

POLARIZZAZIONE ED INTEGRAZIONE DEL COMMERCIO MONDIALE

di Riccardo Faini (*)

Introduzione

Il regionalismo (inteso come tendenza a concludere accordi di liberalizzazione del commercio internazionale su basi discriminatorie, che coinvolgono quindi solo un numero limitato di paesi) rappresenta un fenomeno ricorrente nella storia delle relazioni economiche internazionali (1). Negli anni '50, in particolare, numerosi sono gli accordi volti a favorire il processo di integrazione regionale tramite la riduzione o l'eliminazione delle barriere tariffarie fra i paesi partecipanti. Degli accordi conclusi durante quegli anni non sono rimaste però tracce significative, con la sola eccezione della Comunità Economica Europea. Oggi, dopo un prolungato periodo di stasi, si registra un rinnovato interesse per gli accordi regionali. Queste note analizzano gli sviluppi più recenti del regionalismo nell'ambito del commercio internazionale. Si pongono le seguenti domande. Quali sono i fattori che determinano lo sviluppo del regionalismo? La predilezione per gli accordi regionali costituisce un pericolo per lo sviluppo di un sistema multilaterale di scambi? Quali sono le differenze fra la crescita del regionalismo negli anni '50 e quella registratasi negli anni più recenti? In quale misura la tendenza ad accordi regionali riflette possibili tendenze alla polarizzazione del commercio internazionale?

Alcune considerazioni teoriche

Il trattamento non-discriminatorio dei flussi di commercio internazionale rappresenta uno dei caposaldi fondamentali dell'accordo GATT. Il principio della nazione più favorita sancisce che riduzioni sui dazi doganali concesse a una nazione vadano estese a tutti i paesi aderenti all'accordo. Il regionalismo quindi per la sua natura intrinsecamente discriminatoria costituisce una palese violazione dei principi statutari del GATT. L'accordo GATT concede però una deroga alla clausola della nazione più favorita per il caso degli accordi di integrazione regionale. Questa deroga è motivata da considerazioni di ordine politico (in particolare, il desiderio degli Stati Uniti di non intralciare il processo di integrazione europea) e di ordine economico. Era convinzione diffusa infatti ai tempi in cui fu firmato il trattato GATT che un processo di integrazione commerciale fra due o più paesi costituisse un passo nella direzione di una liberalizzazione del commercio internazionale e andasse quindi incoraggiato. L'analisi classica di Lipsey dimostrò che tale assunto non fosse del tutto valido. Era possibile infatti che la formazione di un'area di libero scambio (o di un'unione doganale) comportasse una riduzione nel benessere per i paesi partecipanti. Non si negava che un accordo di libero scambio avrebbe intensificato gli scambi fra i paesi aderenti in ragione dell'abbassamento dei dazi. Ma era anche possibile che il processo di integrazione regionale provocasse una diversione degli scambi commerciali inducendo in particolare uno dei paesi membri ad acquisire parte delle sue importazioni da un altro paese membro nonostante che i costi di tale paese fossero più elevati che non quelli prevalenti nei paesi non aderenti all'accordo. La letteratura successiva ha messo in luce però come anche la creazione di un area di libero scambio (o di un'unione doganale) "trade-diverting" possa essere associata ad un benessere maggiore. Si possono infatti distinguere perlomeno due effetti derivanti da un accordo di integrazione regionale: 1) un deterioramento delle ragioni di scambio, dovuto al fatto che le importazioni vengono ora

(*) Università di Brescia e IGIER.

acquisite a un costo maggiore, 2) un incremento del sovrappiù dei consumatori, indotto dall'espansione della domanda. Un accordo di integrazione regionale avrà quindi un impatto positivo sul benessere sociale, se l'aumento del sovrappiù dei consumatori più che compensa l'effetto sulle ragioni di scambio. Affinché ciò si verifichi, è necessario che: i) l'elasticità della curva di importazioni sia elevata, ii) il livello iniziale del dazio sia elevato, iii) la differenza fra il prezzo negli altri paesi aderenti all'accordo e quello prevalente nel resto del mondo sia contenuta. In questi schemi, si suppone in generale che l'offerta di beni di provenienza sia dal resto del membro che dagli altri paesi aderenti all'accordo sia perfettamente elastica. A risultati non dissimili da quelli appena descritti si giunge se si assume che l'offerta di questo ultimo gruppo di paesi sia positivamente inclinata. Si dimostra però che, in tale contesto, la presunzione tradizionale secondo cui un volume iniziale elevato di scambi fra i paesi aderenti all'accordo di integrazione regionale riduce la probabilità di effetti negativi risulta errata. E' più consistente infatti la perdita del gettito tariffario e il deterioramento delle ragioni di scambio.

Da un punto di vista empirico, la formazione della Comunità Economica Europea rispecchia in larga misura le condizioni appena descritte per un effetto positivo di un accordo regionale. Da un lato il livello iniziale dei dazi doganali (in particolare in Francia e Italia) era assai elevato, dall'altro la formazione della CEE avviene in un contesto di generale abbassamento delle barriere al commercio internazionale e coinvolge la quasi totalità degli scambi. Diverso è il discorso per gli altri accordi, in particolare per quelli che coinvolgono i paesi in via di sviluppo. In tali casi, risulta molto più limitata la riduzione delle barriere tariffarie verso l'esterno e l'accordo regionale è intessuto di eccezioni che ne limitano severamente la portata. A conclusioni preoccupanti infine porta l'applicazione dei criteri precedenti agli accordi regionali più recenti. Tali accordi si situano infatti in un contesto in cui i dazi doganali si attestano su livelli relativamente bassi (e meno significativi quindi sono i guadagni derivanti dalla loro eliminazione). Soprattutto però la formazione di nuovi blocchi sembra preludere a una crescita sostenuta delle barriere nei confronti del resto del mondo. Emblematico in proposito è l'atteggiamento assai ambiguo degli Stati Uniti che, come rilevato da numerosi osservatori (Grilli, 1992, Schott, 1989), da un lato partecipano attivamente ai negoziati dell'Uruguay Round, dall'altro però promuovono accordi regionali con lo scopo di crearsi una posizione di ripiego nel caso in cui l'Uruguay Round dovesse fallire. Più in generale, negli anni più recenti, il protrarsi dei negoziati dell'Uruguay Round, la proliferazione delle barriere non-tariffarie e la crescente tendenza a forme di unilateralismo aggressivo nelle relazioni commerciali hanno oggettivamente contribuito ad indebolire il sistema di relazioni multilaterali scaturito dall'accordo GATT. Abbiamo già rilevato come gli effetti potenzialmente dannosi del regionalismo si esplicino soprattutto in un contesto di sfaldamento del sistema di scambi internazionali. Appare fondata quindi la preoccupazione che il 'nuovo regionalismo' possa produrre effetti perversi sulle dinamiche del commercio mondiale.

Un altro fattore su cui viene spesso posto l'accento per spiegare la crescita del regionalismo è rappresentato dalla difficoltà sempre più evidente a concludere in maniera soddisfacente i negoziati multilaterali. Paradossalmente è il successo del GATT che rischia in questo caso di minarne la sopravvivenza: l'allargamento infatti ad un numero crescente di paesi dell'accordo GATT rende sempre più problematica la conclusione di un negoziato che risolva in maniera sostanziale (e non quindi con un accordo di mera facciata) le divergenze di interesse fra i vari paesi. In tale contesto, si sostiene, accordi regionali consentono di rendere più spedito, a livello bilaterale, il processo di abbattimento delle barriere al commercio internazionale. Allo stesso tempo la creazione di blocchi regionali può ridurre i problemi di coordinamento e rendere quindi più semplice la conclusione di accordi commerciali a livello multilaterale. Come rilevato da Krugman (1991), però, la formazione di un numero ridotto di blocchi commerciali può rafforzare il potere contrattuale dei vari attori e indurli a comportamenti più aggressivi.

Secondo Krugman, la creazione di un nuovo blocco ha due effetti: da un lato incrementa il commercio all'interno dell'area, dall'altro induce i paesi membri a praticare dazi più elevati per meglio sfruttare il potere di mercato che scaturisce dalla loro accresciuta dimensione sui mercati mondiali. Tale esito, si badi, non è però inevitabile. La creazione concomitante di blocchi regionali può indurre gli aderenti a ciascun blocco a un comportamento più moderato in quanto timorosi delle possibilità di ritorsione operate dagli altri blocchi. In tale caso la formazione di accordi regionali non si accompagnerebbe all'inasprimento delle relazioni commerciali, ma favorirebbe la crescita degli scambi internazionali. A titolo di esempio, è d'uopo ricordare come sia proprio l'esistenza di un forte partner commerciale quale la CEE a scoraggiare gli Stati Uniti da un uso sconsiderato della normativa dell'Omnibus Trade and Competitiveness Act del 1988 (il cosiddetto 'Super 301') che impone all'Amministrazione USA di individuare e punire in maniera unilaterale i paesi giudicati colpevoli di pratiche commerciali che danneggiano gli Stati Uniti. Si ripropone in ultima istanza un criterio cruciale per valutare l'effetto di un accordo regionale, ovvero la politica commerciale nei confronti del resto del mondo. La formazione di aree regionali di libero scambio può certo contribuire a una liberalizzazione nei flussi di scambio internazionali. Comporta però pericoli di forte involuzione protezionistica se si associa a un processo di chiusura reciproca dei diversi blocchi e a uno sfaldamento del sistema multilaterale di scambi. In tale contesto, particolarmente debole risulterebbe la posizione dei paesi in via di sviluppo che, esclusi in larga misura dal processo di integrazione regionale promosso dai paesi industrializzati, più risentirebbero della chiusura dei mercati di sbocco.

A difesa del regionalismo vengono poi talora citati gli effetti positivi di natura dinamica che l'accelerazione del processo di integrazione regionale induce sulla crescita economica. L'evidenza empirica non sembra fornire però una conferma di tale congettura. Il lavoro di de Melo, Panagariya e Rodrik (1993) introduce in un'equazione di crescita anche una variabile volta a rappresentare l'effetto dei diversi accordi di integrazione regionale. In nessun caso, incluso quello della Comunità Europea, si rileva un legame significativo fra adesione ad un accordo regionale e crescita economica.

Integrazione o polarizzazione ?

In quale misura la tendenza a concludere accordi di integrazione regionale si è riflessa in una crescente polarizzazione del commercio mondiale ? L'indicatore più comunemente utilizzato per valutare quantitativamente la tendenza alla regionalizzazione del commercio è la quota degli scambi fra i paesi appartenenti a una data area sul commercio totale di tali paesi. Nel caso della CEE, ad esempio, tale indicatore (misurato sulla base delle esportazioni) cresce costantemente a partire da un valore di 37.2 % nel 1958 per attestarsi al 53.4 % nel 1970. Non subisce variazioni significative nei 15 anni successivi (nel 1985 è ancora pari al 55.2 %) e aumenta poi rapidamente nell'ultimo scorcio del decennio raggiungendo il 61.2 % nel 1990. Spesso nella letteratura si interpreta la stagnazione del peso relativo degli scambi intra-area dal 1970 al 1985 come un'indicazione del perdurare delle barriere al commercio intra-CEE, mentre la crescita più recente viene attribuita agli sforzi volti ad abbattere tali barriere e a procedere al completamento del mercato interno della Comunità Europea. Come rilevato da Sapir (1992), vi sono però numerosi altri fattori in aggiunta al processo di integrazione regionale che determinano l'andamento della quota di scambi all'interno dell'area. Un'analisi dell'evoluzione della quota di importazioni provenienti dalla CEE sul totale delle importazioni per i settori NACE rivela ad esempio, nel caso della CEE, significative differenze, con un aumento marcato del valore dell'indice per i beni alimentari e conservieri (la quota di importazioni intra-CEE cresce dal 62.3 % nel 1980 al 71.5 % nel 1991 a riflesso presumibilmente delle politiche crescentemente

protezionistiche nel settore) e una diminuzione o una stasi per gli altri settori (la quota aggregata per i prodotti finiti non registra variazioni di riguardo). Nuovamente quindi emerge l'importanza in sede empirica oltre che teorica dell'orientamento delle politiche commerciali verso il resto del mondo nel determinare gli effetti del regionalismo. Se concentriamo la nostra attenzione sugli anni più recenti allargando però il campo di analisi al Nord America e all'Asia oltre che alla CEE si rileva come nel corso degli anni '80 si sia verificata per Asia e CEE una crescita relativamente più rapida del commercio intra-area (Tabella 1) (2). Solo per il Nord-America l'incidenza del commercio intra-area sul totale degli scambi rimane sostanzialmente stabile. Sembrerebbe difficile negare sulla base di questi dati che si sia effettivamente verificato un fenomeno di crescente polarizzazione del commercio internazionale, perlomeno in Asia e in Europa. Verso tale conclusione sembra spingere anche un confronto fra le diverse aree dell'incidenza degli scambi con il resto del mondo. Il valore dell'indice del commercio intra-area nel 1991 risulta infatti più elevato per la Comunità Europea (56 %), seguita dall'Asia (39.9 %) e dal Nord America (31.2 %). Sarebbe però errato o perlomeno affrettato trarre conclusioni categoriche dall'esame di questi andamenti. In primo luogo, l'evoluzione della quota di scambi intra-area risente fortemente delle fluttuazioni sia delle ragioni di scambio che dei tassi di cambio (3). Il calo dell'incidenza degli scambi extra-area per la CEE può in larga misura essere attribuito alla svalutazione del dollaro e alla caduta del prezzo del petrolio. In secondo luogo, come rilevato dal Rapporto ICE sul Commercio con l'Estero (che da diversi anni segue con attenzione l'evoluzione dei fenomeni di polarizzazione), la quota del commercio intra-area non può essere utilizzata in sede di confronti fra diverse aree in quanto non tiene conto del fatto che aree più piccole anche se pienamente integrate continueranno a mantenere una quota elevata dei propri scambi con il resto del mondo. Per ovviare a tale inconveniente, il Rapporto ICE calcola un indice di introversione che pone in rapporto la quota del commercio intra-area con la dimensione relativa dell'area, pari quest'ultima al rapporto fra il commercio totale dell'area stessa e il commercio mondiale (4). Come rilevato in altra parte di questo rapporto, tale indicatore conduce a conclusioni sostanzialmente diverse da quelle basate sull'esame della quota degli scambi intra-area (Tabella 2). Utilizzando l'indice ICE di introversione, da un lato infatti si indeboliscono, rispetto a quanto notato in precedenza, i fenomeni di polarizzazione, dall'altro la tendenza all'introversione del commercio CEE risulta molto meno accentuata e in ogni caso inferiore a quella riscontrata nelle altre due aree.

Dopo avere descritto l'evoluzione del regionalismo negli scambi commerciali, si pone il problema di fornire una valutazione di tale fenomeno. L'analisi teorica come abbiamo visto non fornisce una risposta univoca a tale questione. Mette in luce però i fattori che possono in ultima istanza determinare l'esito del processo di integrazione regionale e consente quindi di guidare l'analisi empirica al fine di verificare in quale direzione operino tali fattori. In particolare, si è rilevato nel paragrafo precedente come la presenza di fenomeni di diversione del commercio costituisca un elemento probante a fini valutativi sia nei modelli statici (in quanto vale ad indicare una distorsione nell'allocazione delle risorse) che nei modelli strategici (in quanto indicatore di una politica commerciale di natura aggressiva verso il resto del mondo). L'andamento della quota di commercio intra-area, anche se corretta per il fattore dimensionale come nel rapporto di introversione dell'ICE, non misura però se non in maniera molto imperfetta l'effetto di diversione. Rimane vero infatti che in generale un accordo di integrazione regionale debba portare a una dinamica più sostenuta degli scambi intra-area, con un aumento del peso di tali scambi sul commercio totale dell'area. L'aumento quindi della quota di scambi fra i paesi che partecipano a un accordo di integrazione regionale non può essere considerato un fenomeno patologico. Per ovviare a tale problema e ottenere una misura più precisa dell'entità della diversione dei flussi di commercio internazionale è utile fare riferimento all'andamento della penetrazione delle importazioni di provenienza da paesi non aderenti all'accordo di

integrazione regionale. Si pongono in rapporto, in altri termini, le importazioni extra-area con il consumo apparente (o il Prodotto Interno Lordo) all'interno dell'area. Questo indicatore è utile per valutare l'effetto di accordi già conclusi di integrazione regionale. Applicato al caso della Comunità Europea, tale indice mette in luce un aumento della penetrazione delle importazioni di provenienza sia dall'interno che dall'esterno dell'area sul consumo apparente nel settore della trasformazione industriale (Tabella 3). Se ci si concentra sui prodotti alimentari e conservieri, il quadro cambia in maniera radicale. La quota del consumo apparente coperta dalla produzione interna rimane virtualmente immutata fra il 1980 e il 1991. Aumenta invece la quota delle importazioni intra-CEE a spese quindi del commercio con il resto del mondo. E' difficile negare che questi andamenti non riflettano l'atteggiamento altamente protezionista della politica commerciale della Comunità nel settore agricolo. Se si allarga nuovamente il campo dell'analisi alle aree del Nord America e dell'Asia si rileva come la penetrazione delle importazioni di provenienza dall'esterno dell'area in questione sia cresciuta in tutti e tre i casi nel corso degli anni '80 (Tabella 4). Per Europa e Nord America si assiste però a un parziale rovesciamento di tale tendenza nell'ultimo scorcio degli anni '80.

Diverso invece è il caso in cui si cerchi di verificare fenomeni di polarizzazione del commercio mondiale senza che siano intervenuti nuovi accordi di integrazione regionale. In tale contesto il concetto di diversione del commercio internazionale perde gran parte del suo significato. L'andamento della quota del commercio intra-area, o la penetrazione delle importazioni, possono ancora fornire elementi utili a fini descrittivi. Ma permangono gravi difficoltà in sede di valutazione di tali andamenti. Abbiamo già osservato come la dimensione di una data area possa esercitare un effetto significativo sulla quota di scambi con il resto del mondo. E' possibile ovviare a tale problema utilizzando indicatori come quello del Rapporto ICE descritto in precedenza. Ma è necessario tenere conto che altri fattori contribuiscono presubilmente ad influenzare sia il livello che la dinamica della quota di scambi con il resto del mondo. Si consideri ad esempio l'effetto della crescita economica. E' noto in particolare dagli studi di Chenery e Syrquin (1989) come il grado di apertura di un sistema economico, misurato dal rapporto fra volume totale degli scambi internazionali e reddito, sia funzione crescente del suo reddito pro-capite e, più in generale, del suo livello di sviluppo. Il processo di apertura al commercio con l'estero non avviene però in maniera simmetrica. E' ragionevole pensare infatti che inizialmente la crescita del reddito si accompagni ad una intensificazione degli scambi con i paesi circostanti. Solo successivamente, superata una data soglia di reddito, la dinamica degli scambi con l'estero porterà a privilegiare paesi che in ragione per esempio della loro distanza e quindi degli elevati costi di trasporto avevano svolto un ruolo inizialmente marginale nella struttura del commercio del paese in questione. Ci si dovrebbe quindi attendere che, a partire da un certo punto in poi, la crescita del reddito pro-capite comporti un aumento dell'incidenza degli scambi con il resto del mondo. La relazione fra introversione commerciale e livello di sviluppo non sarebbe in tale caso lineare, ma verrebbe a dipendere dal livello stesso del reddito pro-capite.

Un ulteriore fattore che vale a determinare andamento e livello della quota di commercio extra-area è il grado di dispersione dei livelli di benessere economico all'interno dell'area. La teoria neoclassica del commercio internazionale deduce un legame positivo fra disparità nelle dotazioni dei fattori (e quindi nei livelli di reddito) e volume del commercio internazionale. Dagli studi di Balassa e, più recentemente di Greenaway (1989), sappiamo però che la crescita del commercio all'interno della CEE vada attribuita principalmente ad un aumento del commercio intra-industriale. Vi sono buone ragioni in tale contesto per credere che in un'area meno omogenea da un punto di vista economico che non la CEE (come ad esempio l'area di libero scambio nel Nord America con la partecipazione di Canada, Stati Uniti e Messico) le possibilità per una crescita sostenuta del commercio intra-industriale siano più limitate. Se il commercio interindustriale risulta meno dinamico (se non altro semplicemente per il fatto che

genera problemi più gravi di aggiustamento) se ne può dedurre che in generale in un'area caratterizzata da forti differenziali di reddito al suo interno e quindi relativamente poco omogenea la prevalenza del commercio inter-industriale comporti una quota relativamente più ridotta del commercio intra-area. Se invece la dinamica del commercio inter-industriale risultasse relativamente più sostenuta, il commercio intra-area tenderebbe a crescere più rapidamente nell'ambito di regioni meno omogenee (come ad esempio l'area di libero scambio fra Canada, Stati Uniti e Messico) che, per i motivi appena esposti, tendono a privilegiare il commercio interindustriale.

Solo un'analisi di regressione multipla consente in ultima istanza di valutare e distinguere l'effetto di tale pluralità di fattori e di determinare l'andamento 'naturale' della quota di scambi di una data area con il resto del mondo. Un tale esercizio ci permette anche di costruire uno scenario ipotetico che consenta di simulare gli andamenti degli scambi internazionali e di valutare in quale misura una data area si allontani dalla 'norma' indicata.

Le considerazioni precedenti suggeriscono di stimare la relazione seguente:

$$QIA_{it} = \sum_t a_{oi} + a_1 \ln Y_{it}^{pc} + a_2 [\ln Y_{it}^{pc}]^2 + a_3 \ln POP_{it} + a_4 [\ln POP_{it}]^2 \quad (1)$$

$$+ a_5 DISP_{it} + a_6 \varepsilon_{it}$$

dove QIA , Y^{pc} , POP e $DISP$ denotano rispettivamente l'indicatore del commercio intra-area (ovvero la quota degli scambi intra-area sugli scambi totali o, in alternativa, l'indicatore ICE di introversione), il reddito pro-capite, la popolazione totale e la diseguaglianza dei redditi all'interno dell'area (misurata dal coefficiente di variazione del reddito pro-capite). I due indici i e t si riferiscono rispettivamente alle aree geografiche e al tempo. L'equazione (1) è stata stimata su dati time series-cross section per tre aree geografiche (CEE, Nord America e Asia) per il periodo 1980-1991. Il reddito pro-capite si propone di misurare l'effetto di diversi livelli di sviluppo, la variabile POP è introdotta per tener conto dei fattori dimensionali mentre $DISP$ dovrebbe catturare eventuali effetti legati all'importanza del commercio intra-industriale. Si ipotizza infine che l'effetto del reddito pro-capite sull'indicatore prescelto di introversione non sia lineare ma dipenda dal valore di Y^{pc} . Per tenere conto di tale non-linearità, viene introdotto fra i regressori il quadrato del reddito pro-capite. Identica specificazione è utilizzata per la variabile POP .

I risultati della stima sono presentati nella Tabella 5. Si noti come nella specificazione dell'eq. (1) si sia tenuto conto della possibilità che, a differenza dei coefficienti di pendenza, le intercette relative alle tre aree possano risultare diverse. Si è stimato in altri termini un modello ad effetti fissi. Si è proceduto poi a sottoporre a verifica statistica l'ipotesi che anche le intercette non differiscano in maniera significativa fra le diverse aree considerate. Tale ipotesi viene sistematicamente rifiutata a livelli di significatività molto elevati e le stime riportate nella Tabella si riferiscono quindi solo al caso di diverse intercette. Si consideri la colonna 1 che riporta i risultati della stima dell'eq. (1) utilizzando la quota di scambi intra-area come variabile dipendente (QIA). Il coefficiente del livello del reddito pro-capite è positivo e significativamente diverso da zero, ad indicazione del fatto che al crescere del reddito si accresce la quota degli scambi intra-area. Tale effetto però diminuisce all'aumentare del reddito. Analoghe considerazioni valgono per la variabile dimensionale. Si osservi infine che il coefficiente sulla variabile $DISP$ risulta positivo. Sembrerebbe quindi che aree fortemente disomogenee al loro interno siano caratterizzate da un'incidenza maggiore degli scambi intra-area, un riflesso presumibilmente dell'importanza del commercio inter-industriale. A conclusioni molto simili si giunge se l'analisi econometrica viene confinata a CEE e Nord America con l'esclusione dell'Asia (colonna 2). Analogamente, i risultati non mutano in maniera

significativa se si utilizza l'indice ICE di introversione commerciale in luogo dell'incidenza degli scambi intra-area come misura di QIA (colonne 3 e 4). In tale caso però, perlomeno nel caso della CEE e della Nord America (colonna 4), la dimensione esercita un effetto negativo e non più positivo su QIA. Trattasi di un risultato non del tutto sorprendente in quanto, come già rilevato in precedenza l'indicatore ICE tiene conto del fatto che aree più grandi tenderanno a commerciare maggiormente al proprio interno. L'uso dell'indice ICE pone in luce infine che la CEE non appare caratterizzata da un grado di introversione maggiore rispetto a quello riscontrato nelle altre aree. Le intercette per Asia e Nord America risultano infatti positive e significativamente diverse da zero.

In conclusione, i risultati precedenti mettono in luce tre fatti salienti. In primo luogo, il grado di introversione (misurato dal Rapporto ICE o dall'incidenza degli scambi intra-area) tende inizialmente ad aumentare con il reddito pro-capite. Tale effetto si inverte e il grado di introversione diminuisce al crescere del reddito pro-capite dopo che Y^{pc} raggiunge un valore di \$ 2600 (a prezzi e tassi di cambio del 1980). In secondo luogo, una maggiore disomogeneità all'interno di una data area sembra fornire un impulso agli scambi intra-area, a dimostrazione presumibilmente dell'importanza del commercio inter-industriale (5). Infine, la CEE non sembra caratterizzata da un grado di introversione (allorché misurato dall'indicatore ICE) maggiore rispetto a quello prevalente nelle altre aree posto che si tenga conto degli effetti di reddito, dimensione e dispersione.

- (1) In Europa, ad esempio, un impulso cruciale al processo di liberalizzazione degli scambi nella seconda metà dell'ottocento viene dato dall'accordo fra Inghilterra e Francia nel 1860 che impegna entrambi i contraenti ad estendere all'altro paese ogni riduzione tariffaria concessa a paesi terzi.
- (2) Si noti come tale indicatore si riferisce al commercio totale (esportazioni più importazioni) e non più alle esportazioni soltanto. Un'analisi più completa di tale indicatore è presentata nel primo capitolo di questo rapporto.
- (3) Non risente invece in tutta probabilità dell'evoluzione del ciclo relativo. Tale indicatore infatti considera l'andamento della somma di importazioni ed esportazioni (v. nota precedente). Tali variabili a loro volta tendono a muoversi in direzione opposta in risposta agli andamenti del ciclo relativo.
- (4) Si noti come l'indicatore dell'ICE sia stato ripreso in un recente contributo di Anderson e Blackhurst sul regionalismo.
- (5) Non sembra invece possibile trarre conclusioni anche provvisorie sugli effetti che la dimensione dell'area considerata esercita sul grado di introversione. Tali effetti dipendono infatti sia dal tipo di indicatore utilizzato che dal campione analizzato.

Riferimenti bibliografici

- Chenery H. e M. Syrquin (1989), "Three Decades of Industrialization", World Bank Economic Review, 3, 2, 145-181.
- Greenaway D. (1989), "Regional Trading Agreements and Intraindustry Trade: Evidence and Policy Issues", in D. Greenaway et al. (a cura di), Economic Aspects of Regional Trading Agreements, Harvester Wheatsheaf.
- Grilli E. (1992), "Challenges to the Liberal International Trading System, GATT and the Uruguay Round", Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, 181, 191-224.
- Krugman P. (1991), "Is Bilateralism Bad?", in E. Helpman and A. Razin (a cura di), International Trade and Trade Policy, The MIT Press, Cambridge.
- de Melo J., A. Panagariya e D. Rodrik (1993), "The New Regionalism: a Country Perspective", PR Working Papers n. 1094, The World Bank, Washington.
- Sapir A. (1992), "Regional Integration in Europe", The Economic Journal, 102, 1491-1506.
- Schott J. (1989), "More free Trade Areas?", in J. Schott (a cura di), Free Trade Areas and U.S. Trade Policy, Institute for International Economics, Washington.

Quota del Commercio Intro-Area

	1981	1985	1991
CEE	51.34	54.80	60.74
Nord America	28.86	33.93	31.17
Asia	32.36	31.75	39.91

Fonte: ICE, Rapporto sul Commercio Estero

Tavola 1

Indice di Introversione Commerciale

	1981	1985	1991
CEE	1.58	1.66	1.54
Nord America	1.83	1.84	1.88
Asia	2.19	1.94	2.01

Fonte: ICE, Rapporto sul Commercio Estero

Tavola 2

Penetrazione delle Importazioni nella CEE (in percentuale)

Anno	Prodotti finiti			Prodotti alimentari		
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)
1980	66.7	19.1	14.2	82.1	11.1	6.7
1982	64.3	20.5	15.2	81.1	12.0	6.9
1984	61.6	21.5	16.9	80.6	12.1	7.3
1986	61.2	22.6	16.2	81.1	12.9	6.1
1988	58.8	23.5	17.7	80.0	13.8	6.2
1990	57.4	24.5	18.1	80.5	13.7	5.8
1991	56.1	25.0	18.9	80.1	14.2	5.7

Fonte: Sapir (1992).

Note:

- (1) incidenza della produzione interna sul consumo apparente.
- (2) incidenza delle importazioni intra-CEE sul consumo apparente.
- (3) incidenza delle importazioni extra-CEE sul consumo apparente.

Tavola 3

Rapporto fra Importazioni Extra-Area e Prodotto Interno Lordo

	CEE	Nord America	Asia
1982	5.38	6.76	11.09
1983	5.34	6.36	10.66
1984	5.74	6.44	11.53
1985	6.58	6.96	13.06
1986	6.97	6.74	12.60
1987	7.63	7.44	13.79
1988	7.72	7.97	13.83
1989	7.07	7.77	11.59
1990	6.70	8.48	12.13

Fonte: Elaborazioni su dati del Rapporto sul Commercio Estero e delle World Tables.

Tavola 4

Determinanti del Grado di Introversione Commerciale

	(1)	(1)	(2)	(2)
Costante	-22736 (1.77)	-35907 (2.67)	-1706.3 (5.51)	10247 (3.33)
D ^{NA}	-41.45 (7.28)	-33.78 (6.54)	.77 (4.28)	.72 (5.11)
D ^{asia}	275.2 (5.23)	—	8.16 (3.69)	—
ln Y ^{pc}	409.9 (2.51)	1008.1 (4.08)	22.41 (4.22)	42.50 (6.58)
(ln Y ^{pc}) ²	-22.79 (2.17)	-60.04 (2.62)	-1.43 (4.50)	-2.67 (6.68)
ln POP	2164.6 (1.81)	36081 (2.61)	162.02 (5.62)	-1081.7 (3.38)
(ln POP) ²	-55.87 (1.90)	-917.1 (2.61)	-4.05 (5.67)	27.61 (3.39)
DISP	20.0 (2.0)	39.4 (.84)	.53 (.67)	3.29 (2.11)
R ²	.99	.99	.94	.94
DW	.98	1.39	1.81	2.05

Legenda:

Dⁱ: intercetta per la regione i, Y^{pc}: reddito pro-capite, POP: popolazione, DISP: coefficiente di variazione del reddito pro-capite.

Note:

(1): incidenza del commercio intra-area come variabile dipendente.

(2): indice ICE di introversione come variabile dipendente.

Valori della statistica t di Student in parentesi. Il valore di Dⁱ per Asia e Nord maerica (NA) misura la differenza delle intercette di tali regioni rispetto all'Europa.

Tavola 5