogeneo su tutti i settori interessati da tali misure;
- ▶ **ipotesi ottimistica:** l'esito delle trattative è positivo su tutti i fronti, portando all'annullamento completo delle barriere commerciali, tariffarie e non, tra USA e Ue.



## 4. Gli effetti diretti sul commercio estero italiano

In questa sezione del documento saranno analizzati gli effetti diretti, di breve periodo, sul commercio estero italiano derivanti da una modificazione del livello delle barriere commerciali tra Unione Europea e Stati Uniti. Operativamente, la rimodulazione delle barriere sarà tradotta in un'equivalente rimodulazione dei prezzi all'export dei paesi interessati, misurandone i vantaggi di competitività che ne deriverebbero in termini di quantità esportate.

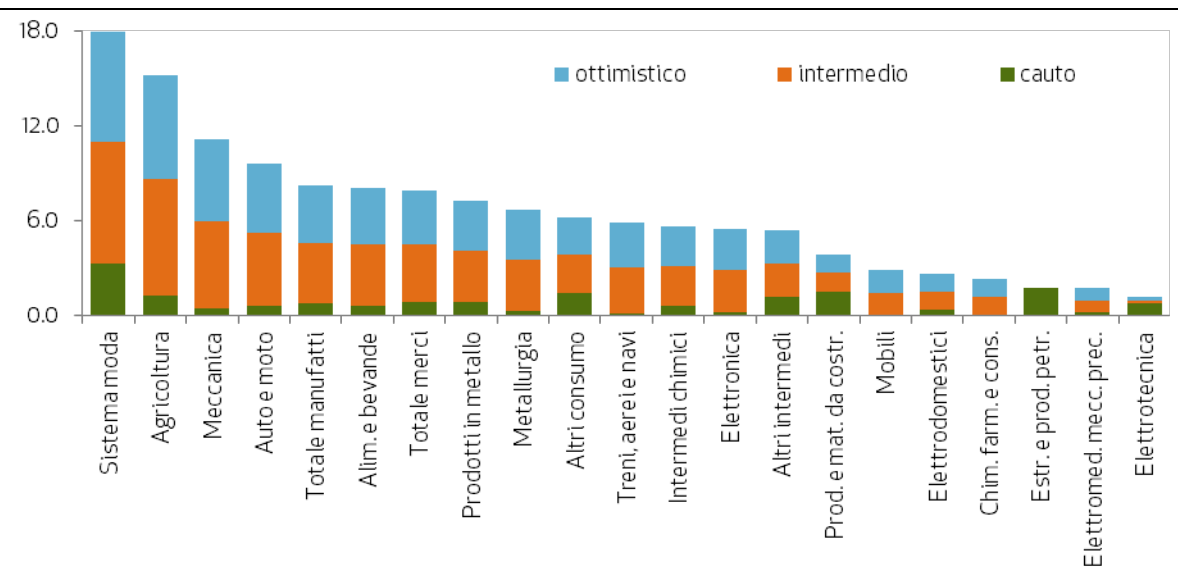
Sulla base delle relazioni del modello econometrico Mopice, gli effetti dipenderanno dall'entità della riduzione delle barriere commerciali, e quindi dei prezzi all'export, e dal peso dei concorrenti che potrebbero beneficiare di analoghe riduzioni dei propri prezzi (gli altri paesi Ue sul mercato statunitense), il tutto articolato per oltre 120 settori merceologici.

Salvo dove diversamente specificato, i risultati saranno presentati in termini di differenze percentuali rispetto allo scenario di base, quello in cui i livelli delle barriere tariffarie e non tariffarie non subirebbero alcun cambiamento.

### Esportazioni italiane verso gli Stati Uniti

Sotto le ipotesi dello scenario cauto, il guadagno in termini reali per l'export italiano verso gli Stati Uniti sarebbe inferiore al punto percentuale. Crescite più significative si avrebbero solamente per il sistema moda (+3.3%) e, in misura più contenuta, per prodotti petroliferi, prodotti e materiali per le costruzioni, altri beni di consumo e agricoltura (tutti inferiori al 2%). Con poche eccezioni, il basso livello di partenza dei dazi doganali è tale da rendere poco influente sulle esportazioni italiane una loro completa abolizione.

#### Effetti sulle esportazioni italiane verso gli Stati Uniti (a prezzi costanti)



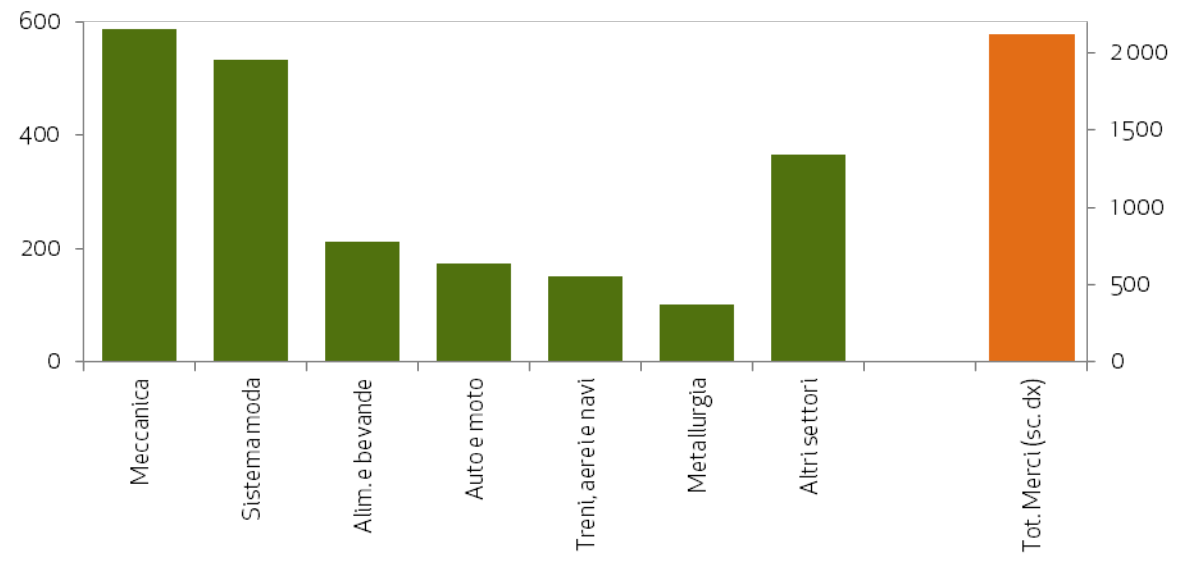
Scostamenti % rispetto allo scenario di base.

Elaborazioni Prometeia

Ben altri effetti si ottengono invece sotto le ipotesi degli scenari intermedio e ottimistico: nel primo l'aumento delle esportazioni a prezzi costanti supererebbe il 4%, mentre nel secondo si arriverebbe all'8%.

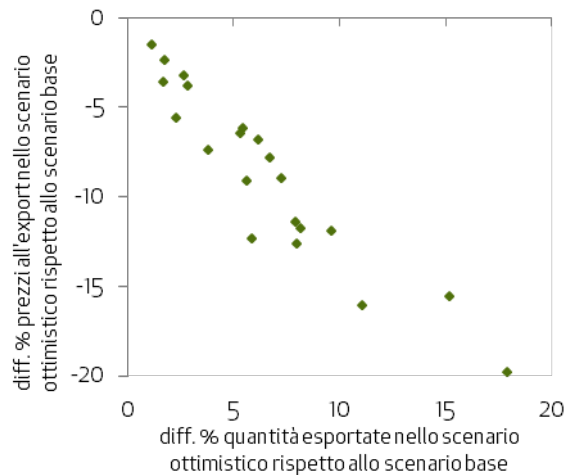
Oltre a sistema moda e agricoltura, anche meccanica, automotive e alimentare e bevande mostrerebbero incrementi dell'export superiori o in linea con quelli medi, segnalando la rilevanza delle barriere non tariffarie per questi comparti. All'opposto, i beni più legati all'edilizia, le filiere elettronica ed elettrotecnica, la chimica farmaceutica e per il consumo e i prodotti dell'industria estrattiva e della raffinazione del petrolio avrebbero guadagni molto limitati, inferiori al 5%, anche nello scenario ottimistico.

### Incremento dell'export italiano verso gli Stati Uniti nello scenario ottimistico (mil. €)



Scostamenti rispetto allo scenario di base.  
Elaborazioni Prometeia

### La relazione tra quantità e prezzi nell'export italiano verso gli Stati Uniti nello scenario ottimistico



Scostamenti % rispetto allo scenario di base.  
Elaborazioni Prometeia

A causa del loro peso sull'export italiano verso gli USA (dati a prezzi correnti del 2012), l'incremento in termini assoluti, a prezzi costanti, sarebbe più consistente per meccanica e sistema moda (in entrambi i casi oltre 500 milioni di euro), seguiti da alimentare e bevande, mezzi di trasporto e metallurgia (compresi tra 100 e 200 milioni di euro ognuno), per un ammontare complessivo di 2,1 miliardi di euro.

La relazione tra l'incremento delle quantità esportate e la riduzione dei prezzi medi settoriali all'export è quasi completamente lineare, con lievi scostamenti legati alla composizione dei concorrenti esteri (con riferimento al peso degli altri paesi Ue, anch'essi beneficiari di una riduzione di prezzo) e alla diversa elasticità delle importazioni alle variazioni di prezzo degli esportatori<sup>3</sup>.

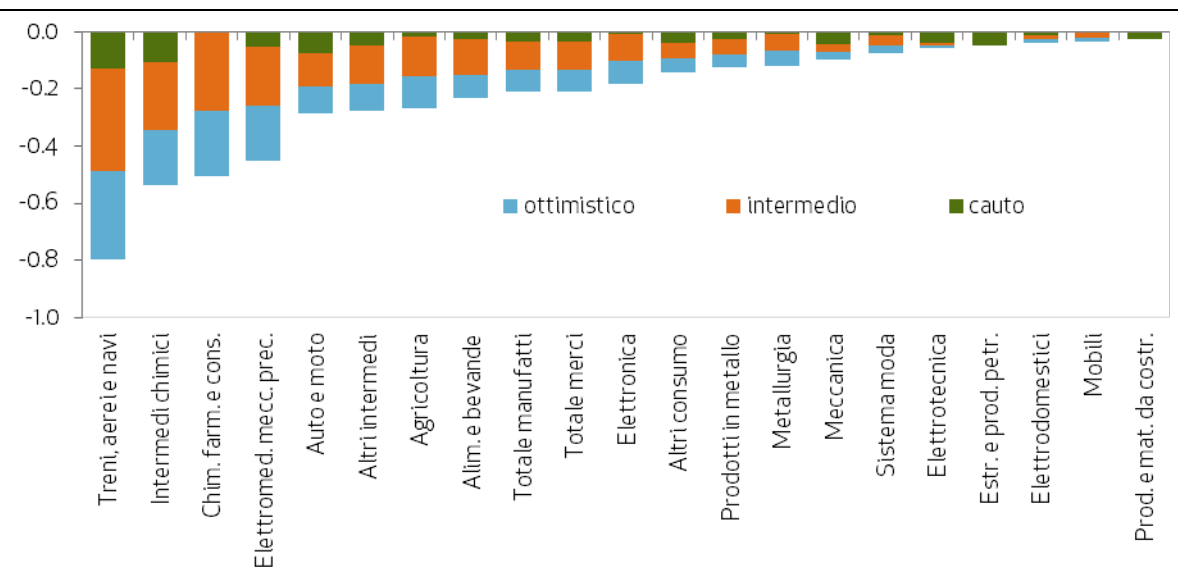
<sup>3</sup> Nel modello Mopice sono stimate cinque diverse elasticità delle importazioni ai prezzi degli esportatori, a seconda della variabile usata come attivatore della domanda settoriale: Pil, consumi, investimenti complessivi, investimenti in costruzioni e produzione industriali.

I cambiamenti dei prezzi all'export serviranno come input ai modelli macro econometrici per la stima degli effetti diretti e indiretti per il complesso dell'economia italiana.

### Esportazioni italiane verso gli altri paesi Ue

Una riduzione delle barriere commerciali avrebbe però anche l'effetto di rendere più concorrenziali le esportazioni statunitensi verso i mercati Ue, il principale bacino di domanda per le imprese italiane. L'aumento della competitività americana avrebbe quindi un effetto negativo sull'export italiano verso gli altri paesi Ue, che tuttavia resterebbe limitato. Anche nello scenario ottimistico, infatti, la flessione non supererebbe il decimo di punto, per effetto della bassa quota di mercato detenuta dagli Stati Uniti e di un suo mix esportativo parzialmente diverso da quello italiano.

#### Effetti sulle esportazioni italiane verso gli altri paesi Ue (a prezzi costanti)



Scostamenti % rispetto allo scenario di base.  
Elaborazioni Prometeia

Effetti più significativi, ma comunque compresi tra 0,5 e 1 punto percentuale, si avrebbero solamente per treni, aerei e navi, filiera chimica e elettromedicale e meccanica di precisione.

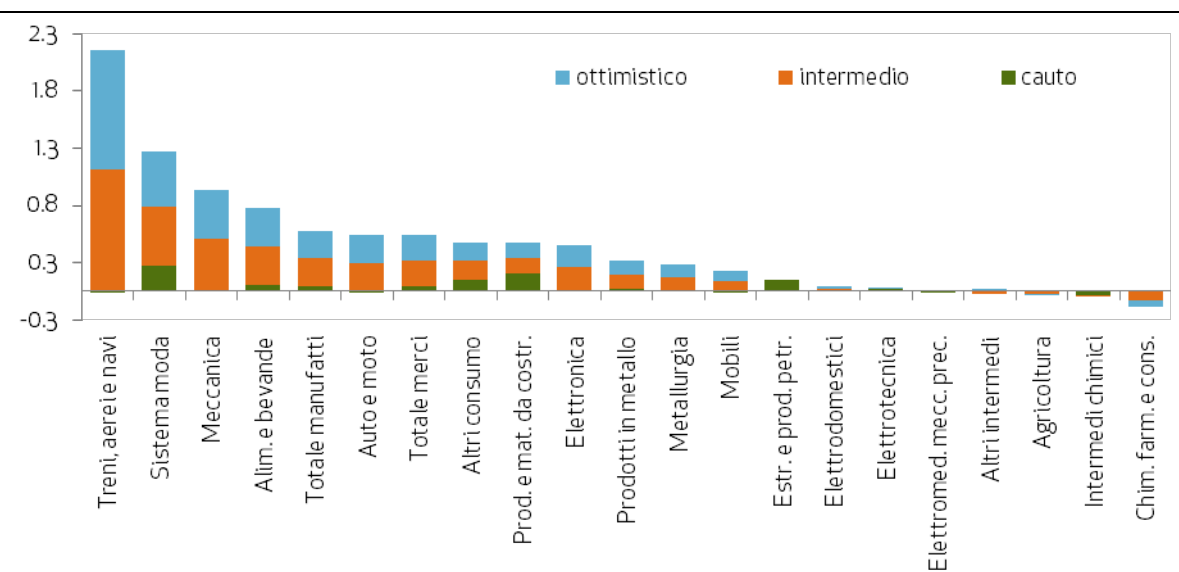
### Esportazioni italiane complessive

La combinazione dei risultati appena descritti, con l'ipotizzata stabilità degli altri flussi di export italiano (gli effetti diretti per l'Italia infatti si esauriscono negli scambi che coinvolgono gli Stati Uniti e gli altri paesi della Ue) si traducono in tre scenari possibili per le esportazioni complessive italiane.

In termini complessivi, l'aumento per l'export italiano sarebbe prossimo allo zero nello scenario cauto, mentre con l'abolizione delle barriere non tariffarie crescerebbe progressivamente, fino allo 0.5% dello scenario ottimistico. Treni, aerei e navi (che destinano circa un terzo delle vendite verso gli USA), sarebbe il settore con il maggior guadagno, superiore al 2%, mentre per sistema moda, meccanica e alimentare e bevande l'incremento sarebbe attorno all'1%. Da sottolineare che treni, aerei e navi nello scenario cauto avrebbe un effetto negativo, anche se non significativo, al pari di automotive, mobili, elettromedicale e meccanica di precisione e tutta la filiera chimica. Tuttavia, solo quest'ultima, insieme ad agricoltura e altri intermedi, mostrerebbe un effetto complessivo sull'export negativo anche nello scenario ottimistico, a

testimoniare ancora una volta la rilevanza che le barriere non tariffarie hanno per gli esportatori italiani.

### Effetti sulle esportazioni italiane complessive (a prezzi costanti)



Scostamenti % rispetto allo scenario di base.  
Elaborazioni Prometeia

Usando sempre come riferimento i valori complessivamente esportati dall'Italia nel 2012, nello scenario ottimistico il miglioramento avvicinerebbe 1,9 miliardi di euro, per quasi il 90% determinato da meccanica, sistema moda, alimentare e bevande e filiera dei mezzi di trasporto. Il settore più penalizzato sarebbe quello della chimica farmaceutica e di consumo, con una perdita di 30 milioni di euro, seguito da intermedi chimici, altri intermedi e agricoltura con una perdita complessiva di oltre 10 milioni di euro.

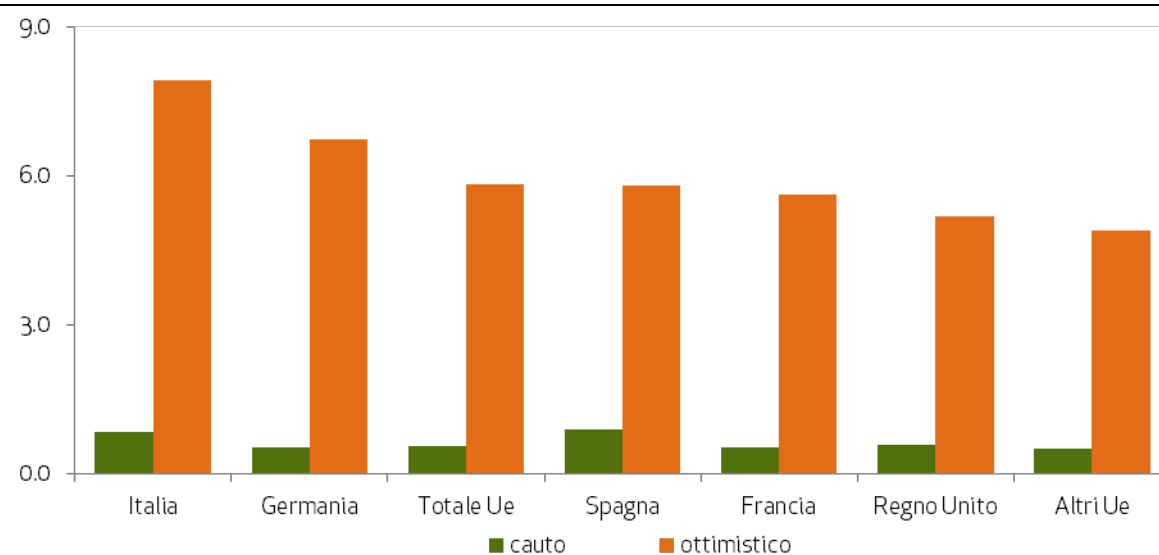
### Le esportazioni degli altri paesi europei

I concorrenti comunitari dell'Italia sono attesi sperimentare aumenti delle proprie esportazioni verso gli Stati Uniti inferiori. Se nello scenario cauto la Spagna riuscirebbe a guadagnare leggermente più del nostro paese (0,9% contro lo 0,8% dell'Italia), con la progressiva abolizione delle barriere non tariffarie invece nessuno degli altri membri principali dell'Unione potrebbe trarre benefici superiori a quelli prima esaminati per l'Italia. Complessivamente, a fronte dell'8% stimato per l'Italia, la Germania si fermerebbe sotto al 7%, mentre Spagna, Francia e Regno Unito non arriverebbero al 6%.

Tale risultato è imputabile non solo alla maggior rilevanza delle barriere commerciali effettivamente fronteggiate dall'Italia, ma anche al mix dei concorrenti che le nostre imprese si trovano ad affrontare sul mercato statunitense. Il minor peso per il nostro paese dei concorrenti Ue, infatti, permette alle riduzioni di prezzo all'export conseguenti alla riduzione delle barriere commerciali di dispiegare appieno il loro effetto sulla competitività italiana, in quanto attenuate solo in minima parte da una riduzione di pari entità dei concorrenti europei.

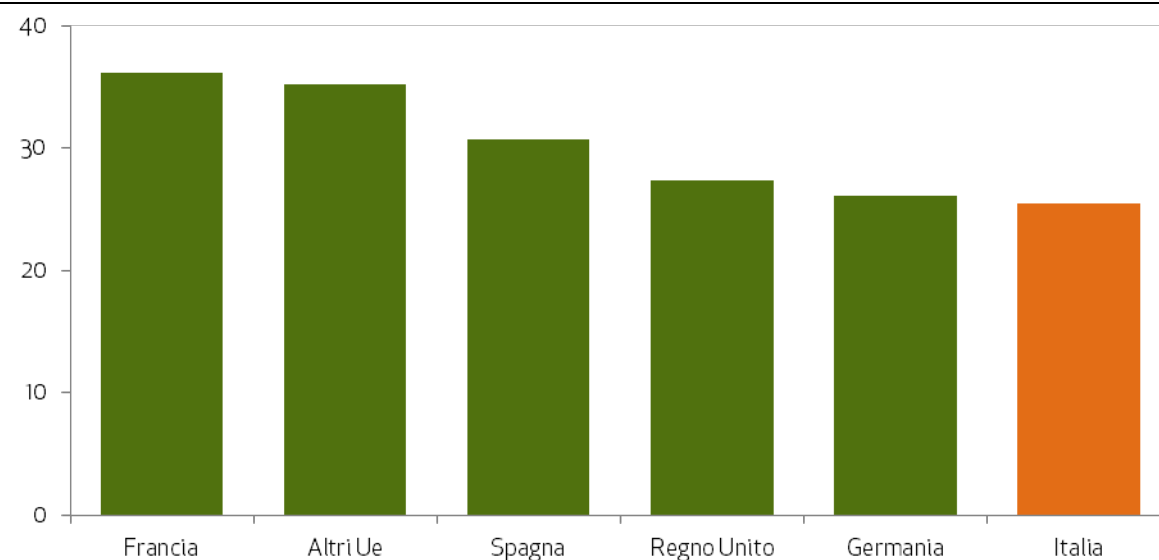
Gli svantaggi dell'Italia in termini di concorrenza da parte dei produttori a basso costo del lavoro e ostacoli legati al livello effettivo delle barriere commerciali verso gli Stati Uniti potrebbero quindi tramutarsi in un significativo vantaggio per il nostro paese nel caso di accordi nell'ambito del TTIP.

### Effetti sulle esportazioni verso gli USA dei maggiori paesi Ue (a prezzi costanti)



Scostamenti % rispetto allo scenario di base.  
Elaborazioni Prometeia

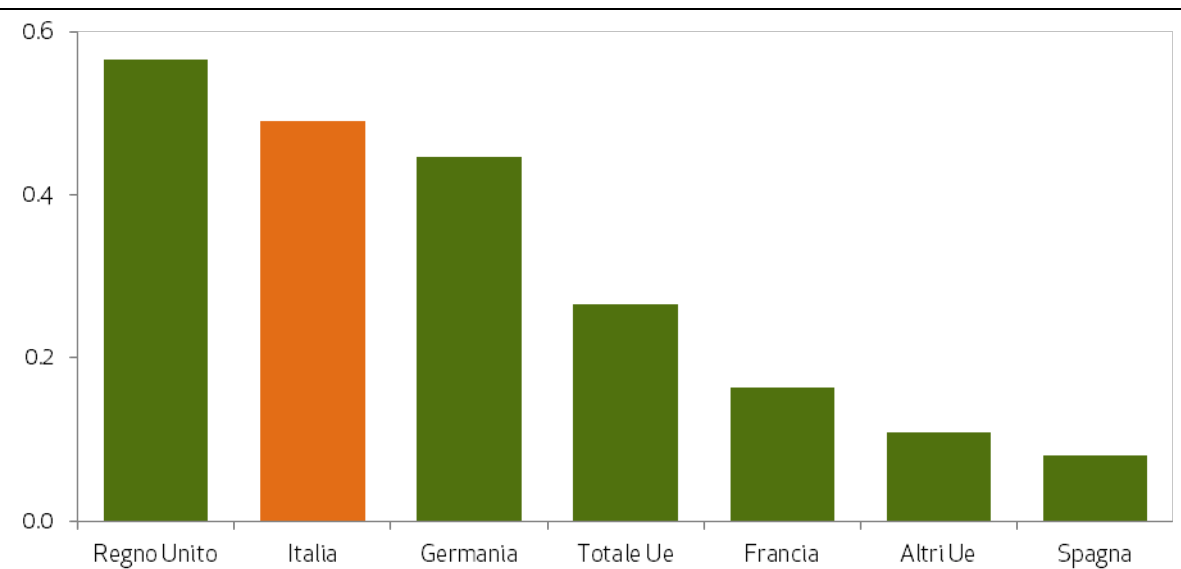
### Pressione competitiva effettiva dei concorrenti Ue sui maggiori esportatori verso gli USA (2012)



Quota % sulle import USA dei paesi Ue pesata per la struttura settoriale dell'export di ogni paese  
Elaborazioni Prometeia

Tuttavia, un ulteriore elemento negativo continuerà a condizionare i risultati del nostro paese, in particolare per quanto riguarda le ricadute sulle esportazioni complessive italiane. Il ridotto peso degli Stati Uniti come destinazione commerciale, infatti, limiterà gli effetti diretti complessivi sul commercio estero italiano. Nonostante la netta maggior crescita delle vendite oltre oceano, l'aumento delle esportazioni totali sarebbe non molto distante da quello sperimentato dalla Germania e inferiore a quello di cui beneficerebbe il Regno Unito.

### Effetti sulle esportazioni complessive dei maggiori paesi Ue nello scenario ottimistico (a prezzi costanti)



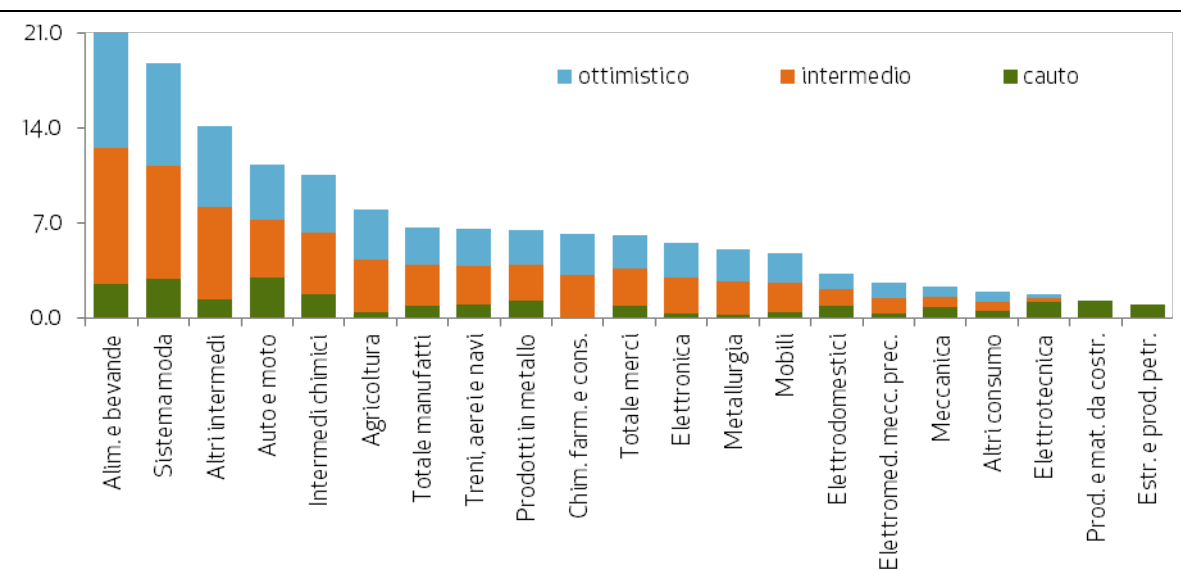
Scostamenti % rispetto allo scenario di base.

Elaborazioni Prometeia

### Le esportazioni degli Stati Uniti

Visti gli effetti sulla sponda orientale dell'Atlantico, restano da quantificare quelli sul versante occidentale. Nella variazione delle vendite statunitensi verso i paesi dell'Unione risalta l'effetto che già nello scenario cauto si avrebbe in settori quali l'alimentare e bevande, la moda e l'automotive, con incrementi in termini reali tra il 2,5 e il 3%, tuttora fortemente penalizzati dai dazi comunitari. In questo scenario, tuttavia, gli effetti complessivi sarebbero inferiori al punto percentuale, come già visto per l'Italia.

### Effetti sulle esportazioni degli USA verso la Ue (a prezzi costanti)

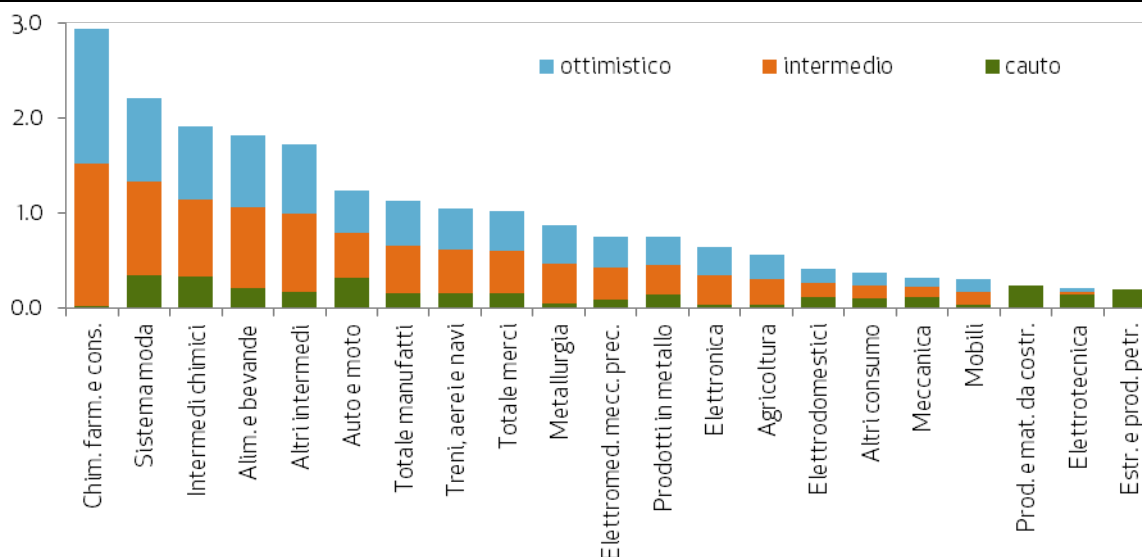


Scostamenti % rispetto allo scenario di base.

Elaborazioni Prometeia

La progressiva riduzione delle barriere non tariffarie avrebbe effetti moltiplicativi sulle esportazioni statunitensi, ma comunque anche nello scenario ottimistico l'incremento si fermerebbe sotto al 7%, in linea con quello che sperimenterebbe la Germania e molto inferiore a quello per l'Italia. Alimentare e bevande (oltre il 20%), sistema moda (18,7%) e altri intermedi (14,2%) sono i settori attesi trarre maggiori benefici dalla liberalizzazione degli scambi, seguiti da automotive, intermedi chimici e agricoltura, con crescite comunque superiori alla media.

### Effetti sulle esportazioni complessive degli USA (a prezzi costanti)



Scostamenti % rispetto allo scenario di base.  
Elaborazioni Prometeia

Tradotto in effetti sull'export complessivo statunitense, questi risultati porterebbero, nello scenario ottimistico, a un incremento di poco superiore all'1%, maggiore di quelli visti per i paesi Ue sia per la maggior rilevanza dei mercati comunitari per gli esportatori statunitensi sia perché non vi sarebbero concorrenti ugualmente interessati da un calo dei loro prezzi medi all'export. La crescita sarebbe particolarmente intensa per chimica farmaceutica e per il consumo, del 3% circa, sistema moda, intermedi chimici, alimentare e bevande, e altri intermedi (prossimi o superiori al 2%).

### Le importazioni italiane

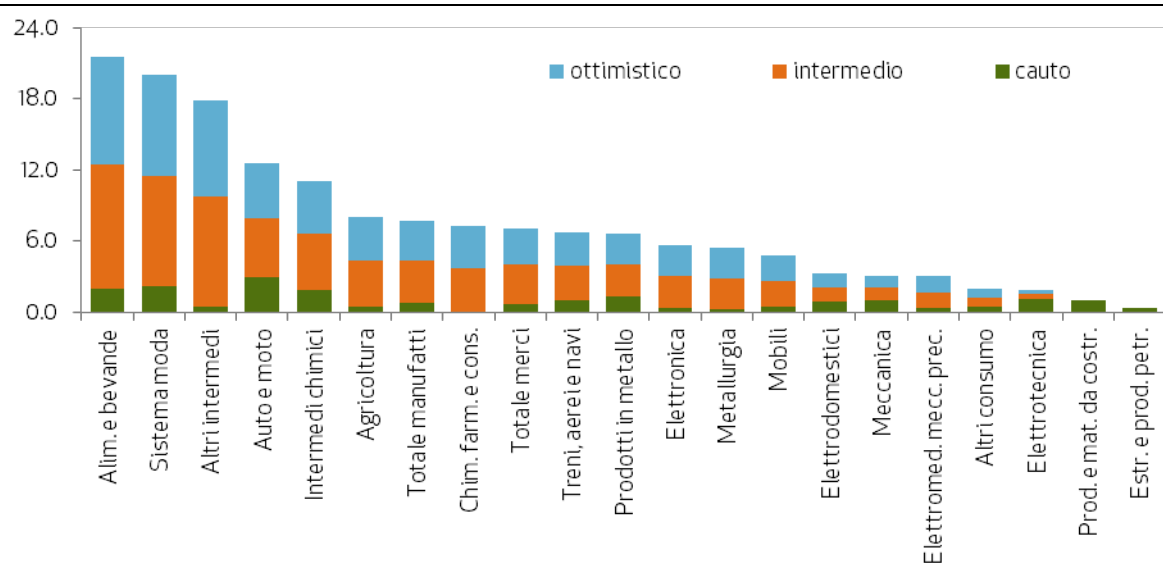
Le vendite americane in Italia non presentano, nei tre scenari adottati, particolari differenze rispetto a quanto evidenziato sui mercati comunitari. Il loro incremento sarebbe dello 0,7% nello scenario cauto, fino al 7,1% in quello ottimistico, con un ranking dei diversi settori che vede tra i più favoriti alimentare e bevande, sistema moda, altri intermedi, automotive e intermedi chimici, compresi tra l'11% e il 21%.

Questi risultati, tuttavia, tengono conto solamente dell'effetto di sostituzione tra merci statunitensi e merci di altri esportatori verso l'Italia (in particolare, a fronte dell'aumento del 7% dell'export USA, per gli altri paesi Ue si registrerebbe un calo delle vendite in Italia nell'ordine dei due decimi di punto) e non considerano eventuali fenomeni di *import substitution* della produzione interna.

Una prima valutazione di questo possibile effetto è stata data modificando il modello Mopice in modo da tener conto anche dell'offerta dei produttori italiani. Trattando le vendite di imprese italiane in Italia come "esportazioni", e grazie alla disponibilità di dati settoriali sul livello dell'assorbimento apparente del

mercato italiano, è possibile ristimare le equazioni del modello per dar conto anche del vantaggio competitivo che le imprese americane potrebbero avere nei confronti della produzione interna italiana.

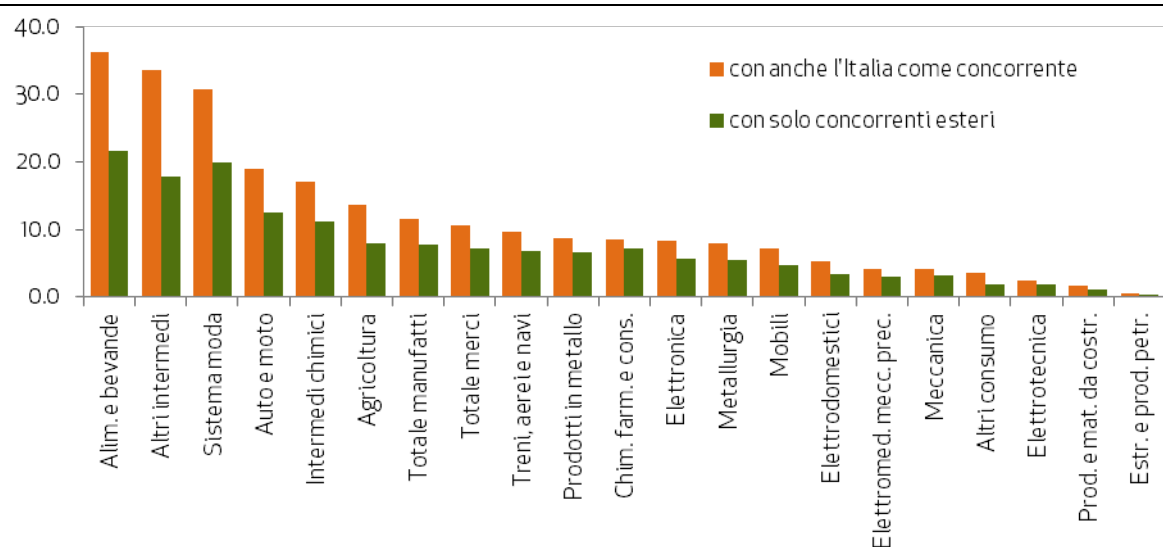
### Effetti sulle esportazioni degli USA verso l'Italia (a prezzi costanti)



Scostamenti % rispetto allo scenario di base.  
Elaborazioni Prometeia

A livello di vendite USA questo secondo modello evidenzia significativi miglioramenti, con un aumento delle importazioni italiane dallo 0,7% all'1,1% nello scenario cauto e dal 7,1% al 10,5% in quello ottimistico. Non muterebbero i settori maggiormente interessati dal miglioramento, ma crescerebbe molto l'entità di tale miglioramento: le vendite di alimentare e bevande e altri intermedi crescerebbero di un ulteriore 15% circa, quelle di sistema moda di un 11% aggiuntivo.

### Effetti sulle esportazioni degli USA verso l'Italia nello scenario ottimistico (a prezzi costanti)

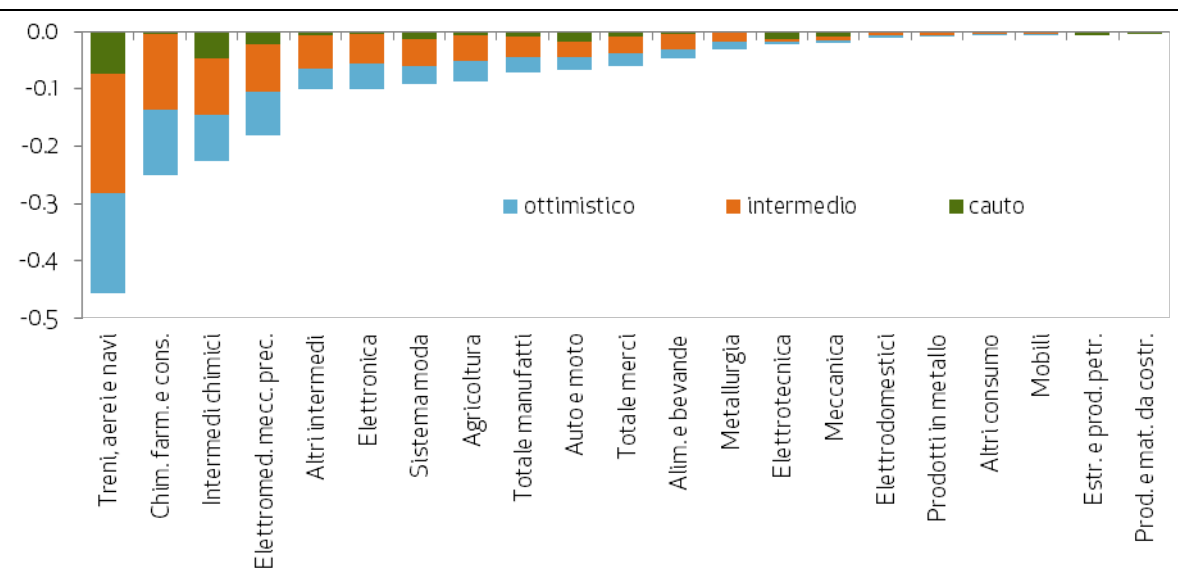


Scostamenti % rispetto allo scenario di base.  
Elaborazioni Prometeia



Tuttavia, data la relativamente scarsa apertura del mercato italiano alle merci di provenienza straniera, eccezion fatta per le materie prime, e il non elevato peso, al loro interno, di quelle statunitensi, gli effetti negativi sulla produzione italiana sembrerebbero limitati. Con riferimento alla sola produzione realizzata e venduta in Italia, l'aumentata competitività statunitense si tradurrebbe in una flessione inferiore al decimo di punto, con variazioni significative, ma sempre inferiori al mezzo punto percentuale, solamente per treni, aerei e navi, filiera chimica, elettromedicale e meccanica di precisione.

**Effetti sulla produzione italiana destinata al mercato interno (a prezzi costanti)**



Scostamenti % rispetto allo scenario di base.  
Elaborazioni Prometeia

Essendo queste stime ottenute con un modello diverso da quello sulle esportazioni, non è possibile combinarle per dare una valutazione sulla produzione industriale complessiva. Per tale risultato si rimanda alla successiva sezione, in cui oltre agli effetti diretti qui presentati si darà conto anche di quelli indiretti di modificazione della domanda interna ed estera nei diversi paesi e dei mutamenti di competitività derivanti dalla modificazione dei prezzi relativi internazionali.

E' però possibile indicare all'interno della filiera chimica, visti anche gli intensi legami societari tra Italia e Stati Uniti, l'area di maggior cautela per l'Italia nella fase di negoziazione del TTIP.

## 5. Gli effetti diretti e indiretti sull'economia italiana

In questa sezione del documento si descriveranno gli effetti diretti e indiretti dell'accordo TTIP sull'economia italiana. Il modello Mopice, con la sua fine disaggregazione merceologica e degli scambi bilaterali, ha consentito di valutare gli effetti diretti dell'implementazione del TTIP sui prezzi all'export e all'import praticati da tutti i paesi. Basandosi sulle elasticità prezzo storiche ha permesso anche una prima valutazione degli effetti diretti sulle quantità esportate dai paesi. Tuttavia l'aumento degli scambi esercita degli effetti moltiplicativi sulle altre componenti di domanda e sull'offerta aggregata: in particolare, un aumento delle esportazioni tra i paesi europei e gli USA stimola l'attività d'investimento e, attraverso l'aumento del reddito prodotto, anche un aumento dei consumi delle famiglie, con effetti positivi sul mercato del lavoro.

La valutazione di queste complesse interrelazioni (tra paesi e all'interno dei paesi) richiede l'utilizzo di modelli econometrici (dunque con coefficienti stimati sulla base dell'esperienza storica e perciò in grado di rappresentare le peculiarità delle singole economie) strutturali (ossia in grado di cogliere le relazioni di causalità tra le diverse grandezze).

A tal fine, gli strumenti per la valutazione degli effetti diretti e indiretti dell'implementazione del TTIP sull'economia italiana nel suo complesso sono i modelli macroeconomici internazionale e italiano, realizzati da Prometeia e usualmente utilizzati a supporto delle analisi e delle previsioni condotte dall'Istituto. Mentre rimandiamo all'Appendice metodologica per una sintetica descrizione dei modelli, nel prosieguo commenteremo effetti e canali di trasmissione dell'introduzione dell'accordo.

L'analisi è stata condotta in due passi. Innanzitutto, il modello macroeconomico internazionale di Prometeia è stato alimentato con gli effetti sui prezzi all'export e all'import per i singoli paesi ottenuti con il modello MOPICE secondo i tre scenari ipotizzati. Ciò consente di valutare non solo gli effetti diretti sull'interscambio, ma anche, attraverso gli effetti moltiplicativi della domanda aggregata all'interno dei singoli paesi, gli effetti complessivi di aumento degli scambi commerciali a livello globale. Il secondo passo ha comportato l'alimentazione del modello italiano con tali input, per stimare gli effetti finali sull'economia italiana.

### **Gli effetti sull'economia internazionale**

Più in particolare, con riferimento alla simulazione degli effetti a livello internazionale, la riduzione dei prezzi all'export per i paesi europei e per gli Usa, traducendosi in un miglioramento di competitività di prezzo, ne aumenta le esportazioni. Inoltre, il processo di liberalizzazione produce nei paesi interessati anche una riduzione dei prezzi delle importazioni, una componente di costo per le imprese che viene parzialmente traslata sui prezzi interni, con un conseguente incremento del potere d'acquisto degli operatori nazionali. Ciò tende ad aumentare la domanda interna che viene in parte soddisfatta dalla produzione nazionale, in parte attraverso un maggiore assorbimento di prodotti esteri. L'effetto di miglioramento del potere di acquisto amplifica a livello mondiale, anche nei mercati terzi, gli effetti espansivi attraverso il moltiplicatore del commercio internazionale. Le più alte importazioni di questi paesi si traducono, infatti, in una più alta domanda estera potenziale per tutti i partner commerciali e quindi in un effetto reddito positivo per le esportazioni. Più alte esportazioni, a loro volta, alimentano il circolo virtuoso di crescita attraverso lo stimolo per gli investimenti produttivi.

In sintesi, la riduzione dei prezzi all'esportazione e il processo disinflazionistico legato alla riduzione dei costi per le imprese Usa ed europee consente un miglioramento della loro competitività nei mercati terzi, con un conseguente effetto positivo sull'attività economica mondiale. Gli effetti finali sui paesi risultano

dunque differenziati, oltre che per la diversa struttura dell'interscambio commerciale in termini merceologici e geografici, anche per la diversa propensione a trasferire sui prezzi interni la riduzione dei costi degli input importati, per la diversa reazione della domanda interna all'aumento del potere d'acquisto e per la differente composizione del mercato di sbocco delle esportazioni colte dalle stime econometriche dei parametri del modello.

La tabella1 sintetizza i risultati ottenuti che rappresentato gli input per l'economia italiana. Con essi è stato alimentato il modello econometrico italiano, ottenendo i risultati sinteticamente presentati di seguito.

	Scenario		
	cauto	intermedio	ottimistico
Prezzi all'export Italia	-0,09	-0,54	-0,93
Prezzi all'export dei concorrenti	-0,02	-0,08	-0,13
Prezzi all'import	-0,03	-0,15	-0,27
Domanda estera potenziale	0,14	0,78	1,38

### Gli effetti sull'economia italiana

I canali di trasmissione con cui l'economia italiana reagisce a tali input possono essere sintetizzati nella figura seguente.

In generale, una riduzione dei prezzi all'esportazione ha un effetto espansivo sull'attività economica. Tuttavia, l'applicazione dell'accordo agli Usa e ai paesi europei implica che si riducano i prezzi all'export anche per essi, nostri concorrenti sui mercati internazionali. Ciò che rileva, quindi, è l'effetto sulla competitività complessiva, ovvero la variazione del prezzo relativo tra le nostre esportazioni e quelle dei concorrenti.

Come mostrato in precedenza, la composizione geografica e settoriale delle nostre esportazioni, unita alla dimensione della riduzione delle barriere doganali ipotizzata, si traduce effettivamente in un guadagno netto di competitività per la nostra economia, poiché la riduzione dei prezzi all'export (a esempio, -0,54%



nello scenario intermedio) è superiore a quella dei prezzi dei concorrenti (-0,08%). Tale guadagno di competitività delle merci italiane si traduce dunque direttamente in maggiori esportazioni.

L'utilizzo del modello econometrico consente però di valutare come questa maggiore domanda estera attiva domanda interna. Dopo le esportazioni, l'altra componente di domanda che risulta relativamente più favorita è quella dei beni strumentali, che storicamente, per il nostro paese, risulta particolarmente legata all'andamento delle esportazioni, sia perché sono soprattutto le imprese che esportano quelle che investono maggiormente, sia perché la produzione di beni tradeable ha una maggiore intensità di capitale.

Complessivamente, l'aumento di domanda stimola l'incremento di occupazione e, attraverso un processo moltiplicativo, anche la spesa delle famiglie. Ciò alimenta una ulteriore crescita degli investimenti. Gli effetti finali sull'attività economica sono quindi di dimensioni superiori a quelli legati direttamente all'aumento delle esportazioni.

Bisogna considerare inoltre che l'introduzione dell'accordo di libero scambio riduce i prezzi praticati dagli esportatori sul mercato italiano, aumentando la convenienza ad importare. In aggiunta, vi è un ulteriore aumento di importazioni che si genera perché l'incremento di domanda aggregata produce un maggiore assorbimento di merci estere. A tal proposito, si rammenti che, tra le componenti di domanda, le esportazioni e gli investimenti sono quelle che maggiormente attivano importazioni.

Gli effetti sui prezzi non si esauriscono a quelli sull'interscambio. In termini schematici, la riduzione dei prezzi all'importazione si trasmette sui prezzi interni attraverso tre stadi, che vanno sotto il nome di effetti diretti, indiretti e di second round. Gli effetti diretti si manifestano quasi immediatamente, e sono dovuti al fatto che negli indici dei prezzi alla produzione e al consumo sono presenti beni importati. Gli effetti indiretti originano dal fatto che tali beni possono entrare come input nella produzione di altri beni e servizi. Occorre ricordare che sia la velocità sia l'entità stessa degli effetti dipendono dalle condizioni di mercato, ossia dal potere delle imprese di traslare o meno sul prezzo finale le riduzioni dei prezzi dei beni importati: maggiore è la concorrenza e meno forte è la domanda, tanto minori e/o più lenti saranno questi effetti indiretti. Vi sono infine i cosiddetti effetti di second round, quelli che si realizzano solo quando una riduzione dei prezzi fosse percepita come permanente e, modificando le attese sul futuro, conducesse a richieste salariali che incorporino un tasso d'inflazione più basso. Questi effetti tendono a perpetuare nel tempo gli effetti della riduzione dei prezzi all'import ma sono anche i più lenti, e i più incerti, a manifestarsi.

L'applicazione del TTIP non esercita degli effetti sull'economia italiana solo attraverso modificazioni di prezzi relativi, ma altresì attraverso la modificazione dell'attività economica negli altri paesi/aree. Il modello internazionale ha consentito di misurare come l'attività economica di ogni paese è influenzata dai cambiamenti di attività negli altri paesi attraverso modificazioni della domanda estera, grandezza calcolata come media delle importazioni dei rispettivi mercati di sbocco ponderate con il peso che riveste ciascun mercato sulle esportazioni totali del paese. L'entità dei cambiamenti della domanda estera potenziale per l'Italia, e di conseguenza gli effetti sul Pil italiano, dipende dunque da diversi fattori: dal grado di apertura dei nostri mercati di sbocco (importano poco o tanto), dal peso che rivestono sulle nostre esportazioni, dalla tipologia di beni che prevalentemente importano e dall'elasticità delle loro importazioni alla domanda aggregata. Dunque, un aumento del Pil nei paesi esteri influenza positivamente il Pil italiano in primo luogo attraverso le nostre esportazioni e, successivamente, attraverso l'attivazione della domanda interna, come descritto in precedenza.

Nella tabella che segue sono riportati i risultati dei tre esercizi, in ciascuno dei quali è stato impresso uno shock sui prezzi all'esportazione e all'importazione dell'Italia, dei concorrenti e sulla domanda potenziale rivolta all'Italia, nelle tre diverse ipotesi di applicazione del TTIP.

## Effetti diretti e indiretti sull'economia italiana del TTIP (scostamenti % rispetto allo scenario in assenza di accordo)

	Scenario cauto		Scenario intermedio		Scenario ottimistico	
	dopo 1 anno	dopo 3 anni	dopo 1 anno	dopo 3 anni	dopo 1 anno	dopo 3 anni
Pil	0,01	0,04	0,09	0,23	0,17	0,49
-esportazioni	0,05	0,17	0,33	0,92	0,58	1,60
-investimenti in mmt	0,03	0,15	0,21	0,80	0,38	1,40
-spesa delle famiglie	0,00	0,01	0,00	0,02	0,00	0,04
Occupazione totale	0,00	0,02	0,01	0,08	0,01	0,19

Come atteso, l'effetto complessivo sull'economia italiana è positivo e superiore dimensionalmente a quello diretto, tanto più grande quanto più esteso il processo di liberalizzazione degli scambi. La riduzione delle barriere doganali e l'aumento della domanda aumenta le nostre vendite sui mercati esteri, con un effetto positivo sul Pil. Gli effetti moltiplicativi si diffondono sulla domanda interna che, attivando la domanda d'importazioni, attenua gli effetti espansivi. L'occupazione, guidata dalla crescita economica, aumenta, riducendo il tasso di disoccupazione.

La struttura dinamica del modello consente inoltre di evidenziare come il dispiegarsi degli effetti moltiplicativi richieda tempo: nelle nostre stime, l'effetto a regime è raggiunto a partire dal terzo anno successivo alla piena implementazione del TTIP.

Nel caso intermedio, l'effetto complessivo sulle esportazioni è pari a 0.9%, il doppio dell'effetto diretto, e, dunque, l'effetto moltiplicativo è stimato nello 0.6%. Come anticipato, tra le componenti della domanda interna, sono soprattutto gli investimenti in macchinari, impianti e mezzi di trasporto ad essere maggiormente stimolati (+0,8%). L'effetto complessivo sul Pil è mitigato dall'aumento delle importazioni dovuto sia alla riduzione dei prezzi praticati dagli USA che beneficiano dell'implementazione del TTIP, sia all'effetto quantità indotto dall'aumento della domanda interna.

Anche tenendo conto degli effetti moltiplicativi, la sola abolizione delle barriere tariffarie eserciterebbe effetti sì positivi ma di dimensioni marginali, che non arriverebbero a toccare un decimo di punto percentuale di Pil. Al contrario, una estensione ampia dell'accordo di liberalizzazione potrebbe incidere in misura apprezzabile sulla crescita dei paesi coinvolti, arrivando a sfiorare il mezzo punto percentuale per l'economia italiana. In questo caso, a tre anni dall'applicazione dell'accordo il Pil aumenterebbe, al netto dell'inflazione, di 5,6 mld. di Euro e l'occupazione totale di circa 30 mila unità.

## 6. Referenze bibliografiche

- CEPR (2013), *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment - An Economic Assessment*
- Confindustria (2013), *Accordo di libero scambio UE-USA – Analisi e osservazioni*
- ECORYS (2009), *Non Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis*
- European Commission (2013), *Final Report of High Level Working Group on Jobs and Growth*
- ICE – Prometeia (2013), *Evoluzione del commercio con l'estero per aree e settori – Le opportunità per le imprese italiane sui mercati esteri nel periodo 2013-2015*
- Ifo Institut (2013), *Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA*
- Kommerskollegium (2012), *Potential Effects form an EU-USA Free Trade Agreement – Sweden in Focus*
- Ministère du Commerce Extérieur (2013), *Europe/États-Unis: les entreprises françaises sont majoritairement favorable à un accord de partenariat transatlantique, équilibré et facteur de croissance et d'emplois*
- WTO, *Tariff Download Facilities*

## Appendice metodologica

### Il modello Mopice

Lo strumento econometrico per la valutazione degli impatti dell'implementazione del TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) sul commercio internazionale, in particolare sugli scambi con l'estero dell'Italia, è il modello Mopice, realizzato da Prometeia in collaborazione con ICE per la previsione del commercio mondiale<sup>4</sup>.

Gli effetti stimati sono solamente effetti diretti legati alla variazione dei prezzi relativi tra gli esportatori su un dato mercato; non sono quindi considerati effetti indiretti o di retroazione, in particolare sulle componenti interne di domanda e offerta nei diversi paesi.

Il modello, alimentato dalla base dati Fipice (scambi a valori correnti tra 70 paesi e con un'articolazione merceologica in 120 settori) e dalle variabili macroeconomiche del Rapporto di Previsione di Prometeia, provvede una scomposizione del valore degli scambi in una componente di quantità e in una di prezzo; la componente prezzo, in particolare, è ottenuta a partire da un prezzo internazionale delle materie prime rilevanti per il settore, il prezzo alla produzione del paese importatore, il prezzo alla produzione del paese esportatore e una media ponderata dei prezzi alla produzione degli altri esportatori su quel dato mercato; il differenziale tra il prezzo del paese esportatore e quello medio dei concorrenti determina la maggior o minor competitività del paese esportatore e ne incrementa o diminuisce le quantità esportate a parità di altre condizioni.

In termini analitici:

$$Q_{ITA, USA, S} = \alpha_{ITA, USA, S} + \beta_S * DOM_{USA, S} + \gamma_S * (PXCONC_{USA, S} - PXITA)$$

dove  $Q_{ITA, USA, S}$  rappresenta la variazione delle quantità (valori a prezzi costanti) esportate dall'Italia verso gli Stati Uniti nel settore  $s$ ,  $\alpha_{ITA, USA, S}$  una costante specifica,  $DOM_{USA, S}$  un indicatore di domanda interna statunitense specifico per il settore  $s$  (Pil, consumi, investimenti, produzione industriale o investimenti in costruzioni),  $PXCONC$  il prezzo alla produzione dei concorrenti (specifici per il mercato USA e il settore  $s$  sulla base delle loro quote di mercato) e  $PXITA$  quello dell'Italia.

La rimodulazione delle barriere al commercio tra Stati Uniti e Unione Europea consente di modificare il prezzo alla produzione degli esportatori europei sul mercato USA (e viceversa) e il prezzo dei concorrenti a seconda della maggior o minor presenza di paesi UE (o degli USA), determinando quindi variazioni nella competitività relativa di prezzo e un aumento/diminuzione delle quantità esportate.

L'entità della variazione è legata al parametro  $\gamma$ , stimato distintamente per 5 macro categorie di settori, identificate dall'indicatore di domanda interna utilizzato (Pil, consumi, investimenti, produzione industriale o investimenti in costruzioni).

---

<sup>4</sup> ICE – Prometeia (2013), *Evoluzione del commercio con l'estero per aree e settori. Le opportunità per le imprese italiane sui mercati esteri nel periodo 2013-2015*.

## I settori del modello Mopice

<b>Alimentare e Bevande</b>	<b>Sistema moda</b>	<b>Mobili</b>
salumi e altri prodotti base carne	tessile casa e per l'arredamento	mobili per ufficio
macellazione carne	filati e tessuti	mobili per cucina
lavorazione e conservazione del pesce	abbigliamento	mobili imbottiti
lavor. e conserv. di frutta e ortaggi	pellicceria	mobili per camera e soggiorno
oli e grassi	calzetteria	<b>Elettrodomestici</b>
latte e derivati	maglieria esterna	elettrodomestici bianchi
industria molitoria e riso	pelli e concia	piccoli elettrod., condizionatori e cappe
Pasta	pelletteria	componentistica per elettrodomestici
prodotti da forno	calzature	apparecchi per il riscaldamento
cacao, cioccolato, caramelle, confett.	<b>Altri prodotti di consumo</b>	<b>Prodotti e Materiali da Costruzione</b>
lavorazione del tè e del caffè	industria del tabacco	vetro cavo
piatti pronti, dietetici e zucchero	gioielleria e bigiotteria	vetro piano e tecnico
prod. per l'alimentazione degli animali	strumenti musicali	piastrelle in ceramica
bevande dissetanti e acqua minerale	articoli sportivi e attrezzi da palestra	laterizi
bevande alcoliche	giochi e giocattoli	ceramica sanitaria e per il consumo
Vino	stampa	cemento
Birra	riproduzione su supporti registrati	calce e gesso
<b>Chimica farmaceutica e per il consumo</b>	<b>Elettrotecnica</b>	calcestruzzo
cosmesi e chimico casa	app. gener., trasform., distr. elettricità	marmo e pietre affini
prodotti farmaceutici di base	accumulatori e batterie	altri prodotti in minerali non metalliferi
specialità medicinali	filii, cavi, interruttori	<b>Autoveicoli e moto</b>
<b>Meccanica</b>	app. per illuminazione e lampadine	Automobili
armi e munizioni	segnalaz., insegne e altre app. elettr.	veicoli industriali e commerciali
motori non elettrici e turbine	<b>Elettronica</b>	carrozzerie per autoveicoli e rimorchi
rubinetti e valvole	microelettronica	componenti autoveicoli
organi di trasmissione	computer e unità periferiche	Motocicli
pompe e compressori	macchine per tlc	biciclette e passeggini
appar. di sollevam. e movimentazione	elettronica di consumo	<b>Treni, aerei e navi</b>
altre macchine di impiego generale	<b>Intermedi chimici</b>	navi e imbarcazioni
macchine per agricoltura e silvicoltura	chimica di base e gas tecnici	locomotive e materiale rotabile
macch. utensili per formatura metalli	prodotti chimici per l'agricoltura	aeromobili e veicoli spaziali
altre macchine utensili	pitture, vernici, inchiostri e adesivi	<b>Prodotti in metallo</b>
macchine per la metallurgia a caldo	ausiliari fini e specialistici	elementi da costruzione in metallo
macchine da miniera, cava e cantiere	fibre chimiche	cisterne, serbatoi, radiatori in metallo
macch. per ind. aliment. e bevande	<b>Altri intermedi</b>	generatori di vapore
macch. per ind. tess., abbigl. e pelle	prima lavorazione del legno	fucinatura, imbutitura, stampaggio e profilatura dei metalli
macch. per ind. carta e cartone	semilavorati in legno e infissi	coltelleria, utensileria e serramenta
macch. per ind. mat. plasti. e gomma	carta	ferramenta e altri articoli in metallo
altre macchine per impieghi speciali	articoli in carta per l'ind. e il consumo	<b>Metallurgia</b>
<b>Elettromedicali e mecc. di precisione</b>	Pneumatici	siderurgia
strumenti di misurazione e orologi	prodotti in gomma	tubi in acciaio
elettromedicali	prodotti in plastica	lavorazione a freddo dell'acciaio
strum. ottici e attrezzature fotograf.		metalli non ferrosi
strum. e forniture medico-dentistiche		fonderie



### **Il modello per la stima dell'effetto sostituzione della produzione interna italiana con importazioni dagli Stati Uniti**

Il modello ricalca le relazioni economiche identificate in Mopice. La variabile dipendente non è però costituita dal totale delle importazioni italiane, ma dall'assorbimento apparente del mercato italiano (produzione + import – export). A differenza che in Mopice, tra i concorrenti figura quindi anche l'Italia (le cui "esportazioni" sono rappresentate dalla produzione al netto delle esportazioni) e l'impatto della riduzione del prezzo all'export statunitense non si concentra solamente sulle quantità esportate dagli altri paesi stranieri ma anche su quelle prodotte in Italia per il mercato interno.

Rispetto alla formulazione originale di Mopice è stato tolto tra i regressori il prezzo del paese importatore, in quanto fortemente correlato con il nuovo prezzo dei concorrenti che include anche il prezzo italiano.

### **Il modello macro econometrico internazionale**

Il modello internazionale di Prometeia<sup>5</sup> è un modello di grandi dimensioni che si inserisce nel filone dei modelli macroeconomici sviluppatosi a partire dagli anni settanta con l'obiettivo di costruire degli strumenti che coniugando la teoria economica con i più recenti metodi di stima econometrica, fossero di supporto alle previsioni macroeconomiche e all'analisi degli effetti macroeconomici dei provvedimenti di politica economica. Un modello macroeconomico garantisce, infatti, di lavorare all'interno di uno schema di riferimento completo e coerente nei diversi aspetti del sistema economico.

Il modello internazionale di Prometeia divide l'economia mondiale in 27 paesi/aree, ognuno dei quali è descritto da un modello nazionale. I modelli dei paesi e delle aree, a loro volta, sono collegati tra loro dagli scambi commerciali che consentono la diffusione degli spill-over da una singola economia.

Il modello considera separatamente 16 paesi: Usa, Giappone, Canada, Regno Unito, Cina e le 11 maggiori economie dell'Unione Monetaria Europea. I paesi rimanenti sono divisi in 11 aree, 3 delle quali si riferiscono ai paesi industrializzati, mentre nelle altre 8 sono aggregati in aree omogenee i paesi emergenti. Queste aree sono America Latina, India e tutti i paesi del sub-continente indiano, il Medio-Oriente, l'Africa subsahariana, l'Europa Centro-Orientale, la Russia con la maggior parte delle ex-repubbliche sovietiche, i paesi del Mediterraneo che aggregano quelli del nord-Africa e la Turchia, i paesi del sud-est asiatico (Nic e Nec, essenzialmente). L'Unione Monetaria Europea è ottenuta sommando i singoli paesi aderenti in un approccio bottom-up.

I modelli nazionali si concentrano essenzialmente sul lato della domanda dell'economia, con un grado di dettaglio maggiore per i grandi paesi rispetto a quelli delle aree. Per i paesi il lato della domanda è rappresentato dalle scelte di consumo delle famiglie, di investimento produttivo delle imprese e di investimento residenziale delle famiglie, mentre il lato dell'offerta è rappresentato dal sistema dei prezzi e dal mercato del lavoro. In questi modelli sono descritte le maggiori voci di entrata e di uscita del bilancio pubblico che consentono di ricavare endogenamente il disavanzo e il debito del settore pubblico.

I modelli per le aree emergenti sono più semplici in termini di descrizione del mercato interno, sia dal lato della domanda che da quello dell'offerta e non sono descritti il mercato del lavoro e i conti del settore pubblico.

---

<sup>5</sup> C.D'Adda, G.Poli, L.Vincenzi; *Priamo: Prometeia International Annual Model*; in W.Welfe ed.; *Economies in Transition and the World Economy*; Peter Lang 1997.

C.D'Adda, L.Vincenzi; *The Impact of the Central Europe Entrance into the European Union*; in R.Courbis and W.Welfe eds.; *Central Eastern Europe on its Way to European Union*; Peter Lang 1999.

Il blocco del commercio rappresenta il cuore del modello internazionale. La struttura è comune a tutti i paesi e le aree, gli scambi sono suddivisi in prodotti manufatti e materie prime e per ognuno viene descritta la domanda di importazioni e di esportazioni a prezzi costanti e i prezzi ad esse associati. Dalla matrice degli scambi commerciali che descrive i flussi bilaterali tra i paesi e le aree esplicitate nel modello si ricavano i pesi necessari alle ponderazioni per costruire la domanda estera, i prezzi all'importazione e, insieme alla dimensione dei mercati nazionali, i prezzi dei concorrenti.

In particolare, le importazioni complessive di un paese dipendono dalla domanda complessiva del paese stesso e dai prezzi relativi interni/importazioni; le esportazioni dipendono dalla domanda mondiale rivolta al singolo paese a dai prezzi relativi esportazioni/concorrenti. Per ogni paese/area la domanda mondiale ad esso rivolta dipende dalla sua specifica posizione nei mercati internazionali dei beni. Vale a dire che l'indice della domanda mondiale rivolta all'Italia, per esempio, è definito come la media ponderata dei tassi di crescita delle importazioni dei partner commerciali, dove i pesi rappresentano la struttura geografica delle esportazioni italiane ricavate dalla matrice del commercio estero.

Con riferimento ai prezzi degli scambi commerciali, il prezzo delle importazioni di manufatti è definito dalla media ponderata dei prezzi delle esportazioni dei partner commerciali, dove i pesi rappresentano la struttura geografica delle importazioni del paese, mentre i prezzi all'importazione delle materie prime sono ottenuti dalla media ponderata dei prezzi internazionali dei prodotti alimentari, delle materie prime industriali e dell'energia con i pesi che rappresentano la dipendenza di ogni paese dai mercati internazionali di queste commodity. I prezzi dei concorrenti sono ottenuti con una doppia ponderazione che tiene conto della concorrenza dei partner commerciali e dei prezzi alla produzione interni nei mercati terzi.

Infine, per ogni paese/aree sono considerate anche le principali voci necessarie a definire la bilancia dei pagamenti.

Per i paesi dell'Unione Monetaria il commercio estero distingue gli scambi intra-area da quelli con il resto del mondo sia con riferimento alle esportazioni che alle importazioni, nell'ipotesi che i prezzi delle esportazioni non dipendano dal mercato di sbocco ma, siano fissati sulla base dei prezzi dei concorrenti e dei costi di produzione sostenuti dalle imprese. Questa ipotesi non sembra troppo restrittiva poiché, in linea con la letteratura, la fissazione dei prezzi delle esportazioni in un singolo mercato dipende da diversi fattori (deprezzamento della valuta nazionale contrapposto ad apprezzamento, posizione competitive delle imprese e dei mercati, ecc.) che sono difficili da quantificare a livello macroeconomico per l'assenza del dettaglio merceologico necessario per ogni paese.

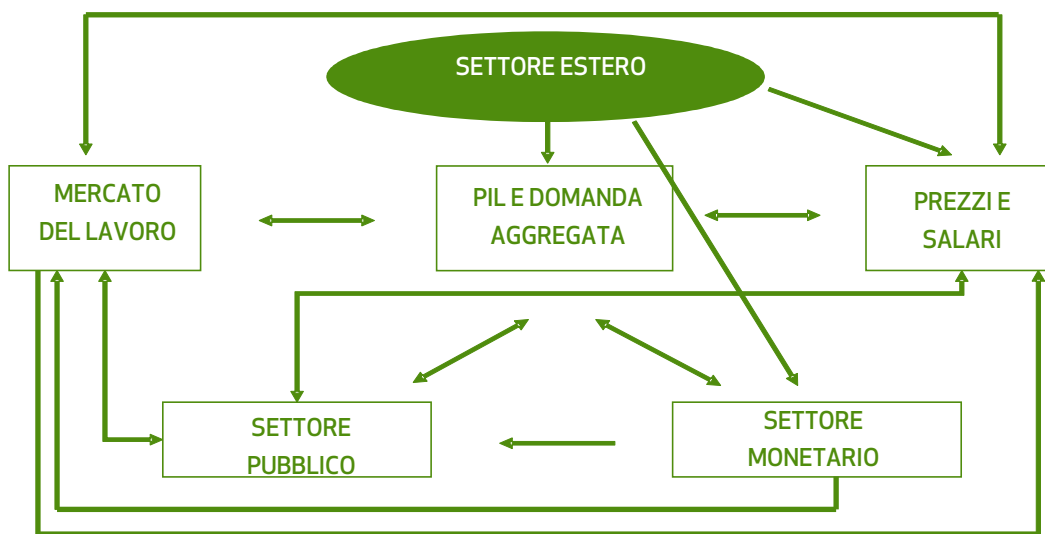
Nel modello sono esplicitati i canali di trasmissione sia della politica monetaria sia della politica fiscale con un dettaglio maggiore nei modelli dei paesi industrializzati rispetto a quelli delle aree emergenti. Il tasso di cambio del dollaro nei confronti dell'euro è stato stimato in linea con quanto in letteratura viene indicato come BEER (Behavioural Equilibrium Exchange Rate).

Le equazioni del modello sono state stimate, non calibrate coerentemente con quanto suggerito dalla teoria economica, così da evidenziare i comportamenti differenziati degli operatori nei diversi paesi. Per la maggior parte delle equazioni la struttura stimata segue un ECM (Error Correction Mechanism), che consente di individuare le relazioni di lungo periodo tra le variabili e quindi di identificare dal punto di vista econometrico l'equilibrio di lungo periodo a cui il modello converge. Ne segue che il modello è essenzialmente focalizzato sull'output effettivo nel breve periodo e non sull'equilibrio di lungo termine. I risultati delle simulazioni, quindi, potrebbero non essere completamente consistenti con la microeconomia standard, ma offrono spunti di riflessione con riferimento agli affetti di breve periodo.

## Il modello macro econometrico per l'economia italiana

Come i suoi predecessori, il MTP<sup>6</sup> appartiene alla famiglia dei modelli di grandi dimensioni: stimato sui dati di Contabilità Nazionale (base 2005), include circa 1000 equazioni delle quali circa 150 di natura stocastica. E' impiegato correntemente (4 volte l'anno) per produrre previsioni sull'evoluzione di breve (tre anni) e medio (sei anni) termine dell'economia italiana; viene inoltre utilizzato per costruire scenari alternativi e stress test sia dal punto di vista delle politiche economiche che delle ipotesi internazionali e istituzionali.

### Il MTP in sintesi



L'impiego del modello per questi scopi ha influenzato sia la specificazione del modello sia le procedure di stima. Da un lato, Prometeia necessita di uno strumento che possa descrivere e prevedere l'evoluzione ciclica dell'economia italiana, per cui molta attenzione è stata dedicata all'adattamento ai dati delle equazioni stimate e alle caratteristiche econometriche delle stime stesse. D'altro canto, anche le proprietà di medio e lungo periodo delle variabili economiche sono importanti quando il modello viene impiegato per simulazioni su orizzonti di previsione lunghi e per la simulazione di scenari alternativi. Di conseguenza, si è estensivamente impiegato il metodo di stima, proposto da Johansen, dei VAR strutturali, che permette di cogliere sia i legami di lungo periodo esistenti fra le variabili sia i meccanismi di aggiustamento che caratterizzano invece la dinamica di breve periodo (error-correction mechanism). In ultimo, molta attenzione è stata posta agli aspetti istituzionali del sistema economico italiano, rivolgendo particolare attenzione sia all'operatore pubblico che al sistema finanziario.

L'attuale versione del modello mantiene caratteristiche prevalentemente neo-Keynesiane, anche se lo sforzo costante di interpretare il comportamento recente dei sistemi economici ha suggerito numerose innovazioni che possono divergere rispetto a questa impostazione teorica, con un approccio tipicamente eclettico.

La domanda svolge un ruolo centrale nella determinazione del livello di attività economica, il meccanismo moltiplicatore-acceleratore è rilevante nella spiegazione della domanda di beni d'investimento, i prezzi

<sup>6</sup> Ferrari M., Onofri P. e Tomasini S. "Modelli econometrici e fluttuazioni cicliche: un'analisi con il modello trimestrale di prometeia e il suo core", *Ricerche applicate per la politica economica, Banca d'Italia, Marzo 1991.*

sono determinati attraverso il meccanismo del mark-up e i salari, basati su una "augmented Phillips Curve", prendono in considerazione la produttività del lavoro. Molto importante è il ruolo giocato dalla ricchezza (finanziaria e abitativa) e dal tasso d'interesse nella funzione del consumo, così come quello del prezzo relativo tra lavoro e capitale nel determinare la domanda dei fattori di produzione, ossia l'occupazione e gli investimenti. In sintesi, il livello di attività economica dipende principalmente dalla domanda aggregata e dal reddito disponibile corrente delle famiglie, ma è anche significativamente influenzato da variabili quali la ricchezza finanziaria, il tasso di interesse, la liquidità delle imprese.

Pur essendo tipicamente macroeconomico, il modello di Prometeia è piuttosto disaggregato in termini di comportamento settoriale: valore aggiunto, salari, occupazione sono determinati per cinque settori, agricoltura, industria in senso stretto, costruzioni, servizi destinabili alla vendita, servizi non destinabili alla vendita. I prezzi, sia quelli all'importazione che quelli interni, sono disaggregati per le principali categorie merceologiche (agricoli e alimentari, materie prime, energetici, manufatti, servizi).

Per quanto riguarda l'interscambio commerciale con l'estero, il riferimento teorico è il modello a sostituzione imperfetta, dove i prodotti esportati e importati non sono perfetti sostituti di quelli interni. Questa assunzione implica l'esistenza di una funzione di domanda per le esportazioni, una per le importazioni e delle rispettive funzioni di offerta; tuttavia, la specificazione adottata nel modello è relativa alla sola domanda, nell'ipotesi che le elasticità di offerta siano infinite. Tenuto conto di ciò e ipotizzando che i prezzi esteri e quelli interni influiscano allo stesso modo sugli scambi, le domande di importazioni,  $m^d$ , e di esportazioni,  $x^d$ , possono essere così formalizzate:

$$\begin{aligned} m^d &= f(d, pmpp) & f_1 > 0 & \quad f_2 < 0 \\ x^d &= g(d^*, dn^*, pxpx^*) & g_1 > 0 & \quad g_2 < 0 \end{aligned}$$

dove  $d$  e  $d^*$  rappresentano rispettivamente la domanda che attiva importazioni e quella estera, mentre  $pmpp$  è il prezzo relativo dei prodotti importati rispetto a quelli interni e  $pxpx^*$  è il prezzo relativo dei beni esportati rispetto a quello praticato dai concorrenti sui mercati esteri.

Il modello considera non solo l'interscambio commerciale, ma anche quello dei servizi distinguendo tra componente viaggi e quella dei trasporti, noli, etc. Inoltre, tutte le voci della bilancia dei pagamenti sono dettagliate, come i redditi da lavoro, da capitale e i trasferimenti unilaterali, privati e pubblici.

Dal punto di vista istituzionale, il modello presenta un dettaglio molto elevato delle entrate e delle spese della Pubblica Amministrazione: sono esplicitate, fra le altre, le imposte sul reddito (IRE, IRES, sostitutiva sugli interessi sui depositi e i titoli, sui capital gain), le imposte indirette (IVA, IRAP e imposte sugli oli minerali), i contributi sociali, i pagamenti di interesse, le spese per beni e servizi, le retribuzioni, la spesa pensionistica e la spesa per altre prestazioni sociali, gli investimenti pubblici, i contributi agli investimenti. I gettiti sono determinati applicando le rispettive aliquote alle basi imponibili teoriche come risultano dalle variabili di contabilità nazionale previste dal modello (con un dettaglio particolare per l'IRE per cui è stata stimata una funzione di distribuzione dei redditi che consente di suddividere i contribuenti secondo categorie di reddito e scaglioni legali); le voci di spesa sono prevalentemente esogene, dipendendo dalle scelte discrezionali del governo; ci sono, ovviamente, alcune eccezioni, tra cui la spesa per interessi passivi che è funzione, oltre che del livello del debito pubblico, dei tassi di interesse e delle scelte di allocazione del portafoglio finanziario degli operatori determinate nel settore monetario e finanziario del modello.

Praticamente tutti gli schemi contabili possono essere completamente generati dal modello: dai conti nazionali (sia della contabilità trimestrale che dei conti per settori istituzionali) al flusso dei fondi finanziari alla bilancia dei pagamenti.