

Economia Marche



FONDAZIONE
ARISTIDE MERLONI

PIETRO ALESSANDRINI

Presentazione.

MICHELE FRATIANNI

Globalizzazione
o aggregazione
per grandi aree?

MICHELE CAPRIATI

I nuovi termini della
"direttrice adriatica"
dello sviluppo.

SARA BARTOLUCCI

MARCO CUCCULELLI

Asset immateriali e
comportamento
delle imprese
nell'industria italiana
dell'elettrodomestico.

GIACINTO MICUCCI

MARIA TERESA RANAZZI

Il turismo nelle Marche:
uno sviluppo nella
marginalità internazionale?

ROSSELLA DI FEDERICO

Formazione e innovazione
nei distretti industriali:
il caso del distretto
Vibrata-Tordino-Vomano.

FRANCESCO ORAZI

Gestire il digitale:
una nuova sfida
per i distretti industriali.

anno XXII n. 1 aprile 2003

edizioni Conerografica

LA LEZIONE DI ECONOMIA MARCHE 2002 GLOBALIZZAZIONE O AGGREGAZIONI PER GRANDI AREE?

di Michele Fratianni*

Abstract

National borders are a big constraint to the expansion of the open economy. Regional trade agreements (RTAs) create a second type of border to international trade. RTAs have proliferated because cooperation is more feasible in smaller groups of homogeneous players than in a global setting. There is a significant risk that regional blocs may replace the multilateral cooperative process and that the optimum outcome of multilateral liberalization may not be realized. The present regime is best characterized by regional trade and finance asymmetries. The world is not a global village.

Parole chiave: confine nazionale, modello gravitazionale, accordi bilaterali, multilateralismo.

Classificazione JEL: D71, F13, F15.

1. INTRODUZIONE

A sentire i no-global, il mondo è un piccolo villaggio senza frontiere economiche.

In questo villaggio merci e servizi si muovono liberamente senza impedimenti di sorta, livellando gusti e prezzi, spiazzando i deboli e favorendo i

* Il saggio riproduce la lezione di "Economia Marche" che l'autore ha tenuto presso la Facoltà di Economia "G. Fuà" dell'Università Politecnica delle Marche l'8 ottobre, 2002.

**W. George Pinnell Professor of Business Economics and Public Policy, Indiana University, Kelley School of Business, Bloomington, Indiana 47405 (USA). Tel 812-855-9219, Fax 812-855-3354, Email fratiann@indiana.edu. Ringrazio Valeriano Giorgio Balloni, Pietro Alessandrini, Daniele Cerrato, Paolo Pettenati, ed i colleghi della Facoltà di Economia 'Giorgio Fuà' per suggerimenti ricevuti, nonché per l'accogliente ospitalità.

forti. Le frontiere sono ancora più evanescenti per il capitale che usufruisce della tecnologia informatica per spostarsi da un punto all'altro del globo. I flussi di capitale finanziario sono così massicci e repentini da causare crisi bancarie e valutarie, non solo in paesi emergenti, ma anche in nazioni industrializzate. Questa stilizzazione del villaggio globalizzato è condivisa da molti politici, intellettuali ed economisti che hanno ben poco da spartire con i no-global.

La tesi centrale che sviluppo nel mio saggio è quella secondo la quale il mondo non è globalizzato. Le frontiere nazionali rappresentano un solido muro alla libera circolazione di merci, servizi e capitale, ed ancor più rispetto ai flussi migratori di persone. Globalizzazione è un concetto limite – pari al concetto di concorrenza perfetta- la cui validità poggia su condizioni altamente restrittive e di difficile realizzazione. Meglio parlare di integrazione o gradi di integrazione. Anche se è chiaro che il mondo di oggi è più integrato del mondo dell'immediato dopoguerra, la crescita del commercio internazionale incontra dei limiti che il commercio intra-nazionale non ha: le frontiere nazionali e regionali.

Gli accordi di integrazione regionale (per brevità utilizzerò la sigla inglese di RTA che sta ad indicare *regional trade agreements*) sono un altro aspetto incoerente con la globalizzazione. Il fatto di appartenere ad un RTA sembra contraddire la vera essenza della globalizzazione. Un RTA è un club con benefici e costi. Il club discrimina a favore dei suoi membri che godono di benefici che non sono erogati agli esclusi. Lo stesso vale per i costi.

A prima vista, le frontiere nazionali ed i confini delineati dagli RTA sembrano congiurare contro una maggiore integrazione nel mondo. Bisogna, però, considerare l'alternativa al regionalismo internazionale. Il regime multilaterale, pilastro delle strutture internazionali del secondo dopoguerra, ha prodotto risultati importanti ma non è riuscito a globalizzare le economie. Quali sono i costi inerenti ad un maggior grado di integrazione attraverso accordi multilaterali? Questi ultimi richiedono tempi lunghissimi e tendono a risolvere conflitti nazionali secondo il principio del minimo comun denominatore. Gli RTA, invece, sono di realizzazione più facile e possono perseguire strategie di integrazione profonda. La questione irrisolta è se il regionalismo internazionale impedisca la costruzione di un multilateralismo il cui scopo è il villaggio globale.

Questi sono i temi che sviluppo nel presente saggio.

2. FRONTIERE NAZIONALI

La teoria di Heckscher-Ohlin-Vanek (HOV), tanto celebrata nei libri di testo di economia internazionale, prevede che nazioni ricche di capitale esportino

prodotti ad alta intensità di capitale e nazioni ricche di lavoro esportino prodotti ad alta intensità di mano d'opera. La previsione di HOV non regge empiricamente, nel senso che essa non va al di là della previsione di testa o croce nel lancio casuale di una moneta (Bowen et al. 1987). Di fatto è difficile spiegare la struttura del commercio mondiale senza considerare esplicitamente differenze nazionali nei livelli di tecnologia (Harrigan 1997; Eaton and Kortum 2002).

Le previsioni sui flussi bilaterali delle esportazioni migliorano ancor più quando, in aggiunta ad asimmetrie tecnologiche, si impone il vincolo che i consumatori, *ceteris paribus*, preferiscono beni prodotti localmente a beni prodotti al di là della frontiera nazionale.¹ Trefler (1995, Tavola 6) trova che la distorsione domestica nei consumi è correlata positivamente con l'ampiezza del mercato nazionale e negativamente con i costi di trasporto e i livelli delle tariffe sulle importazioni. Ma altri fattori entrano in gioco.

2.1 Il modello gravitazionale

Lo spessore economico della frontiera nazionale è stato stimato con modelli gravitazionali del commercio mondiale che hanno un alto valore esplicativo. I fattori critici di tali modelli sono il reddito (l'equivalente delle masse nella legge gravitazionale di Newton), la distanza che separa due economie (l'equivalente della distanza che separa le masse nella legge gravitazionale) ed effetti specifici delle economie interessate. Una specificazione tipica del modello gravitazionale è data dalla seguente equazione:

$$(1) X_{ij} = AY_i^b Y_j^c \text{DIST}_{ij}^d e^{(f\text{DUMMY}_{ij})} e^{u_{ij}},$$

dove X_{ij} = esportazioni da paese i a paese j , Y = prodotto lordo interno, DIST = distanza, DUMMY = variabile di comodo che ingloba specificità nazionali, u_{ij} = alea statistica. A , b , c , d , f sono parametri stimabili, con "b" e "c" di segno positivo e "d" di segno negativo.

Lo studio di McCallum (1995) è un punto di partenza utile per capire l'importanza delle frontiere nazionali. McCallum stima il modello (1) su dati delle esportazioni ed importazioni del 1988 relativi a 10 province canadesi e 30 stati statunitensi, dando un valore di 1 alla variabile DUMMY quando i flussi commerciali hanno luogo fra due province canadesi e 0 quando essi intercorrono fra una provincia canadese ed uno stato statunitense; il punto di

¹ L'aspetto geografico in economia, caro ad Alfred Marshall, è stato recentemente riproposto da Paul Krugman (1991c).

vista è quello canadese. Il modello trova conferma nei dati ed i parametri b , c e d hanno il segno atteso e sono statisticamente significativi. Il coefficiente di diretto interesse per il mio tema è “ f ”, il parametro “frontiera”: esso si aggira attorno a 3 ed implica che il flusso commerciale inter-provinciale è circa 20 volte ($e^3 \approx 20$) il flusso commerciale fra il Canada e gli USA. In altri termini la frontiera crea una barriera spessa al commercio internazionale. I risultati di McCallum vengono confermati da Helliwell (1996) che utilizza la stessa metodologia ma la applica ai dati provinciali del Quebec nei confronti delle altre province canadesi e stati americani. L'intento principale di Helliwell è di dimostrare che una eventuale secessione del Quebec avrebbe conseguenze altamente negative sul suo commercio con il resto del Canada. La notevole entità dell'effetto frontiera evidenziato da McCallum ha sollevato grande interesse fra gli economisti. Per alcuni di essi l'effetto frontiera non fa altro che confermare la vecchia tesi che gli interessi dei produttori nazionali prevalgono su quelli dei consumatori e che la politica commerciale dei governi riflette questo stato di cose. Altri economisti, invece, pur accettando la segmentazione dei mercati, ritengono che sia sovrastimato lo spessore della frontiera, specialmente fra due nazioni fortemente integrate come il Canada e gli USA. Particolarmente rilevante fra questi ultimi è il lavoro di Anderson e van Wincoop (2001) che criticano la metodologia di McCallum sia perchè omette importanti variabili sia perchè trascurava gli effetti asimmetrici della frontiera quando i paesi interessati hanno diverse dimensioni economiche. La costruzione teorica dei due autori è che i consumatori massimizzano una funzione di utilità nella quale i prodotti sono sostituibili fra di loro ad elasticità costante e che ciascuna regione nel mondo si specializza in un solo prodotto la cui offerta è fissa. I prezzi variano fra regione e regione a causa dei costi commerciali, fra cui quelli inerenti al trasporto, l'informazione, le tariffe doganali e la regolamentazione. L'implicazione empirica del modello risulta essere una equazione di tipo gravitazionale in cui X_{ij} dipende

- positivamente dal reddito delle due regioni, misurato in relazione al reddito mondiale e con elasticità unitaria;
- negativamente dai costi commerciali relativi alle due regioni,
- positivamente dai costi commerciali multilaterali delle due regioni.

Quello che conta nel modello è la relatività dei costi commerciali. Essi hanno un effetto negativo sul commercio bilaterale quando i costi bilaterali crescono in relazione ai costi delle due regioni nei confronti del resto del mondo. In aggiunta, l'impatto dei costi commerciali è maggiore su una economia piccola come conseguenza del fatto che l'apertura verso l'estero di una economia è funzione inversa della sua grandezza. Un aumento globale

del grado di protezionismo, nel modello di Anderson e van Wincoop, provoca una redistribuzione del commercio a favore di quello intra-regionale, e tale redistribuzione è più accentuata nelle economie piccole che in quelle grandi. Di conseguenza, l'effetto frontiera cambia a secondo del punto di vista: per le economie piccole è più alto che per le grandi.

Per quantificare gli effetti asimmetrici della frontiera, Anderson e van Wincoop (Tavola 1) stimano l'equazione (1) utilizzando la stessa specificazione di McCallum sia con i flussi commerciali che vanno dal Canada verso gli USA che dagli USA verso il Canada; ed arrivano ad una stima che l'effetto frontiera dal punto di vista canadese è all'incirca 10 volte l'effetto frontiera dal punto di vista americano. La differenza riflette il valore relativo delle due economie.

Nonostante le critiche ed obiezioni sull'entità dell'effetto frontiera, il risultato finale che i flussi commerciali intra-regionali sono molto più intensi dei flussi inter-regionali non cambia. Ne sappiamo meno circa le cause. Alcuni autori stanno cercando di riprodurre l'effetto frontiera con modelli di tipo ricardiano nei quali imprese localizzate in due diverse regioni, e separate da una frontiera nazionale, interagiscono con un tipo di produzione verticalizzata, esportando e importando componenti diverse di uno stesso prodotto.² Tale attività esalta l'effetto frontiera.

2.2 Differenze di prezzi

L'effetto frontiera si manifesta anche attraverso differenze di prezzi. La legge del prezzo unico è il criterio tradizionale per verificare se due mercati siano completamente integrati. La legge può reggere anche in regime di concorrenza imperfetta purché i consumatori riescano a fare attività di arbitraggio. Quest'ultima, però, comporta una serie di costi, fra cui quelli inerenti al trasporto ed all'acquisizione di informazioni rilevanti. La frontiera nazionale, inoltre, aggiunge tre ordini di ostacoli alla integrazione dei mercati: protezionismo, ostacoli "informali" e tassi di cambio. Il protezionismo si manifesta con tariffe sulle importazioni, restrizioni o razionamenti alle importazioni, sussidi alle esportazioni e regolamentazioni che discriminano di fatto contro le importazioni. L'obiettivo principale del protezionismo è di creare un divario fra il prezzo pagato dai consumatori nel paese importatore ed il prezzo praticato dall'impresa esportatrice nel suo paese di origine: più alto il divario più alto il grado di segmentazione dei mercati. Gli ostacoli "informa-

² Si veda la presentazione di Kei-Mu Yi della Federal Reserve Bank of New York fatta durante la riunione annuale dell'American Economic Association, Washington, gennaio 2003.

li" sono più difficili da quantificare e scaturiscono dall'assenza di reti commerciali e sociali (Rausch 2001). Un'alleanza fra un'impresa domestica ed una impresa estera oppure una relazione stabile con fornitori esteri sono esempi di reti commerciali che facilitano l'integrazione dei mercati. L'integrazione può essere facilitata anche dalla presenza rilevante di gruppi della stessa etnia su ambo i lati della frontiera.³

Il legame fra tasso di cambio e prezzi incide sulla traslazione dei prezzi denominati in valuta estera in prezzi denominati in moneta nazionale. Si indichi con P_i^x e P_j^x il prezzo della merce x denominato, rispettivamente, in moneta i e j ; e con S_{ij} il tasso di cambio definito come numero di unità di moneta i per unità di moneta j . Il rapporto $P_i^x / S_{ij} P_j^x$ è il prezzo relativo della merce x in moneta i dopo aver trasformato il prezzo in moneta j in moneta i . La legge del prezzo unico implica che tale rapporto debba essere uguale ad uno. Di fatto, secondo molti studi empirici, non lo è per una serie di prodotti e paesi.⁴ Ciò non sorprende perchè tali studi raffrontano merci prodotte e vendute in località diverse e quindi soggette sia a costi di trasporto sia ad eterogeneità di prodotto. Non incorre in tale lacuna lo studio di Marston (1990) che evidenzia come i movimenti del tasso di cambio siano utilizzati dalle imprese esportatrici di forni a micro onde giapponesi per discriminare fra prezzi in yen e prezzi in valuta estera.

In sintesi, il rapporto $P_i^x / S_{ij} P_j^x$ non soltanto diverge statisticamente dall'unità, ma è correlato positivamente con S_{ij} , ad indicare che variazioni del tasso di cambio comportano variazioni dei prezzi relativi di prodotti simili. I prezzi P_i^x e P_j^x reagiscono lentamente all'evoluzione del tasso di cambio: il grado di correlazione fra S_{ij} e $P_i^x / S_{ij} P_j^x$ riflette il grado di lentezza dei movimenti dei due prezzi rispetto al cambio.⁵ Così, il tasso di cambio crea un effetto frontiera nel senso che variazioni del cambio nominale comportano variazioni del cambio reale.

Abbiamo notato che con la distanza aumenta la dispersione dei prezzi. Nella variabile distanza si incorporano non solo i costi inerenti al trasporto ed alla distribuzione, ma anche l'abilità delle imprese di discriminare sulla base dei prezzi. A quanti chilometri equivale una frontiera nazionale? Questo è il

³ Vedi Rausch e Trindade (2002) per gli effetti positivi sul commercio mondiale della diaspora cinese.

⁴ Si veda, a proposito, la recensione di Goldberg e Knetter (1997, pagg. 1247-8).

⁵ Mediamente, tali imprese assorbivano il 30 per cento dell'apprezzamento dello yen con una riduzione del loro mark-up nel mercato estero.

⁶ La suddetta correlazione si riscontra anche per il rapporto $P_i / S_{ij} P_j$, dove P_i e P_j denotano gli indici dei prezzi nei paesi i e j . L'implicazione è che variazioni del tasso di cambio nominale comportano variazioni del tasso di cambio reale.

tema centrale dello studio di Engel e Rogers (1996) che utilizzano i dati di alcune città canadesi e statunitensi relativi a 14 componenti dell'indice dei prezzi al consumo. La dispersione dei prezzi è calcolata dalla deviazione standard di $\Delta \ln(P_i^x/S_{ij} P_j^x)$, dove i e j si riferiscono a città ed il tasso di cambio è uguale ad uno qualora la coppia delle città sia localizzata in Canada o negli USA. Gli autori trovano un effetto frontiera fortemente positivo e statisticamente significativo: il fatto che il Canada e gli USA siano separati politicamente incide sulla dispersione dei prezzi come se la distanza fra le due nazioni fosse di 75.000 miglia terrestri.

Questi risultati trovano conferma nella semplice, ma efficace, rilevazione dei prezzi in altre aree geografiche ad alto grado di integrazione commerciale. Ad esempio, nonostante il fatto che l'Unione Europea benefici del mercato unico e di una moneta comune, i divari dei prezzi di alcuni prodotti sono troppo alti per essere giustificati in termini di costi di trasporto e di distribuzione: il rapporto fra il prezzo massimo e minimo dell'acqua minerale Evian è 4,3, quello degli spaghetti Barilla 2,3, quello del dentifricio Colgate 1,7 (Financial Times 2003, pag. 3). I divari sono alti per la semplice ragione che i mercati nazionali sono protetti da regole e "lacci e laccioli" che svantaggiano i produttori esteri.

3. GLI RTA E LE FRONTIERE REGIONALI

Gli RTA non sono un fenomeno nuovo. Esistevano al tempo dell'impero inglese e facevano parte del suo tessuto coloniale, con lo scopo di privilegiare il rapporto con il centro. Dopo la seconda guerra mondiale si è avuta una evoluzione degli RTA sia in termini qualitativi che quantitativi. Ce ne sono di più e con una configurazione geografica complessa. Secondo i dati pubblicati dal World Trade Organization (WTO), esistono quasi 200 RTAs (vedi Tavola 1).

La gran parte degli RTA sono aree di libero scambio, nelle quali esiste libertà di scambio di merci e servizi, soggetta a vincoli ed eccezioni; l'esempio classico è NAFTA. In numero molto minore sono le unioni doganali, nelle quali, in aggiunta alla libera circolazione di merci e servizi, vige una politica commerciale comune; l'esempio classico è MERCOSUR. Il passo successivo all'unione doganale è dato dall'integrazione economica profonda dove i paesi aderenti, non soltanto aboliscono tariffe e dazi doganali, ma agiscono sulla struttura dei mercati attraverso l'uniformità degli standard e la rimozione di ostacoli all'accesso dei mercati. In aggiunta, si eliminano gli ostacoli per la libera circolazione del capitale fisico ed umano. L'esempio classico di mercato singolo è l'UE, anche se, come abbiamo notato, rimangono di fatto 'lacci e laccioli'.

Tavola 1: Accordi commerciali regionali (RTA) dal 1958 a giugno 2002

Accordo	Data inizio	Accordo	Data inizio	Accordo	Data inizio	Accordo	Data inizio	Accordo	Data inizio
EC (Treaty of Rome)	1-Jan-58	EC — Czech Republic	1-Mar-92	EC — Czech Republic	1-Feb-95	Czech Republic — Israel	1-Dec-97	Hungary — Latvia	1-Jan-00
EC (Treaty of Rome)	1-Jan-58	EC — Slovak Republic	1-Mar-92	EC — Romania	1-Feb-95	Slovenia — Croatia	1-Jan-98	EC — Morocco	1-Mar-00
EFTA (Stockholm Convention)	3-May-60	EC — Hungary	1-Mar-92	EC — Slovak Republic	1-Feb-95	Kyrgyz Republic — Ukraine	19-Jan-98	Hungary — Lithuania	1-Mar-00
CACM	12-Oct-61	EC — Poland	1-Mar-92	Faroe Islands — Switzerland	1-Mar-95	EC — Lithuania	1-Feb-98	Poland — Turkey	1-May-00
TRIPARTITE	1-Apr-68	EFTA — Turkey	1-Apr-92	EFTA — Slovenia	1-Jul-95	EC — Estonia	1-Feb-98	Turkey — Slovenia	1-Jun-00
EFTA accession of Iceland	1-Mar-70	EFTA — Czech Republic	1-Jul-92	Kyrgyz Republic — Armenia	27-Oct-95	Romania — Turkey	1-Feb-98	EC — Israel	1-Jun-00
EC — OCTs	1-Jan-71	EFTA — Slovak Republic	1-Jul-92	Kyrgyz Republic — Kazakhstan	11-Nov-95	Hungary — Israel	1-Feb-98	Mexico — Israel	1-Jul-00
EC — Malta	1-Apr-71	Czech Republic — Slovak Republic	1-Jan-93	SAPTA	7-Dec-95	Czech Republic — Estonia	12-Feb-98	Latvia — Turkey	1-Jul-00
EC — Switz. and Liechtenstein	1-Jan-73	EFTA — Israel	1-Jan-93	CEFTA accession of Slovenia	1-Jan-96	Slovak Republic — Estonia	12-Feb-98	EC — Mexico	1-Jul-00
EC accession of Denmark, Ireland and United Kingdom	1-Jan-73	CEFTA	1-Mar-93	EC — Turkey	1-Jan-96	EC — Tunisia	1-Mar-98	EAC	7-Jul-00
PTN	11-Feb-73	Kyrgyz Republic — Russian Federation	24-Apr-93	Estonia — Ukraine	14-Mar-96	Poland — Israel	1-Mar-98	Turkey — Former Yugoslav Republic of Macedonia	1-Sep-00

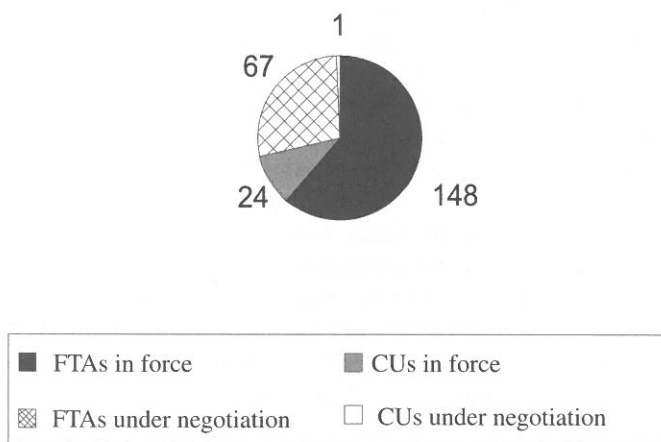
EC — Iceland	1-Apr-73	EC — Romania	1-May-93	EFTA — Estonia	1-Jun-96	Lithuania — Turkey	1-Mar-98	New Zealand - Singapore	1-Jan-01
EC — Cyprus	1-Jun-73	EFTA — Romania	1-May-93	EFTA — Latvia	1-Jun-96	Kyrgyz Republic — Uzbekistan	20-Mar-98	New Zealand - Singapore	1-Jan-01
EC — Norway	1-Jul-73	Faroe Islands — Norway	1-Jul-93	Georgia — Ukraine	4-Jun-96	Hungary — Turkey	1-Apr-98	EFTA — Former Yugoslav Republic of Macedonia	1-Jan-01
CARICOM	1-Aug-73	Faroe Islands — Iceland	1-Jul-93	Georgia — Azerbaijan	10-Jul-96	Estonia — Turkey	1-Jun-98	EC — Mexico	1-Mar-01
Bangkok Agreement	17-Jun-76	EFTA — Bulgaria	1-Jul-93	Slovenia — Latvia	1-Aug-96	Czech Republic — Turkey	1-Sep-98	Hungary — Estonia	1-Mar-01
EC — Algeria	1-Jul-76	MSG	22-Jul-93	EFTA — Lithuania	1-Aug-96	Slovak Republic — Turkey	1-Sep-98	EC — FYROM	1-Jun-01
PATCRA	1-Feb-77	EFTA — Hungary	1-Oct-93	Slovenia — Former Yugoslav Republic of Macedonia	1-Sep-96	Slovenia — Israel	1-Sep-98	EFTA - Mexico	1-Jul-01
EC — Egypt	1-Jul-77	EFTA — Poland	15-Nov-93	Kyrgyz Republic — Moldova	21-Nov-96	Georgia — Armenia	11-Nov-98	EFTA - Mexico	1-Jul-01
EC — Jordan	1-Jul-77	EC — Bulgaria	31-Dec-93	Slovak Republic — Israel	1-Jan-97	Estonia — Faroe Islands	1-Dec-98	India — Sri Lanka	15-Dec-01
EC — Lebanon	1-Jul-77	EEA	1-Jan-94	Poland — Lithuania	1-Jan-97	Bulgaria — Turkey	1-Jan-99	United States — Jordan	17-Dec-01
EC — Syria	1-Jul-77	NAFTA	1-Jan-94	Slovenia — Estonia	1-Jan-97	CEFTA accession of Bulgaria	1-Jan-99	EFTA — Jordan	1-Jan-02
ASEAN	31-Aug-77	EC — Hungary	1-Feb-94	EC — Faroe Islands	1-Jan-97	EC — Slovenia	1-Feb-99	EFTA — Croatia	1-Jan-02
SPARTECA	1-Jan-81	EC — Poland	1-Feb-94	Canada — Israel	1-Jan-97	EC — Latvia	1-Feb-99	Slovenia — Bosnia and Herzegovina	1-Jan-02

EC accession of Greece	1-Jan-81	BAFTA	1-Apr-94	EC — Slovenia	1-Jan-97	Poland — Latvia	1-Jun-99	Chile — Costa Rica	15-Feb-02
LALA	18-Mar-81	NAFTA	1-Apr-94	Slovenia — Lithuania	1-Mar-97	Poland — Faroe Islands	1-Jun-99	Chile — Costa Rica	15-Feb-02
CER	1-Jan-83	Georgia — Russian Federation	10-May-94	Israel — Turkey	1-May-97	CEMAC	24-Jun-99	ECO	not available
United States — Israel	19-Aug-85	COMESA	8-Dec-94	CEFTA accession of Romania	1-Jul-97	EFTA — Palestinian Authority	1-Jul-99	GCC	not available
EC accession of Portugal and Spain	1-Jan-86	CIS	30-Dec-94	Slovak Republic — Latvia	1-Jul-97	Georgia — Kazakhstan	16-Jul-99		
CAN	25-May-88	Romania — Moldova	1-Jan-95	Slovak Republic — Lithuania	1-Jul-97	Chile — Mexico	1-Aug-99		
CER	1-Jan-89	EC — Lithuania	1-Jan-95	Czech Republic — Latvia	1-Jul-97	Chile — Mexico	1-Aug-99		
GSTP	19-Apr-89	EC — Estonia	1-Jan-95	EC — Palestinian Authority	1-Jul-97	EFTA — Morocco	1-Dec-99		
Laos — Thailand	20-Jun-91	EC — Latvia	1-Jan-95	Canada — Chile	5-Jul-97	Georgia — Turkmenistan	1-Jan-00		
EC — Andorra	1-Jul-91	EC accession of Austria, Finland and Sweden	1-Jan-95	Canada — Chile	5-Jul-97	EC — South Africa	1-Jan-00		
MERCOSUR	29-Nov-91	EC accession of Austria, Finland and Sweden	1-Jan-95	Czech Republic — Lithuania	1-Sep-97	WAEMU/UEMOA	1-Jan-00		
AFTA	28-Jan-92	EC — Bulgaria	1-Feb-95	EAE	8-Oct-97	Bulgaria — Former Yugoslav Republic of Macedonia	1-Jan-00		

Forme più spinte di integrazione includono unioni monetarie, unioni fiscali e unioni politiche. L'UE ha raggiunto lo stadio dell'unione monetaria ma non quello dell'unione fiscale e politica.

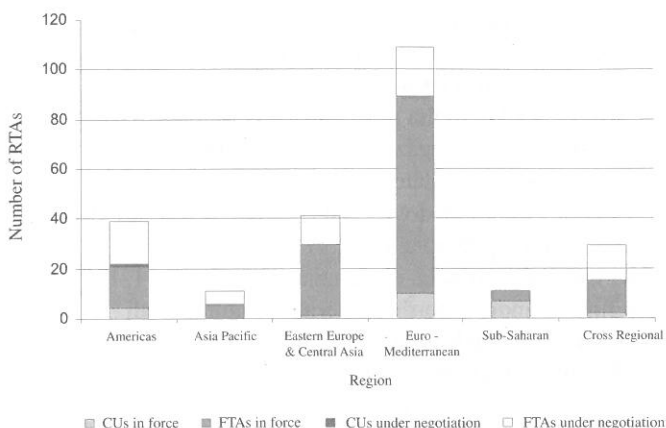
Come dimostra il Grafico 1, che si riferisce ai dati di luglio 2000, la stragrande maggioranza degli RTA sono aree di libero scambio. La distribuzione geografica degli RTA è molta asimmetrica nel mondo (vedi il Grafico 2). La più intensa attività di aggregazioni si manifesta in Europa, attorno all'UE che è l'epicentro di accordi bilaterali e regionali con paesi ad Est ed a Sud di essa. Seguono le Americhe dove gli RTA sono oggetto di grandi attenzioni da parte dell'Amministrazione Bush. A parte gli accordi fra Stati Uniti ed Israele e Stati Uniti e Giordania, evidenziati nella Tavola 1, l'amministrazione Bush sta finalizzando accordi bilaterali o multilaterali con Singapore, Cile, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Marocco, Sud Africa, Namibia, Lesotho, Swaziland e Botswana (Office of the U.S. Trade Representative 2002).

Grafico 1: Distribuzione degli RTA per tipo
(luglio 2000)



Fonte: World Trade Organization, "Mapping of Regional Trade Agreements", 11 ottobre, 2000.

Grafico 2: Distribuzione geografica degli RTA, attivi e in trattativa



L'attivismo regionale contrasta sia con le implicazioni dei modelli discussi nei libri di testo di economia internazionale sia con la filosofia e la pratica del multilateralismo. L'optimum per i libri di testo emerge quando il paese liberalizza unilateralmente, senza vincolarla a concessioni reciproche. Tali implicazioni, però, non coincidono con la realtà. A parte economie-città della taglia di Hong Kong, sono rarissimi i casi di liberalizzazione unilaterale. L'esperienza ci dice che un regime di libero scambio non nasce come risultato di atti di liberalizzazione individuali. Il regime di libero scambio va creato attraverso accordi e negoziati, così come vanno create molte istituzioni che sorreggano ed alimentino il libero scambio di merci e servizi all'interno di una nazione. La creazione di un regime di scambio liberale a livello internazionale, però, è molto complessa e ha risultato incerto; senz'altro più complessa della creazione di un regime liberale a livello nazionale. La causa risiede nelle frontiere che separano giurisdizioni politiche diverse, ognuna delle quali con il suo tessuto di interessi di parte. Ne segue che gli accordi internazionali non possono essere imposti dall'alto; inoltre, una volta firmati, non si ha mai la certezza che i patti vengano rispettati. Il rispetto delle norme ricade, in ultima istanza, sul tornaconto dei contraenti.

3.1 Il GATT

Il GATT (l'Accordo generale su tariffe e commercio internazionale) nacque nel 1948 dopo che i principali paesi industriali furono incapaci di trovare un accordo sull'International Trade Organization, che avrebbe dovuto comple-

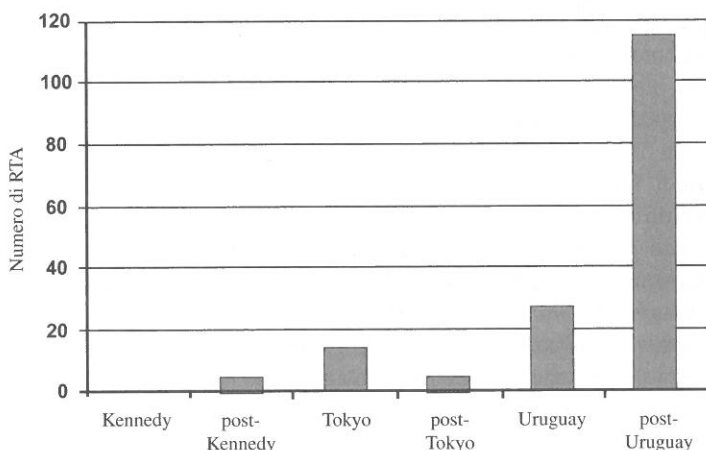
tare il triangolo delle istituzioni di Bretton Woods.⁷ L'obiettivo del GATT era di ridurre il protezionismo senza trattamenti preferenziali o discriminazioni, ovvero ottemperando al famoso principio del *most favored nation*. Di fatto, l'articolo XXIV del GATT sancisce la violazione del *most favored nation* nel caso di unioni doganali, purchè esse non innalzino il livello medio delle tariffe doganali (Pomfret 1997, cap. 4). E non poteva essere altrimenti in considerazione di quanto avveniva in Europa negli anni cinquanta, con la costituzione della Comunità europea del carbone e dell'acciaio prima e della Comunità economica europea dopo. Anche gli Stati Uniti, agguerriti sostenitori del principio *most favored nation*, lo abbandonarono negli anni ottanta per perseguire politiche commerciali differenziate (Pomfret 1997, cap. 5). Il GATT operava entro i limiti ristretti imposti dai paesi aderenti, in particolare da coloro che avevano un grande peso nel commercio internazionale. Sarebbe ingenuo criticare il GATT per non aver fatto valere una politica dura e coerente nei confronti dei suoi 'azionisti'. Come avrebbe potuto farlo? Un organismo internazionale non ha una sua giurisdizione politica, né la forza di far rispettare le sanzioni a paesi sovrani. Il rispetto delle norme di un accordo internazionale, come abbiamo già notato, non può che basarsi sul tornaconto dei firmatari e gli effetti indotti dalla violazione delle norme. Ciononostante, la pagella del GATT è di tutto rispetto, avendo l'organismo patrocinato il quasi completo abbattimento delle tariffe doganali sui manufatti industriali e l'ampliamento della gamma di prodotti posti a regime di commercio internazionale. Lo ha fatto attraverso una serie di laboriosi negoziati come il Kennedy Round (1964-67), il Tokyo Round (1973-79) e l'Uruguay Round (1986-93).

A molti paesi la liberalizzazione multilaterale appariva lenta e farraginoso. Con l'ampliamento della fascia dei prodotti messi a regime internazionale ed il numero dei partecipanti aumentavano le difficoltà di trovare un accordo. Basta considerare gli anni che ci sono voluti per concludere i succitati giri multilaterali: quattro per il Kennedy Round, sette per il Tokyo Round e otto per l'Uruguay Round. Per i paesi 'impazienti' diventava meno costosa l'alternativa di accordi commerciali con gruppi ristretti costituiti da paesi relativamente omogenei fra di loro. Il Grafico 3 evidenzia la relazione intertemporale fra RTA ed accordi multilaterali. Non si registrano nuovi RTA durante il Kennedy Round; ne nascono quattro nel periodo successivo. Il Tokyo Round è lungo e snervante ed a risultato incerto. Non si risolve il grande problema del protezionismo non-tariffario, attraverso, ad esempio, sussidi ai

⁷ I tre lati del triangolo dovevano essere il Fondo Monetario Internazionale (regime monetario internazionale), la Banca Mondiale (regime sviluppo economico) e l'Organizzazione internazionale per il commercio (regime commerciale internazionale).

produttori locali e vincoli volontari all'esportazione. Aumenta l'attivismo regionale, con 15 nuovi RTA. Nel periodo successivo a Tokyo, il tasso di natalità degli RTA si riduce drasticamente. L'Uruguay Round si rivela ancora più difficile del Tokyo Round. Il risultato rimane incerto fino agli ultimi giorni. Per molti paesi l'alternativa di aggregazioni parziali rappresenta la strategia più sicura: ben 28 nuovi RTA nascono negli otto anni necessari per finalizzare l'Uruguay Round.

Grafico 3: RTA e Accordi Multilaterali



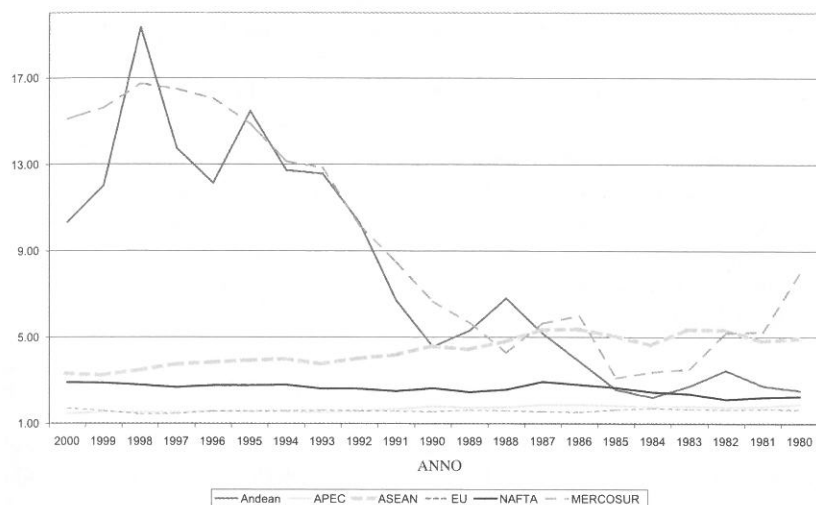
3.2 Dibattito fra regionalismo e multilateralismo

Il dibattito fra regionalismo internazionale e multilateralismo entra nel vivo con l'aumento vertiginoso del numero degli RTA dopo la conclusione dell'Uruguay Round. I fautori degli RTA ad esempio, l'economista Robert Lawrence (1996) della Università di Harvard-fanno notare che la "liberalizzazione da frontiera", tanto auspicata dai libri di testo, comporta una integrazione di livello basso, perchè non incide sulla moltitudine di lacci e lacciuoli che appesantiscono il funzionamento dei mercati al di là della frontiera nazionale. I fautori della liberalizzazione multilaterale ad esempio, l'economista Jagdish Bhagwati (1991) della Università di Columbia non vedono di buon occhio gli RTA in quanto essi discriminano a favore dei paesi membri (il c.d. *trade-creation effect*) e contro paesi terzi (*trade-diverting effect*). Un RTA migliora lo status quo solo se il primo effetto eccede il secondo. In

aggiunta, si domandano i fautori della liberalizzazione multilaterale, è realistico ipotizzare che gli RTA si autodistruggano per far posto ad una completa liberalizzazione del commercio a livello mondiale? Le istituzioni, come gli uomini, hanno l'istinto della preservazione.

Per far luce sul dibattito, il Grafico 4 mostra, per sei diversi RTA, il rapporto fra i flussi commerciali all'interno dell'area ed i flussi commerciali fra l'area e paesi terzi. Per costruzione, i flussi intra-regionali ed extra-regionali sono perfettamente bilanciati quando il rapporto è uguale all'unità. Il grafico evidenzia una netta asimmetria a favore dei flussi intra-regionali, che si è molto accentuata nel tempo per l'ANDEAN PACT e MERCOSUR, leggermente accentuata per l'UE e NAFTA, è rimasta stabile per l'APEC e si è affievolita per l'ASEAN.

Grafico 4: Intensità intra ed extra-regionale di alcuni RTAs



Tale asimmetria commerciale non implica automaticamente che gli RTA abbiano creato una frontiera regionale con effetti simili alla frontiera nazionale.

Altri fattori incidono sui flussi commerciali, come ad esempio la distanza. Per isolare l'effetto frontiera si devono scorporare le conseguenze di altri fattori da quello derivante dal protezionismo. In che modo gli RTA alterano i flussi commerciali?

Per rispondere a tale domanda bisogna avere un punto di riferimento.

A questo fine torniamo al modello gravitazionale (1) e consideriamo, ad esempio, la verifica empirica fatta da Frankel e Wei (1998), i quali quantificano l'effetto regionale con due variabili di comodo, la prima intra-regiona-

le e la seconda extra-regionale.⁸ La variabile intra-regionale assume un valore unitario quando i flussi commerciali interessano due paesi membri di uno stesso RTA; altrimenti la variabile assume valore zero. La variabile extra-regionale assume un valore unitario quando un paese terzo esporta ad un paese membro di un RTA; altrimenti è uguale a zero.

Esistono diversi risultati empirici, di cui due sono particolarmente rilevanti per il tema di questa lezione. La prima è che il blocco regionale crei una distorsione positiva interna ed una distorsione negativa esterna in relazione al modello gravitazionale. Questa è l'inferenza statistica che emerge quando il coefficiente della variabile intra-regionale è positivo (e statisticamente significativo) ed il coefficiente della variabile extra-regionale è negativo. La seconda è che il blocco regionale crei due distorsione positive, una interna ed una esterna, sempre in relazione al modello gravitazionale. Questa è l'inferenza statistica che emerge quando i coefficienti della variabile intra-regionale e della variabile extra-regionale sono positivi. Nel primo caso abbiamo un RTA che liberalizza all'interno della sua area, ma erige una frontiera nei confronti dei paesi terzi. Nel secondo caso abbiamo una liberalizzazione commerciale sia interna che esterna; ed in questo caso il regionalismo internazionale è coerente con un processo di liberalizzazione multilaterale. L'evidenza empirica non da ragione né ai regionalisti né agli anti-regionalisti. Abbiamo RTA che liberalizzano all'interno della loro area ma non nei confronti dei paesi terzi, come ad esempio NAFTA; ma abbiamo anche RTA che liberalizzano sia all'interno che all'esterno, come, ad esempio, ASEAN e MERCOSUR.⁹

3.3 Frontiere regionali e moneta

Esiste un effetto frontiera quando l'intensità dei flussi commerciali all'interno dell'area è maggiore di quella prevista dal modello gravitazionale. Ad alimentare l'eccesso di commercio intra-regionale (rispetto alle previsioni del modello) è anche la variabilità del tasso di cambio. In molti casi la variabilità intra-regionale del tasso di cambio è inferiore alla variabilità extra-regionale.

Nella misura in cui i flussi commerciali reagiscono negativamente alla variabilità del cambio, otteniamo il risultato che la riduzione della variabilità crea

⁸ Il modello gravitazionale di Frankel e Wei include altre variabili di comodo: la frontiera comune (se due paesi hanno una frontiera comune la variabile di comodo assume valore unitario) e la lingua (se due paesi parlano la stessa lingua o hanno avuto rapporti coloniali la variabile di comodo assume valore unitario).

⁹ Si vedano anche i risultati empirici di Frankel (1997, Tav. 5.1).

un effetto distorsivo aggiuntivo sul commercio intra-regionale.¹⁰ I risultati empirici sono ambigui al riguardo: la variabilità del cambio incide negativamente negli anni 1960 e 1970, ma non successivamente.

Tutt'altra storia è invece l'unione monetaria. In un articolo dai risultati clamorosi, Andrew Rose (2000), applicando la metodologia del modello gravitazionale, conclude che il volume commerciale fra paesi che hanno la stessa moneta è mediamente tre volte (sic!) il volume che intercorre fra paesi che hanno monete diverse e perseguono cambi flessibili. Come è vero per altri risultati forti ed inattesi, l'articolo di Rose ha suscitato molto scetticismo; e di conseguenza ha sollecitato altri ricercatori a riprodurne i risultati con diverse specificazioni del modello gravitazionale. Non è questa la sede per valutare le possibili mispecificazioni del modello empirico di Rose; vedi Fratianni (prossima pubblicazione). L'importante è che, fino ad oggi, il risultato non sia stato smentito.

In che modo l'unione monetaria può esercitare un forte effetto sull'integrazione reale? Esistono due spiegazioni. La prima è semplice ed intuitiva: una politica monetaria comune innalza il grado di trasparenza dei prezzi e di conseguenza riduce i costi di informazione per le famiglie ed imprese: più, in generale, si riducono i costi di transazione. I mercati diventano più integrati. La seconda è più complessa. Esistono due tipi di specializzazione internazionale: una basata su settori ed una basata sulla differenziazione dei prodotti (all'interno di un dato settore). La specializzazione settoriale è l'implicazione dei modelli HOV e poggia sulla scarsità relativa degli input. Quella della differenziazione dei prodotti è la implicazione dei modelli di concorrenza imperfetta e poggia sull'assunto che il consumatore apprezza la diversità nei prodotti. Questo tipo di specializzazione è più importante per quei paesi che sono relativamente omogenei in termini di sviluppo economico, come ad esempio i paesi aderenti all'UE.

L'unione monetaria dovrebbe accelerare la specializzazione per prodotti e di conseguenza gli scambi conseguenti ad essa. Tale processo è documentato da Fontagné e Freudenberg (1999, Tavola 8) che, sulla base di un campione costituito da 10.000 prodotti collocati in 14 industrie, dimostrano che il grado di specializzazione settoriale nei paesi dell'UE è mediamente diminuito dagli anni ottanta agli anni novanta; le uniche due eccezioni sono il settore agricolo e l'industria automobilistica. Altri studi, qui non menzionati, sembrano confermare che la specializzazione settoriale stia lasciando sempre più spazio alla specializzazione per prodotti. Questi risultati sono coerenti con l'ipotesi che una politica monetaria comune faciliti il processo di convergenza

¹⁰ Per l'evidenza sulla variabilità del tasso di cambio, si veda Frankel e Wei (1997, Tav. 7.3). Per l'evidenza dell'impatto della volatilità sui flussi commerciali, cfr. La Tavola 7.4 degli stessi autori.

economica, mentre sono in contrasto con la vecchia ipotesi che la convergenza economica sia un fenomeno puramente reale non influenzabile dalla gestione della moneta.

In sintesi, una politica monetaria comune dà un forte impulso alla integrazione economica ed offre una spiegazione plausibile del perchè i flussi commerciali intra-regionali, in un RTA con moneta comune come l'UE, siano più intensi dei flussi extra-regionali.

4. DAL REGIONALISMO AL MULTILATERALISMO

Torniamo al dibattito riguardante la possibile incoerenza fra regionalismo e multilateralismo. Per gli anti-regionalisti l'aggregazione per grandi aree è pericolosa perchè rischia di dare un potere monopolistico alle grandi aree. Una piccola economia aperta agisce come una impresa in un mercato concorrenziale: vende ad un prezzo dato. La grande area, invece, agisce come un monopolista: essa ha la capacità e gli incentivi, con una politica protezionistica, di alterare le ragioni di scambio a suo favore. Una volta iniziato, tale fenomeno si auto-alimenta. I piccoli paesi, esposti al pericolo di rimanere soli e senza protezione, sono disposti a concedere molto sulle tariffe e politica commerciale pur di appartenere ad una grande area (Perroni e Whalley 2000). Una volta incorporati nell'area, tali paesi perdono l'interesse a perseguire politiche multilateralistiche (Winters 1999, pagg. 17-18).

In questa situazione prevale il fenomeno da "dilemma del prigioniero" in cui la cooperazione internazionale non è un equilibrio stabile. Ogni grande RTA cerca di migliorare la sua posizione relativa a spese dell'altro. La soluzione ottimale della completa liberalizzazione si allontana sempre più al ridursi del numero delle aree. Per Krugman (1991a), il benessere mondiale raggiunge il minimo con tre grandi aree. Ma questo risultato è dovuto al fatto che ciascun blocco massimizza il suo benessere facendo una sola "mossa", ignorando, così, le ripercussioni future del suo comportamento.

Un altro filone della letteratura anti-regionalista mette in risalto la possibilità che un RTA conceda troppo all'elettore mediano—ovvero quell'elettore che ha un voto determinante e riduca gli incentivi per concludere futuri accordi multilaterali (Levy 1997). L'opposizione alla liberalizzazione proviene da quei gruppi che sono danneggiati da un accordo commerciale; per i paesi industriali essa è localizzata fra le imprese e lavoratori in settori ad alta intensità di mano d'opera. Gli accordi regionali sono politicamente più facili degli accordi multilaterali perchè hanno luogo fra economie con simili vantaggi comparati e comportano una accentuazione della specializzazione per prodotti anzichè una di carattere settoriale. Una volta raggiunto l'accordo, l'elettore mediano potrebbe preferire l'accordo regionale ad un accordo mul-

tilaterale che prevede una accentuazione della specializzazione settoriale. Frankel e Wei (1998) propongono una soluzione del tipo 'dividi e vinci' per sconfiggere l'appagamento dell'elettore mediano appena citato. Nella strategia 'dividi e vinci' il paese A, con vantaggio comparato nel settore 1, prima firma un accordo bilaterale con il paese B, con vantaggio comparato nel settore 2, e poi un secondo accordo bilaterale con il paese C, con vantaggio comparato nel settore 3. Con il primo accordo bilaterale si ottiene, nel paese A, la coalizione vincente del settore 1 e del settore 3; quest'ultimo beneficia di un abbassamento dei prezzi del settore 2.¹¹ Con il secondo accordo bilaterale si ottiene, sempre nel paese A, la coalizione vincente del settore 1 e del settore 2; quest'ultimo, che ha perso dal primo accordo bilaterale, guadagna dal secondo accordo per effetto di una riduzione dei prezzi nel settore 3. In questo modo si arriva ad una liberalizzazione globale senza mai firmare un accordo multilaterale. Tuttavia, tale risultato è alquanto artificioso poichè basato su due forti assunti: in primo luogo agli elettori viene negata l'opzione di votare su un accordo multilaterale e, in secondo luogo, si dà per scontata la realizzazione del secondo accordo bilaterale.

Lo stesso Krugman (1991b) offre un risultato diametricamente opposto alla sua precedente valutazione pessimistica delle grandi aree (Krugman 1991a). Se quest'ultime sono giustificate in termini di costi da trasporto, dice il nuovo Krugman, il risultato non è diverso dalla liberalizzazione multilaterale. I flussi degli scambi inter-regionali sono relativamente bassi perchè i costi di trasporto inter-regionali sono alti e non perchè esiste un protezionismo inter-regionale. La correlazione positiva fra accordi regionali ed accordi multilaterali (cfr. Grafico 3) è coerente con l'ipotesi che i primi non rappresentano necessariamente un impedimento per i secondi. Ma come si arriva ad un accordo? Che costi si incorrono nella transazione? In generale si tende ad ignorare le risorse umane e finanziarie che tali negoziati assorbono. Le risorse 'negoziali' sono scarse e vanno trattate alla pari degli input classici nel processo produttivo. Gli accordi regionali sono più parsimoniosi nell'uso di risorse 'negoziali' degli accordi multilaterali (Fratianni e Pattison 2001). Il costo 'negoziale' inerente ad un accordo multilaterale è estremamente più alto rispetto al costo di un accordo regionale.¹²

Il cammino verso la completa liberalizzazione mondiale è lungo e tortuoso. Il percorso lungo, espresso come distanza, può essere il percorso veloce, espresso come tempo. Altrove ho promosso una strategia a due tappe per il

¹¹ L'argomento vale anche per il paese B che è simmetrico rispetto ad A.

¹² Ricordiamo inoltre che, essendo raggiunti fra paesi relativamente omogenei fra di loro, gli accordi regionali possono spingere oltre la liberalizzazione da frontiera ed intraprendere liberalizzazioni profonde come, ad esempio, il mercato singolo europeo.

raggiungimento della liberalizzazione multilaterale (Fратиanni e Pattison 2001). In una prima tappa le grandi aree costruiscono isole di integrazione profonda, risolvendo i loro conflitti interni. In una seconda tappa ha luogo il negoziato per un accordo globale con un numero ridotto di grandi contraenti che risolvono i conflitti fra i blocchi.

5. CONCLUSIONI

I punti principali del mio saggio possono essere sintetizzati come segue. Il confine nazionale rappresenta una notevole barriera agli scambi commerciali ed alla integrazione finanziaria. Il processo di liberalizzazione multilaterale trova un serio ostacolo nello spessore economico di tale confine. Il commercio internazionale non cresce uniformemente. Esistono asimmetrie geografiche negli scambi commerciali nel senso che i flussi commerciali all'interno di definite aree eccedono i flussi previsiti dal modello gravitazionale. Tali asimmetrie sono in parte riconducibili a politiche commerciali di area, un fenomeno che trova conferma nella proliferazione degli RTA. Alcuni di essi, e in particolare l'Unione Europea, si prefiggono obiettivi di integrazione profonda, ivi inclusa l'unione monetaria. Quest'ultima, attraverso una esaltazione della trasparenza dei prezzi ed una accentuazione della specializzazione per prodotti, diventa un catalizzatore di futura integrazione economica.

Ho evidenziato due scuole di pensiero sul nesso fra liberalizzazione regionale e liberalizzazione multilaterale. Per gli anti-regionalisti l'aggregazione per grandi aree è pericolosa perchè rischia di dare un potere monopolistico alle grandi aree. Una volta iniziato, tale fenomeno si auto-alimenta e minaccia il processo di cooperazione internazionale. Per i regionalisti gli RTA sono soluzioni a basso costo che permettono di risolvere conflitti all'interno di aree relativamente omogenee; un numero ridotto di contraenti faciliterebbe il negoziato multilaterale. L'evidenza empirica disponibile non ci permette di dire quale delle due scuole di pensiero abbia ragione.

Il regionalismo è un dato di fatto. Il risultato finale sta nelle mani dei governi e dei suoi elettori. Sono essi in ultima istanza che decidono sul grado di liberalizzazione nazionale, regionale e globale.

BIBLIOGRAFIA

- ANDERSON, JAMES E. E ERIC VAN WINCOOP (2001) "Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle." NBER Working Paper 8079, January.
- BHAGWATI, J. N. (1991), *The World Trading System at Risk*, Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- BOWEN, HENRY P., LEAMER, EDWARD E. E LEO SVEIKAUSKAS (1987) "Multicountry, Multifactor Tests of the Factor Abundance Theory." *American Economic Review* 77, 5: 791-809.
- EATON, JONATHAN AND SAMUEL KORTUM (2002) "Technology, Geography and Trade." *Econometrica* 70(5): 1741-1779.
- ENGEL, CHARLES AND JOHN H. ROGERS, "How Wide Is the Border?" *American Economic Review* 86(5): 1112-1125.
- FINANCIAL TIMES (2003). "Europe sees progress falter in face of red tape and protectionism", 14 gennaio, 2003, pag.3.
- FONTAGNÉ, LIONEL AND MICHAEL FREUDENBERG (1999) "Endogenous Symmetry of Shocks in a Monetary Union." *Open Economies Review* 10: 263-287.
- FRANKEL, JEFFREY A. (1997) *Regional Trading Blocs in the World Economic System*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- FRANKEL, JEFFREY A. E SHANG-JIN WEI (1998), "Regionalization of World Trade and Currencies: Economics and Politics", *The Regionalization of the World Economy*, a cura di Jeffrey A. Frankel. Chicago: University of Chicago Press.
- FRATIANNI, MICHELE (prossima pubblicazione). "The Open Economy and Borders: Reflections of a Managing Editor", in Alan Rugman (ed.), *Research in Global Strategic Management*, Indiana University Press.
- FRATIANNI, MICHELE AND JOHN PATTISON (2001) "International Organizations in a World of Regional Trade Agreements: Lessons from Club Theory." *The World Economy* 24(3): 333-358.
- GOLDBERG, PINELOPI K. AND MICHAEL K. KNETTER (1997) "Goods Prices and Exchange Rates: What Have We Learned?" *Journal of Economic Literature* 35(3): 1243-1272.
- HARRIGAN, JAMES (1997) "Technology, Factor Supplies, and International Specialization: Estimating the Neoclassical Model." *American Economic Review* 87(4): 475-494.
- HELLIWELL, JOHN F. (1996) "Do National Borders Matter for Quebec's Trade?" *Canadian Journal of Economics* 29(3): 507-522.
- KRUGMAN, PAUL. (1991a), *Is Bilateralism Bad? In Helpman, E. and A. Razin (eds.)*, *International Trade and Trade Policy*, Cambridge, MA: MIT Press.
- KRUGMAN, PAUL. (1991b), *The Move Toward Free Trade Zones*, In *Federal*

- Reserve Bank of Kansas City (ed.)*, Policy Implications of Trade and Currency Zones, Kansas City: Federal Reserve Bank.
- KRUGMAN, PAUL (1991c) *Geography and Trade*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Lawrence, Robert Z. (1996), *Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration*, Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- LEVY, PHILIP I. (1997) "A Political-Economic Analysis of Free Trade Agreements." *American Economic Review* 87,4: 606-519.
- MARSTON, RICHARD (1990) "Pricing to Market in Japanese Manufacturing." *Journal of International Economics* 29(3,4): 217-36.
- MCCALLUM, JOHN (1995) National Borders Matter: "Canada-U.S. Regional Trade Patterns." *American Economic Review* 85(3): 615-623.
- OFFICE OF THE U.S. TRADE REPRESENTATIVE (2002) "Press Release dell'11 dicembre 2002". <http://www.ustr.gov/releases/2002/12/02>
- RAUSCH, JANES E. (2001) "Business and Social Networks in International Trade." *Journal of Economic Literature* 39 (4): 1177-1203.
- RAUSCH, JANES E. AND VITOR TRINDADE (2002) "Ethnic Chinese Networks in International Trade." *Review of Economics and Statistics* 84 (1): 116-30.
- ROSE, ANDREW K. (2000) "One Money, One Market: the Effects of Common Currency on Trade." *Economic Policy* 30(April): 9-45.
- TREFLER, DANIEL (1995) "The Case of the Missing Trade and Other Mysteries." *American Economic Review* 85: 1029-46.
- WINTERS, L. ALAN. (1999), *Regionalism vs. Multilateralism*, In R. Baldwin, D. Cohen, A. Sapir and A. Venables (eds.), *Market Integration, Regionalism and the Global Economy*, Cambridge: Cambridge University Press.