

Il commercio nell'area mediorientale: perché è così limitato?

HOSSEIN ASKARI, RANA ATIE e NICOLAS KHOURI

1. Introduzione

Dollar e Kraay (2000) hanno esaminato un campione di ottanta paesi per un periodo di quaranta anni e sono giunti alla conclusione che la liberalizzazione del commercio favorisce la crescita, che la crescita porta beneficio ai poveri e che ha un impatto positivo sull'intero sistema economico, al pari di una buona disciplina fiscale e di istituzioni adeguate; infine,¹ l'apertura commerciale si rivela una determinante di rilievo del reddito pro capite. La liberalizzazione del commercio ha avuto ripercussioni positive nei paesi considerati nello studio, e ha contribuito a migliorare le infrastrutture, i trasporti e la *performance* dei settori di esportazione; ha scoraggiato la corruzione e favorito le riforme istituzionali; in generale ha stimolato la concorrenza dei capitali, dei beni, dei servizi e delle nuove idee. Gli autori ritengono pertanto che l'apertura del commercio costituisca una parte rilevante di qualunque riforma immaginabile nei paesi in via di sviluppo. Altri economisti, come ad esempio Bruno, Ravallion e Squire (1996), hanno richiamato l'attenzione sul fatto che il rallentamento della crescita registrato negli ultimi due decenni ha coinciso con una più marcata globalizzazione, e hanno mostrato che «la maggiore apertura commerciale è correlata negativamente con la crescita del reddito del 40% più povero della popolazione, che è

□ George Washington University, International Business, Washington (USA); e-mail: hgaskari@aol.com;

George Washington University, International Affairs, Washington (USA); e-mail:

George Washington University, Washington (USA); e-mail:

¹ Dollar 1992, pp. 523-44.

composto da 2 miliardi di persone». Se il commercio stimola la crescita² o se la crescita sia favorevole ai poveri, e se le politiche della Banca Mondiale e del Fondo Monetario Internazionale stimolino la crescita sono questioni controverse.³ La gran parte, se non la totalità, degli economisti è consapevole dell'impatto positivo del commercio sulla crescita, ma si divide sugli strumenti per massimizzarne i benefici e sulla distribuzione di questi ultimi tra la popolazione.

Se si assume che il commercio è generalmente vantaggioso, qual è stata la *performance* commerciale dei paesi del Medio Oriente (MO)? Il livello del commercio di tali paesi è stato paragonabile a quello di altre regioni del pianeta? In particolare, qual è stato l'andamento del commercio tra i paesi del MO? Quali fattori hanno ricoperto un ruolo significativo nel commercio complessivo dell'area mediorientale e in quello interno a essa? Si tenterà di rispondere a tali domande nelle sezioni 3, 4 e 5. Nella sezione 2 saranno brevemente passati in rassegna i fattori che determinano il commercio in generale.

2. Le determinanti del commercio

Le determinanti del commercio possono essere genericamente classificate nel modo seguente: 1) quelle del tutto esterne alla capacità d'influenza di un paese; 2) quelle parzialmente al di fuori del suo controllo, e 3) quelle che esso è in grado di influenzare direttamente.

I fattori geografici condizionano il commercio e comprendono una serie di variabili completamente al di fuori del controllo di un paese. Le caratteristiche fisiche ne costituiscono l'esempio più evidente. Uno stato che dispone di un accesso diretto al mare e di una linea costiera più lunga è più aperto al commercio rispetto a un altro circondato da terre. Un paese con un territorio impervio – diviso da alte montagne, deserti o altro – avrà maggiori probabilità di volgersi al commercio internazionale piuttosto che a quello interno. L'estensione fisica di un paese può sia favorire sia scoraggiare il commercio. Un paese grande può produrre una più ampia

² Frankel e Romer (1999, pp. 379-99).

³ Weisbrot et al. (2001).

varietà di beni ed essere quindi meno dipendente dal commercio; tuttavia, se vi sono economie di scala esso può risultare più efficiente nella produzione di determinati beni e quindi più aperto al commercio. La prossimità geografica con paesi che presentano una elevata domanda di importazioni, specialmente se rivolta ai prodotti del paese in questione, favorisce il commercio. La dotazione di risorse naturali per le quali vi è una domanda elevata, come petrolio e gas naturale, stimola anch'essa il commercio.

Tra i fattori che influenzano gli scambi e che sono in qualche misura sotto il controllo di un paese vi è la demografia. Da un lato, un paese densamente popolato può essere più autosufficiente di uno dalla popolazione più diradata che non può produrre una vasta gamma di beni. Dall'altro lato, grazie a un ampio mercato interno, un paese con una popolazione numerosa può sfruttare più facilmente le economie di scala e quindi è in grado di produrre in modo più efficiente beni destinati all'esportazione. La stabilità politica favorisce gli investimenti e amplia il commercio. Un paese politicamente stabile rappresenta un interlocutore commerciale molto più affidabile di un paese instabile. Analogamente, l'esistenza di buoni rapporti politici con il resto del mondo, l'assenza di sanzioni economiche e la presenza di pace e armonia nella regione sono tutti elementi che favoriscono gli scambi. La storia commerciale di un paese, a sua volta, ne influenza la posizione nelle relazioni commerciali, poiché i paesi con una lunga tradizione di scambi hanno maggiori probabilità di essere i protagonisti del commercio attuale.

Le scelte di politica economica dei paesi rivestono un ruolo decisivo nel modellare le loro relazioni commerciali. Le politiche macroeconomiche e quelle dell'offerta incidono sulla crescita economica; il Pil e il Pil pro capite costituiscono determinanti importanti del commercio. La *performance* economica, la stabilità politica, l'amministrazione della giustizia e le politiche in materia di regolazione dei flussi di capitali rappresentano i fattori più importanti nel condizionare gli investimenti diretti esteri (IDE). A loro volta, gli IDE incidono sulla crescita e fanno aumentare la presenza di imprese multinazionali. Queste ultime, operando in più paesi, favoriscono il commercio attraverso gli scambi tra le loro controllate di diversi paesi. In modo più diretto, le politiche commerciali e le barriere tariffarie e non tariffarie (*non-tariff barriers* – NTB) condizionano il volume degli scambi e costituiscono una determinante decisiva dell'apertura commerciale. L'eventuale adesione di un paese a una unione doganale ne influenza le relazioni commerciali. Le

unioni doganali possono stimolare gli scambi all'interno di una regione, ma allo stesso tempo possono scoraggiare il commercio con i paesi non aderenti all'unione.

Tutto considerato, nel commercio come nella maggior parte delle vicende della vita, la posizione attuale di un paese è il risultato delle sue risorse naturali (caratteristiche geografiche e così via), della sua storia (cosa ha fatto e quale posizione ha occupato in passato) e di cosa sta facendo ora (quali politiche intraprende). Il Medio Oriente non fa eccezione.

A parità di ogni altra condizione, ci si aspetterebbe un maggior volume di scambi con un paese limitrofo, grazie a costi di trasporto più bassi. Anche i fattori demografici potrebbero favorire il commercio, poiché è verosimile che paesi confinanti presentino affinità e preferenze culturali o religiose e una lingua comune o simile. I paesi vicini, condividendo i confini, sono spesso più esposti a conflitti, guerre, antiche rivalità, rancori accumulati e sentimenti xenofobi. Le relazioni di buon vicinato sono spesso un mito, e in tali circostanze gli effetti avversi sul commercio sono scontati. In paesi confinanti che hanno una storia pregressa di guerre e interessi conflittuali, il nazionalismo può indurre alla xenofobia, all'isolamento politico e alla ricerca di autarchia economica. Nel caso del Medio Oriente,⁴ anche se trascuriamo l'esempio banale delle relazioni pressoché inesistenti tra Israele e i suoi vicini, e anche se escludiamo la Cipro greca, troviamo che la maggior parte degli altri paesi ha una lingua comune, una storia comune, numerose affinità culturali, appartiene alla Lega Araba e ha una comune fede musulmana. Sulla base di quanto visto, se i fattori citati costituissero effettivamente determinanti significative del commercio, il volume di scambi interni al MO dovrebbe essere considerevole.

⁴ Ai fini del presente lavoro, la regione mediorientale è composta da quindici paesi: Arabia Saudita, Bahrein, Cipro, Egitto, Emirati Arabi Uniti, Giordania, Iran, Iraq, Israele, Kuwait, Libano, Oman, Qatar, Siria e Yemen. Si è preferito adottare tale definizione perché su di essa si basano i dati forniti dalla Direzione Statistiche Commerciali del FMI (2001).

3. Una visione d'insieme del commercio nel Medio Oriente

Nel presente articolo abbiamo suddiviso il mondo in sette regioni, al fine di disporre di una base per comparare il MO ad altre zone geografiche per quanto riguarda il commercio intra-regionale e il commercio complessivo con il resto del mondo. Le sette regioni sono, rispettivamente: America settentrionale, America latina, Europa occidentale, Europa centrale e orientale (comprensiva dei paesi baltici e della Comunità degli Stati Indipendenti – CIS), Africa, Medio Oriente e Asia.⁵ Il valore degli scambi è diverso da regione a regione a seconda del numero dei paesi, della loro dimensione, del loro Pil e della loro apertura al commercio estero (Tabella 1).

TABELLA 1

ESPORTAZIONI COMPLESSIVE PER REGIONE
(in miliardi di dollari statunitensi e in percentuale del Pil)

	1990	1995	1998	1999	2000
Africa	104 23,76	107 22,95	104 20,70	114 22,70	145 27,97
Asia	739 15,59	1301 16,26	1295 19,41	1392 18,59	1649 20,62
America latina	147 13,35	229 13,67	280 14,07	299 16,91	359 18,44
America settentrionale	522 8,25	777 9,82	897 9,61	941 9,53	1058 10,05
Europa centro-orientale/paesi baltici/CIS	105 10,19	159 20,74	216 28,36	215 33,35	271 38,38
Europa occidentale	1637 22,16	2215 23,85	2364 25,66	2370 25,79	2441 28,72
Medio Oriente	134 28,31	146 29,04	140 24,49	180 33,35	263 43,36
Medio Oriente (esclusi i paesi esportatori di petrolio)	n.a.	n.a.	n.a.	10,97	11,71

Fonti: World Bank (2002) e WTO (2001)

Esistono molti modi per misurare l'apertura commerciale di un paese o di una regione. Lo strumento tradizionale è dato dal rapporto tra commercio totale e Pil. Nella tabella 1 viene riportato il valore di tale rapporto per ciascuna regione, e si nota con una certa sorpresa che il MO presenta il rapporto di esportazione più elevato tra tutte le regioni. Ciò potrebbe essere spiegato dal fatto che tale area rappresenta il maggior

⁵ La suddivisione si basa sulla definizione WTO delle regioni (2001).

esportatore di petrolio nel mondo, e allo stesso tempo ha un Pil relativamente modesto. È importante osservare che anche se nel Medio Oriente tale rapporto è elevato, ciò non significa che le economie mediorientali siano aperte. In altri termini, se escludiamo il petrolio dalle esportazioni complessive (si veda la seconda riga relativa al Medio Oriente), il rapporto si riduce in misura significativa. L'Europa, sia orientale sia occidentale, presenta rapporti elevati. Nel caso dell'Europa orientale, tale rapporto è andato crescendo a partire dal 1990, dopo il crollo dei regimi comunisti e la liberalizzazione economica. Quanto all'Europa occidentale, il rapporto è cresciuto anche a seguito della formazione dell'Unione Europea (UE). L'America settentrionale, un sistema economico enorme costituito da Stati Uniti e Canada, ha un rapporto relativamente basso rispetto ad altre regioni. Ciò non implica che questi due paesi abbiano un sistema economico chiuso: il valore contenuto del rapporto è in parte dovuto al loro notevole Pil (pari a circa 10.525 miliardi di dollari nel 2000).⁶ Inoltre, i sistemi economici nordamericani sono molto maturi e si basano fortemente sui servizi (piuttosto che sul settore manifatturiero). Per quanto riguarda le altre regioni, i risultati variano a seconda di una serie di fattori. Allo scopo di superare i difetti di tale rapporto nel misurare l'apertura commerciale dei sistemi economici, il FMI ha sviluppato una misura alternativa denominata Indice di Restrittività Commerciale. Sulla base della definizione elaborata dal FMI, tale indice misura la restrittività su una scala da uno a dieci. Sono considerati due elementi: in primo luogo, la tariffa sulle importazioni. A tal fine sono previsti cinque intervalli, il più basso dei quali va da 0 al 10% e il più elevato dal 25% in su. In secondo luogo, l'indice considera le barriere non tariffarie, per le quali vengono specificate tre categorie: aperta, moderata e restrittiva. Tale classificazione dipende dal numero di settori economici coperti dalle NTB. Sulla base di queste due misurazioni, viene composta una matrice di quindici celle, a ognuna delle quali viene attribuito un punteggio relativo da 0 a 10, a seconda del livello di restrittività. Nella tabella 2 riportiamo la matrice e la classificazione di ciascuna categoria. Nella tabella 3⁷ viene quindi sintetizzata la restrittività per ciascuna regione.

TABELLA 2

⁶ World Bank (2002).

⁷ Le regioni prese in esame nella tabella differiscono dalle nostre regioni originali a causa del fatto che nel considerare l'indice di restrittività dobbiamo adottare la definizione del FMI invece di quella del WTO.

SCHEMA DI CLASSIFICAZIONE DELLA RESTRITTIVITÀ
COMMERCIALE COMPLESSIVA

	Barriere non tariffarie		
	Aperte	Moderate	Restrittive
Tariffe			
Aperta	1	4	7
Relativamente aperta	2	5	8
Moderata	3	6	9
Relativamente restrittiva	4	7	10
Restrittiva	5	8	10

Fonti: Stime del FMI; Trade Liberalization in IMF-Supported Programs.

TABELLA 3

RESTRITTIVITÀ COMMERCIALE PER AREA GEOGRAFICA
(valori a fine anno)

	1997	1998	1999	2000	1997-2000
	<i>(percentuale di paesi in ciascun gruppo di classificazione)</i>			<i>(Variazione nel periodo)</i>	
Africa sub-sahariana					
Aperto	29,5	36,4	36,4	43,2	13,6
Moderato	31,8	31,8	40,9	43,2	11,4
Restrittivo	38,6	31,8	22,7	13,6	(25,0)
Asia					
Aperto	43,3	50,0	53,3	56,7	13,3
Moderato	33,3	30,0	30,0	26,7	(6,7)
Restrittivo	23,3	20,0	16,7	16,7	(6,7)
Emisfero occidentale					
Aperto	44,1	47,1	50,0	50,0	5,9
Moderato	50,0	50,0	47,1	47,1	(2,9)
Restrittivo	5,9	2,9	2,9	2,9	(2,9)
Europa					
Aperto	79,4	82,4	85,3	91,2	11,8
Moderato	14,7	17,6	14,7	8,8	(5,9)
Restrittivo	5,9	-	-	-	(5,9)
MO e Africa settentrionale					
Aperto	35,0	35,0	35,0	35,0	-
Moderato	15,0	15,0	10,0	15,0	-
Restrittivo	50,0	50,0	55,0	50,0	-
Mondo					
Aperto	46,9	50,8	53,1	56,5	9,6
Moderato	30,0	29,9	29,9	29,4	(0,6)
Restrittivo	23,2	19,2	16,9	14,1	(9,0)
Paesi baltici, Russia e altri					
Aperto	53,3	53,3	60,0	60,0	6,7
Moderato	26,7	26,7	20,0	20,0	(6,7)
Restrittivo	20,0	20,0	20,0	20,0	-

Fonte: Trade Policy Information Database del FMI.

L'Europa presenta la percentuale più elevata di sistemi economici aperti (pari al 91,2% nel 2000), mentre il Medio Oriente presenta la più alta percentuale di economie restrittive (50% nel 2000). Quanto al resto del mondo, i sistemi economici si collocano tutti all'interno di questi due estremi.

Così come vi sono vistose differenze tra le regioni in termini di rapporto tra esportazioni e Pil e in termini di Indice di Restrittività, è possibile che anche il commercio intra-regionale risulti molto diverso. Le regioni restrittive nei confronti del commercio possono rivelarsi molto aperte negli scambi intra-regionali, esibendo barriere elevate verso il commercio internazionale e assenza di barriere nei confronti di quello regionale. Nella tabella 4 riportiamo, per ciascuna regione, la percentuale di scambi intra-regionali sul commercio complessivo.

TABELLA 4

QUOTA DI COMMERCIO INTRA-REGIONALE IN PERCENTUALE
DELLE ESPORTAZIONI TOTALI

	1990	1995	1998	1999	2000
Africa	5,9%	9,86%	9,11%	8,60%	7,59%
America latina	14,0%	20,46%	20,36%	16,80%	17,27%
America settentrionale	34,2%	35,92%	37,58%	39,63%	39,75%
Asia	42,1%	51,26%	44,56%	46,48%	48,94%
Europa centro-orientale/paesi baltici/CIS	23,8%	18,18%	30,78%	25,84%	26,57%
Europa occidentale	71,4%	69,09%	68,96%	69,18%	67,76%
Medio Oriente	6,3%	7,76%	8,49%	7,10%	6,46%

Fonti: World Bank (2002), WTO (2001).

Ancora una volta, osserviamo che l'Europa occidentale ha la percentuale più elevata di commercio intra-regionale, mentre il Medio Oriente presenta il valore più basso. Vi potrebbero essere numerose ragioni alla base di un rapporto così ridotto, quali massicce esportazioni di petrolio, debolezza nelle relazioni politiche interne, guerre, boicottaggi e strutture economiche similari. Tali fattori saranno considerati più in dettaglio nella sezione seguente.

4. Il retroscena del commercio nel Medio Oriente

4.1. La struttura degli scambi

Storicamente, sin dai Fenici le popolazioni mediorientali sono conosciute come “maestre del mare”, a causa del ruolo attivo da esse ricoperto nell’attività commerciale, sia al loro interno sia con gli altri paesi. Gli stati del Medio Oriente sono simili e tuttavia differenti. Da un lato, la maggior parte è di religione musulmana, e molti di essi posseggono riserve di petrolio. Dall’altro lato, vi sono differenze significative nei livelli di reddito – che variano da un massimo di 17.000 dollari (Emirati Arabi Uniti e Israele) a un minimo di circa 300 dollari (Yemen) –⁸ e nelle strutture economiche. La composizione del Pil dei paesi mediorientali è riportata nella tabella 5.

TABELLA 5

COMPOSIZIONE DEL PIL DEI PAESI MEDIORIENTALI

	Agricoltura	Industria (compreso il petrolio)	Settore manifatturiero	Servizi
Arabia Saudita	7,0%	48,0%	10,0%	45,0%
Bahrein	1,0%	35,0%	n.d.	64,0%
Cipro	6,5%	20,3%	n.d.	73,3%
Egitto	17,0%	33,0%	27,0%	50,0%
Emirati Arabi Uniti	3,0%	46,0%	n.d.	51,0%
Giordania	2,0%	27,0%	15,0%	71,0%
Iraq	6,0%	13,0%	n.d.	81,0%
Israele	4,0%	37,0%	n.d.	59,0%
Kuwait	0,3%	60,0%	n.d.	39,7%
Libano	12,0%	27,0%	17,0%	61,0%
Oman	3,0%	40,0%	n.d.	57,0%
Qatar	1,0%	49,0%	n.d.	50,0%
Repubblica araba siriana	24,0%	30,0%	n.d.	46,0%
Repubblica islamica dell'Iran	19,0%	26,0%	n.d.	54,0%
Repubblica dello Yemen	17,0%	49,0%	11,0%	34,0%
Media	8,40%	34,20%	n.d.	57,50%

Fonti: World Bank (2000) e CIA (2002). Le stime relative a Bahrein e

⁸ World Bank (2002).

Cipro si riferiscono al 2001 (CIA 2002); quelle relative a Kuwait ed Emirati Arabi Uniti si riferiscono al 2000 (CIA 2002); quelle relative a Israele e Oman al 1999 (*CIA World Fact Book*); la stima relativa al Qatar si riferisce al 1996 (CIA 2002); quella relativa all'Iraq si riferisce al 1993 (CIA 2002); le stime di Iran e Siria si riferiscono al 2001 (World Bank 2000); quelle di Arabia Saudita, Egitto, Giordania, Libano e Yemen al 1999 (World Bank 2000).

Nel Medio Oriente il terziario rappresenta il settore che più contribuisce al Pil, seguito dall'industria e dall'agricoltura. Il modesto contributo offerto dal settore agricolo potrebbe spiegarsi con il fatto che la maggior parte di tali paesi ha un clima desertico. Il settore industriale è rilevante nei paesi esportatori di petrolio,⁹ poiché quest'ultimo viene classificato tra i prodotti industriali. Tuttavia il settore manifatturiero è ancora piuttosto limitato in tutti questi paesi, eccetto Israele. I sistemi economici mediorientali si basano prevalentemente sul terziario, che comprende anche i servizi finanziari e del settore pubblico. Osservando i dati relativi a esportazioni e importazioni, i primi quattro paesi esportatori erano, nel 2000: Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti, Israele e Iran; l'Arabia Saudita prevaleva con un ampio margine sugli altri. Quanto ai quattro principali paesi importatori, sempre nel 2000 erano Israele, Emirati Arabi Uniti, Arabia Saudita e Iran. Importazioni ed esportazioni variano da paese a paese, e tuttavia il petrolio resta la merce più esportata nel Medio Oriente, rappresentando circa il 70% delle esportazioni complessive. Altri rilevanti beni da esportazione sono metalli, pietre preziose, prodotti alimentari e prodotti chimici. Per quanto riguarda invece le importazioni, il Medio Oriente importa principalmente beni alimentari, macchinari e attrezzature per trasporto, prodotti di abbigliamento, prodotti *high tech* e forniture militari. Gli Stati Uniti costituiscono di gran lunga il principale interlocutore commerciale del Medio Oriente, seguiti da Germania, Regno Unito, Francia, Italia e Giappone, non necessariamente in questo ordine. Gli Stati Uniti hanno interessi considerevoli nell'area mediorientale, a causa soprattutto di due fattori: Israele e il petrolio. Israele commercia in misura notevole con gli Stati Uniti; quanto al petrolio, gli Stati Uniti rappresentano il maggiore paese importatore. Per quanto riguarda gli altri interlocutori commerciali, rivestono un ruolo importante la loro vicinanza al Medio Oriente e i loro rapporti politi-

⁹ I paesi esportatori sono Arabia Saudita, Bahrein, Egitto, Emirati Arabi Uniti, Iran, Iraq, Kuwait, Oman, Qatar.

TABELLA 6

ESPORTAZIONI E IMPORTAZIONI DI BENI E SERVIZI IN PERCENTUALE DEL PIL

Esportazioni di beni e servizi (in percentuale del Pil)		1990	1995	1998	1999	2000
Arabia Saudita	Esportazioni	46	44	35	41	50
	Importazioni	36	31	31	27	26
Bahrein	Esportazioni	116	82	65	74	82
	Importazioni	95	70	64	62	63
Cipro	Esportazioni	52	47	44	45	..
	Importazioni	57	50	51	48	..
Emirati Arabi Uniti	Esportazioni	65	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
	Importazioni	40	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Giordania	Esportazioni	62	51	45	43	42
	Importazioni	93	72	64	61	68
Iraq	Esportazioni	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
	Importazioni	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Israele	Esportazioni	35	31	32	36	40
	Importazioni	45	46	40	45	47
Kuwait	Esportazioni	45	54	45	46	57
	Importazioni	58	43	52	40	31
Libano	Esportazioni	18	12	12	12	13
	Importazioni	100	65	43	38	38
Oman	Esportazioni	53	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
	Importazioni	31	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Qatar	Esportazioni	n.d.	44	n.d.	n.d.	n.d.
	Importazioni	n.d.	43	n.d.	n.d.	n.d.
Repubblica araba d'Egitto	Esportazioni	20	22	16	15	16
	Importazioni	33	28	26	24	23
Repubblica araba siriana	Esportazioni	28	31	30	32	37
	Importazioni	28	38	31	32	34
Repubblica dello Yemen	Esportazioni	14	23	26	35	46
	Importazioni	20	42	47	38	35
Repubblica islamica dell'Iran	Esportazioni	22	21	15	23	32
	Importazioni	24	18	17	18	19

Fonte: World Bank (2002).

ci ed economici. La tabella 6 riporta la percentuale di import/export mediorientale di beni e servizi rispetto al Pil.

4.2. Apertura economica

Per quanto riguarda la restrittività economica, l'indice di restrittività commerciale di ciascun paese è esposto nella tabella 7.

TABELLA 7

RESTRITTIVITÀ COMMERCIALE DEL MO

Paese	1998	1999	2000
Arabia Saudita ^a	5	5	5
Bahrein	1	1	1
Cipro	1	1	1
Egitto	8	8	8
Emirati Arabi Uniti	1	1	1
Giordania	7	7	6
Iraq	n.d.	n.d.	n.d.
Israele	1	1	1
Kuwait	4	4	4
Libano	6	7	7
Oman	4	4	4
Qatar	1	1	1
Repubblica araba siriana	10	10	10
Repubblica dello Yemen ^b	5	5	5
Repubblica islamica dell'Iran	10	10	10

^a Nel 2001, l'Arabia Saudita è divenuta un'economia aperta, con un indice di restrittività commerciale pari a 2.

^b Nel 2001 lo Yemen è divenuto un'economia aperta, con un indice di restrittività commerciale pari a 2.

Fonte: elaborazioni FMI.

Tra i quindici paesi considerati, ve ne sono quattro con sistemi economici restrittivi (con un indice compreso tra 7 e 10): si tratta di Egitto, Iran, Libano e Siria. Tre presentano economie moderate (indice compreso tra 5 e 6): sono Arabia Saudita, Giordania e Yemen. Infine ve ne sono 7 con sistemi economici aperti al commercio (indici tra 1 e 4): Bahrein, Cipro, Emirati Arabi Uniti, Israele, Kuwait, Oman e Qatar. Non sorprende che i paesi ritenuti meno restrittivi siano gli stessi che vantano un sistema economico ben sviluppato.

4.3. Partecipazione al WTO

Oltre la metà dei paesi mediorientali aderisce all'Organizzazione Mondiale del Commercio (*World Trade Organization* – WTO, si veda la tabella 8). Anche in questo caso, i paesi classificabili come molto restrittivi detengono nel WTO una posizione di osservatori oppure non vi partecipano affatto (Arabia Saudita, Iran, Iraq, Libano). Tuttavia, la tendenza generale nel Medio Oriente va in direzione di regimi commerciali più aperti.

TABELLA 8

APPARTENENZA AL WTO

Paese	Posizione
Arabia Saudita	Osservatore
Bahrein	Membro dall'1/1/1995
Cipro	Membro dal 30/7/1995
Egitto	Membro dal 30/6/1995
Emirati Arabi Uniti	Membro dal 10/4/1996
Giordania	Non membro
Iraq	Non membro
Israele	Membro dal 21/4/1995
Kuwait	Membro dall'1/1/1995
Libano	Osservatore*
Oman	Membro dal 9/11/2000
Qatar	Membro dal 13/1/1996
Repubblica araba siriana	Non membro
Repubblica dello Yemen	Osservatore
Repubblica islamica dell'Iran	Non membro

* I paesi osservatori sono quelli in attesa di aderire al WTO.

Fonte: sito Internet del WTO.

4.4. Accordi, conflitti e sanzioni regionali

Altri fattori di rilievo, nel modellare il quadro commerciale del Medio Oriente, sono rappresentati dalle zone di libero scambio note come Consiglio di Cooperazione del Golfo (CCG) e Organizzazione dei paesi esportatori di petrolio (OPEC), e da una serie di sanzioni imposte a paesi dell'area. I membri del CCG sono Arabia Saudita, Bahrein, Emirati Arabi Uniti, Kuwait, Oman e Qatar. Il CCG è fondamentalmente un'area di libero scambio nella quale il flusso di beni e servizi da un paese a un altro

non è soggetto a restrizioni commerciali. I rapporti tra i paesi mediorientali sono stati nel tempo altamente variabili, e hanno registrato numerosi conflitti regionali. Tutti i paesi arabi (e l'Iran), ad eccezione di Egitto e Giordania, boicottano il commercio con Israele, mentre con Israele stesso Libano e Siria sono considerati in stato di guerra. Altri conflitti che in passato hanno condizionato le relazioni tra i paesi mediorientali sono la guerra tra Iran e Iraq, l'invasione del Kuwait da parte dell'Iraq e la Guerra del Golfo. Quanto alle sanzioni, l'ONU ne ha elevate all'Iraq, ponendo vincoli severi al commercio estero del paese. Vi sono anche severe sanzioni statunitensi nei confronti dell'Iran. Le implicazioni di tali fattori regionali (il CCG, i conflitti, i boicottaggi e le sanzioni) sugli scambi all'interno dell'area mediorientale saranno esaminate più avanti.

5. Il commercio all'interno dell'area mediorientale

Negli ultimi anni la percentuale degli scambi intra-MO sul commercio complessivo (si veda la tabella 9) è stata pari a 9,58% (1990), 8,69% (1995), 9,92% (1998), 8,11% (1999) e 6,62% (2000).¹⁰ Nel 1990, la media è stata pari al 9,58%, e sorprendentemente rappresenta quasi il valore più elevato di tutto il decennio. In quell'anno, l'Iraq non aveva ancora invaso il Kuwait e rappresentava un soggetto effettivamente rilevante nel commercio intra-MO. Inoltre, nel 1990 l'Oman aveva stretto molte relazioni commerciali con i paesi mediorientali (oltre il 50% della sua attività commerciale si rivolgeva all'interno della regione), soprattutto con gli Emirati Arabi Uniti. In aggiunta, la Giordania non aveva ancora firmato l'accordo di pace con Israele, e non esistevano quindi scambi ufficiali tra i due paesi. Nel 1995 la situazione era cambiata. Il valore medio era sceso all'8,69%. Il motivo principale è rappresentato dalla Guerra del Golfo e dal venire meno dell'Iraq come interlocutore di rilievo nel commercio della regione, a causa delle sanzioni imposte dall'ONU. Inoltre, l'Oman aveva significativamente ridotto il proprio commercio intra-regionale, e le sue esportazioni verso gli Emirati Arabi Uniti erano scese di quasi il 50%. Nel 1998, il dato relativo agli scambi regionali è aumentato al 9,92%, raggiungendo il valore medio

¹⁰ Nel calcolo di tali cifre abbiamo diviso il volume degli scambi totali intra-MO di tutti i paesi per il volume complessivo degli scambi di tutti i paesi mediorientali per ciascun anno, utilizzando i dati della Direzione Statistiche Commerciali del FMI.

più elevato di tutto il decennio. Durante questo periodo, ovvero tra il 1995 e il 1998, l'ONU ha concesso all'Iraq di vendere petrolio in cambio di generi alimentari (*oil for food*), e la Giordania ha firmato un accordo di pace con Israele, cui ha fatto seguito un commercio bilaterale. Nel 2000, gli scambi all'interno dell'area sono caduti a picco, crollando al minimo assoluto del decennio pari a 6,62%. Tale contrazione è dovuta a una serie di fattori. Il più significativo è stato che le esportazioni complessive di tali paesi (in larga misura di petrolio) sono aumentate di circa l'85%, mentre il commercio intra-regionale è cresciuto solo del 25%.

TABELLA 9

COMMERCIO INTRA-MO^a
(in percentuale)

Paese	1990	Diff.	1995	Diff.	1998	Diff.	1999	Diff.	2000	Diff.
Arabia Saudita	9,22	-0,36	8,76	0,07	11,16	1,25	8,79	0,69	6,13	-0,50
Bahreïn	15,36	5,78	12,57	3,88	14,80	4,88	11,47	3,36	9,40	2,78
Cipro	23,31	13,73	17,90	9,21	24,13	14,21	23,87	15,76	26,62	20,00
Egitto	14,65	5,08	14,78	6,09	18,15	8,23	15,29	7,18	9,96	3,33
Emirati Arabi Uniti	9,29	-0,29	10,23	1,54	12,30	2,38	10,54	2,43	9,73	3,10
Giordania	35,06	25,48	34,99	26,30	35,46	25,54	31,11	23,00	31,31	24,69
Iraq	4,32	-5,26	82,86	74,17	4,35	-5,57	3,17	-4,94	3,22	-3,40
Israele	0,33	-9,25	0,46	-8,23	0,77	-9,15	1,31	-6,80	0,84	-5,78
Kuwait	6,99	-2,59	2,18	-6,51	2,96	-6,95	1,44	-6,67	0,75	-5,88
Libano	50,77	41,19	43,87	35,18	51,51	41,59	42,98	34,87	45,80	39,17
Oman	54,18	44,61	16,92	8,23	22,69	12,78	16,17	8,06	12,12	5,50
Qatar	5,64	-3,94	6,96	-1,73	5,03	-4,89	3,55	-4,56	7,72	1,10
Repubblica araba siriana	17,51	7,93	23,15	14,46	23,88	13,96	20,21	12,10	22,05	15,42
Repubblica dello Yemen	4,37	-5,21	11,11	2,41	9,76	-0,16	2,83	-5,28	4,10	-2,53
Repubblica islamica dell'Iran ^b	1,37	-8,21	5,64	-3,05	8,90	-1,01	9,67	1,56	7,53	0,90
Repubblica islamica dell'Iran ^b	0,45	-9,13	0,82	-7,87	2,16	-7,76	1,64	-6,47	1,03	-5,59
Totale	9,58	--	8,69	--	9,92	--	8,11	--	6,62	--

^a In Table 9, for individual countries, the difference represents the country's intra-trade minus the overall intra-regional trade figure for the Middle East.

^b For the Islamic Republic of Iran, the first row is total trade including bilateral trade with the UAE and the second row is excluding that bilateral trade.

6. Perché il commercio intra-MO è così limitato?

Per quale ragione gli scambi interni all'area mediorientale sono stati tanto contenuti (circa il 7%) durante questi ultimi decenni, durante i quali in tutto il mondo gruppi di paesi stanno tentando di unirsi economicamente e perfino politicamente?

6.1. *Fattori geografici*

La penuria di infrastrutture a sostegno del commercio tra paesi limitrofi mediorientali ha certamente ridotto l'incentivo a intessere scambi intra-regionali. Il contesto geografico, con vaste zone desertiche, aree impervie e condizioni climatiche difficili, costituisce già in sé un ostacolo al commercio intra-regionale. I collegamenti ferroviari tra i paesi del MO sono quasi inesistenti. L'inadeguatezza delle vie stradali e la mancanza di rilevanti collegamenti aerei e marittimi tra regioni con una tale vicinanza geografica sono sorprendenti. L'attesa "Autostrada panaraba" non è stata ancora ultimata, sebbene vari paesi abbiano i mezzi finanziari per completarla. Il ricavo petrolifero saudita ha permesso di costruire una rete impressionante di strade e autostrade nel deserto del paese, ma la strada che collega Egitto e Arabia Saudita (con una sopraelevata di circa nove miglia lungo l'isola di Tiran tra la costa saudita e la penisola del Sinai) che avrebbe dovuto collegare la parte orientale del MO a quella occidentale è solo un progetto per il ventunesimo secolo. «La Lega Araba ha stilato piani comuni per lo sviluppo economico, per la cooperazione economica e per l'edificazione di progetti specifici come l'Autostrada panaraba. Tali progetti sono ancora da realizzare. Nell'insieme, siamo di fronte a un modello di inazione»,¹¹ sostiene Sharabi.

6.2. *Fattori umani e legati al mercato del lavoro*

Il commercio intra-regionale potrebbe essere stimolato anche attraverso la libertà di movimenti. Viceversa, si richiedono ancora visti per la maggior parte dei paesi e per quasi tutti i cittadini della regione, ad eccezione degli spostamenti interni al CCG da parte di cittadini appartenenti al CCG. A causa della mancata diversificazione dei sistemi economici, in tutta la

¹¹ Bernard e Abdel-Hadi (2001).

regione la disoccupazione e le difficoltà del mercato del lavoro sono critiche, e inducono forti sentimenti nazionalistici e politiche di immigrazione restrittive nei confronti della forza lavoro proveniente dai paesi confinanti. La mobilità tra i paesi è quindi limitata, ad eccezione dei pellegrinaggi, e si determina così una minore integrazione culturale, una minore conoscenza dei mercati dei paesi vicini, una minore familiarità con i loro prodotti locali e in definitiva un minore incentivo per il commercio intra-regionale.

6.3. *Fattori storici*

Successivamente agli accordi di pace della Prima guerra mondiale, in questi paesi l'odiata occupazione da parte dell'Impero ottomano è mutata in quella del protettorato britannico o francese. Di conseguenza, con ogni probabilità nei paesi del MO non si è osservato l'emergere di una consapevolezza nazionale fino all'indipendenza raggiunta dopo la Seconda guerra mondiale. Le lunghe e antiche rivalità tra i paesi mediorientali, e la creazione dello Stato di Israele nel 1948, non hanno aiutato l'area a riunire gli sforzi verso un'integrazione economica razionale e un commercio intra-regionale.

6.4. *La struttura economica*

La maggior parte dei paesi della regione non è riuscita a diversificare la propria base economica e a competere con successo nei mercati internazionali. Le politiche di crescita dei paesi più ricchi sono dipese, con poche differenze, soprattutto dal settore petrolifero. La merce più importante prodotta nella regione, ovvero il petrolio, non poteva essere scambiata tra i paesi produttori, poiché "il petrolio è petrolio", e le altre industrie non erano sufficientemente rilevanti da dare luogo a scambi intra-regionali. Pertanto la scarsa diversità economica ha reso il MO più dipendente dai prodotti statunitensi, giapponesi ed europei.

Le differenze tra i paesi dell'area mediorientale relative all'ampiezza dei mercati interni, alla disponibilità di risorse e al reddito pro capite sono significative, sicché spesso i pochi beni prodotti nella regione non sono sufficientemente di lusso o eleganti per alcuni, e sono fuori portata per altri. Ad esempio, i più piccoli paesi del Golfo sono meglio serviti dai

prodotti di alta qualità dei paesi industrializzati occidentali o dell'estremo oriente. La disparità di reddito si è tradotta in differenze significative nei consumi e nelle abitudini di acquisto. I paesi mediorientali, in definitiva, hanno pochissimo da venderci vicendevolmente. Le esportazioni riguardano principalmente prodotti agricoli o petrolio; nell'area manca una complementarità di prodotti, e ciò ovviamente deprime le relazioni commerciali. Una base così ristretta di esportazione, e le analoghe dotazioni di fattori osservabili nella regione, ostacolano gli scambi regionali, che per definizione si fondano sulla differenziazione dei prodotti.

6.5. *Assenza di incentivi all'investimento*

Lo scarso livello di investimenti transfrontalieri rappresenta un ostacolo rilevante per il commercio intra-regionale. La burocrazia di ciascun paese appare poco comprensibile per gli stranieri, e la diffusa corruzione è comune a quasi tutti i paesi dell'area.¹² La regolamentazione bancaria e finanziaria non è ben definita e non vi è assistenza legale agli investitori.¹³ Il ruolo predominante dello stato, e le norme restrittive sulla proprietà persino per i cittadini dei paesi confinanti, dirottano i potenziali investimenti verso paesi esterni al MO.

6.6. *Fattori politici*

La presenza di petrolio rende il MO un'area strategica per il mondo occidentale. La maggior parte di tali paesi ha regimi non democratici, fondati sull'ereditarietà (del titolo regale o di sceicco) o su dittature. Purtroppo, molto spesso tali regimi sono sostenuti dall'occidente, che vede in essi interlocutori stabili per una stabile regione economica destinata a produrre petrolio. Le tensioni politiche sono quindi difficili da risolvere tra paesi vicini, e il timore di sommosse popolari è sempre presente nella mente dei sovrani. Colpisce la mancanza di fiducia e di impegno reciproco tra paesi "fratelli". Molto spesso essa viene alimentata dal pesante intervento di soggetti stranieri che temono per i propri interessi nella regione. Questa è una delle ragioni della difficoltà di giungere ad accordi

¹² Zarrouk (2002).

¹³ Ibid.

politici che allentino le tensioni e creino un clima favorevole alle interazioni culturali, alle intese economiche e quindi al commercio intra-regionale. La regione non è mai in pace, a causa del conflitto arabo-israeliano, della questione curda, del conflitto Kuwait-Iraq, della Guerra del Golfo, della guerra Iran-Iraq, dell'Intifada, della separazione dei due Yemen, della guerra civile in Libano e di altri conflitti meno pubblicizzati. Il nuovo timore legato ai movimenti radicali e fondamentalisti costituisce il pericolo più imminente per i politici mediorientali da lungo tempo al potere.

La presenza di conflitti ha anche indotto i paesi del MO a privilegiare le spese militari nei confronti dello sviluppo sociale ed economico. Tali spese, per la regione nel suo complesso, sono significativamente più elevate rispetto alle spese militari di altre aree in via di sviluppo, che alimentano conflitti invece di scambi tra paesi confinanti. Negli ultimi due o tre anni le spese militari della regione sono diminuite, anche a seguito delle sanzioni imposte a Iraq e Iran, e tuttavia sono ancora le più elevate del mondo,¹⁴ più alte (in percentuale del Pil) rispetto alla media di ogni altra area in via di sviluppo. La produzione delle armi ha ostacolato il commercio intra-regionale alimentando conflitti tra paesi limitrofi.

6.7. Differenze nelle politiche monetarie e commerciali

La presenza e il potere di monopoli locali (spesso sostenuti dalle autorità per ragioni personali piuttosto che per interessi economici nazionali), le differenze nelle politiche dei tassi di cambio, nell'organizzazione e nelle condizioni dei mercati, l'esistenza e la tolleranza dell'intervento pubblico nel mercato, l'assenza di capacità amministrativa e di obiettivi definiti, la mancanza di consenso e d'informazione tra i paesi del MO, e le ridotte dimensioni della maggior parte dei paesi mediorientali non hanno consentito agli operatori economici di fare propri i benefici delle economie di scala e si sono rivelati un intralcio al commercio in generale e a quello intra-regionale in particolare.

6.8. Barriere tariffarie, quote, licenze e dazi doganali

¹⁴ Cordesman (2001).

Una delle barriere tariffarie più citate da chi commercia nel MO¹⁵ è la non ufficiale tariffa “da corruzione” (e le commissioni agli agenti) che si possono incontrare in molti paesi mediorientali. Ad esempio, nell’attività di scarico dei *containers* in molti porti egiziani o libanesi, la voce “altri costi” indica rilevanti spese in corruzione che i commercianti sanno di dover considerare nel calcolo dei costi di dogana e di scarico del container. Queste tariffe non ufficiali accrescono il costo del commercio intra-regionale, e le procedure di sdoganamento costituiscono tuttora importantissime barriere commerciali in molti paesi mediorientali.¹⁶

La regione del MO, ad eccezione dei paesi appartenenti al CCG, può essere considerata come una delle aree più protezionistiche del mondo. Numerosi paesi arabi (tranne quelli del CCG) hanno sfruttato le tariffe elevate per generare ricavi che compensassero le inefficienze delle politiche fiscali ed economiche. Ciò, ovviamente, ha rappresentato una barriera al commercio. Le aliquote e le strutture tariffarie sono molto diverse all’interno della regione. I paesi del CCG hanno le tariffe più basse, che variano dal 4 a circa il 12%, mentre altri paesi come Egitto o Giordania presentano tariffe dal 40 al 100%, e in Siria possono oltrepassare il 200%. In molte industrie, come quelle tessile o dell’abbigliamento, l’*escalation* delle tariffe è impressionante, con valori sui prodotti finiti che sono multipli di quelli sulle materie prime.¹⁷ Il ricorso al contingentamento delle importazioni è diminuito in molti paesi del MO, ma i requisiti delle licenze di importazione rimangono elevati in numerosi stati, soprattutto in Siria. Inoltre, le norme di regolamentazione sugli standard ambientali o di prodotto non coincidono, e tra i paesi mediorientali non vi è accordo sulle procedure di certificazione o di collaudo, mentre in molte altre aree del mondo tali norme sono state in larga misura armonizzate tra paesi confinanti. Le procedure di registrazione dei prodotti farmaceutici presso i diversi Ministeri della sanità dei paesi mediorientali sono spesso indicate come le più complesse del mondo.¹⁸

6.9. *Sanzioni economiche*

¹⁵ Zarrouk (2002).

¹⁶ Zarrouk (2002).

¹⁷ Economic Research Forum (2000).

¹⁸ Zarrouk (2002).

Anche le sanzioni costituiscono un fattore di rilievo nella spiegazione del limitato commercio intra-regionale nel MO. Il boicottaggio di Israele da parte della maggior parte dei paesi confinanti, e la quasi assenza di scambi tra Israele e paesi come Egitto e Giordania, che sono tornati a intrattenere con esso rapporti economici e politici, sono dovuti all'astio che storicamente divide le popolazioni arabe e quella israeliana. È quasi inutile dire che le sanzioni imposte nei confronti dell'Iraq hanno rappresentato un fattore di estrema importanza nella diminuzione delle relazioni commerciali intra-regionali osservabili negli ultimi dieci anni.

6.10. *Problemi di educazione e religione*

L'elevato grado di analfabetismo osservabile in molti paesi del MO, e il ruolo economico quasi nullo di circa la metà della popolazione, ovvero quella femminile, possono essere considerati anch'essi un impedimento al commercio intra-regionale in particolare e a quello internazionale in generale, poiché una base ampia e robusta di lavoratori qualificati costituisce spesso un prerequisito degli scambi commerciali. L'obbligo per le donne di ottenere un permesso a viaggiare da parte di un parente maschio ha ostacolato la mobilità di metà della popolazione. Alcune restrizioni favoriscono il contrabbando (commercio in nero) a spese del commercio intra-regionale. Le restrizioni imposte (per motivi religiosi) in alcuni paesi musulmani ricchi su alcolici, bambole, libri, giochi, musica, film e così via deprimono gli scambi formali e favoriscono quelli informali. In paesi orientati al commercio come gli Emirati Arabi Uniti (Dubai) o il Libano, i problemi del commercio regionale sono minori grazie a una società più libera.

6.11. *Accordi commerciali regionali*

Alcuni accordi commerciali di massima sono stati raggiunti, ma il loro impatto non è stato sufficiente a far crescere il limitato valore (7%) del rapporto commerciale intra-regionale. Nel 2002, otto dei ventidue stati membri della Lega Araba non aderivano al WTO. I principali accordi regionali sono rimasti per lo più accordi arabi. Alcuni di essi non hanno avuto successo, come l'Accordo di unità economica del 1957 o l'istituzione

del Mercato Comune Arabo nel 1964. Il tentativo più promettente può essere forse rappresentato dall'Area araba estesa di libero scambio (*Greater Arab Free Trade Area – GAFTA*) del 1997, la cui struttura giuridica si ispirava e si fondava sul dimenticato Accordo per l'agevolazione e la promozione del commercio inter-arabo del 1981. L'accordo del GAFTA, sottoscritto nel 1997 da quattordici dei ventidue stati membri della Lega Araba, sarà pienamente realizzato intorno al 2008, dopo un periodo di transizione di dieci anni. Imparando dagli errori del passato, è stato fatto uno sforzo per includere un piano d'azione e un programma di realizzazione predefinito. I principali obiettivi del GAFTA consistono nell'abbassamento delle barriere tariffarie tra i paesi membri, nella promozione del commercio intra-regionale e nell'istituzione di una classificazione doganale e di regole dell'origine standardizzate. Nel 2002 avevano aderito al GAFTA diciotto paesi.

Scopo del Consiglio di Cooperazione del Golfo (CCG), sebbene originariamente di natura politica, è anche quello di promuovere il commercio tra i propri stati membri. Sul finire del 2001, esso si è uniformato ai requisiti del WTO per unificare le tariffe doganali regionali al 5%¹⁹ nel 2003, e per creare un mercato unico e una moneta unica prima del 2010. Sebbene le tariffe tra gli stati membri siano state rimosse, vi sono significativi e diversificati sussidi alla produzione che isolano le industrie nazionali dalla concorrenza estera. Il principale difetto di tali accordi, per gli operatori commerciali intra-regionali, è rappresentato dalla mancanza di informazioni, da parte delle agenzie pubbliche, sui benefici di tali accordi, e dalla reciproca inosservanza di molte disposizioni dell'accordo: molte di queste sono spesso lasciate all'interpretazione dei funzionari doganali, che non conoscono bene gli Accordi.

Nella regione mediorientale, la creazione di zone di libero scambio è stata significativa sotto gli auspici del WTO. Nei paesi arabi ne sono state create, o sono in fase di costituzione, oltre 25,²⁰ la più fortunata delle quali è quella di Dubai a Jebel Ali. Nel complesso, tuttavia, i risultati non sono stati quelli sperati. I problemi principali fronteggiati dagli investitori nelle zone di libero scambio mediorientali sono costituiti dall'eccessiva burocrazia, dalla carenza d'infrastrutture, dalla confusione circa i repentini mutamenti normativi e di regolamentazione, dal sovrapporsi di procedure

¹⁹ Middle East Economic Survey (2002).

²⁰ Economic Research Forum (2000).

e politiche giuridiche strutturali all'interno dell'area, e infine dalla mancanza di autonomia.

7. Quali spiegazioni corrispondono ai fatti?

Dopo avere suggerito una serie di possibili spiegazioni alla base del modesto livello di commercio intra-regionale nel MO, si tratta ora di valutare quale di esse, eventualmente, è comprovata dai fatti.

7.1. *Struttura economica*

Sulla base della tabella sulla struttura della produzione contenuta nel *World Development Report 2000/2001* (World Bank 2000), relativa a oltre 130 paesi negli anni tra il 1990 e il 1999, si nota che nel 1990 la regione Medio Oriente e Nord Africa presenta il più basso valore aggiunto del settore manifatturiero in percentuale del Pil (pari al 13%). Sebbene la tabella non riporti le cifre relative al MO nel 1999, si può inferire che esse non dovrebbero essere mutate in misura rilevante perché i valori del settore manifatturiero nel mondo e in regioni simili nel 1990 e nel 1999 si sono mantenuti relativamente stabili: circa il 21,5% per il mondo, 18% per i paesi a basso reddito, 24% per i paesi a medio reddito e 21,5% per paesi ad alto reddito. Inoltre, i dati disponibili su molti paesi singoli del MO come Arabia Saudita, Egitto, Giordania e Yemen consentono di inferire che tra il 1990 e il 1999 il valore del 13% non dovrebbe essere aumentato (eventualmente) più del 2 o 3%. Ciò conferma come la regione mediorientale e nordafricana sia molto indietro rispetto al resto del mondo in termini di contributo del settore manifatturiero al Pil, sebbene i risultati relativi all'industria sembrano maggiori di quelli del mondo o di altre aree in via di sviluppo (ad esempio, nel 1990 i valori erano pari al 38% per tale regione, al 34% per il mondo, al 26% per l'Asia meridionale e al 34% per l'Africa sub-sahariana). Ciò può essere spiegato ancora una volta dalla presenza del petrolio nella regione, che nei paesi produttori rappresenta una parte rilevante del Pil (classificato come industriale). La forte dipendenza dal settore petrolifero e il fallimento delle economie del MO

nel diversificare i propri sistemi economici sembra essere la spiegazione più ovvia del perché il settore manifatturiero contribuisca così poco al Pil.

Il problema, per il commercio regionale, è anzitutto che “il petrolio è petrolio”, e pertanto non può essere scambiato all'interno di una regione con una simile dotazione di fattori. In secondo luogo, l'assenza di manufatti (dove la differenziazione di prodotto è ampia) ha avuto un impatto negativo sul commercio regionale perché i paesi non hanno nulla da vendersi l'un l'altro, almeno per quanto riguarda i beni manufatti. La specializzazione verticale,²¹ che sta divenendo sempre più rilevante per altre regioni in via di sviluppo che dispongono di abbondante forza lavoro, nel MO viene ritardata dalla rigidità dei sistemi economici e dalla carenza di apertura commerciale. Una spiegazione per risultati tanto modesti potrebbe essere offerta anche dalle differenze nel reddito pro capite, poiché i ricchi paesi petroliferi non sono interessati ai manufatti di bassa qualità dei paesi vicini.

7.2. *Esclusione del commercio totale di petrolio e dei paesi esportatori*

Se si eliminano dal computo il settore petrolifero o i paesi esportatori, si resta con gli stessi trascurabili valori relativi al commercio intra-regionale, poiché il petrolio costituisce la principale merce esportata da ogni paese del MO che ne possiede a quelli che non ne hanno. Inoltre, poiché le esportazioni di petrolio rappresentano la componente principale del commercio nel MO, e poiché “il petrolio è petrolio”, i paesi produttori che dispongono di strutture produttive simili non commerciano tra di loro. La loro esclusione dai nostri calcoli equivale a escludere il petrolio. Dal 1990, infatti, il petrolio rappresenta più del 70% delle esportazioni mediorientali. Inoltre, i dati mostrano che l'esclusione dei paesi esportatori riduce significativamente il commercio intra-MO. Ad esempio, la rimozione degli esportatori di petrolio dal MO si è tradotta in una diminuzione del commercio intraregionale complessivo pari a circa 4 punti percentuali (si veda la tabella 10).

TABELLA 10

EFFETTI DEGLI ESPORTATORI DI PETROLIO SUL COMMERCIO INTRA-MO
(in milioni di dollari statunitensi)

²¹ FMI (2002).

	1990	1995	1998	1999	2000
Commercio complessivo intra-MO senza gli esportatori di petrolio	547	857	789	853	990
Commercio complessivo mediorientale senza gli esportatori di petrolio	40.229	28.368	30.904	66.234	43.353
Percentuale di commercio intra-MO senza gli esportatori di petrolio	1,36%	3,02%	2,55%	1,29%	2,28%
Valori originari del commercio intra-MO con gli esportatori di petrolio	9,58%	8,69%	9,92%	8,11%	6,62%
Differenza	-8,22%	-5,67%	-7,36%	-6,82%	-4,34%
<i>Variazione percentuale</i>	-85,80%	-65,24%	-74,25%	-84,12%	-65,53%

Fonte: FMI (2002).

Il fatto di basarsi fortemente sul settore petrolifero, unito alla dipendenza dai ricavi sul greggio, spiega perché il petrolio ha finito per ubriacare il MO. I ricavi sono così ingenti che i paesi esportatori non hanno nemmeno avvertito il bisogno di creare un sistema economico sostenibile e di diversificare la propria produzione e le proprie industrie (la maledizione del petrolio). In passato, i principali paesi esportatori di petrolio potevano assicurare ai propri cittadini un elevato tenore di vita, e di conseguenza non erano sollecitati dalla popolazione ad adottare politiche economiche efficaci e ad accelerare le riforme necessarie alla creazione di nuove industrie, alla diversificazione e alla privatizzazione dei sistemi economici. I programmi sociali sono finanziati dallo stato e le tasse sono molto basse o inesistenti, pertanto i ricavi derivanti dal petrolio hanno finito per avere un impatto antidemocratico e hanno “comprato” la pace e la stabilità interne per i governi mediorientali. La protezione esterna delle classi regnanti è garantita dall'importanza del petrolio per i grandi poteri. I progetti di respiro regionale sono solitamente finanziati dallo stato, che ridimensiona così il dinamismo privato necessario in un'economia aperta. Persino il settore privato non segue le regole della concorrenza, perché è nelle mani di persone vicine alle famiglie regnanti e sotto il patronato dello stato.²²

²² Sud (2000).

7.3. *Esclusione del CCG ed esame del commercio interno al CCG*

Se si escludono dal Medio Oriente i paesi appartenenti al CCG, il commercio intra-MO si riduce in misura significativa. La diminuzione minima si registra nel 2000, ed è pari a circa 4,2 punti percentuali (o a una riduzione del 49% circa rispetto al valore originario del commercio intra-MO, si veda la tabella 11), mentre quella massima, osservata nel 1998, è pari a circa 6,5 punti percentuali. Dai paesi del CCG proviene il contributo principale al commercio intra-MO.

TABELLA 11

COMMERCIO INTRA-MO SENZA IL CCG
(in milioni di dollari statunitensi)

	1990	1995	1998	1999	2000
Commercio complessivo intra-MO senza il CCG	1.613	2.176	1.855	1.973	2.312,00
Commercio complessivo mediorientale senza il CCG	51.334	49.114	54.102	70.489	97.359,00
Percentuale del commercio intra-MO senza il CCG	3,14%	4,43%	3,43%	2,80%	2,37%
Valori originari del commercio intra-MO compreso il CCG	9,58%	8,69%	9,92%	8,11%	6,62%
Differenza	-6,44%	-4,26%	-6,49%	-5,31%	-4,25%
<i>Variazione percentuale</i>	-67,19%	-49,02%	-65,42%	-65,48%	-64,13%

Fonte: FMI, Direzione Statistiche Commerciali.

Il commercio CCG intra-regionale è rilevante. Al suo interno, infatti, si svolge più del 44% del commercio intra-MO (si veda la tabella 12). Il modello del commercio interno al CCG differisce in misura considerevole dal resto del MO. Grazie al petrolio, i paesi del CCG sono ricchi, e presentano redditi pro capite elevati: ad esempio, nel 1998 gli Emirati Arabi Uniti avevano un reddito medio pro capite pari a 15.745 dollari, mentre quello del vicino Yemen era pari a soli 270 dollari.²³ Il CCG ha adottato una politica di apertura commerciale che prevede tariffe molto contenute o a volte inesistenti. Tali paesi presentano la migliore rete d'infrastrutture e di comunicazioni di tutta l'area, e hanno tentato di integrarsi più efficacemente all'interno del sistema commerciale regionale e internazionale. Inoltre, è opportuno osservare che una componente significativa del commercio del CCG con gli altri paesi mediorientali è

²³ Mehanna (2001).

costituita da ri-esportazioni. Tuttavia, il petrolio resta ancora la principale merce esportata del CCG: per lasciare alle generazioni future un'economia non petrolifera sostenibile che possa funzionare, occorrono sforzi ulteriori.

TABELLA 12

COMMERCIO INTRA-CCG
(in milioni di dollari statunitensi)

	1990	1995	1998	1999	2000
Commercio intra-MO	13.092	12.956	14.199	14.842	17.707
Commercio intra-CCG	7.230	6.832,0	7.358	7.192	8.453
Percentuale del commercio intra-MO dovuta al commercio intra-CCG	44,77	47,27	48,18	51,54	52,26

Fonte: FMI, Direzione Statistiche Commerciali.

7.4. Esclusione di Israele

Se si esclude Israele dal Medio Oriente, il commercio intra-MO (come percentuale di esportazioni) aumenta ma non in misura significativa: infatti, l'incremento massimo, che si registra nel 1998, è di circa 1,6 punti percentuali. Il commercio di Israele nel MO è modesto se confrontato con i suoi scambi con il resto del mondo. Infatti, dal 2000 Israele intrattiene relazioni commerciali con soli tre paesi mediorientali (Cipro, Egitto e Giordania), per un totale di 264 milioni di dollari: un valore molto esiguo rispetto alle sue esportazioni totali, pari a 25,7 miliardi di dollari. Poiché le esportazioni complessive di Israele sono elevate in rapporto al suo commercio intra-MO, la sua inclusione nei calcoli tende a ridurre il commercio all'interno dell'area mediorientale, ma non di molto.

TABELLA 13

COMMERCIO INTRA-MO SENZA ISRAELE
(in milioni di dollari statunitensi)

	1990	1995	1998	1999	2000
Commercio complessivo intra-MO senza Israele	12.873	12.672	13.825	14.227	17.326
Commercio complessivo mediorientale senza Israele	124.602	130.024	120.193	157.237	235.941
Percentuale del commercio intra-MO senza Israele	10,33	9,75	11,50	9,05	7,34
Valori originali del commercio	9,58	8,69	9,92	8,11	6,62

intra-MO con Israele					
% Differenza	0,75	1,05	1,59	0,94	0,72
<i>Variazione percentuale</i>	7,87	12,13	15,99	11,58	10,84

Fonte: FMI, Direzione Statistiche Commerciali.

Sarebbe interessante osservare cosa accadrebbe se si sviluppasse gli scambi tra Israele e i paesi arabi del MO. Uno dei benefici più importanti, per Israele, sarebbe quello di avere un più facile accesso, a prezzi inferiori, al petrolio, abbassando quindi i propri costi di produzione e aumentando il proprio vantaggio comparato. Uno studio ha stimato il costo di trasporto del petrolio dal Messico a Israele a 1,53 dollari statunitensi al barile nel 1999, e a 0,74 dollari quello dall'Arabia Saudita.²⁴ Israele, inoltre, avrebbe accesso anche al gas naturale dei paesi arabi, che favorirebbe il passaggio dalla generazione di elettricità tramite petrolio e carbone a quella a gas, e comporterebbe costi inferiori e un miglioramento ambientale.

7.5. Esclusione dell'Iraq

L'eliminazione dell'Iraq dal MO determina lo scenario descritto nella tabella 14.

TABELLA 14

COMMERCIO INTRA-MO SENZA L'IRAQ (in milioni di dollari statunitensi)

	1990	1995	1998	1999	2000
Commercio complessivo intra-MO senza l'Iraq	11.798	12.273	13.690	14.238	16.905
Commercio complessivo mediorientale senza l'Iraq	124.302	148.574	136.236	171.031	247.979
Percentuale del commercio intra-MO senza l'Iraq	9,49%	8,26%	10,05%	8,32%	6,82%
Valori originali del commercio intra-MO con l'Iraq	9,58%	8,69%	9,92%	8,11%	6,62%
Differenza	-0,09%	-0,43%	0,13%	0,22%	0,20%
<i>Variazione percentuale</i>	-0,91%	-4,96%	1,33%	2,66%	2,98%

Fonte: FMI, Direzione Statistiche Commerciali.

²⁴ Rivlin (2000, pp. 56-66).

Le variazioni del commercio intra-MO sono piccole, e vanno da -0,43 a 0,22 punti percentuali. L'Iraq non è un attore preminente nel commercio interno all'area mediorientale. Prima del 1995, prima della Guerra del Golfo e delle sanzioni delle Nazioni Unite, l'inclusione dell'Iraq tendeva a incrementare il valore del commercio intra-MO. La maggior parte dei suoi scambi, infatti, si svolgeva all'interno della regione, poiché le sue esportazioni verso il resto del mondo erano limitate. A partire dal 1996, con il programma *Oil for food*, il commercio dell'Iraq con il resto del mondo è aumentato notevolmente, riducendo il peso relativo di quello con il MO. Ad esempio, nel 1995 la quota di scambi iracheni con i paesi mediorientali sul totale delle esportazioni del paese era pari a circa l'83%; dopo il 1995 tale quota era inferiore al 4,5%. Se si osservano gli scambi intrattenuti dall'Iraq con i suoi vicini mediorientali nel periodo successivo al 1991, i dati relativi al commercio intra-regionale sono difficili da reperire, anche a causa del contrabbando. La solidarietà araba nei confronti dell'Iraq (emersa durante l'incontro arabo di Beirut nel marzo 2002) e gli accordi di libero scambio tra Iraq e i paesi confinanti (Egitto e Siria) convergono con gli sforzi degli Accordi del GAFTA per la creazione di un'area di libero scambio e l'eliminazione delle barriere commerciali nel 2007.

7.6. *Esclusione dell'Iran*

La maggior parte del commercio iraniano nell'area mediorientale si svolge con gli Emirati Arabi uniti (per lo più Dubai). Ad esempio, nel 2000 le esportazioni complessive dell'Iran verso il MO ammontavano a 2.260 milioni di dollari, e il 91% di esse era indirizzato verso gli Emirati Arabi Uniti. Tuttavia, il contributo dell'Iran al commercio complessivo intra-MO è modesto. Infatti, se si esclude tale paese dal Medio Oriente, la variazione negli scambi intra-regionali è trascurabile, e va da -0,7 punti percentuali nel 1999 a 0,18 punti percentuali nel 1990. Nel 1990 l'Iran ha ridotto gli scambi all'interno della regione. Tuttavia, dopo tale data, a seguito di migliori relazioni con gli altri paesi del MO, l'effetto dell'Iran sul commercio intra-MO è leggermente positivo. Se consideriamo che la parte prevalente delle esportazioni iraniane agli Emirati Arabi Uniti consiste, di fatto, in ri-esportazioni verso altri paesi, l'effetto di tale paese sul commercio intra-regionale mediorientale diviene ancora meno significativo.

TABELLA 15

COMMERCIO INTRA-MO SENZA L'IRAN
(in milioni di dollari statunitensi)

	1990	1995	1998	1999	2000
Commercio complessivo intra-MO senza l'Iran	11.688	11.231	12.077	12.103	14.365
Commercio complessivo mediorientale senza l'Iran	119.812	132.270	130.068	163.305	237.262
Percentuale del commercio intra-MO senza l'Iran	9,76	8,49	9,29	7,41	6,05
Valori originali del commercio intra-MO con l'Iran	9,58	8,69	9,92	8,11	6,62
% Differenza	0,18	-0,20	-0,63	-0,70	-0,57
<i>Variazione percentuale</i>	1,85	-2,30	-6,37	-8,60	-8,61

Fonte: FMI, Direzione Statistiche Commerciali.

TABELLA 16

EFFETTI DEL COMMERCIO BILATERALE IRAN-EMIRATI ARABI UNITI SUL QUADRO COMPLESSIVO MEDIORIENTALE (in milioni di dollari statunitensi)

	1990	1995	1998	1999	2000
Commercio complessivo intra-MO senza le esportazioni dall'Iran agli Emirati Arabi Uniti	12.938	12.147	13.314	13.258	15.651
Commercio complessivo mediorientale senza le esportazioni dall'Iran agli Emirati Arabi Uniti	136.528	148.261	142.301	181.447	265.223
Percentuale del commercio intra-MO senza le esportazioni dall'Iran agli Emirati Arabi Uniti	9,48	8,19	9,36	7,31	5,90
Valori originali del commercio intra-MO con le esportazioni dall'Iran agli Emirati Arabi Uniti	9,58	8,69	9,92	8,11	6,62
% Differenza	-0,10	-0,50	-0,56	-0,80	-0,72
<i>Variazione percentuale</i>	-1,06	-5,73	-5,65	-9,89	-10,86
Percentuale del commercio intra-MO senza l'Iran	9,76	8,49	9,29	7,41	8,80
Differenza (percentuale del commercio intra-MO senza l'Iran meno la percentuale del commercio intra-MO senza le esportazioni dall'Iran agli Emirati Arabi Uniti)	0,28	0,30	-0,07	0,10	2,90

Se si escludono le relazioni commerciali bilaterali tra Iran ed Emirati Arabi Uniti, si ottengono valori scarsamente significativi per il contributo iraniano al commercio regionale nel MO. La Camera di Commercio e Industria di Dubai ha mostrato che negli ultimi anni l'Iran è stato il primo interlocutore commerciale degli Emirati Arabi Uniti per l'importazione e la ri-esportazione di beni. In effetti, il valore complessivo è pari a circa 3 miliardi di dollari statunitensi, pari a circa il 25% dell'intero commercio estero di Dubai. Il limitato commercio bilaterale dell'Iran con il resto del MO può essere spiegato essenzialmente sulla base di tre fattori: l'instabilità politica e i conflitti verificatisi a partire dal 1980 in Iran; la questione relativa alla contesa di tre isole nel Golfo persico, che ha creato tensioni regionali, e la prevalenza del petrolio nel commercio estero del paese. L'Iran non ha nulla d'importante da vendere agli altri paesi mediorientali, eccetto forse tappeti, frutta secca e fresca e ortaggi.

La guerra contro l'Iraq ha devastato l'Iran nel 1980, si è protratta per otto anni, ha esaurito le riserve finanziarie del paese e ha impedito all'Iran (e all'Iraq) di raggiungere la prosperità economica. Durante la guerra, le riserve di valuta estera e le esportazioni di petrolio sono state utilizzate per

affrontare i costi del conflitto, e in seguito per ricostruire quanto il conflitto aveva distrutto. Sono andati perduti decenni di sviluppo, la guerra è terminata senza alcun guadagno per i contendenti mentre le questioni fondamentali sono rimaste irrisolte. Le sanzioni degli Stati Uniti nei confronti dell'Iran hanno ritardato il flusso di investimenti esteri diretti a stimolare la crescita economica. Le politiche economiche intraprese dal Governo non hanno favorito la diversificazione economica e la crescita. Al contrario, la nazionalizzazione, il controllo di prezzi e tariffe, la sopravvalutazione del cambio unita a restrizioni sulle importazioni, e le estenuanti procedure per l'ottenimento dei permessi commerciali hanno favorito il contrabbando e scoraggiato il commercio in generale e quello regionale in particolare.

7.7. Esclusione di Israele, Iran e Iraq

Se si escludono dal MO Israele, Iran e Iraq (lasciandovi i paesi arabi e Cipro), l'impatto sul commercio interno all'area mediorientale non è significativo. Come si è visto in precedenza, il contributo offerto da tali paesi, presi singolarmente, al commercio intra-MO non è rilevante, e tale rimane anche valutando il loro impatto complessivo. Tuttavia, sembra che il loro effetto totale consista nel ridurre gli scambi intraregionali a partire dal 1990, sebbene in misura non significativa. Ad esempio, l'effetto massimo si registra nel 1998, quando la rimozione di questi tre paesi comporta un aumento di 1,26 punti percentuali del commercio intra-MO.

TABLE 17

COMMERCIO INTRA-MO SENZA ISRAELE, IRAN E IRAQ
(in milioni di dollari statunitensi)

	1990	1995	1998	1999	2000
Commercio complessivo intra-MO senza Israele. Iran e Iraq	10.176	10.264	11.194	10.884	13.182
Commercio complessivo mediorientale senza Israele. Iran e Iraq	95.352	112.728	100.125	125.511	186.624
Percentuale del commercio intra-MO senza Israele. Iran e Iraq	10,67	9,11	11,18	8,67	7,06
Valori originali del commercio intra-MO con Israele. Iran e Iraq	9,58	8,69	9,92	8,11	6,62
% Differenza	1,09	0,41	1,26	0,56	0,44
<i>Variazione percentuale</i>	11,42	4,76	12,74	6,94	6,70

Fonte. FMI. Direzione Statistiche Commerciali.

7.8. Sintesi

Non si può negare che il commercio interno all'area mediorientale sia limitato. Tuttavia, tale risultato non può essere spiegato dall'esplicita considerazione di singoli fattori come i conflitti nella regione; nessun fattore, preso isolatamente, ad eccezione della struttura economica, potrebbe spiegare un valore tanto modesto. Il petrolio ha rappresentato una stampella per i paesi che ne dispongono. Essi non hanno proceduto a una diversificazione della propria base economica e hanno poche esportazioni di beni non petroliferi (in rapporto alle esportazioni di petrolio). Inoltre, molti di questi paesi non presentano economie aperte e non offrono agli altri paesi della regione un mercato d'esportazione attraente, nonostante la vicinanza geografica. Allo stesso tempo, la prossimità dei mercati regionali è resa meno allettante a causa della carenza di infrastrutture di trasporto e telecomunicazioni di portata regionale.

Considerando tutti i fattori che potrebbero avere contribuito a limitare il commercio intra-MO durante l'ultimo secolo, diviene possibile formulare alcune risposte alla seguente domanda: come accrescere il commercio regionale mediorientale, e attraverso quali misure di politica economica?

Le politiche economiche sono inefficaci in assenza di una fondamentale intesa politica tra i paesi della regione. L'Incontro arabo di

Beirut nel marzo 2002 e le sue conclusioni, che per una volta sono state prese all'unanimità, può essere considerato come un timido tentativo di consenso generale, almeno tra gli arabi. La maggior parte della popolazione araba è oggi, a differenza degli anni '50, scettica rispetto a parole d'ordine quali "unità araba, integrazione del MO". «La Lega araba è un esempio pionieristico nelle relazioni regionali internazionali – a parole»,²⁵ sostiene Sharabi.

Come ha affermato Nasser Ali Khasawaneh, vicepresidente dell'associazione internazionale "Business Software Alliance" (BSA) per il Nord Africa e il Medio Oriente,²⁶

«dopo anni di slogan sul panarabismo, non biasimo gli arabi per il loro scetticismo nei confronti dell'AFTZA (un altro acronimo del GAFTA). Tuttavia il fatto rimane; negli ultimi cinquanta anni questo è il passo più concreto verso una vera integrazione economica. Ora è compito della popolazione difenderlo. Dobbiamo discutere dell'AFTZA e vigilare sulla sua applicazione. Dobbiamo rendere chiaro ai nostri governi che siamo loro grati per tale progresso e che vogliamo che proseguano lungo la stessa strada. È nostro compito assicurare che la volontà politica alla base dell'AFTZA non venga meno».

Se e solo se le condizioni appena richiamate saranno rispettate appieno, si possono delineare le politiche necessarie a favorire il commercio intra-regionale nel Medio Oriente.

Una volta raggiunta una situazione di pace e di cooperazione politica nella regione, prima di puntare all'integrazione e alla liberalizzazione commerciale i paesi devono procedere al varo di riforme interne dei sistemi finanziari e giuridici, al fine di garantire la stabilità economica e politica. Complicazioni amministrative, contrabbando, monopoli, burocrazia e abusi giuridici da parte di potenti gruppi d'interesse andrebbero eliminati, in modo da stimolare gli investitori potenziali e sollecitare il settore privato. Gli accordi bilaterali o multilaterali possono rivelarsi un primo passo più efficace e realistico prima di avviare il processo di piena integrazione. La base di lavoro qualificato va allargata attraverso una migliore formazione.

Il trasporto di beni e persone andrebbe agevolato attraverso la semplificazione, se non la rimozione, dell'emissione di visti e della complicata regolamentazione commerciale transfrontaliera che grava sui

²⁵ Bernard e Abdel-Hadi (2001).

²⁶ Khasawaneh (2000).

prodotti e gli individui dei paesi vicini. È necessario stipulare un accordo comune regionale sul trasporto marittimo e sulle politiche navali. L'informazione rappresenta un prerequisito rilevante per la riuscita di tutto il processo.

Alla luce del successo ottenuto da zone di libero scambio quale quella di Jebel Ali (la *Jebel Ali Free Zone Area* – JAFZA), per il MO la strada più rapida e praticabile verso la semplificazione delle procedure commerciali sembra essere la creazione di zone di libero scambio in tutti i paesi dell'area mediorientale. La libera proprietà, l'eliminazione di barriere tariffarie attraverso l'esenzione di tasse e dazi doganali, la riduzione dei vincoli giuridici sugli investitori e la semplificazione burocratica attraverso la riduzione degli obblighi di licenza o di permessi attraggono gli investitori e gli IDE dai paesi vicini e dal resto del mondo. La concentrazione di molte attività esenti da tasse in una zona con estese infrastrutture basate sulle tecnologie più avanzate ha contribuito anch'essa al successo delle principali zone di libero scambio. La creazione di una zona di questo tipo sembra costituire una soluzione più facile rispetto alla modificazione dell'ambiente regolamentativo e della burocrazia. Un passo di tal genere è coerente con gli standard indicati dal WTO in termini di apertura commerciale e pari opportunità e protezione degli investitori. Nel 1998 la JAFZA, cui aderivano quasi 2000 società, ha superato Dubai per volume di commercio estero (oltre 6 miliardi di dollari statunitensi), tasso di crescita, investimenti e occupazione nel settore manifatturiero.²⁷ Nel 2001, in occasione del 30° anniversario del giorno nazionale degli Emirati Arabi Uniti, secondo Mohammed Khalfan bin Khirbash, Ministro delle finanze e dell'industria del paese,

«la quota di zone di libero scambio sul totale delle esportazioni non petrolifere è aumentata dal 22% del 1999 al 57% dello scorso anno. Sono accresciute anche le esportazioni nette di tali zone, che nel 2000 hanno raggiunto il valore di 1,4 miliardi di dollari statunitensi. Attualmente, operano nelle zone libere oltre 3.000 società, con un volume di scambi stimato in circa 8 miliardi di dollari e un ammontare di investimenti di 4 miliardi di dollari».²⁸

«Nell'arco di dieci anni gli Emirati Arabi Uniti hanno tentato di divenire il centro più in vista della regione. Le zone di libero scambio rappresentano uno dei suoi principali risultati, la JAFZA è uno degli

²⁷ HSBC (2001).

²⁸ National Day/30esimo Anniversario/Economy (2001).

esempi più invidiabili per tale regione e io considero questa straordinaria struttura tra le prime tre zone libere del mondo»,

ha sostenuto Juan Torrents, presidente della Federazione delle Zone Libere del Mondo, che riunisce oltre 2.000 zone di libero scambio in tutto il mondo.²⁹

Dovrebbero essere progettate e applicate strutture giuridiche, istituzionali e regolamentative, al fine di garantire l'applicazione di ogni accordo da parte di tutti i membri. Uomini d'affari, funzionari doganali, produttori industriali e agricoli dovrebbero essere tutti consapevoli dell'importanza del processo d'integrazione e degli accordi esistenti. Molti mediorientali, ad esempio, sembrano non avere mai neppure sentito parlare del GAFTA, o forse non nutrono fiducia nella durata di un accordo di questo tipo. Come ha sostenuto Hamdi Tabaa, presidente della Federazione degli industriali arabi,³⁰ «abbiamo la responsabilità di lavorare per il successo di tale esperienza [il GAFTA] e di ottenerlo il prima possibile in un modo che renda necessario aprirci gli uni con gli altri prima di aprirci al mondo».

Il vantaggio più evidente di un maggiore commercio intra-regionale è che ne risulterà accelerata la crescita economica. Il mercato mediorientale comprende oltre 250 milioni di individui.³¹ I grandi mercati mediorientali possono attrarre investimenti se vengono assicurate stabilità politica e sicurezza degli investimenti. I benefici potenziali in termini di economie di scala sono enormi. Come è accaduto in molte aree commerciali sviluppate, un maggiore volume di commercio intra-regionale farà sì che il vantaggio comparato subentrerà alla sostituzione delle importazioni. Si svilupperanno industrie efficienti e occupazione, e risulteranno aumentati il reddito pro capite e la crescita.

8. Conclusioni

²⁹ EAU Free Zone Fastest-Growing (2002).

³⁰ Tabaa (2000).

³¹ Gresh e Vidal (1996).

I progetti relativi alla Comunità Economica Europea e alla Comunità Economica Araba sono entrambi del 1957. L'importanza di tali comunità per lo sviluppo economico di aree caratterizzate da conflitti politici e militari è stata apprezzata dagli uomini di stato europei. Volgendo lo sguardo indietro, dopo un lasso di tempo di oltre quarantacinque anni è triste constatare le enormi differenze nell'evoluzione dei due progetti. La CEE ha vissuto serie difficoltà in tutti gli stadi dello sviluppo ma le ha superate, mentre il progetto mediorientale è stato alimentato solo da discorsi e argomentazioni sterili. I principi di sopravvivenza del "migliore" teorizzati da Darwin nella lotta per l'esistenza possono oggi essere sostituiti da quelli per la sopravvivenza dei "più uniti" nell'affrontare il mondo globalizzato.

Nel secolo appena trascorso, il petrolio si è rivelato per il MO più una maledizione che una benedizione. Gli esportatori hanno utilizzato il petrolio come una stampella per evitare riforme economiche penose ma necessarie. Di conseguenza, i sistemi economici mediorientali dipendono tuttora fortemente dal petrolio, che recita ancora la parte del leone nell'aggregato delle esportazioni del MO. Le esportazioni di beni manufatti sono trascurabili, tranne che per Israele. In breve, i paesi mediorientali esportano petrolio, e poiché le loro economie non sono diversificate e complementari, vi è scarso commercio regionale. Dove quest'ultimo potrebbe risultare significativo, ad esempio nei rapporti con Israele, il suo sviluppo è frustrato da profonde differenze e rivalità politiche. La base per un commercio più esteso è costituita dalla diversificazione dei sistemi economici e dall'impegno politico per una coesistenza pacifica. La formazione del CCG e del GAFTA rappresentano un primo passo. Gli accordi bilaterali e le zone di libero scambio all'interno dell'area mediorientale potrebbero servire da catalizzatori per l'integrazione economica regionale. La strada è lunga e impervia, ma è obbligata. Il rafforzamento delle relazioni commerciali regionali costituisce il primo passo e il più facile. Sembra appropriato concludere con le parole scritte nel 1923 da uno dei più noti poeti e filosofi arabi (Gibran 1923):

«[è] scambiandovi i doni della terra che voi troverete l'abbondanza e sarete soddisfatti. Ma se lo scambio non avverrà con amore e spontanea giustizia, esso condurrà alcuni alla cupidigia e altri alla fame [...] e prima di lasciare la piazza del mercato, badate che nessuno se ne sia andato a mani vuote. Perché lo spirito maestro della terra non potrà dormire pacificamente controvento finché i bisogni del più piccolo fra voi non siano soddisfatti».

BIBLIOGRAFIA

- BERNARD, D. and E. ABDEL-HADI (2001), "A league of our own," *Egypt Today*, Cairo; http://www.egypttoday.com/main/Sl_League.htm.
- BRUNO, M., M. RAVALLION and L. SQUIRE (1996), "Equity growth in developing countries: old and new perspective on the policy issues", *Policy Research Working Paper*, no. 1563, World Bank, Washington.
- CIA – CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY (2002), *CLA World Fact Book*, Washington.
- CORDESMAN, A.H. (2001), *Arms Sale, Arm Control and Regional Security in the Middle East*, Center for Strategic and International Studies (CSIS), Washington.
- DOLLAR, D. (1992), "Outward-oriented developing economies really do grow more rapidly: evidence from 95 LDCs, 1976-85", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 40, no. 3, pp. 523-44.
- DOLLAR, D. and A. KRAAY (2000), "Growth is good for the poor", *Development Research Group Preliminary Paper*, World Bank, Washington, March.
- ECONOMIC RESEARCH FORUM (2000), "Economic trends in the MENA region, 2000," Cairo; http://www.erf.org.eg/html/economic_00/html/f_main.html.
- FRANKEL, J. and D. ROMER (1999), "Does trade cause growth?", *The American Economic Review*, vol. 89, no. 3, pp. 379-99.
- "Free Zones Fastest-Growing," (2002), *UAE Interact*, Abu-Dhabi, October 15; <http://www.uaeinteract.com/news/default.asp?ID=224>.
- "GCC Finally Agrees On Timing Of Tariff Unification And Common Currency." (2002), *Middle East Economic Survey*, vol. 45, no. 1, 7 January; <http://www.mafhoum.com/press2/78E13.htm>
- GIBRAN, K.G. (1923), *The Prophet*, Alfred A. Knopf Inc., New York; trad. it. *Il profeta*, Feltrinelli, Milano, 1991.
- GRESH, A. and D. VIDAL (1996), *Les 100 Portes du Proche Orient*, Les Editions de l'Atelier/Les Editions Ouvrières, Paris.
- HSBC BANK MIDDLE EAST (2001), *HSBC Economic Bulletin, Second Quarter 2001*, London.
- INTERNATIONAL MONETARY FUND (2001), *Direction of Trade Statistics Yearbook*, Washington.
- INTERNATIONAL MONETARY FUND (2002), *World Economic Outlook*, Washington, September, pp. 126-27.
- KHASAWANEH, N.A. (2000), "The Arab free trade zone: the Arab's world best kept secret," *Globalcomment.com*, November 21; http://www.globalcomment.com/businessworld/article_1.asp.
- MEHANNA, R.A. (2001), "A quantitative analysis of Middle East trade", paper presented at the Wartburg College for Eighth Cross-Cultural Research Conference Program, Turtle Bay Resort, Oahu, December 12-15.
- "National Day/30th Anniversary/Economy," (2001), *Emirates News Agency*, Abu-Dhabi; http://www.wam-uae.gov.ae/Reports/e_features/2001/eng7.htm.
- RIVLIN, P. (2000), "Trade potential in the Middle East: some optimistic findings," *Middle East Review of International Affairs (MERLA)*, vol. 4, no. 1, March, pp. 56-66.

- SHARER, R. *et al.* (1998), *Trade Liberalization in IMF-Supported Programs*, International Monetary Fund, Washington.
- SUD, I. (2000), "Spurring economic growth in the Middle East: what needs to be done?", briefing addressed to the Middle East Forum, New York, September 6.
- TABAA, H. (2000), Speech presented during the inauguration of the 4th Forum of Arab Businessmen Society, Kuwait, May, in Arabic.
- WEISBROT, M., B. BAKER, R. NAIMAN and G. NETA (2001), "Growth may be good for the poor – But are IMF and World Bank policies good for growth? A closer look at the World Bank's recent defense of its policies", Center for Economic and Policy Research (CEPR), Washington, May; <http://www.cepr.net/globalization/newgrowth.pdf>.
- WORLD BANK (2000), *World Development Report 2000/2001: Attacking Poverty*, Washington, September, pp. 296-97.
- WORLD BANK (2002), *World Development Indicators*, Washington.
- WTO – WORLD TRADE ORGANISATION (2001), *International Trade Statistics*, Geneva.
- ZARROUK, J. (2002), "A survey of barriers to trade and investment in the MENA region", in B. Hoekman and P. Messerlin eds, *Harnessing Trade for Development in the Middle East and North Africa*, Council for Foreign Relations, New York, pp. 51-68.