



Le esportazioni e la geografia della domanda estera: un confronto tra l'Italia e i principali paesi dell'Unione Europea

di Donata Dionisi*

Sulla performance delle esportazioni sui mercati mondiali incidono, oltre che fattori di competitività e di composizione merceologica, le caratteristiche di specializzazione geografica dei diversi paesi concorrenti.

L'andamento delle esportazioni dipende, infatti, in modo determinante dalla dinamica relativa delle economie estere, sia in termini di domanda interna che di capacità di esportare e partecipare alle catene globali del valore. Fondamentale risulta perciò l'orientamento geografico delle esportazioni di un paese, ovvero la sua proiezione verso mercati più o meno dinamici. La linea di demarcazione tra gli uni e gli altri non coincide necessariamente con la tradizionale ripartizione tra mercati "maturi" ed "emergenti", ma si ritrova tanto nell'ambito dell'area avanzata quanto in quella emergente o in via di sviluppo e può ovviamente variare nel tempo.

La distribuzione geografica delle esportazioni manifesta una limitata variabilità nel breve periodo: i fattori che vi incidono sono per lo più di carattere strutturale, dipendenti dalla collocazione geografica dei paesi, dai vantaggi comparati che ne definiscono la struttura merceologica della produzione e da fattori storici. Vi incidono anche elementi politici quali le scelte di politica commerciale che spingono alla realizzazione di accordi preferenziali.

In passato, uno dei più significativi cambiamenti in termini di orientamento geografico delle esportazioni si è verificato proprio a seguito di un processo economico-politico, l'integrazione europea, che ha portato i partner della Comunità prima e dell'Unione poi, ad accrescere il proprio peso come mercato di sbocco per le reciproche esportazioni.

Nonostante una certa inerzia, l'orientamento geografico non costituisce, però, un elemento immutabile nel tempo. Esso risponde, più o meno rapidamente, al contesto internazionale cioè allo sviluppo economico delle varie aree e alla loro progressiva integrazione nei mercati globali.

Distribuzione geografica della domanda estera e capacità di adattamento dell'export a quest'ultima costituiscono insieme elementi fondamentali nell'influire sulla dinamica dell'export. Per valutare il caso italiano, si è partiti da un confronto sull'orientamento geografico delle esportazioni rispetto ai partner dell'Unione Europea (UE). Il confronto è stato effettuato nell'arco di dieci anni (2005-2014), considerando la distribuzione delle esportazioni dell'Italia e dell'Unione Europea tra nove aree geografiche.¹ Scegliere come termine di paragone l'Unione Europea ha il vantaggio di evidenziare le specificità dell'Italia rispetto a paesi simili per varie caratteristiche, tra cui la posizione geografica e le politiche commerciali esterne.

* Ice.

¹ Per misurare l'orientamento geografico relativo delle esportazioni italiane, sono stati usati i dati Fmi-Dots (Direction of Trade Statistics) sulle importazioni di ogni area geografica dall'Italia e dall'Unione Europea. In primo luogo, è stato calcolato il peso di ogni area sulle esportazioni dell'Italia con la seguente formula: $\text{Peso } \alpha_{it} = \text{imp } a_{it} / \text{imp } m_{it}$ dove a rappresenta l'area e m il mondo. Si è poi calcolato in modo speculare il peso dell'area sulle esportazioni dell'UE: $\text{Peso } \alpha_{ue} = \text{imp } a_{ue} / \text{imp } m_{ue}$. L'indice di orientamento relativo è dato dal rapporto percentuale tra il primo e il secondo peso. Un valore superiore a 100 indica una specializzazione italiana rispetto all'aggregato dell'UE. Viceversa valori inferiori a 100 indicano una despecializzazione relativa nell'area rispetto all'UE.

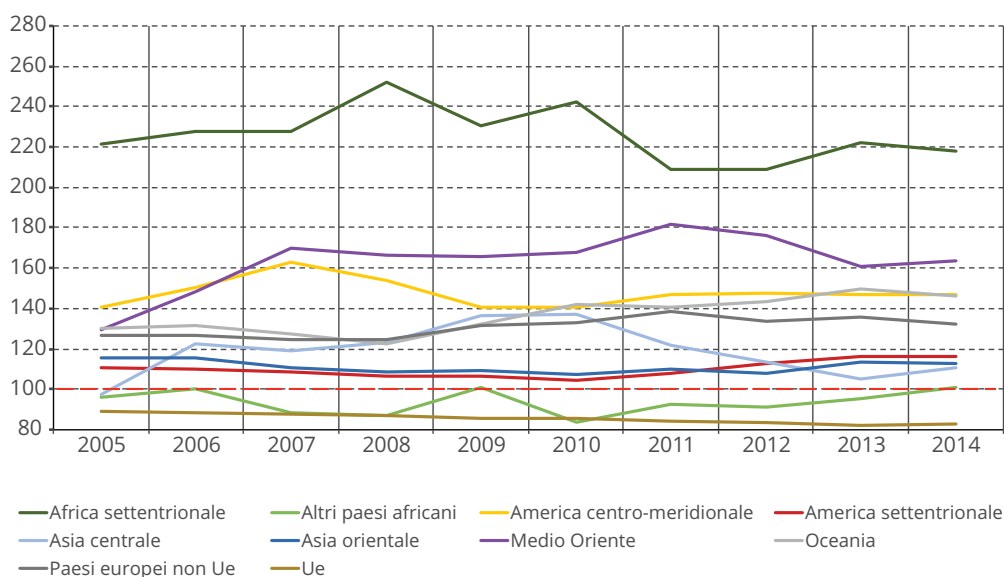
Dall'analisi degli indici di specializzazione geografica emerge in primo luogo il forte orientamento delle esportazioni italiane verso il Nord Africa e il Medio Oriente. Vicinanza geografica e legami storico-politici contribuiscono a spiegare questa maggiore proiezione del nostro paese verso tali mercati. Si deve, d'altra parte, notare che la specializzazione in queste due aree riflette, negli ultimi anni, un arretramento del loro peso nell'export italiano, ma meno che proporzionale rispetto alla contrazione osservata nell'export UE. Ciò è segno delle difficoltà di queste aree a importare in un periodo caratterizzato da tensioni geopolitiche e dal ribasso dei prezzi delle materie prime, in particolare il petrolio, che ne ha minato le ragioni di scambio.

L'export dell'Italia risulta, inoltre, relativamente più orientato di quello dell'UE verso l'America centro-meridionale e l'Oceania, dove probabilmente beneficia della vicinanza culturale di una parte della popolazione locale, almeno in alcuni grandi paesi. L'orientamento relativo delle esportazioni italiane verso i paesi europei non UE e l'Asia centrale, dopo essere tendenzialmente aumentato nella seconda parte degli anni duemila, ha subito un ridimensionamento a partire dal 2011. In America settentrionale e in Asia orientale, invece, è accaduto l'opposto e il più accentuato orientamento delle esportazioni italiane verso tali mercati sembra segnalare una buona capacità di adattamento ai mutamenti nelle tendenze della domanda mondiale.

A fronte di indici di specializzazione geografica superiori a 100 per tutte le aree menzionate finora, soltanto l'Unione Europea e l'area degli "altri paesi africani" si distinguono per avere un peso sulle esportazioni italiane inferiore alla loro incidenza su quelle dell'UE.

Grafico 1 - Orientamento geografico delle esportazioni italiane

Indici di orientamento relativo rispetto all'Unione Europea, in percentuale



Fonte: elaborazioni Ices su dati Fmi-Dots

La minore propensione dell'Italia verso gli scambi intra-comunitari è in parte un riflesso delle sue elevate dimensioni all'interno dell'UE, che si traducono meccanicamente in una minore importanza relativa dei mercati UE rispetto a quelli esterni; in altra parte potrebbe riflettere anche la posizione periferica dell'economia italiana rispetto ai maggiori mercati dell'Unione.²

² La specializzazione delle esportazioni verso le aree esterne all'Unione Europea è una caratteristica comune agli altri maggiori paesi dell'Unione, nei quali anzi essa assume un'intensità maggiore che in Italia.



La de-specializzazione verso l'UE è una caratteristica osservabile nell'intero arco di tempo considerato, ma che ha teso a rafforzarsi nel periodo più recente (con una interruzione nel 2014). La crisi del debito sovrano e la recessione che ne è seguita hanno probabilmente incoraggiato in Italia più che nella media dei paesi UE lo "sganciamento" relativo da questo mercato e la ricerca di sbocchi alternativi per le esportazioni.

La de-specializzazione verso il gruppo degli "altri paesi africani" ha avuto un andamento oscillante nel decennio osservato e si è annullata nel 2014.

I cambiamenti appena descritti nell'orientamento dell'export italiano hanno avvicinato o allontanato il suo modello di specializzazione geografica rispetto a quello dei paesi UE? Per verificare questo aspetto, ci siamo avvalsi di un indice di somiglianza, che è determinato da un confronto tra i pesi delle aree sulle esportazioni di un singolo paese e i pesi delle medesime sulle esportazioni dell'Unione Europea. L'indice varia tra 0 e 100, il valore minimo implica la massima dissomiglianza tra la distribuzione del paese e quella dell'area UE, il valore massimo, viceversa, implica la perfetta coincidenza tra le due distribuzioni.³

L'indice è stato calcolato per i cinque principali paesi dell'Unione Europea. Esso è per tutti relativamente elevato (superiore a 85), ma ha rivelato fino al 2013 andamenti decrescenti, indicativi di un abbassamento del grado di similarità delle strutture geografiche di export. Tuttavia va notato che, mentre per Francia, Germania e Italia la tendenza discendente ha caratterizzato quasi ininterrottamente l'ultimo decennio, nel caso della Spagna e del Regno Unito essa è emersa soltanto dopo il 2011, interrompendo una fase di convergenza verso la media dell'Unione.

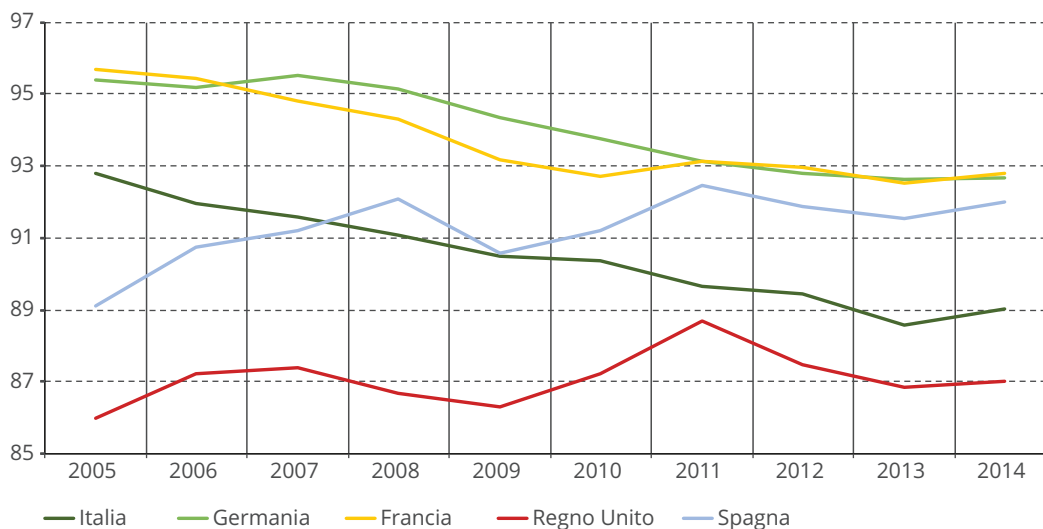
Nel 2014 l'indice ha registrato un lieve recupero in tutti i paesi. In Italia si è attestato comunque su un livello tra i più bassi tra i principali paesi europei, superiore solo a quello del Regno Unito.

La peculiare posizione geografica del Regno Unito e la sua tradizionale struttura di export, fortemente orientata verso l'America, spiega le persistenti differenze rispetto all'UE.

³ L'indice di somiglianza (S) usato è dato dalla seguente formula: $S = 100 - 1/2 \sum_i |a_i - b_i|$ 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 UE.

Grafico 2 - Indici di somiglianza della distribuzione geografica delle esportazioni rispetto a quelle dell'Unione Europea

Percentuali



Fonte: elaborazioni Ices su dati Fmi - Dots

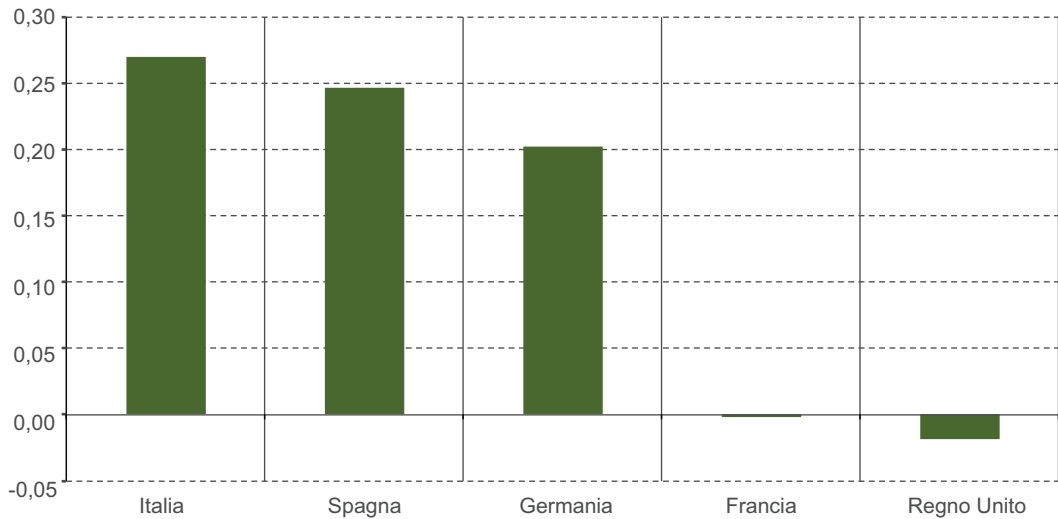
Il fatto che i maggiori paesi dell'Unione rivelino comunque una forte somiglianza rispetto alla distribuzione geografica delle esportazioni dell'area si spiega in parte proprio con le loro grandi dimensioni relative, che accrescono la loro influenza sulla media alla quale vengono confrontati. Inoltre i risultati ottenuti dipendono anche dal fatto che le analisi sono state condotte in relazione a macro-aree di destinazione. Un'analisi svolta con i singoli paesi come mercati di sbocco, in luogo delle nove aree qui prese in considerazione, porterebbe presumibilmente a valori più bassi per gli indici di somiglianza.

Finora ci si è concentrati sull'esame (in termini di specializzazione e somiglianza) dei cambiamenti intervenuti nell'orientamento geografico delle esportazioni italiane in confronto con l'insieme dei partner UE. Il passo successivo è quello di analizzare la conformità di tali cambiamenti con la dinamica dei mercati di sbocco. La domanda su cui si vuole indagare è: la composizione geografica dell'export di ciascuna economia e, in particolare, dell'Italia è stata in grado di seguire l'espansione dei mercati maggiormente dinamici? Per verificare questo aspetto facciamo ricorso al concetto di flessibilità geografica delle esportazioni, misurata in termini di correlazione lineare tra le variazioni degli indici di orientamento relativo delle esportazioni di ciascun paese verso le nove aree considerate e le variazioni dei loro pesi sulle importazioni mondiali. Valori positivi suggeriscono una buona capacità di cogliere la diversa dinamicità dei mercati, valori negativi indicano invece un orientamento geografico sviluppato verso mercati a domanda relativamente lenta.



Grafico 3 - Indici di flessibilità geografica delle esportazioni

Grado di correlazione lineare tra le variazioni degli indici di orientamento geografico delle esportazioni e quelle dei pesi di ogni area sulle importazioni mondiali - 2005-2014



Fonte: elaborazioni Ice su dati Fmi-Dots

Da un confronto sull'intero periodo 2005-14 risulta che l'Italia si è caratterizzata, in media, per una capacità relativamente elevata di seguire la domanda internazionale, evidenziata da una correlazione con la dinamica dei mercati di sbocco superiore a quella dei partner europei considerati. All'opposto, la Francia e soprattutto il Regno Unito si sono rivelate le economie più statiche, con strutture di export che si sono mosse meno in sintonia con i mercati di sbocco.

Tavola 1 - Indici di flessibilità geografica delle esportazioni

Grado di correlazione lineare tra le variazioni degli indici di orientamento geografico delle esportazioni e quelle dei pesi di ogni area sulle importazioni mondiali

Paesi	Flessibilità		
	2005-2008	2008-2011	2011-2014
Italia	0,3	0,1	-0,1
Francia	-0,4	0,0	-0,2
Germania	0,3	0,5	0,1
Regno Unito	-0,3	-0,1	0,2
Spagna	0,0	0,0	0,2

Fonte: elaborazioni Ice su dati Fmi-Dots

Tali indicatori sottendono tuttavia andamenti alquanto differenziati all'interno del periodo considerato. Segmentando l'intero periodo in tre archi temporali (2005-2008, 2008-2011 e 2011-2014), emerge che la correlazione positiva dell'Italia è andata notevolmente indebolendosi col passare del tempo. Prima dell'esplosione della crisi (nel 2005-2008) l'Italia aveva un indice di flessibilità uguale a quello della Germania e significativamente superiore a quello degli altri partner europei. Successivamente tale indicatore si è marcatamente ridotto, divenendo addirittura negativo nella fase più recente (2011-2014).

Un percorso diverso ha caratterizzato l'export tedesco il cui orientamento si è correlato maggiormente con l'evoluzione dei mercati mondiali nella prima fase della crisi (2008-2010), riuscendo così ad assorbire meglio del nostro Paese il collasso del commercio globale verificatosi tra il 2008 e il 2009. L'indice di flessibilità si è poi ridotto anche per la Germania negli ultimi anni (2011-2014), mantenendo però un valore positivo.

Gli altri paesi europei hanno registrato un incremento della loro flessibilità partendo tuttavia da livelli negativi o di molto inferiori: prima della crisi, sia il Regno Unito che la Francia erano riorientati a esportare verso mercati a domanda relativamente lenta (correlazioni negative nel 2005-2008), ma si sono dimostrati nel successivo periodo un po' più reattivi nel seguire i cambiamenti della domanda; la Francia, però, è andata incontro a un nuovo indebolimento nella fase più recente. Per la Spagna la flessibilità si è mantenuta nulla nei primi due periodi considerati, ma è salita considerevolmente nell'ultimo triennio.

La crisi internazionale ha colpito duramente le imprese italiane, anche quelle esportatrici. A fronte di un mercato interno in drastica contrazione dal 2011, le imprese che avevano una potenzialità o una già consolidata vocazione a esportare hanno dovuto cercare di rafforzare la loro capacità di penetrazione nel mercato mondiale per compensare il venire meno della domanda interna. Ciò ha implicato riorganizzazioni, cambiamenti nei processi produttivi e anche il tentativo di modificare, lì dove possibile, la geografia delle vendite all'inseguimento dei mercati più dinamici. La distribuzione delle esportazioni italiane sta progressivamente spostandosi verso Oriente, tentando di cogliere le opportunità offerte dallo sviluppo di questa area; il percorso appare tuttavia ancora lungo, come mostrano le difficoltà di riorientarsi verso i mercati più dinamici manifestatesi nell'ultimo triennio. Di maggiore successo, in termini di specializzazione in rapporto ai partner UE, è l'orientamento verso il mercato nordamericano, caratterizzato negli ultimi anni da una più forte dinamica. In questa ricerca delle opportunità di sbocco più promettenti che coinvolge tutte le economie, le distribuzioni delle esportazioni dei paesi europei sono apparse divergere negli anni della crisi. In questo quadro, il grado di similarità geografica dell'export dell'Italia con quello dell'UE si è ulteriormente abbassato, proseguendo una tendenza che ha contrassegnato anche lo scorso decennio.

La distribuzione geografica dell'export italiano, frutto di peculiarità territoriali, di dotazioni fattoriali e di vicissitudini storico-politiche ha manifestato nel periodo più recente, caratterizzato dalla crisi del mercato interno, una ridotta capacità di catturare la domanda internazionale e di seguirne l'andamento. Una capacità che è stata a lungo una caratteristica strutturale del nostro export⁴ e che va urgentemente recuperata.

⁴ Si veda il contributo di Iapadre L. "Le esportazioni italiane e la geografia della domanda estera (1948-1994)" in *Rapporto sul Commercio estero 1994*, Icc, Istituto nazionale per il Commercio Estero.