

GIORGIO CALCAGNINI E ROSALBA ROMBALDONI *

*LA FUTURA GEOGRAFIA ECONOMICA DELL'EUROPA
ALLA LUCE DELL'ALLARGAMENTO A EST*

SOMMARIO

1. *Introduzione.* 2. *L'evoluzione storica.* 3. *Le forze determinanti una diversa localizzazione.* 4. *La localizzazione delle imprese nella nuova Europa.* 4.1. *Gli indici di perifericità (o indici di market potential).* 4.2. *I costi di produzione.* 4.3. *Evoluzione dell'output e dei saldi delle partite correnti.* 5. *Considerazioni conclusive.*

1. Introduzione

L'allargamento dell'Unione Europea rappresenta una delle dimensioni del processo dell'integrazione economica, che si affianca ai fenomeni migratori, al commercio internazionale, e agli investimenti esteri diretti. Al processo di allargamento si associa immediatamente una perplessità: quali saranno i benefici e i costi per gli Stati membri esistenti e per quelli entranti? La domanda nasce naturale dal momento che innumerevoli sono i meccanismi attraverso cui l'allargamento può influenzare le economie dell'Europa occidentale: una maggiore specializzazione sulla base dei vantaggi comparati (che include la frammentazione verticale dei processi produttivi), una maggiore opportunità di sfruttare le economie di scala all'interno di un mercato europeo allargato, le variazioni nelle condizioni d'offerta dei fattori determinate dai movimenti di lavoratori e capitale, una più agguerrita concorrenza da parte delle imprese dell'Europa centrale e dell'Est, tanto per citare i più noti.

L'obiettivo di questo lavoro è quello di dare una valutazione dei cambiamenti nel panorama economico dell'Unione Europea alla luce del recente allargamento a Est, utilizzando gli schemi teorici della NEG (Nuova Geografia Economica). La diminuzione dei costi di trasporto e di comunicazione rende più agevole la delocalizzazione delle attività produttive. Allo stesso tempo la globalizzazione e la diffusione

* Professore ordinario di Economia politica e Ricercatrice di Scienza delle Finanze nell'Università degli Studi di Urbino "Carlo Bo".

delle nuove tecnologie spingono le imprese europee a localizzarsi in regioni (all'interno o all'esterno dell'Unione Europea) che siano in grado di offrire la giusta combinazione di fattore lavoro a buon mercato e rapporti efficienti nella catena dell'offerta. Come previsto dalla modellistica della NEG, un migliore accesso al mercato determina l'agglomerazione di attività economica e popolazione, e attraverso un'interazione spesso non semplice di forze centrifughe e centripete tutto ciò potrebbe tradursi in un cambiamento della mappa economica dell'Europa: le regioni oggi considerate "centrali" manterranno sempre i vantaggi che la loro localizzazione comporta o, viceversa, saranno quelle più periferiche a guadagnare terreno?

L'analisi svolta ha permesso di porre in evidenza diversi elementi che possono essere così sintetizzati: la specializzazione dei nuovi membri è aumentata notevolmente, a partire dagli anni Novanta, e al tempo stesso si osserva un aumento della concentrazione regionale dell'*output* manifatturiero; emerge una convergenza in termini di composizione delle quote delle attività manifatturiere tra i nuovi membri e quelli esistenti; al contrario, i divari di reddito tra i paesi dell'allargamento non si sono affievoliti nell'ultimo decennio; il modello centro-periferia è fortemente evidente quando si disegna la mappa dell'Europa utilizzando l'indicatore di perifericità, o di accesso al mercato: tutti i nuovi paesi entrati occupano una posizione di accessibilità medio-bassa; i modelli di vantaggio comparato per beni commerciabili all'interno dell'UE sono alquanto consolidati, con buona probabilità rimarranno rilevanti per l'evoluzione della specializzazione e forti cambiamenti non sembrano essere dettati nemmeno dall'ultimo allargamento.

Ciò che appare plausibile è un possibile spostamento delle imprese verso i paesi dell'Est europeo, soprattutto nelle zone frontaliere, di quei settori manifatturieri per i quali i costi di produzione esercitano un forte peso nella decisione localizzativa; tali vantaggi di costo offerti soprattutto dalle regioni periferiche non sono tuttavia destinati a durare a lungo. In primo luogo, allora, la sfida per le imprese non sta solo nell'identificare correttamente quelle regioni d'Europa che offrono un vantaggio comparato per un'industria specifica, ma anche nell'individuare le regioni che hanno maggiore probabilità di attrarre altre imprese dello stesso tipo se già esistono vantaggi significativi della concentrazione regionale. Inoltre, tenendo conto di esperienze analoghe di integrazione (come il NAFTA, per l'area occupata dagli Stati Uniti, dal Messico e dal Canada), l'ultimo allargamento sembra rappresentare una grande opportunità sia per i paesi membri sia per i nuovi entrati,

pur con una distribuzione degli impatti economici differenziata e in parte dipendente dalla posizione geografica delle regioni rispetto ai nuovi Stati membri: i benefici indotti dal mercato allargato sono da ricondursi soprattutto alle regioni che hanno una contiguità territoriale con i paesi dell'allargamento, piuttosto che alle regioni centrali.

La discussione è organizzata come segue: il secondo paragrafo contiene una breve rivisitazione storica degli ampliamenti comunitari; il terzo illustra gli scenari più probabili relativamente alle scelte localizzative, facendo riferimento a modelli in cui il miglior accesso al mercato e vantaggi di costo svolgono un ruolo principale; il quarto fornisce un'analisi empirica basata sull'indice di perifericità, che serve a porre in evidenza l'attrattiva delle varie regioni in termini di opportunità di mercato, e alcuni indicatori di costo, di evoluzione dell'*output* e dei saldi delle partite correnti, per settore manifatturiero; il quinto offre alcune considerazioni finali.

2. L'evoluzione storica

Dalla nascita negli anni Cinquanta ad opera dei sei Stati fondatori, la Comunità/Unione Europea si è sviluppata per dimensioni e opportunità. Con l'ultimo allargamento del 1° maggio 2004, ai 15 paesi membri se ne sono aggiunti altri 10, con un significativo incremento in termini di popolazione, di superficie geografica dell'UE, di occupazione e di PIL *pro capite* (cfr. Tabella 1). L'Europa diventa così la terza maggiore unità territoriale, collocandosi con i suoi 450 milioni di abitanti alle spalle di India e Cina, ma davanti agli Stati Uniti (300 milioni), alla Russia (140 milioni) e al Giappone (130 milioni).

Ma come è cambiata la situazione dell'UE in seguito ai vari processi di allargamento succedutisi? E come si colloca a questo riguardo l'ultimo? Tra i fenomeni più evidenti si contano la diminuzione o la riduzione delle barriere commerciali, un miglioramento della qualità delle infrastrutture di trasporto, nonché una crescita sostenuta di quei settori per i quali i costi di trasporto sono tradizionalmente rilevanti. Il conseguente aumento del commercio intra-UE dell'Europa a 15 è chiaramente posto in evidenza dalla Figura 1: il *trend* è mediamente crescente per tutto il periodo considerato, a eccezione dei primi anni Novanta.

La posizione dei 10 nuovi Stati membri quanto alle esportazioni di

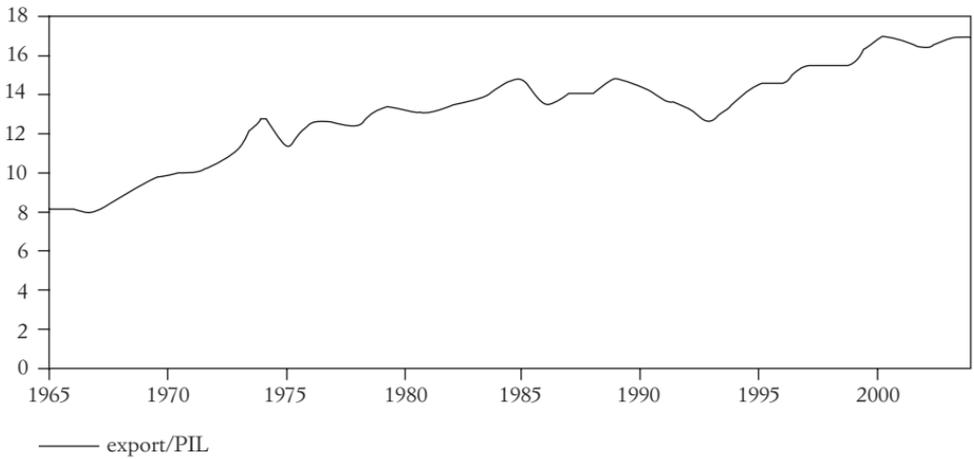
Tabella 1. *Popolazione, occupazione, e PIL pro capite (PPS)*

	1973			1981			1986			1995			2002		
	Popol.	Occup.	PIL												
UE1 (B, F, G, I, L, NL)	100	100	100												
DK, IR, UK	33	39	93												
UE2 (UE1 + DK, IR, UK)				100	100	100									
GR				4	3	74									
UE3 (UE2 + GR)							100	100	100						
P, S							18	14	65						
UE4 (UE3 + P, S)										100	100	100	100	100	100
A, FI, SW										6	7	142			
UE5 (UE4 + A, FI, SW)													100	100	100
10 Nuovi membri	91	84	128	114	102	127	114	9 8	131	133	198	186	135	114	182
USA															

Fonte: Elaborazioni degli autori su dati della Commissione europea.

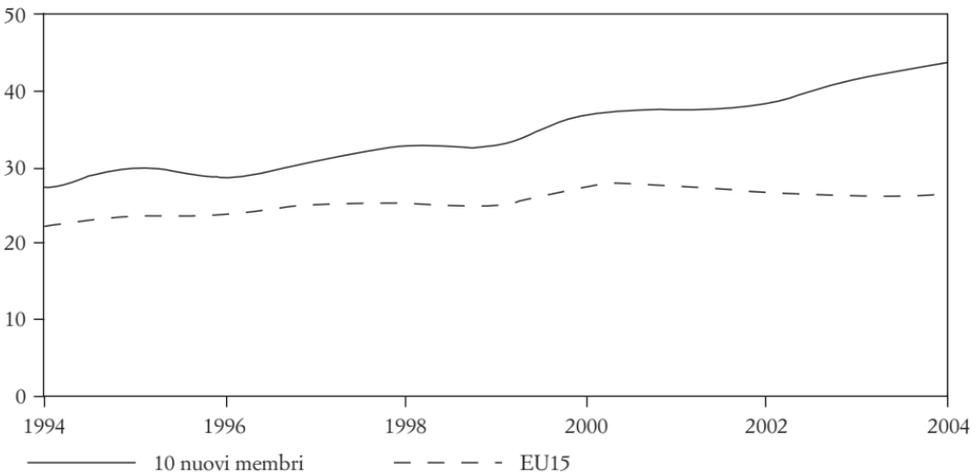
Legenda: B = Belgio, F = Francia, G = Germania, I = Italia, NL = Paesi Bassi, DK = Danimarca, IR = Irlanda, UK = Regno Unito, GR = Grecia, P = Portogallo, S = Spagna, A = Austria, FI = Finlandia, SW = Svezia. 10 nuovi membri: Cipro, Repubblica Ceca, Estonia, Ungheria, Lettonia, Lituania, Malta, Polonia, Repubblica Slovacca, Slovenia.

Figura 1. Crescita del commercio intra-EU. Esportazioni di beni/PIL, in %, EU15



Fonte: Elaborazioni degli autori su dati della Commissione europea.

Figura 2. Crescita del commercio estero, EU15, 10 nuovi membri, esportazioni di beni in % del PIL (prezzi correnti)

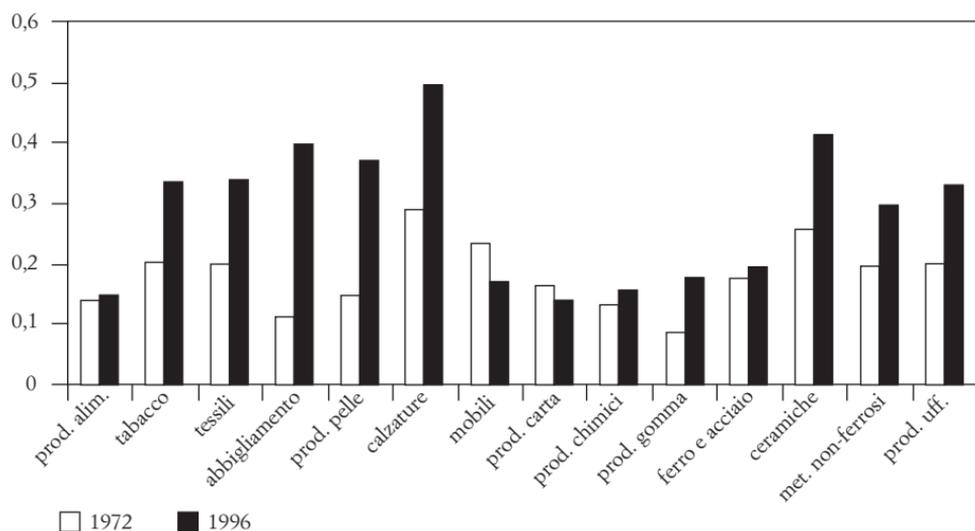


Fonte: Elaborazioni degli autori su dati della Commissione europea.

beni (incluso anche aree al di fuori dell'UE) è descritta dalla Figura 2: il peso in termini di PIL risulta essere maggiore rispetto agli stati dell'EU-15 e anche l'andamento della crescita rivela una maggiore dinamicità.

Il maggiore volume di scambi commerciali nell'area europea si è

Figura 3. Indici di Gini di concentrazione a livello di industria, dati sull'occupazione, 1972 (bianco) e 1996 (nero), EU15



Fonte: Elaborazioni degli autori su dati da BRÜLHART (2001).

associato con uno spostamento della produzione manifatturiera verso dei *cluster* regionali, al punto che, come alcuni studi hanno evidenziato¹, si sono verificati aumenti significativi della concentrazione regionale (misurata con il coefficiente Gini) in 24 settori manifatturieri (su 32) dal 1972 al 1996².

Tali incrementi relativi all'Europa a 15 e per alcuni settori selezionati vengono rappresentati nella Figura 3, dalla quale si può evincere che la specializzazione industriale è aumentata lentamente ma stabilmente nel corso degli ultimi trent'anni. Come altri studi hanno posto

¹ M. AMITI, *Specialization Patterns in Europe*, CEPR Discussion Paper, n. 363, 1998; M. BRÜLHART, *Evolving Geographical Concentration of European Manufacturing Industries*, "Weltwirtschaftliches Archives", 2001.

² È importante chiarire la differenza esistente tra i concetti di specializzazione regionale e di concentrazione geografica: la prima è definita come la distribuzione delle quote di un'industria i sul totale dell'attività manifatturiera in una regione specifica j , rispetto a una distribuzione di riferimento. Una regione j è considerata fortemente specializzata nell'industria i se quest'industria detiene un'ampia quota nell'occupazione manifatturiera nella regione j . La concentrazione geografica invece misura la distribuzione delle quote delle regioni in una specifica industria i , rispetto a una distribuzione di riferimento. Una specifica industria è considerata concentrata se una buona parte della produzione viene realizzata in un numero esiguo di regioni.

in evidenza³, i settori tradizionalmente *low-tech* sono inoltre i settori maggiormente concentrati a livello geografico e, di questi, quelli ad alta intensità di lavoro hanno mostrato il più alto livello medio e il maggior incremento di concentrazione in termini di occupazione. Tale fenomeno suggerirebbe che considerazioni relative ai vantaggi comparati rimangono rilevanti per l'evoluzione dei modelli di specializzazione, anche in relazione a un'area relativamente omogenea come quella dell'UE. I settori *high-tech* sono invece alquanto dispersi tra i vari paesi europei, anche se la loro concentrazione spaziale ha cominciato ad aumentare a partire dalla metà degli anni Ottanta.

Dall'inizio della transizione negli ultimi anni Ottanta, i paesi dell'Europa centrale e dell'Est (CEEC) hanno sperimentato processi di ristrutturazione che hanno portato alla convergenza della struttura economica verso i modelli dell'Europa occidentale. Tuttavia, nonostante il declino assoluto e relativo dell'*output* agricolo e della crescente importanza dei servizi negli anni Novanta, la quota del settore primario è ancora alta rispetto a quella dell'Europa a 15 (e il contrario dicasi per il settore terziario). La riduzione relativa della produzione industriale ha condotto a quote di *output* in linea con quelle dell'UE, con l'unica eccezione per la Repubblica Ceca.

La specializzazione è più pronunciata nei paesi CEEC rispetto all'Europa a 15. Riflettendo il percorso di sviluppo occidentale, la maggior parte dei CEEC è divenuta più specializzata nella seconda metà degli anni Novanta: in particolare l'Ungheria, la Lettonia, la Lituania e la Polonia. Le ragioni sono diverse da paese a paese: l'Ungheria ha affrontato una forte ristrutturazione connessa con il vasto flusso di investimenti diretti esteri nel paese; al contrario, l'aumento della Polonia si spiega con il suo basso livello iniziale di specializzazione (nel 2001 si è allineata con quello medio degli altri CEEC, con un forte impatto su quest'ultimo); allo stesso tempo gli Stati baltici hanno cominciato a specializzarsi nell'industria della plastica e del legno.

È possibile estendere il modello di concentrazione dell'industria manifatturiera dell'Europa a 15 all'Est europeo? Nello specifico si osserva un aumento nella concentrazione regionale dell'*output* manifatturiero nei paesi dell'Est europeo. L'industria dell'equipaggiamento

³ J.L. HAALAND, H.J. KIND, K.H. MIDELFART-KNARVIG, J. TORSTENSSON, *What Determines Economic Geography of Europe?*, Discussion Paper, n. 19/98, Department of Economics, Norwegian School of Economic and Business Administration; M. BRÜLHART, *op. cit.*

elettrico e ottico, che tipicamente utilizza tecnologia e *input skill-intensive*, ha duplicato la sua quota nel totale dell'*output* manifatturiero dei CEEC, passando dal 23 per cento nel 1995 al 46 per cento nel 2001; si tratta dell'industria maggiormente concentrata⁴. La seconda industria maggiormente concentrata è quella del legno; segue quindi quella dei trasporti. Solo due industrie risultano ugualmente disperse tra i vari paesi: quella dei metalli e quella chimica.

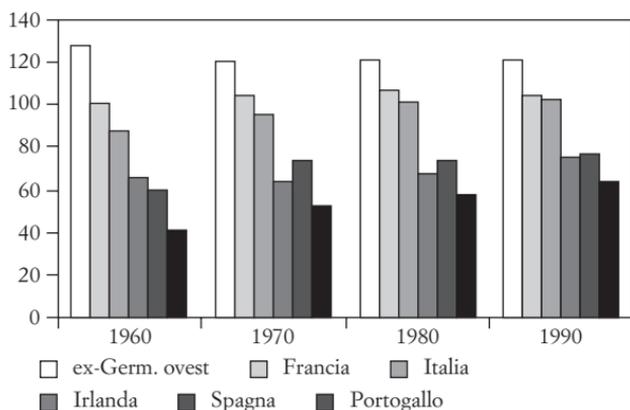
Altri studi⁵ suggeriscono un andamento sostanzialmente stabile della concentrazione, con un leggero incremento per alcuni settori (settori con medie economie di scala, settori *high-tech*, settori con bassi livelli salariali) e decremento per altri (settori a basse e alte economie di scala, settori con alti livelli salariali); sembra emergere la tendenza a localizzarsi dove i fattori produttivi richiesti sono abbondanti; tuttavia, mentre la prossimità geografica al *core* europeo è un fattore rilevante per la localizzazione, per molte industrie dell'Europa a 15 negli ultimi anni il fattore centro-periferia si è notevolmente ridimensionato.

Le differenze nei livelli di reddito tra gli stati membri dell'UE si sono affievolite negli ultimi anni, a conferma del fatto che la crescita economica è stata più forte nelle economie periferiche che sono nella fase di *catching-up* (come Irlanda, Portogallo e Spagna), piuttosto che nelle economie centrali (Germania, Francia e Italia). Questo fenomeno è generalmente atteso ed è noto come sigma-convergenza, vale a dire una diminuzione della deviazione *standard* tra i livelli di reddito. Il fenomeno è facilmente riscontrabile anche dalle informazioni riportate in Figura 4, in cui viene preso in considerazione il trentennio che va dal 1960 al 1990. A questo risultato hanno contribuito vari fattori: a mano a mano che sono diminuiti i costi di trasporto e sono venute meno le barriere commerciali, si sono sviluppati nuovi *cluster* industriali nelle economie periferiche a più basso costo, e in particolare

⁴ Lo studio della ECB (2004) considera otto paesi coinvolti nell'allargamento (Repubblica Ceca, Ungheria, Slovenia, Slovacchia, Polonia, Estonia, Lituania, Lettonia) e il periodo di riferimento è l'ultimo decennio.

⁵ Si tratta di studi che parzialmente fanno riferimento ai paesi coinvolti nell'allargamento. Ad es. I. TRAISTARU, P. NIJKAMP, S. LONGHI, *Regional Specialization and Concentration of Industrial Activity in Accession Countries*, ZEI Working Paper, B02-16, 2002, prendono in considerazione Bulgaria, Ungheria, Romania, Estonia, Slovenia, dal 1990 al 1999.

Figura 4. PIL pro capite, in PPS, indice EU15 = 100



l'erogazione di fondi regionali europei ha esercitato una forte influenza nel processo di crescita di alcuni paesi, come ad esempio l'Irlanda.

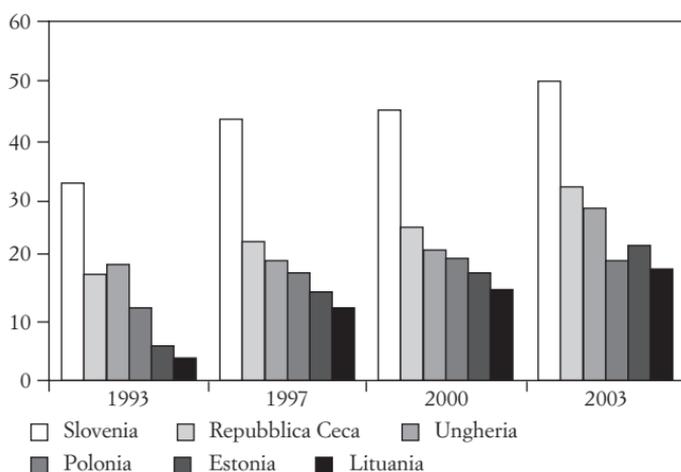
Poiché il livello di reddito delle economie appena entrate è al di sotto di quello di Grecia, Spagna e Portogallo (Tabella 1) e alcune di esse occupano una posizione analogamente periferica, è possibile che il processo di convergenza posto sopra in evidenza abbia buone probabilità di realizzarsi anche in questo caso. Sta di fatto che nell'ultimo decennio i paesi coinvolti nell'allargamento hanno visto allargarsi, anche se non in misura considerevole, il divario esistente tra i livelli di reddito *pro capite* (Figura 5).

3. Le forze determinanti una diversa localizzazione

La teoria economica tradizionale suggerisce che la produzione di particolari prodotti, con la diminuzione delle barriere commerciali e dei costi di trasporto, dovrebbe spostarsi in regioni che presentano vantaggi comparati per quanto riguarda l'offerta di *input* specifici e lavoro. Le imprese che si localizzano in queste aree centrali possono offrire beni e servizi ad altre regioni, beneficiando al tempo stesso del vantaggio comparato dell'essere in una regione centrale. La maggiore mobilità di lavoro e capitale, suggerisce la teoria, dovrebbe accelerare questo processo.

Più recentemente, i modelli della nuova geografia economica hanno messo in discussione la visione tradizionale, identificando forze contrastanti che determinano la concentrazione e la specializzazione, o

Figura 5. PIL pro capite, in PPS, indice EU15 = 100



alternativamente la dispersione e la diversificazione dell'attività economica. Le forze più importanti sono descritte nella Tabella 2: tra le forze centrifughe (vale a dire forze che stimolano la dispersione della produzione) troviamo le barriere al commercio e i costi di trasporto, cosicché diventa più profittevole localizzarsi vicino ai mercati locali. Anche i prezzi della terra e della proprietà fungono da forze centrifughe, così come il *premium* salariale spesso elargito nelle grandi città e la congestione; tutti questi elementi gonfiano i costi a mano a mano che sempre più imprese si agglomerano in particolari aree. Le differenze linguistiche e culturali possono fungere da forza centrifuga se riguardano soprattutto funzioni come la vendita, il *marketing* e i servizi al cliente.

Dall'altra parte, i rapporti all'interno della catena dell'offerta e una forza lavoro specializzata sono forze centripete che incoraggiano la concentrazione della produzione in un numero limitato di localizzazioni di riferimento dette *cluster*. Tali *supply chain linkages* possono essere in avanti o all'indietro. Nel primo caso, l'impresa riceve forniture da altre imprese della regione, o assume lavoratori locali; nel secondo, consegna prodotti intermedi ad altre imprese o prodotti finali a clienti della regione. Una forza lavoro locale che risponde nei requisiti e nelle abilità alle richieste delle imprese consente di abbassare i costi di reclutamento e addestramento e di migliorare la produttività. Il *clustering* delle imprese permette inoltre lo sviluppo di infrastrutture locali (reti di trasporto e comunicazione) e allo stesso tempo di infrastrutture di tipo sociale e

Tabella 2. Le forze che determinano i modelli localizzativi dell'attività economica

Forze centrifughe (favoriscono la dispersione tra innumerevoli diverse localizzazioni)	Forze centripete (favoriscono la concentrazione in poche localizzazioni centrali o <i>cluster</i>)
<ul style="list-style-type: none"> • Barriere commerciali • Costi di trasporto/comunicazione • Prezzi della terra e della proprietà • Congestione • Differenze linguistiche/culturali • Differenziazione del prodotto (se questo riduce le potenziali economie di scala) 	<ul style="list-style-type: none"> • Forza lavoro qualificata immobile in una particolare localizzazione • Un bacino clienti fortemente concentrato • Economie di scala nella produzione • Reti locali di <i>business</i> o di tipo sociale • Infrastrutture avanzate di trasporto/comunicazione nelle localizzazioni centrali

Tabella 3. Esempi di cluster di industrie in Europa

Industria	Paese
Mobilio	Danimarca
Prodotti chimici	Finlandia
Automobili	Germania
<i>Software</i>	Irlanda
Calzature	Italia
Tessili e abbigliamento	Italia
Calzature	Portogallo
Prodotti in pelle	Spagna
Equipaggiamento da trasporto	Svezia
Prodotti farmaceutici	Svizzera
Biotecnologie	Regno Unito
Equipaggiamento ottico ed elettrico	Ungheria
Industria del legno	Polonia

Fonte: Elaborazioni degli autori da PricewaterhouseCoopers *European Economic Outlook* (1999), European Central Bank (2004).

intellettuale, che pur essendo meno tangibili risultano essere parimenti rilevanti.

In Europa possono essere identificati molti di questi *cluster* (alcuni esempi sono dati dalla Tabella 3); è interessante verificare che anche per i paesi coinvolti nell'ultimo allargamento alcune attività manifatturiere stanno aumentando la concentrazione, con la conseguente organizzazione in *cluster*, mentre altre hanno cominciato a disperdersi. L'organizzazione in *cluster* che consegue dalla possibilità di godere vantaggi di costo predispone tutta una serie di aggiustamenti progressivi. A mano a mano che il numero di imprese simili localizzate in un *cluster* aumenta, l'ammontare dei rapporti con l'area si moltiplica, migliorando così le capacità attrattive della regione. Ne consegue che i

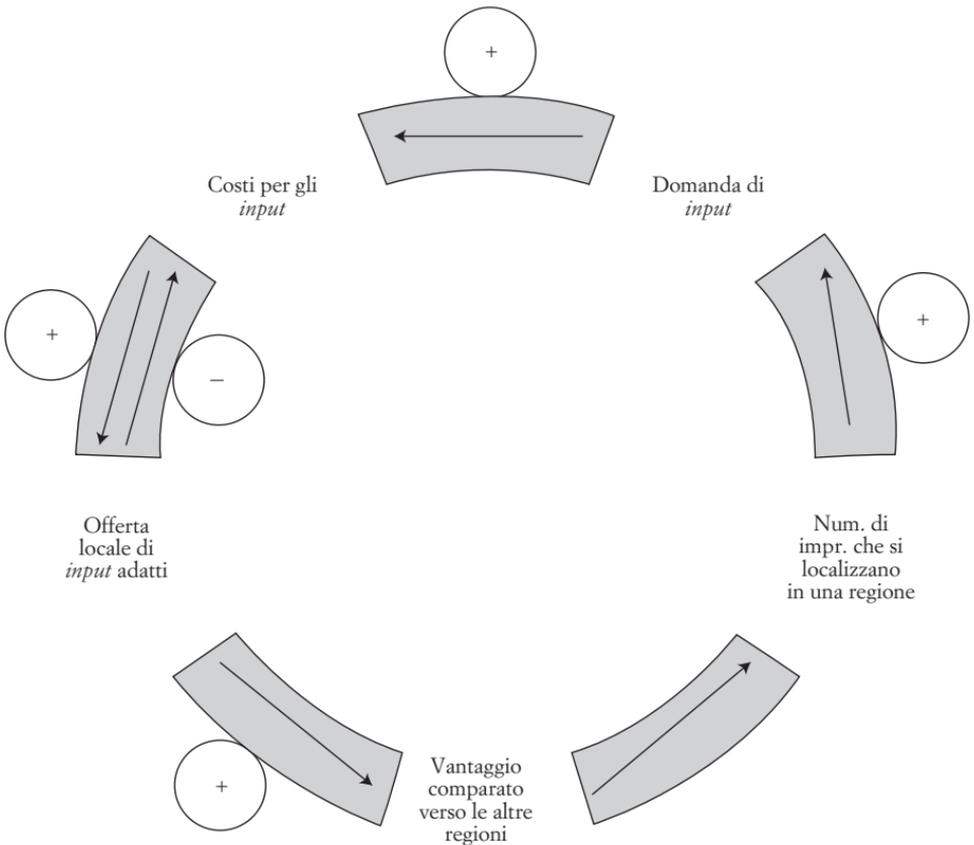
lavoratori dotati di abilità rilevanti per le industrie di un particolare *cluster* vengono a loro volta attratti. Ulteriori famiglie e imprese si aggiungono a quelle già presenti, con il risultato di una maggiore concentrazione e specializzazione, un mercato del lavoro particolarmente ricco nelle abilità richieste, e maggiori opportunità di contatti. Ne deriva un processo che si autoalimenta nel tempo.

I fattori chiave alla base della concentrazione, tuttavia, possono anche rafforzare le forze centrifughe. La redistribuzione della domanda di proprietà dalle regioni periferiche verso *cluster* di una certa dimensione aumenta i differenziali di prezzo tra le due zone; l'incremento della popolazione porta inoltre ben presto a problemi di congestione. Queste forze centrifughe possono divenire molto potenti e addirittura dominare le forze centripete agenti nell'altra direzione. L'esempio di Londra nel secondo dopoguerra è particolarmente significativo: inizialmente era una localizzazione per particolari tipi di attività economica, successivamente molte imprese hanno spostato tutto o quasi il loro personale in altre regioni del Regno Unito a minor costo. Lo stesso fenomeno si è verificato per altre grandi città europee come Parigi e Francoforte. In genere, regioni a più basso costo e con posizione periferica come l'Irlanda, il Portogallo e la Scozia hanno tutte beneficiato di investimenti interni (in industrie come quella del *software* di tipo ingegneristico, ad esempio) a spesa delle regioni a più alto costo.

Le forze centripete possono variare tra specifici gruppi di industrie (o un gruppo di industrie correlate) ma le forze centrifughe sono tendenzialmente le stesse. Questo perché i rapporti tendono a essere più forti all'interno di una stessa industria piuttosto che tra industrie. Le forze centrifughe, al contrario, tendono ad avere un impatto su tutta l'economia, dal momento che problemi di prezzo della proprietà e di congestione sono comuni a tutte le industrie di una regione.

Il modello rappresentato molto linearmente nella Figura 6 mostra come le forze chiave alla base della scelta localizzativa dell'industria interagiscono tra loro in un processo che evolve continuamente. Una regione con un'offerta relativamente grande di *input* a basso costo e di buona qualità attrarrà molte imprese nella regione, con l'effetto di spingere in alto la domanda e quindi il costo di questi *input*. La regione vedrà ridotto il vantaggio comparato iniziale. Allo stesso tempo, è possibile che *input* dello stesso tipo vengano attratti nella regione (come lavoro qualificato) cosicché le economie di scala vengono massimizzate. Se è questa la forza che domina, si sviluppa allora il *cluster* industriale e la specializzazione regionale tenderà ad aumentare.

Figura 6. Le forze chiave nelle decisioni localizzative



Questo è stato il modello osservato in Europa in buona parte dei settori manifatturieri.

Con l'allargamento si procederà ancora in questa direzione o la geografia economica dell'Europa subirà un sostanziale cambiamento, di cui beneficeranno soprattutto i paesi periferici (appena entrati)? Il *trend* di una crescente specializzazione regionale in Europa dovrebbe continuare per tutta una serie di fattori: la moneta unica, la nuova tecnologia, l'importanza di istituzioni pan-europee che consolidano il processo, maggiori investimenti e commercio all'interno dell'UE. Sulla base dei dati raccolti nell'ambito del presente lavoro e anche secondo altri studi, l'economia europea ha buone possibilità di divenire sempre più simile a quella degli Stati Uniti, in cui una sola moneta e la presenza di istituzioni federaliste hanno sicuramente rafforzato il *trend* di una specializzazione più spinta nel tempo.

Pur constatando tale tendenza, non riusciamo però a capire quali paesi europei e soprattutto quali regioni diverranno la localizzazione preferita delle industrie nel corso del tempo. È questa la domanda chiave cui si cerca di rispondere nella prossima sezione.

4. La localizzazione delle imprese nella nuova Europa

La decisione di localizzarsi in una particolare area è guidata da considerazioni basate sull'accesso al mercato, nonché da considerazioni di costo. In teoria, l'analisi di questi due fattori dovrebbe spiegare ampiamente i modelli localizzativi; in pratica, la disponibilità dei dati e altre incertezze rendono difficile delineare una previsione accurata sulla struttura di questi modelli. Esistono tuttavia approcci analitici che possono rivelarsi assai utili. Ad esempio, il *market potential* viene espresso da un indice che ordina tutte le regioni europee in base all'accesso al mercato che esse offrono. Vengono poi prese in esame considerazioni legate ai costi di produzione per capire come questo fattore e l'accesso al mercato interagiscono nella realtà per determinare decisioni di localizzazione.

4.1. Gli indici di perifericità (o indici di market potential)

Gli indicatori di perifericità possono essere suddivisi in due ampi sottogruppi: quelli che utilizzano i modelli di gravità (*gravity models*) e quelli basati sul costo/tempo di viaggio o sul concetto di accessibilità giornaliera.

I primi fanno riferimento a metodologie basate sui modelli di gravità, al fine di stimare il potenziale economico o di mercato (*market potential*). L'assunzione è che il potenziale per l'attività economica in ogni localizzazione è funzione sia della prossimità ad altri centri economici sia della dimensione economica, o massa, dei centri considerati. L'analogia con la legge di gravità sta nel fatto che l'influenza di ciascun centro sul potenziale economico della localizzazione è considerata direttamente proporzionale al volume dell'attività economica del centro economico e inversamente proporzionale alla distanza che li separa. Il potenziale economico si trova sommando tutte le influenze esercitate da tutti i centri economici del sistema sulla localizzazione considerata.

Il secondo tipo di indicatori, concettualmente più semplice e intuitivo del primo, ha avuto ampia diffusione negli ultimi anni grazie alla facilità di utilizzo di sistemi GIS⁶. Questo tipo di approccio cerca in sostanza di rispondere a una delle seguenti domande: qual è il costo di viaggio da ogni località ai maggiori centri economici in Europa; quante persone possono essere raggiunte con un viaggio giornaliero (di 3-4 ore solo andata/ritorno) da ogni punto sulla cartina di riferimento; quale sarebbe il costo totale per accedere al mercato da parte di n persone, da ogni localizzazione.

L'indice cui si fa riferimento nell'ambito di questo studio appartiene al primo dei due gruppi. In particolare, D. Keeble ha fornito alcuni contributi che rappresentano una pietra miliare anche per gli sviluppi successivi degli indicatori sulla perifericità⁷. Dal punto di vista grafico è immediato comprendere il significato di potenziale economico. Nella Figura 7 i diametri dei cerchi rappresentano la "massa" economica; il rapporto tra la somma delle masse e le distanze tra le varie località e i , dà la misura dell'*economic potential*, così come indicato dalla formula 1:

$$P_i = \sum_{j=1}^n \frac{M_j}{D_{ij}} \quad (1)$$

in cui P_i è l'indice di perifericità per la localizzazione i , M è la variabile che rappresenta la massa economica nella localizzazione j , D_{ij} è la distanza tra la località i e la località j .

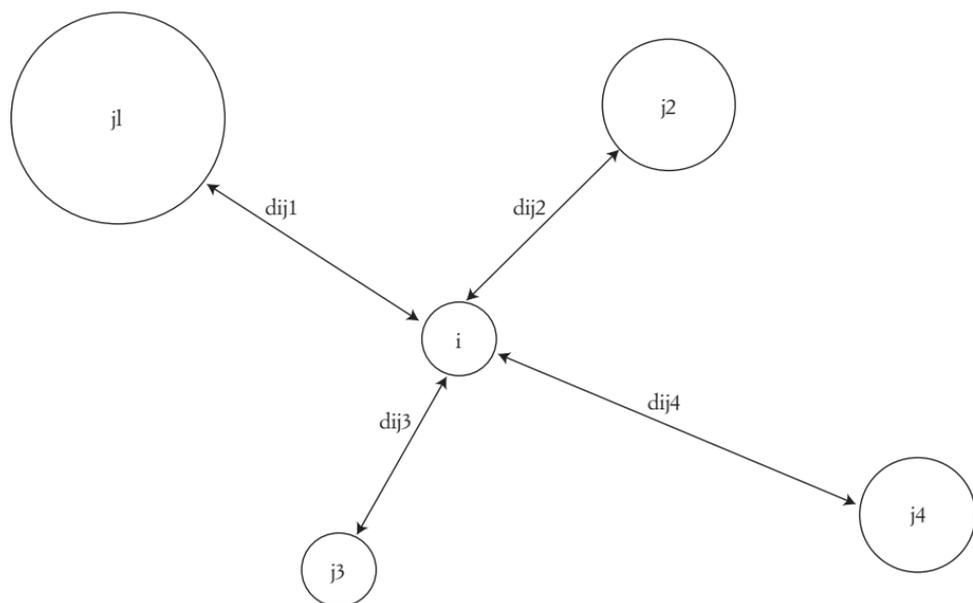
Nel 1988 Keeble applicò tale modello alle regioni europee NUTS II⁸ per investigare gli effetti dell'allargamento, nonché l'andamento dei trend nelle disparità centro-periferia. La variabile massa era il PIL regionale, le distanze vennero calcolate sui centri funzionali delle regioni (le città maggiori) utilizzando un modello semplificato della rete su

⁶ GIS sta per *Geographic Information System*, Sistemi informativi geografici utilizzati per la gestione di dati territoriali e ambientali.

⁷ Si vedano D. KEEBLE, P.L. OWENS, C. THOMPSON, *The Influence of Peripheral and Central Locations on the Relative Development of Regions*, Cambridge University, Department of Geography, 1981; e D. KEEBLE, J. OFFORD, S. WALKER, *Peripheral Regions in a Community of Twelve Member States*, Luxembourg, Commission of the European Community, 1981.

⁸ NUTS sta per *Nomenclature of Statistical Territorial Units*. Il territorio europeo è suddiviso in regioni NUTS a livello I, II e III, e quest'ultimo è il più disaggregato. Per l'Italia, ad esempio, il NUTS II corrisponde alla divisione amministrativa delle regioni italiane, mentre il NUTS III a quello delle province.

Figura 7. Rappresentazione grafica dell'indice di market potential



strada/traghetto. Le barriere tariffarie erano simulate realizzando un equivalente in termini di distanza stradale. I risultati evidenziarono un chiaro modello di centro-periferia basato sul potenziale economico: il *core* dell'Europa veniva descritto come un *plateau* triangolare di alta accessibilità alle attività economiche a livello comunitario, con angoli in Stoccarda, Amburgo e Lille; Berlino ovest, l'Inghilterra sud-orientale e l'Île de France formavano altre punte notevoli di accessibilità intorno a questo triangolo d'oro.

Più recentemente, in un lavoro del 1999, A.K. Copus propone misure dell'indice più aggiornate, che riflettono raffinamenti della metodologia e la maggiore disponibilità e disaggregazione dei dati (regioni NUTS III)⁹. Come variabile massa, quattro sono le grandezze considerate: PIL in ECU, PIL in PPS¹⁰, forza lavoro e popolazione totale. I

⁹ Vengono considerate 1115 regioni NUTS III, le 5 regioni norvegesi, Svizzera e 17 paesi dell'Europa centrale e dell'est (Estonia, Lettonia, Lituania, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Slovenia, Bosnia Erzegovina, Croazia, Jugoslavia, Albania, Macedonia, Bulgaria, Romania, Ungheria e Turchia). Il livello di disaggregazione NUTS III viene applicato anche nella costruzione della matrice dei tempi di viaggio, nella quale si assume che i costi di viaggio su strada sono gli indicatori più adatti della misura reale o percepita del costo generalizzato della distanza.

¹⁰ PPS sta per *Purchasing Power Parity*, parità del potere d'acquisto.

dati sul tempo di viaggio e sulla massa vengono combinati utilizzando la formula 1 per ottenere valori sul potenziale economico, a loro volta trasformati in indicatori di perifericità, con un intervallo di variazione che va da 0 (regioni meno periferiche) a 100 (regioni più periferiche). Poiché il PIL espresso in PPS permette di tenere in considerazione variazioni di prezzo tra gli Stati membri, è questa la variabile massa a cui si fa principalmente riferimento.

La Figura 8 sintetizza sotto forma di mappa le stime relative all'indice di perifericità. Le regioni *core* possono essere facilmente identificate intorno alle città di Parigi, Londra, Rotterdam, Antwerp, Bruxelles, il bacino della Ruhr (Francoforte, Stoccarda, Monaco, Amburgo, Berlino) e Milano, con un valore di alta accessibilità che va da 0 a 35 e da 35 a 45. Infatti le regioni Île de France, Lombardia e Darmstadt, che contengono rispettivamente Parigi, Milano e Francoforte, hanno una posizione di primo piano all'interno della graduatoria. Un'altra regione con un alto valore dell'indice è Nordrhein-Westfalen, in Germania; qui le città sono di dimensioni considerevoli e, volendo far riferimento alla classificazione delle forze localizzative, esistono forti rapporti sia in avanti che all'indietro.

Un altro lavoro che valuta la perifericità tenendo conto non solo del PIL della regione ma anche del PIL delle regioni circostanti¹¹ mostra infatti come la prossimità reciproca di città come Bonn, Dortmund e Düsseldorf abbia innalzato il valore del *market potential* delle regioni che contengono tali città (come Arnberg che contiene Dortmund, o Köln al cui interno c'è Bonn) fino alle primissime posizioni (3° e 11° posto), nonostante il valore del PIL sia collocato molte posizioni più in basso (53° e 37° posto, rispettivamente). Questo fenomeno è anche più evidente nelle regioni al cuore dell'Europa (Rhône-Alps, Lombardia e Svizzera, che contengono rispettivamente Lione, Milano e Berna), tra le quali emergono forti rapporti non solo sulla base del PIL, ma soprattutto per il fatto che ulteriori rapporti all'indietro si

¹¹ Si tratta del rapporto stilato da *PricewaterhouseCoopers European Economic Outlook* (1999). L'indicatore di *market potential* di una particolare regione è basato sul PIL della regione e sul PIL delle regioni circostanti. Il PIL fornisce una misura sintetica ragionevole di tutte le opportunità di mercato in una regione, in termini di potere d'acquisto. I valori del PIL vengono poi modificati nella costruzione dell'indice per riflettere l'aumento di costo in cui si incorre per accedere a mercati da distanze via via crescenti. Allora il PIL di una regione adiacente è scontato meno pesantemente del PIL di una regione più distante, perché i costi commerciali rapportati al PIL di quest'ultima sono più alti.

diffondono da queste regioni verso l'esterno, in tutte le direzioni. E così, ad esempio, la Franche-Comté vede innalzato il suo *market potential* di 127 posizioni rispetto alla graduatoria basata sul PIL, e lo stesso dicasi per le regioni di Tübingen e Haute-Normandie, con un avanzamento rispetto al PIL di circa 60 posizioni.

Intorno al *core*, come si creassero cerchi concentrici di accessibilità via via decrescente, si possono inoltre individuare aree di accessibilità ancora buona (con un indice che va da 45 a 55): le regioni del centro-sud dell'Inghilterra, le regioni del nord-est della Francia, la Svizzera, il nord-Italia, la parte ovest dell'Austria, e tutta la fascia centrale della Germania; aree di accessibilità discreta (valori dal 55 al 65): le fasce costiere dell'Inghilterra, le regioni centrali della Francia e dell'Italia, il resto dell'Austria, l'estremo Est della Germania, e la parte sud della Danimarca; aree che cominciano a essere leggermente periferiche: nord dell'Inghilterra, sud-ovest della Francia, centro-est della Spagna, centro-sud dell'Italia, Slovenia, Croazia, Ungheria, Repubblica Ceca e Slovacchia, tutto il resto della Danimarca. Infine, l'estrema periferia è associata a valori dell'indice che vanno da 75 a 100 e corrisponde all'estremo margine del continente. Troviamo infatti la Scozia, tutta l'Irlanda, tutto il Portogallo, regioni settentrionali e meridionali della Spagna, l'estremo sud dell'Italia, Sicilia e Sardegna, tutta la Grecia, tutti gli altri Stati dell'ex Jugoslavia, Polonia, Lituania, Estonia e Lettonia, e tutta la penisola scandinava, con le regioni più periferiche in assoluto nell'estremo nord di Norvegia, Svezia e Finlandia.

Ora, alla luce dell'ultimo allargamento, ci si domanda se questo modello di centro-periferia resterà invariato o subirà scossoni. Un possibile termine di confronto è offerto dall'esperienza NAFTA, realizzata dall'unione in un blocco commerciale unico del Messico, degli Stati Uniti e del Canada. La distribuzione dell'attività produttiva negli Stati Uniti non ha subito forti cambiamenti, ma molte compagnie messicane hanno abbandonato la capitale per localizzarsi in prossimità del confine con gli Stati Uniti. In analogia con questo scenario, nel caso dell'Europa l'allargamento a Est potrebbe dunque mantenere sostanzialmente inalterata la distribuzione della produzione, ma spingere la localizzazione dell'attività economica dei paesi dell'Est più verso occidente. Allo stesso tempo, è possibile che perduri ancora il *trend* delle compagnie europee (dell'UE a 15) a delocalizzare verso Est la fase produttiva dell'attività in virtù dei bassi costi esistenti, anche se si tratta di un vantaggio di costo che necessariamente viene a sfumare nel tempo.

4.2. I costi di produzione

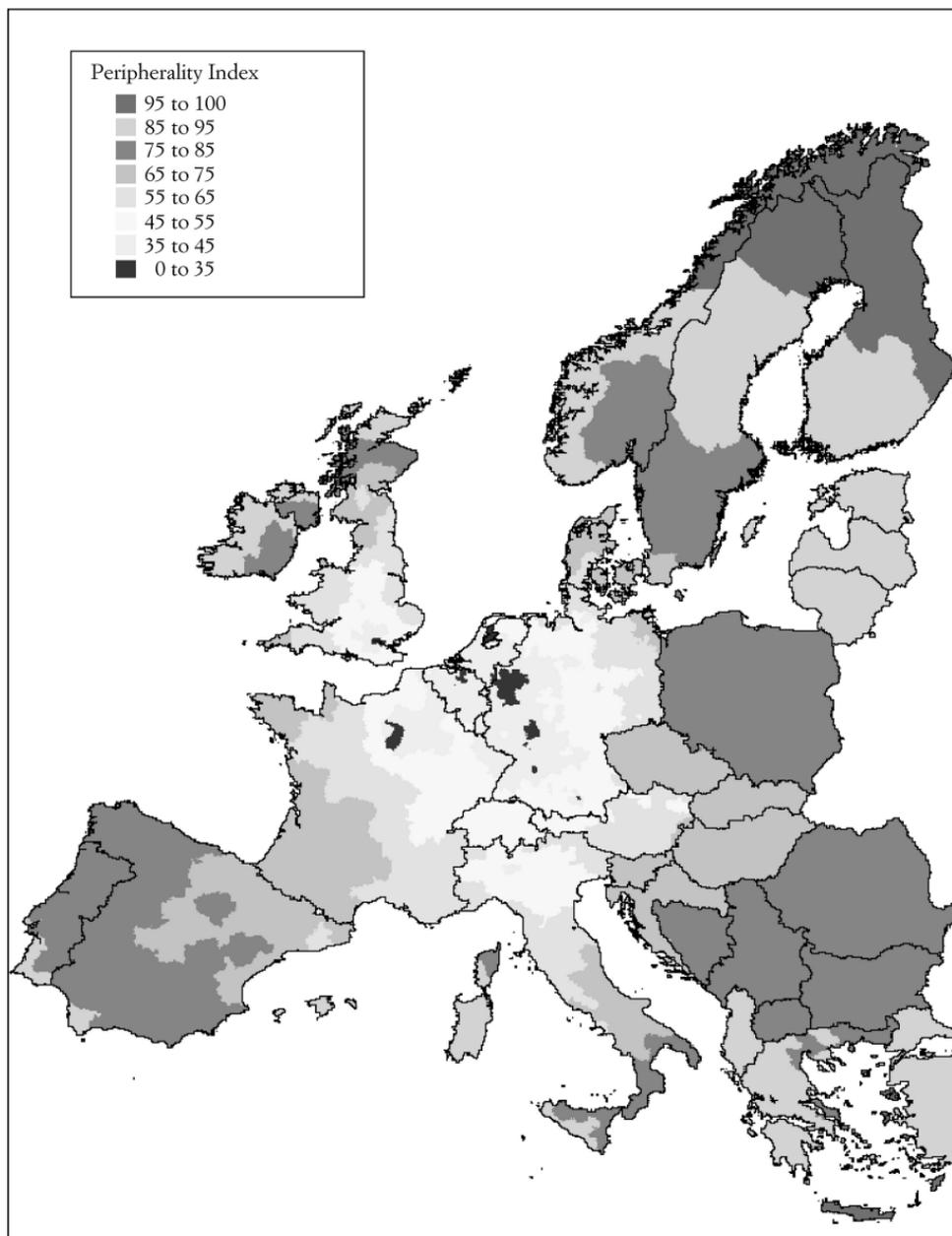
Nel momento in cui si sceglie una localizzazione, il *market potential* è uno degli aspetti da considerare, ma non l'unico. Considerazioni legate ai costi di produzione sono altrettanto critiche, soprattutto in relazione a *input* come il lavoro, per il quale i costi variano molto significativamente all'interno dell'Europa.

Ciò è quanto si evince chiaramente dalla Figura 9. Va sottolineato che tutti i paesi coinvolti nell'allargamento (dei quali la Repubblica Ceca è quello inserito nel campione della Figura 9) presentano un costo del lavoro relativamente basso, per cui potrebbero divenire una localizzazione appetibile per quei settori manifatturieri sensibili alla minimizzazione dei costi di produzione; tale processo riceverebbe un'ulteriore accelerazione con la riduzione dei costi di trasporto, di comunicazione e di tipo commerciale. Inoltre, la composizione della forza lavoro di una regione in termini di abilità è altrettanto importante.

Valori aggregati come il PIL non danno nessuna indicazione su come si localizzi la forza lavoro in base alle abilità. È assai difficile prevedere dove prenderà piede un *cluster* di attività relative all'ingegneria ad alta tecnologia, ai servizi cinematografici o alla biotecnologia. Tuttavia, una volta decollato, il processo si autorafforza nel tempo (secondo le modalità descritte sopra); va da sé che identificare i *cluster* nei primi stadi di sviluppo (prima che diventino Hollywood o la Silicon Valley, ad esempio) può essere molto allettante in termini sia di *premium* salariali sia di rendita proprietaria.

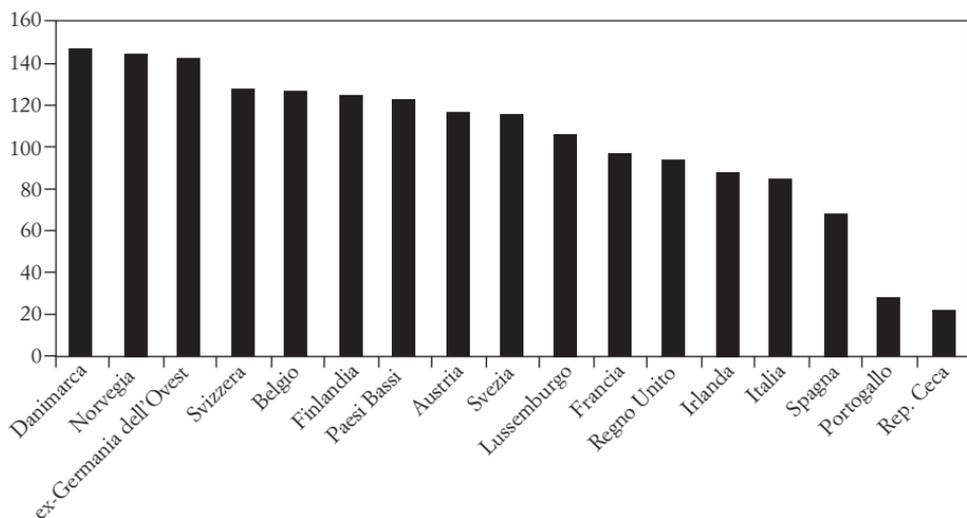
Un certo ruolo è esercitato anche dai regimi fiscali, sebbene in questo caso sia rilevante la pressione fiscale effettiva per un particolare progetto. Sovvenzioni e altri incentivi di tipo regionale sono parimenti fattori chiave nella localizzazione, così come lo sono altri elementi del tipo infrastrutture, lingua e cultura locale, attitudini al *business*. Tenendo conto del peso di questi fattori dal lato dell'offerta e delle informazioni che scaturiscono dall'indice di accessibilità, è possibile individuare settori industriali vincenti e perdenti soprattutto in presenza di costi di commercio relativamente bassi. Nello specifico si possono distinguere tre diversi tipi di settore:

- *Settori per i quali è fondamentale essere vicino ai mercati/clienti.* In questa tipologia abbiamo tutta la gamma dei settori di servizi (cioè hotel, ristoranti, commercio al dettaglio, servizi alla persona) in cui la

Figura 8. Rappresentazione dell'Europa secondo l'indice di market potential (PIL in PPS)

Fonte: COPUS (1999).

Figura 9. Indici di compenso orario, in \$ USA, per i lavoratori del settore manifatturiero (USA = 100), 2003



Fonte: Elaborazioni degli autori su dati del Bureau of Labor Statistics.

prossimità fisica è essenziale per le transazioni. Questi tipi di servizio tenderanno a concentrarsi in centri densamente popolati, con alti valori di accessibilità.

- *Settori nei quali è fondamentale ottimizzare l'accesso a input specialistici di alta qualità.* L'input chiave in questo caso è la conoscenza, definita in senso lato per intendere qualsiasi cosa che vada dalla conoscenza scientifica vera e propria alle abilità richieste per i servizi professionali. L'esperienza mostra che questo tipo di attività basate sulla conoscenza tende ad agglomerarsi intorno alle zone in cui chi detiene quella conoscenza sceglie di vivere e lavorare: professionisti della finanza, della comunicazione e di altro tipo tenderanno a localizzarsi intorno ai grandi centri metropolitani; professionisti della ricerca e sviluppo sceglieranno invece le città universitarie; chi è dedito allo sviluppo del *software* potrebbe creare un proprio centro, se quelli esistenti non sono ritenuti soddisfacenti. Ma esiste dunque una relazione tra la localizzazione di queste industrie basate sulla conoscenza e i valori dell'accessibilità? Un legame c'è ma è non lineare, nel senso che la nascita di nuovi *cluster* è spesso il risultato di accidenti storici che si autorafforzano piuttosto che il risultato di un piano governativo predisposto.

• *Settori nei quali è fondamentale minimizzare i costi di produzione.* Si fa riferimento a tutta l'attività manifatturiera (escludendo l'attività di ricerca e sviluppo) e a un numero crescente di servizi standardizzati (assicurativi, bancari ecc.) che possono essere offerti al telefono o via Internet. In questi settori i costi di trasporto e di comunicazione sono perlopiù bassi e in diminuzione, cosicché la chiave sta nel minimizzare altri costi come il lavoro, la proprietà e la pressione fiscale. Per questi settori la localizzazione in paesi della periferia europea (Irlanda, Portogallo e tutti i paesi dell'ultimo allargamento) continuerà a rappresentare un vantaggio di costo, sebbene tali vantaggi scemeranno nel tempo e localizzazioni a basso costo emergeranno anche in altre parti del globo.

Alla luce di quanto appena detto la graduatoria basata sull'indice di accessibilità può fornire un'ottima indicazione per le localizzazioni preferite dal primo gruppo di settori, un utile suggerimento (ma non completamente soddisfacente) per il secondo gruppo, mentre il terzo tipo di attività potrebbe addirittura evitare localizzazioni ad alta accessibilità proprio per evitare costi più alti del lavoro e della proprietà.

4.3. *Evoluzione dell'output e dei saldi delle partite correnti*

Per avere un'idea di come nella realtà i mercati reagiscano a queste considerazioni legate ai processi produttivi sarebbe necessario far riferimento ai *trend* del valore aggiunto lordo per settore e per regione geografica. Le limitazioni imposte dai dati suggeriscono tuttavia di analizzare l'andamento dei tassi di crescita settoriali, per paese, e successivamente dei saldi delle partite correnti. L'analisi dei tassi di crescita negli ultimi 15-20 anni¹² permette di porre in evidenza i seguenti aspetti:

- Alcuni paesi come la Danimarca e i Paesi Bassi hanno ottenuto

¹² L'analisi fa riferimento al periodo che va dal 1980 alla fine degli anni Novanta per l'UE a 15 (*PricewaterhouseCoopers European Economic Outlook*, cit.). Per i paesi CEEC l'intervallo di riferimento è 1995-2001: EUROPEAN CENTRAL BANK, *Sectoral Specialization in the EU, A Macroeconomic Perspective*, Occasional Paper Series, n. 19/July 2004.

tassi di crescita superiori alla media in buona parte dei settori, con poche eccezioni al di sotto (settori finanziari per la Danimarca, settore dell'energia per i Paesi Bassi).

- La Germania ha sperimentato una forte crescita nell'equipaggiamento da trasporto ma una crescita relativamente debole nei tessili e nel settore del cibo, delle bevande e del tabacco.

- La Francia ha avuto una buona crescita nel settore degli hotel e del *catering*, delle bevande, del cibo e del tabacco.

- Il Regno Unito mostra una crescita al di sopra della media nei servizi finanziari, hotel e *catering*, con minor successo in settori manifatturieri (con l'eccezione dei prodotti farmaceutici).

- L'Italia ha subito un certo rallentamento nei settori finanziari, nel settore dell'equipaggiamento per ufficio e di elaborazione dati, della carta e della stampa (anche se c'è evidenza a favore di un buon successo nei settori dei beni in pelle e della moda in generale).

- La Spagna ha sperimentato una crescita al di sopra della media per i settori della comunicazione e dell'energia, e in altri settori manifatturieri.

- La Svezia denota una forte crescita nel settore metalli, equipaggiamento da trasporto, della carta e stampa, con minore crescita nei tessili e nella comunicazione.

- L'Irlanda ha registrato tassi di crescita superiori alla media ovunque ma in modo più spiccato nei servizi finanziari, hotel e *catering*, piuttosto che nei settori manifatturieri.

Quanto ai nuovi Stati membri, va sottolineato che le industrie chimica e dei metalli sono quelle che sperimentano i più bassi tassi di crescita; anche la produzione del tessile mostra un forte declino. Per i singoli paesi si osserva che:

- L'Ungheria sperimenta una crescita fortissima nell'equipaggiamento elettrico e ottico – con aumenti dell'*output* pari quasi al 300 per cento (passando dall'8 al 31 per cento) – e nell'industria dei trasporti.

- L'Estonia mostra un buon tasso di crescita nelle industrie per così dire leggere: carta, mobilio, vetro, lavorazione del cibo; un forte declino si ha nell'industria chimica e metallurgica.

- La Lituania, la Lettonia e, in particolare, la Polonia mostrano un notevole tasso di crescita dell'industria della carta.

- La Slovacchia denota una forte crescita nel settore dei trasporti.

Tabella 4. Le indicazioni date dai flussi commerciali sui possibili settori vincenti e perdenti

Paese	Settori vincenti	Settori perdenti
Germania	Prodotti dell'ingegneria generale ed elettrica, veicoli, plastica e prodotti chimici	Bevande, materiale da costruzione, abbigliamento e calzature
Francia	Bevande, prodotti alimentari	Abbigliamento e calzature, beni per la casa
Italia	Beni per la casa, abbigliamento e calzature	Carne e prodotti caseari, prodotti chimici
Spagna	Calzature	Prodotti chimici, farmaceutici
Svezia	Carta e prodotti della stampa	Bevande
Belgio	Plastica	Bevande
Irlanda	Prodotti farmaceutici e chimici, prodotti ingegneristici	Carta e prodotti della stampa, abbigliamento e calzature
Grecia	Abbigliamento	Prodotti farmaceutici
Portogallo	Abbigliamento e calzature	Prodotti farmaceutici
Estonia	Legno e carta, mobilio, tessili	Macchinari e equip., prod. chimici
Repubblica Ceca	Equipaggiamento da trasporto	Prodotti chimici
Lettonia	Legno e prodotti del legno, prodotti alimentari	Macchinari, prodotti chimici
Lituania	Tessili e abbigliamento, carta e prodotti della carta	Macchinari, equipaggiamento da trasporto
Polonia	Equipaggiamento da trasporto	Macchinari, prodotti chimici
Slovacchia	Macchinari ed equipaggiamento da trasporto, tessili e abbigliamento	Macchinari, prodotti chimici

Fonte: Elaborazioni degli autori da *PricewaterhouseCoopers European Economic Outlook* (1999), European Central Bank (2004).

L'analisi dei flussi commerciali offre una seconda prospettiva. L'ipotesi è che i paesi che per lungo tempo sono esportatori netti di un particolare prodotto abbiano vantaggi comparati nella produzione di quel particolare settore, da assumersi come potenziale settore 'vincente' a mano a mano che si assesta la riallocazione dell'attività economica nello spazio dell'UE.

Un confronto con dati relativi al 1988¹³, prima che il mercato unico

¹³ *PricewaterhouseCoopers European Economic Outlook*, cit. Si fa riferimento all'UE a 15.

venisse implementato, non mostra forti cambiamenti nella distribuzione dei saldi delle partite correnti per settore manifatturiero, quasi che il modello di commercio si sia mantenuto nel tempo qualitativamente simile. Certamente esistono eccezioni (come il saldo positivo nei farmaceutici e chimici per l'Irlanda) e va posto in evidenza un certo processo di convergenza, in termini di quote delle attività che compongono il settore manifatturiero, tra i nuovi paesi membri e quelli esistenti. Ciò può essere ricondotto al profondo processo di ristrutturazione di tali paesi, che ha visto il declino di attività inizialmente importanti, ma ad alta intensità di lavoro e a basso valore aggiunto, come la lavorazione del cibo, prodotti tessili, metalli e *coke*, e la simultanea espansione di industrie da principio non importanti ma con maggior utilizzo di capitale. Un graduale innalzamento della qualità delle abilità si può inoltre dedurre dall'aumento delle industrie che utilizzano un livello medio di abilità del fattore lavoro (prodotti plastici, carta e legno). Allo stesso tempo, i paesi CEEC mostrano un rafforzamento del vantaggio comparato nella produzione di veicoli a motore.

La conclusione che si può trarre è che i modelli di vantaggio comparato nazionale per beni commerciabili nell'UE sono alquanto consolidati: non sembrano mostrare una forte tendenza a divenire più o meno pronunciati, come risultato del mercato unico, né a causa dell'ultimo allargamento, anche se ciò non significa che la specializzazione industriale non sia aumentata a livello regionale.

5. Considerazioni conclusive

L'analisi svolta ha permesso di identificare alcuni elementi chiave nel processo di specializzazione e concentrazione dell'attività economica nelle regioni coinvolte nell'ultimo allargamento a Est:

- La specializzazione dei nuovi membri è aumentata notevolmente, a partire dagli anni Novanta, e al tempo stesso si osserva un aumento della concentrazione regionale dell'*output* manifatturiero. Emerge una convergenza in termini di composizione delle quote delle attività manifatturiere tra i nuovi membri e quelli esistenti. La specializzazione dell'UE a 15 aumenta lentamente ma stabilmente.

- Il modello centro-periferia è fortemente evidente quando si disegna la mappa dell'Europa utilizzando l'indicatore di perifericità o di

accesso al mercato: tutti i nuovi paesi entrati occupano una posizione di accessibilità medio-bassa.

- I modelli di vantaggio comparato per beni commerciabili all'interno dell'UE sono alquanto consolidati e con buona probabilità rimarranno rilevanti per l'evoluzione della specializzazione. Non ci si aspetta che forti cambiamenti siano dettati dall'ultimo allargamento.

La scelta localizzativa è divenuta estremamente cruciale negli ultimi anni. Può variare da settore a settore e in base al tipo di attività economica. Impianti manifatturieri, centri che offrono servizi, centri di ricerca, possono avere diverse ottime localizzazioni all'interno o all'esterno dell'UE. Tuttavia, i seguenti punti vanno messi in evidenza:

- Aumenti significativi di traffico frontaliero all'interno dell'Europa sono stati accompagnati da uno spostamento della produzione manifatturiera verso dei *cluster* regionali. C'è da aspettarsi che il processo di specializzazione a livello regionale continui, anche alla luce dell'ultimo allargamento.

- Per la produzione manifatturiera e per quei servizi che possono essere consegnati a distanza, i costi relativi di produzione tenderanno a dominare le decisioni di localizzazione e la periferia europea (Irlanda, Portogallo, Italia meridionale, Grecia e ora i paesi dell'Est europeo) continuerà a offrire vantaggi rispetto ad aree ad alto costo, nonostante la concorrenza da aree a basso costo al di fuori dell'UE.

- Altri servizi la cui prossimità ai clienti è critica, e le industrie della conoscenza per le quali sono fondamentali le reti locali formate da imprese e a livello sociale, continueranno a concentrarsi vicino ai centri urbani. L'appetibilità di alcune regioni per questo tipo di attività economica può essere stimata parzialmente anche dal modello di centro-periferia illustrato precedentemente.

Le considerazioni conclusive vogliono porre l'accento sull'opportunità che l'allargamento rappresenta tenendo conto sia dell'attività economica specifica, sia della posizione geografica delle regioni. In primo luogo, la sfida per le imprese non sta solo nell'identificare correttamente quelle regioni d'Europa che offrono un vantaggio comparato per un'industria specifica, ma anche nell'individuare le regioni che hanno maggiore probabilità di attrarre altre imprese dello stesso tipo, se già esistono vantaggi significativi della concentrazione regionale. Le imprese che si spostano rapidamente verso i futuri *cluster* possono

aspettarsi di trarre beneficio non solo dalla prima scelta di lavoratori e fornitori locali, ma anche dai vantaggi che scaturiscono dai diritti di proprietà a mano a mano che altre imprese cercheranno di localizzarsi nell'area. Dunque, se il rendimento per il rischio di indirizzarsi in nuove localizzazioni può essere molto allettante, ma non adeguato a tutte le imprese, per altre la scelta di *cluster* già esistenti può rivelarsi più appropriata.

In secondo luogo, ciò che sembra plausibile è un possibile spostamento delle imprese verso i paesi dell'Est europeo, soprattutto nelle zone frontaliere, di settori manifatturieri per i quali i costi di produzione esercitano un forte peso nella decisione localizzativa. Tali vantaggi di costo, offerti soprattutto dalle regioni periferiche, non sono tuttavia destinati a durare a lungo. Allo stesso tempo, le imprese dell'Est potrebbero spingersi maggiormente a ovest, verso le zone di frontiera. Dunque, tenendo conto di esperienze analoghe di integrazione (come il NAFTA), quest'ultimo allargamento sembra rappresentare una grande opportunità sia per i paesi membri sia per i nuovi entrati, pur con una distribuzione degli impatti economici differenziata e dipendente dalla posizione geografica delle regioni rispetto ai nuovi Stati membri: i benefici indotti dal mercato allargato sembrerebbero ricondursi soprattutto alle regioni che hanno una contiguità territoriale con i paesi dell'allargamento, piuttosto che alle regioni interne dell'Unione Europea¹⁴.

Bibliografia

- AMITI M. (1997), *Specialization Patterns in Europe*, CEPR Discussion Paper, n. 363.
- BRÜLHART M. (2001), *Evolving Geographical Concentration of European Manufacturing Industries*, "Weltwirtschaftliches Archives".
- BRÜLHART M., CROZET M., KOENIG P. (2004), *Enlargement and the EU Periphery: The Impact of Changing Market Potential*, HWWA Discussion paper, n. 270.
- COPUS A.K. (1999), *A New Peripherality Index for the NUTS III Regions of the European Union*, ERDF/FEDER Study 98/00/27/130, *A Report for the European Commission*, Directorate General XVI.A.4 (Regional Policy and Cohesion).
- EUROPEAN CENTRAL BANK (2004), *Sectoral Specialization in the EU, A Macroeconomic Perspective*, Occasional Paper Series, n. 19/July.
- FERTIG M. (2003), *The Impact of Economic Integration on Employment – An Assessment in the Context of EU Enlargement*, IZA Discussion Paper, n. 919.

¹⁴ Questo scenario emerge chiaramente dallo studio realizzato da M. BRÜLHART, M. CROZET, P. KOENIG, *Enlargement and the EU Periphery: The Impact of Changing Market Potential*, HWWA Discussion Paper, n. 270, 2004.

- HAALAND J.I., KIND H.J., MIDELFART-KNARVIK K.H., TORSTENSSON J. (2000), *What Determines Economic Geography of Europe?*, Discussion Paper, n. 19/98, Department of Economics, Norwegian School of Economics and Business Administration.
- NIEBUHR A. (2004), *Market Access and Regional Disparities, New Economic Geography in Europe*, HWWA Discussion Paper, n. 269.
- KEEBLE D., OWENS P.L., THOMPSON C. (1981), *The Influence of Peripheral and Central Locations on the Relative Development of Regions*, Department of Geography, Cambridge University.
- KEEBLE D., OFFORD J., WALKER S. (1988), *Peripheral Regions in a Community of Twelve Member States*, Luxembourg, Commission of the European Community.
- KRUGMAN P. (1991), *Geography and Trade*, Cambridge (MA), MIT Press.
- KRUGMAN P. (1992), "Increasing Returns and Economic Geography", *Journal of Political Economy*, 99, pp. 483-499.
- PORTER M. (1998), "Clusters and the New Economics of Competiton", *Harvard Business Review*, November-December.
- PAAS T. (2003), *Regional Integration and International Trade in the Context of EU Eastward Enlargement*, HWWA Discussion Paper, n. 218.
- PricewaterhouseCoopers European Economic Outlook* (1999).
- TRAISTARU I., NIJKAMP P., LONGHI S. (2002), *Regional Specialization and Concentration of Industrial Activity in Accession Countries*, ZEI Working Paper, B02-16.