

BANCA D'ITALIA

Temi di discussione

del Servizio Studi

**Il ruolo delle esportazioni nel processo
di crescita e di aggiustamento dei PVS**

di L. Bini Smaghi, D. Porciani e L. Tornetta



Numero 115 - Marzo 1989

BANCA D'ITALIA

Temi di discussione

del Servizio Studi

**Il ruolo delle esportazioni nel processo
di crescita e di aggiustamento dei PVS**

di L. Bini Smaghi, D. Porciani e L. Tornetta

Numero 115 - Marzo 1989

La serie «Temi di discussione» intende promuovere la circolazione, in versione provvisoria, di lavori prodotti all'interno della Banca d'Italia o presentati da economisti esterni nel corso di seminari presso l'Istituto, al fine di suscitare commenti critici e suggerimenti.

I lavori pubblicati nella serie riflettono esclusivamente le opinioni degli autori e non impegnano la responsabilità dell'Istituto.

COMITATO DI REDAZIONE: *IGNAZIO ANGELONI, FRANCESCO M. FRASCA, GIUSEPPE TULLIO, STEFANO VONA; MARIA ANTONIETTA ORIO (segretaria).*

Sommario

Il lavoro si propone di esaminare l'evoluzione delle esportazioni dei PVS e il loro ruolo nel processo di sviluppo economico e di aggiustamento degli squilibri di questi paesi. Nella prima parte del lavoro si fornisce un'inquadratura teorica, ricordando brevemente il dibattito sulle diverse strategie di sviluppo economico attraverso l'"export promotion" e la "import substitution". Vengono inoltre presentate le principali tendenze in atto del commercio dei PVS nel corso dell'ultimo decennio. Nella seconda parte si tenta di individuare in che misura i PVS abbiano adeguato la struttura delle loro esportazioni ai mutamenti di composizione della domanda mondiale. I risultati mostrano che i PVS, con l'eccezione dei paesi di rapida industrializzazione del Sud-Est asiatico, mantengono una struttura dell'export fortemente squilibrata a favore delle materie prime, la cui domanda mondiale è risultata particolarmente debole negli anni ottanta, e non hanno sufficientemente sviluppato l'export di manufatti, la cui domanda è cresciuta fortemente. Nell'ultima parte si effettuano stime di funzioni di domanda delle esportazioni dei PVS al fine di esaminare l'effetto di mutamenti nelle condizioni di fondo dei paesi industriali sulla crescita e l'aggiustamento dei PVS. I risultati mostrano che un eventuale rallentamento del ciclo della domanda interna americana sarebbe particolarmente penalizzante per i PVS, soprattutto quelli dell'America latina e dell'Asia, che maggiormente esportano verso gli Stati Uniti.

Schema del lavoro e sintesi dei principali risultati⁽¹⁾

Nel corso degli anni ottanta si sono verificati ampi mutamenti nell'evoluzione delle economie dei paesi in via di sviluppo (PVS). Da un lato vi è stato un generale rallentamento del ritmo di crescita, sia rispetto alla seconda metà degli anni settanta, sia rispetto all'andamento delle economie industriali. Dall'altro lato sono emerse, all'interno dell'area in via di sviluppo, dinamiche fortemente differenziate fra le varie regioni, alcune delle quali hanno mostrato notevole vitalità, mentre altre hanno subito un processo di progressiva involuzione. Obiettivo di questo lavoro è di esaminare quale ruolo abbia svolto il commercio internazionale, e in particolare le esportazioni dei PVS verso l'area industriale, nel determinare tale evoluzione e tentare di fornire una prima valutazione sulla capacità dei PVS di innescare nuovamente, dopo la fase recessiva che ha seguito il secondo shock petrolifero e la crisi del debito, un processo di crescita sostenibile.

Il lavoro si compone di tre parti. Nella prima si fornisce un'inquadratura teorica ricordando brevemente il dibattito che ha avuto luogo nella letteratura su quale delle strategie, fra quella volta a promuovere le esportazioni o quella di sostituzione delle importazioni, dovesse poggiare il modello di crescita di un'economia in via di sviluppo. Successivamente, vengono prese in esame le principali tendenze che hanno caratterizzato il commercio estero e la crescita economica di alcuni gruppi di PVS nel decennio 1976-86. Particolare riguardo viene dedicato a due aree che hanno seguito diverse strategie di sviluppo e che presentano problematiche opposte: i paesi dell'America latina, che continuano a fronteggiare un vincolo estero stringente a causa del loro eccessivo livello di indebitamento; e alcuni PVS dell'Asia, i cui crescenti avanzi commerciali ostacolano il processo internazionale di riequilibrio delle bilance dei pagamenti. Uno dei principali risultati che emerge in questa prima parte è la superiorità di politiche

che promuovono una maggior apertura degli scambi con l'estero rispetto a quelle volte a proteggere il mercato interno. Inoltre, viene messa in luce l'insufficiente differenziazione merceologica delle esportazioni di alcuni gruppi di PVS e l'importanza per gli stessi di espandere quelle di manufatti.

Nella seconda parte del lavoro viene effettuata una valutazione, con l'ausilio della Constant Market Shares Analysis, della adeguatezza della struttura delle esportazioni dei PVS, sia dal punto di vista merceologico, sia dal punto di vista della destinazione geografica, rispetto all'evoluzione del commercio internazionale. I risultati mostrano che, per la maggior parte delle aree, le esportazioni sono concentrate in prodotti la cui domanda mondiale è cresciuta relativamente poco nel corso degli anni ottanta. Anche la struttura geografica appare sovente squilibrata e tale da ampliare le ripercussioni, sui paesi considerati, di ampi mutamenti nella composizione della domanda dei paesi industriali.

La terza parte del lavoro approfondisce quest'ultimo aspetto, attraverso l'esame delle principali determinanti della domanda di esportazioni dei PVS da parte dei paesi industriali. L'obiettivo è quello di evidenziare le possibili ripercussioni sulle esportazioni dei paesi in via di sviluppo di modifiche nella distribuzione della crescita o di mutamenti di competitività tra le principali aree industriali. Sulla base di stime della domanda di esportazioni delle aree considerate vengono simulati shocks redistributivi sulla domanda aggregata e sui tassi di cambio reali all'interno dell'area industriale. I risultati mostrano, in particolare, che se i NICs⁽²⁾ dell'Asia e i paesi dell'America latina hanno beneficiato in misura maggiore degli altri della forte dinamica della domanda interna americana e dell'apprezzamento reale del dollaro fino al 1985, essi dovrebbero risentire più degli altri in modo negativo dei mutamenti dei tassi di cambio e di domanda relativa connessi con il processo di aggiustamento degli squilibri dei pagamenti correnti all'interno dell'area industriale.

1 - Il rapporto tra esportazioni e crescita economica

1.1 - Cenni sul dibattito teorico

Le strategie seguite dai singoli PVS nel dopoguerra possono suddividersi, pur con diverse sfumature, in quelle orientate verso l'interno (inward looking o di import substitution) e in quelle orientate verso l'esterno (outward looking o di export promotion). Ad esempio, in America latina sono state sovente privilegiate politiche del primo tipo mentre molti paesi dell'Estremo Oriente hanno invece preferito strategie del secondo tipo. Questa scelta ha avuto importanti conseguenze sull'andamento delle esportazioni e del reddito. Le diverse impostazioni sono state ispirate da due opposti filoni di pensiero economico.

Negli anni cinquanta Prebisch, Myrdal e, soprattutto, Nurske hanno gettato le fondamenta teoriche per impostare politiche orientate verso l'interno. Secondo questi autori, sebbene il commercio sia stato, nel diciannovesimo secolo, un valido motore per la crescita economica dei paesi meno sviluppati (trade as the engine of growth), esso non lo è più in questo secolo. Questo pessimismo deriva dalla constatazione che i PVS esportano quasi esclusivamente prodotti primari mentre importano soprattutto manufatti. Pertanto, fattori quali la bassa elasticità della domanda dei prodotti primari rispetto al reddito e la tendenza a un deterioramento delle ragioni di scambio, nonché la crescente possibilità, dovuta al processo di innovazione tecnologica, per i paesi industriali di sostituire questi inputs con prodotti sintetici o di ridurne progressivamente l'utilizzo nei processi produttivi, comprometterebbero la possibilità dei PVS di espandere le proprie esportazioni. Un altro elemento alla base di tale approccio è l'ipotesi che i PVS abbiano poche possibilità di espandere le esportazioni di manufatti verso i paesi più

sviluppati, a causa sia della minor competitività, sia delle politiche commerciali restrittive adottate dai paesi industriali. I fattori di cui sopra costituiscono un vincolo alla crescita delle esportazioni e suggeriscono l'adozione di politiche di import substitution.

Myrdal sosteneva inoltre nei suoi scritti, la maggior parte dei quali risale alla fine degli anni cinquanta, che, dato che i paesi industriali sono più competitivi nella produzione della maggior parte dei manufatti, un regime di libero scambio potrebbe cristallizzare la divisione internazionale del lavoro, compromettendo la possibilità per i PVS di differenziare la loro base produttiva e favorendo pertanto il perpetuarsi della posizione di sottosviluppo. Un elevato grado di protezione del mercato interno favorirebbe invece uno sviluppo equilibrato di tutti i settori produttivi all'interno di questi paesi. Secondo Myrdal, l'apertura agli scambi con l'estero non solo non consentirebbe di promuovere lo sviluppo di industrie manifatturiere ma diventerebbe anche fonte di impoverimento economico e culturale per i PVS per effetto del ridimensionamento delle produzioni artigianali tradizionali.

Va peraltro notato che questa impostazione teorica e la capacità di influenzare le politiche economiche dei PVS hanno risentito di particolari circostanze storiche. Infatti, le valutazioni negative sul ruolo del commercio internazionale nel promuovere la crescita trovano in parte spiegazione nell'esperienza degli anni trenta, durante i quali la recrudescenza delle politiche protezionistiche ha ridotto fortemente gli scambi internazionali. Inoltre, dato che l'era coloniale si era da poco conclusa, politiche di sostituzione delle importazioni risultavano attraenti dal punto di vista politico in quanto davano l'illusione ai PVS di acquisire un maggior grado di indipendenza economica dai paesi industriali.

Più di recente, Lewis (1980), nella sua "Nobel lecture", riprende l'approccio appena ricordato, affermando

che "the principal link through which the more developed countries control the growth rate of the less developed countries is trade. As MDCs grow faster, the rate of growth of their imports accelerates and LDCs export more. We can measure this link. The growth rate of world trade in primary products over the period 1873 to 1913 was 0.87 times the growth rate of industrial countries; and just about the same relationship, about 0.87, also ruled in the two decades to 1973. World trade in primary products is a wider concept than exports from developing countries, but the two are sufficiently closely related for it to serve as a proxy. We need no elaborate statistical proof that trade depends on prosperity in the industrial countries". Lewis ritiene inoltre che ci sia effettivamente stato uno "slowing down of the engine of growth" per i PVS e che questo problema si sia riacutizzato a partire dal 1973 per effetto del rallentamento della crescita nei paesi industriali e del connesso minor tasso di sviluppo del commercio mondiale. Le conclusioni che ne trae sono tuttavia diverse da quelle di Nurske. Egli non crede infatti che siano giustificate politiche di sostituzione delle importazioni ma che i PVS debbano invece cercare un nuovo "motore" per la crescita economica dando maggior importanza agli scambi commerciali tra i paesi in via di sviluppo tramite, ad esempio, la creazione di unioni doganali. Al riguardo Lewis ritiene che vi sia maggior beneficio ad incrementare le esportazioni di manufatti verso gli altri PVS che verso i paesi industriali. Ciò consentirebbe peraltro di rompere il legame di dipendenza tra crescita nei paesi industriali e quella nei PVS.

Diverse critiche sono state rivolte all'impostazione seguita nel filone di letteratura precedentemente illustrato. In particolare Kravis (1970), partendo da un esame dell'evidenza empirica relativa al secolo scorso, ritiene sia stata data un'importanza eccessiva alla domanda estera nello spiegare la crescita economica dei PVS; egli pone invece l'enfasi sui fattori di offerta. In particolare, la perfor-

mance sarebbe stata determinata soprattutto da fattori interni connessi alle scelte di politica economica: "Export expansion did not serve in the nineteenth century to differentiate successful from unsuccessful countries. Growth where it occurred was mainly the consequence of favourable internal factors, and external demand represented an added stimulus which varied in importance from country to country and period to period. A more warranted metaphor that would be more generally applicable would be to describe trade expansion as a handmaiden of successful growth rather than as an autonomous engine of growth".

Kravis non condivide inoltre gli argomenti a favore di politiche orientate verso l'interno, e sostiene invece che i PVS possono competere con successo sui mercati mondiali. Nel dopoguerra non vi sarebbe stato un effettivo peggioramento nell'ambiente esterno ma, al contrario, si sarebbe avuta una forte espansione del commercio mondiale. Gli scambi internazionali continuano pertanto a svolgere un ruolo di supporto alla crescita economica e a favorire una migliore allocazione delle risorse nei PVS, assicurando che la struttura dei costi e dei prezzi interni rimanga in linea con quelli esteri.

Quest'ultimo punto è sviluppato da alcuni autori tra cui Bhagwati (1987) che sostiene che l'outward oriented trade strategy assicura che la struttura dei prezzi non renda le vendite sul mercato interno più redditizie di quelle sui mercati esteri e determina pertanto un'allocazione efficiente delle risorse. Ciò non implica necessariamente, secondo l'autore, che debbano essere escluse forme di intervento da parte del governo, in particolare nell'ambito delle politiche commerciali. Viene inoltre sottolineata l'importanza di mantenere il tasso di cambio a livelli competitivi. Secondo Bhagwati, gli effetti negativi derivanti dalle politiche orientate verso l'interno adottate nel dopoguerra da molti paesi sono ascrivibili più che all'imposizione di restrizioni alle importazioni alla sopravvalutazione del tasso di cambio.

Sachs (1987), intervenendo nel dibattito sviluppatosi dopo la crisi debitoria riguardante le politiche di aggiustamento che devono essere seguite dai paesi fortemente indebitati, critica il free market approach che ispira i "programmi orientati verso la crescita" proposti da Baker. Al riguardo, Sachs non condivide l'enfasi acritica che viene posta sulla necessità per i paesi debitori di ridurre il ruolo del settore pubblico nell'economia e di liberalizzare rapidamente gli scambi con l'estero. Partendo da un esame delle politiche seguite nel dopoguerra da alcuni paesi asiatici che hanno ottenuto una rapida crescita del reddito e delle esportazioni, egli conclude che "The East Asian experience suggests that export promotion policies can be pursued (and maybe are best pursued) by a dirigiste government, and even in the presence of tight import controls and tight regulations in the capital markets".

Le tesi di Lewis vengono esaminate in modo critico da Riedel (1984) che si basa sull'evidenza empirica relativa agli anni sessanta e settanta. Riedel nota che in questo periodo si sono verificati importanti mutamenti nella struttura delle esportazioni dei PVS. Contrariamente alle previsioni pessimistiche descritte in precedenza, alcuni di questi paesi sono riusciti ad accrescere fortemente le esportazioni di manufatti, allentando il legame tra crescita nei paesi industriali e quella delle proprie esportazioni. Come Kravis, Riedel ritiene che le cause del successo di questi paesi nel diversificare le loro esportazioni vadano ricercate soprattutto in fattori di offerta e nelle politiche economiche seguite dai paesi stessi.

Un'impostazione simile viene seguita anche da Heitger (1987) che effettua un'analisi cross section relativa agli anni sessanta e settanta, trovando evidenza a favore dell'ipotesi che i PVS che avevano un elevato grado di protezione del mercato interno sono stati danneggiati in termini di crescita economica. Al riguardo, Heitger concorda con la tesi che l'apertura agli scambi internazionali favorisce lo svi-

luppo in quanto espone l'economia alla concorrenza estera, ostacolando così l'emergere di inefficienze nel sistema produttivo.

Havrylyshyn (1985), partendo dalla proposta di Lewis, non trova evidenza che, sviluppando gli scambi con altri PVS, si possano ottenere risultati migliori rispetto a quelli riportati esportando prevalentemente nei paesi industriali. I PVS che hanno fatto registrare le migliori performances in termini di crescita delle esportazioni e del reddito sono infatti stati quelli che sono riusciti a penetrare efficacemente in tutti i mercati e in particolare in quelli dei paesi industriali. Peraltro, il peso relativo delle esportazioni di manufatti dei PVS verso altri PVS, dopo essersi sensibilmente ridimensionato tra il 1963 e il 1973, è aumentato fino al 1981, grazie in parte alla crescita della domanda nei paesi OPEC.

Vari studi empirici hanno indagato i nessi tra crescita interna ed esportazioni dei PVS. Essi si soffermano su aspetti diversi: Michaely (1977) trova una correlazione positiva tra tasso di variazione del rapporto esportazioni/PIL e reddito pro capite; Balassa (1978) e Tyler (1981) riscontrano un legame tra crescita delle esportazioni e del PIL al netto delle esportazioni, che a loro avviso indica la presenza di effetti indiretti positivi di queste ultime sull'economia nel suo insieme; Chow (1987) evidenzia un rapporto causa-effetto bidirezionale tra crescita delle esportazioni e industrializzazione nei PVS. I risultati di queste analisi sembrano confermare i vantaggi di politiche orientate verso l'esterno, nonché l'importanza dei fattori di offerta che favoriscono simultaneamente la crescita interna e l'espansione delle esportazioni.

La possibilità di godere di economie di scala e il maggior utilizzo della capacità produttiva vengono citati nei suddetti studi come alcuni tra i fattori principali sottostanti la correlazione tra crescita ed esportazioni. In particolare, le vendite sui mercati esteri consentono ai PVS di

superare le difficoltà derivanti dall'esiguità della domanda interna e di installare impianti di dimensioni ottimali. Inoltre, la concorrenza internazionale evita che si possano formare posizioni di monopolio o di oligopolio all'interno dei paesi, stimolando una maggiore produttività e migliorando l'allocazione delle risorse.

Viene inoltre sottolineata l'esigenza di differenziare le esportazioni, sia dal punto di vista merceologico che della destinazione geografica, in modo da favorire una sufficiente stabilità degli introiti valutari e una loro progressiva crescita. Data la bassa elasticità della domanda dei prodotti primari rispetto al reddito e le loro fluttuazioni di prezzo, viene sottolineata l'esigenza di sviluppare le esportazioni di manufatti.

Alcuni studi evidenziano inoltre la stretta relazione fra l'andamento delle importazioni e quello delle esportazioni e del reddito, da cui l'indesiderabilità di adottare politiche di compressione delle importazioni che produrrebbero effetti negativi sul resto dell'economia. In particolare, lo scarso sviluppo di alcuni settori produttivi nei PVS determinerebbe una scarsa sostituibilità tra prodotti nazionali e importazioni, soprattutto per quanto riguarda i beni di investimento. In questo quadro, ad esempio, Mirakhor e Montiel (1987) si propongono di verificare l'esistenza di un rapporto stabile tra importazioni e reddito nazionale nei PVS (import intensity of output). La loro analisi non dà tuttavia risultati chiari. Secondo Khan e Knight (1986) una prolungata compressione delle importazioni finisce con il ridurre lo stock di capitale di un paese, riducendone la competitività. Una diminuzione delle importazioni ha pertanto un effetto negativo anche sull'andamento delle esportazioni. Si viene a creare un circolo vizioso secondo il quale la scarsa disponibilità di risorse finanziarie per i paesi fortemente indebitati verificatasi a partire dal 1982 causa una contrazione delle importazioni che a sua volta si ripercuote sull'andamento delle esportazioni e sulla capacità di servire il debi-

to estero.

1.2 - Elementi di evidenza empirica

Alcune interessanti tendenze emergono dalla lettura congiunta di alcuni indicatori basati sull'andamento del reddito, delle esportazioni e delle importazioni in volume, delle ragioni di scambio e della bilancia dei pagamenti (Tav. 1) e di dati relativi alle quote di mercato sulle esportazioni mondiali per grandi classi merceologiche (Tav. 2) e sulle esportazioni di manufatti verso i paesi industriali (Tav. 3).

I dati della Tav. 1 mostrano il generale peggioramento della situazione economica dei PVS nel corso degli anni ottanta, marcata nel loro insieme da un peggioramento delle ragioni di scambio e, con l'eccezione dell'Asia, dal forte ridimensionamento della crescita economica.

Riguardo all'andamento delle quote di mercato sulle esportazioni mondiali (Tavv. 2 e 3) può essere utile, prima di passare a un esame approfondito dei PVS, esaminare brevemente i paesi industriali i cui risultati sono speculari a quelli ottenuti dai paesi in via di sviluppo. Tra il 1976 e il 1986 la quota delle esportazioni complessive dei paesi industriali sul totale mondiale mostra una certa variabilità. Si delineano tuttavia tendenze più chiare nei singoli comparti merceologici con un aumento della quota sulle esportazioni mondiali di prodotti primari e un'erosione di quella dei manufatti. In particolare, tra il 1976 e il 1986 cresce rapidamente la quota sulle esportazioni mondiali di prodotti energetici, che passa dal 16 al 28 per cento. Nello stesso periodo le esportazioni di manufatti dei paesi industriali sul totale mondiale diminuiscono invece dall'82 al 77 per cento. I paesi industriali risentono soprattutto della concorrenza dei PVS asiatici, mentre le quote degli altri gruppi di PVS rimangono pressoché costanti. Le perdite dei paesi industriali si verificano soprattutto nell'ambito delle e-

Tav. 1

Andamento del reddito, delle esportazioni e delle importazioni in volume, delle ragioni di scambio e della bilancia dei pagamenti per gruppi di paesi
(Variazioni percentuali; medie annue composte)

	1977-1981	1982-1986
Paesi industriali		
PIL	3,2	2,6
Esportazioni - volume	5,1	3,5
Importazioni - volume	2,6	5,9
Ragioni di scambio	-2,1	2,7
Saldo commerciale (1)	-25,9	-23,0
Saldo corrente (1) (2)	-2,4	-8,1
PVS Africa		
PIL	3,1	0,7
Esportazioni - volume	-1,1	2,6
Importazioni - volume	5,4	-7,6
Ragioni di scambio	4,5	-7,5
Saldo commerciale (1)	4,3	3,9
Saldo corrente (1)(2)	-13,0	-13,9
PVS America latina		
PIL	4,3	1,4
Esportazioni - volume	6,2	2,4
Importazioni - volume	6,9	-7,2
Ragioni di scambio	1,0	-4,3
Saldo commerciale (1)	-2,3	24,3
Saldo corrente (1)(2)	-25,3	-16,4
PVS Asia		
PIL	6,5	6,9
Esportazioni - volume	8,7	9,3
Importazioni - volume	11,4	4,6
Ragioni di scambio	0,2	-1,7
Saldo commerciale (1)	-12,3	-10,5
Saldo corrente (1)(2)	-12,8	-12,0
PVS Medio Oriente		
PIL	1,0	-0,1
Esportazioni - volume	-7,4	-5,7
Importazioni - volume	7,4	-7,7
Ragioni di scambio	12,5	-13,5
Saldo commerciale (1)	76,0	16,3
Saldo corrente (1)(2)	49,0	-13,1

Fonte: FMI, World Economic Outlook.
(1) Media annua in miliardi di dollari.
(2) Esclusi i trasferimenti ufficiali.

**Quote di mercato sulle esportazioni mondiali
per classi merceologiche di alcuni gruppi di paesi**

Paesi	anni	Prodotti agricoli	Materie prime non petrolif.	Prodotti energet. petrolif.	Manufatti	Totale esportaz.
Paesi industriali	1976	61,5	56,8	16,1	81,9	64,4
	1981	63,8	55,9	20,0	79,7	62,2
	1986	65,4	57,8	28,2	76,7	68,2
PVS dell'Africa	1976	5,4	8,8	13,5	0,5	4,1
	1981	3,8	7,2	12,0	0,5	3,9
	1986	3,8	5,1	10,5	0,5	2,2
PVS dell'America	1976	12,9	12,4	9,8	1,7	5,4
	1981	11,6	15,2	11,1	1,9	5,8
	1986	10,9	14,9	8,3	1,9	4,2
PVS dell'Asia	1976	10,2	4,9	5,3	6,6	6,9
	1981	10,3	6,0	6,7	9,3	8,8
	1986	10,2	4,6	7,8	11,8	10,8
PVS del Medio Oriente	1976	1,4	1,1	46,7	0,5	9,9
	1981	1,6	1,8	39,7	0,7	10,2
	1986	1,3	2,1	24,0	0,7	3,7
Rimanenti paesi	1976	8,6	15,9	8,7	8,8	9,4
	1981	8,9	14,0	10,5	7,9	9,2
	1986	8,3	15,5	21,2	8,4	11,0

Fonti: United Nations, Monthly Bulletin of Statistics ed elaborazioni su dati tratti da Taiwan Ministry of Finance, Trade Statistics of the Republic of China. I gruppi di paesi sono quelli utilizzati dall'ONU con l'eccezione dei PVS dell'Asia ai quali è stato aggiunto Taiwan. I "rimanenti paesi" comprendono principalmente i paesi a economia pianificata.

Tav. 3

Quote di mercato sulle esportazioni mondiali di manufatti
(in percentuale)

Esportazioni da:	verso:		Mondo	Europa	USA+Canada	Giappone	Altri
	anni						
Paesi industriali	76		81,9	91,4	81,2	59,9	73,0
	81		79,7	90,8	77,3	58,9	71,4
	86		76,7	90,9	72,7	58,9	63,3
FVS dell'Africa	76		0,5	0,7	0,3	1,5	0,4
	81		0,5	0,6	0,2	1,1	0,4
	86		0,5	0,6	0,2	0,5	0,5
FVS dell'America	76		1,7	1,1	2,8	2,4	1,8
	81		1,9	0,9	3,0	3,3	2,3
	86		1,9	0,7	3,8	2,6	2,0
FVS dell'Asia	76		6,6	3,4	14,8	30,6	5,6
	81		9,3	4,3	18,2	30,0	9,2
	86		11,8	4,6	22,0	32,5	11,6
FVS del Medio Oriente	76		0,5	0,2	0,1	1,7	0,8
	81		0,7	0,4	0,1	1,3	1,3
	86		0,7	0,5	0,2	0,5	1,4
Rimanenti paesi	76		8,8	3,3	0,8	3,9	18,4
	81		7,9	3,1	1,2	5,5	15,4
	86		8,4	2,7	1,2	5,0	21,2

Fonti: United Nations, Monthly Bulletin of Statistics, ed elaborazioni su dati tratti da Taiwan Ministry of Finance, Trade Statistics of the Republic of China.

sportazioni verso i paesi in via di sviluppo e ad economia pianificata dove la loro quota di mercato scende dal 73 al 63 per cento nel decennio in esame. Forti perdite di mercato si registrano anche sul mercato Nord-americano.

Nello stesso decennio sono sensibilmente aumentati gli scambi commerciali all'interno dell'area in via di sviluppo, soprattutto per quanto riguarda i manufatti. Al riguardo, mentre la quota dei manufatti sulle esportazioni totali verso altri PVS è cresciuta dal 29 al 47 per cento, si è avuta una forte flessione di quella di prodotti energetici, passata dal 53 al 35 per cento, mentre l'importanza degli scambi di altri prodotti primari è rimasta costante.

La dipendenza dei PVS dai mercati dei paesi industriali si è altresì ridotta: mentre nel 1976 circa il 71 per cento delle esportazioni complessive dei PVS era stato destinato a questi mercati, nel 1986 questa quota è scesa al 65 per cento. In particolare si sono verificati andamenti divergenti nei diversi comparti merceologici: mentre la quota delle esportazioni di manufatti verso i paesi industriali rispetto alle esportazioni totali dei PVS è aumentata dal 14 al 33 per cento tra il 1976 e il 1986, si è avuta una forte contrazione del peso di quelle di petrolio, passate dal 42 al 18 per cento, e una lieve flessione di quelle di materie prime non petrolifere, scese dal 15 al 13 per cento.

Questi andamenti confermerebbero solo in parte la validità dell'impostazione di Lewis, in quanto i paesi industriali hanno rappresentato un mercato di sbocco dinamico per le esportazioni di manufatti dei PVS. Contrariamente ad alcune pessimistiche previsioni, i PVS sono peraltro riusciti ad accrescere la loro quota di mercato sulle importazioni di manufatti dell'area industriale, che è passata dal 10 al 15 per cento tra il 1976 e il 1986. Si hanno tuttavia andamenti fortemente differenziati tra i vari gruppi di paesi in via di sviluppo.

Riguardo ai PVS africani, gli indicatori riportati segnalano un forte peggioramento della situazione economica

nel periodo 1982-86. In particolare, negli anni ottanta si è avuto un forte peggioramento delle ragioni di scambio dovuto alla debolezza dei prezzi dei prodotti agricoli e delle materie prime. Questi paesi non sono inoltre riusciti a differenziare la struttura merceologica delle loro esportazioni e ad espandere quelle di manufatti che sono rimaste pari allo 0,5 per cento del totale mondiale. A queste difficoltà non ha fatto riscontro un aumento degli aiuti e dei prestiti agevolati provenienti da fonti ufficiali bilaterali e multilaterali. Vincoli di carattere finanziario più stringenti hanno pertanto condotto a una marcata flessione delle importazioni in volume e a un sensibile rallentamento del tasso di crescita del PIL che è stato del tutto insufficiente a garantire un aumento dei redditi pro capite.

L'America latina ha registrato un tasso di sviluppo sostenuto (4,3 per cento medio annuo) e una forte crescita delle importazioni nel periodo 1977-81, anche grazie ad un ampio ricorso all'indebitamento estero. La situazione si è tuttavia rovesciata nel periodo più recente: la brusca riduzione dei prestiti esteri e i programmi di risanamento adottati da molti paesi hanno causato un forte rallentamento della crescita e degli investimenti produttivi e una marcata contrazione delle importazioni in volume. Il notevole miglioramento ottenuto, tra il 1977-81 e il 1982-86, nella bilancia commerciale, con il passaggio da un disavanzo medio annuo di 2 miliardi di dollari a un avanzo di 24, è stato ottenuto prevalentemente tramite una compressione delle importazioni piuttosto che tramite una crescita delle esportazioni. Tra questi due quinquenni il tasso di crescita medio annuo delle esportazioni in volume è anzi diminuito dal 6,2 al 2,4 per cento. Inoltre, nel periodo 82-86 il vincolo estero è stato reso più stringente da un peggioramento delle ragioni di scambio.

Per questo gruppo di paesi le esportazioni di manufatti risultano ancora relativamente modeste se si considera il livello di sviluppo economico raggiunto da molti di essi.

Le esportazioni di manufatti hanno risentito negativamente dell'elevato grado di protezione del mercato interno e dei tassi di cambio eccessivamente apprezzati che si riscontravano in America latina fino all'inizio degli anni ottanta. L'attività di esportazione è stata inoltre scoraggiata da ampie fluttuazioni nei tassi di cambio reali. Infatti, pur in presenza di elevati tassi di inflazione interni, molti paesi hanno cercato di mantenere una parità fissa col dollaro (cfr. sezione III), rendendo talvolta necessari forti deprezzamenti del cambio. Anche la struttura dei sistemi tributari ha inciso negativamente sull'andamento degli scambi: in alcuni casi, ad esempio, sono state applicate imposte sulle esportazioni.

Le "politiche orientate verso l'interno" di questi paesi trovano riflesso nel loro basso grado di apertura. Nei tre maggiori PVS americani il rapporto tra importazioni e PNL risultava compreso tra l'8 e il 12 per cento nel 1976 mentre lo stesso risultava di circa quattro volte maggiore per la Corea del Sud e per Taiwan (Tav. 4). Nello stesso anno il rapporto tra esportazioni e reddito di Argentina, Brasile e Messico risultava addirittura inferiore al 10 per cento.

A seguito della crisi debitoria, i paesi dell'America latina hanno cercato attivamente di accrescere e di diversificare le proprie esportazioni. Nel 1987 le esportazioni di manufatti del Messico hanno superato in valore quelle di petrolio e le esportazioni di veicoli dal Brasile hanno ecceduto quelle di caffè. Il Cile ha invece ridotto la sua dipendenza dalle esportazioni di rame accrescendo quelle di prodotti agricoli. Data la ridotta base di partenza, i ritardi verificatisi in alcuni casi nell'adozione di efficaci riforme strutturali e i tempi necessari affinché le misure prese avessero effetto, sono stati tuttavia conseguiti risultati solo parzialmente positivi. Nei tre maggiori paesi dell'area si è avuto un sensibile aumento del rapporto tra esportazioni di beni e servizi e PNL tra il 1976 e il 1986. Questo rapporto raggiunge livelli compresi tra il 9 e il 20 per cento, valori che risultano tuttavia ancora di molto

Indicatori del grado di apertura di alcuni PVS
(valori percentuali)

		IMP/PNL	ESP/PNL			IMP/PNL	ESP/PNL
Argentina	1976	8	9	Corea del Sud	1976	35	33
	1986	16	12		1986	40	44
Brasile	1976	12	7	Singapore	1976	169	160
	1986	11	9		1986	165	168
Messico	1976	12	8	Taiwan	1976	49	52
	1986	21	20		1986	39	59

Fonte: Banca Mondiale, World debt tables, 1987-88 e Financial Statistics, Central Bank of China; il numeratore si riferisce alle importazioni ed esportazioni di beni e servizi.

inferiori a quelli di alcuni PVS asiatici.

I PVS asiatici sono di gran lunga i più dinamici. Contrariamente agli altri gruppi di PVS esaminati, questi paesi riescono a mantenere un forte tasso di sviluppo anche nel periodo 1982-86 (6,9 per cento medio annuo), che viene sostenuto da una rapida crescita delle esportazioni in volume. In particolare, nel commercio di manufatti i PVS asiatici hanno aumentato la loro quota di mercato in tutte le aree di sbocco considerate a scapito dei paesi industriali; essi detengono attualmente importanti quote di mercato in Nord America e in Giappone (rispettivamente pari al 22 e al 32 per cento nel 1986). Alcuni di questi paesi hanno inoltre fatto registrare forti e crescenti attivi di bilancia dei pagamenti: nel 1987 gli avanzi di parte corrente di Taiwan e della Corea del Sud dovrebbero ammontare rispettivamente a circa 20 e 10 miliardi di dollari.

I PVS asiatici hanno adottato politiche miranti nella maggior parte dei casi allo sviluppo delle esportazioni.⁽³⁾ Singapore e Hong-Kong hanno mantenuto un elevato grado di apertura agli scambi con l'estero. Taiwan e la Corea del Sud hanno invece imposto un certo numero di restrizioni sulle importazioni, ma hanno promosso lo sviluppo delle esportazioni tramite agevolazioni di natura fiscale e finanziaria e con politiche di cambio miranti a promuovere la competitività dei prodotti. In particolare, al fine di mantenere i costi per le imprese in linea con quelli dei concorrenti esteri, sono state adottate misure per alleviare il pagamento dei dazi sulle importazioni di inputs utilizzati per la produzione di beni all'esportazione. Inoltre, soprattutto nella Corea del Sud, lo sviluppo di alcune industrie esportatrici (acciaierie, cantieristica, cementifici, fertilizzanti) è stato stimolato dalla concessione di finanziamenti a tassi fortemente agevolati a un ristretto numero di aziende private. A Taiwan, invece, l'industria pubblica ha svolto un ruolo importante nel promuovere la crescita interna e le esportazioni.

In base all'esperienza di questi quattro paesi asiatici non sembra che si possa fare una semplice associazione tra successo nell'espandere le esportazioni e ammontare di barriere all'importazione. Inoltre, a Taiwan e nella Corea del Sud varie forme di intervento statale hanno svolto un ruolo determinante nel favorire le esportazioni. Questo contrasta con le politiche di molti paesi dell'America latina dove l'intervento pubblico ha perseguito fini non economici. Ad esempio, in molti casi lo stato ha acquistato imprese private in difficoltà al fine di preservare i livelli occupazionali. In altri casi sono invece stati imposti controlli sui prezzi degli inputs o dei prodotti finiti. Questo spiega l'enfasi, ricordata in precedenza, che viene spesso data alla privatizzazione di imprese o all'esigenza di dare maggior spazio alle forze di mercato nell'ambito delle riforme economiche ritenute necessarie in America latina. Le esperienze di Taiwan e della Corea del Sud sembrano tuttavia indicare che il problema non risiede semplicemente nel limitare il livello dell'intervento pubblico nell'economia, ma piuttosto in un suo adeguato indirizzo.

Il forte miglioramento delle ragioni di scambio dei paesi del Medio Oriente e l'aumento delle loro importazioni nel periodo 1977-81 riflettono gli aumenti del prezzo del petrolio avvenuti a partire dal 1973. Questi aumenti di prezzo hanno determinato una riduzione dei consumi petroliferi e un incremento della produzione all'esterno dell'area da parte di paesi con costi marginali di estrazione più elevati. Si è pertanto verificata una progressiva contrazione delle esportazioni in volume dei paesi del Medio Oriente, che si accentua nel periodo 1982-86, e una forte caduta nella quota delle esportazioni mondiali di prodotti energetici di questi paesi, passata dal 47 per cento nel 1976 al 24 nel 1986. Durante il decennio in esame questi paesi non sono peraltro riusciti a differenziare le loro esportazioni e in particolare ad accrescere quelle di manufatti.

Dall'andamento delle esportazioni e del reddito dei

quattro gruppi di PVS considerati sembrano emergere due realtà distinte. I PVS africani e quelli del Medio Oriente si avvicinano alla tipologia descritta da Nurske e Lewis. Questi paesi continuano a dipendere in modo quasi esclusivo dalle esportazioni di prodotti primari e il loro reddito è stato fortemente influenzato dall'andamento dei prezzi di questi prodotti. Va peraltro notato che, come dimostrano alcuni paesi del Medio Oriente, questa dipendenza dai prodotti primari non è necessariamente sinonimo di povertà ma piuttosto di vulnerabilità agli shocks esterni. L'esperienza di alcuni paesi asiatici sembra invece indicare, avallando le tesi di Kravis e Bhagwati, che politiche adeguate possono promuovere una forte crescita del settore manifatturiero, le cui esportazioni possono penetrare sui mercati mondiali. I paesi dell'America latina rappresentano attualmente il caso più interessante in quanto stanno attuando un progressivo passaggio da strategie inward looking a quelle outward looking. Il temuto rallentamento della domanda mondiale e la possibile ripresa delle pressioni protezionistiche rischiano tuttavia di ostacolare tale operazione.

2 - Struttura ed evoluzione delle esportazioni dei PVS

2.1 - Introduzione

Come si è visto nella sezione precedente, negli anni ottanta la fase di crescita economica dell'area in via di sviluppo è nel complesso rallentata, in parte a seguito del deceleramento delle esportazioni e della perdita di quote di mercato. L'area in via di sviluppo nel suo insieme ha infatti registrato un tasso di aumento del volume delle esportazioni del 2 per cento annuo, inferiore a quello del commercio mondiale (3 per cento). Il deterioramento delle ragioni di scambio, di oltre il 20 per cento fra il 1980 e il 1987, ha fortemente ridimensionato il valore complessivo delle vendite di questi paesi; la quota di mercato in valore sull'interscambio mondiale è crollata dal 28 per cento del 1980 al 19 nel 1987.

Questo andamento è stato determinato da vari fattori, fra cui l'insufficiente capacità dei PVS di orientare le esportazioni verso i mercati più dinamici. La valutazione di tale fenomeno viene effettuata di seguito attraverso la tecnica della Constant Market Share Analysis, che scompone la variazione delle rispettive quote di mercato delle principali aree in via di sviluppo nelle componenti dovute all'effetto mercato, cioè alla struttura geografica delle esportazioni, o all'effetto prodotto, cioè alla struttura merceologica.

2.2 - Un breve accenno alla metodologia utilizzata

La Constant Market Shares Analysis (CMSA)⁽⁴⁾ evidenzia, tenendo conto della composizione merceologica e geografica del commercio di un'area specifica, la sua capacità di adattare le esportazioni al variare della struttura del

commercio mondiale. L'analisi si basa sul confronto fra l'evoluzione, in termini di tassi di variazione, delle esportazioni di un paese e quella di un'area più ampia, quale ad esempio il mondo, che rappresenta il metro di riferimento. La differenza di comportamento fra le esportazioni dell'area o del paese esaminato e quelle dell'area di riferimento viene scomposta in tre effetti:

- i) l'effetto mercato determina in quale misura la differenza fra il risultato dell'area esaminata e quella di riferimento (il mondo) è da attribuire alla composizione geografica delle esportazioni della prima. Se queste risultano concentrate su mercati che, nel periodo in esame, hanno presentato una crescita relativamente più dinamica, l'effetto risulterà positivo.

La formula utilizzata è la seguente:

$$\sum_i \frac{q_i}{q} \left(\sum_j \frac{q_{ij}}{q_i} \cdot \dot{Q}_{ij} - \dot{Q}_i \right)$$

dove i = prodotti, j = mercati di sbocco, \dot{Q} = tasso di crescita delle esportazioni mondiali, q_{ij} = esportazioni del prodotto i verso il mercato j ; ovviamente:

$$\sum_i \frac{q_i}{q} = 1 \quad ; \quad \sum_j \frac{q_{ij}}{q_i} = 1$$

- ii) l'effetto prodotto evidenzia la parte della differenza di risultato attribuibile alla composizione merceologica delle esportazioni. Un effetto prodotto positivo indica che il paese in oggetto ha esportato in prevalenza prodotti la cui domanda mondiale è cresciuta più rapidamente della media.

La formula utilizzata è:

$$\sum_i \frac{q_i}{q} (\dot{Q}_i - \dot{Q})$$

iii) il residuo, generalmente indicato come "effetto competitività", costituisce quella parte del differenziale di crescita che non è spiegabile in base all'effetto mercato e all'effetto prodotto. L'algoritmo utilizzato è:

$$\dot{q} - \sum_i \frac{q_i}{q} \cdot \left(\sum_j \frac{q_{ij}}{q_i} \cdot \dot{Q}_{ij} \right)$$

vale a dire

$$\text{Residuo} = \dot{q} - \dot{Q} - \text{Eff. prodotto} - \text{Eff. mercato}$$

L'applicazione della CMSA è stata effettuata per 5 aree (America latina, Area mediterranea, Africa, Paesi OPEC e NICs dell'Asia; si veda l'Appendice per una definizione delle singole aree). I settori delle esportazioni considerati sono i 22 settori della classificazione NACE-CLIO. Non disponendo, a livello di branca NACE, di dati OCSE relativi agli indici di prezzo delle esportazioni, si è scelto di utilizzare la banca dati VOLIMEX elaborata dai Servizi della Commissione CEE che, pur limitata nel numero di paesi partners delle aree dei PVS esaminate e nel numero di settori merceologici considerati, offre il notevole vantaggio di fornire gli indici dei valori medi unitari all'esportazione su base bilaterale, mediante i quali è stato possibile ricavare i dati sul commercio in volume e quindi effettuare l'analisi della CMSA sia a prezzi correnti che a prezzi costanti.⁽⁵⁾

In questo lavoro sono stati considerati come mercati di sbocco i principali paesi industriali suddivisi in tre aree, ossia gli Stati Uniti, il Giappone e la CEE, che costituiscono oltre il 60 per cento delle vendite complessive dei PVS. Su questi tre mercati di sbocco i risultati dei PVS

sono stati raffrontati alla media mondiale.

2.3 - I risultati della CMSA

Sono stati effettuati diversi esercizi utilizzando la CMSA, che hanno esaminato separatamente i dati sulle esportazioni dei PVS a prezzi correnti e a prezzi costanti, e, successivamente, i dati disaggregati relativi ai manufatti e alle materie prime. I risultati non sono sostanzialmente diversi a seconda che si considerino i dati a prezzi correnti o costanti (cfr. Tavv. 5 e 6). Nell'intero periodo considerato i valori e volumi delle esportazioni dei PVS hanno registrato un andamento assai simile; il divario rispetto alla media mondiale è tuttavia superiore, in valore assoluto, se misurata a prezzi correnti che a prezzi costanti: in effetti nel periodo 1976-81, i PVS hanno conseguito tassi di crescita in volume superiori alla media e hanno ottenuto guadagni in termini di ragioni di scambio; nel 1981-86, al contrario, hanno registrato tassi di crescita in volume inferiori alla media, in presenza di un deterioramento delle ragioni di scambio. Uniche eccezioni sono stati nel primo periodo l'OPEC e l'Africa, per i quali il volume delle esportazioni si è ridotto, e nel secondo periodo i NICs, le cui esportazioni sono invece aumentate a un ritmo due volte superiore a quello mondiale.

a) L'effetto prodotto - Nel periodo più recente il risultato negativo sembra spiegato, per l'insieme dei PVS, soprattutto dall'effetto prodotto. In effetti, se si escludono i NICs, le esportazioni dei PVS sono composte in gran parte da materie prime, incluse le fonti di energia (cfr. Tav. 7), con percentuali che vanno dal 51 per cento dell'area mediterranea al 97 dei paesi OPEC, contro una media mondiale di circa il 40 per cento. Pertanto, dato il calo delle quotazioni e il rallentamento della domanda registrati negli anni ottanta, i paesi il

Risultati CMSA su dati a prezzi correnti
Totale prodotti
(variazioni percentuali medie annue)

Area	Esportazioni verso l'area industriale		Effetto		
	Risultato dell'area PVS	Differenza rispetto alla media mondiale	Prodotto	Mercato	Residuo
1. Periodo 1976-81					
America Lat.	25,4	6,2	-1,2	2,0	5,4
Area Medit.	26,8	7,6	2,4	-0,1	5,3
Africa (*)	16,8	-10,3	-4,3	1,3	-7,3
OPEC	20,6	1,4	8,9	1,4	-8,8
NICs Asia	23,2	4,0	-1,7	3,7	2,0
2. Periodo 1981-86					
America Lat.	0,8	-2,6	-1,1	1,9	-3,4
Area Medit.	-1,8	-5,2	-1,7	0,9	-4,4
Africa	0,0	-3,4	-2,2	-0,1	-1,2
OPEC	-11,7	-15,1	-12,5	-0,0	-2,6
NICs Asia	15,1	11,7	7,0	4,0	0,7

Fonte: Elaborazioni su dati CEE.

(*) Per quest'area il periodo considerato è 1976-80.

Risultati CMSA su dati a prezzi costanti
Totale prodotti
 (variazioni percentuali medie annue)

Area	Esportazioni verso l'area industriale		Effetto		
	Risultato dell'area PVS	Differenza rispetto alla media mondiale	Prodotto	Mercato	Residuo
1. Periodo 1976-81					
America Lat.	5,7	4,3	-0,6	0,1	4,9
Area Medit.	5,1	3,7	-1,2	0,1	4,8
Africa (*)	-1,6	-5,0	-0,4	0,7	-5,3
OPEC	-5,0	-6,3	-4,1	0,3	-2,6
NICs Asia	4,7	3,4	1,7	0,5	1,2
2. Periodo 1981-86					
America Lat.	4,5	-0,5	-1,2	1,1	-0,4
Area Medit.	2,1	-2,8	-0,4	1,0	-3,4
Africa	4,2	-0,8	-2,1	-0,1	1,4
OPEC	-3,2	-8,2	-3,8	0,2	-4,6
NICs Asia	16,4	11,4	1,9	3,9	5,6

Fonte: Elaborazioni su dati CEE.

(*) Per quest'area il periodo considerato è 1976-80.

Composizione delle esportazioni di alcune aree di PVS
verso i paesi industriali negli anni ottanta

Area esportatrice	Composizione				
	Geografica			Merceologica	
	USA	GIAP	CEE	Manu- fatti	Materie prime
America latina	58	10	32	37	63
Africa sub-saha- riana	29	12	59	23	77
Area mediterranea	16	6	78	49	51
OPEC	25	32	43	3	97
Paesi a rapida in- dustrializzazione dell'Estr.Oriente	51	23	26	78	22
Per memoria:					
Mondo	26	12	62	60	40

Fonte: Elaborazione su dati CEE e FMI.

(1) La composizione viene calcolata sulla media del periodo 1981-86.

cui export è risultato relativamente sbilanciato verso questo comparto sono stati più penalizzati. Il caso dell'OPEC è sintomatico: l'effetto prodotto è risultato di segno negativo per oltre il 3,5 per cento all'anno; a prezzi correnti esso è stato negativo per circa il 15 per cento. Nel complesso, le esportazioni dell'area OPEC verso i paesi industriali sono diminuite del 3 per cento annuo a prezzi costanti e del 12 per cento a prezzi correnti.

Alquanto sfavorevole è stata anche la composizione merceologica delle esportazioni dell'Africa sub-sahariana, con il 77 per cento di materie prime e solo il 23 di manufatti. L'effetto prodotto nel periodo più recente è stato negativo per circa il 2 per cento annuo, sia a prezzi correnti sia a prezzi costanti. Nonostante un incremento in volume del 4 per cento all'anno, inferiore di quasi un punto alla media mondiale, il valore delle esportazioni di quest'area è rimasto pressoché stabile a seguito del peggioramento delle ragioni di scambio.

L'Area mediterranea e l'America latina hanno una composizione merceologica meno squilibrata; le materie prime rappresentano infatti il 51 e 63 per cento, rispettivamente, del totale delle esportazioni. Anche in questo caso l'effetto prodotto è stato negativo, soprattutto se misurato a prezzi correnti. Esso è stato particolarmente ampio, oltre il 5 per cento annuo, per il primo gruppo di paesi, a seguito dell'importanza maggiore ricoperta dalle fonti energetiche, che nel periodo considerato hanno registrato il calo di quotazioni più forte.

I NICs hanno rappresentato l'unica area fra quelle considerate in cui l'effetto prodotto sia stato positivo nel corso degli anni ottanta. Circa l'80 per cento delle loro esportazioni è infatti composto di manufatti, contro una media mondiale del 60 per cento. Tale struttura ha contribuito a migliorare la performance relativa di questi paesi di circa 2 punti percentuali in termini di crescita media annua del volume delle esportazioni.

b) L'effetto mercato - L'effetto mercato è stato di entità minore, in quanto la struttura geografica del commercio delle rispettive aree appare più diversificata di quella merceologica (cfr. Tav. 7). I paesi dell'America latina e i NICs hanno avuto un effetto positivo, in seguito alla quota rilevante degli Stati Uniti come mercato di sbocco (il 58 e il 51 per cento, rispettivamente, contro una media mondiale del 26). Dato che le importazioni americane in volume sono aumentate nel periodo considerato ad un tasso medio del 10 per cento annuo, un ritmo cinque volte superiore a quello della CEE, l'effetto mercato di queste due aree è stato positivo e pari a circa l'1,1 e il 3,9 per cento annuo, rispettivamente. Per i NICs il Giappone ha rappresentato un altro importante mercato di sbocco (23 per cento, doppio rispetto alla media mondiale), mentre la CEE assorbe poco più di un quarto delle esportazioni.

Meno favorevole è stata la composizione geografica delle altre tre aree, per le quali la CEE rappresenta un cliente importante nonostante il suo ruolo decrescente nel commercio internazionale. Questo effetto è stato comunque di dimensioni ridotte.

Il residuo ottenuto dalla CMSA a prezzi costanti non è di facile interpretazione. Esso raccoglie infatti l'influenza di diversi fattori tra cui il processo di adattamento della struttura commerciale nel corso del periodo considerato, e l'evoluzione della competitività, di prezzo e non, dei prodotti esportati. Per la mancanza di informazioni necessarie si rimanda l'interpretazione di questa componente all'analisi relativa al solo commercio dei manufatti. Il forte residuo positivo dei NICs è attribuibile ad un guadagno di competitività di prezzo favorita da un deprezzamento del tasso di cambio dei paesi di quell'area, che ha determinato uno spostamento della domanda relativa in loro favore. Per i paesi dell'OPEC e dell'Area mediterranea il residuo negativo

indica invece soprattutto la difficoltà di riconvertire rapidamente le proprie esportazioni a favore dei prodotti e mercati la cui domanda è cresciuta più rapidamente.

c) Analisi disaggregate - Le valutazioni di cui sopra vengono confermate dai risultati disaggregati per i manufatti e le materie prime (cfr. Tavv. 8 e 9). Per quel che riguarda i primi, si nota che tutte le aree, ad eccezione dell'Africa, registrano un tasso di aumento delle esportazioni di manufatti superiore alla media mondiale. Ciò sembra segnalare l'esistenza di un notevole potenziale commerciale che, tuttavia, non si è ancora tradotto in una crescita più sostenuta dell'insieme delle esportazioni per il ruolo ancora limitato di questo settore nella maggior parte dei paesi in via di sviluppo. Particolarmente dinamici appaiono i settori manifatturieri dell'Area mediterranea, dell'OPEC e dei NICs dell'Asia, che hanno peraltro beneficiato di guadagni di competitività all'export nel periodo in esame del 3,3, 2,2 e 1,4 per cento, rispettivamente (cfr. Tav. 10). Ciò si traduce, nella CMSA, in un residuo positivo per le aree considerate.

Nel caso dei paesi dell'America latina, il tasso di crescita delle esportazioni, uguale al resto del mondo nel comparto dei manufatti, ma superiore nel comparto delle materie prime, può essere ricondotto ai ritardi nel processo di riconversione produttiva cui si è precedentemente accennato. Ad esempio all'interno dell'industria manifatturiera il ruolo più importante viene coperto dal settore alimentare con il 35 per cento (43 per cento in Africa, 7 per cento nei NICs) la cui domanda mondiale è cresciuta al ritmo più lento. Per i paesi dell'Africa i risultati insoddisfacenti nel comparto dei manufatti derivano invece dallo stato di arretratezza complessivo in cui si trova l'industria manifatturiera. Per queste due, il processo di specializzazione appare tuttora sbilanciato e inadeguato a sfruttare in modo efficiente la crescita dei comparti più dinamici della domanda mondiale.

Sorprendente è la performance dei NICs che ottengo-

Risultati CMSA su dati a prezzi costanti
Manufatti
 (variazioni percentuali medie annue)

Area	Esportazioni verso l'area industriale		Effetto		
	Risultato dell'area PVS	Differenza rispetto alla media mondiale	Prodotto	Mercato	Residuo
1. Periodo 1976-81					
America Lat.	7,7	3,6	-0,4	-0,2	4,3
Area Medit.	10,2	6,2	-0,4	0,8	5,8
Africa (*)	-3,3	-9,6	-0,9	0,6	-9,3
OPEC	5,5	1,4	-0,5	1,7	0,3
NICs Asia	8,3	4,2	-0,1	0,5	3,9
2. Periodo 1981-86					
America Lat.	7,8	0,1	-0,8	3,5	-2,6
Area Medit.	10,5	2,8	-0,2	1,3	1,7
Africa	5,7	-2,1	-1,7	1,3	-1,7
OPEC	22,6	14,9	-0,7	1,3	14,3
NICs Asia	15,8	8,1	0,2	4,7	3,3

Fonte: Elaborazioni su dati CEE.

(*) Per quest'area il periodo considerato è 1976-80.

Risultati CMSA su dati a prezzi costanti
Materie prime
 (variazioni percentuali medie annue)

Area	Esportazioni verso l'area industriale		Effetto		
	Risultato dell'area PVS	Differenza rispetto alla media mondiale	Prodotto	Mercato	Residuo
1. Periodo 1976-81					
America Lat.	4,7	6,1	0,6	0,3	5,2
Area Medit.	2,3	3,7	-0,8	-0,3	4,7
Africa (*)	-1,0	-1,5	1,9	0,7	-4,1
OPEC	-5,1	-3,7	-1,5	0,3	-2,6
NICs Asia	-4,4	-3,1	1,2	0,7	-4,9
2. Periodo 1981-86					
America Lat.	2,7	1,2	0,5	-0,3	1,1
Area Medit.	-3,9	-5,4	0,1	0,6	-6,1
Africa	3,8	2,3	0,5	-0,5	2,3
OPEC	-3,6	-5,1	-0,4	0,2	-4,9
NICs Asia	18,7	17,2	0,6	0,6	16,0

Fonte: Elaborazioni su dati CEE.

(*) Per quest'area il periodo considerato è 1976-80.

Tassi di cambio effettivi reali
di alcune aree di PVS
(variazioni percentuali medie)

Mercati Fornitori	USA	GIAPPONE	CEE	Totale
1. Periodo 1976-81				
America latina	- 0,6	- 2,9	0,6	- 0,2
Area mediterranea	3,1	- 0,8	- 0,6	0,1
Africa	7,4	2,5	- 0,9	0,1
OPEC	- 0,1	0,4	1,4	0,4
NICs asiatici	0,8	- 2,6	0,6	0,2
2. Periodo 1981-86				
America latina	1,8	- 9,1	- 4,8	- 1,5
Area mediterranea	- 4,5	- 3,9	- 3,0	- 3,3
Africa	- 6,7	- 5,8	- 3,5	- 4,0
OPEC	0,5	-12,4	- 5,1	- 2,2
NICs asiatici	0,8	- 6,1	- 2,9	- 1,4

Calcolati sulla base dei valori medi unitari all'esportazione dei manufatti. Il segno (-) indica guadagno di competitività.

no incrementi rilevanti di quote di mercato sia nel comparto dei manufatti sia in quello delle materie prime. Dal lato delle materie prime la composizione dell'export dei NICs appare molto equilibrata, con circa un terzo ognuno per i metalli, le materie energetiche e i prodotti agricoli. Per i manufatti svolgono un ruolo importante il comparto dei tessuti e abbigliamento (oltre un terzo), i prodotti elettrici (18 per cento) e le macchine per ufficio (7 per cento), la cui domanda è fortemente cresciuta nei paesi industriali (cfr. Tav. 11).

In sintesi, l'analisi effettuata in questa parte indica che le prospettive di crescita delle esportazioni dei paesi in via di sviluppo sono strettamente legate alle capacità di adeguare le strutture produttive e commerciali all'evoluzione della domanda mondiale. Nel periodo più recente, e in prospettiva, ciò significa accrescere le risorse indirizzate alla produzione ed esportazione di prodotti manufatti, la cui domanda nell'area industriale è cresciuta ad un tasso quattro volte superiore a quello delle materie prime, e i cui prezzi relativi sono aumentati di oltre il 40 per cento fra il 1980 e il 1987. Negli anni recenti ciò è riuscito solamente ai NICs che hanno aumentato le loro esportazioni a tassi molto sostenuti, innescando un rapido processo di crescita economica.

Composizione delle esportazioni di materie prime e di manufatti di alcune aree di FVS (*)

	America latina	Area mediterr.	Africa	Paesi OPEC	NICS asiatici	Domande area industriale (2)
	Materie prime					
Prodotti dell'agricoltura	31,9	22,7	38,6	2,3	37,2	3,2
Carbone, lignite, prod. cokefaz.	0,2	0,1	4,7	-	-	1,2
Materie energetiche	43,8	72,0	22,2	96,3	36,8	0,8
Minerali e metalli ferrosi e non	24,1	5,2	34,5	1,4	26,0	2,0
	Manufatti					
Prod. a base di minerali non met.	3,0	7,7	8,1	1,7	1,7	5,3
Prodotti chimici	9,2	12,2	9,0	18,0	3,0	8,4
Prodotti in metallo	1,1	1,3	0,5	0,7	3,5	8,7
Macchine agricole e industriali	4,1	2,8	1,4	7,7	3,2	6,7
Macchine per uff. e strum. prec.	2,0	1,9	0,6	0,8	7,1	12,5
Materiale elettrico	13,6	6,6	1,1	5,0	18,4	7,6
Mezzi di trasporto	5,9	3,2	7,2	3,9	2,0	6,9
Alimentari	35,5	8,5	43,2	22,1	7,2	5,1
Tessili, abbigliam. e pelli	15,3	27,9	10,4	17,8	34,5	7,7
Legno, carta, plastica e varie	10,3	27,9	18,5	22,3	19,4	7,1

Fonte: Elaborazioni su dati CEE.

(1) La composizione è calcolata sulla media del periodo 1981-86.

(2) Variazione media annua delle importazioni dell'area industriale dal mondo.

3 - La domanda di esportazioni di manufatti dei PVS

3.1 - Introduzione

L'evoluzione delle esportazioni dei PVS riflette l'operare di vari fattori connessi sia alle condizioni di offerta nei rispettivi paesi, sia all'andamento della domanda mondiale, in particolare quella dei paesi industriali. In questa sede si esamina unicamente questo secondo aspetto. L'obiettivo è di valutare come i mutamenti di composizione della domanda aggregata dei paesi industriali, connessi in particolare al processo di aggiustamento degli squilibri dei pagamenti correnti, incidono sulla performance commerciale delle varie aree in via di sviluppo.

Si è considerato un semplice modello uniequazionale di domanda di esportazioni, per ognuna delle aree in via di sviluppo esaminate, da parte delle tre maggiori aree di sbocco industriali, Stati Uniti, Giappone e CEE, che rappresentano la quasi totalità dell'area sviluppata (93 per cento). Le ipotesi teoriche sottostanti a tale impostazione sono l'assenza di potere di mercato degli esportatori dei PVS nelle aree di sbocco considerate (ossia l'ipotesi di piccolo paese); essi pertanto determinano unicamente le quantità per date condizioni di prezzo. Non si sono considerati, come indicato sopra, i fattori che influiscono sull'offerta di esportazioni, in particolare i prezzi relativi, costi di trasporto, politiche microeconomiche, ecc. Alcuni recenti studi hanno mostrato che questi fattori possono svolgere un ruolo empiricamente importante sulle esportazioni dei PVS. Escluderli dall'analisi econometrica può pertanto introdurre distorsioni nelle stime dei parametri. D'altro canto, tener conto di questi fattori non è facile per la mancanza di dati, in particolare per quel che riguarda le variabili di politica economica. Khan e Knight (1986) inseriscono nella stima delle

esportazioni una variabile che comprende le importazioni di beni intermedi, che dovrebbe dar conto dell'effetto di politiche di "import compression" adottate in alcuni paesi. Le stime cross-section mostrano che questa variabile incide significativamente sulle esportazioni dei PVS. Questo approccio comporta tuttavia problemi metodologici e di disponibilità di dati. In effetti, non vi è dubbio che il legame di causalità tra esportazioni e importazioni dei PVS può essere bidirezionale, ma indubbiamente, soprattutto per i paesi che hanno basato il loro modello di crescita sulle esportazioni, l'effetto trainante dovrebbe agire dalla domanda mondiale alle esportazioni, con ripercussioni sul reddito e le importazioni. Pertanto includere le importazioni di input intermedi nella stima delle esportazioni, ammesso che siano disponibili serie temporali omogenee, introdurrebbe un errore di simultaneità non indifferente. I risultati ottenuti da Khan e Knight appaiono alquanto dubbi: essi mostrano infatti che modifiche del livello della domanda mondiale o dei prezzi relativi non influiscono in modo permanente sul saldo commerciale dei PVS.

In questo lavoro, pur consapevoli delle sue limitazioni, si è scelto di seguire un approccio più tradizionale, basato esclusivamente sui fattori di domanda.

Il volume delle esportazioni di ogni area in via di sviluppo considerata verso le aree di sbocco considerate viene specificato dalla seguente relazione:

$$X_{ij} = X(CX_{ij}, Y_j, u_{ij})$$

ove X_{ij} è il volume delle esportazioni dell'area in via di sviluppo i verso il mercato j , CX_{ij} è la competitività di prezzo dei prodotti esportati dall'area i sul mercato j e Y_j è la domanda aggregata dell'area j ; u_{ij} è un termine di disturbo. La variabile relativa alla competitività di prezzo è il rapporto fra i prezzi all'esportazione dell'area i sul mercato j e quello dei suoi concorrenti su quel mercato.

Quest'ultima variabile è una media ponderata dei prezzi dei produttori residenti in quel mercato e degli esportatori del resto del mondo. L'utilizzo della banca dati VOLIMEX, che fornisce i prezzi all'esportazione e all'importazione bilaterali, consente di calcolare un indicatore di competitività per i paesi in via di sviluppo che sarebbe stato altrimenti necessario approssimare in modo assai poco preciso per la mancanza o insufficienza di dati di fonte nazionale da parte di questi ultimi. La variabile Y_j è costituita dalla domanda interna, non potendo disporre di dati specifici sulla spesa totale di manufatti. Per l'area CEE essa è costituita dalla media ponderata calcolata in base al commercio bilaterale delle aree in via di sviluppo considerate, delle domande interne dei paesi membri.

L'analisi empirica riguarda unicamente il settore dei manufatti, che rappresenta, come illustrato nella precedente sezione, la componente più dinamica della domanda mondiale e la più rappresentativa per quel che riguarda il processo di sviluppo dei paesi considerati. Sono state considerate quattro aree in via di sviluppo, ossia l'America latina, l'Area mediterranea, l'Africa e i NICs, che dispongono di un settore manifatturiero relativamente importante, escludendo pertanto i paesi OPEC ove esso, pur sviluppandosi rapidamente, rimane di dimensioni assai limitate.

3.2 - I risultati delle stime

L'equazione di domanda delle esportazioni di manufatti è stata stimata per ogni singola area in via di sviluppo, verso ognuno dei mercati di sbocco considerati. Il periodo di stima copre gli anni 1977-86.⁽⁶⁾ I risultati sono riportati nelle Tavv. 12-14. Il metodo di stima è quello dei minimi quadrati ordinari sulle differenze prime (logaritmiche); i coefficienti riportati nelle tavole sono pertanto elasticità.

Esportazioni verso gli Stati Uniti

Area	Cost	γ	CX	Dummy	R ²	DW	SSR	SE
America Latina	.009 (.91)	2.34 (3.14)	-1.43 $\Sigma^1(0-3)$ (-3.09)	-.127 D824 (-2.39)	.958	1.82	.098	.052
Area Mediterranea	.012 (1.27)	2.39 $\Sigma^1(0-2)$ (3.15)	-.95 $\Sigma^1(0-2)$ (-5.77)	.119 D8434 (3.41)	.986	2.16	.087	.049
Africa Sub-Sahar.	-.023 (-1.45)	3.51 $\Sigma^1(0-2)$ (2.76)	-.82 (-2.71)	.45 D8034 (8.28)	.981	1.75	.231	.081
Nics	.013 (1.55)	2.44 $\Sigma^1(0-4)$ (3.00)	-1.46 $\Sigma^1(0-2)$ (-4.75)	.111 D8434 (3.84)	.982	1.87	.058	.040

Tra parentesi sono le t-statistiche. $\Sigma^i(j-k)$ si riferisce alla somma dei coefficienti del polinomio di ordine i con ritardi da j a k . DXXY si riferisce alla dummy per l'anno XX e il trimestre Y. L'R² è misurato in termini della variabile dipendente in livelli.

Esportazioni verso il Giappone

Area	Cost	Y	CX	Dummy	$\hat{\rho}$	R ²	DW	SSR	SE
America Latina	-.007 (-.46)	2.67 (2.93)	-.178 (-1.43)	-.074 D8283 (-3.5)	.117 D8623 (6.27)	.621 (5.07)	1.85	.044	.035
Area Mediterranea	-.007 (-.54)	2.38 (2.30)	-.241 (-1.68)	.088 D781 (2.50)		.362 (2.42)	1.84	.045	.035
Africa Sub-Sahar.	-.033 (-.48)	6.29 (2.24)	-.873 (-3.43)	-.441 D801 (-4.15)	.342 D802 (3.21)	.725 (6.74)	1.79	.463	.113
Nics	-.004 (-.19)	3.75 (2.21)	-.508 (-2.59)	-.196 D8283 (-3.81)		.473 (3.35)	1.85	.120	.058

Tra parentesi sono le t-statistiche. $\Sigma^1(j-k)$ si riferisce alla somma dei coefficienti del polinomio di ordine i con ritardi da j a k . DXXY si riferisce alla dummy per l'anno XX e il trimestre Y. L'R² è misurato in termini della variabile dipendente in livelli.

Esportazioni verso la CEE

Area	Cost	Y	CX	Dummy	$\hat{\rho}$	R ²	DW	SSR	SE
America Latina	-.005 (-.637)	1.36 (3.37)	-.528 (-4.92)	.083 D812 (3.37)	.485 (3.50)	.942	1.89	.025	.026
Area Mediterranea	.006 (.011)	2.20 (6.35)	-.626 (-4.79)	.053 D812 (2.74)	.421 (2.90)	.983	1.97	.015	.021
Africa Sub-Sahar.	-.011 (-.699)	1.75 (3.10)	-.557 (-3.99)	.074 D812 (2.57)	.650 (5.33)	.967	1.74	.038	.033
Nics	.003 (.320)	2.30 (4.13)	-.626 (-3.01)	.061 D812 (1.89)	.524 (3.84)	.965	1.70	.043	.035

Tra parentesi sono le t-statistiche. $F^1(j-k)$ si riferisce alla somma dei coefficienti del polinomio di ordine i con ritardi da j a k . DXXY si riferisce alla dummy per l'anno XX e il trimestre Y. L'R² è misurato in termini della variabile dipendenti in livelli.

Confrontando i risultati di ogni singola area sui vari mercati di sbocco, si nota in generale che le elasticità alla spesa sono più elevate per le esportazioni verso il Giappone e gli Stati Uniti che verso la CEE. In quest'ultimo mercato l'elasticità delle esportazioni latino americane e africane sono inferiori a 2. Appare notevolmente elevata l'elasticità di spesa delle esportazioni dei paesi africani verso Stati Uniti e Giappone, che può essere distorta per effetto di un salto nella serie verificatosi nel 1980, catturato in parte dalle dummies utilizzate nella regressione. Per le altre aree le elasticità di spesa verso Stati Uniti e Giappone sono prossime al 2,5, eccetto le esportazioni dei NICs verso il Giappone che registrano una elasticità di 3,8. Altre dummies sono state utilizzate per ottenere variazioni particolarmente ampie in alcuni trimestri, non spiegate dal modello, in particolare per le importazioni della CEE nel secondo trimestre del 1982, e per quelle degli Stati Uniti nel terzo e quarto trimestre del 1984.

Non esistono nella letteratura lavori analoghi con cui confrontare i risultati di cui sopra. Rispetto al World Trade Model del FMI (Haas e Turner, 1988), l'elasticità alla spesa degli Stati Uniti appare elevata. Ciò può essere dovuto in parte al fatto che si considera in questo lavoro come periodo di stima il decennio più recente in cui le importazioni americane sono accelerate, mentre il lavoro citato, che peraltro considera congiuntamente le importazioni dai paesi industriali e quelle dai PVS, esamina il periodo 1962-1983. Altri lavori, quali Cline (1984) e Hamilton e Kreinin (1980) confermano invece che, nel periodo più recente, l'elasticità alla spesa delle importazioni di manufatti dai PVS sia stata più elevata negli Stati Uniti e in Giappone rispetto ai paesi della CEE.⁽⁷⁾

Le elasticità di prezzo delle esportazioni verso gli Stati Uniti sono in genere più elevate, superiori all'unità nel caso dei NICs e dell'America latina. Nei confronti della CEE esse sono assai simili e comprese fra 0,53 e 0,63,

mentre per il Giappone non risultano significative le elasticità di prezzo delle esportazioni dell'America latina e dell'Area mediterranea. La differenza tra le elasticità di prezzo delle diverse aree di sbocco trova conferma in altri lavori, in particolare Haas e Turner (1988).

Nelle tavole si riportano i risultati delle stime più soddisfacenti, che sono state ottenute con specificazioni dinamiche assai diverse a seconda dell'area di sbocco considerata. Per la CEE e il Giappone la presenza di un elevato grado di autocorrelazione di primo ordine dei residui è stata corretta con il metodo Cochrane Orcutt. Per gli Stati Uniti invece vengono considerati anche i valori ritardati delle variabili indipendenti, distribuiti secondo un polinomio la cui somma dei coefficienti è riportata nelle tavole.

Nel complesso, tenuto conto della relativa affidabilità dei dati di commercio dei PVS e alla luce dei risultati ottenuti da precedenti ricerche e delle limitazioni del modello descritte sopra, i valori di stima appaiono relativamente soddisfacenti.

3.3 - Aggiustamenti dinamici e shocks esogeni

Per meglio valutare la dimensione relativa delle elasticità di prezzo e di spesa delle esportazioni delle aree considerate si può considerare l'effetto complessivo di disturbi relativi alle variabili indipendenti. Questi esercizi consentono inoltre di valutare la sensibilità delle esportazioni delle varie aree al mutare delle condizioni nei paesi industriali. I risultati vanno tuttavia interpretati con cautela date le limitazioni del modello e le possibili distorsioni nelle stime descritte in precedenza.

a) Mutamenti di competitività - Si può innanzitutto esaminare l'effetto di un mutamento della competitività di prezzo all'esportazione. Dato che in questo modello non viene specifi-

cato alcun meccanismo di pass-through fra cambi e prezzi interni, il livello dei prezzi relativi, espressi in valuta comune, viene considerato esogeno. La figura 1 riporta separatamente gli effetti di miglioramenti della competitività di prezzo nei confronti di una delle tre aree di sbocco, sul volume complessivo delle esportazioni. Il risultato ottenuto tiene pertanto conto sia delle diverse elasticità di prezzo su ognuno dei mercati di sbocco, sia dell'importanza relativa di questi ultimi per le esportazioni totali dell'area.

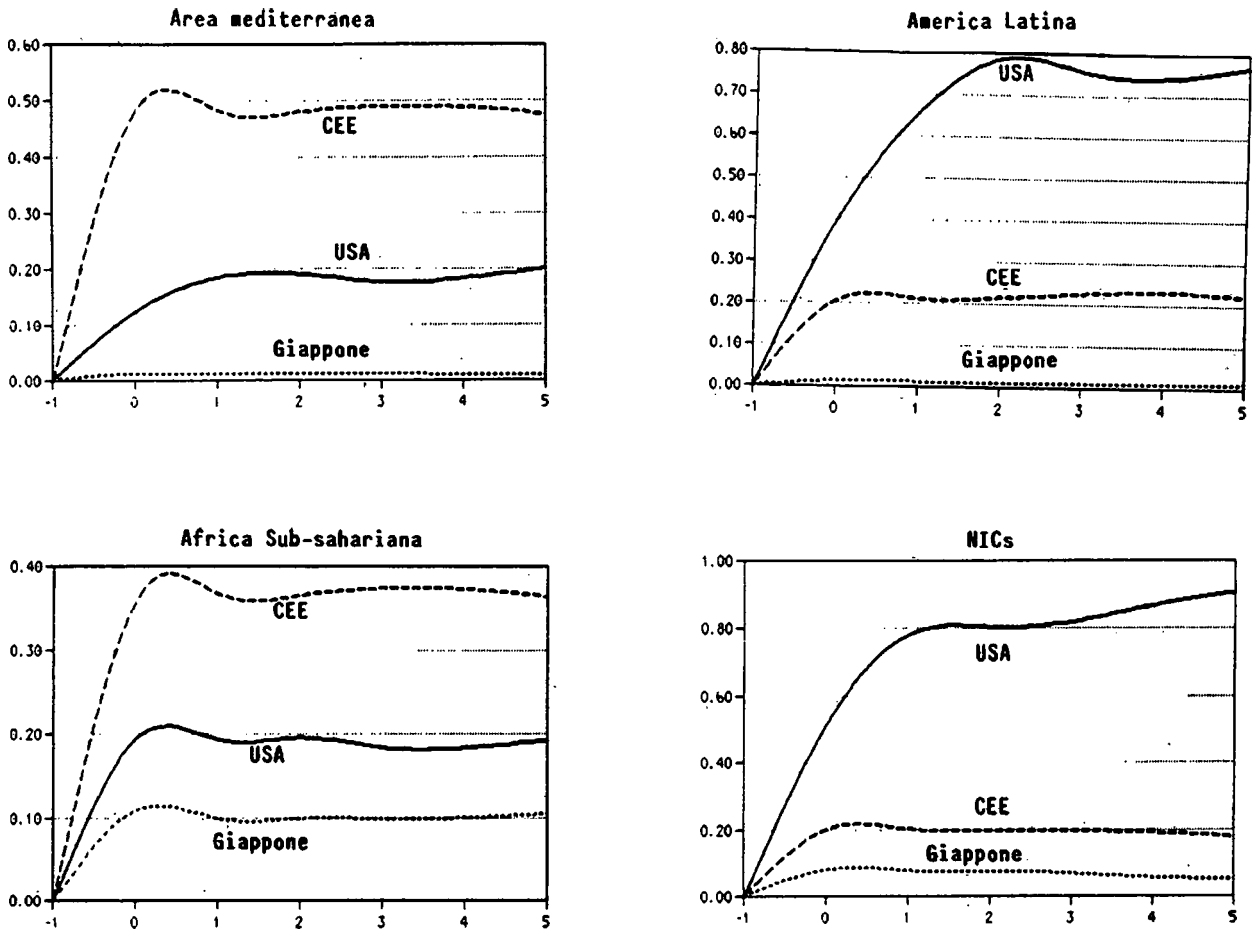
Per l'Area mediterranea e l'Africa un guadagno di competitività nei confronti dei soli paesi CEE consente di incrementare il volume delle esportazioni totali con un'elasticità di circa lo 0,5 e 0,4 rispettivamente; un guadagno nei confronti del dollaro aumenterebbe invece il volume complessivo delle esportazioni di manufatti con un'elasticità dello 0,2 circa. La differenza è dovuta al maggior peso della CEE come area di sbocco, che viene compensato solo in parte dalla più elevata elasticità di prezzo delle esportazioni verso gli Stati Uniti. Nel caso dell'America latina e dei NICs l'effetto di un mutamento di competitività nei confronti del dollaro è circa quattro volte superiore a quello rispetto ai paesi CEE, per effetto sia della più elevata elasticità di prezzo che della quota del mercato americano per le esportazioni di quelle aree.

L'effetto dell'evoluzione della competitività sui vari mercati può essere verificato attraverso una simulazione che mantiene costante i prezzi relativi al livello del 1980 (Fig. 2). Tale simulazione non deve essere interpretata come l'evidenza di scenari alternativi in termini di tassi di cambio nominali, ma mira piuttosto a valutare il contributo, in termini di commercio, ottenuto da una data variazione della competitività di prezzo. L'andamento della competitività sui tre mercati di sbocco considerati è rappresentato nella figura 3.

Fino al secondo trimestre 1985, il tasso di cambio reale dell'Area mediterranea si è mantenuto sostanzialmente

Fig. 1

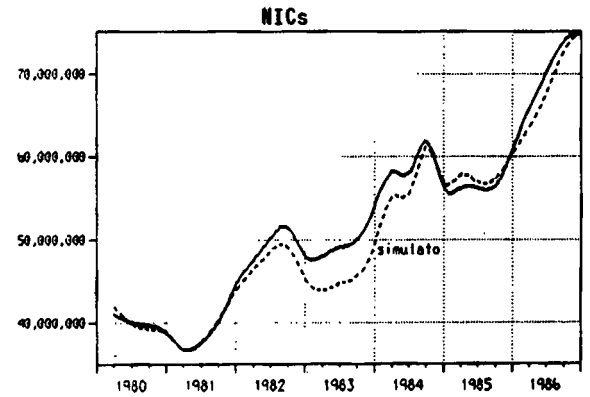
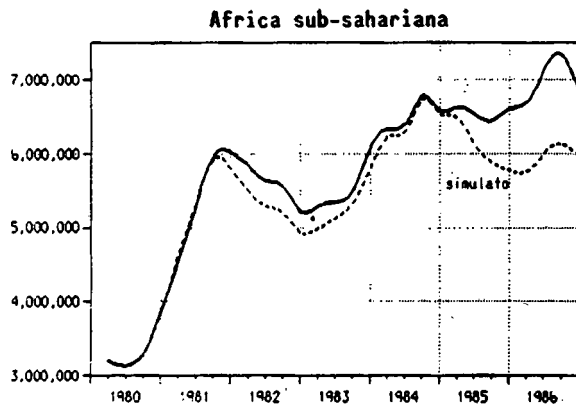
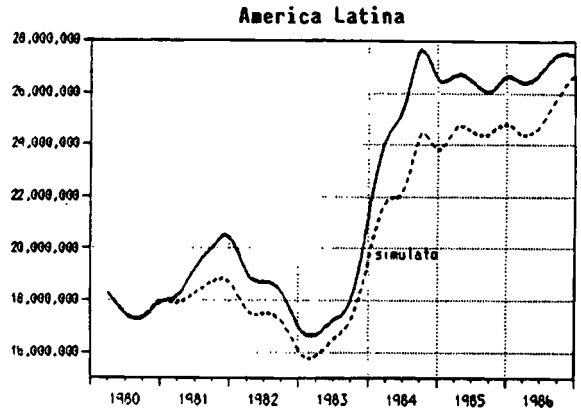
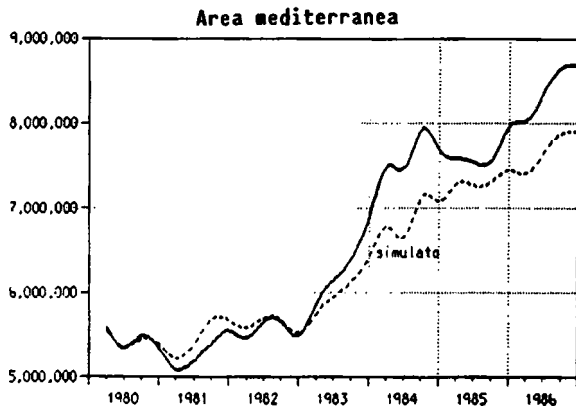
EFFETTO DI UN GUADAGNO DI COMPETITIVITA' NEI CONFRONTI, ALTERNATIVAMENTE, DI STATI UNITI, GIAPPONE E CEE, SUL VOLUME COMPLESSIVO DELLE ESPORTAZIONI (elasticità)



Nota: In ascisse vengono riportati i trimestri. Il mutamento di competitività avviene al periodo zero.

Fig. 2

EFFETTO DI UNA STABILIZZAZIONE DELLA COMPETITIVITA'
AL LIVELLO DEL 1980 SUL VOLUME DELLE ESPORTAZIONI



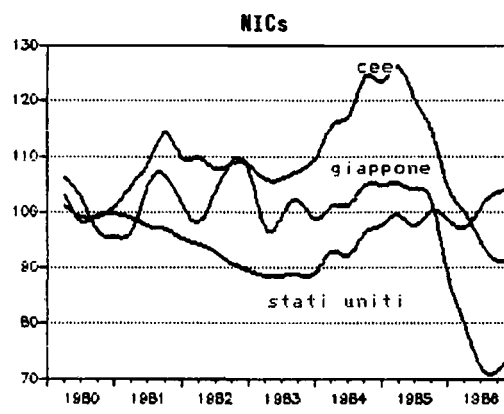
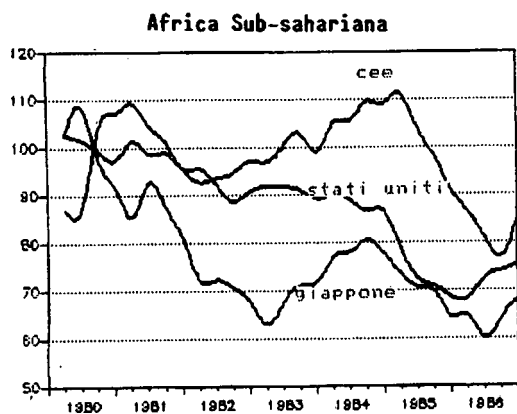
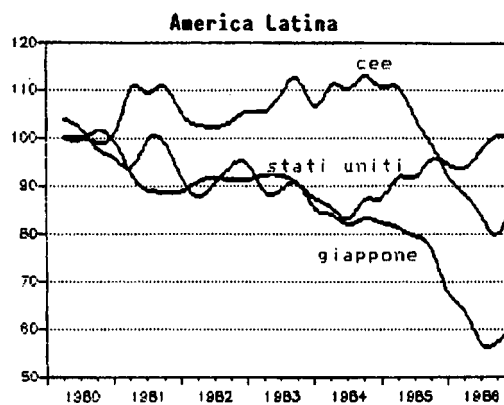
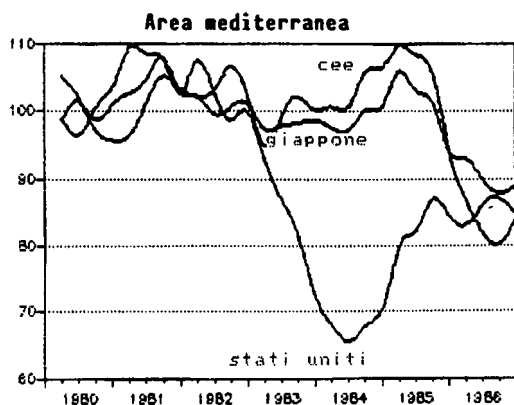
Note: In ordinate migliaia di dollari a prezzi 1980=100.

stabile nei confronti della CEE, il suo principale partner commerciale, ma si è deprezzato fortemente rispetto agli Stati Uniti (circa 30 per cento). L'effetto di tale evoluzione del cambio reale è stato di accrescere notevolmente il livello complessivo delle esportazioni nel periodo fino al 1984. Successivamente, a seguito del deprezzamento del dollaro, è stata abbandonata la strategia di stabilizzazione del cambio reale nei confronti dei paesi CEE, e le valute dell'area hanno seguito maggiormente l'andamento del dollaro. Ciò ha limitato le perdite di competitività nei confronti degli Stati Uniti, determinando di conseguenza un forte guadagno nei confronti della CEE (oltre il 15 per cento). In effetti, dalla fine del 1985, tale strategia ha di nuovo contribuito ad accrescere il volume complessivo delle esportazioni, di oltre il 7 per cento rispetto alla simulazione con competitività immutata.

I paesi dell'Africa sub-sahariana hanno mantenuto stabile il tasso di cambio reale col dollaro nel periodo 1982-84 (fig. 3), subendo una perdita di competitività di oltre 10 punti percentuali nei confronti della CEE, che rappresenta il principale mercato di sbocco. In pratica la competitività non ha contribuito ad accrescere fino al 1985 il volume delle esportazioni. Solo dal 1985 è avvenuta una inversione di tendenza che ha determinato un forte deprezzamento del tasso di cambio reale sia nei confronti della CEE (circa il 30 per cento), sia degli Stati Uniti (15 per cento). Tale strategia ha consentito di accrescere di circa il 15 per cento il volume delle esportazioni rispetto alla simulazione di base. Nel complesso, nel periodo fino al 1984 la politica di stabilizzazione del cambio rispetto al dollaro è stata fortemente deflazionistica, e non ha tenuto sufficientemente conto della relativa importanza della CEE come area di sbocco, con effetti depressivi sul livello delle esportazioni. Successivamente, il forte deprezzamento del tasso di cambio reale medio dell'area ha arrestato la caduta delle esportazioni, ma ha favorito una ripresa dell'inflazio-

Fig. 3

**COMPETITIVITA' ALL'ESPORTAZIONE
NEI CONFRONTI DI STATI UNITI, GIAPPONE E CEE
(indici 1980=100)**



Nota: Calcolato in base ai valori medi unitari all'esportazione - indici 1980=100. Un aumento dell'indice segnala una perdita di competitività.

ne, che è stata in media del 27 per cento nel 1987 contro il 20 nel 1985.

Fino al 1985 la competitività di prezzo dei NICs è rimasta sostanzialmente stabile nei confronti degli Stati Uniti, che costituiscono il loro principale partner commerciale, mentre si è deteriorata rispetto alla CEE, soprattutto nel periodo 1982-85 (di 15 punti percentuali). Dall'inizio del 1985, essi hanno continuato a mantenere una certa stabilità del tasso di cambio reale col dollaro, nei confronti del quale si sono apprezzati di circa 4 punti percentuali, ma hanno guadagnato oltre 30 punti nei confronti della CEE. Pertanto, i NICs sono riusciti a compensare, in termini di effetti sui volumi di commercio, l'apprezzamento verso il dollaro attraverso un ampio deprezzamento verso la CEE. L'effetto complessivo della competitività di prezzo è stato pertanto assai limitato, dato che è stata mantenuta, nell'insieme del periodo, una sostanziale stabilità nei confronti del partner principale.

I paesi dell'America latina hanno lasciato progressivamente deprezzare il loro tasso di cambio reale nei confronti del dollaro fino all'inizio del 1984, contribuendo a incrementare le esportazioni del 15 per cento circa del volume complessivo. Successivamente, il tasso di cambio reale si è apprezzato, ritornando a fine 1986 sul livello medio del 1980. Il contemporaneo guadagno registrato nei confronti dei paesi CEE (25 per cento) e del Giappone (27 per cento) non è stato sufficiente ad evitare un effetto negativo sul volume delle esportazioni, valutabile a circa il 7,5 per cento nel periodo 1984-86.

Il proseguimento del calo della valuta statunitense dovrebbe accentuare le tendenze in atto alla fine del periodo considerato (1985-86), penalizzando soprattutto gli ultimi due gruppi di paesi, e favorire invece quelli più direttamente legati al commercio con l'Europa, ossia l'Africa e l'Area mediterranea.

b) Mutamenti della domanda aggregata - La domanda interna dei paesi industriali è l'altra variabile che influisce direttamente sulle esportazioni dei PVS. Può essere interessante verificare l'effetto di una redistribuzione della domanda interna fra le principali aree di sbocco. Nella figura 4 si mostra l'effetto sul volume delle esportazioni di una contemporanea riduzione della domanda interna negli Stati Uniti e di un aumento proporzionale in Giappone e nella CEE.

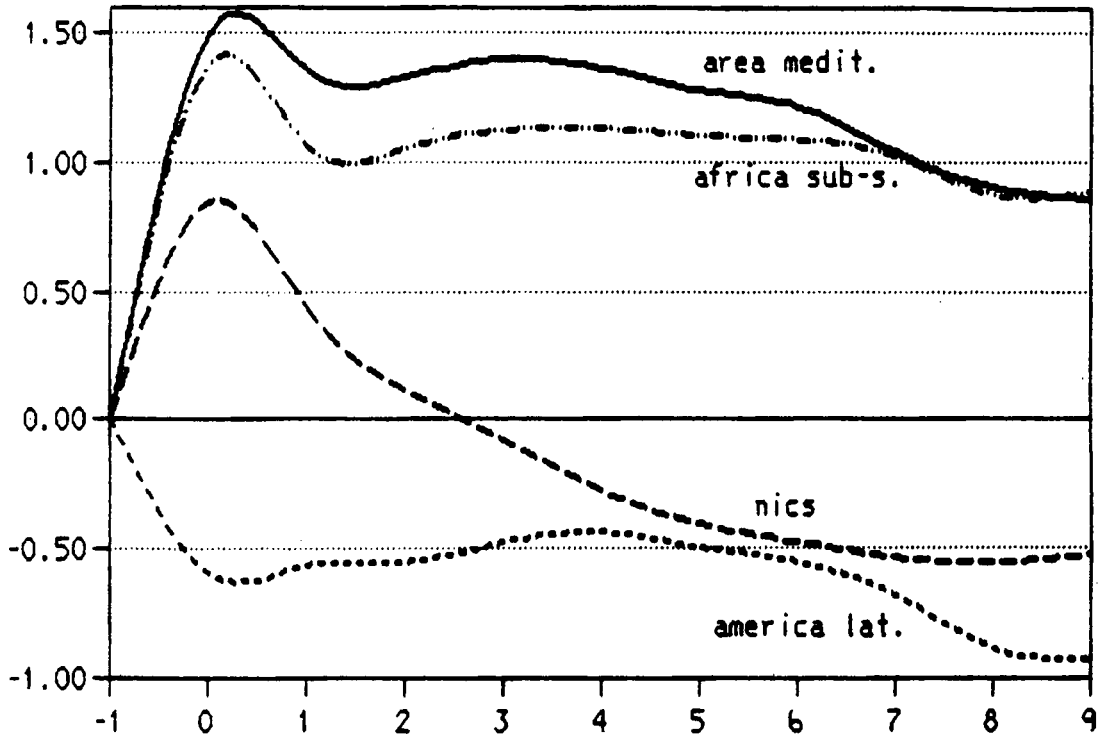
I paesi dell'Area mediterranea e dell'Africa subsahariana otterrebbero un aumento netto del volume delle esportazioni di entità pari al mutamento della domanda relativa. Ciò è dovuto ovviamente al peso più importante della CEE come mercato di sbocco, nonostante la minore elasticità di spesa della domanda di manufatti di quell'area. I paesi NICs e dell'America latina registrerebbero una riduzione del volume delle esportazioni con una elasticità di 0,5 e 1, rispettivamente. Nel breve periodo, dato che le esportazioni dei NICs reagiscono con ritardo alla domanda interna americana, vi sarebbe per quell'area addirittura un aumento.

Un risultato interessante è che nell'insieme dei PVS considerati la redistribuzione della crescita all'interno dell'area industriale produrrebbe una diminuzione netta del volume totale delle esportazioni di manufatti di circa mezzo miliardo di dollari, valutato a prezzi del 1980. Ciò suggerisce che una strategia di aggiustamento degli squilibri correnti all'interno dell'area industriale basate su una redistribuzione simmetrica della domanda produce nel complesso effetti recessivi per l'insieme dei PVS. Questi ultimi si concentrano inoltre sui paesi, quali quelli dell'America latina, che maggiormente esportano verso gli Stati Uniti e fra i quali si trova gran parte dei paesi maggiormente indebitati.

Il contributo della dinamica più sostenuta della domanda interna americana nel periodo esaminato può essere verificato nella figura 5, ove viene simulata l'evoluzione del volume delle esportazioni di ogni area nell'ipotesi di un

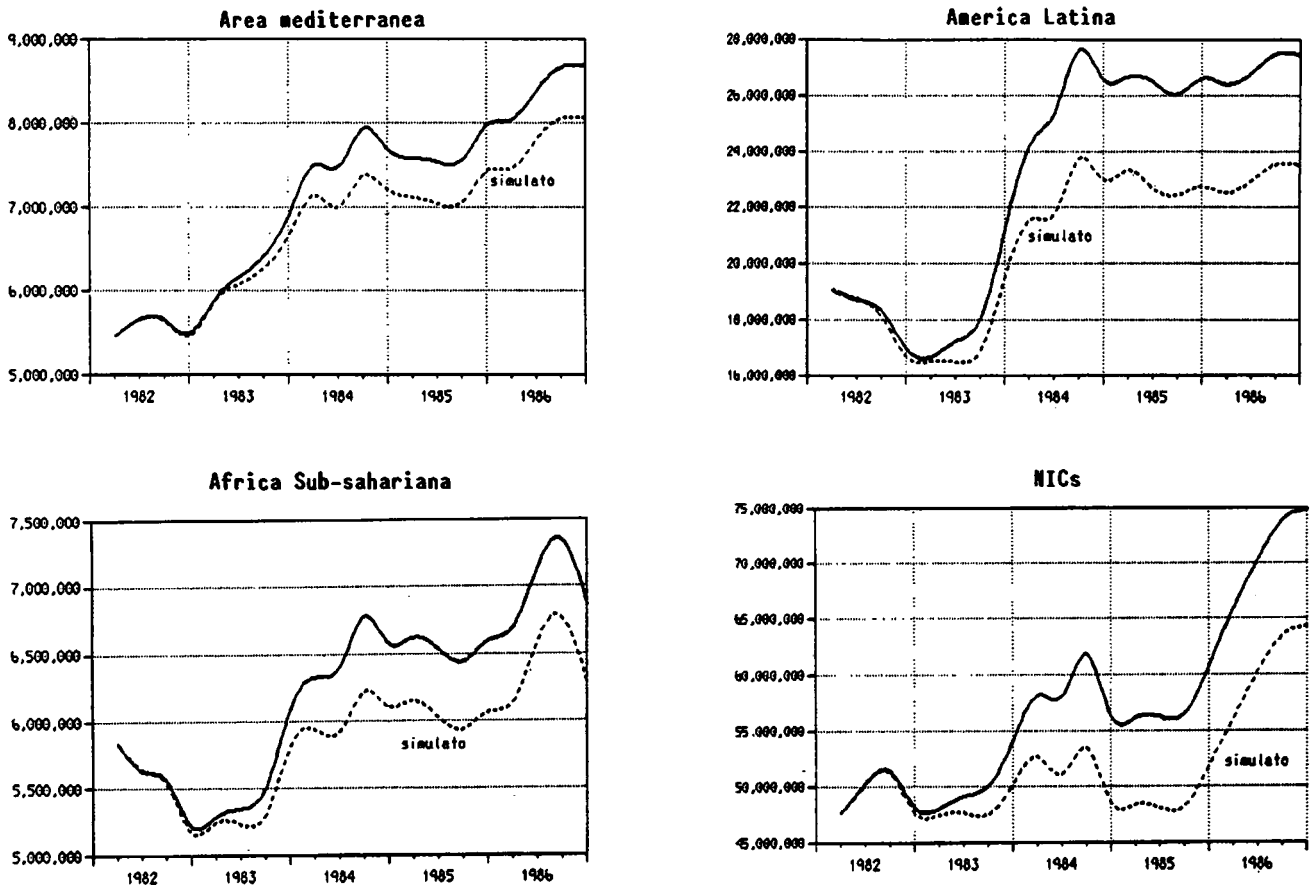
Fig. 4

EFFETTO DI UNA RIDISTRIBUZIONE DELLA DOMANDA AGGREGATA
DI USA, GIAPPONE E CEE SUL VOLUME DELLE ESPORTAZIONI
(elasticità)



Nota: Riduzione della domanda interna americana e aumento di quella europea e giapponese dell'1 per cento. In ascisse vengono riportati i trimestri. Lo shock avviene al periodo 1.

**EFFETTO DI UNA CRESCITA DELLA DOMANDA INTERNA AMERICANA
SIMILE A QUELLA DELLA CEE SUL VOLUME DELLE ESPORTAZIONI**



Nota: In ordinata migliaia di dollari a prezzi 1980

ritmo di crescita della domanda statunitense uguale a quello della CEE (in media circa 2 per cento in meno all'anno). Si può notare che l'effetto più forte si esplica nel biennio 1984-85, per tutte le aree esaminate. Nell'ipotesi considerata, a fine 1986 l'America latina avrebbe registrato un minor volume di esportazioni di manufatti di circa il 14 per cento del totale. I NICs avrebbero registrato una perdita complessiva di circa il 15 per cento del totale delle loro esportazioni a prezzi costanti.⁽⁸⁾ Ciò non avrebbe tuttavia impedito loro di mantenere un ritmo di crescita positivo del volume complessivo delle vendite, soprattutto nel 1986. E' interessante notare che Schadler (1986) trova, nell'ambito di un modello più ampio dell'economia dei paesi asiatici, risultati assai simili. L'effetto negativo per le altre due aree è inferiore, pari a circa l'8 per cento del totale.

Queste simulazioni mostrano che l'evoluzione della domanda aggregata e dei tassi di cambio dei principali paesi industriali rappresentano elementi fondamentali per l'evoluzione del commercio dei paesi in via di sviluppo e, conseguentemente, per le loro prospettive di crescita. I risultati indicano che il processo di aggiustamento degli squilibri dei pagamenti dei maggiori paesi industriali può avere forti ripercussioni sui PVS. In particolare, un ridimensionamento della domanda statunitense, anche se accompagnato da una crescita più sostenuta dei paesi CEE e del Giappone, produce un effetto negativo sulle esportazioni complessive dei PVS, soprattutto quelli dell'America latina e del Sud-Est asiatico. Un calo del tasso di cambio del dollaro non avrebbe invece effetti particolarmente rilevanti sulle esportazioni di queste aree, nel caso vengano perseguite politiche simili a quelle in atto nel corso degli ultimi anni, che hanno mirato a mantenere costante la competitività di questi paesi sul mercato americano. Ciò indica, d'altro canto, che tale manovra avrebbe un effetto limitato sul processo di riequilibrio del disavanzo commerciale americano, e tenderebbe peraltro a scaricare su altre aree, in particolare quella europea, il peso dell'aggiustamento.

Note

1. Pur essendo il lavoro attribuibile allo sforzo congiunto dei tre autori, la prima parte è stata curata principalmente da L. Tornetta, la seconda da D. Porciani e la terza da L. Bini Smaghi. Gli autori, che rimangono responsabili di eventuali errori e omissioni, ringraziano l'anonimo referee per gli utili suggerimenti.
2. Cfr. l'Appendice per la definizione.
3. Al riguardo si vedano, ad esempio, Hong (1987), Lin (1987), Sachs (1987) e Schive (1987).
4. Per un maggior approfondimento di tale tecnica e per l'esame di alcuni dei suoi elementi si veda: S. Rebecchini-S. Vona "Il declino della CEE nel commercio internazionale: la dimensione del fenomeno e il ruolo di alcuni fattori strutturali" (1985).
5. Per quel che riguarda il metodo di ponderazione utilizzato per calcolare la struttura merceologica e geografica del commercio del paese, si è considerata la media ponderata dei dati di inizio e fine periodo che, secondo Richardson (1971), riflette meglio la struttura del commercio del paese nel periodo esaminato.
6. Dato il periodo di stime relativamente breve (1977-86), non si sono potuti utilizzare direttamente per insufficienza dei gradi di libertà i dati annuali di fonte Volimex sul volume e i valori medi unitari delle esportazioni dei PVS. Essi sono stati pertanto trimestralizzati attraverso la procedura speakeasy "Disaggr" (cfr. Allegato 2) utilizzando come serie di riferimento il volume delle importazioni e i prezzi all'importazione dei manufatti delle rispettive aree di sbocco.
7. Per Cline (1984) l'elasticità alla spesa all'importazione di manufatti degli Stati Uniti dai PVS è di 3,5, quella del Giappone 1,6, e quelle dei paesi CEE vanno dal 2,3 della Germania allo 0,9 dell'Italia. Si veda al riguardo anche Bond (1987).
8. Da una stima approssimativa l'effetto sul prodotto lordo delle due aree considerate sarebbe di circa il 2,3 per cento per i paesi dell'America latina e del 6 per cento per i NICs.

APPENDICE

1. Definizione delle aree in via di sviluppo

Area	
Mediterranea	Gibilterra, Malta, Cipro, Israele, Gaza, Marocco, Tunisia, Egitto, Sahara Occidentale, Siria, Libano, Giordania
America Latina	Messico, Cuba, Haiti, Repubblica Dominicana, Giamaica, Guatemala, Belize, Bermuda, Barbados, Antigua e Barbuda, Dominica, St. Lucia, Grenada, St. Vincent, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica, Panama, Isole Vergini, Antille Olandesi, Martinica, Guadalupa, Trinidad e Tobago, Colombia, Guyana, Suriname, Guyana francese, Peru, Brasile, Bolivia, Paraguay, Cile, Argentina, Uruguay
OPEC	Venezuela, Ecuador, Algeria, Libia, Iraq, Arabia Saudita, Yemen del nord, Yemen del sud, Bahrein, Kuwait, Abu Dhabi, Dubai, Ras al Kheimah, Emirati Arabi Uniti, Qatar, Oman, Nigeria, Iran, Indonesia, Gabon
NICs Asiatici	Singapore, Filippine, Corea del Sud, Hong Kong, Malaysia, Taiwan
Africa	Mauritania, Senegal, Gambia, Mali, Niger, Burkina Faso, Guinea-Bissau, Isole Capo Verde, Guinea, Sierra Leone, Liberia, Costa d'Avorio, Ghana, Togo, Saô Tomé e Principe, Benin, Guinea Equatoriale, Camerun, Ciad, Repubblica Centrafricana, congo, Zaire, Ruanda, Etiopia, Gibuti, Somalia, Uganda, Kenya, Tanzania, Angola, Zambia, Zimbabwe, Malawi, Mozambico, Comoros, Madagascar, Isole Mauritius, Riunione, Seychelles, Botswana, Lesotho, Swaziland

2. Programma di trimestralizzazione

Il comando di trimestralizzazione utilizzato è il "Disaggr" disponibile in ambiente speakeasy. Il comando $YY=Disaggr (Y,C,X_1 \dots X_n)$ produce la serie YY che è una interpolazione della serie Y sulla base delle serie a più elevata frequenza $X_1 \dots X_n$. Queste serie riaggregate vengono utilizzate come variabili indipendenti nella stima con i minimi quadrati ordinari di Y. I coefficienti della regressione vengono poi utilizzati per ottenere la stima di Y a frequenza più elevata dai dati $X_1 \dots X_n$. I residui vengono disaggregati utilizzando il metodo Chowlin, e sommati ai valori stimati per ottenere YY. Riaggregando la serie YY si ottiene pertanto la serie originale Y.

BIBLIOGRAFIA

- BALASSA, B. (1978), Exports and Economic Growth: Further Evidence, "Journal of Development Economics", n. 2, June.
- BALASSA, B. (1987), L'importanza degli scambi per i Paesi in via di sviluppo, "Moneta e Credito", dicembre.
- BHAGWATI, J. (1987), Outward Orientation: Trade Issues, in: "Growth Oriented Adjustment Programs: Proceedings of an IMF-World Bank Seminar", Washington, D.C., IMF.
- BOND, M. (1985), Export Demand and Supply for Groups of Non-oil Developing Countries, "Staff Papers", March.
- BOND, M. (1987), An Econometric Study of Exports of Manufactures from Developing Countries, "IMF Working Paper" n. 55.
- BOND, M. - MILNE, E. (1987), Export Diversification in Developing Countries, Recent Trends and Policy Impact, in: "Staff Studies for the World Economic Outlook", Washington, D.C., IMF.
- BRADFORD, C.I. - BRANSON, W.H. (1987) eds., Trade and Structural Change in Pacific Asia, Chicago, University of Chicago Press..
- CHOW, P.C.Y. (1987), Casualty Between Export Growth and Industrial Development: Empirical Evidence from the NICS, "Journal of Development Economics", n. 1, June.
- CLINE, W. (1984), Exports of Manufactures from Developing Countries: Performance and Prospects for Market Access, Washington, D.C., The Brookings Institution.
- FEDER, G. (1983), On Exports and Economic Growth, "Journal of Development Economics", n. 1-2, February-April.
- HAAS, D. - TURNER, A.G. (1988), The World Trade Model: Revised Estimates, "IMF Working Paper" n. 50.
- HAMILTON, C. - KREININ, M. (1980), The Structural Pattern of LDC's Trade in Manufactures with Individual and Groups of DCS, "Weltwirtschaftliches Archiv", n. 2.
- HAVRYLYSHYN, O. (1985), The Direction of Developing Country Trade, "Journal of Development Economics", n. 3, December.

- HEITGER, B. (1987), Import Protection and Export Performance - Their Impact on Economic Growth, "Weltwirtschaftliches Archiv", n. 2.
- HONG, W. (1987), Export-Oriented Growth and Trade Patterns of Korea in: "Trade and Structural Change in Pacific Asia", edited by C. Bradford e W. Branson, Chicago, University of Chicago Press.
- KAVOUSSI, R.M. (1984), Export Expansion and Economic Growth: Further Empirical Evidence, "Journal of Development Economics", n. 1-2, January-February.
- KHAN, M.S. - KNIGHT, M.D. (1986), Import Compression and Export Performance in Developing Countries, "IMF Working Paper" n. 9.
- KRAVIS, I. (1970), Trade as a Handmaiden of Growth: Similarities between the Nineteenth and Twentieth Centuries, "The Economic Journal", December.
- LEWIS, W.A. (1980), The Slowing Down of the Engine of Growth, "American Economic Review", September.
- LIN, C. (1987), Policy Reforms, International Competitiveness and Export Performance: Chile and Argentina Versus the Republic of Korea and Taiwan, Province of China, "IMF Working Paper" n. 49.
- LOVE, J. (1984), External Market Conditions, Competitiveness, Diversification and LDC's Exports, "Journal of Development Economics", n. 3, December.
- MICHAELY, M. (1977), Exports and Growth: An Empirical Investigation, "Journal of Development Economics", n. 1, March.
- MIRAKHOR, A. - MONTIEL, P. (1987), Import Intensity of Output Growth in Developing Countries, 1970-85, in: "Staff Studies for the World Economic Outlook", Washington, D.C., IMF.
- MYRDAL, G. (1957), Economic Theory and Underdeveloped Regions, London, Duckworth.
- NURSKÉ, R. (1959), Patterns of Trade and Developments, Stockholm, Almqvist and Wiksell.
- PREBISCH, R. (1962), The Economic Development of Latin America and its Principle Problems, "Economic Bulletin for Latin America", February.
- REBECCHINI, S., - VONA, S. (1985), Il declino della CEE nel commercio internazionale: la dimensione del fenomeno e il

ruolo di alcuni fattori strutturali, "Contributi all'analisi economica", Roma, Banca d'Italia.

RICHARDSON, J.D. (1971), Constant Market Shares Analysis of Export Growth, "Journal of International Economics", May.

RIEDEL, J. (1984), Trade as the Engine of Growth in Developing Countries, Revisited, "Economic Journal", March.

SACHS, J.D. (1987), Trade and Exchange Rate Policies in Growth Oriented Adjustment Programs, in: "Growth Oriented Adjustment Programs: Proceedings of an IMF-World Bank Seminar", Washington, D.C., IMF.

SCHADLER, S. (1986), Effect of a Slowdown in Industrial Economies on Selected Asian Countries, "Staff Papers", June.

SCHIVE, C. (1987), Trade Patterns and Trends of Taiwan, in: "Trade and Structural Change in Pacific Asia", edited by C. Bradford e W. Branson, Chicago, University of Chicago Press.

TYLER, W. (1981), Growth and Export Expansion in Developing Countries: Some Empirical Evidence, "Journal of Development Economics", n. 1, August.

VALCAMONICI, R. - VONA, S. (1982), Indicatori di competitività per l'Italia e per i principali paesi industriali: metodologia e criteri di calcolo, Banca d'Italia, "Bollettino", n. 1-2, gennaio-giugno .

WINTERS A., (1987) Patterns of World Trade in Manufactures: Does Trade Policy Matter?, CEPR, "Discussion Paper" n. 160.

ELENCO DEI PIÙ RECENTI TEMI DI DISCUSSIONE (*)

- n. 92 — *L'Italia e il sistema monetario internazionale dagli anni '60 agli anni '90 del secolo scorso*, di M. ROCCAS (agosto 1987).
- n. 93 — *Reddito e disoccupazione negli Stati Uniti e in Europa: 1979-1985*, di J. C. MARTINEZ OLIVA (agosto 1987).
- n. 94 — *La tassazione e i mercati finanziari*, di G. ANCIDONI - B. BIANCHI - V. CERIANI - P. CORAGGIO - A. DI MAJO - R. MARCELLI - N. PIETRAFESA (agosto 1987).
- n. 95 — *Una applicazione del filtro di Kalman per la previsione dei depositi bancari*, di A. CIVIDINI - C. COTTARELLI (ottobre 1987).
- n. 96 — *Macroeconomic Policy Coordination of Interdependent Economies: the Game-Theory Approach in a Static Framework*, di J. C. MARTINEZ OLIVA (ottobre 1987).
- n. 97 — *Occupazione e disoccupazione: tendenze di fondo e variazioni di breve periodo*, di P. SYLOS LABINI (novembre 1987).
- n. 98 — *Capital controls and bank regulation*, di G. GENNOTTE - D. PYLE (dicembre 1987).
- n. 99 — *Funzioni di costo e obiettivi di efficienza nella produzione bancaria*, di G. LANCIOTTI - T. RAGANELLI (febbraio 1988).
- n. 100 — *L'imputazione di informazioni mancanti: una sperimentazione*, di L. CANNARI (marzo 1988).
- n. 101 — *Esiste una curva di Beveridge per l'Italia? Analisi empiriche della relazione tra disoccupazione e posti di lavoro vacanti (1980-1985)*, di P. SESTITO (marzo 1988).
- n. 102 — *Alcune considerazioni sugli effetti di capitalizzazione determinati dalla tassazione dei titoli di Stato*, di D. FRANCO - N. SARTOR (luglio 1988).
- n. 103 — *La coesione dello SME e il ruolo dei fattori esterni: un'analisi in termini di commercio estero*, di L. BINI SMAGHI - S. VONA (luglio 1988).
- n. 104 — *Stime in tempo reale della produzione industriale*, di G. BODO - A. CIVIDINI - L. F. SIGNORINI (luglio 1988).
- n. 105 — *On the difference between tax and spending policies in models with finite horizons*, di W. H. BRANSON - G. GALLI (ottobre 1988).
- n. 106 — *Non nested testing procedures: Monte Carlo evidence and post simulation analysis in dynamic models*, di G. PARIGI (ottobre 1988).
- n. 107 — *Completamento del mercato unico. Conseguenze reali e monetarie*, di A. FAZIO (ottobre 1988).
- n. 108 — *Modello mensile del mercato monetario*, (ottobre 1988).
- n. 109 — *Il mercato unico europeo e l'armonizzazione dell'IVA e delle accise*, di C. A. BOLLINO - V. CERIANI - R. VIOLI (dicembre 1988).
- n. 110 — *Il mercato dei contratti a premio in Italia*, di E. BARONE, - D. CUOCO (dicembre 1988).
- n. 111 — *Delegated screening and reputation in a theory of financial intermediaries*, di D. TERLIZZESE (dicembre 1988).
- n. 112 — *Procedure di stagionalizzazione dei depositi bancari mensili in Italia*, di A. CIVIDINI, - C. COTTARELLI (gennaio 1989).
- n. 113 — *Intermediazione finanziaria non bancaria e gruppi bancari plurifunzionali: le esigenze di regolamentazione prudenziale*, (febbraio 1989).
- n. 114 — *La tassazione delle rendite finanziarie nella CEE alla luce della liberalizzazione valutaria* (febbraio 1989).

(*) I «Temi» possono essere richiesti alla Biblioteca del Servizio Studi della Banca d'Italia.

