

Omogeneità regionali ed integrazione nell'area mediterranea*

In questo breve intervento non si vuole sottoporre ad analisi uno specifico progetto (o accordo) di integrazione economica, ma piuttosto valutare il potenziale effetto di misure di integrazione ed abbattimento delle barriere commerciali ed economiche. Una riflessione sulle prospettive di un disegno di integrazione non può prescindere da alcune osservazioni preliminari, in particolare con riferimento all'area del Mediterraneo.

La prima – e più ovvia – è quella della percezione di un impressionante livello di disparità che caratterizza la struttura sociale, economica, produttiva di molti tra i Paesi che si affacciano sul bacino mediterraneo.

La seconda – consequenziale – riguarda invece gli effetti potenziali di questa disparità sulle prospettive dell'integrazione.

Una terza riflessione, infine, dovrà essere indirizzata alla individuazione di un opportuno “modello” di integrazione, ossia del tipo di iniziative più idonee al raggiungimento di uno sviluppo comune ed equilibrato dell'intera area.

Il primo ordine di considerazioni spinge a valutazioni di tipo descrittivo. Molte analisi (ma anche un semplice sguardo ai dati obiettivi) pongono in evidenza l'elevato grado di disparità che caratterizza l'area Mediterranea.

Il Mediterraneo appare spesso, nelle definizioni della geo-politica, come un aggregato di “Regioni”, ossia di raggruppamenti di Paesi in qualche modo accomunati da elementi di similitudine o di prossi-

mità sotto il profilo culturale, dell'eredità storica, della composizione etnica e/o linguistica, delle relazioni economiche, delle armonie (o, perché no, delle conflittualità) politiche (anche la conflittualità, infatti, è un elemento che aiuta a circoscrivere un territorio, ad identificarlo sotto il profilo geopolitico). In questo senso, attingendo alle delimitazioni regionali della EDIGEO (1997), si possono identificare sei regioni (o sei gruppi di nazioni) con affaccio diretto sul bacino del Mediterraneo:

- l'Europa Mediterranea (Portogallo, Spagna, Francia, Italia);
- la Penisola balcanica (Slovenia, Croazia, Bosnia-Erzegovina, Federazione Jugoslava, Macedonia, Albania, Bulgaria, Romania);
- il Mediterraneo centro-orientale (Cipro, Grecia, Malta, Turchia);
- la mezzaluna fertile (Libano, Siria, Israele, Giordania, Cisgiordania, Gaza, Iraq);
- la Valle del Nilo (Egitto, Sudan);
- il Maghreb (Algeria, Libia, Marocco, Mauritania, Tunisia).

Poiché il grado iniziale di “coesione” interna è un elemento di notevole importanza rispetto alle prospettive di integrazione dell'area, ci si è voluto domandare fino a qual punto, non solo l'intera area ma anche le singole regioni che la compongono, siano “omogenee” al loro interno sotto il profilo economico e sociale.

Questa analisi di omogeneità territoriale è stata fondata sull'esame statistico comparato di otto variabili di tipo sociale ed economico sulla serie dei 30 Paesi appartenenti all'area Mediterranea.

* Messina - Taormina, 20-22 gennaio 2000.



Le dimensioni indagate sono:

- Mortalità infantile e speranza di vita alla nascita (indicatori impliciti delle condizioni sanitarie e della qualità della vita);
- Istruzione superiore ed istruzione universitaria (assieme all'analfabetismo, questi due aspetti costituiscono gli indicatori della capacità di investimento complessivo - privato e sociale - in formazione del capitale umano);
- PIL procapite (il più tradizionale indicatore di sviluppo economico comparato);
- ISU (l'indicatore sintetico che multidimensionalizza la valutazione dello sviluppo umano, includendo sia gli aspetti di produzione che quelli di sanità ed istruzione e che è stato proposto e sviluppato dallo UNDP a partire dall'inizio degli anni '90);
- Consumo di energia procapite;
- Tasso di inflazione.

I dati rilevati evidenziano le differenze straordinariamente marcate che caratterizzano i Paesi e le Regioni dell'Area. A titolo di esempio (e rimandando all'appendice per i dati dettagliati), l'ISU presenta nell'Europa Latina un valore praticamente doppio rispetto a quello riscontrato nella Valle del Nilo (queste due regioni sono agli antipodi in relazione a quasi tutti gli indicatori valutati; i valori in questione sono, rispettivamente, 0,923 e 0,474; il massimo teorico dell'ISU è pari ad uno). Ancora più marcata è la differenza in termini di mortalità infantile che tocca l'8 per mille nei paesi Europei e raggiunge livelli di oltre 8 volte superiori nel Ma-

ghreb (66 per mille) e di quasi 10 volte maggiori nella Valle del Nilo (76 per mille). Superfluo rilevare che dove minore è la mortalità infantile, maggiore è la speranza di vita e viceversa, con una evidente e quasi aritmetica proporzionalità inversa (si veda la fig. 1): la speranza di vita nella Valle del Nilo è di venti anni inferiore che in Europa Latina (57 anni nel primo caso, 77 nel secondo).

La Tab. 1 riporta i valori medi riscontrati in ciascuna regione e nell'intera area Mediterranea, e consente di cogliere con chiara evidenza il livello assoluto delle disparità regionali.

Per valutare il grado di omogeneità economica e sociale interno alle singole regioni, si è utilizzato il coefficiente di variazione, rapporto statistico semplice ed estensivamente utilizzato nell'economia regionale come indicatore dei divari regionali (Garofoli, 1992, p. 88). Il coefficiente di variazione rapporta lo scarto quadratico medio di una serie di osservazioni (indice di variabilità) al valor medio della serie in questione, consentendo di confrontare la variabilità relativa di campioni con diversa popolazione, o misurati con unità differenti; in tal modo l'indicatore di variabilità della serie non sarà influenzato dal valore della media aritmetica (Berenson e Levine, 1989). Tale proprietà dell'indicatore statistico è evidentemente di particolare importanza per poter confrontare il livello di divario interno di regioni che (come si è detto e come è evidente nella Tab. 1) presentano livelli medi molto differenti rispetto a ciascuno degli indicatori prescelti.

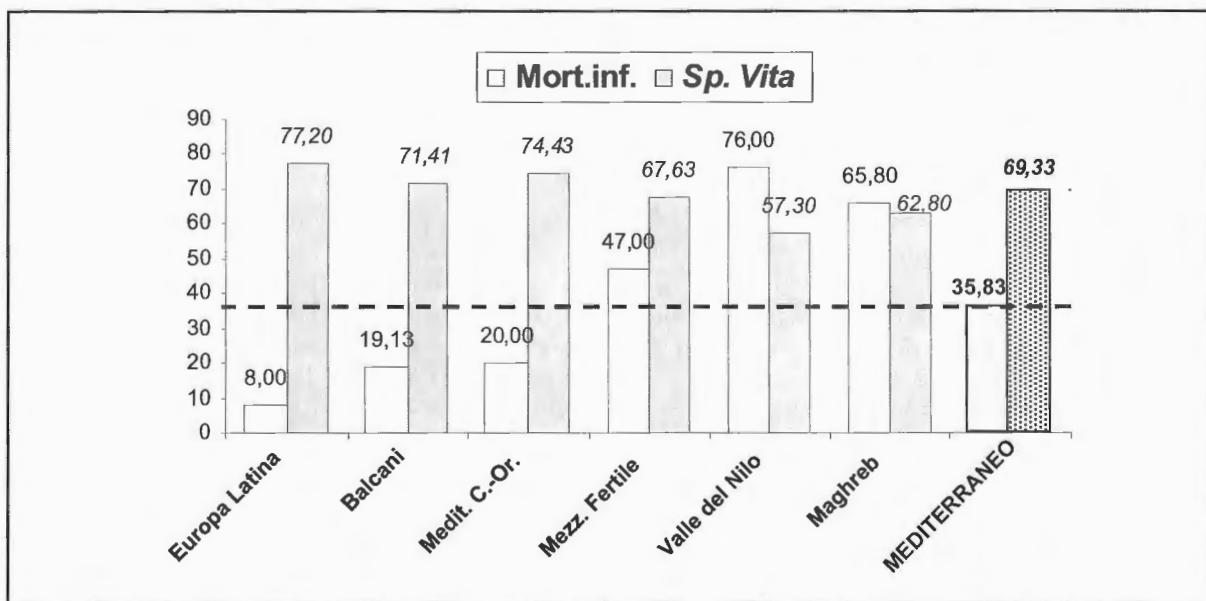


Fig. 1 - Mortalità infantile e speranza di vita nelle regioni del Mediterraneo.

Tab. 1. Valori medi degli indicatori socio-economici nelle regioni del bacino mediterraneo.

Regione	VALORI MEDI								
	ISU	Mort.inf.	Sp. Vita	Istruzione	Istr. U.	PIL pc	Ener. Pc	Inflaz.	
Europa Latina	0,92	8,00	77,20	87,00	40,65	17,08	3,56	2,75	
Balcani	0,76	19,13	71,41	61,86	21,33	4,99	1,79	58,14	
Medit. C.-Or.	0,87	20,00	74,43	79,25	24,78	11,22	2,34	22,88	
Mezz. Fertile	0,74	47,00	67,63	67,25	23,56	6,78	1,83	11,27	
Valle del Nilo	0,47	76,00	57,30	44,60	9,95	2,45	0,36	45,20	
Maghreb	0,64	65,80	62,80	52,50	10,78	4,26	1,35	6,40	
MEDITERRANEO	0,76	35,83	69,33	65,27	22,32	7,82	1,95	25,63	

Tab. 2. Omogeneità interna delle regioni del bacino mediterraneo (coefficiente di variazione degli indicatori socio-economici per ciascuna regione e sua media).

Regione	COEFF. VAR. (σ/μ)									
	ISU	Mort.inf.	Sp. Vita	Istruzione	Istr. U.	PIL pc	Ener. Pc	Inflaz.		c.v.medio
Europa Latina	0,03	0,10	0,01	0,06	0,16	0,22	0,36	0,27		0,13
Balcani	0,08	0,37	0,01	0,23	0,39	0,56	0,59	1,93		0,32
Medit. C.-Or.	0,08	1,10	0,06	0,20	0,48	0,30	0,41	1,66		0,38
Mezz. Fertile	0,19	0,79	0,08	0,22	0,37	0,81	0,48	0,87		0,42
Valle del Nilo	0,42	0,17	0,16	0,52	0,99	0,79	1,18	1,25		0,60
Maghreb	0,29	0,33	0,11	0,45	0,41	0,43	0,88	0,80		0,41
MEDITERRANEO	0,22	0,85	0,10	0,31	0,55	0,73	0,66	2,29		0,49

La Tab. 2 riporta i valori dei coefficienti di variazione per ciascuna "dimensione" regione per regione e per l'intera area (ultima riga). L'ultima colonna calcola un indice sintetico del livello di divario interno, ottenuto dalla media aritmetica dei coefficienti di variazione per singola regione.

È evidente che la regione più omogenea è costituita dall'Europa Latina (che presenta i coefficienti di variazione più bassi per ciascun indicatore), mentre la regione meno coesa appare essere quella della Valle del Nilo. Nel complesso, il Mediterraneo come area complessiva presenta un livello di disparità superiore rispetto a tutte le regioni (salvo, appunto, la Valle del Nilo, regione composta comunque da soli due Paesi): l'insieme è più "disperso" delle sue parti. Può essere interessante, inoltre, rilevare che in linea di massima gli indicatori "sociali" presentano variabilità inferiore rispetto agli indicatori "economici" per ciascuna regione, con una qualche sovrapposizione per il più economico tra gli indicatori sociali: l'istruzione universitaria.

La Fig. 2 riporta le medie dei coefficienti di variazione per regione, evidenziando la conclusione sopra detta.

In effetti, guardando le medie dei valori ricercati per paese, si vede che in ogni regione diversa dall'Europa esiste almeno un *outlier*, un paese che si discosta dalle medie regionali e che sembra assomigliare più ad altre zone. Così, nel gruppo definito del Mediterraneo Centro-Orientale, la Turchia as-

sume valori meno "europei" e più prossimi ai paesi diciamo "Sud". Al contrario, nella regione della Mezzaluna Fertile, Israele si discosta dalla regione, assumendo invece valori maggiormente "europei".

Ancora un approfondimento in merito al grado di omogeneità interno alle regioni: applicando un test "t" bilaterale (con probabilità α complessiva pari al 10%), si è voluta stimare la possibilità che il valore degli indicatori socioeconomici calcolati per l'insieme del bacino mediterraneo potesse sostituire il valore individuale di ciascuna regione. In altri termini, si è tentato di comprendere se la diversità delle stime regionali e la loro distanza dalla media complessiva dell'area fossero casuali o sistematiche.

La tab. 3 riporta i valori della statistica "t" per ciascuna regione (l'ultima colonna indica il valore critico di t con una probabilità unilaterale pari al 5%); la tab. 4 indica invece l'esito del test per ciascuna variabile (SI = accettazione dell'ipotesi nulla di coincidenza tra il valor medio regionale ed il valor medio dell'area; NO = rigetto dell'ipotesi nulla).

Appare chiaro che le regioni che più radicalmente si distaccano dalle medie dell'area sono l'Europa Latina ed il Maghreb, mentre Mediterraneo Centro-Orientale, Mezzaluna Fertile e Valle del Nilo sono molto più "probabilmente" mediterranei.

Possiamo dunque concludere che, in un quadro di elevata disomogeneità complessiva del-



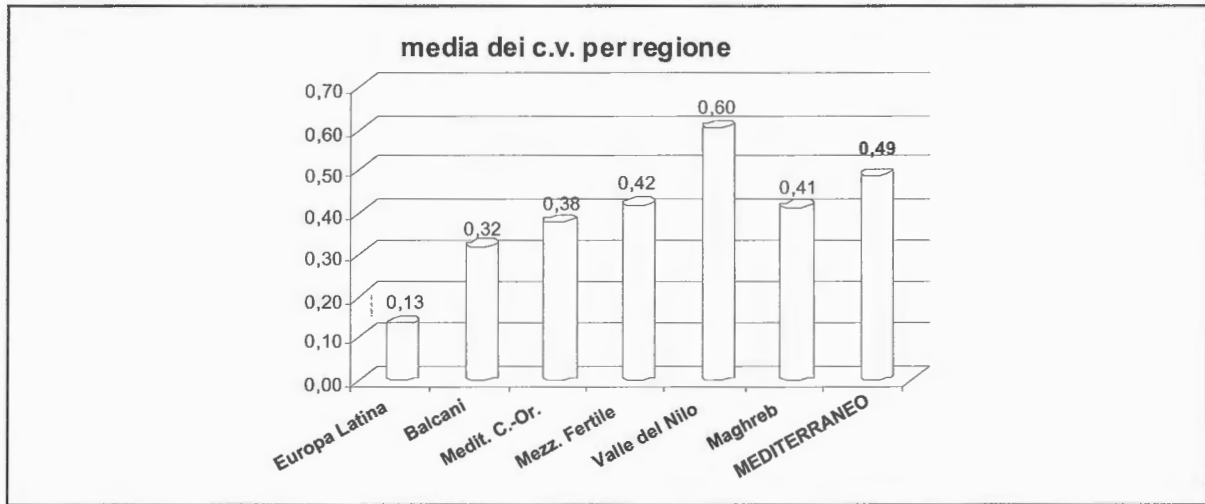


FIG. 2 - Omogeneità interna delle regioni.

l'area e di non indifferente livello di divari interni registrati nelle regioni, la regione più omogenea al suo interno (l'Europa Latina) è quella che maggiormente si distacca dal quadro complessivo, mentre proprio l'esistenza di un elevato grado di divario interno accomuna in ultima analisi le regioni ed i paesi dell'area Mediterranea.

Per quale ragione può però essere importante riflettere sul grado di omogeneità delle regioni?

Il fatto è che gli esiti stessi di un processo di integrazione dipendono fortemente dal quadro di coesione economico-sociale entro cui tale processo si inserisce.

Per fare un esempio: ancora all'inizio degli anni '90 alcuni studi (Centorrino e Signorino, 1992) ponevano in evidenza il rischio (in larga misura verificatosi nei fatti) che la realizzazione di un Mercato Unico in Europa sulle economie locali di paesi a forte grado di divario interno avrebbe potuto comportare un incremento anziché una riduzione dei divari interni: era infatti presumibile che le ingenti economie di scala e di agglomerazione prodotte dalla rimozione delle barriere tecniche e di spostamento delle merci avrebbero

implicato una concentrazione degli investimenti nelle aree sviluppate e "servite" piuttosto che in quelle meno infrastrutturate, indipendentemente anche da possibili economie nel costo del lavoro.

Preoccupazioni simili sono state espresse da più parti in relazione all'accordo di associazione UE-Marocco del 1996: l'*Economic Research Forum for Arab Countries* si attende dall'accordo una riduzione delle entrate fiscali per il Marocco ed un incremento delle importazioni dall'area UE, in considerazione dell'esperienza Tunisina che aveva visto crescere di cinque volte nel decennio 1985-96 tale voce passiva del suo conto corrente. Con queste premesse, spiega Stuart Holland (1998), non ci si può attendere che gli "accordi euromediterranei" e la prospettiva di realizzazione di una zona euromediterranea di libero scambio producano di fatto gli sperati 100 milioni di posti di lavoro che dovrebbero frenare il flusso migratorio.

Il fatto è che, pur non considerando altri fenomeni di squilibrio macroeconomico, come ad esempio l'indebitamento estero, come ha spiegato Ian Tinbergen elevando a dignità di teorema un noto proverbio: non si può utilizzare lo stesso vino ed avere contemporaneamente sia la botte piena

Tab. 3. Test "t" per la sostituzione della media dell'area alla media della regione.

Regione	valori t									t ($\alpha=0,05$)
	ISU	Mort.inf.	Sp. Vita	Istruzione	Istr. U.	PIL pc	Ener. Pc	Inflaz.		
Europa Latina	13,907118	-68,17746	18,472302	8,3646507	5,5450318	4,950061	2,498024	-62,46456		2,3534
Balcani	0,3726853	-6,623674	5,6044894	-0,6888044	-0,333106	-2,864496	-0,43667	0,819458		1,8946
Medit. C.-Or.	3,4220275	-1,439394	2,1312934	1,7537546	0,4131568	2,003448	0,825486	-0,144898		2,3534
Mezz. Fertile	-0,201588	0,796459	-0,845646	0,3488717	0,3803887	-0,500218	-0,361617	-3,870563		1,9432
Valle del Nilo	-2,004654	4,462963	-1,9089947	-1,2679755	-1,779643	-3,921446	-5,31044	0,491709		6,3138
Maghreb	-1,39136	3,078731	-2,2117306	-1,2215693	-5,8171571	-4,351547	-1,119209	-8,375925		2,1318

Tab. 4. Esito del test "t" per ciascun indicatore e ciascuna regione (SI = accettazione dell'ipotesi nulla; NO = rigetto dell'ipotesi nulla).

Regione	f-test							
	ISU	Mort.inf.	Sp. Vita	Istruzione	Istr. U.	PIL pc	Ener. Pc	Inflaz.
Europa Latina	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO
Balceni	SI	NO	NO	SI	SI	NO	SI	SI
Medit. C.-Or.	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Mezz. Fertile	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO
Valle del Nilo	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Maghreb	SI	NO	NO	SI	NO	NO	SI	NO

che la moglie ubriaca. Ossia, non si possono perseguire più obiettivi tra essi indipendenti utilizzando un unico strumento di politica economica: non esistono panacee. Il problema che sembra porsi con maggior urgenza nelle agende dei governi europei è quello della limitazione dei flussi migratori, e ciò a causa di motivi di ordine pubblico e di pressione della pubblica opinione. Un'idea che si va affermando è che occorrerebbe attivare un flusso di investimenti sulla sponda sud del Mediterraneo per favorire l'occupazione e lo sviluppo in loco e spegnere l'esigenza di massicci spostamenti verso i paesi a maggior grado di sviluppo economico. È questo anche l'obiettivo posto dagli accordi di associazione euromediterranea. Tuttavia questi accordi sottopongono ad un trattamento asimmetrico prodotti e fattori produttivi.

In un mondo a tre paesi (Europa, Mediterraneo, Resto del Mondo), un accordo di cooperazione tra le prime due regioni basato unicamente sulla libera circolazione dei beni e (parzialmente o totalmente) dei fattori non assicura di per sé il triplice risultato di incrementare l'efficienza produttiva, realizzare la piena occupazione in ogni "provincia dell'Impero" ed annullare la spinta migratoria.

Il motivo è duplice. In primo luogo il flusso di investimenti proveniente dalla regione ad elevata dotazione di capitale, in condizioni di libertà di movimento su un piano internazionale (ossia: verso ciascuno dei tre "paesi" del modello), può facilmente riversarsi sul "paese terzo" (ossia verso regioni non Mediterranee). Una misura della portata concreta di questa "obiezione" è data dalla crescente intensità con cui l'IDE europeo si rivolge verso Est più che verso Sud, ma anche dall'intensità (attorno all'80%) con cui l'IDE dei paesi Arabi e del Golfo (comunque limitrofi alla zona Mediterranea ed inclusi nel gruppo dei MENA) si rivolge in realtà non verso i paesi Mediterranei ad elevata dotazione di lavoro, ma verso Paesi Avanza-

ti (prevalentemente non mediterranei) ad elevato grado di sviluppo.

La seconda ragione per la quale un accordo di pura liberalizzazione commerciale è destinato a non raggiungere la pluralità di obiettivi su indicati è invece da ascrivere alla diversa velocità di aggiustamento di prezzi e quantità sui tre mercati interessati: capitali, beni e lavoro.

La moderna teoria delle migrazioni (Katz e Stark, 1996; Faini e Daveri, 1999) ci spiega che ad indurre il flusso migratorio sono prevalentemente (oltre a variabili soggettive, quali l'avversione al rischio, o di "rete", quali i collegamenti familiari o personali) i differenziali salariali attesi a livello internazionale (o interregionale).

Ora, mentre la erraticità dei tassi di interesse induce aggiustamenti immediati sul mercato internazionale dei capitali finanziari e la dinamica dei prezzi causa aggiustamenti più lenti, ma relativamente rapidi sul mercato dei beni, la vischiosità dei salari mantiene invece per un tempo più prolungato forti differenziali salariali, tali da generare (anche sotto la pressione delle dinamiche differenziate della natalità) flussi migratori difficilmente frenabili.

Il risultato di queste asimmetrie è che in un mondo a tre paesi, la più elevata produttività e la più elevata qualità del prodotto nei paesi avanzati consente a questi di trarre gran vantaggio dalla liberalizzazione commerciale, mentre la liberalizzazione dei movimenti internazionali dei capitali dirige il capitale finanziario su paesi "terzi" rispetto all'area di integrazione. Una politica di rigidità istituzionale sul mercato del lavoro virtualmente protegge i paesi avanzati da un aumento "eccessivo" dell'offerta di lavoro (difendendo conquiste dello Stato Sociale), ma crea le condizioni per l'impoverimento e l'esplosione di squilibri sociali nei paesi della sponda Sud, inducendo comunque un incremento esponenziale e non frenabile o controllabile dell'immigrazione clandestina.



In conclusione, un disegno di liberalizzazione asimmetrica possiede due elementi importanti di debolezza teorica (o di non coerenza). Il primo (in qualche modo già evidenziato da Joan Robinson) è che tale disegno ipotizza il funzionamento automatico e quasi necessario di un sistema di vasi comunicanti tra i mercati che li fa tendere ad un equilibrio "universale"; questo meccanismo è il risultato normativo spontaneo di un modello a due paesi, ma non funziona più in un sistema a tre (o ad "n") regioni. Il secondo (un po' meno attribuibile ad equivoci metodologici ed un po' più grave sotto il profilo della coerenza politica) è che, una volta accettata la complessità dei mercati, non si può pensare di perseguire una politica di rigidità e di controllo "militare" dei flussi migratori sperando che la piena mobilità dei beni e dei capitali agisca da perfetto sostituto dell'immobilità internazionale del lavoro. Se l'obiettivo è quello di contingentare in riduzione la mobilità del lavoro, diventa necessario contingentare in aumento l'afflusso di capitali, non appoggiandosi su questo mercato ad automatismi che si vuole non far funzionare su altri mercati.

In altri termini: il mercato c'è da ogni parte, o non c'è da nessuna parte; se si vuol governare il mercato su un fronte, occorre assumersi la responsabilità di "governarlo" su tutti i fronti e se si desidera imporre vincoli (socialmente motivati) alla mobilità del lavoro occorre esser disposti ad sostenere vincoli compensativi (di segno opposto) in ordine alla libertà di movimento dei capitali, avviando piani programmati di trasferimento di tecnologia e di capitali infrastrutturali dai paesi a maggior grado di sviluppo verso i paesi meno avanzati dell'area mediterranea: l'integrazione è frutto di una scelta politica e politicamente perseguita, non di una naturale tendenza dei liberi mercati. Un ruolo non secondario in questo "programma di trasferimento" deve poi essere attribuito al sapere tecnologico ed alla cultura in genere, poiché accanto alla quantità del capitale fisico la qualità del capitale umano svolge (come è noto) il massimo ruolo nell'autosostenibilità di un processo di crescita e nell'attivazione di significative esperienze di sviluppo.

Appendice: Differenze strutturali e prospettive dell'integrazione commerciale. Qualche spunto di aritmetica dei vantaggi comparati

È noto che la teoria pura dello scambio, con l'affermarsi della modellistica "ortodossa" dei vantaggi comparati, sia nella versione "classica" (Ri-

cardo-Torrens) sia in quella "neoclassica" (Heckscher-Ohlin), afferma la irrilevanza delle differenze "assolute" tra i livelli di sviluppo e/o le dotazioni di risorse produttive tra paesi per l'esistenza di un forte beneficio derivante dalla partecipazione allo scambio internazionale. Ciò che conta, in questa classe di modelli è che vi siano delle differenze "relative", in grado di generare differenziali nei costi comparati di produzione; su questa base il mercato spingerà la distribuzione internazionale del lavoro verso il modello di specializzazione più efficiente, massimizzando il prodotto mondiale e le opportunità di consumo ed il livello di benessere di ciascun Paese partecipante allo scambio internazionale.

Dopo un periodo di crisi (durante gli anni 60 e 70), che faceva seguito alle problematiche verifiche empiriche degli schemi teorici (dal "paradosso di Leontief" in poi), i modelli "ortodossi" dello scambio sono stati intensamente rivisitati dalla teoria economica nel corso degli anni '80 e '90 con l'intento di rimuovere dalla loro struttura alcune ipotesi poco realistiche. In particolare, la corrente di pensiero che nel decennio scorso assunse il nome di *new international economics*, reinterpretò la teoria del vantaggio comparato eliminando l'ipotesi di rendimenti di scala costanti ed introducendo le analisi di forme di mercato non competitive. Il risultato di questa importante revisione della modellistica economica (si vedano i contributi di Brander e Spencer e di Krugman e Helpman) fu quello di sottolineare come, in un'ottica di interesse individuale di breve periodo, il "libero scambio" finisse col perdere le caratteristiche di superiorità teorica rispetto alle politiche "interventiste". Tuttavia in termini concreti un approccio non interventista avrebbe dovuto essere comunque privilegiato rispetto ad ogni forma di governo dei flussi commerciali.

La ragione di questa conclusione di politica economica rimane nella combinazione di due considerazioni: la prima è che generalmente gli "svantaggi" del commercio estero dipendono dall'imperfezione di altri mercati (il mercato dei fattori produttivi, in particolare); più che creare imperfezioni anche sul mercato dei beni, sarebbe opportuno rimuovere gli elementi di turbativa "primaria"). La seconda considerazione riguarda invece la probabilità elevata di avviare "guerre" commerciali, col risultato di bloccare nel lungo periodo gli sbocchi al surplus produttivo nazionale; il vantaggio di breve periodo connesso a qualunque misura protettiva sarebbe facilmente riasorbito e sovracompensato dallo svantaggio della chiusura dei mercati. Ergo, sebbene non più con

uno status di superiorità assoluta, il libero scambio rimane l'opzione di politica commerciale più corretta e favorevole allo sviluppo economico anche dal punto di vista individuale di un singolo Paese.

Indipendentemente da queste considerazioni (che richiederebbero una trattazione molto più ampia e dettagliata), voglio qui sottolineare che in realtà le conclusioni circa la "superiorità" del libero scambio e (soprattutto) la "universalità" del vantaggio di tale regime dipendono fortemente non solo dalle ipotesi circa il funzionamento del mercato dei beni e dei fattori (ossia non solo dal modo in cui il ragionamento è impostato e sviluppato), ma anche dal modo in cui esso è costruito per così dire nella sua struttura "tecnica": il mezzo giustifica il fine, nel senso che dalla struttura del contenitore discendono le conclusioni del contenuto.

Già Joan Robinson (1973), più di 25 anni fa, in un contributo rimasto poco esplorato dai suoi colleghi, sosteneva l'irrealismo implicito a modelli di tipo "2 per 2", che rappresentano cioè lo scambio internazionale ipotizzando due paesi che producono e scambiano due beni. Il punto della Robinson è sintetizzato in questa affermazione:

"È necessario considerare almeno tre paesi prima di poter giungere ad una qualsiasi conclusione di carattere generale e le asserzioni volte a dimostrare che [lo scambio internazionale] porta inevitabilmente beneficio a tutti i paesi interessati non possono essere provate nel caso si considerino più di due paesi."

Per dare un contenuto formale a questo ragionamento, è sufficiente considerare due aspetti.

In primo luogo, nel caso in cui consideriamo n Paesi che scambiano m beni, ipotizzando:

$$n > 2; m > 2; n > m$$

poiché i "vantaggi comparati" possibili riguardano i beni commerciati, ci sarà necessariamente un numero k ($= n - m$) di paesi che non può accedere ad alcun vantaggio comparato e che dunque non può trarre alcun beneficio dallo scambio internazionale.

In secondo luogo, anche ammesso che si abbia $n = m$ (> 2), ossia un numero di paesi identico a quello dei beni prodotti e scambiati, ciò renderebbe teoricamente possibile, ma assolutamente non necessaria l'esistenza di un vantaggio competitivo appropriabile da ciascuno dei paesi partecipanti allo scambio.

È noto infatti che in una "catena" di vantaggi comparati, il grado massimo di competitività internazionale è ottenuto dal Paese (o sul prodotto) che si trova all'estremo della catena. Confrontando ad esempio per coppia di beni i costi-opportunità di tre prodotti per tre Paesi, la tabella "ricardiana" che segue indica che la Grecia si colloca sempre nella posizione intermedia della catena.

Tab. 5. Struttura dei costi assoluti di produzione dei tre beni nei tre Paesi.

	Vino	Tela	Arance
Portogallo	2	4	1
Italia	12	6	15
Grecia	3	5	2

Da cui si ricava la seguente struttura di costi-opportunità:

Tab. 6. Costi-opportunità per coppie di beni nei tre Paesi.

Vino/Tela	$P < G < I$ $0,5 < 0,6 < 2$
Vino/Arance	$I < G < P$ $0,8 < 1,5 < 2$
Tela/Vino	$I < G < P$ $0,5 < 1,7 < 2$
Tela/Arance	$I < G < P$ $0,4 < 2,5 < 4$
Arance/Vino	$P < G < I$ $0,5 < 0,7 < 0,125$
Arance/Tela	$P < G < I$ $0,25 < 0,4 < 2,5$

Appare evidente che la Grecia si colloca in posizione intermedia tra Italia e Portogallo in qualunque modo si considerino i costi-opportunità; in particolare, lo scambio internazionale evidenzia l'esistenza di un vantaggio dell'Italia nella produzione della Tela, del Portogallo nella produzione delle Arance, ed una competizione tra Italia e Portogallo nella produzione del Vino. In altri termini, agli italiani converrà acquistare Arance in Grecia cedendo alternativamente Vino o Tela, ma più ancora converrà effettuare questa operazione in Portogallo: nel primo paese una unità di Vino acquista 1,43 unità di Arance, nel secondo la stessa unità di Vino acquisterà 2 unità di Arance; d'al-



tronde, cedendo una unità di Tela si potranno acquistare 2,5 unità di Arance in Grecia contro 4 unità di Arance in Portogallo. Il "potere d'acquisto" di una unità di Vino in termini di Tela è invece pari a 2 in Italia contro 0,59 in Grecia (e 0,5 in Portogallo), mentre una unità di Arance acquista 2,5 unità di Tela in Italia e 0,4 unità di Tela in Grecia (0,25 in Portogallo); i produttori greci, dunque avranno un vantaggio comparato nei confronti dei portoghesi nel settore della Tela, ma il vantaggio degli italiani sarà comunque superiore: ai portoghesi converrà acquistare tela in Italia piuttosto che in Grecia in cambio sia di Arance che di Vino.

Se si ipotizza che il prezzo internazionale dei tre beni espresso in valuta comune sia pari a 100 per la Tela, 55 per il Vino, 30 per le Arance, si saranno trovate ragioni di scambio intermedie tra gli estremi italiano e portoghese che indicheranno comunque che: portoghesi e greci avranno convenienza ad acquistare Tela in Italia, mentre italiani e greci avranno convenienza ad acquistare Arance in Portogallo; il Vino sarà convenientemente acquistato in cambio di Arance in Italia, in cambio di Tela in Portogallo.

Questo semplice (e un po' semplicistico) esercizio aritmetico mostra che, pur in presenza di un numero di beni uguale al numero di paesi, vi è la

possibilità che un paese non riceva beneficio (o incremento della domanda) dall'apertura allo scambio internazionale: poiché la Grecia è "intermedia" all'Italia ed al Portogallo in ciascuna "catena" del vantaggio comparato, il suo effettivo inserimento nei flussi dello scambio internazionale è legato alla sua capacità di abbattere il costo della produzione del Vino (si provi a ridurre a 2 o ad 1 il costo del Vino in Grecia, mantenendo inalterati gli altri coefficienti della tabella), oppure alla sua abilità di negoziare più che di commerciare, poiché il semplice vantaggio commerciale non consente a questo Paese una integrazione attiva negli scambi mondiali.

Alla luce di queste considerazioni appare poco corretta la critica di Krugman e Obstfeld all'articolo di Biggs sul "Wall Street Journal", nel quale veniva ipotizzato che molti paesi potessero non avere alcun vantaggio comparato. Ciò che i due economisti considerano un errore teorico (frutto della sovrapposizione tra il concetto di "vantaggio assoluto" e quello di "vantaggio comparato") è in realtà una osservazione potenzialmente corretta, mentre seguendo Joan Robinson, si può imputare alla loro argomentazione un errore di prospettiva, consistente nel non aver considerato l'esistenza di un numero di paesi superiore a due.

Bibliografia

- Berenson M., Levine D. (1989), *Statistica per le scienze economiche*, Zanichelli, Bologna.
- Centorrino M., Signorino G. (1990), *L'economia siciliana nel mercato unico europeo*, Giuffrè, Milano.
- Daveri F., Faini R. (1999), "Risk and migration", in Barba Navaretti G., Faini R., Zanalda G., *Labour markets, poverty, and development*, Clarendon Press, Oxford.
- EDIGEO (1997), *Stato del mondo 1998*, Il Saggiatore, Milano.
- Garofoli G. (1992), *Economia del territorio. Trasformazioni economiche e sviluppo regionale*, Etas Libri, Milano.
- Holland S. (1998), "L'accordo UE-Med e un programma alter-

nativo", in Amoroso B. (a cura di), *Il contributo italiano alla costruzione dello spazio euromediterraneo - IV Rapporto sul Mediterraneo 1997*, Edizioni Lavoro, Roma.

- Katz E., Starck O. (1986), "Labour migration and risk aversion in less developed countries", in *Journal of Labour Economics*, 4.
- Krugman P., Obstfeld M. (1995), *Economia internazionale - Teoria e politica economica* (II edizione), Ulrico Hoepli, Milano.
- Robinson J. (1973), "The need for a reconsideration of the theory of international trade", trad. it. in Franco R., Gerosa C. (1980), *Il commercio internazionale*, Etas Libri, Milano.

