

16. L'APERTURA COMMERCIALE DEL VENETO PER LO SVILUPPO ECONOMICO

di Renato Chahinian

In sintesi

Ai fini di uno sviluppo economico efficace non basta valutare la competitività dei nostri prodotti all'interno ed all'estero, ma bisogna pure tener conto delle convenienze dei prodotti esteri necessari sia alla produzione interna che al consumo dei cittadini. In questo modo si possono aprire ulteriori opportunità di crescita mediante risparmi di spesa per le imprese e le famiglie.

Alla luce di queste considerazioni derivanti dalla teoria della liberalizzazione e specializzazione degli scambi internazionali, si è esaminata l'apertura commerciale verso l'estero del Veneto e si è notato che manca un'attenzione effettiva del sistema economico verso le importazioni, non per introdurre indiscriminatamente beni stranieri, ma per migliorare i criteri di scelta dei nostri operatori (imprese e famiglie) sulle convenienze provenienti dall'estero.

Su questo argomento sono state individuate alcune strategie di politica economica ed industriale realizzabili a livello regionale.

16.1 Apertura commerciale verso l'estero e sviluppo economico

Nella precedente edizione di *Veneto Internazionale* era stato dedicato un capitolo alle relazioni tra commercio estero e sviluppo economico¹. In quella sede si erano analizzati alcuni indicatori macroeconomici relativi al commercio estero del Veneto (esportazioni e saldo della bilancia commerciale rispetto al PIL e all'apertura commerciale) per valutare la competitività del sistema economico alla luce delle possibilità di sviluppo per il futuro. La forte propensione all'esportazione (prima regione in Italia) ed il buon piazzamento del saldo commerciale regionale con l'estero in rapporto al reddito ed al commercio estero complessivo (import + export) facevano propendere per un soddisfacente livello di competitività della produzione veneta, capace di avere successo sui mercati internazionali e di essere concorrenziale all'interno rispetto alle offerte provenienti dall'estero. Queste considerazioni, comunque valide, possono tuttavia essere integrate e parzialmente riviste con la valutazione di altri aspetti, sempre relativi al commercio estero ed alle grandezze macroeconomiche collegate.

Secondo le note teorie del commercio internazionale, infatti, è più conveniente per l'intero sistema economico mondiale acquistare beni e servizi nel Paese ove questi sono più convenienti, cioè ove il costo di produzione è inferiore al netto dei costi di trasporto e delle barriere doganali. Ciò avviene in presenza di una *specializzazione* del produttore (che gode di un *vantaggio assoluto o comparato*)². In questo modo, quindi, non bisogna soltanto promuovere le esportazioni ove il sistema produttivo è maggiormente specializzato, ma è pure conveniente per i consumatori rifornirsi di beni e servizi più vantaggiosi ove altri sistemi sono più specializzati di quello interno³.

¹ Chahinian R. e Menazza P. (2008).

² L'argomento della specializzazione del commercio estero nel Veneto è stato analizzato in un apposito capitolo di questa edizione di *Veneto Internazionale*.

³ Ciò, tra l'altro, accresce la divisione internazionale del lavoro, la concorrenza e l'efficienza del sistema economico mondiale. Inoltre, si sviluppano le dimensioni e le economie di scala aziendali e circolano maggiormente le innovazioni ed il progresso tecnologico. È comunque da avvertire che la teoria del libero scambio (*free trade*) trova anche degli oppositori in favore della teoria dello scambio equo (*fair trade*). Senza entrare nel merito della questione, è però il caso di osservare che la prima è prevalente a livello internazionale e pure l'Italia vi aderisce. Pertanto, con le tesi indicate nel testo si prende atto della situazione della politica commerciale esistente nel nostro Paese. D'altro canto, la liberalizzazione del commercio e la conseguente specializzazione devono sempre avvenire entro i vincoli previsti dalle norme e dall'etica degli affari.

È chiaro che una simile politica dovrebbe quindi incoraggiare anche le importazioni nei settori ove l'offerta interna non risulta competitiva e ciò con il duplice obiettivo di:

- favorire il consumatore a soddisfare la sua domanda a condizioni migliori e quindi ad avere la possibilità di impiegare il reddito disponibile in maggiori consumi o risparmi;
- indirizzare la produzione interna verso le effettive specializzazioni, scoraggiando i settori ed i segmenti produttivi non competitivi.

Alla luce di questa teoria, pertanto, dovrebbero crescere non soltanto le esportazioni, ma anche le importazioni nell'interesse della collettività interna ed internazionale. La politica di commercio estero, allora, deve essere rivolta alla massimizzazione dell'export e dell'import assieme sino al punto in cui vi siano specializzazioni interne da utilizzare per le vendite all'estero e specializzazioni esterne da sfruttare per importazioni convenienti. Con tale limite, peraltro molto blando, data l'enorme diversificazione della domanda e dell'offerta mondiali, l'obiettivo diventa la massimizzazione del commercio estero (export + import), cioè dell'*apertura commerciale verso l'estero*⁴.

Ciò premesso, è importante valutare l'apertura del commercio internazionale della nostra regione, perché, se da un lato è stato lusinghiero constatare lo scorso anno la soddisfacente competitività complessiva delle esportazioni e del saldo commerciale, il grado di apertura internazionale può permettere un ulteriore giudizio di apprezzamento o meno, soprattutto sulla funzione delle importazioni in un'ottica di sviluppo economico futuro. È comunque da tener presente che la diversificazione e la qualità dei prodotti nei mercati possono far spostare i vantaggi comparati e quindi le specializzazioni sia nell'export che nell'import e pertanto entrambi i flussi (in uscita ed in entrata) possono modificarsi nel tempo e dar luogo a valori (ma pure ad una struttura) molto diversi dall'attuale. In altri termini, l'osservazione dell'apertura commerciale che si è verificata sinora non può dar luogo a previsioni immutabili sui flussi commerciali seguenti, ma, ampliando l'apertura facendo leva sulle specializzazioni già collaudate, è più facile progredire nell'internazionalizzazione e nello sviluppo, senza tralasciare però nuove opportunità di esportazione e di importazione.

Ovviamente, il grado di apertura commerciale con l'estero va confrontato nel tempo e nello spazio con altri territori (regioni, Paesi, ecc.)

⁴ Nel caso delle regioni bisognerebbe parlare di apertura commerciale verso l'esterno, ossia si dovrebbero comprendere anche i flussi commerciali in entrata ed in uscita nei confronti delle altre regioni italiane, ma tali dati non sono noti.

e pertanto deve essere parametrato all'ampiezza della relativa economia, cioè al corrispondente PIL, oppure anche al valore aggiunto dell'industria in senso stretto, in quanto le esportazioni e le importazioni attuali sono quasi completamente composte da beni industriali.

16.2 L'apertura commerciale del Veneto verso l'estero

Per valutare l'apertura commerciale del Veneto verso l'estero, si sono predisposte tre tabelle: una di confronto con le altre regioni italiane, la seconda di analisi temporale per il Veneto, l'ultima a livello provinciale all'interno della regione. Tutti i tre prospetti, comunque, si riferiscono agli stessi indicatori: il valore assoluto corrente delle esportazioni, importazioni, valore aggiunto dell'industria in senso stretto e PIL; i rapporti percentuali tra l'apertura commerciale (export + import) e, rispettivamente, il valore aggiunto dell'industria in senso stretto ed il PIL. Con il primo rapporto, risulta più evidente il confronto tra il valore dell'apertura commerciale e quello della produzione ottenuta (anche all'interno degli stessi settori produttori dei beni commercializzati); con il secondo quoziente, invece, l'apertura

Tabella 16.1 – Italia e regioni. Apertura commerciale verso l'estero (valori in milioni di euro correnti e rapporti percentuali). Anno 2007 (1)

| Regioni | Export | Import | Valore aggiunto industria in senso stretto | PIL | Export+Import valore aggiunto industria s.s. | Export+Import PIL |
|-------------------------|---------|---------|--|-----------|--|----------------------|
| Piemonte | 37.275 | 29.259 | 27.691 | 125.323 | 240 | 53 |
| Valle d'Aosta | 876 | 539 | 452 | 4.153 | 313 | 34 |
| Lombardia | 102.083 | 124.178 | 83.893 | 322.754 | 270 | 70 |
| Trentino Alto Adige | 6.183 | 5.866 | 4.839 | 32.192 | 249 | 37 |
| Veneto | 50.557 | 39.844 | 37.210 | 145.364 | 243 | 62 |
| Friuli - Venezia Giulia | 12.413 | 6.671 | 7.225 | 35.487 | 264 | 54 |
| Liguria | 4.725 | 9.723 | 4.619 | 42.806 | 313 | 34 |
| Emilia Romagna | 46.344 | 28.927 | 33.983 | 135.884 | 221 | 55 |
| Toscana | 26.528 | 19.847 | 19.822 | 103.647 | 234 | 45 |
| Umbria | 3.628 | 2.882 | 4.104 | 21.549 | 159 | 30 |
| Marche | 12.458 | 7.365 | 9.860 | 40.703 | 201 | 49 |
| Lazio | 13.477 | 27.832 | 16.325 | 167.117 | 253 | 25 |
| Abruzzo | 7.323 | 4.253 | 6.127 | 28.073 | 189 | 41 |
| Molise | 629 | 432 | 1.034 | 6.232 | 103 | 17 |
| Campania | 9.445 | 10.057 | 11.198 | 97.127 | 174 | 20 |
| Puglia | 7.192 | 8.522 | 9.870 | 70.806 | 159 | 22 |
| Basilicata | 2.100 | 1.067 | 1.596 | 10.942 | 198 | 29 |
| Calabria | 431 | 746 | 3.117 | 33.846 | 378 | 3 |
| Sicilia | 9.661 | 16.990 | 8.274 | 85.899 | 322 | 31 |
| Sardegna | 4.725 | 7.719 | 4.018 | 33.551 | 310 | 37 |
| Extra - Regio | 6.690 | 20.620 | 910 | 1.461 | | |
| Italia | 364.744 | 373.340 | 296.166 | 1.544.915 | 249 | 48 |

(1) - Il totale italiano delle prime 4 colonne può non essere uguale alle rispettive somme a causa degli arrotondamenti

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ISTAT e Istituto Tagliacarne

commerciale viene commisurata al PIL, che può rappresentare la dimensione dell'intera economia⁵. Per quanto riguarda l'anno di riferimento, è sempre stato assunto il 2007, per il quale esistono dati definitivi, con l'esclusione del valore aggiunto e del PIL provinciale⁶, disponibili successivamente.

La tabella 16.1 presenta la situazione dell'apertura commerciale verso l'estero nelle diverse regioni italiane.

Le cifre evidenziano il Veneto al secondo posto della graduatoria regionale nell'export, nell'import e nel valore aggiunto dell'industria, mentre nel PIL la nostra regione è situata al terzo posto. Ma nel grado di apertura commerciale la situazione risulta diversa.

Il Veneto presenta un'*apertura commerciale rispetto all'industria* lievemente inferiore alla media nazionale e, con un indicatore di 243 per cento, è superato da ben nove regioni (Valle d'Aosta, Lombardia, Trentino – Alto Adige, Friuli – Venezia Giulia, Liguria, Lazio, Calabria, Sicilia, Sardegna). A parte le regioni piccole, che ovviamente mostrano un peso maggiore dell'import - export su una base produttiva molto limitata, esistono comunque ai primi posti grandi regioni con un grado di apertura maggiore. Il fatto dipende naturalmente dal sistema industriale (e soprattutto manifatturiero) veneto, che è molto più diffuso che in altre regioni, e pertanto il valore elevato del denominatore abbassa il rapporto. Ma bisogna constatare che proprio una struttura industriale tanto ampia potrebbe godere di un'apertura commerciale maggiore. Tale esigenza, oltre che sulle esportazioni (le quali comunque hanno sempre presentato un andamento notevole), va soprattutto riferita alle importazioni, sia (dato il riferimento al settore industriale) a quelle di materie prime ed altri beni intermedi, sia ai consumi finali.

È ben vero che le statistiche territoriali relative alle importazioni sono meno significative di quelle dell'export perchè, a causa di vari trasferimenti ed intermediazioni, le merci introdotte dall'estero in alcune dogane vengono poi smistate in altre zone del Paese e pertanto potrebbe anche succedere che molte importazioni destinate al Veneto vengano registrate in altre regioni italiane. Ma rimane pur sempre il fatto che probabilmente:

⁵ È importante sottolineare che in entrambi i rapporti l'apertura commerciale non rappresenta la quota di valore aggiunto o di PIL esportata e importata, in quanto i flussi con l'estero sono valorizzati al loro prezzo di mercato e non al valore aggiunto come avviene per la produzione interna. Pertanto, si tratta di meri indicatori di confronto e non di rapporti con significato intrinseco.

⁶ Si rammenta che la contabilità macroeconomica nazionale prevede innanzitutto il calcolo dei valori nazionali e, successivamente, le disaggregazioni regionali e poi provinciali secondo stime in base a vari parametri territoriali.

Tabella 16.2 – Veneto. Apertura commerciale verso l'estero (valori in milioni di euro correnti e rapporti percentuali). Anni 2001-2007

| Anno | Export | Import | Valore aggiunto industria in senso stretto | PIL | $\frac{\text{Export+Import}}{\text{valore aggiunto}} \\ \text{industria s.s.}$ | $\frac{\text{Export+Import}}{\text{PIL}}$ |
|------|--------|--------|--|---------|--|---|
| 2001 | 39.425 | 29.186 | 32.009 | 116.334 | 214 | 59 |
| 2002 | 39.801 | 30.224 | 32.307 | 118.886 | 217 | 59 |
| 2003 | 38.298 | 29.394 | 32.120 | 124.278 | 211 | 54 |
| 2004 | 40.207 | 31.472 | 33.642 | 130.764 | 213 | 55 |
| 2005 | 40.647 | 32.730 | 33.671 | 134.182 | 218 | 55 |
| 2006 | 46.284 | 37.012 | 34.915 | 139.024 | 239 | 60 |
| 2007 | 50.557 | 39.844 | 37.210 | 145.364 | 243 | 62 |

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ISTAT e Istituto Tagliacarne

- alcuni canali di importazione potrebbero essere più diretti alle nostre PMI con costi inferiori;
- nonostante le delocalizzazioni della produzione esistenti, non sempre si sono praticati sufficienti calcoli per valutare le convenienze del *make or buy* dall'estero;
- i consumi di beni importati anche finali trovano maggiori difficoltà di collocazione sul mercato interno della regione rispetto che altrove.

Passando all'*apertura commerciale rispetto al PIL*, la situazione migliora notevolmente per il Veneto perché passa al secondo posto (dopo la Lombardia) con un indice del 62 per cento, rispetto ad una media nazionale del 48 per cento. Evidentemente, il peso dell'economia complessiva della regione esprime meglio soprattutto la propensione della domanda interna all'importazione (sia per beni finali che intermedi), dato che la forte presenza del settore manifatturiero viene diluita con una consistenza degli altri settori proporzionalmente inferiore. Rimane comunque il fatto che nella propensione all'esportazione (export/PIL) il Veneto occupa il primo posto e quindi il nodo di criticità si manifesta nel valore delle importazioni rispetto al PIL.

Ovviamente, come è stato osservato lo scorso anno nell'edizione precedente di questo rapporto, le minori importazioni possono essere sintomo di competitività proprio nel presupposto che la produzione interna sappia soddisfare meglio le esigenze della domanda interna. Ma ciò non è così scontato in quanto:

- lo sviluppo del settore manifatturiero necessita sempre più di materie prime e prodotti intermedi a condizioni vantaggiose;
- la domanda di beni finali per il consumo delle famiglie (almeno quelle meno abbienti) potrebbe essere meglio soddisfatta con l'offerta di condizioni più vantaggiose, tenuto conto pure della minore concorrenzialità manifestata dalle produzioni destinate al mercato interno.

La tabella 16.2 prende in esame la dinamica dell'apertura commerciale del Veneto (sempre rispetto al valore aggiunto dell'industria in senso stretto ed al PIL) nei primi anni del Duemila (dal 2001 al 2007).

I dati evidenziano un'apertura internazionale crescente della regione soprattutto negli ultimi due anni in esame. Evidentemente si è verificata una crescita maggiore del commercio estero rispetto all'evoluzione del valore aggiunto dell'industria e del PIL e tale fenomeno è da porsi in relazione probabilmente ad un più modesto assorbimento dei prodotti regionali da parte del mercato interno, mentre si sono maggiormente affermati i beni provenienti dall'estero. In questo modo, le esportazioni sono cresciute notevolmente, ma non hanno ottenuto pari effetto sul valore aggiunto e sul PIL per la concorrenzialità dei mercati internazionali che non hanno permesso margini adeguati ed inoltre l'apertura si è rafforzata con l'incremento delle importazioni. Questa situazione non deve essere valutata negativamente, se le esportazioni con la loro specializzazione hanno guadagnato quote di mercato e se le importazioni hanno in qualche misura razionalizzato la domanda interna sia delle imprese che dei consumatori.

L'ultima tabella si riferisce all'apertura commerciale verso l'estero delle province venete.

Indipendentemente dall'entità dei valori assoluti che dipendono dalla popolazione e dalla consistenza produttiva di ogni provincia, si può notare che la maggiore apertura commerciale internazionale rispetto al valore aggiunto industriale spetta a Verona (334%), mentre l'apertura stessa rispetto al PIL è più elevata nella provincia di Vicenza (90%). Analogamente a quanto è stato osservato in precedenza, la prima presenta una maggiore

Tabella 16.3 – Veneto. Apertura commerciale verso l'estero per provincia (valori in milioni di euro correnti e rapporti percentuali). Anno 2007(1)

| Province | Export | Import | Valore aggiunto industria in senso stretto (2) | PIL (3) | Export+Import valore aggiunto industria s.s. | Export+Import PIL |
|----------|--------|--------|--|------------|--|----------------------|
| Belluno | 2.681 | 883 | 2.003 | 6.380 | 178 | 56 |
| Padova | 7.615 | 5.751 | 6.714 | 28.433 | 199 | 47 |
| Rovigo | 1.020 | 842 | 1.566 | 6.328 | 119 | 29 |
| Treviso | 10.630 | 6.020 | 7.703 | 25.489 | 216 | 65 |
| Venezia | 5.305 | 5.754 | 4.658 | 25.387 | 237 | 44 |
| Verona | 8.344 | 12.118 | 6.132 | 28.036 | 334 | 73 |
| Vicenza | 14.961 | 8.475 | 8.952 | 26.002 | 262 | 90 |
| Veneto | 50.557 | 39.844 | 37.728 | 145.364 | 240 | 62 |

(1) - I totali del Veneto delle prime 3 colonne possono non coincidere con le rispettive somme a causa degli arrotondamenti

(2) - Dati provinciali provvisori

(3) - Dati provinciali stimati perchè in via di revisione. Pertanto il PIL del Veneto (definitivo) non è uguale alla somma dei PIL provinciali

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ISTAT e Istituto Tagliacarne

apertura relativa perché dispone di un valore aggiunto industriale proporzionalmente più limitato della seconda che, al contrario, primeggia per l'apertura parametrata al PIL. Al riguardo, è pure da osservare che Verona rappresenta il più grosso centro importatore del Veneto, ma questo primato è vanificato dal più elevato valore delle esportazioni vicentine.

Per quanto riguarda le altre province, sono posizionate su un buon livello anche Venezia e Treviso per quanto riguarda l'apertura internazionale rispetto all'industria, ma la prima scende drasticamente rispetto al PIL. Per la seconda, invece, le valutazioni si invertono e probabilmente, per l'importanza del settore manifatturiero trevigiano, sarebbe auspicabile importare di più⁷.

Naturalmente, tutte queste considerazioni valgono per la situazione venutasi a formare prima dell'attuale crisi economico – finanziaria, che ha ridotto drasticamente l'apertura internazionale a causa della forte contrazione della domanda estera e dei consumi interni anche nei confronti dei beni stranieri. Ma si può ritenere che con la ripresa si produrranno orientativamente gli stessi risultati evidenziati prima della crisi, salvo mutamenti strutturali nel frattempo intervenuti sia nella competitività dell'industria che nelle preferenze dei consumatori.

16.3 Strategie per una maggiore apertura commerciale verso l'estero ai fini dello sviluppo economico

Nel primo paragrafo di questo capitolo si sono indicati sommariamente i motivi e le condizioni per cui è importante incentivare l'apertura commerciale verso l'estero per ottenere un maggior sviluppo economico. In sintesi, si è affermato che si dovrebbe tendere a:

- massimizzare le esportazioni attraverso la specializzazione che rende competitiva l'industria sui mercati internazionali;
- massimizzare le importazioni mediante l'acquisizione di beni esteri (intermedi per l'industria e finali per il mercato interno) specializzati, ossia più competitivi (convenienti) di quelli prodotti all'interno.

In questo modo, le maggiori esportazioni contribuiscono ad elevare il reddito prodotto, che è indicatore fondamentale dello sviluppo economico e che permette la crescita dei consumi e/o del risparmio e pure nuove

⁷ Com'è stato già accennato, le importazioni riguardano le industrie per i beni intermedi ed i consumatori per quelli finali. Ma a livello provinciale non sono disponibili i relativi dati e quindi non si possono avanzare giudizi sul fabbisogno dell'una e dell'altra tipologia di beni.

importazioni. Le maggiori importazioni, se convenienti, permettono, a loro volta, maggiori consumi e/o maggior risparmio a parità di reddito disponibile e pertanto accrescono il tenore di vita (benessere) della popolazione, creando le condizioni per un ulteriore sviluppo economico.

Per quanto riguarda la promozione dell'esportazione si è già affrontato l'argomento più volte in precedenti lavori e pure nel capitolo su commercio estero e sviluppo economico della precedente edizione del Rapporto⁸. Inoltre, in questa stessa edizione è inserito un apposito capitolo sulla specializzazione settoriale e geografica del commercio estero Veneto con particolare riferimento all'export. In linea generale, si può soltanto ribadire l'importanza della specializzazione delle produzioni ai fini della competitività internazionale, specializzazione che si consegue soprattutto con la conoscenza e l'innovazione, ma, data la vastità commerciale delle esigenze attuali, è essenziale concentrarsi su nicchie di mercato e fasi produttive limitate, per cui, anche per le PMI, occorre non solo internazionalizzare le vendite, ma anche la catena produttiva, le collaborazioni e gli investimenti.

Per le importazioni, invece, è importante accertare la convenienza. Non si tratta di adottare politiche promozionali indiscriminate verso prodotti stranieri, che sarebbero lesive della competitività della produzione interna, ma di responsabilizzare l'acquirente verso valutazioni razionali di convenienza.

Al riguardo, certamente il prezzo è uno degli elementi determinanti a parità di qualità e nel caso dell'opzione tra bene nazionale e bene straniero valgono i prezzi relativi sulla base di *tassi di cambio reali*⁹. Ma tali differenze sono direttamente evidenti in presenza di una moneta unica (euro) come avviene nei Paesi aderenti all'Unione Europea Monetaria (UEM). Nonostante ciò, i mercati sono ancora poco integrati e trasparenti, per cui si aprono rilevanti opportunità di scelta che pochi sanno cogliere, rimanendo ancorati ai prezzi interni. Una vasta opera informativa e sensibilizzatrice in tal senso creerebbe enormi vantaggi in termini di risparmio di costi sia per i beni intermedi destinati alla produzione che per quelli finali.

Un'altra rilevante azione collegata è quella legata alla *formazione dell'importatore*. Sebbene la formazione dell'esportatore è proposta da innumerevoli offerte (anche se non tutte adeguate alle esigenze di una

⁸ Si fa riferimento ancora a Chahinian R. e Menazza P. (2008).

⁹ Non è il caso di approfondire il tema, ma solo di evidenziare il confronto da effettuare attraverso il cambio nominale che può stravolgere le convenienze se sopravvalutato o sottovalutato, come, ad esempio, avviene per il dollaro nei confronti dell'euro.

materia tanto complessa), pochi sono i corsi destinati all'importazione ed alla politica degli approvvigionamenti che è essenziale per l'industria manifatturiera, ma anche per il variegato settore del commercio. Analoghe considerazioni si possono fare per lo studio dei mercati esteri di beni da acquistare, praticamente assenti mentre, al contrario, si vanno diffondendo (anche se gradualmente) le ricerche di mercato di vendita all'estero.

La promozione dell'aggregazione per le PMI è essenziale anche per l'importazione. Mentre da lunga data esistono consorzi all'esportazione (anche se non sempre offrono servizi adeguati), sono rarissimi i *consorzi import*, che invece sarebbero utilissimi per l'approvvigionamento di materie prime, semilavorati e fonti energetiche da parte di PMI di settori specifici o di distretti industriali.

Ovviamente, una politica dell'importazione qualificata deve tener conto anche degli abusi e quindi è indispensabile un potenziamento dell'azione di controllo per:

- bloccare tutte le importazioni non conformi alle norme nazionali e comunitarie;
- vigilare sulla conformità anche della stessa produzione interna nell'interesse del consumatore italiano e straniero per consentire una competitività effettiva non alterata da illeciti che, se scoperti, danneggerebbero le possibilità future di sviluppo del commercio internazionale.

Per questi motivi anche l'applicazione di marchi d'origine e di qualità nell'interesse esclusivo del consumatore non dovrebbero essere tralasciati. Tutti questi tipi di intervento, integrati con quelli per le esportazioni e per la competitività della produzione di qualsiasi settore, potrebbero consentire risultati molto maggiori di quelli attuali ai fini dell'espansione dell'apertura internazionale per una crescita economica soddisfacente della nostra regione.

Riferimenti bibliografici

- Bhagwati J. (2001), *Free trade today*, Princeton University Press, Princeton.
- Blanchard O. (2006), *Scoprire la macroeconomia I. Quello che non si può non sapere*, il Mulino, Bologna.
- Blanchard O. (2006), *Scoprire la macroeconomia II. Un passo in più*, il Mulino, Bologna.
- Bonaglia F., Goldstein A. (2003), *Globalizzazione e sviluppo*, il Mulino, Bologna.
- Chahinian R. e Menazza P. (2008), *Commercio estero e sviluppo economico del Veneto*, in *Veneto internazionale. Rapporto sull'internazionalizzazione del sistema economico regionale 2008*, Unioncamere del Veneto, Venezia.
- ICE (2009), *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE 2008–2009*, Roma.
- ICE-ISTAT (2009), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese – edizione 2008*, Roma.
- Regione del Veneto (2009), *Rapporto statistico 2009. Il Veneto si racconta, il Veneto si confronta*, Venezia.
- Tattara G., Corò G., Volpe M. (a cura di) (2006), *Andarsene per continuare a crescere. La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva*, Carocci, Roma.