



## L'Italia e i mercati di esportazione: un'analisi comparata delle barriere tariffarie

di Luca Salvatici\*

### 1. I dati e il modello

*Il mercato estero rappresenta un importante canale di sbocco per il sistema produttivo italiano, canale che si è ulteriormente rafforzato nel corso degli ultimi anni. Allo stesso tempo, però, l'attuale stallo dei negoziati della Organizzazione mondiale del commercio (Omc) e la lunghezza dei processi negoziali, e di implementazione, legati agli accordi regionali e bilaterali, hanno fatto sì che il processo di riduzione delle protezioni commerciali, avviatosi con l'Uruguay Round, abbia subito un rallentamento.*

*Se si vogliono quantificare i livelli di protezione che i settori produttivi dell'economia italiana fronteggiano nei diversi mercati, la valutazione delle barriere commerciali è resa difficile dalla molteplicità degli strumenti e dalla disaggregazione delle politiche. Al fine di cogliere questi aspetti, utilizzeremo un modello di equilibrio economico generale per il calcolo di un indice di protezione teoricamente fondato come il Mercantilistic Trade Restrictiveness Index (Mtri).*

*Il modello utilizzato è quello del Global trade analysis project, un modello di equilibrio economico generale statico, multi-regione e multi-settore.<sup>1</sup> L'ultima versione attualmente disponibile della base di dati, il cui anno di riferimento è il 2007, include 137 paesi o regioni e 57 settori relativi a beni e servizi. In queste simulazioni si sono aggregati 15 settori relativi a beni e 4 relativi a servizi. Ciò consente di prendere in considerazione i seguenti settori di particolare interesse per le esportazioni italiane: agricoltura, alimentare, chimica, elettronica, meccanica, motoveicoli e tessile. Dal punto di vista geografico vengono presi in considerazione 29 aggregati nazionali o territoriali che comprendono 3 paesi membri dell'Unione Europea (UE), concorrenti dell'Italia a livello internazionale (Francia, Germania e Spagna), e i principali mercati di esportazione: Association of Southeast Asian Nations (Asean), Canada, Cina, European Free Trade Area (Efta), Giappone, Golfo Persico, India, Common Market of the South (Mercosur), Messico, Oceania, Russia, Stati Uniti e Sudafrica.*

*Per quanto riguarda le tariffe all'importazione, viene utilizzata la base dati MacMap elaborata dal Centre d'études prospectives et d'informations internationales (Cepii) che riporta i dazi applicati a livello bilaterale. Le caratteristiche principali dei dati relativi alla protezione tariffaria possono essere sintetizzate come segue:*

*i) MacMap fornisce informazioni dettagliate con il massimo livello di dettaglio consentito dal sistema armonizzato (Hs-6 cifre), che comprende 5111 prodotti. I prospetti depositati dai paesi membri presso l'Omc arrivano in alcuni casi a un livello di dettaglio assai più spinto (8, 10 o addirittura 12 cifre), ma oltre le 6 cifre non esiste una codifica concordata a livello internazionale. Di conseguenza, nei casi in cui l'informazione di partenza è più dettagliata, il Cepii ha provveduto a una aggregazione dei dazi attraverso una media semplice degli stessi.*

\* Università di Roma Tre.

<sup>1</sup> Hertel T. (1997), *Global trade analysis: modeling and applications*, Cambridge University Press, Cambridge, Regno Unito.



ii) Poiché nel modello Gtap vengono utilizzate solamente tasse ad valorem, tutti gli altri strumenti di protezione vanno approssimati attraverso degli equivalenti tariffari. Nel calcolo degli equivalenti ad valorem di MacMap sono incluse informazioni riguardanti le tariffe ad valorem, le tariffe specifiche, le tariffe miste, le tariffe antidumping e i contingenti tariffari (Tariff-rate quotas, Trq). L'inclusione di tutti questi elementi, in particolare delle tariffe specifiche e delle Trq, implica scelte delicate sia dal punto di vista teorico che statistico.

Per quanto riguarda le tariffe specifiche va ricordato che nel settore agricolo il loro utilizzo è molto diffuso. Per calcolare il corrispondente equivalente ad valorem occorre dividere la tariffa in questione per un valore unitario (prezzo). Il problema risiede appunto nella determinazione di un valore unitario affidabile. Si tratta di una scelta controversa: l'equivalente ad valorem è molto sensibile al metodo adottato.

L'utilizzo del valore unitario bilaterale potrebbe sembrare la soluzione più immediata, dato che tiene conto delle diverse specializzazioni commerciali. Tuttavia questo metodo pecca in termini di robustezza: si introduce infatti una varianza significativa in termini di equivalenti applicati ai diversi paesi su uno stesso mercato. Inoltre tale metodo non è utilizzabile in caso di flussi di commercio nulli. Al contrario, utilizzando una media delle importazioni a livello mondiale si ottiene una misura robusta degli equivalenti ad valorem, tuttavia si omette totalmente l'aspetto legato alle differenze in termini di qualità.

La scelta di calcolo dei valori unitari nella banca dati MacMap di fatto risponde a queste due esigenze: tenere conto della specializzazione dei diversi paesi senza esibire una eccessiva volatilità. Più precisamente la metodologia utilizzata da MacMap si basa sul valore unitario mediano delle esportazioni mondiali provenienti da un gruppo di riferimento al quale ogni paese esportatore appartiene. Per questioni di robustezza, il calcolo del valore unitario si basa su una media dei valori mediani unitari di tre anni consecutivi.

Per quanto riguarda i contingenti tariffari, MacMap distingue tre casi a seconda del grado di utilizzazione del contingente su cui viene applicato un dazio ridotto:

- se l'utilizzazione è inferiore al 90%, si considera il valore del dazio ridotto;
- se il grado di utilizzazione è superiore al 99% si considera il valore del dazio all'esterno del contingente (corrispondente, per i paesi membri dell'Omc, al dazio consolidato ovvero al dazio applicato su base non discriminatoria);
- negli altri casi, ovvero con un grado di utilizzo compreso tra il 90% e il 99%, la base dati utilizza una media semplice dei dazi applicati all'interno e all'esterno del contingente.

La base dati non consente quindi di fornire indicazioni riguardo alle misure non tariffarie che generano le maggiori preoccupazioni per via della loro complessità e scarsa trasparenza. D'altra parte, anche limitandosi alle sole barriere tariffarie, non è facile sintetizzare l'impatto di tasse estremamente differenziate tra prodotti e tra mercati di destinazione e gli indici tradizionali, come le medie semplici o ponderate, sono caratterizzati da distorsioni ineliminabili. Per questa ragione si è deciso di utilizzare un indice come il Mercantilistic Trade Restrictiveness Index (Mtri) per misurare l'apertura dei mercati nei confronti dei prodotti italiani.<sup>2</sup> In pratica, l'Mtri viene definito come quello scalare ( $p$ ) da applicare ai prezzi interni, una volta rimosse le tariffe esistenti, in modo tale da mantenere costante l'ammontare di importazioni valutate a prezzi internazionali:

<sup>2</sup> Anderson J. E., Neary J. P. (2003), *The Mercantilistic Index of Trade Policy*, "International Economic Review", 44(2), pp. 627-649.

$$\rho(\pi^1, M^0; B^0) = [\rho: M(\pi^1/\rho, \pi^*; B^0) = M(\pi^0, \pi^*, B^0)]$$

indicando con  $\pi$  i prezzi e  $B$  la funzione di bilancia commerciale, l'Mtri è rappresentato dall'inverso del fattore tariffario uniforme (1 più la tariffa ad valorem) mentre la funzione delle importazioni in volume ( $M$ ) è definita come:

$$M(\pi, \pi^*, B) \equiv \sum_i \pi_i * I_i^m$$

dove  $I^m$  denota la funzione di domanda non compensata (marshalliana) di importazioni.

Ipotizzando una completa liberalizzazione, i nuovi prezzi ( $\pi^1$ ) coincidono con i prezzi mondiali e l'Mtri corrisponde al dazio uniforme equivalente in termini di ammontare delle importazioni alla politica commerciale originaria.

Il calcolo dell'indice a livello bilaterale viene effettuato nell'ambito di un modello con prezzi mondiali endogeni,<sup>3</sup> grazie al quale si evidenzia come anche partendo da un livello di aggregazione piuttosto elevato (quello consentito dalla base dati del Global Trade Analysis Project) il calcolo di un indice teoricamente fondato come il Mtri consenta di evitare la valutazione distorta dei livelli di protezione che deriverebbe dall'uso di un indicatore tradizionale come la tariffa media ponderata con il livello delle importazioni.

## 2. Risultati

### Confronto tra mercati

La Tavola 1 riporta i risultati dell'Mtri relativo ad alcuni dei principali mercati per le esportazioni italiane. I valori riportati nella prima colonna rappresentano il dazio uniforme che dovrebbe essere imposto in ciascun mercato qualora si volesse mantenere costante il valore delle esportazioni a prezzi mondiali una volta che siano stati rimossi i dazi iniziali.

Sebbene i valori assoluti della protezione siano sottostimati a causa della parzialità delle politiche considerate, appaiono differenze assai significative fra i mercati meno protetti, dove le politiche attuali equivalgono a una protezione inferiore al 5%, e quelli più protetti dove si arriva a dazi uniformi equivalenti a due cifre: nel caso dell'India ad esempio, se venissero aboliti tutti i dazi verso i prodotti italiani, occorrerebbe imporre in tutti i settori un dazio pari al 15% per mantenere costante il volume delle esportazioni.

Le colonne successive disaggregano i risultati nazionali per capire quali siano i settori che pesano di più rispetto alla protezione complessiva. La variabilità è assai elevata e in tutti i mercati un paio di settori sono responsabili di gran parte dell'effetto totale. Inoltre emerge chiaramente il ruolo preminente giocato dai settori dei macchinari e della chimica che risultano quelli maggiormente rilevanti in quasi tutti i mercati.

<sup>3</sup> Antimiani A., Conforti P., Salvatici L. (2008), *Measuring restrictiveness of bilateral trade policies: a comparison between developed and developing countries*, "Review of World Economics", n. 2, (pp. 207-224).



**Tavola 1 - Indice relativo alle esportazioni italiane in diversi mercati disaggregato per i principali settori**  
Mercantilistic Trade Restrictiveness Index (Mtri)

Mercati	Settori							
	Totale	Meccanica	Agricoltura	Motoveicoli	Elettronica	Chimica	Tessile	Alimentare
India	15,05	7,88	0,05	0,44	0,22	0,81	1,47	0,49
Mercosur	13,03	6,52	0,02	0,86	0,32	1,14	1,55	0,27
Russia	11,17	1,64	0,08	0,22	0,05	3,68	0,71	0,45
Corea del Sud	8,11	2,22	0,01	0,35	0,03	2,75	0,85	1,20
Canada	6,67	0,55	0,00	0,10	0,01	1,66	0,27	3,31
Cina	6,42	3,44	0,02	0,20	0,03	1,25	0,61	0,07
Giappone	6,13	0,08	0,02	0,00	0,00	4,59	0,18	1,10
Asean	5,56	1,07	0,01	0,43	0,04	1,23	0,45	0,29
Oceania	4,44	1,60	0,00	0,63	0,08	0,85	0,21	0,20
Sudafrica	3,80	0,54	0,03	0,94	0,01	1,04	0,34	0,32
Stati Uniti	2,92	0,30	0,01	0,05	0,01	1,53	0,13	0,29
Messico	1,23	0,46	0,00	0,08	0,00	0,13	0,09	0,16

Fonte: simulazioni modello Gtap

### Confronto tra settori

La Tavola 2 riporta i risultati dell'Mtri relativo ai singoli settori di esportazione. In questo caso la prima riga presenta la tariffa uniforme equivalente che manterrebbe costanti le esportazioni italiane di uno specifico settore dopo l'eliminazione dei dazi imposti su quel prodotto da tutti i possibili importatori.

I settori primari e quello tessile registrano le barriere tariffarie più elevate e questo è in linea con le aspettative alla luce del ritardo con cui le barriere relative a questi prodotti sono state oggetto di trattative a livello multilaterale; d'altra parte, questi settori sono spesso oggetto di deroghe ed eccezioni nell'ambito degli accordi di liberalizzazione a livello bilaterale. Anche in questo caso, più che il valore assoluto è interessante il confronto tra settori ed è possibile scomporre il risultato settoriale per capire quali siano i mercati che hanno un maggior peso in termini di protezione. I risultati, riportati nelle righe successive alla prima della Tavola 2, evidenziano che la protezione del settore primario si concentra prevalentemente nei paesi europei (extracomunitari) mentre in tutti gli altri casi i mercati più protetti sono quelli dei paesi emergenti come Russia, India, Cina e Sudafrica.

**Tavola 2 - Indice relativo alle esportazioni italiane per diversi settori disaggregato per i principali mercati**  
 Mercantilistic Trade Restrictiveness Index (Mtri)

Mercati	Settori						
	Agricoltura	Alimentare	Tessile	Motoveicoli	Meccanica	Chimica	Elettronica
Totale	16,46	12,85	8,61	5,62	4,64	3,85	2,11
Nord America	0,34	3,23	1,90	0,31	0,19	0,27	0,05
Asia	0,14	1,48	1,34	0,17	0,13	0,21	0,02
Efta	8,09	3,39	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Nord Africa	4,31	0,52	0,55	0,49	0,34	0,25	0,11
Mercosur	0,12	0,35	0,42	1,15	0,97	0,77	0,71
Patto Andino	0,02	0,04	0,05	0,02	0,05	0,05	0,03
Asean	0,06	0,24	0,26	0,36	0,10	0,14	0,05
Oceania	0,00	0,13	0,14	0,39	0,11	0,05	0,07
Africa	0,34	0,99	0,24	0,54	0,28	0,30	0,29
Golfo Persico	0,02	0,21	0,15	0,25	0,51	0,16	0,03
Russia, India, Cina, Sudafrica	1,30	1,37	2,62	1,32	1,61	1,29	0,46
Sud America	0,01	0,18	0,05	0,04	0,05	0,07	0,05

Fonte: simulazioni modello Gtap

### Confronto con altri esportatori

*Il modello consente di confrontare le barriere commerciali relative alle esportazioni italiane con quelle che colpiscono le esportazioni di alcuni paesi concorrenti all'interno dell'UE. Sebbene le politiche commerciali degli importatori non possano discriminare tra i diversi membri dell'UE a causa degli impegni multilaterali (Organizzazione mondiale del commercio) e bilaterali (eventuali accordi preferenziali sottoscritti con l'intera UE), la protezione fronteggiata dalle esportazioni di ciascun paese può essere significativamente diversa a causa di due tipi di effetti. Da una parte vi è un effetto di composizione dovuto alla differenziazione merceologica dei flussi commerciali dei singoli paesi: anche se la politica commerciale non discrimina tra paesi può discriminare tra prodotti e ciò fa sì che il livello dei dazi è funzione della composizione dei flussi di esportazione bilaterali di ciascun paese. Dall'altra, c'è un effetto strutturale dovuto alle diverse caratteristiche delle economie nazionali che le rendono più o meno sensibili alle tariffe anche qualora queste assumano i medesimi valori.*

*La Tavola 3 consente di verificare in quali mercati e in che misura l'Italia si trovi a fronteggiare delle barriere tariffarie più o meno alte rispetto a tre paesi membri dell'UE che possono essere considerati potenziali concorrenti: Francia, Germania e Spagna.*



**Tavola 3 - Indice relativo alle esportazioni di Italia, Francia, Germania e Spagna in diversi mercati**  
Mercantilistic Trade Restrictiveness Index (Mtri)

Mercati	Esportatori			
	Italia	Francia	Germania	Spagna
India	15,05	11,38	15,12	15,91
Mercosur	13,03	16,54	12,67	12,07
Russia	11,17	11,07	8,64	12,61
Corea del Sud	8,01	8,18	12,07	8,04
Canada	6,67	6,26	3,71	3,65
Cina	6,42	5,23	7,00	4,95
Giappone	6,13	4,36	1,10	4,44
Asean	5,56	4,08	3,56	6,66
Oceania	4,44	2,60	5,70	4,59
Sudafrica	3,80	3,44	5,82	7,10
Stati Uniti	2,92	1,13	1,17	2,04
Messico	1,23	1,50	1,72	1,95

Fonte: simulazioni modello Gtap

*Le differenze nelle barriere che gli esportatori fronteggiano nei singoli mercati sono significative. L'Italia fronteggia dazi mediamente più elevati nei mercati nordamericani e giapponesi e ciò è dovuto a quanto accade nel settore alimentare e, soprattutto, tessile. Per quanto riguarda gli altri paesi europei, la Francia appare sfavorita in Sudamerica (Mercosur), la Spagna nei mercati emergenti (Asean, India, Sudafrica, Russia), la Germania in Asia (Cina e Corea del Sud) e in Oceania. La Tavola 4 consente di verificare in quali settori e in che misura l'Italia si trovi a fronteggiare delle barriere tariffarie più o meno alte rispetto agli altri tre paesi membri dell'UE (Francia, Germania e Spagna).*

**Tavola 4 - Indice relativo alle esportazioni di Italia, Francia, Germania e Spagna per diversi settori**  
Mercantilistic Trade Restrictiveness Index (Mtri)

Mercati	Esportatori			
	Italia	Francia	Germania	Spagna
Agricoltura	16,46	12,77	9,55	12,35
Alimentare	12,85	15,14	23,95	14,94
Tessile	8,61	8,71	7,16	8,86
Motoveicoli	5,62	11,82	7,31	7,86
Meccanica	4,64	4,62	3,82	5,01
Chimica	3,85	3,96	3,76	4,11
Elettronica	2,11	2,57	1,98	6,27

Fonte: simulazioni modello Gtap

*In questo caso le differenze nelle barriere che gli esportatori fronteggiano sono significative solamente per alcuni settori. L'Italia fronteggia dazi mediamente più elevati degli altri paesi nel settore agricolo e ciò è dovuto soprattutto alle differenze nelle barriere imposte dai paesi europei extra-UE (cfr. Tavola 2). Gli altri settori caratterizzati da differenze rilevanti sono l'alimentare, dove risulta penalizzata la Germania soprattutto sui mercati asiatici, i motoveicoli dove le esportazioni francesi fronteggiano dazi relativamente più elevati in Sudamerica (Mercosur), e l'elettronica che vede sfavorita la Spagna sui mercati dei paesi emergenti (Cina, India, Russia, Sudafrica).*

*I risultati presentati sono potenzialmente interessanti per valutare gli interessi nazionali riguardo alle possibili liberalizzazioni commerciali che si potranno ottenere a seguito dei negoziati internazionali. Nel caso delle trattative multilaterali in seno all'Organizzazione mondiale del commercio sono rilevanti i confronti settoriali, mentre nel caso della fitta rete di trattative bilaterali è utile mettere a confronto la protezione esistente nei diversi mercati. In ogni caso, è importante sottolineare che le diversità strutturali delle economie europee rendono non sempre (necessariamente) coincidenti gli interessi e le priorità dei paesi membri e ciò è vero anche quando si adottano e si fronteggiano le medesime politiche commerciali.*