

## **LE ESPORTAZIONI ITALIANE E LA GEOGRAFIA DELLA DOMANDA ESTERA (1948-1994)**

di P. Lelio Iapadre \*

### **1. Introduzione**

*Un aspetto relativamente trascurato nelle analisi sui modelli di specializzazione internazionale è quello geografico. La distribuzione del commercio estero per paesi di origine e destinazione dei flussi di interscambio riflette un insieme complesso di fattori territoriali, storici ed economici. Specializzazione geografica e specializzazione merceologica risultano quindi intrecciate e almeno in parte congiuntamente determinate dalla struttura dei vantaggi comparati di ciascun paese.*

*D'altra parte l'orientamento geografico degli scambi - ed in particolare la sua conformità alle tendenze strutturali della domanda mondiale - influenza in misura rilevante l'andamento complessivo del commercio estero. Se i vantaggi comparati di un paese sono concentrati nei flussi di interscambio con le aree più dinamiche nel commercio internazionale, ne deriva, a parità di altre circostanze, un buon andamento dei dati aggregati. Viceversa, se tende ad aumentare l'incidenza sugli scambi mondiali delle aree con le quali un paese ha rapporti commerciali meno favorevoli, i risultati complessivi del commercio estero ne risentono negativamente. Si tratta della cosiddetta efficienza macroeconomica del modello di specializzazione geografica del commercio estero<sup>1</sup>.*

*Le analisi effettuate finora sulla distribuzione geografica delle esportazioni italiane<sup>2</sup> confermano l'opinione diffusa sulla loro notevole mobilità geografica, anche se talvolta si rileva una certa asimmetria, nel senso che alla rapidità con cui le nostre imprese colgono le opportunità offerte dalle aree più dinamiche, non sembra corrispondere altrettanta prontezza a ritirarsi dai mercati nelle fasi di ripiegamento della domanda (Guerrieri e Milana, 1990, pp. 252-53). Il giudizio che si dà su questi fenomeni è rilevante anche per le sue possibili implicazioni per i criteri ispiratori dell'azione pubblica a sostegno delle esportazioni.*

*In questo lavoro l'orientamento geografico delle esportazioni italiane sarà esaminato in un arco di tempo molto ampio (1948-94), nei suoi nessi con la distribuzione della domanda estera e a confronto con altri paesi industriali. Nel paragrafo 2 saranno presentate brevemente le tendenze di lungo periodo che caratterizzano la ripartizione per aree geografiche della domanda estera, approssimata dalle esportazioni dei paesi industriali<sup>3</sup>. Nel paragrafo 3 si cercherà di capire in che misura tali tendenze si riflettano nell'orientamento geografico delle esportazioni dell'Italia e degli altri principali paesi industriali, in particolare di quelli europei. Si proporrà inoltre una semplice valutazione quantitativa del grado di flessibilità dei loro modelli di specializzazione geografica. Il paragrafo 4 sarà dedicato ad approfondire il nesso tra l'orientamento geografico e le quote di mercato delle esportazioni italiane, attraverso un'analisi constant-market-shares. Infine nel paragrafo 5 saranno riassunte le principali conclusioni.*

### **2. Tendenze di fondo nella distribuzione geografica delle esportazioni dei paesi industriali**

*Usando la tradizionale e grossolana distinzione tra paesi industriali e paesi in via di sviluppo<sup>4</sup>, il periodo successivo alla seconda guerra mondiale può essere facilmente diviso in quattro fasi, caratterizzate da andamenti opposti delle quote di esportazioni dei paesi industriali dirette all'interno o all'esterno della propria area (graf. 1):*

*1948-72: l'importanza dei paesi in via di sviluppo diminuisce progressivamente, man mano che*

\* Università "La Sapienza" - Roma

*i vecchi legami commerciali di origine coloniale si indeboliscono, a vantaggio dei flussi di interscambio generati dalla liberalizzazione multilaterale del commercio nell'ambito del GATT e dai processi di sviluppo ed integrazione delle aree industrializzate;*

*1972-81: le crisi petrolifere e l'aumento delle quotazioni internazionali delle materie prime migliorano la ragione di scambio e la capacità di importazione dei paesi in via di sviluppo, la cui quota sulle esportazioni dei paesi industriali si accresce rapidamente, pur senza tornare ai livelli degli anni cinquanta;*

*1981-87: il ribasso dei prezzi delle materie prime, l'eccessivo indebitamento di molti paesi, le tendenze protezionistiche e i processi di integrazione regionale nelle aree industriali ridimensionano nuovamente il peso dei paesi in via di sviluppo, portandolo al punto minimo del dopoguerra;*

*1987-94: nonostante il permanere di alcuni dei fattori appena citati, la quota dei paesi in via di sviluppo riprende a salire, sospinta dalla loro crescente partecipazione al commercio internazionale di manufatti.*

*Questo schema, tuttavia, nasconde le notevoli divergenze che si riscontrano all'interno dei grandi raggruppamenti di paesi considerati.*

*Le fasi di ascesa dell'area in via di sviluppo derivano prevalentemente dai risultati conseguiti dai paesi di recente industrializzazione dell'Asia, che già negli anni settanta, ma ancor più a partire dal 1988, aumentano considerevolmente la propria importanza come mercati di sbocco per le esportazioni dei paesi industriali. Tuttavia mentre nel periodo 1973-81 un contributo determinante viene anche dai paesi petroliferi del Medio Oriente, all'attuale fase espansiva concorre, sia pure in misura minore, l'America Latina, invertendo così la lunga tendenza discendente prevalsa per quasi tutto il dopoguerra. Appare invece pressoché ininterrotto il progressivo declino di importanza dei paesi in via di sviluppo dell'Africa.*

*Nell'area industriale la quota dei paesi europei mostra una chiara tendenza ascendente di lungo periodo: la fase di crescita più rapida si colloca tra il 1958 e il 1964, negli anni di avvio del processo di integrazione; segue un periodo caratterizzato da ampie fluttuazioni, fino al 1979; all'inizio degli anni ottanta, anche per effetto della recessione, l'importanza del mercato europeo diminuisce drasticamente, per poi tornare a salire tra il 1984 e il 1990<sup>5</sup>.*

*Appare invece tendenzialmente stazionaria l'incidenza del mercato nordamericano sulle esportazioni dei paesi industriali (intorno al 17%). Le sue oscillazioni sono però molto marcate e riflettono sia le fasi del ciclo economico sia gli effetti dei movimenti dei prezzi e dei tassi di cambio. Dopo aver toccato nel 1980 il livello minimo del dopoguerra (13,1%), il peso del Nordamerica raggiunge in cinque anni il suo massimo (21,7%), per poi ridiscendere più lentamente nella seconda metà degli anni ottanta e salire nuovamente con l'avvio della ripresa economica a partire dal 1992.*

*Il gruppo formato da Giappone, Australia e Nuova Zelanda (altri paesi industriali) assorbe in media il 5,3% delle esportazioni dei paesi industriali. Dopo una fase discendente tra il 1973 e il 1980, la sua quota, pur fluttuando considerevolmente, tende ad aumentare.*

*La piccola quota di esportazioni dei paesi industriali dirette verso l'Europa centrale ed orientale (gli attuali paesi in transizione) cresce dall'1% circa nell'immediato dopoguerra a quasi il 3% all'inizio degli anni novanta, pur attraversando una fase di netto declino tra il 1975 e il 1983.*

### **3. La destinazione delle esportazioni italiane: fattori geografici e flessibilità delle imprese**

*L'orientamento geografico del commercio estero di un paese è in buona parte un dato strutturale, condizionato, tra l'altro, dalla sua collocazione territoriale, dalle dotazioni relative di risorse produttive e da fattori storico-politici. Tuttavia tale orientamento si modifica nel tempo, adattandosi più o meno rapidamente alle tendenze nella distribuzione geografica della domanda.*

La tav. 1 mostra la ripartizione percentuale delle esportazioni italiane per aree, calcolata intorno ai punti di svolta delle quattro fasi delineate nel par. 2. Nell'immediato dopoguerra l'Italia parte con una struttura geografica delle esportazioni caratterizzata da una forte incidenza dei paesi in via di sviluppo, in particolare di quelli dell'America Latina, mentre meno di un terzo delle nostre vendite si dirige verso i paesi che avrebbero successivamente aderito all'Unione Europea. I mutamenti verificatisi negli anni seguenti riflettono, in qualche misura, le tendenze della domanda: osservando i dati, sono facilmente percepibili le ripercussioni di fattori come il processo di integrazione europea, gli sfasamenti dei cicli economici e le fluttuazioni dei prezzi delle materie prime, che concorrono a modificare la distribuzione della domanda tra le varie aree. Tuttavia gli aspetti puramente geografici restano determinanti: ad esempio, il fatto che, pur aumentando notevolmente, la quota di esportazioni italiane assorbita dai paesi dell'Estremo Oriente resti alquanto modesta, rispetto all'importanza assunta da questi paesi nel commercio mondiale, si può spiegare anche come un semplice effetto della loro maggiore distanza.

Una misura sintetica del grado di conformità tra la struttura geografica delle esportazioni di un paese e quella della domanda estera può essere ottenuta calcolando gli indici di dissomiglianza tra le corrispondenti distribuzioni percentuali<sup>6</sup>. L'andamento di questi indici per i principali paesi industriali è rappresentato nel graf. 2. Dopo una fase di tendenziale convergenza, sembra ora prevalere un innalzamento degli indici, che segnala una maggiore specializzazione nell'orientamento geografico delle esportazioni dei singoli paesi considerati. Per la maggior parte di essi (Francia, Germania, Regno Unito e Giappone) la convergenza è molto rapida negli anni cinquanta, più incerta nel ventennio successivo e il punto di svolta si colloca vicino al 1980. Fanno eccezione gli Stati Uniti, che partono da un indice molto basso e fin dagli anni cinquanta si differenziano progressivamente dagli altri paesi industriali. Per l'Italia la tendenza divergente inizia già nella prima metà degli anni sessanta, si arresta tra il 1966 e il 1979, ma si ripresenta con decisione nell'ultimo quindicennio. Purtuttavia l'Italia appare oggi seconda soltanto al Regno Unito come conformità dell'orientamento geografico delle proprie esportazioni rispetto alla distribuzione della domanda.

Per valutare meglio il legame tra l'orientamento delle esportazioni italiane e la distribuzione della domanda si possono usare gli indici di orientamento relativo, dati dai rapporti tra i pesi delle singole aree sulle esportazioni dell'Italia e sulla domanda totale (rappresentata in questo caso dalle esportazioni dei paesi industriali). La tav. 2 mostra tali indici, che nel loro insieme rappresentano quello che può essere definito come il modello di specializzazione geografica delle esportazioni italiane. La distanza vi appare chiaramente come il fattore dominante: le aree nelle quali gli indici raggiungono i livelli più elevati sono collocate in Europa, nel Medio Oriente e in Africa, mentre il peso dei mercati americani e asiatici sulle nostre esportazioni è pari a circa la metà della loro importanza nel commercio mondiale. Esaminando la tavola si vede anche che i caratteri fondamentali di questo modello di specializzazione geografica, pur essendo alquanto diversi da quelli dell'immediato dopoguerra, non si modificano di molto nell'ultimo quarto di secolo.

Per depurare l'analisi dall'influenza della distanza, sia pure non completamente, può essere interessante considerare la distribuzione delle esportazioni italiane per aree a confronto con quella dell'Unione Europea, in modo da mettere in evidenza le caratteristiche specifiche del nostro modello di specializzazione geografica rispetto a quelli di paesi vicini e simili.

La tav. 3 mostra che i paesi industriali, ed in particolare quelli europei, visti come mercati di sbocco delle esportazioni, hanno per l'Italia un'importanza minore della media UE. Per contro le nostre vendite all'estero sono relativamente più orientate verso i paesi in transizione dell'Est europeo e verso i paesi in via di sviluppo, soprattutto quelli del Medio Oriente. Nel corso degli anni ottanta si manifesta però una certa convergenza e nel complesso l'entità dei divari tra le strutture geografiche si smorza: tutti gli indici di orientamento relativo tendono a ridurre la propria distanza da 100, ad eccezione di quelli verso il Nordamerica e verso i paesi in transizione<sup>7</sup>. Va sottolineato in particolare il mutamento che avviene verso i paesi in via di sviluppo asiatici: all'inizio degli anni ottanta essi assorbono una quota di esportazioni italiane



nettamente inferiore alla media comunitaria (l'indice di orientamento relativo non raggiunge il 75%), mentre oggi la situazione appare rovesciata.

Tuttavia il quadro dei modelli di specializzazione geografica delle esportazioni dei maggiori paesi dell'Unione Europea al principio degli anni novanta si presenta ancora molto diversificato (cfr. tav. 4). La convergenza che si è realizzata non ne ha cancellato i tratti distintivi, ma si è limitata ad attenuarne l'intensità.

Paragonando questo quadro alle attuali tendenze della domanda mondiale, caratterizzata dal dinamismo dei mercati dell'Estremo Oriente e del continente americano, si nota subito la posizione favorevole in cui si trova l'Italia, con indici di orientamento relativo superiori a 100 in tutte le aree più dinamiche. Va però sottolineata positivamente anche la specializzazione geografica del Regno Unito, che nel Nordamerica e in Estremo Oriente fa registrare indici nettamente superiori a quelli di tutti gli altri paesi considerati.

I vantaggi comparati dell'Italia nelle aree attualmente più dinamiche sono un'acquisizione recente: all'inizio degli anni ottanta sono assenti o appaiono più tenui. D'altra parte negli anni settanta, quando la crescita della domanda si concentra nei paesi petroliferi, le esportazioni italiane accentuano fortemente il proprio tradizionale orientamento relativo verso tali paesi e nella prima metà degli anni ottanta, dopo la fine della recessione, le nostre imprese si rilanciano con grande prontezza verso i mercati più dinamici dell'area industriale.

Tutto ciò, come già accennato nell'introduzione, ha spinto molti osservatori a sottolineare la particolare flessibilità del nostro modello di specializzazione geografica, cioè la grande rapidità con cui i nostri esportatori sanno cogliere le nuove opportunità offerte dai mercati in espansione.

Quando la domanda proveniente da un mercato cresce più rapidamente della media, è ovvio che, a parità di competitività, tale mercato tenda ad acquisire un peso crescente sulle esportazioni di ciascuno dei suoi fornitori. Per poter parlare di flessibilità del modello di specializzazione geografica di un paese, quindi, è necessario qualcosa in più: si richiede che nelle fasi in cui un mercato è relativamente dinamico, le esportazioni del paese in esame tendano ad accentuare il proprio orientamento relativo verso quel mercato, mentre nelle fasi di lentezza della domanda, se ne dovrebbe osservare un veloce allontanamento, sempre in termini relativi. In altre parole nei mercati dinamici le quote del paese in esame sulle esportazioni della UE dovrebbero crescere più della media e viceversa nei mercati lenti.

Una misura sintetica di questa flessibilità può essere ottenuta calcolando il grado di correlazione lineare tra le variazioni degli indici di orientamento relativo delle esportazioni e le variazioni dei pesi delle singole aree sulla domanda complessiva. La tav. 5 mostra i risultati di questa elaborazione per i principali paesi dell'Unione Europea e conferma l'opinione diffusa sulla capacità di adattamento degli esportatori italiani ai mutamenti nella distribuzione della domanda. Gli indici di correlazione non sono mai molto elevati, ma l'Italia è l'unico paese per cui si registri una correlazione positiva in tutte e quattro le fasi considerate. Nell'arco dell'intero periodo 1948-94 la flessibilità geografica delle esportazioni italiane è lievemente inferiore a quella della Francia, ma ciò riflette essenzialmente il divario accumulato nella prima fase, fino al 1972. Negli anni settanta ed ottanta il grado di flessibilità del nostro modello di specializzazione geografica si innalza progressivamente e supera quello di tutti gli altri paesi considerati. Nell'ultimo periodo diminuisce sensibilmente, ma è scavalcato soltanto da quello della Germania.

#### **4. Specializzazione geografica, competitività e quote di mercato delle esportazioni**

Per spiegare l'andamento complessivo delle esportazioni di un paese si fa di solito ricorso ad un modello aggregato in cui le principali variabili esplicative sono il volume della domanda estera e un indicatore di competitività. In mancanza di misure attendibili dei fattori qualitativi di competitività, ci si accontenta di introdurre nel modello una qualche specificazione del tasso di cambio reale, visto come indicatore dei fattori di prezzo. La quota di mercato aggregata pertanto (la percentuale di domanda estera soddisfatta dalle esportazioni del paese in esame)

viene a dipendere esclusivamente dalle variazioni dei cambi e dei prezzi relativi.

Questo modello appare spesso inadeguato a spiegare l'evoluzione delle quote di mercato, non solo perchè non tiene conto dei fattori di competitività diversi dal prezzo, ma anche perchè trascura l'influenza esercitata dai fattori strutturali e cioè dall'interazione tra il modello di specializzazione del paese e i mutamenti nella distribuzione della domanda estera.

A parità di altre condizioni, infatti, la quota di mercato aggregata di un paese aumenta se il suo modello di specializzazione internazionale è concentrato nei segmenti più dinamici della domanda estera o, in altri termini, se la domanda estera cresce più rapidamente della media nei settori e/o nei mercati in cui il paese in esame gode di una posizione di vantaggio comparato.

Il metodo statistico usato comunemente per misurare questa influenza è una tecnica di decomposizione nota come analisi constant-market-shares (CMS). Il suo nome deriva dalla sua capacità di mettere in evidenza che, anche qualora tutte le quote di mercato elementari restino invariate, la quota aggregata potrebbe comunque modificarsi per effetto dei suddetti fattori strutturali. Esistono numerose e diverse specificazioni delle formule di analisi, ma tutte mirano a decomporre la variazione della quota di mercato aggregata in due o più termini, dei quali uno rappresenta gli effetti della competitività (in senso ampio) e gli altri catturano l'influenza dei fattori strutturali<sup>8</sup>.

In genere l'analisi CMS è stata usata per studiare congiuntamente gli aspetti settoriali e geografici dei modelli di specializzazione e la loro interazione con i fattori di competitività. In questo lavoro si prescinde dalla dimensione settoriale e si concentra l'analisi sul ruolo svolto dall'orientamento geografico delle esportazioni italiane per l'andamento della loro quota di mercato nei paesi industriali, in un arco di tempo molto lungo (1948-94).

Le quote di mercato sono calcolate a prezzi e tassi di cambio correnti. Ciò indubbiamente preclude la possibilità di valutare l'effetto della competitività di prezzo sulla dinamica delle quantità esportate. Ma se si adotta una definizione più ampia di competitività, che faccia riferimento non solo ai prezzi ma a tutto l'insieme di caratteristiche che possono rendere un prodotto preferibile rispetto a quelli dei concorrenti (qualità, immagine, organizzazione di vendita, etc.), allora la quota a prezzi correnti può essere utile, perchè riflette l'influenza complessiva di tali fattori di competitività sul valore delle esportazioni. Infatti, ad esempio, la quota di mercato aggregata in valore può migliorare sia nel caso in cui la maggiore convenienza di prezzo della produzione nazionale stimoli in misura adeguata un incremento del volume delle esportazioni, sia nel caso in cui l'aumento del valore delle vendite di prodotti nazionali sia determinato prevalentemente da caratteristiche qualitative che consentano di praticare prezzi medi più elevati o comunque di collocarsi con successo nei segmenti di mercato più remunerativi.

Avendo come unico criterio di disaggregazione quello geografico, la formula di decomposizione usata in questo lavoro è relativamente semplice:

$$S^t - S^{t-1} = \sum_{i=1}^n (s_i^t - s_i^{t-1}) \frac{w_i^t + w_i^{t-1}}{2} + \sum_{i=1}^n (w_i^t - w_i^{t-1}) \frac{s_i^t + s_i^{t-1}}{2}$$

in cui:

$S^t$ : quota di mercato dell'Italia sulle importazioni totali dei paesi industriali nell'anno  $t$ ;

$s_i^t$ : quota di mercato dell'Italia sulle importazioni del paese  $i^{\text{mo}}$  nell'anno  $t$ ;

$w_i^t$ : peso del paese  $i^{\text{mo}}$  sulle importazioni totali dei paesi industriali nell'anno  $t$ .

Il primo termine della formula è il cosiddetto effetto competitività e rappresenta la media ponderata delle variazioni delle quote di mercato italiane in ciascuno dei 22 paesi industriali considerati dal FMI. In realtà va ricordato che tali quote elementari variano non soltanto per effetto dei diversi aspetti della competitività, ma anche in seguito all'azione di fattori connessi ai modelli di specializzazione merceologica, non considerati in questo lavoro.

Il secondo termine può essere definito effetto specializzazione geografica, perchè misura il

*contributo arrecato alla variazione della quota di mercato aggregata dall'interazione tra l'orientamento geografico delle nostre esportazioni e i mutamenti nella distribuzione della domanda per paesi importatori. In altri termini tale effetto è positivo quando i mercati più dinamici tendono a coincidere con i paesi nei quali l'Italia gode di quote più elevate<sup>9</sup>.*

*La tav. 6 mostra i risultati dell'analisi, che è stata condotta anno per anno per tutto il periodo considerato. Fino al 1980 l'effetto competitività appare dominante e l'orientamento geografico delle esportazioni esercita un'influenza quasi sempre marginale. Ma negli ultimi quindici anni l'importanza dell'effetto specializzazione geografica si fa più evidente: la sua entità media cresce e in qualche occasione arriva a sovrastare l'effetto competitività, risultando determinante per spiegare l'andamento della quota di mercato. Ad esempio la perdita di quota subita nel 1984 è interamente attribuibile all'effetto negativo della specializzazione geografica, ed in particolare alla relativa debolezza delle esportazioni italiane sul mercato statunitense, allora in piena ripresa. Al contrario nel 1990-91 lo straordinario dinamismo del mercato tedesco, alimentato dalle ripercussioni della riunificazione, favorisce le esportazioni italiane, che vi detengono una quota molto elevata, e nel complesso questa influenza positiva sopravanza l'effetto dei fattori di competitività.*

*Nel 1993 la quota italiana subisce un calo senza precedenti, che viene recuperato solo marginalmente l'anno successivo<sup>10</sup>. Va ricordato che la quota è misurata a prezzi correnti: evidentemente la crescita delle quantità esportate, stimolata dal deprezzamento del cambio, pur superando nettamente la dinamica della domanda estera, non è ancora sufficiente a compensare l'impatto negativo della svalutazione sui prezzi relativi. Alla flessione della quota, inoltre, concorre in misura non trascurabile l'effetto specializzazione geografica: la crescita della domanda infatti torna a concentrarsi in mercati (in particolare quello nordamericano) nei quali la presenza italiana, nonostante i recenti progressi, resta relativamente debole.*

## **5. Conclusioni**

*Volendo riassumere schematicamente le principali conclusioni di questo lavoro, si può affermare che:*

- a) negli ultimi cinquanta anni i mutamenti nella distribuzione geografica della domanda mondiale sono stati molto intensi ed hanno coinvolto non solo le quote complessive dei due maggiori raggruppamenti (paesi industriali e paesi in via di sviluppo) ma anche quelle delle singole aree al loro interno;*
- b) l'orientamento geografico delle esportazioni dei singoli paesi è determinato soprattutto da fattori strutturali legati alla distanza (costi di trasporto), alle dotazioni fattoriali e alla storia politica e sociale, ma le sue variazioni risentono dei mutamenti nella distribuzione della domanda;*
- c) tra il 1948 e il 1980 si è realizzato un processo di convergenza nelle strutture geografiche delle esportazioni di quasi tutti i principali paesi industriali, ma negli ultimi quindici anni si è affermata una chiara tendenza alla diversificazione; per l'Italia la divergenza è iniziata già nella prima metà degli anni sessanta;*
- d) tra i paesi dell'Unione Europea la tendenza convergente è stata ancora più forte, ha coinvolto anche l'Italia e si è arrestata soltanto verso la fine degli anni ottanta; tuttavia i modelli di specializzazione geografica dei principali paesi presentano ancora rilevanti differenze;*
- e) negli anni settanta e ottanta le esportazioni italiane si caratterizzavano per un grado di flessibilità geografica (una capacità di adattamento ai mutamenti nella direzione della domanda) maggiore di quello di tutti i principali paesi europei; recentemente questo vantaggio sembra essersi lievemente attenuato;*



f) soprattutto a partire dal 1980, la specializzazione geografica delle esportazioni italiane ha concorso in misura non trascurabile a determinare l'andamento della nostra quota di mercato aggregata sulle importazioni dei paesi industriali; talvolta il suo effetto è stato superiore a quello dei fattori di competitività.

Questo contributo aveva soltanto ambizioni descrittive. Resta ovviamente aperto il dibattito sul modello di specializzazione geografica delle esportazioni italiane ed in particolare sulle implicazioni della sua particolare flessibilità. Essa ha aspetti positivi (come abbiamo visto, concorre talvolta a sostenere la nostra quota di mercato aggregata), ma anche negativi (si sottolinea spesso la fragilità del potere di mercato delle nostre imprese, che tenderebbero a cedere posizioni non appena le condizioni della domanda si fanno meno favorevoli).

Resta conseguentemente sospeso anche il giudizio sul ruolo che possono svolgere gli strumenti di sostegno pubblico: qualora la flessibilità delle esportazioni venga interpretata come un segno di fragilità, all'azione pubblica potrebbe essere assegnato il compito di sostenere le piccole e medie imprese nei loro sforzi per stabilizzare la propria presenza sui mercati più difficili, indipendentemente dalle tendenze della domanda. Nel caso contrario, l'intervento pubblico potrebbe concentrarsi soprattutto su servizi di informazione e consulenza volti ad individuare tempestivamente nuove opportunità di mercato.

- (1) Con riferimento alla struttura settoriale delle esportazioni, il concetto di *efficienza macroeconomica* del modello di specializzazione internazionale è stato analizzato, tra gli altri, da Modiano (1984).
- (2) Tra gli studi che analizzano più specificamente l'orientamento geografico delle esportazioni italiane si ricordano quelli di Goglio (1988), Cipolletta e De Nardis (1988) e Guerrieri e Milana (1990, cap. V), nonché il *Rapporto sul commercio estero* dell'ICE, che dedica ogni anno un capitolo intero all'argomento.
- (3) La fonte statistica usata per questo lavoro (i nastri del FMI, *Direction of Trade Statistics*) contiene anche dati sulle esportazioni mondiali, ma soltanto a partire dal 1981. Perciò ho preferito basare l'analisi sui dati relativi al totale dei paesi industriali, che invece sono disponibili fin dal 1948. Peraltro, effettuando sui dati mondiali, per il periodo 1981-94, elaborazioni analoghe a quelle presentate nel testo e svolte sui dati dei paesi industriali, si giunge a risultati molto simili. Inoltre appare ragionevole assumere che il mercato su cui competono le esportazioni italiane sia approssimato meglio dalle esportazioni dei paesi industriali che non da quelle mondiali, sulle quali incidono molto gli scambi di materie prime.
- (4) La classificazione dei paesi in aree geografiche è quella usata nel *World Economic Outlook* del FMI e ripresa anche nel *Rapporto sul commercio estero* dell'ICE (cfr. nota statistica in appendice al *Rapporto*). Per facilitare i confronti temporali, la composizione delle aree geografiche è mantenuta costante per tutto il periodo analizzato (1948-95). In particolare l'Unione Europea e l'EFTA appaiono nella loro composizione del 1994 (rispettivamente a 12 e a 6 paesi).
- (5) A partire dal 1993 il peso dell'Unione Europea sul commercio mondiale diminuisce bruscamente, ma il fenomeno appare legato soprattutto alla sottovalutazione statistica degli scambi intra-comunitari, a causa dei problemi di applicazione del nuovo sistema di rilevazione (*Intrastat*) istituito dopo l'abolizione dei controlli doganali interni all'Unione.
- (6) Tali indici sono calcolati secondo la formula:

$$ID = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n |a_i - b_i|$$

in cui  $a_i$  e  $b_i$  indicano i pesi percentuali di ogni area sulle esportazioni rispettivamente del paese considerato e dell'insieme dei paesi industriali. L'indice varia da un minimo di 0 (massima somiglianza) a un massimo di 100 (massima dissomiglianza).

L'indice ovviamente risente delle dimensioni del paese considerato, nel senso che i paesi più grandi tendono più facilmente ad "assomigliare" all'area di cui fanno parte. Per evitare questo problema, si potrebbe sottrarre il paese considerato dal totale dei paesi industriali. Tuttavia, così facendo, si perderebbe l'omogeneità del termine di paragone, perché ogni paese verrebbe confrontato con un diverso insieme di "altri paesi industriali". Pertanto si è preferito calcolare tutti gli indici con riferimento al totale dei paesi industriali, senza detrazioni. Dai risultati non sembra che la distorsione dovuta alle diverse dimensioni sia molto rilevante.

- (7) L'indice di dissomiglianza tra la distribuzione geografica delle esportazioni italiane e quella delle esportazioni UE scende dal 9,9% nel 1981 al 3,9% nel 1991, toccando il punto minimo del dopoguerra, per poi risalire leggermente negli ultimi anni (5,6% nel 1994). L'indice era diminuito molto rapidamente tra il 1948 (26,2%) e il 1973 (5,3%), ma negli anni settanta il processo di convergenza si era arrestato.
- (8) Sull'analisi CMS cfr., tra gli altri, Milana (1988), Benedetto (1992) e Iapadre (1995).
- (9) Ai dati in esame è stata applicata anche una formula leggermente più complicata, che individua un terzo termine (*effetto adattamento geografico*), legato all'interazione tra le variazioni delle quote di mercato elementari e i mutamenti nella distribuzione geografica della domanda. Tale effetto è però risultato di entità trascurabile.
- (10) L'entità del calo potrebbe essere stata lievemente amplificata dalle già menzionate distorsioni create dall'introduzione del nuovo sistema di rilevazione degli scambi intra-europei (cfr. nota 5).

**Riferimenti bibliografici**

- G. BENEDETTO, "La constant-market-shares analysis: una survey della letteratura critica ed applicativa", *Rivista di Politica Economica*, n. 4, 1992, pp. 45-97.
- I. CIPOLLETTA e S. DE NARDIS, "Flessibilità geografica e quote di mercato delle esportazioni italiane nell'ultimo decennio", ICE, *Rapporto sul commercio estero 1987*, Roma, 1988, pp. 114-123.
- A. GOGLIO, "Struttura settoriale e geografica del commercio estero italiano", in F. Onida (a cura di), *L'industria italiana nella competizione internazionale - Un quadro generale*, ICE, Roma, 1988, pp. 141-186.
- P. GUERRIERI e C. MILANA, *L'Italia e il commercio mondiale*, Bologna, Il Mulino, 1990.
- P. L. IAPADRE, "Structural Factors and Competitiveness in International Trade: A Reformulation of the Constant-Market-Shares Analysis Method", in T. Paul, D. Peguin, A. Souberayn (eds.), *Recent Developments in International Economics*, Proceedings of an International Conference sponsored by ADRES and GREQAM, Aix en Provence, 14-16 giugno 1995.
- ICE, *Rapporto sul commercio estero*, Roma, 1987-1994.
- C. MILANA, "Constant-Market-Shares Analysis and Index Number Theory", *European Journal of Political Economy*, n. 4, 1988, pp. 453-478.
- P. MODIANO, "La collocazione internazionale dell'industria italiana: un tentativo di interpretazione di alcune tendenze recenti", *Economia Italiana*, n. 3, 1984, pp. 425-457.



**DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE**  
(percentuali su medie triennali)

	1948-50	1971-73	1980-82	1987-89	1992-94
Unione Europea	32,6	54,5	48,7	56,6	54,8
EFTA	13,7	8,7	8,4	9,6	8,1
Nordamerica	6,8	10,4	7,1	10,1	8,3
Altri paesi industriali	1,8	1,7	1,7	2,8	2,7
<b>TOTALE PAESI INDUSTRIALI</b>	<b>54,9</b>	<b>75,3</b>	<b>65,8</b>	<b>79,2</b>	<b>73,9</b>
Paesi in transizione	4,4	4,4	2,5	4,2	5,5
PVS Africa	3,0	4,5	5,8	3,3	2,7
PVS Medio Oriente/Europa	10,1	6,2	15,4	6,3	7,6
PVS Asia	8,2	1,9	2,6	4,1	6,4
PVS America Latina	16,2	3,8	4,1	2,2	3,3
<b>TOTALE PVS</b>	<b>37,5</b>	<b>16,3</b>	<b>27,9</b>	<b>15,8</b>	<b>20,1</b>
Altre destinazioni	3,2	4,0	3,8	0,8	0,5
<b>MONDO</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS

Tavola 1

**DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE**  
**Indici di orientamento relativo rispetto ai paesi industriali**  
(percentuali su medie triennali)

	1948-50	1971-73	1980-82	1987-89	1992-94
Unione Europea	92,6	129,7	119,7	131,2	132,9
EFTA	185,3	99,7	110,9	121,9	120,3
Nordamerica	46,1	57,7	48,7	55,4	48,1
Altri paesi industriali	34,8	30,1	34,5	52,9	53,8
<b>TOTALE PAESI INDUSTRIALI</b>	<b>87,9</b>	<b>101,3</b>	<b>97,4</b>	<b>106,1</b>	<b>105,1</b>
Paesi in transizione	515,5	263,0	179,8	182,9	198,4
PVS Africa	37,2	106,9	123,8	146,8	145,9
PVS Medio Oriente/Europa	256,4	159,1	187,1	163,7	188,9
PVS Asia	93,6	32,5	32,3	44,2	50,7
PVS America Latina	135,0	67,0	68,7	56,9	65,1
<b>TOTALE PVS</b>	<b>114,0</b>	<b>83,3</b>	<b>103,6</b>	<b>82,8</b>	<b>85,1</b>
Altre destinazioni	81,7	90,9	92,3	20,9	14,7
<b>MONDO</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS

Tavola 2

**DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE**  
**Indici di orientamento relativo rispetto all'Unione Europea (a 12)**  
(percentuali su medie triennali)

	1948-50	1971-73	1980-82	1987-89	1992-94
Unione Europea	89,9	99,2	89,8	95,6	94,4
EFTA	122,5	76,6	83,1	90,7	84,7
Nordamerica	97,0	110,0	98,8	111,6	103,7
Altri paesi industriali	27,2	67,3	89,8	104,0	99,1
<b>TOTALE PAESI INDUSTRIALI</b>	<b>90,4</b>	<b>96,2</b>	<b>89,8</b>	<b>97,0</b>	<b>94,3</b>
Paesi in transizione	253,0	165,8	127,1	141,1	131,8
PVS Africa	21,1	82,5	95,0	101,4	98,2
PVS Medio Oriente/Europa	185,3	149,0	179,6	142,3	157,6
PVS Asia	99,4	68,9	74,7	94,4	106,8
PVS America Latina	204,4	104,2	133,4	110,3	131,7
<b>TOTALE PVS</b>	<b>104,8</b>	<b>102,2</b>	<b>131,4</b>	<b>113,7</b>	<b>124,4</b>
Altre destinazioni	158,6	126,7	105,5	52,4	40,1
<b>MONDO</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS

Tavola 3

**DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI**  
**Indici di orientamento relativo rispetto all'Unione Europea (a 12)**  
*(percentuali su medie 1992-94)*

	Italia	Francia	Germania	Regno Unito	Spagna
Unione Europea	94,4	101,1	86,8	87,7	119,8
EFTA	84,7	67,2	160,9	77,2	42,0
Nordamerica	103,7	95,0	99,8	174,3	67,1
Altri paesi industriali	99,1	87,9	115,7	140,9	50,7
<b>TOTALE PAESI INDUSTRIALI</b>	<b>94,3</b>	<b>95,8</b>	<b>98,2</b>	<b>97,2</b>	<b>102,4</b>
Paesi in transizione	131,8	60,3	175,5	45,0	51,4
PVS Africa	98,2	207,2	63,7	97,9	139,3
PVS Medio Oriente/Europa	157,6	85,7	94,3	127,7	71,5
PVS Asia	106,8	96,6	113,0	136,2	61,7
PVS America Latina	131,7	143,4	94,5	71,4	209,8
<b>TOTALE PVS</b>	<b>124,4</b>	<b>119,6</b>	<b>96,1</b>	<b>116,9</b>	<b>101,4</b>
Altre destinazioni	40,1	240,4	17,3	215,4	100,5
<b>MONDO</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS

Tavola 4

**FLESSIBILITÀ DEI MODELLI DI SPECIALIZZAZIONE GEOGRAFICA**  
*(Grado di correlazione lineare tra le variazioni degli indici di orientamento relativo alla UE-12 e le variazioni della distribuzione geografica delle esportazioni dei paesi industriali)*

Paesi	1948-72	1972-81	1981-88	1988-94	1948-94
Italia	0,003	0,183	0,275	0,063	0,066
Francia	0,143	-0,051	0,145	-0,018	0,079
Germania	-0,022	0,182	-0,165	0,104	-0,013
Regno Unito	-0,100	-0,224	-0,158	0,054	-0,094

Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS

Tavola 5

*Flessibilità  
 indici a*

**ANALISI CMS DELLA QUOTA DI MERCATO DELL'ITALIA  
SULLE IMPORTAZIONI DEI PAESI INDUSTRIALI**  
(percentuali su valori correnti)

	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956
Quota di mercato	1,8	2,0	2,0	1,8	1,8	2,0	2,0	2,1
variazione assoluta	0,2	0,2	0,0	-0,2	0,0	0,2	0,0	0,1
di cui: EC	0,1	0,3	0,0	-0,2	0,1	0,1	0,0	0,1
ESG	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0
	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964
Quota di mercato	2,2	2,4	2,7	2,9	3,1	3,5	3,4	3,6
variazione assoluta	0,1	0,2	0,3	0,2	0,2	0,4	0,0	0,1
di cui: EC	0,1	0,2	0,3	0,2	0,2	0,3	0,0	0,1
ESG	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
Quota di mercato	4,1	4,1	4,2	4,4	4,4	4,3	4,5	4,7
variazione assoluta	0,5	0,0	0,1	0,2	0,0	-0,1	0,2	0,2
di cui: EC	0,4	0,1	0,2	0,2	-0,1	-0,1	0,1	0,1
ESG	0,1	-0,1	-0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Quota di mercato	4,2	3,7	4,1	3,9	4,1	4,5	4,4	4,0
variazione assoluta	-0,4	-0,5	0,4	-0,2	0,2	0,4	-0,1	-0,4
di cui: EC	-0,4	-0,4	0,3	-0,2	0,2	0,3	-0,1	-0,4
ESG	0,0	-0,2	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Quota di mercato	3,7	4,0	4,1	3,9	4,1	4,8	5,1	5,0
variazione assoluta	-0,3	0,3	0,1	-0,2	0,2	0,7	0,2	-0,1
di cui: EC	-0,1	0,2	0,1	0,0	0,2	0,6	0,1	-0,1
ESG	-0,2	0,0	0,0	-0,2	0,0	0,2	0,1	0,0
	1989	1990	1991	1992	1993	1994		
Quota di mercato	5,0	5,3	5,2	5,1	4,4	4,5		
variazione assoluta	0,0	0,3	-0,1	-0,1	-0,7	0,1		
di cui: EC	0,0	0,1	-0,2	-0,1	-0,5	0,1		
ESG	0,0	0,2	0,1	0,0	-0,3	0,0		

EC: *effetto competitività* (media ponderata delle variazioni di quota nei singoli paesi a prezzi correnti)

ESG: *effetto specializzazione geografica*

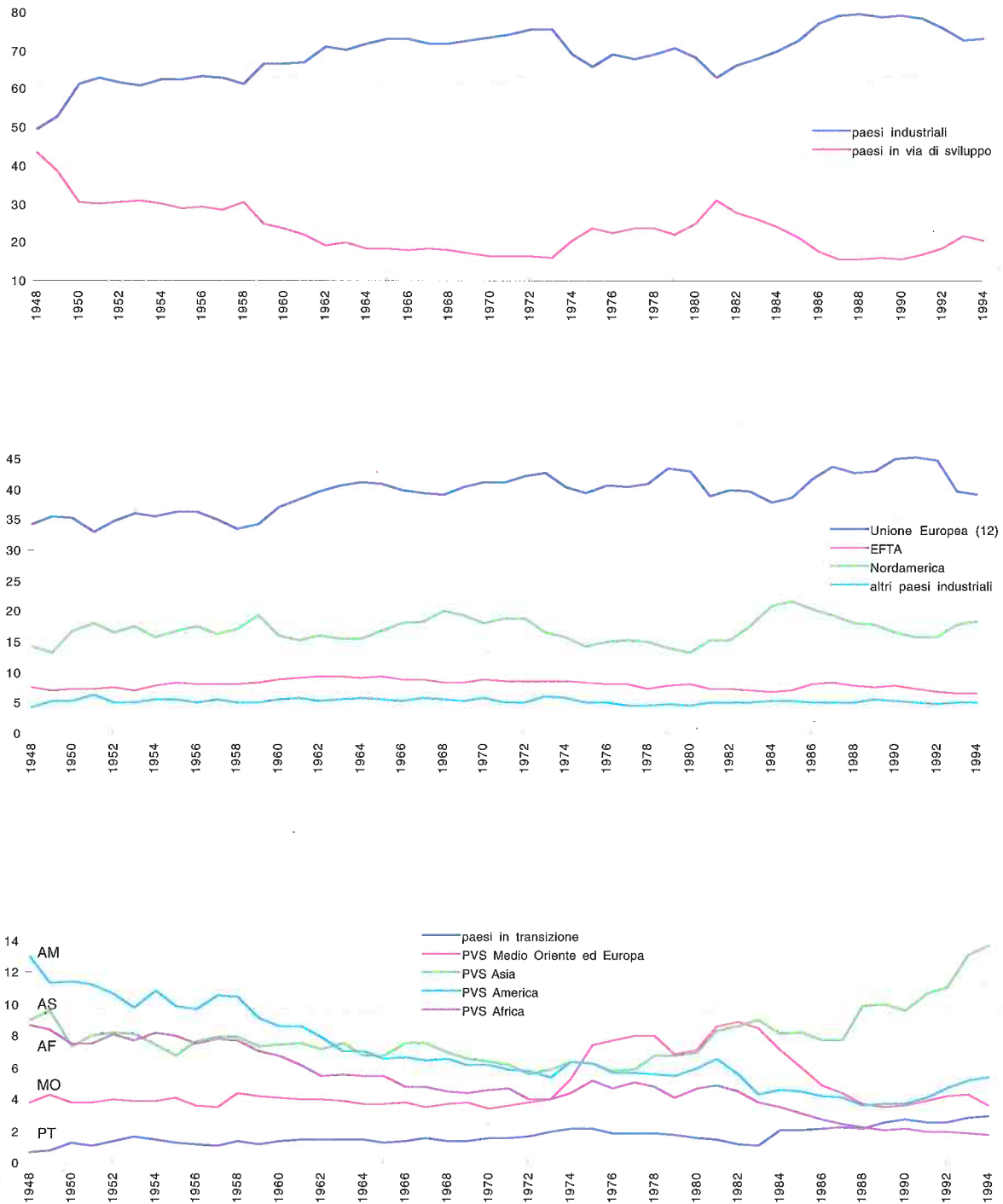
Nota: la somma dei due effetti può non corrispondere perfettamente alla variazione della quota di mercato per ragioni di arrotondamento.

Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS

Tavola 6



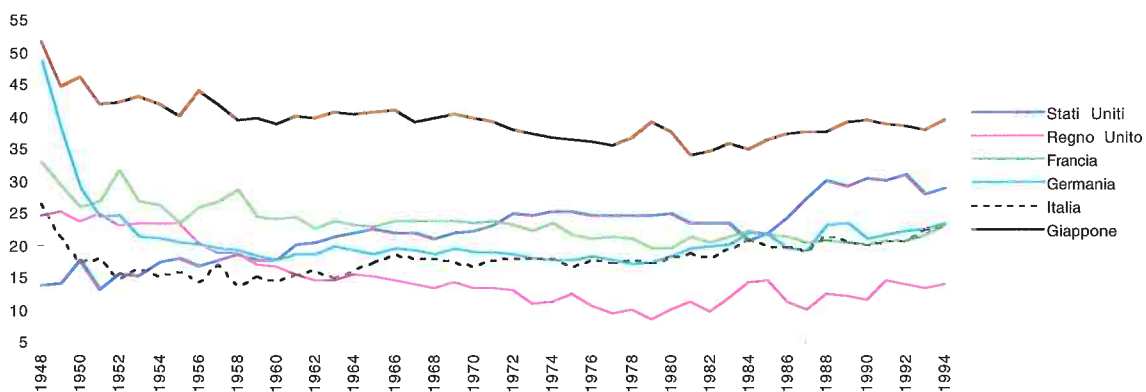
**DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI DEI PAESI INDUSTRIALI**  
(percentuali su valori correnti)



Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS

Grafico 1

### ORIENTAMENTO GEOGRAFICO DELLE ESPORTAZIONI E STRUTTURA DELLA DOMANDA (indici di dissomiglianza rispetto alle esportazioni dei paesi industriali)



Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS

Grafico 2