

L'INTEGRAZIONE DELL'EUROPA CON I PAESI DEL PARTENARIATO EURO-MEDITERRANEO

di Anna Ferragina, Giorgia Giovannetti e Francesco Pastore¹

1. Introduzione

Lo scopo principale del Partenariato Euro-Mediterraneo è favorire la crescita mediante il rafforzamento dei legami fra i paesi UE e quelli della sponda Sud del mediterraneo (MED²). Elevati ostacoli al commercio³, assieme a forti differenze sociali ed economiche, hanno infatti finora rallentato il processo di integrazione fra i paesi delle due sponde del Mediterraneo.

In questo contributo ci concentriamo sui legami commerciali per vedere se la costituzione di una zona di libero scambio entro il 2010 possa effettivamente aumentare in modo significativo gli scambi fra le due sponde e stimolare la crescita. Ci chiediamo altresì se, come risultato dell'Accordo di Partenariato⁴, il gap fra il commercio effettivo e quello potenziale si sia ridotto dopo il 1995. In particolare ci concentriamo sull'Italia, un paese che per la sua particolare posizione geografica e per la struttura del commercio con i MED, che tende ad essere diversificato e includere tutti i MED, ha molto da guadagnare da una maggiore integrazione con paesi con alte potenzialità di crescita.

Per valutare il volume di commercio potenziale fra i MED e i paesi UE abbiamo stimato un modello cosiddetto "gravitazionale". Il nostro scopo è valutare quanto commercio è stato effettivamente prodotto dalla liberalizzazione seguita agli Accordi del 1995 e quanto commercio addizionale potrebbe essere creato se l'integrazione fosse spinta ulteriormente.

Una procedura frequentemente adottata nell'applicazione delle analisi gravitazionali è basata sulla stima di un modello che include la distanza fra le variabili esplicative del commercio fra paesi altamente integrati (in generale paesi appartenenti all'OCSE oppure all'area dell'euro). I parametri ottenuti dalle stime sono poi usati per proiettare relazioni commerciali "naturali" fra partner commerciali meno integrati. Seguendo questa metodologia, stimiamo i parametri di un modello panel gravitazionale per flussi di commercio all'interno dell'UE e poi li applichiamo al commercio fra 11 paesi MED e i loro principali partner commerciali europei (Italia, Germania, Francia, UK, Spagna). In questo modo otteniamo il commercio potenzia-

¹ Anna Ferragina, ISSM-CNR, Giorgia Giovannetti, Università di Firenze, Francesco Pastore, Università di Napoli.

² Con la sigla MED, usata da Eurostat, intendiamo i 12 paesi del Partenariato: Algeria, Cipro, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Malta, Marocco, Siria, Tunisia, Turchia, Cisgiordania e Gaza. Per mancanza di dati, nell'analisi empirica la Cisgiordania e Gaza non sono incluse. Con UE si indicano i 15 paesi dell'Unione Europea, facciamo riferimento a UE13 nell'analisi empirica perché Lussemburgo e Belgio sono stati inclusi.

³ Il grado medio di protezione nei paesi del Partenariato è decisamente elevato: per tutti i prodotti, eccetto agricoltura e servizi, il tasso medio di protezione è del 17.5% contro il 5.2% dei paesi PECO, (cf Femise, 2003). In Marocco il tasso medio di protezione che era di circa il 21% nel 1997 è addirittura salito al 31% nel 2001. In Tunisia è rimasto costante intorno al 20% per gli ultimi 10 anni, in Egitto il tasso medio è superiore al 20%.

⁴ I Paesi del Partenariato coincidono con i MED; Cisgiordania e Gaza sono rappresentate dall'Autorità Nazionale Palestinese, la Libia partecipa come osservatore. Il processo, partito a Barcellona nel 1995, ha avuto nuovo slancio al Consiglio Europeo di Salonicco nel giugno 2003. In questo periodo, accordi di Associazione sono stati firmati con Palestina (1997), Tunisia (1998), Marocco e Israele (2000), Egitto (è ancora nello stadio della ratifica), Algeria (è ancora nello stadio dell'introduzione), mentre con il Libano dalla fine del 2002 è stato introdotto un accordo interim.

le fra UE e MED nel periodo 1995-2002. Questo livello di commercio “potenziale” o “normale” è poi confrontato con i flussi osservati per stabilire la dimensione dei potenziali di commercio non sfruttati nel medio periodo. Confrontiamo infine i risultati ottenuti per i MED con quelli avuti applicando una metodologia analoga ai paesi PECO⁵ per indagare se le differenze negli accordi hanno invero indotto un diverso sfruttamento delle potenzialità del commercio.

L'organizzazione del contributo è la seguente: nella prima sezione presentiamo molto brevemente alcuni dati macroeconomici che mostrano le principali caratteristiche del commercio fra UE e MED, mettendo in evidenza le modifiche occorse negli ultimi 10 anni. Nella sezione 2 riportiamo i risultati dell'analisi econometrica. Poi calcoliamo i rapporti fra il commercio potenziale e effettivo per i MED e per i PECO (che includono i paesi Nuovi aderenti all'UE, la Bulgaria e la Romania) e concludiamo con alcune implicazioni di politica economica.

1. Legami economici fra MED e UE

Per la maggior parte dei paesi del Partenariato il commercio con i paesi dell'euro è rilevante in conseguenza della prossimità geografica e della complementarità delle strutture produttive. Al contrario, il livello di integrazione intra regionale e con il resto del mondo è basso.

I rapporti commerciali con l'UE sono molto stretti ma asimmetrici: in media nel 2003 l'interscambio con l'area UE rappresenta circa il 45% del commercio totale dei MED (per il Magreb, la cifra è del 70% per le esportazioni e del 60% per le importazioni totali). I paesi con l'intensità commerciale maggiore nei rapporti con l'UE sono Malta, la Turchia e i paesi del Maghreb⁶. I paesi del Mashrek invece sono maggiormente orientati verso gli Stati Uniti o i paesi del Golfo. Per quel che riguarda l'UE, il commercio con i paesi del Partenariato rappresenta solo il 3% del totale. Tra gli esportatori UE verso i MED i più importanti sono Francia, Germania, Spagna e Italia, che insieme rappresentano circa il 70% delle esportazioni e importazioni totali UE-MED. Ciò riflette legami storici e geografici (accesso al Mediterraneo).

Fra il 1995, anno di firma degli accordi di Partenariato, e il 2002 l'interscambio UE-MED è nel complesso quasi raddoppiato (le esportazioni UE sono passate da 50.6 miliardi di euro a 79.9 e le importazioni da 32.1 a 66.8 con un aumento rispettivamente del 58% e del 108). Gli andamenti aggregati nascondono tuttavia notevoli differenze fra paesi, ad esempio le esportazioni UE in Turchia sono aumentate dell'81%, in Algeria del 71% ma in Libano solo del 20% (cf. Eurostat, 2003); fra i partner UE, la Spagna è il paese che ha maggiormente approfittato di questa espansione con un aumento delle sue esportazioni pari al 92%, contro circa il 60% di Francia e UK, il 46% dell'Italia e il 42% della Germania.

Per quel che riguarda le importazioni UE dai MED, fra il 1995 e il 2002, quelle dalla Turchia sono aumentate del 138% mentre quelle da Cipro sono addirittura diminuite. Francia, Germania e Italia hanno aumentato del 12% circa le proprie importazioni dai MED nel periodo in esame, mentre la Spagna solo del 7%.

La disaggregazione per prodotto dei flussi di commercio fra UE e MED rispecchia la complementarità delle strutture produttive delle due aree: i paesi MED importano dall'UE soprattutto macchinari, prodotti manufatti e chimici, ed esportano in Europa prodotti agricoli, tessili e energetici.

⁵ Con la sigla PECO intendiamo i paesi dell'Europa Centro-Orientale e le Repubbliche Baltiche e includiamo Polonia, Ungheria, Repubblica Ceca, Repubblica Slovacca, Slovenia, Estonia, Lituania, Lettonia, Bulgaria, Romania.

⁶ I Paesi del Maghreb che consideriamo sono Marocco, Algeria e Tunisia (escludiamo quindi Libia e Mauritania); i paesi del Mashrek includono Libano, Siria, Giordania ed Egitto.

2. La stima dell'equazione gravitazionale

Con l'obiettivo di valutare il commercio potenziale fra UE e MED, abbiamo seguito una metodologia comunemente adottata nella letteratura (cf. Nillson, 2000): abbiamo stimato i parametri di una equazione gravitazionale panel per i paesi UE14 e li abbiamo applicati al commercio fra i paesi MED e i loro principali partner commerciali europei. Per verificare la validità del modello, abbiamo peraltro anche stimato direttamente i flussi di commercio bilaterali fra UE-5 e MED sempre con un modello gravitazionale.

L'equazione gravitazionale mutua il suo nome dalla fisica e in particolare dalla formulazione di Newton della teoria della gravità: l'attrazione fra due paesi dipende direttamente dalla loro massa e negativamente dalla distanza.

Traducendo questa formulazione in termini economici, il commercio bilaterale fra due paesi viene spiegato sulla base del prodotto delle dimensioni del PIL dei partner, ossia della massa reciproca la quale esercita un effetto di attrazione, e della distanza geografica, variabile che approssima i costi di trasporto e quindi ha un effetto negativo sugli scambi⁷. Abbiamo arricchito il modello standard per incorporare elementi aggiuntivi: fattori di natura istituzionale, politica, storica in grado di influire significativamente sul commercio bilaterale fra due paesi (come linguaggio comune, la condivisione di un confine, accordi di commercio preferenziale)⁸.

In linea con le indicazioni di Egger (2000), la nostra analisi utilizza una stima panel che migliora l'efficienza delle stime econometriche perché tiene conto delle relazioni fra le variabili esplicative su un determinato periodo di tempo, riduce la collinearità e permette di identificare gli effetti specifici nel commercio fra due paesi⁹.

L'equazione, stimata per il commercio intra-UE e per gli scambi fra EU5 e MED, è:

$$X_{ijt} = \alpha_i + \beta_1 POP_{it} + \beta_2 GDPPC_{it} + \beta_3 POP_{jt} + \beta_4 GDPPC_{jt} + \beta_5 DIST_{ij} + \beta_6 BORDER_{ij} + \beta_7 Commlang_{ij} + \beta_8 Surf_i + \beta_9 Surf_j + \beta_{10} FTA + u_{ij} + \varepsilon_{ijt}$$

dove:

X_{ijt} sono le esportazioni del paese i al paese j , in termini reali; i sono i paesi di origine, j i paesi di destinazione, $t= 1995-2002$ il periodo considerato;

α_i è la costante bilaterale,

POP_{it} e POP_{jt} sono la popolazione del paese i e j rispettivamente al tempo t

$GDPPC_{it}$ e $GDPPC_{jt}$ sono i PIL pro capite del paese i e j al tempo t in termini reali

D_{ij} è la distanza geografica in Km fra la capitale del paese i e quella del paese j

$BORDER$ è la dummy per la condivisione del confine/legami coloniali che prende il valore di 1 se i due paesi condividono un confine o hanno avuto legami coloniali e 0 altrimenti

$Commlang$ è la dummy per la lingua comune che prende il valore di 1 se i due paesi parlano la stessa lingua e 0 altrimenti

$SURF$ è la superficie del paese

7 Nell'esercizio empirico, data la natura delle variabili utilizzate nella stima, abbiamo verificato la multicollinearità mediante il calcolo del VIF (Variance Inflationary Factor). I valori ottenuti dal test ($<1,5$) sono molto inferiori alla soglia (20).

8 Nell'esercizio econometrico, abbiamo provato ad aggiungere ulteriori variabili, come livello di rischio paese, grado di libertà economica, controllo dei capitali, presenza di regimi di cambio multipli, grado di capitalizzazione delle imprese sul mercato dei capitali, credito al settore privato, che tuttavia non sono risultate significative (Cf anche Matyas, 1997).

9 L'altra faccia della medaglia è che l'analisi panel soffre più delle analisi cross-section per l'omissione dei prezzi relativi, della dotazione dei fattori e della struttura della produzione e che queste variabili sono importanti nella determinazione dei pattern di commercio nel tempo e quindi nella determinazione delle variazioni dei coefficienti nel tempo. Per questo motivo abbiamo fatto anche stime cross-section; i risultati delle nostre stime panel sono confermati.

FTA_{ijt} è una dummy che indica la presenza di unioni doganali o accordi bilaterali di libero scambio e prende il valore di 1 in presenza di legami commerciali e 0 altrimenti

u_{ij} sono gli effetti fissi.

ε_{ijt} è l'errore, distribuito normalmente con media zero e varianza σ^2_ε .

Tenendo conto delle indicazioni fornite dalla letteratura teorica ed empirica sulle determinanti del commercio, ci aspettiamo che le esportazioni bilaterali siano positivamente influenzate da:

- la domanda degli importatori e l'offerta degli esportatori, come approssimata dalla loro popolazione e dal reddito pro capite (le variabili POP_j e GDP_j pro capite). Un reddito pro capite più elevato indica una domanda di importazione più alta in quanto approssima il livello di sviluppo economico del paese. Gli scambi tendono a crescere più che proporzionalmente man mano che l'economia diventa più ricca: la domanda di varietà aumenta con il reddito e conduce ad una quota maggiore di commercio intra-industriale in beni simili in quanto la presenza di economie di scala favorisce la specializzazione in beni differenziati (Helpman e Krugman, 1985). L'effetto della popolazione è meno netto: infatti, una popolazione ampia indica un grande mercato domestico, un grado più elevato di autosufficienza e minore bisogno di commerciare. Allo stesso tempo però un'ampia popolazione comporta una divisione del lavoro più spinta ed economie di scala nella produzione che si associano generalmente nei modelli teorici con un maggiore bisogno di commerciare. Quindi gli effetti di questa variabile sulle importazioni del paese j sono indeterminati (Nillson, 2000);

- dal maggiore grado di liberalizzazione dei movimenti di merci e servizi con i paesi firmatari degli Accordi Associativi (espresso da FTA);

- infine, dalle dummy condivisione di un confine, ex-legami coloniali, lingua comune, che catturano la migliore informazione, le minori differenze culturali, il più basso "home bias", i minori costi di ricerca e di comunicazione legati alla prossimità in un senso ampio (familiarità con regimi doganali, istituzioni, sistema legale) (Disdier and Head, 2003).

Le esportazioni bilaterali sono invece influenzate negativamente da:

- la variabile che indica la distanza geografica e quella che indica la superficie che sono una proxy dei costi commerciali.

Le esportazioni (importazioni) bilaterali, espresse in dollari correnti, sono di fonte FMI, Direction of Trade Statistics; sono state deflazionate con gli indici di valore medio unitario alle esportazioni (e alle importazioni) di fonte FMI, International Financial Statistics. Il PIL è espresso in dollari a prezzi e cambi costanti 1995, fonte WB-WDI. Dalla stessa fonte sono tratti i dati sulla popolazione. La dummy FTA è stata creata sulla base delle informazioni di fonte WTO, Mapping of Regional Trade Agreement¹⁰.

Abbiamo fatto una stima panel per il periodo 1995-2002. Tale specificazione prende in considerazione sia la dimensione temporale che quella cross-section del commercio. Tutte le variabili, eccetto le dummy, sono espresse in logaritmi e i parametri stimati sono pertanto elasticità, vale a dire variazioni percentuali nei valori degli scambi bilaterali a fronte di una variazione percentuale nelle variabili esplicative.

¹⁰ Per quanto riguarda la variabile distanza (distanza in linea retta in Km tra le capitali) è stata presa da www.wcrl.usda.gov/cec/Java. Il grado di libertà economica da Heritage Foundation. Il credito al settore privato sul GDP e il livello di ricorso al mercato dei capitali delle imprese quotate in borsa sono state prese da IMF- International Financial Statistics (2003); il livello di rischio paese da "Euromoney composite country risk measures". La dummy "capital" (se il paese ha un controllo sui capitali) e "tassi di cambio multipli" sono state prese da IMF "Annual Report on Exchange Arrangements and restrictions".

I parametri del modello sono stati stimati sia con il metodo *pooled*, che prevede la stima di una sola costante per tutti i paesi e di coefficienti uguali per tutti i paesi considerati, sia introducendo degli effetti fissi, ossia una intercetta diversa per ogni coppia di paesi¹¹.

Abbiamo applicato questo modello alle relazioni commerciali tra i MED e i loro principali partner europei (Francia, Germania, Italia, Spagna e Regno Unito) separatamente per importazioni ed esportazioni (colonna 1 e 2 nella Tab. 1) e per gli scambi intra-UE (colonna 3 nella tab. 1) per ottenere i parametri del livello medio di integrazione commerciale tra i paesi europei.

2.2. I risultati delle stime

Nella Tab. 1 riportiamo i risultati delle stime dei flussi di esportazioni intra-UE effettuate con l'introduzione di effetti fissi¹², mentre i risultati delle stime da UE ai MED sono presentati con il solo metodo "pooled" perché nella stima del modello a effetti fissi i coefficienti stimati (pur avendo il segno atteso) non risultavano significativi, probabilmente a causa della ridotta dimensione del campione.

I risultati per il commercio UE-MED sono in linea con le attese e con l'evidenza empirica delle numerose analisi basate su questo tipo di modellistica: la capacità di domanda dei consumatori nei mercati di sbocco, approssimata dal PIL pro capite del paese che importa, rappresenta un fattore quantitativamente rilevante nello spiegare l'andamento del volume delle esportazioni verso i MED. Tuttavia, il PIL pro capite del paese importatore non è significativo nell'equazione per le importazioni dai MED; ciò risulta plausibile se consideriamo un effetto Engel (più ricco il paese UE importatore, meno forte il bisogno dei beni primari e tradizionali che i MED possono fornire). I coefficienti del PIL pro capite del paese esportatore sono invece sempre positivi e altamente significativi (all'1%). I coefficienti hanno peraltro valori numerici simili a quelli ottenuti da studi analoghi (cf. De Arcangelis et al., 2001). Per quanto concerne la variabile popolazione nella stima delle esportazioni verso i MED, il segno e la significatività sono quelli attesi mentre in quella delle importazioni dai MED la popolazione dei MED non è significativa e compare con segno negativo. La distanza ha il segno negativo atteso ed è altamente significativa. Le esportazioni dovrebbero essere inversamente correlate all'ampiezza in termini di superficie sia del paese esportatore che del mercato di sbocco, essendo anche queste variabili una proxy dei costi di trasporto, ma la variabile è scarsamente significativa. Le variabili dummy relative alla condivisione del confine e ai legami coloniali e alla lingua sono tutte altamente significative. La variabile relativa all'appartenenza a un accordo di libero scambio invece non lo è ed è pertanto stata esclusa.

Le stime del commercio intra-UE sono state ottenute applicando l'equazione gravitazionale ad un panel per il periodo 1995-2002. Il test di Hausman suggerisce che il modello a effetti fissi deve essere preferito. I risultati sono a favore delle ipotesi sottese al modello gravitazionale: tutte le variabili sono significative all'1% tranne la popolazione del paese importatore e hanno il segno atteso. Il potere esplicativo del modello è molto elevato. Abbiamo provato la robustezza dei nostri risultati usando il PIL totale come misura della massa dei partner e i risultati principali non cambiano.

¹¹ Lo stimatore rimuove gli effetti fissi sottraendo la media temporale di ogni variabile per ogni paese e applica il metodo dei minimi quadrati su tali variabili trasformate.

¹² Abbiamo scelto di presentare solo le stime per il modello a effetti fissi che sulla base di test statistici è sistematicamente risultato preferito a quello a effetti random (Greene, 1997). I risultati delle stime a effetti random sono in linea di massima molto simili a quelli presentati. Il modello a effetti random si differenzia da quello a effetti fissi in quanto, pur considerando una intercetta variabile fra coppie di paesi, la considera una variabile casuale (e non fissa).

I risultati riportati nelle diverse stime confermano in linea di massima la validità del modello gravitazionale tradizionale sia per i paesi MED che UE. La significatività della distanza nello spiegare le intensità di commercio fra MED ed UE suggerisce che i costi di trasporto hanno ancora un impatto importante sulla performance delle esportazioni. Di conseguenza, è probabile che i paesi più vicini ai partner UE abbiano un vantaggio comparato.

Tabella 1 – Modello gravitazionale: stime OLS (1995-2002)

Variabile ind/dip	(1) ln (Esportazioni UE5-MED11) POOLED	(2) ln (Importazioni UE5-MED11) POOLED	(3) ln (Commercio intra-UE14) EFFETTI FISSI
ln (GDP procapite del paese che esporta)	0.184** (.06)	1.146*** (.09)	0.708*** (.09)
ln (GDP procapite del paese che importa)	0.846*** (.05)	0.068 (.12)	1.588*** (.09)
ln (POP del paese che esporta)	1.030*** (.24)	-0.195 (.14)	2.05** (.88)
ln (POP del paese che importa)	0.192* (.07)	1.735*** (.44)	-0.03 (.51)
ln (D _i) (distanza tra le capitali)	-0.287*** (.07)	-0.597*** (.14)	-0.32*** (.13)
Dummy confine comune e/o legami coloniali	0.591*** (.14)	1.370*** (.25)	
Dummy per lingua comune	1.391*** (.17)	1.393*** (.33)	
Ln (superficie del paese esportatore)	-0.34 (.18)	-0.522 (.33)	
Ln (superficie del paese importatore)	-0.319*** (.04)	-0.007 (.07)	
_cons	-16.579*** (4.80)	-26.956** (9.0)	-4.39*** (1.56)
N	440	440	1248
R ² corretto	0.701	0.589	0.96

***significativa all' 1%; ** 5%; *10%. In parentesi gli standard errors.

2.3. Stime dei potenziali di commercio UE-MED e UE-PECO e confronto con il commercio effettivo nei confronti di UE-5

Per analizzare se il commercio fra UE15 e MED si è avvicinato al suo livello potenziale nel periodo oggetto di analisi, applichiamo il coefficiente stimato dall'equazione gravitazionale intra-UE alla stessa specificazione per i flussi UE-MED.

Questi parametri sono usati come “benchmark” per valutare l'integrazione potenziale che i MED potrebbero ottenere se le elasticità del commercio rispetto alle variabili socio-economiche e geografiche considerate fossero le stesse di quelle osservate nel commercio intra-UE. Il volume di commercio così ottenuto è considerato il commercio “normale” che potrebbe essere raggiunto con una maggiore integrazione. Abbiamo applicato lo stesso procedimento anche al commercio fra UE e PECO, un gruppo di paesi che ha goduto nell'ultimo decennio di una significativa

apertura commerciale e di accordi di commercio privilegiati con i paesi UE, in vista dell'adesione (Europe Agreements).

L'utilizzo di questa metodologia (la "proiezione" di relazioni commerciali per gruppi di paesi diversi rispetto a quelli per i quali sono stati stimati i parametri) ci permette di rispondere a diversi quesiti:

- 1) se l'apertura promossa dal Partenariato Euro-Mediterraneo è stata efficace;
- 2) se gli accordi firmati con i PECO hanno aumentato significativamente i volumi di commercio fra PECO e UE;
- 3) se si può riscontrare una relazione bilaterale particolarmente forte che suggerisce un processo di integrazione a diversa velocità per i diversi paesi ed eventualmente la presenza di vere e proprie regioni più integrate all'interno delle due aree.

I grafici seguenti ([grafici 1-10](#)) descrivono l'andamento dei rapporti tra commercio "potenziale" (vale a dire quello "normale" calcolato come appena descritto) e commercio effettivo fra i singoli paesi europei e i paesi delle due aree (MED e PECO) per il periodo 1995-02. Un valore del rapporto pari a 1 indica che il commercio potenziale è pari all'effettivo. Quanto maggiore è il rapporto, quanto più elevato è il gap che si può riempire (e quindi la possibilità di generare commercio). Un andamento del rapporto decrescente nel tempo indica che gli scambi stanno aumentando e tendenzialmente si avvicinano al livello potenziale. Viceversa se il rapporto aumenta nel tempo.

Dall'esame dei grafici possiamo mettere in evidenza i seguenti fatti stilizzati:

- 1) Il rapporto fra il logaritmo del commercio potenziale e del commercio effettivo con i MED è in linea di massima rimasto costante o è aumentato fra il 1995 e il 2002. Le eccezioni sono la Tunisia e la Turchia (dove il rapporto è in debole diminuzione). Ciò significa che le esportazioni fra i singoli paesi UE e i MED hanno in alcuni casi addirittura aumentato la distanza rispetto al commercio "normale" o "potenziale" che avrebbero potuto raggiungere date le condizioni economiche, culturali e geografiche. L'opposto si osserva nei confronti dei PECO, che mostrano invece un andamento caratterizzato da un ampio declino: partono da un rapporto decisamente inferiore (intorno a 2) e nello stesso lasso di tempo colmano ulteriormente il gap (specialmente nel caso dei paesi che all'inizio partono nelle condizioni peggiori, vale a dire le repubbliche Baltiche, la Romania e la Bulgaria che sono quelle con l'andamento più dinamico).
- 2) Il commercio potenziale fra paesi UE e MED è ben lontano dall'essere sfruttato anche nel 2002: il valore del rapporto è infatti molto superiore a 1 (presenta valori superiori a 4 sia per le esportazioni che per le importazioni), mentre è relativamente più vicino a 1 nel caso dei PECO (ad esempio nel caso dell'Italia varia fra 2.2 e 2.6 per le esportazioni e 1.7 e 2.4 per le importazioni). Ciò suggerisce una tendenza alla chiusura del gap.
- 3) L'intensità delle importazioni dei paesi UE dai MED è in media più bassa dell'intensità delle esportazioni mentre l'opposto si osserva nel commercio con i PECO; questo risultato è coerente con le analisi che hanno messo l'accento sul fatto che mentre i MED devono ancora superare molte barriere all'entrata sui mercati europei, i PECO hanno beneficiato di una apertura totale e asimmetrica per le loro esportazioni verso l'UE grazie agli accordi europei.

Come si vede dai grafici, le esportazioni francesi si avvicinano maggiormente al livello "potenziale" con Algeria, Malta, Marocco e Tunisia mentre sono decisamente lontane le esportazioni verso i paesi del Mashrek. Per la Spagna, i rapporti più bassi, e quindi la minore distanza nei confronti del commercio potenziale, si osservano per Tunisia, Turchia e Marocco. Il Regno Unito sfrutta meglio le potenzialità di commercio nei confronti di Israele, Malta, Cipro e Turchia. Infine la Germania polarizza il proprio commercio con la Turchia, rispetto alla quale si osserva il valore più basso del rapporto.

Per quel che riguarda l'Italia, oltre alle considerazioni generali fatte per tutti i paesi UE, possiamo dire che:

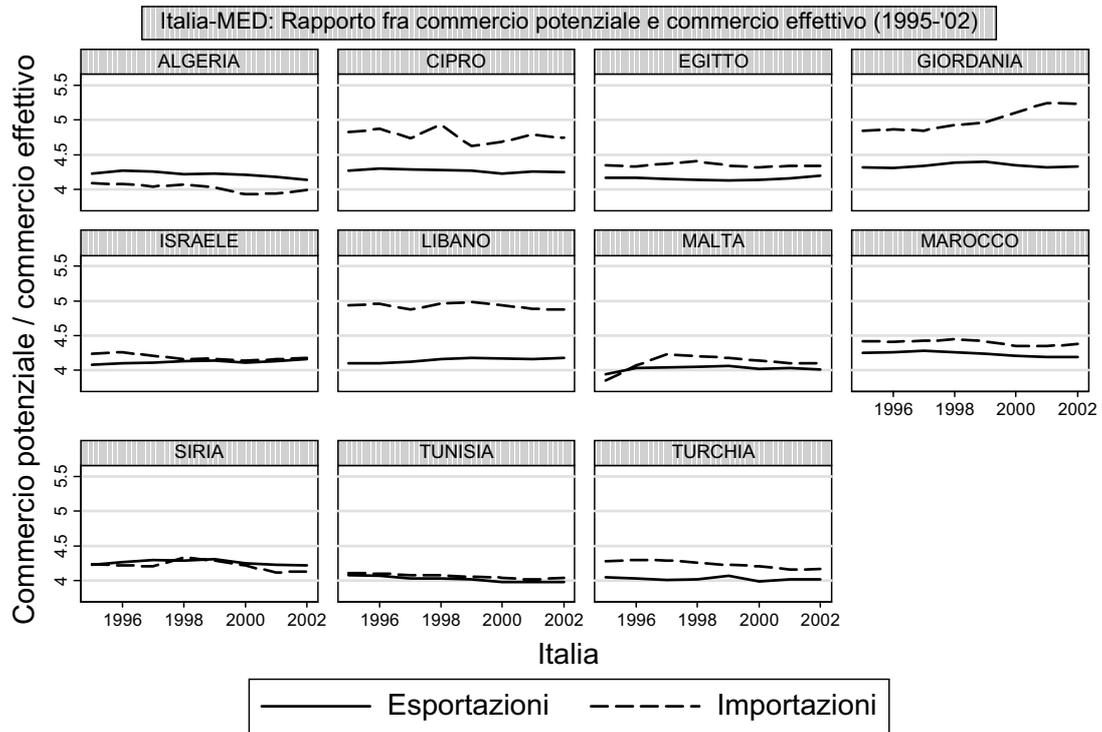
- 4) Se consideriamo l'intensità delle esportazioni dei singoli paesi MED, osserviamo che tutti i paesi si trovano in una posizione simile eccetto Malta, Tunisia e Turchia che hanno valori del rapporto significativamente inferiori e la Giordania che ha il rapporto peggiore.*
- 5) L'intensità delle importazioni è bassa per Cipro, Giordania e Libano (gap di circa 5 e nel caso della Giordania decisamente crescente nel periodo considerato), leggermente superiore per Siria, Marocco, Egitto e Turchia (gap di circa 4.5, decrescente nella confronti della Turchia), abbastanza più elevata con Tunisia, Algeria, Israele, Malta (il gap in questo caso è pari a circa 4).*
- 6) Se confrontiamo l'intensità delle esportazioni verso i singoli PECO, osserviamo degli andamenti molto diversi ma raggruppabili in linea di massima in tre gruppi: le Repubbliche Baltiche e la Slovacchia hanno il rapporto più alto (fra 2.4 e 2.6), la Repubblica Ceca, la Slovenia, l'Ungheria e la Bulgaria hanno valori intermedi del rapporto (fra 2.4 e 2.2), la Polonia e la Romania hanno i rapporti più bassi. Nei confronti di questi ultimi due paesi sembra che le potenzialità di commercio siano state sfruttate meglio.*
- 7) Anche per quel che riguarda l'intensità delle importazioni dai singoli paesi PECO possiamo distinguere tre gruppi di paesi: il gap più alto (intorno a 2.4) è con i paesi Baltici, quello con la Bulgaria, la Polonia la Repubblica Ceca è intorno al 2-2.2 mentre il più basso (sotto al 2) si registra con la Slovacchia, l'Ungheria, la Romania e la Slovenia. Nel caso delle importazioni dalla Slovenia si osserva addirittura una copertura pressoché totale del commercio potenziale nel periodo sotto esame.*

Da quanto osservato è possibile sostenere che esiste una forte correlazione fra il livello di sviluppo dei paesi e il livello di sfruttamento di commercio potenziale e che la vicinanza geografica ha un ruolo importante.

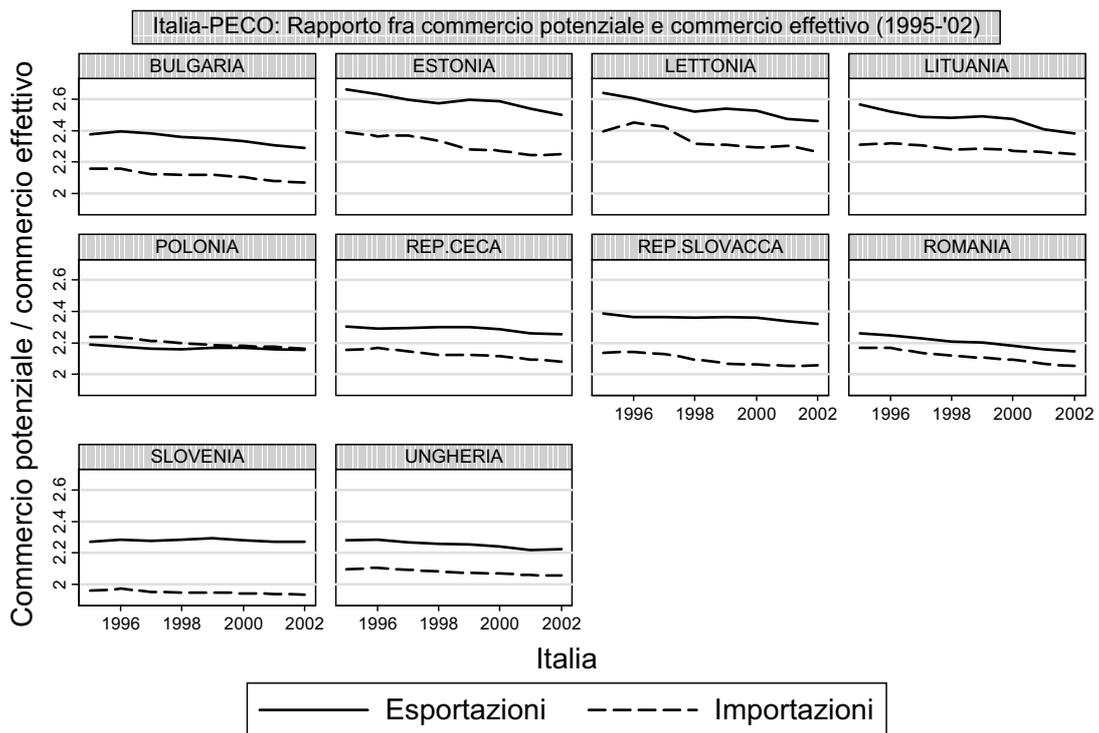
5. Conclusioni

La maggior parte dei paesi del Partneriato ha un grado di apertura elevato nei confronti dell'area dell'euro. I rapporti commerciali fra i due gruppi di paesi, pur essendo relativamente stretti, non sembrano però essersi intensificati dopo la firma degli accordi del 1995. I risultati della nostra analisi gravitazionale confermano che il potenziale di commercio fra UE e MED è ancora enorme e non sfruttato da ambo i partner. In generale, paesi come la Turchia (Unione Doganale dal 1996), il Marocco, la Tunisia, Israele, i primi ad aver siglato gli accordi bilaterali, sono posizionati meglio di Egitto e Algeria che non hanno ancora implementato questo tipo di rapporti e soprattutto meglio dei paesi non beneficiari degli Accordi di Associazione come la Giordania e il Libano.

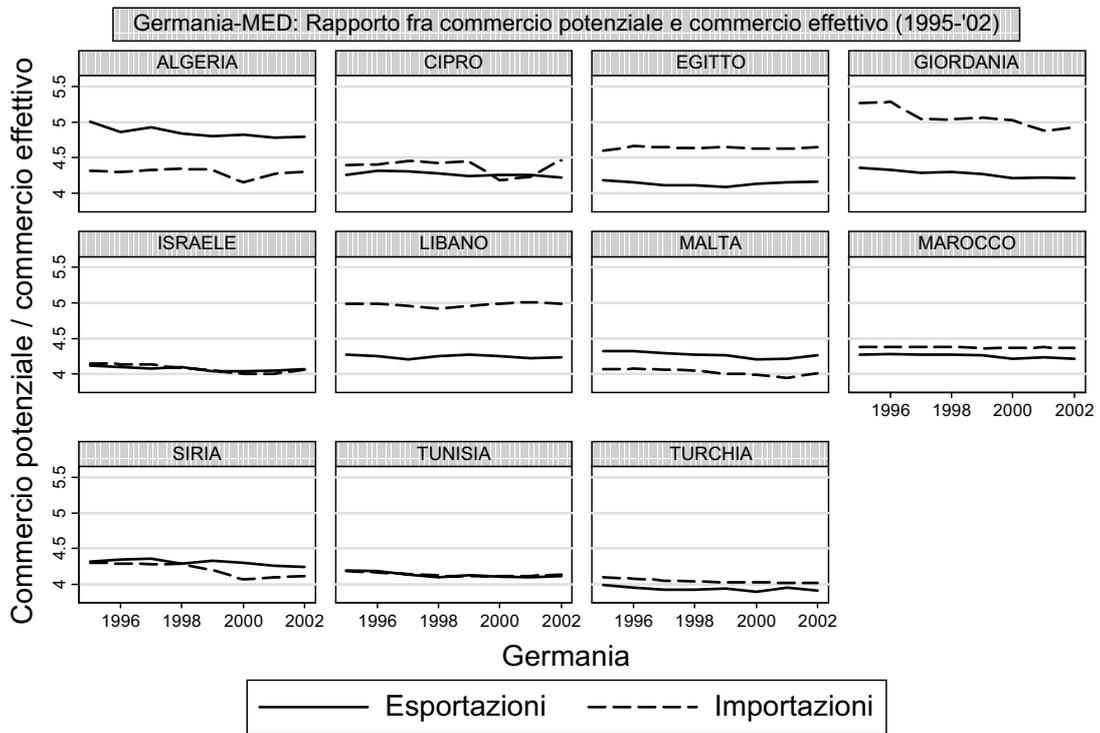
Viene quindi confermato anche nel commercio con l'UE un ampio "undertrading" già riscontrato in analisi precedenti (Rose, 2002; IMF, 2002), fondate sulla stima della differenza media tra valore reale e valore stimato del commercio dei MED con i paesi industrializzati. In particolare, l'analisi del FMI (2002) poneva in risalto come i MED avessero un livello di sottosviluppo del commercio secondo solo ad alcuni paesi dell'Asia del Sud Est, i quali tuttavia sono caratterizzati da un elevato livello di commercio nei servizi che non viene considerato nelle stime gravitazionali. Infine, la nostra analisi mette in evidenza che nei MED il trend è stato negativo negli ultimi venti anni: avevano con i paesi UE un commercio più sviluppato fra il 1980-84 e nel periodo successivo hanno accumulato un gap ampio e crescente rispetto al loro potenziale. Questo andamento mette in evidenza l'utilità di forme mirate di cooperazione bilaterale e multilaterale.



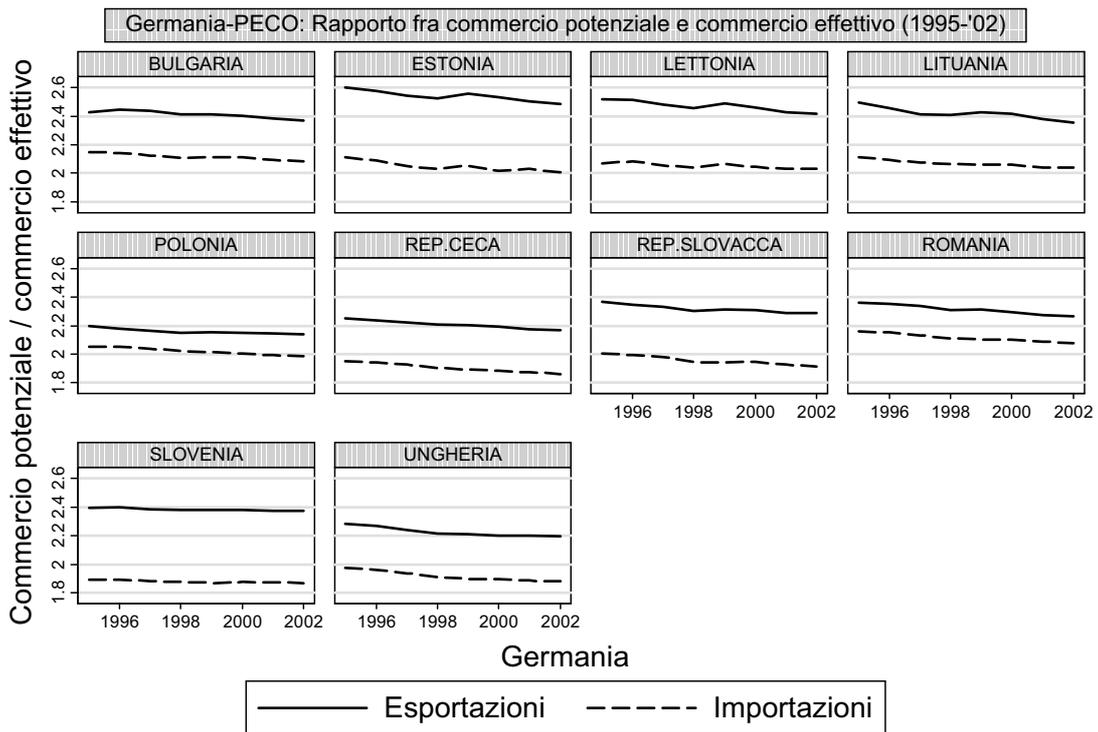
Graphs by med



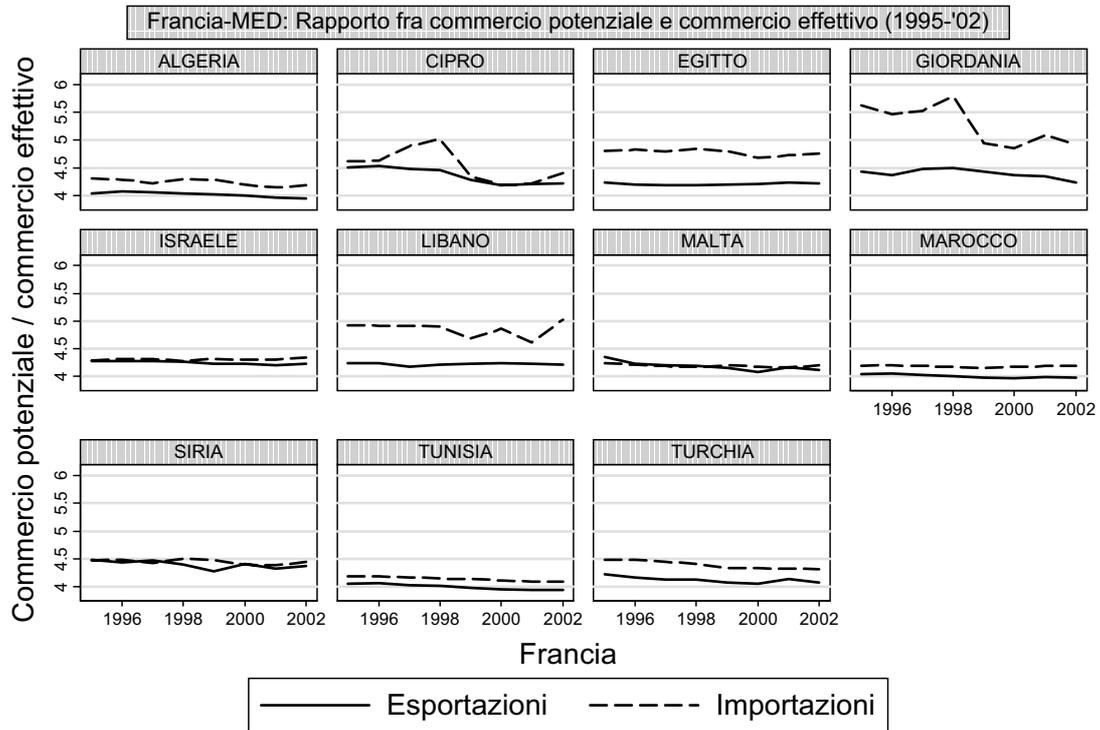
Graphs by cee



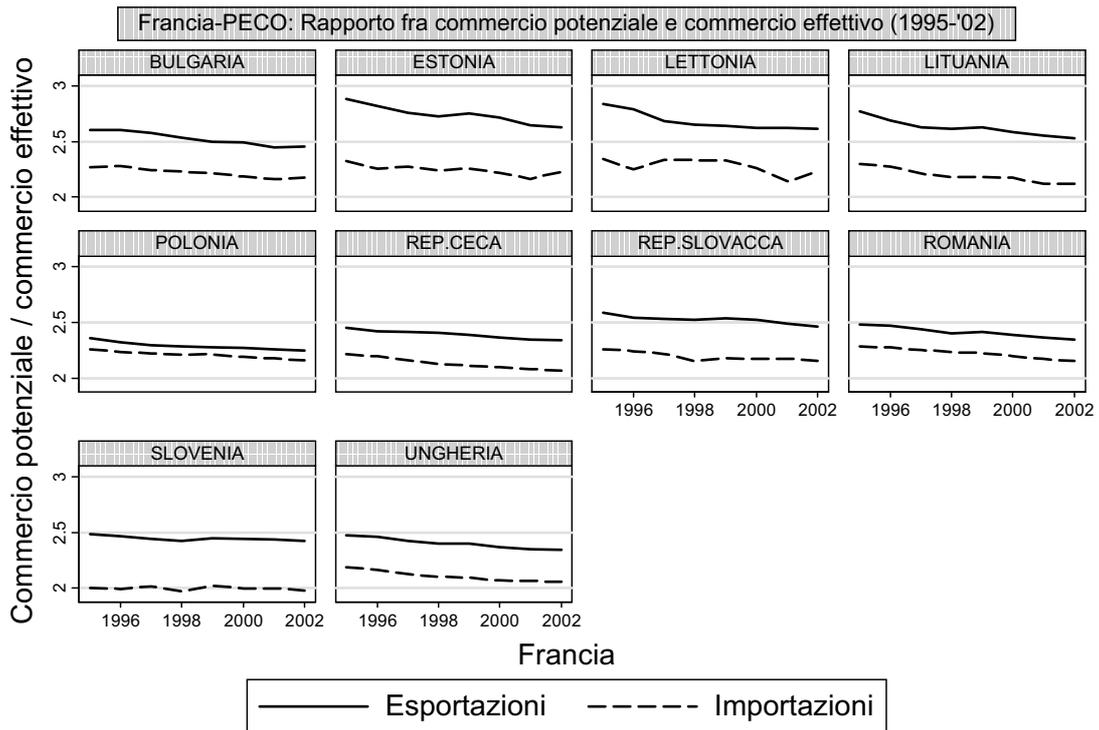
Graphs by med



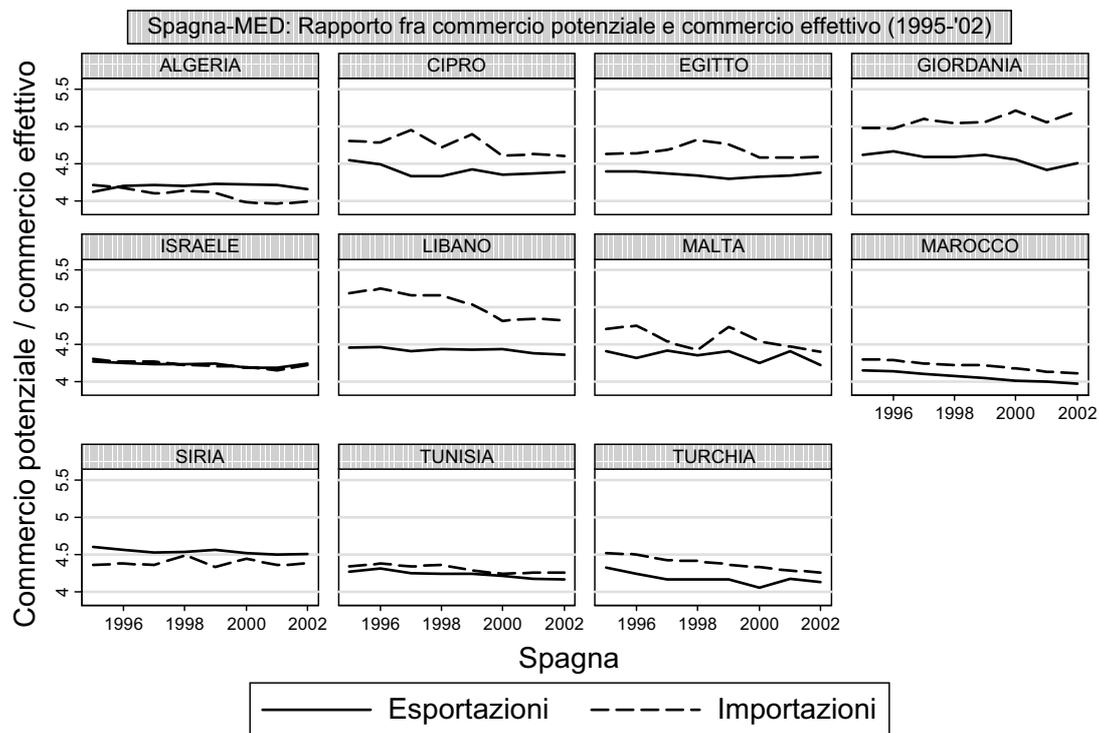
Graphs by cee



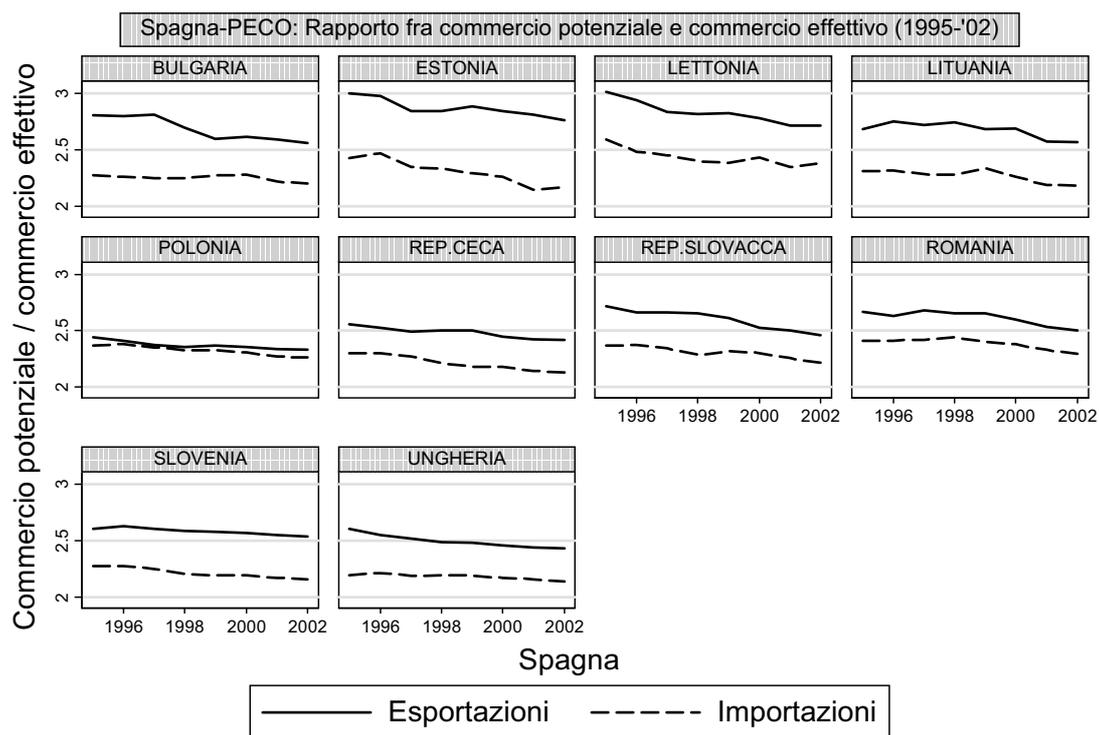
Graphs by med



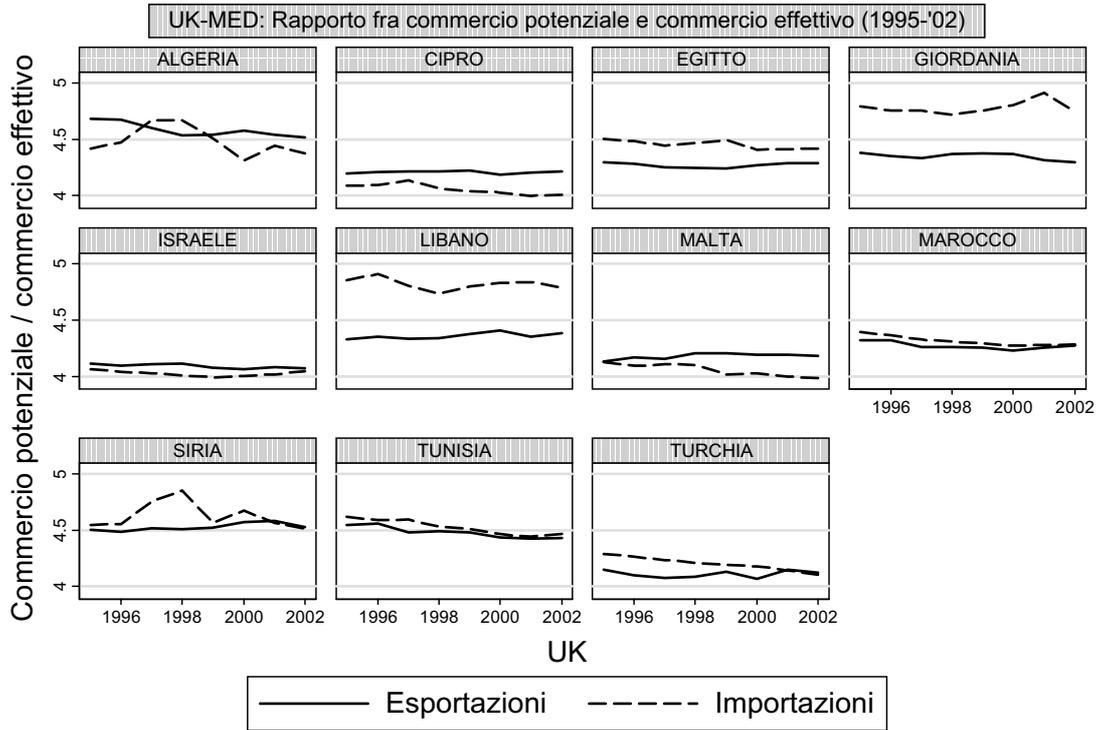
Graphs by cee



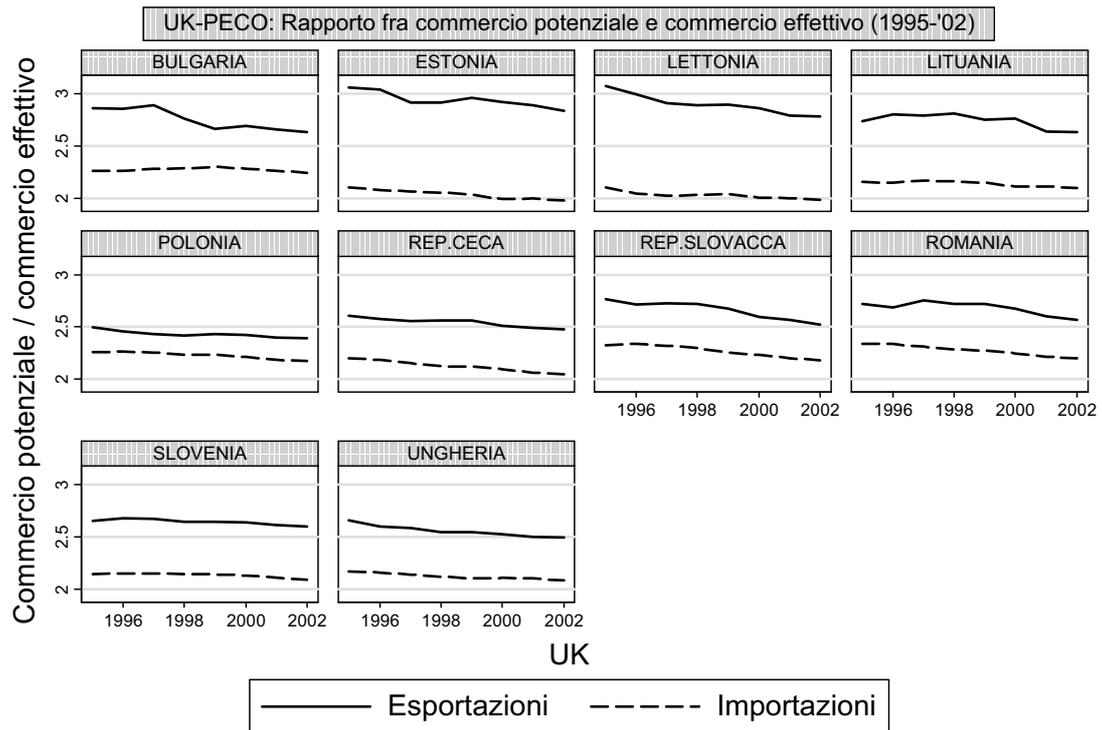
Graphs by med



Graphs by cee



Graphs by med



Graphs by cee

Riferimenti bibliografici

- De Arcangelis, G., G. Ferri, M. Galeotti, G. Giovannetti (2001), "Trade links with the SEEC's: trade specialisation and industrial structure", Paper presented at the Conference "Whither SEEC's Development? A SME perspective for integration with the UE", Bari, 15-16 February, forthcoming in *Journal of Balkans*.
- Egger, P. (2000) "A note on the proper econometric specification of gravity equation", *Economic Letters*, vol. 66.
- ECB (2004), *Monthly Bulletin*, April.
- Femise (2002), *FEMISE Report on the Euro-Mediterranean Partnership*, 2002.
- Femise (2003), *The Impact of EU enlargement on the Mediterranean Partners*, 2003.
- Ferragina, A., G. Giovannetti e L. Iapadre (2004), "Integration between EU and South Mediterranean countries: trends in trade intensity and shifts in specialisation", di prossima pubblicazione in "The Cooperation between the Widened European Union and its New Vicinity: Stakes and Prospects", atti convegno "IVth INTERNATIONAL DAYS of STUDIES JEAN MONNET", INSEA-University Montesquieu-Bordeaux.
- Helpman, E.P. Krugman (1985), *Market Structure and Foreign Trade*, MIT Press, Cambridge Mass.
- Greene, W. (1997), *Econometric Analysis*, Macmillan Publishing Company, New York.
- IMF, *World Economic Outlook*, (2002).
- Mathyas, L. (1997), "Proper econometric specification of the gravity model", *The World Economy*, vol. 20.
- Mathyas, L. (1998), "The gravity model: some econometric consideration", *The World Economy*, vol. 21.
- Nilsson, L. (2000), "Trade integration and the EU economic membership criteria", *European Journal of Political Economy*, 16.
- Quefelec, S. (2003), "2002 in the Mediterranean countries: selected indicators", *Statistics in focus*, theme 1, 8.
- Rose (2002), "Estimating Protectionism from the Gravity Model", unpublished, IMF.