

PROSPETTIVE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA: VERSO I BALCANI O VERSO IL MEDITERRANEO?

di Giuseppe De Arcangelis^a, Giovanni Ferri^a, Marzio Galeotti^b, Giorgia Giovannetti^c

1. Introduzione

L'Italia esporta un terzo dei propri manufatti verso i paesi in via di sviluppo. Fra questi, i paesi del sud del Mediterraneo (MED)¹, che per la vicinanza geografica rappresentano un mercato di sbocco naturale, hanno sempre avuto un ruolo preminente. Tuttavia, dall'inizio degli anni novanta, l'Italia ha incrementato gli scambi anche con i paesi dell'Europa sud orientale (SEEC)² e dell'Europa Centro orientale (CEEC). In questi paesi, anch'essi geograficamente vicini all'Italia, dopo la caduta del muro di Berlino e la fine del Comecon, è iniziato un importante processo di liberalizzazione economica interna. Soprattutto, per ciò che qui conta, è aumentata l'integrazione e l'apertura nei confronti dell'estero e, nel giro di pochi anni, si è modificata radicalmente la struttura dei flussi commerciali³.

I cambiamenti nella struttura economica e nella situazione politica, in particolare dei paesi SEEC, hanno mutato le potenzialità di crescita di questi paesi. I processi di democratizzazione, da un lato, e gli sviluppi economici – la liberalizzazione del settore finanziario, dei mercati dei capitali e del commercio – dall'altro, pur se ancora in fieri, permettono una allocazione più efficiente delle risorse umane e finanziarie e favoriscono lo sviluppo, facendo aumentare le potenzialità di crescita. D'altro canto, anche le potenzialità di crescita dei paesi MED sono elevate. I tassi di crescita del PIL degli ultimi anni sono stati sistematicamente superiori a quelli dei paesi industriali e gli sviluppi demografici e il livello di reddito pro capite, ancora nettamente più basso di quello dei paesi dell'Unione Monetaria Europea ad esempio (cfr. Tavola 1), inducono a pensare che il prodotto interno lordo crescerà. Quindi la posizione geografica, ma soprattutto le potenzialità di crescita dovute alla struttura della popolazione e alla liberalizzazione di movimenti di capitali e commercio, rendono MED e SEEC le principali aree di interesse per un aumento dell'integrazione nell'immediato futuro. Tuttavia, soprattutto nell'ottica di una regionalizzazione dell'economia mondiale, questi paesi costituiscono i mercati di sbocco naturali, non solo per l'Italia ma per tutti i paesi dell'Unione Monetaria Europea che, in effetti, seppure con diverse caratteristiche nazionali, hanno mostrato interesse all'aumento dell'integrazione con almeno alcuni di questi paesi.

Il nostro obiettivo è capire se la vicinanza geografica è effettivamente un fattore importante per spiegare i flussi di commercio, quali settori potrebbero beneficiare mag-

^a Università degli Studi di Bari

^b Università degli Studi di Bergamo

^c Università degli Studi di Firenze

¹ Al gruppo MED appartengono: Algeria, Cipro, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Malta, Marocco, Siria, Territori e Gaza, Tunisia e Turchia; in alcuni casi, anche la Libia.

² I SEEC sono: Albania, Bosnia, Bulgaria, Croazia, Macedonia, Romania, Slovenia e Federazione Serba. I CEEC includono: Polonia, Repubblica Ceca, Repubblica Slovacca e Ungheria.

³ Nel 1998 le esportazioni di Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Romania, Slovenia e Ungheria – vale a dire i paesi SEEC e CEEC candidati all'adesione all'UE – erano indirizzate verso l'area dell'euro per una quota compresa fra il 50 e il 70% (cfr. BCE, 2000).

Indicatori strutturali dei paesi MED e SEEC

	Tasso crescita medio 90-99	Tasso crescita PIL 1999	PIL pro capite in PPA	PIL in PPA %EMU	Grado di apertura %PIL
ALGERIA	1.60	4.6	4380	21.65	54.7
CIPRO	4.40	5*	nd	67.27	102.5
EGITTO	3.12	6	3130	15.47	53.6
ISRAELE	4.65	1.8	17310	85.56	75.8
GIORDANIA	5.02	2	3230	15.95	123.4
LIBANO	6.86	3*	6150	30.4	70.2
LIBIA	2.37	2.6*	nd	Nd	40.0
MALTA	4.98	3.05*	nd	Nd	190.5
MAROCCO	2.67	6.35*	3120	15.42	58.6
SIRIA	5.82	5.44*	3000	31.98	67.4
TUNISIA	4.97	5.5	5160	25.51	87.0
TURCHIA	4.46	1.23	6740*	31.98	50.0
ALBANIA	0.08	8	1636	8.1	48.6
BULGARIA	-3.86	1.5	4363	21.56	124.7
CROAZIA	3.25	3.5	6574	32.5	91.8
MACEDONIA, FYR	-1.15	5	3660	18.09	78.2
ROMANIA	-3.06	-2	4257	21.05	59.0
SLOVENIA	4.04	4.2	12914	63.84	111.2
YUGOSLAVIA, SFR	-19.50	Nd	3229	15.96	
MONDO		3.0			
Paesi Ind		2.8			
MED	3.9		4220	20.86	
SEEC	0.2				
EMU	2.1		20230	100	

Nota: * 1998; PPA=parità dei poteri di acquisto

Fonte: World Economic Outlook Database, IMF e Economist Intelligence Unit. Il grado di apertura, definito come somma di importazioni e esportazioni in percentuale del PIL, è preso da Feldman, et al. (1998).

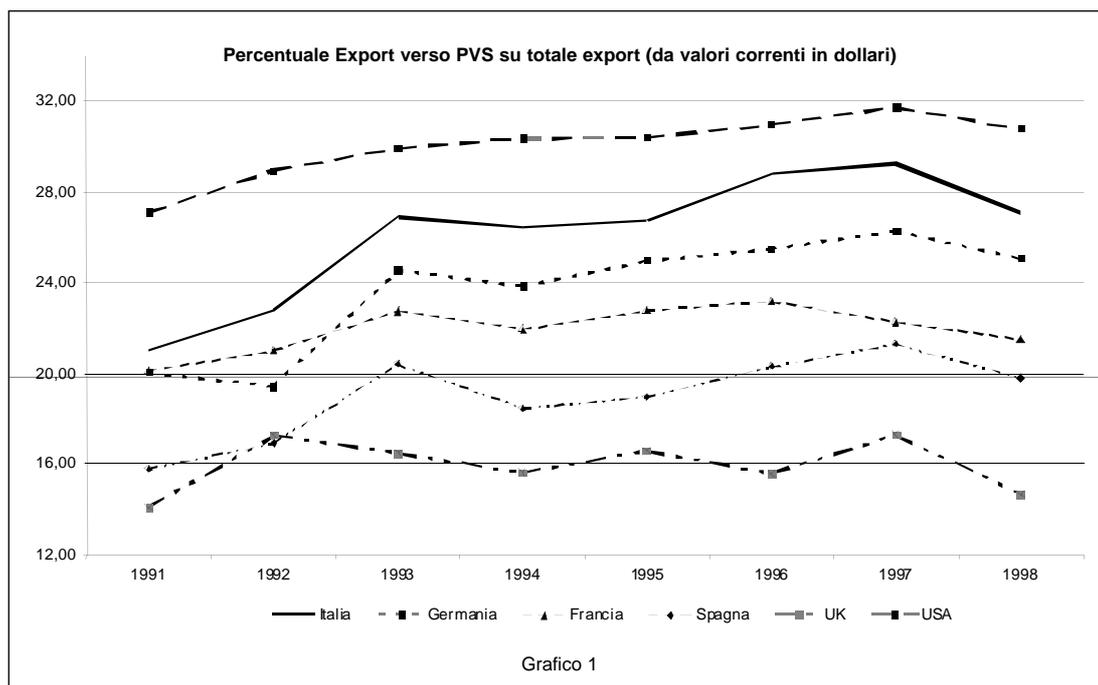
Tavola 1

giormente da un aumento dell'integrazione e se è possibile accrescere la penetrazione commerciale italiana. E, ancora, ci chiediamo se il modello di specializzazione italiana possa essere migliorato per sfruttare in modo ottimale le possibilità offerte da una maggiore integrazione. Pertanto, analizziamo le principali caratteristiche del commercio dell'Italia con i paesi MED e del Sud-Est Europa e confrontiamo le caratteristiche del commercio italiano con quelle degli altri cinque paesi industriali che maggiormente esportano nelle aree di interesse: Francia, Germania, Spagna, Regno Unito e Stati Uniti (par. 2). Risulta, in linea con la letteratura esistente, che il modello di specializzazione dell'Italia è molto diverso da quello degli altri cinque paesi sviluppati. Nel paragrafo 3 stimiamo un semplice modello gravitazionale per ognuna delle aree considerate, vale a dire il commercio bilaterale dei quattro maggiori paesi UME, del Regno Unito e degli Stati Uniti, da un lato, e dei paesi MED e SEEC, dall'altro. Il paragrafo 4 conclude mettendo in evidenza le differenze di comportamento fra i modelli di specializzazione dei diversi paesi europei (polarizzazione verso diversificazione) e l'elevata elasticità delle intensità di commercio alla distanza che caratterizza il modello gravitazionale.

2. Struttura dell'interscambio

A fronte di un'incidenza dell'export sul PIL relativamente simile tra i paesi industriali considerati, l'orientamento commerciale nei confronti dei paesi in via di svilup-

po differisce notevolmente da paese a paese. Una caratteristica distintiva dell'export italiano è proprio l'orientamento verso i paesi in via di sviluppo (PVS): la percentuale di esportazioni italiane destinate ai PVS è infatti sistematicamente superiore a quella di Francia, Germania, Spagna e Regno Unito per tutti gli anni 90 e sfiora il 30%, restando inferiore solo a quella degli Stati Uniti (grafico 1).

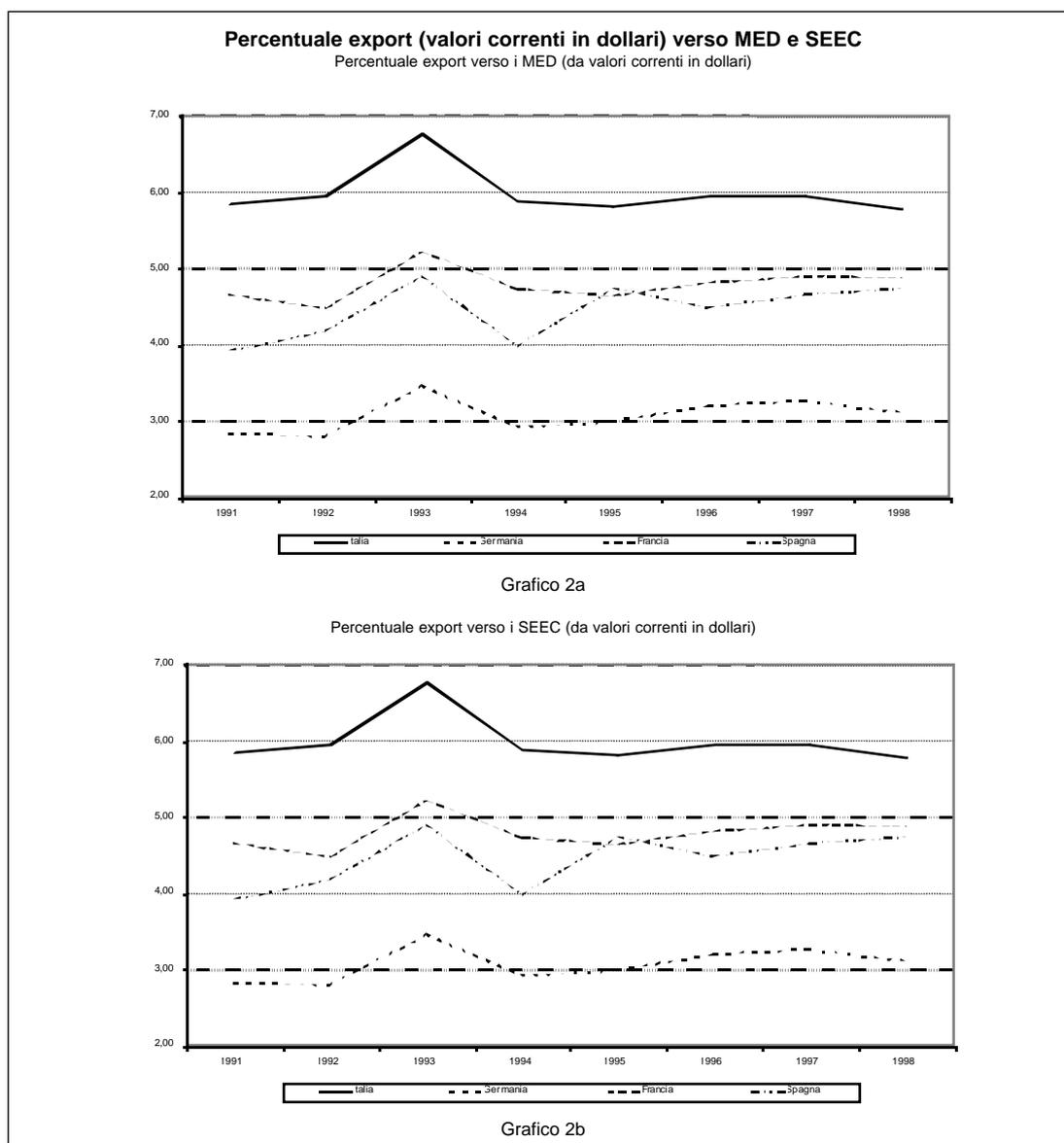


Se consideriamo le esportazioni verso i MED e SEEC, in rapporto alle proprie esportazioni totali, la quota delle esportazioni destinate ai MED ha valori massimi per l'Italia (circa 6%) e minimi per la Germania (circa 3%; grafico 2a). Anche per quel che riguarda i SEEC, la quota è massima per l'Italia (circa 3%), mentre è minima per la Spagna (grafico 2b).

Come si vede dai grafici, nel corso degli anni novanta, la quota delle esportazioni italiane per aree di destinazione è risultata sostanzialmente stabile verso i MED, mentre è risultata in crescita verso i SEEC, passando dal 2% al 3% circa. Per gli altri paesi occidentali si segnala una relativa stabilità delle quote.

Se consideriamo le due aree nel loro complesso, nel 1998, la penetrazione commerciale italiana⁴ è pari al 22%. Pertanto risulta inferiore alla penetrazione della Germania (26,2%), ma superiore a quella di Francia e Stati Uniti (18,4% e 18,1%, rispettivamente), e di gran lunga maggiore di quella di Regno Unito (9,5%) e Spagna (5,8%). Se, invece, consideriamo le due aree separatamente, la penetrazione dell'export italiano (calcolata come sopra) è molto alta nei SEEC (35%), ove sfiora il livello tedesco (41%) e leggermente inferiore nei MED (19%), dove si colloca su livelli solo lievemente inferiori a quelli di Stati Uniti, Germania e Francia (rispettivamente 22%, 21% e 20%).

⁴ Abbiamo calcolato la penetrazione come la quota di mercato, fatta pari a 100 la somma delle esportazioni di Francia, Germania, Italia, Regno Unito, Spagna, Stati Uniti. Nel caso di alcuni paesi, questo indicatore traslascia una parte del commercio (dati disponibili dagli autori su richiesta).

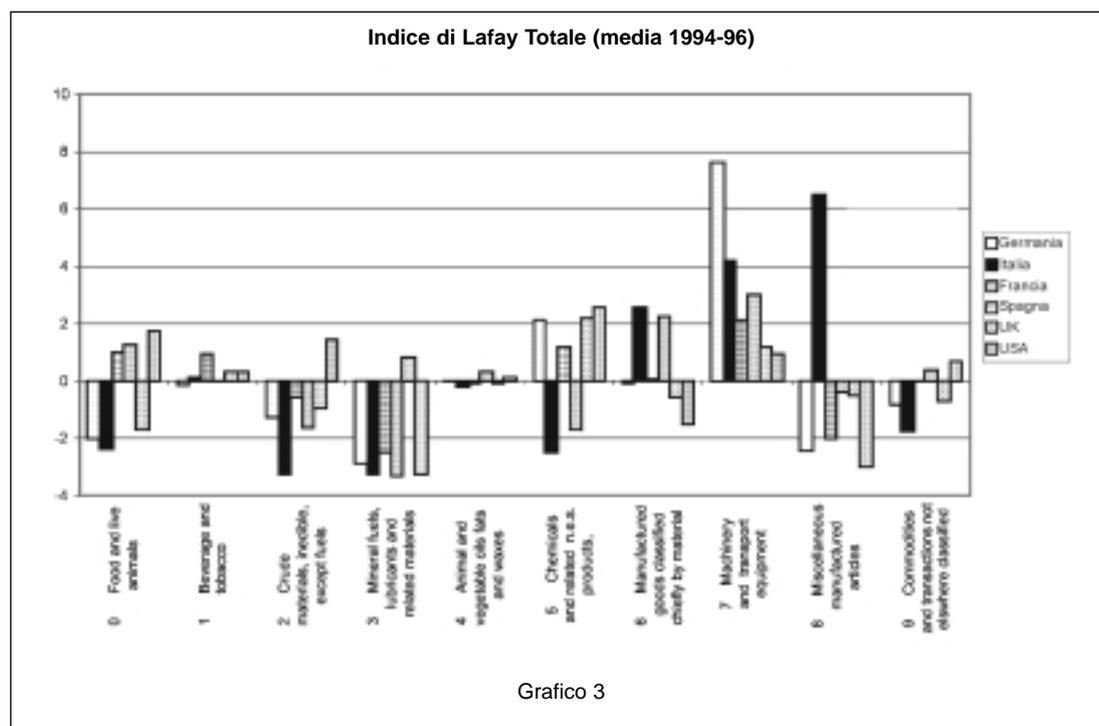


L'analisi per aree maschera, tuttavia, una caratteristica importante, ancorché poco rilevata, dell'export italiano verso i singoli paesi: la sua "diffusa" penetrazione. Vale a dire, l'export italiano tende a essere importante nei vari paesi di destinazione in misura più omogenea che per ognuno degli altri paesi occidentali considerati (si veda, per maggiori dettagli, De Arcangelis et al., 2000). Ciononostante, l'Italia conta in misura diversa nei singoli paesi: è il partner più importante per Albania, Libano, Libia e Malta, il secondo partner commerciale (generalmente dopo la Germania) nella maggior parte dei paesi, il terzo partner per Cipro, Egitto e Marocco, il quarto per Giordania e Israele. Fra i sei paesi industriali a cui abbiamo fatto riferimento, l'Italia non è mai oltre il quarto posto per importanza commerciale, nonostante non abbia avuto legami di tipo coloniale – se non brevissimi – con paesi MED o SEEC.

I dati aggregati non ci permettono di ottenere informazioni sulle caratteristiche della specializzazione dell'export nei diversi paesi. Per ovviarvi, abbiamo effettuato una analisi a livello di settori, usando dati OCSE (International Trade by

Commodities Statistics Rev 2). In prima approssimazione abbiamo utilizzato un livello di aggregazione abbastanza elevato, SITC1. Abbiamo calcolato, sulla media del triennio 1994-96, l'indice di Lafay (1992) che fornisce una buona indicazione dell'eventuale vantaggio comparato "rivelato" di un paese⁵. Il grafico 3 mostra l'indice di Lafay calcolato sul totale del commercio per i sei paesi industrializzati. Da esso emergono fatti ben noti. La specializzazione dell'Italia sembra essere concentrata sostanzialmente nei beni manufatti e nei beni strumentali (macchinari e altro), con un vantaggio ancora maggiore nella produzione di manufatti vari (settore 8, dove l'Italia è addirittura l'unico paese ad avere un vantaggio comparato). Questa osservazione è in linea con la letteratura sulla specializzazione dell'Italia (Onida, 1999). Come l'Italia, anche la Germania è specializzata nei macchinari, e il valore assoluto dell'indice è nettamente superiore a quello dell'Italia.

Se si considerano, invece, gli indici di Lafay "regionali" nei confronti delle aree di interesse⁶, si nota che il modello di specializzazione è diverso: i vantaggi comparati maggiori dell'Italia sono nei macchinari, mentre i valori per i beni manufatti sono nettamente inferiori o, per i SEEC, addirittura mostrano un disavanzo (cfr. De Arcangelis et al., 2000). In particolare, nel settore dei macchinari, l'Italia riduce la distanza dalla Germania nei confronti dei MED e ha un vantaggio comparato addirittura maggiore nei confronti dei SEEC. In questi paesi, anche la Francia ha un elevato vantaggio comparato.



⁵ L'indice è positivo per i settori in cui il paese ha un vantaggio comparato (viceversa negativo per i settori dove c'è svantaggio comparato), il suo valore assoluto permette di misurare l'intensità dell'eventuale vantaggio (svantaggio) comparato, e la somma è uguale a zero.

⁶ Gli indici "regionali" sono costruiti considerando il peso dell'interscambio di ogni settore rispetto all'interscambio totale con ogni area di riferimento e non più rispetto al totale.

3. Il modello gravitazionale

Accanto all'analisi descrittiva delle relazioni commerciali bilaterali tra alcuni paesi industrializzati e i paesi MED e SEEC, la stima di un modello gravitazionale può fornire informazioni utili sotto due profili. In primo luogo, la bontà complessiva della stima e la significatività statistica delle variabili esplicative possono rivelare se le intensità di commercio misurate da esportazioni e importazioni seguono il modello gravitazionale. In secondo luogo, la significatività della variabile distanza mette in luce l'importanza dei costi di trasporto. Una riduzione di tali costi potrebbe quindi aumentare significativamente le intensità commerciali. Ciò detto, vogliamo anche verificare la rilevanza statistica di misure di distanza più complete della distanza fisica.

Iniziamo stimando un modello gravitazionale tradizionale in cui la variabile dipendente è rappresentata dal logaritmo di $(1+X+M)$, dove X e M sono rispettivamente le esportazioni e importazioni bilaterali per paesi, espresse in termini nominali. Le variabili esplicative sono: (1) la massa relativa dei due paesi considerati (misurata dal PIL nominale in ognuno dei due paesi) e (2) la distanza fra le capitali dei due paesi⁷. Appliciamo il modello al caso del commercio di sei paesi industriali (Francia, Germania, Italia, Spagna, Regno Unito e Stati Uniti) con i MED e i SEEC.

La variabile di distanza può essere inserita in due modi: in livello oppure in logaritmo. Inserirla nei logaritmi riduce significativamente la variabilità della distanza. Pertanto, se la distanza in logaritmi risulta statisticamente significativa, il modello gravitazionale fornisce indicazioni più decise.

Abbiamo poi introdotto una dummy volta a cogliere gli eventuali legami coloniali o di lingua comune fra coppie di paesi (la dummy vale uno se c'è un legame di ex-colonia e/o di lingua e zero altrimenti). Vogliamo verificare se questi legami contribuiscono a spiegare volumi di commercio particolarmente elevati.

I risultati delle stime sono riportati nella tavola 2⁸.

I risultati presentati sono basati sulle medie 1993-98 delle variabili economiche usate. Abbiamo scelto di non utilizzare un campione più lungo per mancanza di dati sui SEEC. Abbiamo inoltre condotto le stesse regressioni per una selezione di singoli anni (in particolare per 1993, 1996 e 1998) senza registrare variazioni qualitative nei risultati rispetto a quanto presentato⁹. Abbiamo comunque ritenuto che risultati basati su medie di periodo fossero più significativi.

I risultati riportati nella tavola confermano in maniera singolare la validità del modello gravitazionale per entrambi i paesi MED e SEEC. Tutti i coefficienti stimati presentano il segno atteso e sono significativi (al 5% di confidenza). L'indicatore di bontà della stima, rappresentato dall' R^2 , è accettabile per un'analisi di tipo cross-section nel caso MED e si colloca al di sopra di 0,79 nel gruppo dei SEEC¹⁰.

⁷ Adottiamo questa specificazione per non aver problemi di osservazioni non utilizzabili nel caso di assenza di commercio fra due paesi. La distanza è espressa in chilometri calcolati tra le capitali dei due paesi.

⁸ Altrove (De Arcangelis et al., 2000) si è condotta anche una regressione su un campione escludente gli Stati Uniti. Si è così eliminato un paese la cui inclusione potrebbe indurre distorsione delle stime. Pur giungendo a valori dei coefficienti diversi rispetto a quelli presentati, la stima è risultata qualitativamente analoga. Ciò rafforza, come nel caso del logaritmo della distanza, la validità del modello gravitazionale.

⁹ Questi risultati sono disponibili presso gli autori.

¹⁰ Abbiamo anche provato un'altra variabile comunemente utilizzata come dipendente del modello gravitazionale, e cioè il $\log(1+X)$ dove X in questo caso si riferisce solo alle esportazioni del paese sviluppato. Come era da attendersi, in questo caso il PIL del paese sviluppato diventa non significativo, ma la distanza resta statisticamente significativa al 5% e il valore numerico dei coefficienti non cambia.

Riguardo alle nostre congetture, notiamo che la misura di distanza rimane significativa anche dopo la trasformazione in logaritmi. Se ne deduce che il modello gravitazionale appare piuttosto robusto statisticamente e la variabile di distanza rappresenta un elemento sempre essenziale nella stima.

La variabile dummy di lingua comune/ex-colonia è sempre significativa sia nel caso dei paesi MED che SEEC. Il suo contributo marginale alla stima è positivo dal momento che l'R² aumenta ogni volta che viene inclusa nelle stime.

Come si è già detto, i risultati ottenuti sono alquanto robusti e confermano la validità del modello gravitazionale tradizionale. In regressioni non riportate nel testo abbiamo sperimentato misure alternative della "massa economica" (per esempio quote del PIL mondiale in parità di potere d'acquisto o PIL pro capite). In tutti i casi i risultati principali non cambiano: la distanza (sia in logaritmi che in livello) è sempre significativa. L'unica eccezione è data dal PIL pro capite del paese industrializzato (nel caso dei MED) che diviene non significativo. Il fatto che la distanza sia sempre significativa segnala l'importanza dei costi di trasporto basati sulla lontananza fisica. Sebbene consapevoli che il concetto di distanza debba essere arricchito per rappresentare la più importante nozione di "distanza economica", riteniamo che il messaggio di fondo dei risultati qui presentati sia comunque rilevante. La prossimità (in senso lato) a questi paesi può essere una fonte di vantaggio comparato ed i paesi SEEC e MED possono divenire per l'Europa la nuova fonte di guadagni dinamici dal commercio, giusto come è stato per i paesi CEEC all'inizio degli anni novanta.

Risultati di stima del modello gravitazionale per i paesi MED e per i SEEC

	Log(1+EXPORT+IMPORT)					
	MED			SEEC		
	1	2	3	1	2	3
Costante	-13.29 (-3.14)	-3.19 (-1.11)	-2.61 (-0.98)	-23.36 (-4.05)	-16.26 (-2.48)	-19.74 (-3.08)
PIL_G6	0.74 (2.91)	0.63 (2.99)	0.54 (2.76)	1.11 (3.43)	1.28 (4.24)	1.35 (4.71)
PIL_EMERG _i	0.71 (6.31)	0.72 (6.52)	0.79 (7.58)	1.14 (8.63)	1.10 (8.41)	1.10 (8.88)
Distanza	-0.0003 (-3.61)			-0.0014 (-4.96)		
Log(Distanza)		-1.19 (-4.19)	-1.22 (-4.64)		-1.60 (-5.07)	-1.28 (-3.80)
Dummy			0.93 (3.48)			0.80 (2.07)
R ² aggiustato	0.411	0.442	0.521	0.842	0.846	0.863
F test	13.38 [5.9*E-06]	19.76 [0.00]	20.28 [0.00]	52.62 [0.00]	54.01 [0.00]	46.69 [0.00]
Numero osservazioni	72	72	72	30	30	30

Note: le variabili economiche si riferiscono a medie sul periodo 1993-98. T-statistici tra parentesi nel caso dei coefficienti; P-value nel caso del test F. PIL_G6 è il PIL dei sei paesi industriali; PIL_EMERG_i (i=1,2) è, rispettivamente, il PIL dei MED e dei SEEC.

Tavola 2

4. Conclusioni

Questa nota si divide sostanzialmente in due parti. La prima fornisce un'analisi descrittiva dello stato delle cose nel commercio fra paesi sviluppati e due gruppi di paesi geograficamente vicini: i MED e i SEEC. L'analisi permette di identificare dif-

ferenze di comportamento fra i paesi sviluppati considerati - polarizzazione (es. Germania) verso diversificazione (es. Italia). La seconda parte stima un modello gravitazionale. I risultati delle stime indicano una elevata elasticità delle intensità di commercio alla distanza. I risultati sembrano robusti.

Tuttavia i paesi MED e SEEC sono paesi vulnerabili. Il processo di democratizzazione è incompleto e non ancora assestato; la maggior parte di questi paesi ha ancora un accesso limitato ai mercati dei capitali internazionali, che non permette di attirare tutti i capitali necessari alla crescita; molti di questi paesi sono soggetti a shocks delle ragioni di scambio e quindi a estrema volatilità dei prezzi (e dei rendimenti). Una maggiore integrazione con i paesi dell'UME potrebbe (dovrebbe), in ogni caso, ridurre la vulnerabilità e aumentare la credibilità internazionale di questi paesi. La liberalizzazione del commercio potrebbe aumentare le possibilità di diversificazione sia rispetto ai partners commerciali sia rispetto al mix di beni e servizi.

Nella prospettiva di una crescente integrazione commerciale con queste aree, l'Italia può (e deve) giocare un ruolo di primo piano da un punto di vista strategico sia dal lato dell'interscambio di beni che della mobilità dei fattori produttivi. Tuttavia, dal lato degli investimenti diretti, quali settori potranno più ragionevolmente estendere la produzione in quei paesi? Per quali industrie è auspicabile che si formi una politica commerciale italiana nell'ambito dello spazio europeo? Certamente, lo sviluppo di alcuni settori a elevato contenuto tecnologico rende possibile la penetrazione ad alcune imprese italiane che mostrano vantaggi competitivi evidenti, anche all'interno degli accordi di partenariato esistenti (si pensi alla forza di penetrazione delle imprese di telecomunicazione e delle banche spagnole in Sud America).

Tuttavia, a parte alcuni grandi (e non molto diffusi) campioni nazionali italiani, il tessuto produttivo del nostro paese è principalmente dominato da una struttura dimensionale medio-piccola che (spesso) si aggrega nei distretti industriali, piuttosto che in grandi unità produttive. Inoltre, le caratteristiche merceologiche dei nostri vantaggi comparati, caratterizzati da fasi della produzione distinte e a diversa intensità di lavoro specializzato, suggeriscono che l'integrazione con i paesi MED e SEEC può rappresentare un'opportunità importante di outsourcing di alcune fasi della produzione a lavoro meno specializzato per mantenere le fasi dell'organizzazione e della progettazione produttiva. Allo stesso tempo, in quei paesi l'esportazione di alcune fasi produttive (tipicamente a più elevata capacità di job creation) può rappresentare il primo passo per innescare una crescita virtuosa.

Riferimenti bibliografici

Banca Centrale Europea (2000), *Bollettino Mensile, Febbraio*.

De Arcangelis G., Ferri G., Galeotti M. e Giovannetti G. (2000), “*Sud o est? Sfide e opportunità per l’Italia di una crescente integrazione*”, *Dattiloscritto, Ministero del Tesoro, paper presentato al convegno Banca d’Italia sulle economie del mediterraneo, aprile 2000*.

Deutsche Bundesbank (1999), “*Germany’s Relative Position in the Central and East European Countries in Transition*”, *Monthly Report, Ottobre, 15-27*.

Feldman R., Nashashibi K., Nord R., Allum P., Desruelle D., Enders K., Kahn R. e Temprano-Arroyo H. (1998), “*Impact of EMU on Selected Non-European Union Countries*”, *IMF Occasional Paper No.174*.

Lafa, J. (1992), “*The Measurement of Revealed Comparative Advantages*”, in *M. G: Dagenais e P.A. Muet (a cura di) International Trade Modeling, Chapman & Hall, Londra*.

Onida F. (1999), “*Quali prospettive per il modello di specializzazione internazionale dell’Italia?*”, *Economia italiana, No.3, 573-629*.