

Domanda estera e fattori interni nell'espansione delle esportazioni dei paesi sottosviluppati

Uno degli aspetti più importanti dibattuti nelle indagini sul commercio internazionale concerne l'insuccesso dei paesi sottosviluppati a tenere il passo nel campo delle esportazioni con la vigorosa espansione della quale dopo la seconda guerra mondiale hanno beneficiato i paesi industriali. Questo insuccesso in qual misura può essere attribuito a fattori interni delle economie sottosviluppate e in qual misura all'evoluzione della domanda estera? Questo articolo cercherà di raccogliere la documentazione disponibile in materia e di indicare possibili elementi per una risposta. E poiché le esportazioni non sono un fine per se stesse, esaminerà anche le relazioni tra esportazioni e sviluppo economico. La ricerca si basa su un campione di 21 paesi sottosviluppati, che non coincidono con i paesi considerati in altri studi cui si farà riferimento.

I. L'evoluzione delle esportazioni nel dopoguerra

Il periodo successivo alla seconda guerra mondiale è stato, come è risaputo, un periodo di espansione senza precedenti del commercio internazionale. E' anche noto che i paesi sottosviluppati non hanno partecipato in pieno a questo sviluppo. Le spiegazioni che si danno più frequentemente di tale ritardo danno molto risalto a condizioni sfavorevoli della domanda estera: basse elasticità-reddito della domanda di prodotti primari di paesi sottosviluppati, surrogati sintetici, politiche commerciali restrittive dei paesi sviluppati e quindi peggioramento delle ragioni di scambio delle esportazioni dei paesi sottosviluppati. Un'ipotesi alternativa, proposta con minor frequenza ma alla quale si presta ora maggior attenzione, è che la spiegazione debba ricercarsi, in gran parte, nelle condizioni economiche interne dei paesi sottosviluppati, quali sono state promosse da indirizzi

governativi in materia di scambi internazionali e di sviluppo economico. Un esame delle esperienze comparative di diversi paesi sottosviluppati in fatto di esportazioni dovrebbe contribuire a individuare i fattori influenti di preminente importanza.

La Tabella 1 d'appendice indica le realizzazioni dei paesi sottosviluppati del nostro campione in materia di esportazioni; i dati sono forniti per gruppi regionali di paesi, per l'insieme dei paesi sottosviluppati, per taluni paesi industriali, per gli aggregati dei paesi industriali e del mondo intero. I periodi scelti corrispondono alle tre fasi di ascesa delle esportazioni mondiali negli anni tra il 1948 e il 1966 (1); l'ultima fase è stata arbitrariamente divisa in due sottoperiodi.

Il divario tra lo sviluppo delle esportazioni dei paesi sottosviluppati e quello dei paesi sviluppati emerge abbastanza chiaro dalla tabella. Ma questa pone in risalto anche sensibili differenze nell'interno di ciascun gruppo. Fra i paesi sviluppati c'è una pronunciata differenza tra gli Stati Uniti e il Regno Unito da un lato e la CEE e il Giappone dall'altro. Fra i paesi sottosviluppati dell'Asia, Taiwan e la Corea hanno accresciuto le loro esportazioni ad un ritmo molto più rapido di quello dell'insieme dei paesi industriali, la Thailandia e le Filippine non hanno tenuto il passo dei paesi industriali ma hanno proceduto più celermente della media dei paesi sottosviluppati, gli altri paesi sono rimasti molto al di sotto della media suddetta; nella maggioranza dei casi le realizzazioni relative dei paesi asiatici sono state piuttosto costanti durante le varie fasi del periodo considerato, ma con qualche eccezione: un'eccezione notevole è il forte progresso delle esportazioni del Pakistan fra gli anni 1958-62 e gli anni 1963-66 dopo riduzioni del livello assoluto delle esportazioni nelle due fasi precedenti. Un'analoga diversità si rileva per altri gruppi di paesi sottosviluppati; nell'America Latina, in Africa e nel Medio Oriente taluni paesi, e non soltanto paesi esportatori di petrolio, presentano un'espansione comparabile con quella dei paesi industriali.

(1) Il commercio mondiale è cresciuto di oltre un terzo (12% all'anno) fra il 1948 e il 1951, si è ridotto di circa il 3% nel 1952 e ha poi cominciato un'altra ascesa meno rapida (6,5% all'anno) che ha raggiunto un massimo nel 1957 espandendosi nel quinquennio di un altro terzo. Dopo una flessione del 4,5% nel 1958, ha continuato a espandersi senza interruzione fino al 1966 a un tasso salito al 7,7% all'anno; il tasso d'espansione nel sottoperiodo 1963-66 è stato molto più rapido (9,7% all'anno) che nel sottoperiodo 1958-62 (6,8% all'anno). Il grosso di questa espansione è « reale »; fra il 1953 e il 1966 i valori unitari sono cresciuti soltanto del 5% (GATT, *International Trade*, 1966, p. 1).

II. Evoluzione delle esportazioni e sviluppo economico

Prima di indagare sulle ragioni di queste differenze, può essere opportuno considerare le relazioni esistenti fra evoluzione delle esportazioni e sviluppo economico. Su questo argomento c'è ormai un'ampia letteratura nella quale si possono rinvenire quasi tutte le possibili ipotesi (2). Le esportazioni sono state considerate da certi economisti come uno stimolo dello sviluppo economico, da altri come una remora. Aumenti delle esportazioni sono state talvolta proposti come una delle cause dello sviluppo, talaltra come una conseguenza dello sviluppo. Molte sono le varietà di tono anche nell'ambito di queste ampie generalizzazioni. L'influenza benefica delle esportazioni sullo sviluppo è stata variamente attribuita all'azione di stimolo della domanda per il tramite del moltiplicatore e dell'acceleratore, all'industrializzazione promossa da impulsi derivanti dalle esportazioni, alla creazione di un boom degli investimenti per effetto di mutamenti nelle aspettative, a miglioramenti nell'efficienza statica (a causa di redistribuzioni di risorse in conformità a vantaggi comparativi o di stimoli della concorrenza), alla realizzazione di economie di scala, ad aumenti nel livello degli investimenti conseguenti al crescere del risparmio interno derivante dalla redditività delle esportazioni. Taluni hanno dato risalto all'idea che più alte esportazioni e/o importazioni di capitale estero rendono possibile l'acquisto di beni strumentali disponibili soltanto all'estero, altri hanno sottolineato l'ipotesi che i contatti con altri paesi provocati dagli scambi internazionali e dai movimenti di capitali possono portare ad importazioni di nuove tecniche e perfino stimolarne lo sviluppo indigeno. Dalla parte opposta il commercio internazionale è stato considerato come un fattore di ritardo o addirittura di impoverimento poiché le importazioni impedirebbero la diffusione di manufatti indigeni o più spesso perché gli introiti delle esportazioni non si espanderebbero con la rapidità necessaria a finanziare le importazioni richieste per sostenere un tasso di sviluppo altrimenti possibile. Un aumento delle esportazioni può essere una conseguenza dello sviluppo se lo sviluppo si risolve in una riduzione dei costi o nella promozione di nuovi tipi

(2) V., per esempio, la rassegna di CHARLES KINDLEBERGER, *Foreign Trade and the National Economy*, Yale University Press (1962), Capitoli II e 12.

di produzione che si adattano meglio dei vecchi alle tendenze evolutive della domanda mondiale.

E' possibile, ovviamente, che più d'una delle suddette contrastanti interpretazioni possa essere corretta, ciascuna in tempi o luoghi diversi. Inoltre non tutte le interpretazioni sono contrastanti e più di una causa può essere operante in una determinata situazione; Nurkse, per esempio, vedeva una forma di interazione cumulativa, nel secolo scorso, fra la domanda, da parte del « centro », di esportazioni dei paesi « periferici » e i flussi di capitale dal centro ai paesi periferici.

Un tentativo per appurare la misura in cui queste varie possibili relazioni hanno caratterizzato i paesi sottosviluppati nel periodo successivo alla seconda guerra mondiale sarebbe un lavoro oltremodo impegnativo. E' però possibile ridurre il campo d'indagine. Un fatto importante, rilevato da parecchi studi (3), è che lo sviluppo del prodotto lordo interno è positivamente correlato con lo sviluppo delle esportazioni. In generale, per tutti gli anni successivi alla seconda guerra mondiale, i paesi con alti tassi di sviluppo hanno presentato anche alti tassi di espansione delle esportazioni. I coefficienti di correlazione d'ordine (o di cograduazione) fra sviluppo del prodotto reale e espansione delle esportazioni per il periodo 1950-65 e per i tre sottoperiodi quinquennali per tutti i paesi sottosviluppati (non europei) per i quali si dispone di dati e per i paesi industriali (4) sono indicati nel seguente prospetto:

	Paesi sottosviluppati		Paesi industriali	
	N. di paesi	Coefficiente di cograduazione	N. di paesi	Coefficiente di cograduazione
1950-65	44	0,64	13	0,84
1950-55	44	0,54	13	0,70
1955-60	51	0,51	14	0,90
1960-65	55	0,37	14	0,47

(3) V., per esempio, R.F. EMERY, *Relation of Exports and Economic Growth*, «Kyklos», Vol. 20 (1967).

(4) I paesi industriali comprendono gli Stati Uniti, il Regno Unito, i paesi scandinavi e della CEE, il Canada, il Giappone, la Svizzera e l'Austria. (Il Giappone è stato escluso dai raffronti riguardanti i periodi 1950-65 e 1950-55 perché i dati 1950 del prodotto nazionale non erano disponibili). I dati sulle esportazioni sono desunti da «International Financial Statistics», supplemento 1965-66 e gennaio 1968; e dallo *Yearbook of International Trade Statistics*, 1965. Il prodotto lordo interno reale è desunto dalla pubblicazione OECD,

Le correlazioni sono tutte significative con un margine d'errore del 5%, sebbene non così forti da suggerire che l'un fattore sia la determinante preminente dell'altro. Ciò che più interessa è però accertare la direzione piuttosto che misurare l'entità delle correlazioni. La linea di causazione corre forse principalmente da favorevoli condizioni interne che determinano lo sviluppo del prodotto reale e così danno modo a un paese di approfittare delle opportunità offerte dal mercato internazionale, oppure corre prevalentemente da favorevoli opportunità del mercato esterno che rendono possibile uno sviluppo delle esportazioni che a sua volta stimola il prodotto interno?

III. Domanda e offerta nell'espansione delle esportazioni

Vari studi gettano una certa luce su questo problema.

Per i principali paesi industriali A. Maizels ha calcolato i movimenti periodici della produzione e delle esportazioni di manufatti per una serie di 60 anni (1899-1959). Dalla sua indagine è risultato per ciascun paese, compresi gli Stati Uniti, il Regno Unito, la Francia, la Germania e il Giappone, una relazione «notevolmente stretta» fra variazioni nelle quote di partecipazione alla produzione mondiale e variazioni nelle quote di partecipazione alle esportazioni mondiali. Tale correlazione è pronunciata sia per gli Stati Uniti, esportatori soltanto di un 4-6% dei manufatti prodotti, sia per gli altri paesi considerati. Pur riconoscendo l'esistenza di rapporti di interazione tra sviluppo interno e espansione delle esportazioni, Maizels concludeva che il tasso di sviluppo doveva porsi fra i principali fattori determinanti le variazioni nelle quote delle esportazioni mondiali di manufatti (5).

Parecchi altri studi riguardano paesi sottosviluppati, anche se taluni di essi indagano sui motivi del ritardo nel campo delle espor-

National Accounts of Less Developed Countries, febbraio 1967. Per le esportazioni sono usate medie annue centrate approssimativamente sugli anni di riferimento nel modo seguente:

Anno di riferimento	Anni per le esportazioni
1950	1948-51
1955	1952-57
1960	1958-62
1965	1963-66

(5) ALFRED MAIZELS, *Industrial Growth and World Trade*, Cambridge University Press, 1963, pp. 217-224.

tazioni più che sulla relazione tra esportazioni e sviluppo economico. In uno di questi studi Benjamin J. Coen ha trovato che i paesi sottosviluppati, fra il triennio 1952-54 e il triennio 1962-64, hanno diminuito le loro quote nelle importazioni di prodotti primari degli Stati Uniti, del Canada e dell'Europa Occidentale (6): se sono cresciute le quote per taluni prodotti, fra l'altro per i mangimi e gli oli minerali, riduzioni ha subito un più ampio numero di merci, tra l'altro il bestiame, i prodotti caseari, il frumento, lo zucchero, le pelli, i semi oleosi. Se i paesi sottosviluppati avessero mantenuto le quote del triennio 1952-54 in ciascuno dei 24 gruppi merceologici, le loro esportazioni verso gli Stati Uniti e il Canada sarebbero state nel triennio 1962-64 del 9% superiori e quelle verso l'Europa occidentale dell'8% di quanto sono state in realtà; su base annuale la differenza risultava di 898 milioni di dollari.

Un'altra indagine, condotta da Seiji Naya, ha calcolato le variazioni delle quote dei paesi sottosviluppati dell'Asia meridionale e orientale nelle importazioni dei paesi sviluppati tra il biennio 1956-57 e il biennio 1964-65 (7). Gli otto paesi sottosviluppati considerati dal Naya hanno avuto nell'insieme un'espansione delle esportazioni inferiore di 16 punti percentuali al livello che avrebbero raggiunto se avessero conservato le loro quote del 1956-57 in ognuna delle nove classi merceologiche (Sezioni SITC) in ciascuno dei paesi sviluppati. Peraltro, due terzi della differenza di 48 punti percentuali fra le loro esportazioni e le esportazioni totali verso i mercati sviluppati erano dovuti a spostamenti nella composizione merceologica delle importazioni dei paesi sviluppati a favore di prodotti diversi da quelli tipici dei paesi sottosviluppati asiatici. I risultati possono essere sintetizzati nel prospetto della pagina seguente.

Giova infine richiamare l'attenzione anche su un'indagine GATT riguardante l'evoluzione delle esportazioni di 58 paesi sottosviluppati tra il periodo 1959-61 e il periodo 1964-65 (8). I risultati di questo studio, sia in generale sia per i 18 paesi sottosviluppati considerati dal GATT e dal nostro campione di 21 paesi, sono sintetizzati nella Tabella 2 d'appendice; i singoli paesi sono elencati secondo l'entità

(6) *The Less-Developed Countries' Exports of Primary Products*, «Economic Journal», Vol. 78 (giugno 1968), pp. 334-343.

(7) *Variations in Exports Growth Among Developing Asian Countries* (giugno 1968).

(8) *International Trade*, 1965, pp. 23-32. Lo studio GATT riguardava 62 paesi; dalla nostra analisi sono stati esclusi il Vietnam e altri tre paesi per i quali i dati forniti erano incompleti.

	Percentuali
Espansione delle importazioni dei paesi sviluppati:	
1. Da tutte le aree	75,81
2. Da paesi sottosviluppati dell'Asia Meridionale e Orientale (*)	27,74
3. Differenza (linea 2 - linea 1)	-48,07
4. Sviluppo ipotetico con quote costanti dei paesi sottosviluppati asiatici in ogni area e in ogni classe merceologica	43,81
5. Differenza dovuta a calo della quota (linea 2 - linea 4)	-16,07
6. Differenza dovuta a mutamenti nella composizione merceologica (linea 4 - linea 1, oppure linea 3 - linea 5)	-32,00

(*) Questi aggregati regionali nascondono notevoli differenze da paese a paese. Tre paesi caratterizzati da rapidi sviluppi delle esportazioni (Taiwan, Thailandia e Filippine) hanno accresciuto le loro quote nel totale, nonostante mutamenti di composizione ad essi sfavorevoli; gli altri paesi (Birmania, Ceylon, India, Indonesia e Pakistan), non avendo avuto apprezzabili aumenti nelle esportazioni verso i paesi sviluppati, hanno perduto terreno.

degli aumenti del valore delle esportazioni (col. 1). La colonna che reca il titolo «fattore mercato mondiale» (col. 2) indica ciò che sarebbe accaduto alle esportazioni di ciascun paese se avessero mantenuto la quota del periodo 1959-61 nel mercato mondiale per ciascuna delle esportazioni tradizionali. Se la domanda estera esercita l'influenza dominante sull'evoluzione delle esportazioni dei paesi sottosviluppati, i paesi che, per espansione delle esportazioni, sono in testa all'elenco, dovrebbero essere stati favoriti da mercati euforici; in altri termini, il «fattore mercato mondiale» (col. 2) dovrebbe essere strettamente correlato con l'indice dei ricavi da esportazioni (col. 1). Se invece l'evoluzione delle esportazioni è principalmente influenzata da favorevoli fattori interni, i paesi che presentano i più alti tassi di espansione delle esportazioni dovrebbero essere caratterizzati da progressi nelle quote di mercato per le esportazioni tradizionali (col. 3) e da spostamenti verso esportazioni di nuovo tipo (col. 4). Quando si vagliano queste possibilità alternative con l'aiuto della tecnica delle correlazioni d'ordine di Spearman, si ottengono i risultati sintetizzati nel prospetto di p. 252.

Né l'elenco completo né il nostro campione di paesi comprova una forte correlazione tra aumenti nei ricavi da esportazioni e mercati mondiali favorevoli alle esportazioni tradizionali. I dati indicano piuttosto che i paesi più fortunati sono stati caratterizzati

	Coefficienti Spearman	
	58 paesi	18 paesi della tab. 2
Ricavi da esportazioni e		
« Fattore mercato mondiale »	0,11	0,28
Competitività	0,65	0,59
Diversificazione	0,25	0,70
« Fattori interni »	0,84	0,88

da progressi nelle quote del commercio globale o da « diversificazioni » superiori alla media; il primo aspetto emerge più chiaramente dall'elenco completo dei paesi sottosviluppati (studio GATT), il secondo aspetto prevale nei diciotto paesi del nostro campione. Inoltre, se si prende il prodotto dei fattori « competitività » e « diversificazione » come misura di quella parte di successo che per ciascun paese non sia attribuibile a mercati favorevoli o sfavorevoli alle sue esportazioni tradizionali, si trova una notevole correlazione fra questo indicatore composito che si potrebbe chiamare « fattori interni » e lo sviluppo del prodotto reale nazionale: il coefficiente Spearman è 0,51 per 39 dei 58 paesi per i quali sono facilmente disponibili i tassi di sviluppo (9) e 0,78 per i 18 paesi della Tabella 2. I coefficienti per le correlazioni d'ordine fra il « fattore mercato mondiale » e sviluppo sono invece —0,06 e 0,13 rispettivamente per i due gruppi di paesi.

Lo studio GATT riguarda un periodo relativamente breve; sarebbe interessante disporre di un'analoga analisi per un periodo più lungo, in modo da escludere i fattori ciclici e da concedere ai mutamenti strutturali maggior tempo per produrre i loro effetti nei paesi sottosviluppati. I problemi di rilevazione che comporterebbe un'estensione dello studio GATT sono oltremodo ardui; è stato però possibile raccogliere dati per il nostro campione di 21 paesi, dati che forniscono qualche ulteriore chiarimento sul fattore « diversificazione ». Questi dati riguardano il periodo 1952-1965; per gli anni terminali è stato calcolato l'indice Hirschman di concentrazione (radice quadrata della somma delle quote percentuali al quadrato di

(9) I tassi di sviluppo sono stati tratti dalla pubblicazione dell'OECD Development Center, *National Accounts of Less Developed Countries*, 1950-66 (luglio 1968).

ciascuna categoria di esportazioni sulle esportazioni totali) (10). Come indice di diversificazione si è preso l'indice di concentrazione 1952 in percentuale dell'indice 1965; quanto più alto è il nostro indice di diversificazione, tanto più si è ridotta la concentrazione e si è accresciuta la diversificazione. I valori dell'indice di diversificazione vanno da 77 per Panama a 259 per Taiwan: si veda al riguardo la Tabella 3 d'appendice. La relazione fra espansione delle esportazioni (E) — media annua delle esportazioni del periodo 1963-66 in percentuale della media annua del periodo 1952-57 (v. Tab. 1 d'appendice) — e « diversificazione » (D) si può così esprimere:

$$E = 5,56 + 1,47D \quad \bar{r}^2 = 0,22$$

(0,1) (2,6)

$$S.E./\bar{E} = 115,2/200,4 = 0,57$$

Ovviamente questa formulazione è grossolana, anche a prescindere dal fatto che le date di riferimento per E e D non coincidono esattamente. D indica il mutamento nella diversificazione; potrebbe darsi che il livello di diversificazione del punto di partenza spieghi il successivo progresso delle esportazioni. Succede infatti che, mentre non c'è una correlazione significativa tra livello iniziale della concentrazione ed evoluzione delle esportazioni, la somma di C — indice 1952 di concentrazione — con D spiega una parte notevolmente più elevata dell'espansione delle esportazioni:

$$E = 134,45 + 1,97D - 3,54C \quad \bar{R}^2 = 0,37$$

(1,5) (3,5) (2,4)

$$S.E./\bar{E} = 103,3/200,4 = 0,52$$

In tal modo sia un livello iniziale relativamente alto di diversificazione (o, che fa lo stesso, un basso livello iniziale di concentrazione) sia un'accresciuta diversificazione durante il periodo si sono dimostrati positivamente correlati con l'espansione delle esportazioni.

(10) V. A. O. HIRSCHMAN, *National Power and the Structure of Foreign Trade* (1945), pp. 158-159. La formula è:

$$\sqrt{\sum_i^N \left(\frac{x_i}{\sum x} \times 100 \right)^2}$$

dove $x_1 \dots x_n$ sono classi di esportazioni SITC a tre cifre.

Molti altri fattori diversi da D e C influenzano E. Taluni, come un'alta domanda mondiale di esportazioni tradizionali o evoluzioni espansionistiche in mercati tradizionali, mentre possono aver contribuito ad aumentare le esportazioni, nella misura in cui non sono correlati con il processo di diversificazione esplicano un'azione che riduce il coefficiente di correlazione. Altri fattori, come favorevoli condizioni della domanda estera per prodotti significativi (ma per l'addietro non importanti) per le esportazioni di un dato paese, accrescono sia le esportazioni sia gli indici di diversificazione e la reciproca correlazione.

In generale, peraltro, sembra improbabile che le condizioni della domanda esterna possano sistematicamente render conto dell'associazione fra progressi delle esportazioni e diversificazione. E' difficile infatti darsi ragione del perché le possibilità *esterne* dovrebbero essere state più favorevoli a Taiwan (E = 356, D = 259) che alle Filippine (E = 190, D = 111), alla Thailandia (E = 176, D = 170) che alla Birmania (E = 97, D = 115), a Israele (E = 470, D = 119) che alla Siria (E = 130, D = 90). Sembra più probabile che le ragioni di siffatti scarti debbano essere ricercate in differenze nei fattori interni che determinano la mobilità delle risorse e promuovono lo sviluppo.

E' vero che c'è stato un lento tasso d'espansione per i prodotti primari nel commercio internazionale; senza dubbio, i paesi sottosviluppati si sarebbero trovati meglio se i mercati dei loro prodotti primari tradizionalmente esportati fossero stati euforici. Il commercio mondiale è però costituito da un mutevole complesso di prodotti, e l'incapacità di un paese a spostarsi verso merci a domanda crescente non può essere attribuito semplicemente alla cattiva sorte. Certo, i paesi ricchi nel complesso hanno ostacolato più che incoraggiato simili spostamenti mediante le loro politiche commerciali; ma rimane il fatto che, ciononostante, taluni paesi sottosviluppati sono stati capaci di espandere le loro esportazioni. Data l'associazione di successi nell'esportazione con accresciuta competitività delle esportazioni tradizionali (aumenti delle quote) e con maggiore diversificazione, una lenta espansione delle esportazioni non può essere interamente attribuita a condizioni della domanda esterna. Essa appare correlata a decrescenti quote nei settori tradizionali delle esportazioni forse più che a mercati mondiali stagnanti o chiusi; e quote decrescenti fanno pensare a condizioni economiche interne tali da rendere il paese incapace di approfittare delle opportunità di scambio esistenti.

IV. Espansione delle esportazioni e politica economica

Un problema si presenta immediatamente: in qual misura queste differenze nello sviluppo economico e nell'espansione delle esportazioni possono essere attribuite a differenze delle politiche economiche? In parecchi paesi sottosviluppati vi sono stati intensi sforzi per promuovere l'industrializzazione, e, data la correlazione esistente fra espansione delle esportazioni e diversificazione, si potrebbe pensare che tali sforzi abbiano fruttato maggiori esportazioni. In taluni paesi, in particolare in Corea e Pakistan, l'industrializzazione ha avuto come obiettivo non soltanto il mercato interno, ma anche i mercati esteri.

In generale, però, gli effetti delle strategie di sviluppo sono stati sfavorevoli per l'espansione delle esportazioni, per ragioni che sono state spesso discusse e che non è necessario ricordare qui diffusamente (11). Il fattore centrale è la « segregazione » dai mercati internazionali, in parte voluta di proposito per promuovere l'industrializzazione mediante la sostituzione di prodotti d'importazione e in parte derivante dalle pressioni inflazionistiche provocate dalle esigenze di sviluppo. Alti prezzi interni e corsi di cambio sopravvalutati non soltanto richiedono controlli sulle importazioni, ma si risolvono anche in controlli sulla composizione merceologica delle esportazioni a causa dei sussidi che gli indirizzi dirigistici in genere comportano. I controlli sulle importazioni e le politiche di sostituzione di beni di importazione aumentano i prezzi dei materiali impiegati dalle potenziali industrie d'esportazione oltre il livello che il solo cambio sopravvalutato richiederebbe; e determinano così — anche senza altre ragioni di discriminazione — la necessità di sussidi differenziati fra i vari settori d'esportazione. Di fatto, sussidi minori (o addirittura negativi) sono di solito concessi ai prodotti primari nazionali e sussidi più consistenti ai prodotti di nuove industrie, specie ai manufatti. In tal modo, decisioni governative si sostituiscono in gran parte al mercato nell'identificare nuove possibilità d'esportazione e nel determinare le dimensioni cui spingere vecchie esportazioni. Possibilità di accrescere le esportazioni di prodotti primari hanno molta probabilità di essere trascurate anche a causa della loro identificazione con il colonialismo e delle pessimistiche aspettative alimentate dal ricordo

(11) V., per esempio, CHARLES P. KINDLEBERGER, *Liberal Policies vs Controls in the Foreign Trade of Developing Countries*, A.I.D. Discussion Papers No. 4, aprile 1967.

dei tracolli degli anni « trenta » e dalle tesi ricorrenti negli scritti di Nurkse, Prebisch, Myrdal e altri autori. In taluni casi, come in Brasile, le esportazioni sono state espressamente scoraggiate per mantenere un'abbondante offerta interna a prezzi bassi; tra i metodi usati allo scopo troviamo licenze di esportazione, contingenti e cambi per i proventi delle esportazioni inferiori ai cambi praticati per le importazioni (12).

Notevoli sono naturalmente le differenze fra i vari paesi sottosviluppati quanto al grado in cui l'economia interna è stata isolata dall'influenza dei mercati mondiali. Di qui un altro interrogativo: quale l'impatto di gradi diversi di isolamento sull'espansione delle esportazioni di dati paesi e sul loro tasso di sviluppo?

Il prof. Myint, considerando l'Asia sud-orientale, ha di recente collocato la Malesia, la Thailandia e le Filippine nella categoria dei paesi a « orientamento esterno » (« outward-looking ») e rilevato che la Birmania e l'Indonesia, dopo talune oscillazioni, hanno invece seguito una politica in misura crescente a « orientamento interno » (« inward-looking ») (13). Egli ha poi riportato i seguenti dati che raffrontano i risultati dei suddetti paesi:

	Volume 1958-60 delle esportazioni in % del livello 1937	Prodotto nazionale reale 1960 in % del livello prebellico
Filippine	163	201
Tailandia	149	191
Malesia	167	164
Indonesia	121	111
Birmania	48	111

Dopo aver considerato i fattori particolari che hanno influenzato i risultati di ciascun paese, Myint conclude:

« Ma anche quando si sia tenuto conto di queste circostanze particolari, è difficile evitare la conclusione che la spiegazione degli scarsi risultati conseguiti dalla Birmania e dall'Indonesia deve in gran parte essere ricercata nelle politiche economiche da esse perse-

(12) V. ANNE O. KRUEGER, *Brazilian Exports: Policies and Potential* (A.I.D., estate 1966); e NATHANIEL H. LEFF, *Export Stagnation and Autarkic Development in Brazil, 1947-1962*, « Quarterly Journal of Economics », maggio 1967.

(13) HLA MYINT, *The Inward and Outward Looking Countries of Southeast Asia and the Future of the Region*, Research paper n. 7, London School of Economics, febbraio 1966.

gute, in particolare nell'« orientamento interno » che ha trascurato l'importanza vitale dell'espansione delle esportazioni per lo sviluppo economico e ha preferito programmazioni e controlli centralizzati, basati sulla diretta attività dello Stato, all'uso di positivi incentivi economici per incoraggiare i produttori sia stranieri sia indigeni ad espandere l'attività economica » (14).

In qual misura queste conclusioni del Myint possono essere generalizzate? Sarebbero applicabili ai paesi sottosviluppati dell'America Latina? E a quelli dell'Africa? Ancora: un critico malevolo o scettico non potrebbe sollevare dubbi sulla classificazione dei vari paesi, fatta dal Myint, nelle due categorie « outward-looking » e « inward-looking »? Dopo tutto, quando si tratta di classificazioni basate su valutazioni personali, il disaccordo può essere facile. Nonostante l'autorevolezza della suddetta classificazione, potrebbe quindi essere opportuno qualche altro tipo di classificazione più obiettivo.

Una misura obiettiva « dell'apertura » di un'economia potrebbe essere ricercata o nel campo dei prezzi oppure nella relazione fra esportazioni e produzione. Nel campo dei prezzi si potrebbe tentare di raffrontare il comportamento dei prezzi interni, rettificati per tener conto delle variazioni del corso del cambio, con i movimenti dei prezzi internazionali. Un livello dei prezzi interni relativamente crescente in un paese sottosviluppato denoterebbe un crescente isolamento della sua economia. Ci potrebbero essere, è vero, circostanze speciali in cui crescenti prezzi relativi non avrebbero tale significato; ma in generale sarebbe da attendersi che prezzi crescenti presuppongono più rigorosi controlli sulle importazioni, più forti ed estesi sussidi alle esportazioni, e via dicendo. Il principale ostacolo a questa impostazione è il fatto che, anche quando sono disponibili soddisfacenti misure dei prezzi interni, è spesso difficile trovare i corsi dei cambi appropriati affinché l'aumento relativo dei prezzi interni dei vari paesi sottosviluppati, considerati dal punto di vista dei mercati mondiali, possano essere rettificati in modo corretto.

L'altra via, che impiega la relazione fra esportazione e produzione, è basata sull'assunto che l'orientamento « esterno » o « interno » di un dato paese può essere desunto dall'esame delle variazioni nel tempo dei dati riguardanti le esportazioni e la produzione. Un indice molto semplice di « apertura » potrebbe essere il rapporto tra incremento delle esportazioni e incremento della produzione. La

(14) *Op. cit.*, pp. 7-8.

sua adozione implica l'ipotesi che il tasso di sviluppo sia più strettamente correlato con la quota delle esportazioni nell'incremento della produzione che non con l'incremento delle esportazioni. Per altro, anche se ciò fosse vero, i rapporti incrementali esportazione-produzione presenterebbero, ai nostri fini, uno svantaggio: potrebbero essere alti a causa di una favorevole domanda esterna per le esportazioni tradizionali di un dato paese o a causa di politiche interne di stimolo delle esportazioni e dello sviluppo.

Un criterio più discriminante per misurare il « grado di apertura » potrebbe basarsi sul grado raggiunto dalla sostituzione di prodotti d'importazione nel settore manifatturiero. Quanto più gli sforzi di sviluppo fanno affidamento su un'economia chiusa, tanto più probabile è che gli aumenti che si verificano nella produzione di manufatti siano principalmente o esclusivamente per la sostituzione di importazioni, ossia che poco o nulla dell'aumento della produzione manifatturiera venga esportato. In un'economia aperta, invece, è probabile che gli aumenti della produzione manifatturiera trovino in maggior misura sbocchi all'estero. Il rapporto fra aumento delle esportazioni di manufatti e aumento della produzione manifatturiera può quindi fornire un « indice di apertura ».

Siamo riusciti a raccogliere i dati necessari per il calcolo di questo « indice di apertura », per il periodo compreso pressapoco tra il 1950 e il 1965, per 21 paesi. Tali indici (15) sono riportati nella Tabella 3 d'appendice insieme con i dati riguardanti i tassi di sviluppo e la formazione di capitale.

Per tutti i 21 paesi sottosviluppati non soltanto il grado di successo nel campo delle esportazioni (E) ma anche il tasso di sviluppo del prodotto reale interno (G) è associato positivamente con il « grado di apertura » (O):

$$E = 137,13 + 6,92 O \quad \bar{r}^2 = 0,38$$

$$(4,9) \quad (3,7) \quad \text{S.E./}\bar{E} = 102,2 / 200,4 = 0,51$$

$$G = 4,30 + 0,095 O \quad \bar{r}^2 = 0,48$$

$$(13,3) \quad (4,4) \quad \text{S.E./}\bar{G} = 1,18 / 5,17 = 0,23$$

(15) Nel calcolare gli indici di apertura non abbiamo fatto alcun aggiustamento per tener conto dell'esclusione (da parte SITC) della produzione di fibre sintetiche dai manufatti (le fibre sintetiche nella classificazione SITC sono comprese tra le materie grezze). Si è invece cercato di escludere i metalli grezzi compresi tra i manufatti nella classificazione SITC per il Kenia, il Messico, la Nigeria e il Perù.

I dati sottostanti ai suddetti indici di regressione sono raggruppati per regioni geografiche nel prospetto seguente:

ASIA				AMERICA LATINA			
	G	E	O		G	E	O
Taiwan	8,0	356	44	Panama	6,1	247	0
Tailandia	6,0	176	6	Messico	6,0	155	4
Corea	5,4	608	19	Brasile	5,5	105	2
Birmania	5,4	97	4	Perù	5,3	248	0
Filippine	4,9	190	8	Rep. Dominicana	5,0	127	4
India	3,9	133	4	Colombia	4,5	89	3
Pakistan	3,6	129	19	Honduras	3,7	181	3
Ceylon	3,6	106	2	Argentina	3,0	154	2
MEDIO ORIENTE				AFRICA			
Israele	10,1	470	40	Nigeria	4,2	180	3
RAU	5,6	132	10	Kenia	3,5	196	5
Siria	5,3	130	10				

Per i paesi asiatici il coefficiente di correlazione d'ordine tra E ed O è 0,73 e fra G ed O è 0,46, il primo con un margine d'errore del 5%. Per i paesi dell'America Latina l'aumento della produzione manifatturiera è stato in modo così generalizzato per usi locali che non si è avuta occasione di rilevare l'effetto di differenti gradi di apertura sullo sviluppo; in nessuno di questi paesi l'aumento delle esportazioni di manufatti ha superato il 4% dell'aumento della produzione manifatturiera (16).

Anche dove, come tra i paesi asiatici, l'esperienza è stata più varia, ci sono notevoli deviazioni dalla correlazione generale rilevata. La spiegazione di ciò sta in parte nelle speciali circostanze che hanno caratterizzato certe parti del periodo cui si riferiscono i dati da noi usati. Per la Birmania, per esempio, nei primi anni, fino al 1957,

(16) Può darsi che la dimensione e la composizione del campione di paesi dell'America Latina — campione imposto dalla disponibilità dei dati necessari per calcolare l'indice di apertura — influenzi negativamente il risultato. Per il periodo 1950-65, la correlazione d'ordine fra espansione delle esportazioni e sviluppo per gli otto paesi compresi nel campione è stata 0,55, mentre quella concernente tutti i 21 paesi dell'America Latina per i quali si son potuti calcolare E e G è stata 0,72.

come Myint ha rilevato, il livello di produzione prebellico non era stato ancora recuperato; la Birmania poté quindi realizzare alti tassi di sviluppo ripristinando le vecchie strutture produttive con la terra e il lavoro preesistente (17).

L'alto indice di apertura del Pakistan riflette due periodi diversi della storia economica del paese. Nella prima parte degli anni '50 il vuoto lasciato dalla cessazione degli scambi di prodotti agricoli con manufatti indiani aveva portato all'espansione della produzione manifatturiera e all'esportazione di manufatti al posto di materie prime (specie juta nella quale il Pakistan aveva una posizione monopolistica). Nella seconda parte degli anni '50 il Pakistan diede mano a un vigoroso programma di promozione delle esportazioni di manufatti, che pure contribuì al suo elevato indice di apertura. Il tasso di sviluppo del prodotto lordo interno fu molto modesto durante il periodo iniziale di adattamento, ma migliorò in seguito notevolmente.

La spiegazione per la Thailandia può essere connessa con l'inconsueta espansione della produzione primaria e con l'importanza assegnata a prodotti primari come il riso, il mais e il kenaf per la sua campagna di esportazione. E' possibile che gli sfavorevoli effetti della politica di sostituzione di prodotti d'importazione siano stati neutralizzati da favorevoli sviluppi in altri campi (18).

Questi casi suggeriscono che molti fattori influenzano il rapporto incrementale tra esportazioni e produzione di manufatti. Forse la capacità esplicativa dell'indice di apertura potrebbe essere migliorata se si tenesse conto delle più ovvie fra queste influenze, quali le condizioni cicliche e strutturali dei singoli paesi (19). Il nostro scopo però non è tanto di fornire una base per la classificazione accurata di

(17) *Op. cit.*, p. 17. I valori stimati dall'OECD per i tassi di sviluppo del prodotto lordo interno (in percentuale annua), per successivi periodi quinquennali a cominciare dal 1950, sono 7,0, 5,7 e 2,7.

(18) Il settore manifatturiero ha rappresentato dall'11% al 12% del prodotto lordo interno durante il periodo senza un trend definito (Nazioni Unite, *Yearbook of National Accounts Statistics*, 1966, p. 700).

(19) Si potrebbe cercare di stimare la proporzione « normale » della produzione manifatturiera incrementale che un dato paese potrebbe attendersi di esportare, tenendo conto di fattori come la popolazione, il reddito pro capite, il prodotto lordo interno, la distanza dai vari mercati, e via dicendo. V. S. KUZNETS, « Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nations: the Level and Structure of Foreign Trade: Comparisons in Recent Years », *Economic Development and Cultural Change*, Vol. XIII, n. 1, Parte II, ottobre 1964; H. CHENERY, *Patterns of Industrial Growth*, « American Economic Review », settembre 1960, pp. 624-654; H. LINNEMANN, *An Econometric Study of International Trade Flows*, Amsterdam (1966).

ciascun paese per ciò che riguarda la politica commerciale, quanto di mostrare la natura della correlazione fra sviluppo e politiche commerciali. A meno che vi siano forze diverse dalla politica commerciale che hanno un effetto sistematico sull'indice di apertura, è lecito attendersi che l'indice, se significativo, riveli le interferenze come ha fatto per il nostro campione di 21 paesi.

Si potrebbe anche trattare l'apertura come una delle numerose variabili esplicative, comprese quelle che influenzano lo sviluppo del prodotto nazionale lordo, come il risparmio interno, gli afflussi di capitali esteri, la popolazione. Un modesto tentativo in questo senso — inclusione della formazione di capitale interno e dello sviluppo della popolazione — ha dato i seguenti risultati per i 21 paesi in questione:

$$G = 1,38 + 0,072 O + 0,18 K \quad \bar{R}^2 = 0,62$$

(1,3) (3,6) (2,8) S.E./ \bar{G} = 1,01/5,17 = 0,20

$$P = -1,08 + 0,052 O + 0,17 K \quad \bar{R}^2 = 0,60$$

(1,2) (3,1) (3,1) S.E./ \bar{P} = 0,84/2,26 = 0,37

dove G è il tasso percentuale medio di sviluppo del prodotto interno lordo, P è il tasso di sviluppo del prodotto lordo interno pro capite, O è l'indice di apertura e K è la percentuale media annua del prodotto nazionale interno rappresentata dalla formazione lorda di capitale.

Sembra possibile concludere che l'ipotesi che i paesi sottosviluppati in rapida crescita sono stati tendenzialmente a « orientamento esterno » sia suffragata dai dati fin qui esaminati. Resta però da vedere se il « rapporto di apertura » conserverà capacità esplicativa quando il campione di paesi si amplierà e quando quel rapporto sarà collocato nel più vasto quadro di un modello economico riguardante lo sviluppo e l'andamento delle esportazioni nei paesi sottosviluppati.

V. Osservazioni conclusive

L'insuccesso dei paesi sottosviluppati a partecipare pienamente all'espansione senza precedenti del commercio mondiale in questo dopoguerra è stato il più delle volte attribuito a sfavorevoli condizioni della domanda estera piuttosto che a condizioni interne pregiu-

dizievole per l'esportazione. Di fatto, vi sono state notevoli diversità nelle esperienze dei suddetti paesi nel campo delle esportazioni. Il fatto che alcuni paesi hanno beneficiato di tassi d'espansione delle esportazioni che reggono il confronto con i tassi delle economie industriali, mentre altri sono rimasti molto al di sotto della media del mondo sottosviluppato, offre l'occasione per indagare sulle parti rispettive sostenute dai fattori esterni e dai fattori interni nel determinare l'andamento delle esportazioni.

Sembra abbastanza evidente che sviluppo economico ed espansione delle esportazioni sono positivamente correlati, e vi sono elementi che inducono a ritenere che la linea di causazione è tendenzialmente andata dallo sviluppo alle esportazioni piuttosto che viceversa.

Senza dubbio il commercio mondiale di prodotti primari, in cui i paesi sottosviluppati tendono a specializzarsi, non è cresciuto con la rapidità che ha caratterizzato gli scambi di manufatti. Se alla base delle difficoltà dei paesi sottosviluppati nel campo delle esportazioni sono da porre sfavorevoli condizioni della domanda esterna, singoli paesi sottosviluppati, specializzati in prodotti favoriti da mercati mondiali in espansione, avrebbero dovuto presentare forti tassi di crescita delle rispettive esportazioni, mentre i paesi con prodotti a mercati stagnanti avrebbero dovuto avere esperienze negative. In altri termini, la spiegazione basata su una domanda esterna inadeguata sarebbe più plausibile se i paesi sottosviluppati avessero tendenzialmente conservato quote quanto meno costanti nei mercati mondiali per le categorie di prodotti da essi esportate. Quote decrescenti per tali prodotti stanno invece a indicare ostacoli interni, piuttosto che esterni, alla crescita delle esportazioni. Di fatto, le rilevazioni disponibili pongono in rilievo non solo quote decrescenti, ma anche l'assenza di una generale dipendenza dell'evoluzione delle esportazioni di singoli paesi sottosviluppati dall'andamento dei mercati mondiali per i loro prodotti tradizionali.

Fra i fattori interni importanti che spesso scoraggiano le esportazioni dei paesi sottosviluppati sono da porre le politiche statali intese a promuovere l'industrializzazione per le esigenze del mercato interno e a isolare l'economia nazionale dalla struttura dei prezzi internazionali. Secondo Myint, tre paesi asiatici sottosviluppati che hanno adottato politiche a « orientamento esterno » hanno ottenuto risultati di gran lunga superiori a quelli rilevati per due paesi a « orientamento interno ». Probabilmente valutazioni del genere, do-

vute ad attenti studiosi, sono il modo migliore per accertare i risultati di queste diverse politiche nel campo commerciale e dello sviluppo. Da parte nostra abbiamo però voluto compiere uno sforzo per trovare un criterio oggettivo per classificare i paesi sottosviluppati secondo il « grado di apertura », così da limitare i giudizi soggettivi nella trattazione delle questioni sollevate. Secondo noi, il rapporto fra incremento delle esportazioni di manufatti e incremento della produzione manifatturiera potrebbe fornire un « indice di apertura ». La nostra proposta poggia sulla supposizione che una strategia di sviluppo basata su un'economia chiusa conduca a smerciare in loco gli incrementi della produzione manifatturiera in più larga misura di quanto non avvenga con una strategia basata su un'economia aperta. L'espansione delle esportazioni e, ancor più, il tasso di sviluppo sono ovviamente influenzati da molti fattori diversi dall'« apertura », e il rapporto d'apertura è pur'esso soggetto a molti fattori diversi dalla politica commerciale. Si è tuttavia constatato che lo sviluppo del prodotto lordo interno e l'espansione delle esportazioni sono positivamente correlati per il campione dei 21 paesi sottosviluppati da noi considerati.

Il « grado d'apertura » e la quota di prodotto lordo interno destinata alla formazione di capitale lordo interno spiegano più del 60% della variazione dei tassi di sviluppo dei suddetti paesi. Peraltro, resta da vedere se il grado di apertura conserverà il suo valore esplicativo quando il campione di paesi sarà allargato e collocato in un modello più completo per la spiegazione dello sviluppo economico e dell'andamento delle esportazioni. Se non altro, si dovrebbe tener conto dei fattori congiunturali e strutturali che possono influenzare la relazione tra « apertura » e sviluppo.

Tutti i dati utilizzati in questo studio, vecchi e nuovi, suffragano la generalizzazione empirica che la linea di causazione corre in genere dallo sviluppo interno al successo nel campo delle esportazioni. Differenze nelle condizioni di mercato per particolari prodotti hanno talvolta giovato o nociuto a singoli paesi sottosviluppati, ma i più importanti fattori che influenzano l'evoluzione delle esportazioni sono stati « interni » piuttosto che « esterni ». Qualche dato è stato anche addotto a sostegno dell'ulteriore ipotesi che una strategia di sviluppo aperta o a « orientamento esterno » conduca non soltanto a maggiori esportazioni ma anche a un più rapido sviluppo economico.

IRVING B. KRAVIS

APPENDICE

PROGRESSI COMPARATI DELLE ESPORTAZIONI

TABELLA 1

Esportazioni di	Valore annuo medio delle esportazioni				
	1952-57 in per cento di 1948-51	1958-62 in per cento di 1952-57	1963-66 in per cento di		
			1958-62	1952-57	1948-51
Mondo (a)	140	133	144	191	267
Paesi industriali (b)	150	140	148	206	309
Stati Uniti	135	117	137	159	216
Regno Unito	121	123	127	156	189
Europa Industriale (c)	174	160	155	249	433
Giappone	261	203	194	394	1.031
Aree meno sviluppate	122	118	133	158	192
America Latina	122	109	127	139	170
Argentina	76	111	139	154	117
Brasile	109	87	120	105	115
Colombia	155	81	111	89	139
Rep. Dominicana	133	123	103	127	169
Honduras	107	114	158	181	193
Messico	135	113	138	155	210
Panama	125	167	211	247	308
Perù	144	154	160	248	356
Medio Oriente	141	150	143	214	302
Israele	180	241	195	470	845
Siria	— (d)	93	139	130	— (d)
Rep. Araba Unita	76	112	118	132	101
Altri Paesi asiatici	101	112	128	144	146
Birmania	120	95	102	97	116
Ceylon	108	104	103	106	115
India	93	106	125	132	123
Corea	157 (e)	127	479	608	— (e)
Pakistan	74	91	142	129	95
Filippine	123	130	146	190	234
Taiwan	137	145	246	356	487
Tailandia	116	119	148	176	203
Africa	140	119	146	174	243
Kenia	126	141	139	196	247
Nigeria	130	122	147	180	234

(a) Esclusi il blocco cino-sovietico, Cuba e l'Indonesia. (b) Stati Uniti, Canada, Regno Unito, Giappone, Svizzera, Austria, Paesi scandinavi e della CEE. (c) Paesi scandinavi e della CEE, Regno Unito, Austria, Svizzera. (d) I dati per la Siria non sono disponibili per il periodo 1948-51. (e) Periodo base 1948-49.

Fonte: International Financial Statistics, Supplemento 1966-67 e gennaio 1968; Yearbook of International Trade Statistics, 1965.

TABELLA 2

L'ESPERIENZA DEI PAESI SOTTOSVILUPPATI NEL CAMPO DELLE ESPORTAZIONI
FRA IL PERIODO 1959-61 E IL PERIODO 1964-65

	Valore delle esportazioni (1)	Fattore « mercato mondiale » (2)	Fattore « competitività » (3)	Fattore « diversificazione » (4)	Fattori interni (5)
Taiwan	255	122	134	156	209
Panama	235	114	139	148	206
Perù	159	130	106	115	122
Honduras	157	121	117	111	130
Tailandia	148	125	106	111	118
Nigeria	145	107	108	125	135
Argentina	143	141	108	94	102
Pakistan	142	122	105	111	116
Filippine	142	121	117	101	117
Messico	141	123	90	127	114
Kenia	136	117	120	97	116
India	126	120	95	111	105
Colombia	118	120	92	107	98
Brasile	115	117	91	108	98
Rep. Araba Unita	113	104	110	99	109
Ceylon	107	101	107	99	106
Birmania	104	144	68	106	72
Rep. Dominicana	102	120	96	89	85
Tutti i paesi sottosviluppati	130	124	98	107	105

Col. 1: Indice del valore delle esportazioni.

Col. 2: Indice della variazione nelle esportazioni tradizionali del singolo paese verso i mercati mondiali.

Col. 3: Indice della quota del singolo paese nei mercati mondiali per le sue esportazioni tradizionali.

Col. 4: Quota delle esportazioni tradizionali nelle esportazioni 1959-61 del singolo paese in percentuale della quota del periodo 1964-65.

Col. 5: Col. (3) × col. (4) ÷ 100 o col. (1) × 100 ÷ col. (2).

Fonte: GATT, *International Trade*, 1965, p. 27.

DIVERSIFICAZIONE, APERTURA, SVILUPPO E FORMAZIONE DI CAPITALE
IN 21 PAESI SOTTOSVILUPPATI

	Diversificazione				Apertura			
	Indici di concentrazione (a)		Indice di diversificazione (b)	Sviluppo annuo del PNL (c)	Periodi (d)	Indice di apertura (e)	Sviluppo annuo del PNL (f)	Formazione lorda interna di capitale in percentuale del PNL (g)
	1952 (1)	1965 (2)						
Argentina	28,7	35,1	82	3,9	1951-64	2	3,0	19,6
Brasile	74,0	45,9	161	5,2	1951-63	2	5,5	14,4
Birmania	74,7	65,0 (h)	115	4,3 (i)	1951-61	4	5,4	19,0
Ceylon	59,0	55,8	90	3,7	1951-64	2	3,6	13,8
Colombia	81,7	66,1	124	4,5	1952-64	3	4,5	18,2
Rep. Dominicana	56,4	55,0	102	3,2	1951-63	4	5,0	15,5
Honduras	68,0	47,1	144	4,0	1951-64	3	3,7	14,2
India	32,0	30,6	105	3,5	1951-63	4	3,9	15,4
Israele	48,5	40,9	119	9,6	1953-64	40	10,1	28,0
Kenya	51,0	36,3	140	3,2	1953-64	5	3,5	16,0
Corea	51,7	23,4	221	5,7 (i)	1954-64	19	5,4	13,3
Messico	32,3	24,9	130	6,1	1951-64	14	6,0	15,1
Nigeria	45,5	41,6	109	4,3	1951-63	3	4,2	11,7
Pakistan	61,0	38,8	157	4,0	1951-63	19	3,6	12,7
Panama	46,6	60,2	77	6,5	1951-63	0	6,1	16,6
Perù	40,5	34,4 (j)	118	4,9	1951-62	0	5,3	22,2
Filippine	41,2	37,1	111	4,7	1951-64	8	4,9	14,5
Siria	42,2	47,0	90	5,2 (i)	1954-64	10	5,3	14,6
Taiwan	61,6	23,8	259	8,3	1953-64 (k)	44	8,0	18,5
Tailandia	69,1	40,6	170	6,1	1953-64 (l)	6	6,0	18,0
Rep. Araba Unita	88,5	58,4	152	5,6	1951-63	10	5,6	17,9

Nota (a) Radice quadrata di quote percentuali al quadrato di ciascuna categoria di esportazioni nelle esportazioni totali. V. la nota del testo per ulteriori chiarimenti. (b) Col. (1) ÷ col. (2) × 100. (c) Dal 1952 al 1965 salvo diversa indicazione. (d) Medie triennali centrate sugli anni indicati, salvo diversa indicazione. (e) Rapporto fra incremento nelle esportazioni di manufatti e incremento nella produzione manifatturiera moltiplicato per 100. V. la nota del testo per ulteriori chiarimenti. (f) Per gli anni indicati nella col. (5). (g) Per il periodo 1952-65 dati in prezzi correnti. (h) 1964. (i) 1953-1965. (j) 1963. (k) Dal 1952-53 al 1964-65. (l) Dal 1951-52 al 1964-65.

Fonti: Coll. (1) e (2), dati desunti da: Nazioni Unite, Yearbook of International Trade Statistics, 1953, 1954, 1955, 1965, 1966. Eccezioni fatte per i seguenti paesi:

Birmania 1964 - Bulletin of Export Trade (1964). Central Statistical and Economic Department, New Secretariat, Rangoon, Birmania.

India 1952 - Accounts Relating to the Foreign Trade and Navigation of India, Ministry of Commerce and Industry, marzo 1954.

Filippine 1952 - Foreign Trade and Navigation of the Philippines 1952-1953, Bureau of Census and Statistics.

Tailandia 1965 - Annual Statement of Foreign Trade of Thailand (1965), Thailand Dept. of Customs, pp. 6-9.

Taiwan 1952 - The Trade of China (1952), Statistical Dept., Inspectorate General of Customs, Taipei.

Coll. (4) e (7): OECD Develop. Center, National Accounts of Less Developed Countries, 1950-66, luglio 1968.

Col. (6): Nazioni Unite, Growth of World Industry, 1938-61; *ibidem*, 1953-65; e fonti sopra indicate.

Col. (8): Nazioni Unite, Yearbook of National Accounts, 1966; e fonte indicata per le coll. (4) e (7).