

Protezionismo, libero scambio e commercio preferenziale: l'esperienza messicana tra il 1970 e il 2005 *

PABLO RUIZ NÁPOLES

1. Introduzione

Il teorema Heckscher-Ohlin, basato su un modello di equilibrio economico generale, e la teoria della parità del potere d'acquisto sono considerati i due pilastri della teoria neoclassica del commercio internazionale (Krueger 1983), nonostante forti critiche sotto il profilo sia teorico sia empirico.¹ La teoria neoclassica del commercio sostiene che il libero scambio e la completa flessibilità del tasso di cambio rappresentano strumenti adatti a raggiungere il pareggio nella bilancia commerciale e condizioni di ottimo paretiano nella produzione e nel consumo. Tali idee appartengono all'economia *mainstream*, che negli ultimi quaranta o cinquant'anni è stata insegnata come paradigma economico dominante nei corsi avanzati di scienze economiche e altre discipline sociali in tutte le principali università del mondo. Al contrario, nella maggior parte dei paesi sviluppati e sottosviluppati, e per la maggior parte del XX secolo, hanno prevalso le politiche commerciali attive (protezionismo) e i tassi di cambio fissi o re-

□ Universidad Nacional Autónoma de México, México D.F. (Messico); e-mail: ruizna@servidor.unam.mx.

* L'autore è grato a Jaime Ros della Notre Dame University, a Juan Carlos Moreno-Brid e a Claudia Schatan dell'ECLAC-UN, a José Romero del Colegio de México, ad Alicia Puyana del FLACSO-México e a due anonimi *referees* per i preziosi commenti. Tutti gli eventuali errori sono di esclusiva responsabilità dell'autore.

¹ Fra le principali critiche del teorema H-O avanzate da una prospettiva neoricardiana, ricordo quelle di Parrinello (1970), Metcalfe e Steedman (1972) e Steedman (1979).

golamentati. È stato sul finire degli anni Settanta e nei primi anni Ottanta che il liberismo ha iniziato a imporsi nella politica economica, sia all'interno – attraverso la riduzione della spesa pubblica e della regolamentazione – sia a livello internazionale, attraverso la riduzione delle tariffe e l'eliminazione delle barriere non tariffarie allo scambio di beni e servizi e ai flussi di capitali.

Tuttavia, le politiche neoliberiste hanno generato risultati variegati. Sebbene abbiano arrestato l'inflazione e ridotto i disavanzi fiscali, allo stesso tempo non hanno prodotto crescita economica, pieno impiego e, in alcuni casi, nemmeno pareggio nella bilancia commerciale. Ciò ha riguardato in particolare i paesi sottosviluppati che, molto prima che tali politiche venissero intraprese dai loro governi, già risentivano di una mancata crescita economica, disoccupazione diffusa, crescente povertà e disuguaglianza sociale. Negli ultimi venti anni, a seguito dell'applicazione di tali politiche liberiste, la loro situazione sembra essere peggiorata piuttosto che migliorata.

In Messico, nel pieno della recessione scaturita dalle crisi di cambio e del debito estero del 1982, il governo avviò un processo di liberalizzazione commerciale nell'ambito di un insieme di politiche liberiste finalizzate a ridurre l'intervento pubblico nell'economia. Dopo quarant'anni durante i quali il paese era rimasto un sistema economico fortemente chiuso, l'economia messicana si è aperta a seguito di politiche orientate al libero mercato. Il processo, inizialmente graduale, ha subito un'accelerazione alla metà degli anni Ottanta, quando il Messico è entrato a fare parte del GATT, e ha raggiunto il culmine quando nel 1994 il paese ha aderito all'Accordo nordamericano di libero scambio (NAFTA – *North American Free Trade Agreement*).

Il pacchetto di misure liberiste è stato sollecitato, in Messico come in altri paesi in via di sviluppo, dal governo statunitense, dalla Banca Mondiale e dal Fondo Monetario Internazionale (Sachs 1988, p. 77).² Lo stesso tipo di riforme è stato adottato negli anni Ottanta e Novanta anche in alcuni paesi dell'America Latina, nell'ipotesi che la sola deregolamentazione costituisse il *cambiamento strutturale* necessario a correggere un'economia distorta e ad aumentare il livello

² È ben noto, tuttavia, che anche all'interno del Messico vi erano importanti forze politiche attive a favore di tali politiche, già nel periodo precedente la loro adozione.

di occupazione e salari (Weller 2000, p. 13). Tali politiche liberiste, fondate sulle esportazioni, sono state suggerite come una nuova strategia utile sia alla ripresa sia alla crescita (Sachs 1988). L'insieme delle misure era coerente con il "Washington Consensus" (Moreno-Brid, Pérez Caldentey e Ruiz-Nápoles 2004-05).

Questo mutamento nella strategia di sviluppo a favore della liberalizzazione commerciale e del ridimensionamento dello stato rappresenta il più importante avvenimento nella storia economica del Messico degli ultimi cinquant'anni. Viene inoltre riconosciuto che il NAFTA ha costituito una delle cause principali del picco registrato nelle esportazioni e negli investimenti diretti esteri (FDI) in Messico. Gli effetti del NAFTA a dieci anni dalla sua entrata in vigore sono stati studiati a fondo da vari esperti, con valutazioni sia favorevoli sia sfavorevoli dal punto di vista messicano (si vedano ad esempio Blecker 2006, Moreno-Brid, Ruiz-Nápoles e Rivas-Valdivia 2005, Puyana e Romero 2005, Romalis 2005, Casares e Sobarzo 2004, Weintraub 2004).

Alcuni autori hanno interpretato il ruolo del NAFTA in Messico come un corollario dell'insieme di misure di liberalizzazione, deregolamentazione e privatizzazione afferenti al "Washington Consensus" e adottate dal governo messicano (Blecker 2006). Non è necessariamente così perché, sebbene nella maggior parte dell'America Latina il libero scambio unilaterale e privo di vincoli sia stato parte di politiche di liberalizzazione commerciale, un'area di scambio preferenziale tra tre paesi quale NAFTA segue regole operative differenti, con diversi effetti sulle parti commerciali coinvolte.

Nell'esaminare in prospettiva le varie politiche commerciali, ci si può giustamente domandare quanto esse abbiano aiutato l'economia messicana, sulla base dell'analisi di tre diverse fasi: gli scambi protetti, quelli unilaterali e gli accordi commerciali preferenziali quali il NAFTA. Pertanto, tra le questioni che possono emergere vi sono le seguenti: quali erano, nel caso del Messico, gli obiettivi economici e politici delle politiche liberiste e del NAFTA? e in quale misura tali obiettivi sono stati raggiunti? Si vuole capire cosa, eventualmente, non ha funzionato nelle varie politiche liberiste.

Nel presente articolo si tenta di affrontare alcune di queste domande attraverso l'analisi dell'andamento dell'economia messicana in tre periodi successivi nel corso degli ultimi 35 anni: il periodo del protezionismo (1970-81), quello del libero scambio unilaterale (1982-

93) e quello dell'accordo commerciale preferenziale, cioè del NAFTA (1994-2005).³

Dopo questa introduzione, in una breve seconda sezione vengono messi in risalto alcuni aspetti critici dei presunti benefici che, secondo la teoria convenzionale, il libero scambio arreca all'economia. In un'ampia terza sezione vengono illustrati gli aspetti fondamentali e i risultati complessivi della strategia liberista messicana, e si presentano alcuni dati sull'economia del Messico relativi a una variabile fondamentale – le esportazioni – e a tre altre importanti variabili aggregate: la produzione, l'occupazione e le importazioni. Nella quarta sezione vengono esaminati i risultati del liberismo economico in Messico dal punto di vista del miglioramento dell'uguaglianza; la quinta sezione affronta alcuni risultati contraddittori del cosiddetto “cambiamento strutturale”.

2. Benefici economici del libero scambio

Nel passare in rassegna alcuni tra i più noti manuali, recenti e meno recenti, sulla teoria e la politica convenzionali del commercio (si vedano ad esempio Södersten 1970, Heller 1973, Kindleberger 1973, Markusen *et al.* 1995, Krugman e Obstfeld 2005), si osserva che spesso non viene indicato esplicitamente che, per fruire di tutti i benefici connessi al libero scambio, il sistema economico di un paese deve già trovarsi in condizioni di piena occupazione e perfetto equilibrio *prima* di intessere rapporti commerciali. Per essere precisi, in una prospettiva di equilibrio economico generale tutti i punti sulla frontiera delle possibilità produttive di Samuelson (1949) non sono altro che punti di equilibrio generale di piena occupazione. Spostandosi lungo tale curva un paese non aumenta il livello della produzione e/o l'impiego di fattori produttivi, ma si limita a riallocarli; quel che risulta migliorato dal libero scambio è il consumo del paese. Tuttavia i guadagni di efficienza nel consumo complessivo derivanti dal libero scambio non possono essere misurati senza una mappa delle cur-

³ Si noti che in Messico le politiche protezionistiche sono rimaste in vigore per circa quarant'anni, dalla fine degli anni Quaranta alla metà degli anni Ottanta.

ve d'indifferenza collettive, la cui stessa esistenza è stata messa in discussione (Kaldor 1938, Arrow e Scitovsky 1969).

Da un punto di vista di equilibrio parziale, i benefici di *welfare* procurati dalla riduzione delle tariffe non costituiscono altro che una redistribuzione del benessere preesistente, dal governo e dai produttori locali agli importatori (Corden 1974), siano questi consumatori ad alto reddito o produttori. Tali benefici, tuttavia, possono essere compensati dal deprezzamento valutario che agisce a favore degli esportatori. In ogni caso, i guadagni di *welfare* dipendono dall'elasticità della domanda rispetto al prezzo in ogni mercato, e questa non può essere prevista, secondo un problema noto come "rompicapo dell'elasticità".⁴

I guadagni di *efficienza* nella produzione scaturiscono dalla specializzazione parziale dell'economia nelle aree produttive nelle quali essa gode di vantaggi comparati determinati dalla sua dotazione relativa di fattori produttivi (Ohlin 1933), ma tali vantaggi devono essere visibili in termini di prezzi relativi. In altri termini, la produzione si sposterà dal settore A al settore B solo in caso di aumento del rapporto tra i prezzi di B e A, ovvero quando la produzione B diviene sufficientemente attraente da indurre i produttori a spostarsi. Indipendentemente da come si confrontino i prezzi relativi locali rispetto a quelli esteri, il prezzo del bene locale sul quale esiste un vantaggio comparato deve essere basso in rapporto al suo equivalente estero, ma a seguito dell'apertura del commercio deve aumentare fino a un livello compreso tra il prezzo estero e quello locale (Kindleberger 1973). Inoltre, secondo la legge del prezzo unico, esso diverrà lo stesso per tutti i paesi coinvolti nel commercio quando sia misurato in una valuta comune e si ipotizzi assenza di costi di trasporto. Se tale processo viene generalizzato a tutti i beni scambiabili (esportabili e importabili), il risultato atteso è che all'interno di ciascun paese il rapporto tra il prezzo dei beni a elevata intensità del fattore produttivo abbondante e quello dei beni a elevata intensità del fattore produttivo scarso deve aumentare (Samuelson 1949), e ciò implica che le sue ragioni di scambio aumenteranno, a meno che il deprezzamento della valuta locale compensi tali mutamenti di prezzo. Tuttavia, i guadagni di efficienza nella produzione e la specializzazione parziale

⁴ Formalizzato a sua volta come "Condizione di Marshall-Lerner-Robinson" (si veda Kindleberger 1973, pp. 328-29).

non comportano necessariamente crescita economica o aumento dell'occupazione.

La giustificazione delle politiche di *second best* – come vengono denominate le politiche protezionistiche – è stata ricondotta al fatto che le formulazioni teoriche, basate tra l'altro su assunzioni di piena occupazione, concorrenza perfetta tra i paesi e al loro interno, settori pienamente sviluppati e disponibilità di risorse, semplicemente non sono applicabili ai sistemi economici reali. Al contrario prevalgono distorsioni di mercato, quali oligopoli inattaccabili, disparità nella distribuzione del reddito, prezzi dei fattori che non ne riflettono la scarsità e divari nel progresso tecnico (Corden 1974, Krugman 1979 e 1981), e non sembra che queste siano destinate a sparire a seguito di un commercio più libero. In altri casi, la teorica politica di *first best* risulta di impossibile applicazione sotto il profilo politico o istituzionale (Kindleberger 1973, p. 200).

Gli effetti della liberalizzazione del commercio sul grado di utilizzo delle risorse, quando non vi è piena occupazione, sono stati analizzati da autori non neoclassici come Joan Robinson (1946-47) e Michal Kalecki (1946). Secondo un'affermazione keynesiana, la crescita economica e la piena occupazione possono essere raggiunte attraverso un'espansione del mercato generata dalle esportazioni (Cornwall 1977, cap. 7; Davidson 1997). L'argomentazione, tuttavia, è condizionata al declino dell'elasticità al reddito delle importazioni, secondo la legge di Thirlwall (1979).

Sulla base di esperienze recenti, gli esempi più riusciti di strategie di crescita trainata dalle esportazioni non hanno richiesto politiche di libero scambio e deregolamentazione ma, al contrario, politiche industriali e commerciali attive (Sachs 1988, Rodrik 1995). La storia del commercio internazionale nelle economie capitalistiche e quella delle loro politiche commerciali dimostrano che nessun paese al mondo si è impegnato a liberalizzare il commercio su base permanente. Al contrario, per molti anni paesi oggi sviluppati come gli Stati Uniti e alcuni paesi europei hanno messo in atto un'ampia varietà di politiche protezionistiche, ritenendole utili strategie finalizzate alla crescita e allo sviluppo (Chang 2002).

3. La crescita guidata dalle esportazioni e le politiche di libero scambio in Messico

Nei primi anni Ottanta in Messico alcuni esperti ritenevano che le esportazioni di beni manifatturieri avrebbero rappresentato il motore della crescita nel resto dell'economia, soprattutto in termini di aumento dell'occupazione. Ciò, tuttavia, richiedeva mutamenti nelle politiche valutarie e commerciali in linea con le teorie neolibériste dominanti descritte in precedenza (si vedano Levy 1981, Clavijo e Valdivieso 1983). Una delle ragioni principali per giustificare l'abbandono del protezionismo consisteva nel fatto che esso stava generando una distorsione a svantaggio delle esportazioni (Lustig 1992).

La politica commerciale venne modificata in modo tale che gli esportatori potessero importare beni capitali (*input*) a basso costo ed elevata qualità, in modo da utilizzare il lavoro locale, relativamente economico, per produrre beni manifatturieri da esportare a condizioni competitive. Tuttavia, una strategia di questo tipo richiedeva investimenti dall'estero, nei confronti dei quali alla fine degli anni Ottanta persistevano ancora diversi ostacoli.

Il differenziale salariale tra Messico e Stati Uniti osservabile nel settore manifatturiero, unito alla prossimità geografica dei due paesi, ha sempre rappresentato un'attrattiva per le imprese straniere. Nonostante ciò, fino agli anni Ottanta gli investimenti esteri erano rigidamente limitati e regolamentati, e questa è la ragione per cui essi non hanno rappresentato una percentuale rilevante degli investimenti complessivi effettuati in Messico. Pertanto, il processo di apertura non poté essere completato fino alla fine degli anni Ottanta o ai primi anni Novanta, quando in Messico venne avviata l'apertura finanziaria, anche sotto la spinta di un boom negli investimenti in beni capitali nei mercati emergenti di tutto il mondo. Di fatto, in Messico la liberalizzazione della finanza e degli investimenti ha completato il processo di liberalizzazione commerciale e ha favorito la produzione manifatturiera rivolta all'esportazione.

Tuttavia, sul finire degli anni Ottanta il libero scambio unilaterale non stava producendo i risultati sperati. L'evidente fallimento delle politiche economiche neolibériste condusse nel 1988 a una vasta sfiducia nei loro confronti diffusa in tutto il paese. Di conseguen-

za, una volta che il partito al governo riuscì a vincere le elezioni presidenziali rimanendo dunque al potere, divenne un obiettivo dichiarato della nuova amministrazione quello di accentuare le riforme liberiste e di blindare politicamente il processo attraverso un accordo di libero scambio con gli Stati Uniti. Questo prese la forma di un accordo di scambio preferenziale comprendente anche il Canada, firmato nel 1993 e in vigore dal 1994. Si trattava, ovviamente, dell'Accordo nordamericano di libero scambio, o NAFTA.

Pertanto, negli ultimi 35 anni il Messico ha sperimentato tre diverse politiche commerciali in tre periodi successivi: il protezionismo commerciale (1970-81), il libero scambio unilaterale (1982-93) e lo scambio preferenziale attraverso il NAFTA (1994-2005). Anche i risultati sono stati differenti.

Nella tabella 1A viene riportato l'andamento economico dell'economia messicana descritto da alcuni indicatori. Sulla base di questi ultimi, appare evidente che il periodo del protezionismo (1970-81) è risultato migliore di quello del libero scambio unilaterale (1982-93). Gran parte di quel che ci si attendeva dalla liberalizzazione commerciale in termini di investimenti, crescita e riduzione dell'inflazione non si è verificato,⁵ mentre si è assistito solo all'aumento delle esportazioni nei settori manifatturiero e *maquiladora*.⁶ Il pacchetto di misure neoliberaliste applicate finora non ha raggiunto quegli obiettivi. Al contrario, l'andamento economico è migliorato nel periodo del NAFTA. In determinati settori gli effetti sono stati piuttosto rilevanti: un boom delle esportazioni di prodotti manifatturieri e *maquiladora* (soprattutto nella prima metà dell'ultimo periodo), la riduzione del tasso d'inflazione, e di conseguenza la riduzione del tasso di deprezzamento valutario, e il miglioramento delle ragioni di scambio. Nonostante ciò, il tasso di crescita del Pil, soprattutto del Pil pro capite, registrato nel periodo del NAFTA è risultato più basso di quello del primo periodo, e anche inferiore al livello che sarebbe stato necessario per assorbire la

⁵ In condizioni di libero scambio ci si dovrebbe attendere anche un miglioramento delle ragioni di scambio, dal momento che, affinché ciascun paese sia indotto a intraprendere scambi, il prodotto da esso importato deve risultare più economico in termini delle esportazioni necessarie a ottenerlo rispetto al costo di produzione interna (si veda Kindleberger 1974, pp. 44-45). In Messico nel periodo di libero scambio non si è verificato nemmeno questo.

⁶ *Maquiladora* è un termine spagnolo per il programma lanciato in Messico a metà degli anni Sessanta. Si riferisce a beni assemblati in Messico con parti prodotte altrove e venduti all'estero.

TABELLA 1A

MESSICO
PIL, ESPORTAZIONI, INVESTIMENTI E PREZZI
(tassi di crescita medi annui, valori in percentuale)

	1970-81	1982-93	1994-2005
Pil in pesos costanti	6,9	1,6	2,9
Popolazione	2,6	2,6	1,4
Pil reale pro capite	4,1	-0,9	1,5
Esportazioni (pesos 1980)	15,6	6,1	8,2
Esportazioni di petrolio	225,7	2,2	2,5
Esportazioni manifatturiere	4,0	15,1	11,8
<i>Maquiladoras</i> (\$)	27,2	18,2	13,6
Investimenti fissi lordi	9,3	0,2	4,6
Prezzi al consumo*	196,0	710,8	163,6
Ragioni di scambio (US \$)*	28,3	-64,1	20,4
Indice del tasso di cambio reale*	30,3	5,3	1,6
Tasso di cambio (Mex/US)*	78,3	696,7	155,1

* Variazione cumulata.

Fonti: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática e Banco de México.

crescente forza lavoro. Parte del boom delle esportazioni registrato nella seconda metà dell'ultimo periodo era dovuto alle esportazioni di petrolio, che hanno tratto beneficio dall'aumento dei prezzi mondiali. Anche l'occupazione è aumentata durante il periodo del protezionismo più che in quelli del libero scambio e del NAFTA.

Nella tabella 1B presento alcuni indicatori per l'America Latina, come termine di confronto per valutare l'andamento dell'economia messicana, dal momento che questa è l'area cui il Messico appartiene. Possiamo osservare che il periodo del protezionismo 1970-81 è stato molto migliore anche per l'America Latina rispetto al periodo del libero scambio per ogni singolo indicatore.

3.1. Esportazioni e crescita

La figura 1 illustra gli andamenti dei tassi di crescita del Pil in termini reali e delle esportazioni manifatturiere in dollari statunitensi correnti nell'intero periodo 1970-2005. È impressionante osservare come tra queste due variabili non sembri esservi alcuna *correlazione* sul finire degli anni Settanta, negli anni Ottanta e in parte degli anni Novanta. Di fatto, se si considera il periodo compreso tra il 1982 e il

AMERICA LATINA
 PIL, ESPORTAZIONI, INVESTIMENTI E PREZZI
 (tassi di crescita medi annui, valori in percentuale)

	1970-81	1982-93	1994-2005
Pil in dollari costanti	5,1	2,0	2,8
Popolazione	2,4	2,0	1,6
Pil reale pro capite	2,7	0,0	1,1
Totale esportazioni (US \$)	20,7	4,2	7,9
Investimenti fissi lordi	6,7	0,1	3,2
Prezzi al consumo*	475,7	4.868,4	248,0
Ragioni di scambio (US \$)*	15,7	-12,2	30,3

* Variazione cumulata.

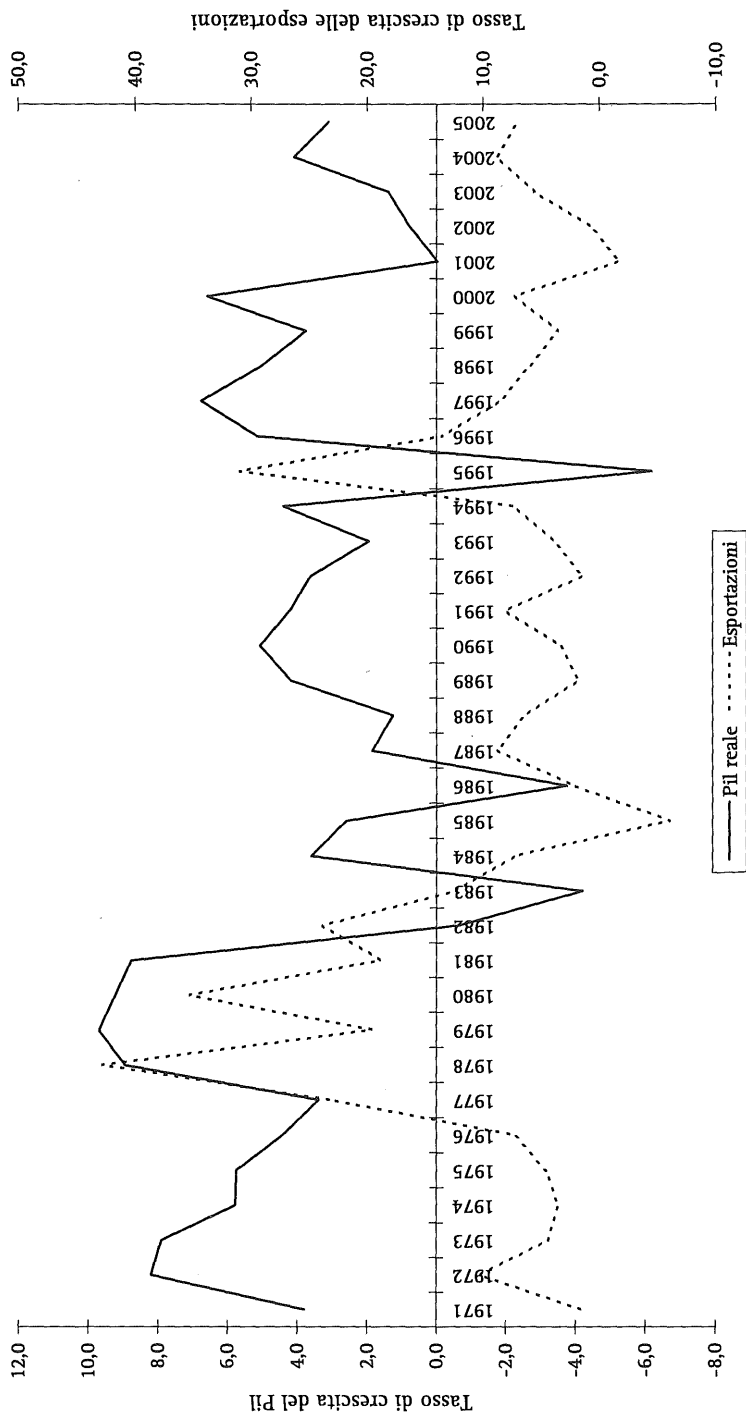
Fonti: ECLAC e United Nations.

1997, si osserva persino una correlazione negativa. Ad esempio, in corrispondenza di un tasso di crescita del Pil basso o negativo, il tasso di crescita delle esportazioni di prodotti manifatturieri è sempre positivo ed elevato. Ciò può essere spiegato dal fatto che le riduzioni nella crescita del Pil sono state in larga misura provocate dai programmi di aggiustamento messi in atto dal governo nel 1982-83, 1986 e 1995, che prevedevano tagli alla spesa pubblica, deprezzamenti valutari, restrizioni al credito interno e diminuzioni del salario reale. Tutto ciò ha inciso direttamente sui consumi e sugli investimenti interni, ma ha stimolato le esportazioni manifatturiere. Tale relazione negativa tra esportazioni e produzione può essere spiegata anche dal fatto che, fino ai primi anni Novanta, la maggior parte della produzione era destinata al mercato interno; solo una parte residua veniva esportata, ad eccezione dei prodotti petroliferi e di quelli *maquiladora*. La situazione è cambiata nel periodo NAFTA, durante il quale, con l'eccezione del 1995, gli aumenti di produzione ed esportazioni iniziano a mostrare una correlazione tra loro.

L'aumento registrato nelle esportazioni nella prima metà dell'ultimo periodo è indubbiamente il risultato di una crescente domanda statunitense di importazioni, e anche del più facile accesso al mercato statunitense a seguito dell'adesione al NAFTA. Un fattore importante del processo di liberalizzazione è stato che, a partire dal 1992, l'economia messicana ha aperto il proprio mercato dei capitali, e in tal modo investimenti esteri di tutti i tipi, come pure deflussi di capitali messicani, hanno cominciato ad affluire e a defluire dal paese in

FIGURA 1

PIL REALE ED ESPORTAZIONI
(tassi annui di crescita)



Fonti: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática e Banco de México.

assenza di qualunque forma di regolamentazione. Parte degli investimenti diretti esteri probabilmente è giunta a maturazione intorno al 1994 e alcuni impianti hanno iniziato a operare, sia in attività orientate all'esportazione sia in attività di assemblaggio (*maquiladora*).

TABELLA 2

STRUTTURA DELLE ESPORTAZIONI MESSICANE
(dati in percentuale)

	1970	1981	1993	2005
Totali (FOB)	100,0	100,0	100,0	100,0
Prodotti petroliferi	2,5	62,5	14,8	14,9
Prodotti manifatturieri	33,0	14,4	37,1	36,4
<i>Maquiladoras</i>	17,6	13,8	42,1	45,3
Altre materie prime	46,9	9,3	6,0	3,4

Fonti: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática e Banco de México.

I dati riportati nella tabella 2 indicano che la composizione delle esportazioni è cambiata in modo radicale. L'economia messicana è passata dall'esportazione di materie prime e petrolio negli anni Settanta all'esportazione di prodotti manifatturieri negli anni Novanta. In altri termini, uno degli obiettivi delle politiche di libero scambio sembra essere stato raggiunto: il cambiamento *strutturale*.

Nella tabella 3, la struttura della domanda aggregata mostra che il boom nelle esportazioni si è verificato nel periodo NAFTA, nel quale le esportazioni di beni e servizi hanno rappresentato il 27% della domanda complessiva, un livello superiore al doppio di quanto registrato nel 1993, cioè nell'ultimo anno del periodo di libero scambio unilaterale. Al contrario, consumi e investimenti si sono ridotti in percentuale di domanda totale. Il costo pagato per gli aumenti delle esportazioni nei periodi di libero scambio e del NAFTA è consistito nel drastico aumento delle importazioni, in quegli stessi periodi, in percentuale dell'offerta aggregata – maggiore della quota di esportazioni sulla domanda – mentre il prodotto interno lordo rappresentava una percentuale inferiore dell'offerta finale totale. In conclusione, un mutamento strutturale nel commercio estero del Messico ha rappresentato il principale e unico vero successo della politica di libero scambio.

La figura 2 illustra come le politiche di liberalizzazione commerciale e il processo di integrazione perseguito attraverso il NAFTA non abbiano messo il Messico su un sentiero di vera crescita trainata dalle esportazioni. La stessa figura mostra che la relazione tra l'andamento commerciale e la crescita economica è andata deteriorandosi.

TABELLA 3

STRUTTURA DI OFFERTA E DOMANDA FINALI IN MESSICO
(in pesos messicani, dati in percentuale)

	1970	1981	1993	2005
Offerta aggregata	100,0	100,0	100,0	100,0
Pil	91,2	87,7	83,9	70,4
Importazioni	8,8	12,3	16,1	29,6
Domanda aggregata	100,0	100,0	100,0	100,0
Consumo	72,2	65,2	69,6	58,0
Privato	90,8	86,3	86,7	89,3
Pubblico	9,2	13,7	13,3	10,7
Investimenti fissi lordi	18,2	23,2	15,6	14,6
Variazione delle scorte	2,5	2,0	2,0	0,3
Esportazioni	7,1	9,6	12,8	27,1

Fonti: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática e Banco de México.

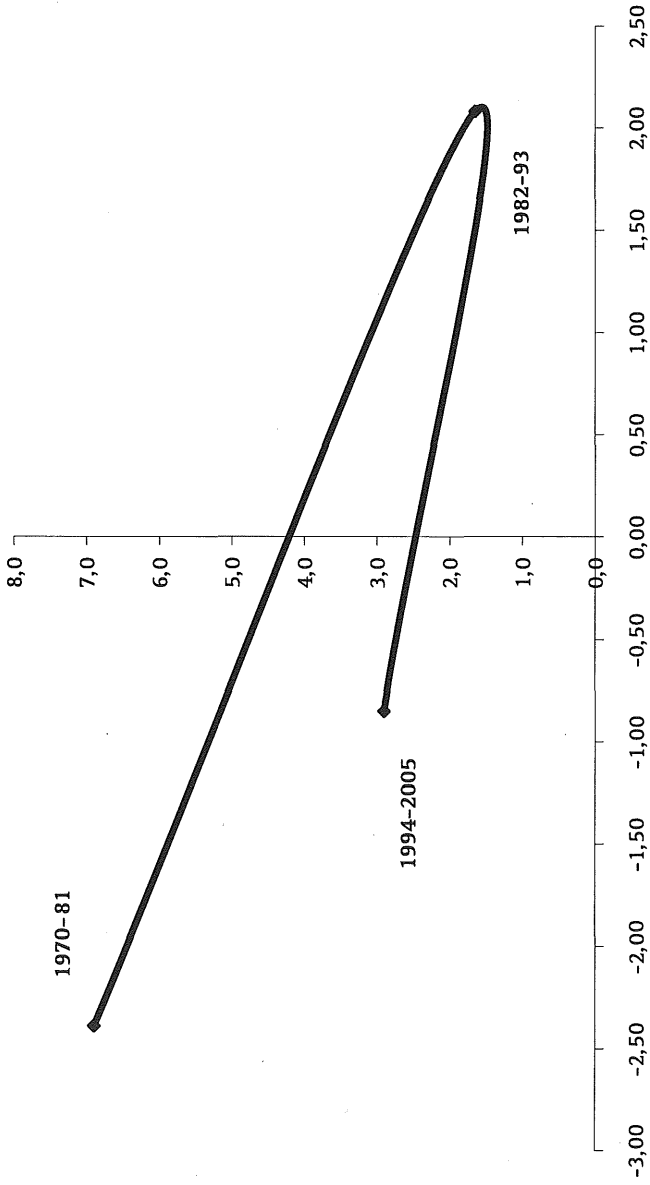
Tra il 1970 e il 1981 il Pil reale del Messico è cresciuto a un tasso medio annuo pari al 6,9% e ha registrato un disavanzo commerciale pari al 2,4% del Pil. La crisi internazionale del debito e il collasso del boom petrolifero si sono riflessi in un rallentamento dell'economia a partire dal 1982, a sua volta aggravato dalle politiche di libero scambio; nel periodo 1982-93 il tasso medio di crescita è stato pari all'1,6% ed è stato accompagnato da un avanzo commerciale pari al 2,1% del Pil. Nel periodo NAFTA 1994-2005, il Pil reale è cresciuto a un tasso medio annuo pari al 2,9% e ha registrato un disavanzo commerciale inferiore all'1% del Pil. Di conseguenza, con un ammontare molto superiore di risorse estere in percentuale al Pil rispetto a quanto il paese aveva ricevuto durante il periodo di libero scambio (1982-93), l'economia messicana è stata in grado, nel periodo NAFTA (1994-2005), di crescere, in media, a un tasso inferiore alla metà di quelli registrati nel periodo del protezionismo (1970-81).

3.2. Esportazioni e occupazione

Per molti anni il problema della disoccupazione è stato senza dubbio il più acuto nell'economia messicana. I flussi migratori di messicani verso gli Stati Uniti, dovuti alla carenza di posti di lavoro in Messico, non costituiscono affatto un problema nuovo. Durante il periodo NAFTA tali flussi non solo non si sono arrestati, ma in effetti si sono intensifi-

FIGURA 2

TASSO DI CRESCITA E BILANCIA COMMERCIALE



Fonfi: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática e Banco de México.

cati, nonostante il tasso di crescita relativamente elevato registrato dall'economia messicana tra il 1995 e il 2000 (Cornelius 2002).

In Messico la popolazione economicamente attiva (PEA) rappresenta poco più della metà della popolazione con più di 12 anni, ed è andata crescendo a un tasso annuo pari al 3,5%.⁷ Il numero di nuovi posti di lavoro domandati in media ogni anno nel corso degli ultimi quindici anni è pari a circa un milione. L'economia messicana non è stata in grado di produrre tale cifra in *nessuno degli anni* compresi in tale periodo. Vi è pertanto una situazione di disavanzo crescente di lavoro, che è difficile valutare in modo accurato.⁸

Sebbene prima di tale quindicennio la carenza di posti di lavoro non fosse meno grave, il problema è ora costituito dal più elevato ammontare di nuove posizioni che gli individui cercano e non trovano, e ciò genera tutte le tipologie di problemi sociali in Messico come negli Stati Uniti, tramite il fenomeno dei lavoratori che emigrano clandestinamente. Oggi le rimesse in dollari statunitensi dei lavoratori messicani (regolari e irregolari) alle proprie famiglie rimaste in Messico rappresenta la seconda più elevata fonte di ricavi nel conto corrente della bilancia dei pagamenti messicana.

Per tali ragioni in Messico la creazione di posti di lavoro ha rappresentato una priorità nell'agenda della politica economica di molti governi. Pertanto, l'idea principale all'origine dell'apertura del sistema economico consisteva nel tentativo di stimolare le esportazioni e con esse la creazione di posti di lavoro nei settori a elevata intensità di lavoro, nei quali si presumeva l'esistenza di vantaggi comparati.

Tale processo, tuttavia, ha prodotto un aggiustamento nel mercato del lavoro. Nonostante la presunzione neoclassica secondo la quale ogni modifica in tale mercato è automatica e senza scosse, è ampiamente riconosciuto che, sul piano pratico, un'apertura commerciale genera disoccupazione di breve periodo (Cox e Edwards 1997, pp. 8-9). Ci si attende tuttavia che, se il libero scambio si affer-

⁷ Nel 1990 si stima che la PEA fosse pari a circa 24 milioni di individui, e il numero di nuovi posti di lavoro necessari a mantenere occupati tali individui ammontasse allora a circa 900.000 unità all'anno. Nel 2000 la PEA era pari a circa 34 milioni di individui, e dunque il numero di nuovi posti di lavoro annui necessari si aggirava intorno a 1.200.000 unità (i dati sono tratti dall'Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Censos Nacionales de Población y Vivienda, México*).

⁸ I dati riportati dalle indagini nazionali ufficiali alle agenzie governative classificano i sottooccupati come occupati, e dunque non sono di alcuna utilità come indicatore del vero disavanzo di posti di lavoro.

ma nel medio e lungo periodo, emergano vantaggi comparati e, nel caso di paesi con relativa abbondanza del fattore produttivo lavoro quali il Messico, l'occupazione aumenterà nei settori a elevata intensità di lavoro, in modo che la crescita possa essere fondata sull'allargamento commerciale e sui vantaggi comparati (Dowrick 1997).

Finora, al cambiamento della struttura occupazionale complessiva non ha corrisposto un cambiamento *strutturale* nelle esportazioni: mentre le attività primarie sono andate declinando, il settore manifatturiero è rimasto invariato, e le uniche attività che hanno accresciuto in misura significativa le proprie quote sull'occupazione totale sono state quelle delle costruzioni e del commercio (che per la maggior parte sono legate ad attività interne).

TABELLA 4

STRUTTURA DEL LAVORO RETRIBUITO IN MESSICO, PER SETTORE
(dati in percentuale)

	1970-81	1982-93	1994-2004
Agricoltura, foreste e pesca	31,9	27,0	21,9
Attività minerarie ed estrattive	1,2	1,0	0,4
Attività manifatturiere	13,5	12,5	12,4
Costruzioni	8,0	9,7	12,2
Elettricità, gas e servizi sanitari	0,3	0,5	0,6
Commercio, alberghi e ristoranti	15,5	16,8	19,7
Trasporti e telecomunicazioni	4,2	5,4	6,2
Finanza, assicurazioni e noleggio	1,9	2,2	2,1
Servizi sociali e alla persona	23,5	24,9	24,5
TOTALE	100,0	100,0	100,0

Fonte: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Sistema de Cuentas Nacionales*.

Nell'intento di misurare gli specifici effetti di un'attività di esportazione dinamica sull'occupazione interna, si è utilizzato un modello input-output che comprende la matrice dei coefficienti tecnici, il vettore dell'occupazione diretta e il vettore della domanda finale (in questo caso, delle esportazioni). L'idea fondamentale consisteva nel misurare l'impatto della domanda finale sulla produzione lorda, stimare i coefficienti occupazionali per ciascun settore e, attraverso l'utilizzo della produzione lorda stimata, calcolare l'occupazione generata dal livello di prodotto lordo richiesto dal livello effettivo di esportazioni. Sulla base di tale metodologia è stata ricavata la produzione lorda necessaria a realizzare il livello effettivo di esportazioni in ogni anno, e si è potuto calcolare per ciascun settore il livello di occupazione corrispondente

al livello di prodotto lordo per il periodo 1978-2000 (si veda l'Appendice).⁹ Come risultato dell'applicazione di tale modello, è stato ricavato il livello di occupazione associato alla produzione lorda necessaria a realizzare il livello effettivo di esportazioni in ogni anno nel periodo citato.

I risultati riportati nella figura 3 e nella tabella 5 indicano che, mentre nell'intero periodo l'occupazione complessiva è cresciuta a un tasso medio annuo pari al 2,6%, nei periodi di libero scambio e del NAFTA il livello di occupazione legato alle esportazioni totali è aumentato a tassi più elevati, in modo che la percentuale di occupazione generata dalle esportazioni ha registrato un picco nel 1995 e ha raggiunto il suo massimo (pari al 15,4% del totale) nel 2000. La maggior parte di tale occupazione si deve alla produzione interna legata alle esportazioni (11,2%), mentre il settore *maquiladora* rappresenta il 4,2% del totale.

La quota relativa di occupazione da esportazioni è triplicata tra il 1980 e il 2000, e questo non è certo un risultato trascurabile. Tuttavia, considerando che l'occupazione totale non è cresciuta in misura considerevole, e che nel 1995, in corrispondenza della crescita dell'occupazione legata alle esportazioni, il livello totale di occupazione è diminuito a causa della crisi di quell'anno, si può dedurre che le attività di esportazione hanno attratto posti di lavoro dalle attività del mercato interno, soprattutto da quelle spiazzate dalle esportazioni.

Sebbene il rapporto tra i posti di lavoro creati indirettamente dalle esportazioni e quelli creati direttamente – in tutti e tre i periodi di poco inferiore a uno – resti più o meno costante (si veda la tabella 5), ciò non implica che gli effetti moltiplicativi delle esportazioni sull'occupazione non siano stati interessati dall'interruzione dei legami di retroazione con l'industria nazionale causata dalla liberalizzazione commerciale.¹⁰ Si tratta di una delle spiacevoli limitazioni che le tavole input-output stimate qui utilizzate impongono alla nostra analisi.¹¹

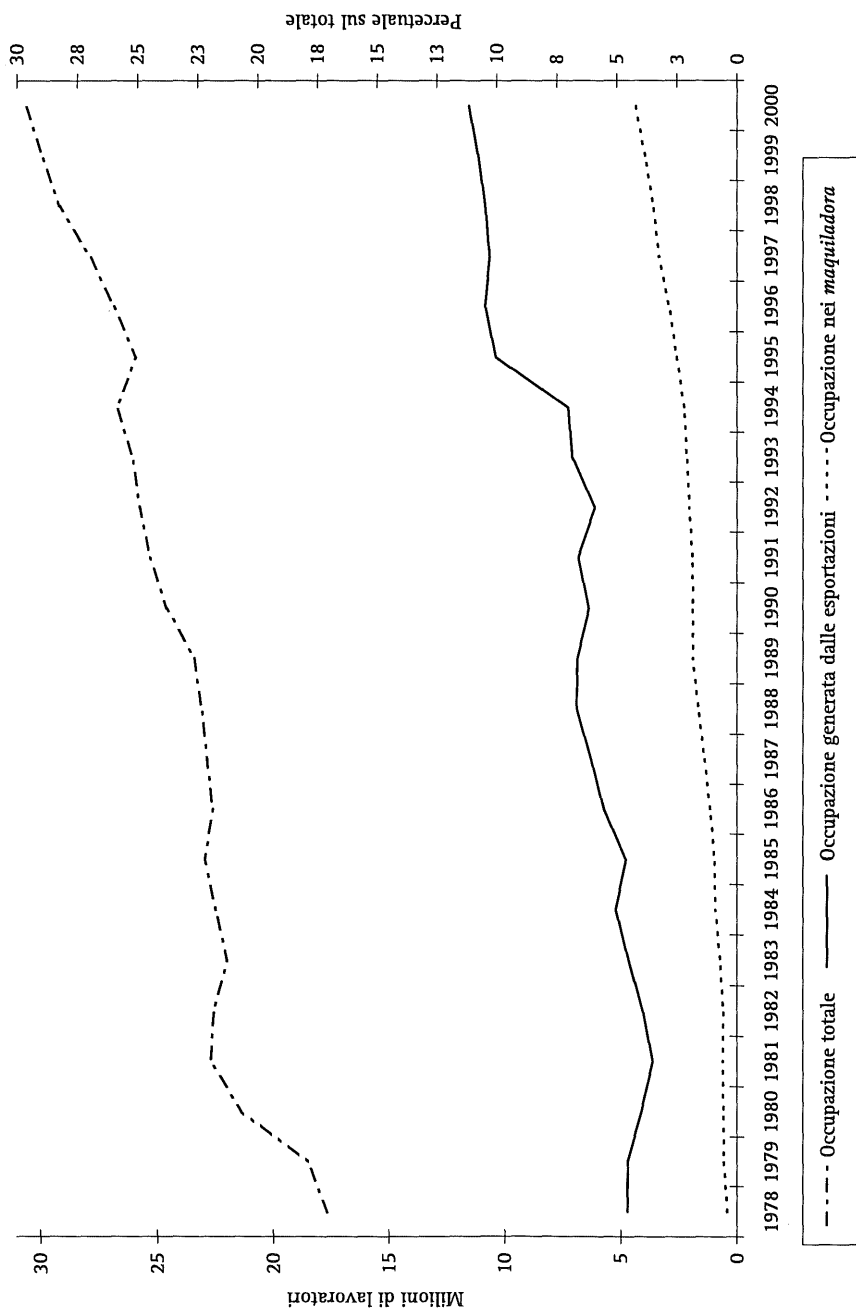
⁹ Per gli altri anni vi è un'involontaria riduzione nella disponibilità di dati, soprattutto per quanto riguarda le tavole input-output relative all'economia messicana, che sono disponibili solo per gli anni 1980, 1985, 1990, 1993 e 1996, e sono tutte proiezioni della matrice del 1980.

¹⁰ Si tratta di una questione importante e ampiamente analizzata (si vedano Ruiz-Nápoles 2001 e 2004).

¹¹ Solo la matrice input-output del 1980 è stata calcolata sulla base di un'inchiesta industriale svolta da un'agenzia governativa. Le altre sono stimate attraverso varie metodologie di proiezione.

FIGURA 3

OCCUPAZIONE COMPLESSIVA E QUOTE RELATIVE



Fonti: proprie elaborazioni su dati dell'Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática e stime dal modello presentato in Appendice.

TABELLA 5

STRUTTURA OCCUPAZIONALE

	1980	1993	2000
Migliaia di lavoratori	21.356	26.040	30.613
Struttura percentuale			
Totale	100,0	100,0	100,0
Mercato interno	95,5	91,1	84,6
Esportazioni con <i>maquiladoras</i>	4,5	8,9	15,4
Esportazioni senza <i>maquiladoras</i>	4,0	6,9	11,2
- Dirette	2,2	3,9	5,9
- Indirette	1,8	3,0	5,3
<i>Maquiladoras</i>	0,6	2,1	4,2

Fonte: Proprie elaborazioni su dati Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Sistema de Cuentas Nacionales*, e Stata Matrix.

Al fine di verificare quanto di tale effetto moltiplicativo sia andato effettivamente perduto, sono stati stimati il livello di produzione lorda richiesto dalle esportazioni nel periodo 1994-2000 (la prima metà del periodo NAFTA) e la corrispondente occupazione legata (direttamente o indirettamente) alle esportazioni. La stima è stata ricavata utilizzando due matrici (relative al 1980 e al 1993) e si sono confrontati i risultati. Nel caso della matrice del 1980 le differenze tra le due stime di produzione lorda e occupazione generata dalle esportazioni sono tutte positive e favorevoli. Ciò significa che, se la struttura economica degli anni Ottanta fosse rimasta inalterata negli anni Novanta, il livello di occupazione e produzione lorda legati alle esportazioni sarebbe risultato più elevato.

TABELLA 6

DIFFERENZE NELLA PRODUZIONE LORDA E NELL'OCCUPAZIONE GENERATE
DALLE ESPORTAZIONI STIMATE CON LA MATRICE DEL 1980,
A PARTIRE DA VALORI STIMATI CON LA MATRICE DEL 1993

Anno	Produzione lorda	Occupazione
1994	6,14	2,07
1995	8,47	3,03
1996	8,52	3,46
1997	8,73	3,68
1998	10,24	4,26
1999	5,63	3,65
2000	5,62	3,69

Fonte: proprie elaborazioni su dati Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática e CIESA.

3.3. Esportazioni e importazioni

A partire dall'apertura degli anni Ottanta, il commercio estero del Messico (esportazioni e importazioni) è aumentato in misura considerevole, ma non si è diversificato, come si nota dalla tabella 7. La maggior parte delle esportazioni e delle importazioni si concentrava nel mercato nordamericano – cioè in Stati Uniti e Canada – anche prima del periodo NAFTA.

Dal periodo iniziale 1970-81, le esportazioni e le importazioni sono triplicate durante gli anni del libero scambio 1982-93 e sono aumentate di cinque volte nel periodo 1994-2005. La bilancia commerciale è migliorata nel periodo di libero scambio, quando si è osservato un avanzo commerciale cumulativo pari a otto miliardi di dollari, mentre è peggiorata nel periodo NAFTA, allorché il saldo si è mutato in un disavanzo pari a 65 miliardi di dollari.

La tendenza effettiva della bilancia commerciale relativa al periodo 1970-2005 è riportata nella figura 4. Va notato che, mentre si è registrato un crescente avanzo commerciale nei confronti del mercato nordamericano nel suo complesso, è emerso un crescente disavanzo nei confronti del resto del mondo nel periodo NAFTA.

TABELLA 7

BILANCIA COMMERCIALE DEL MESSICO
(milioni di dollari USA)

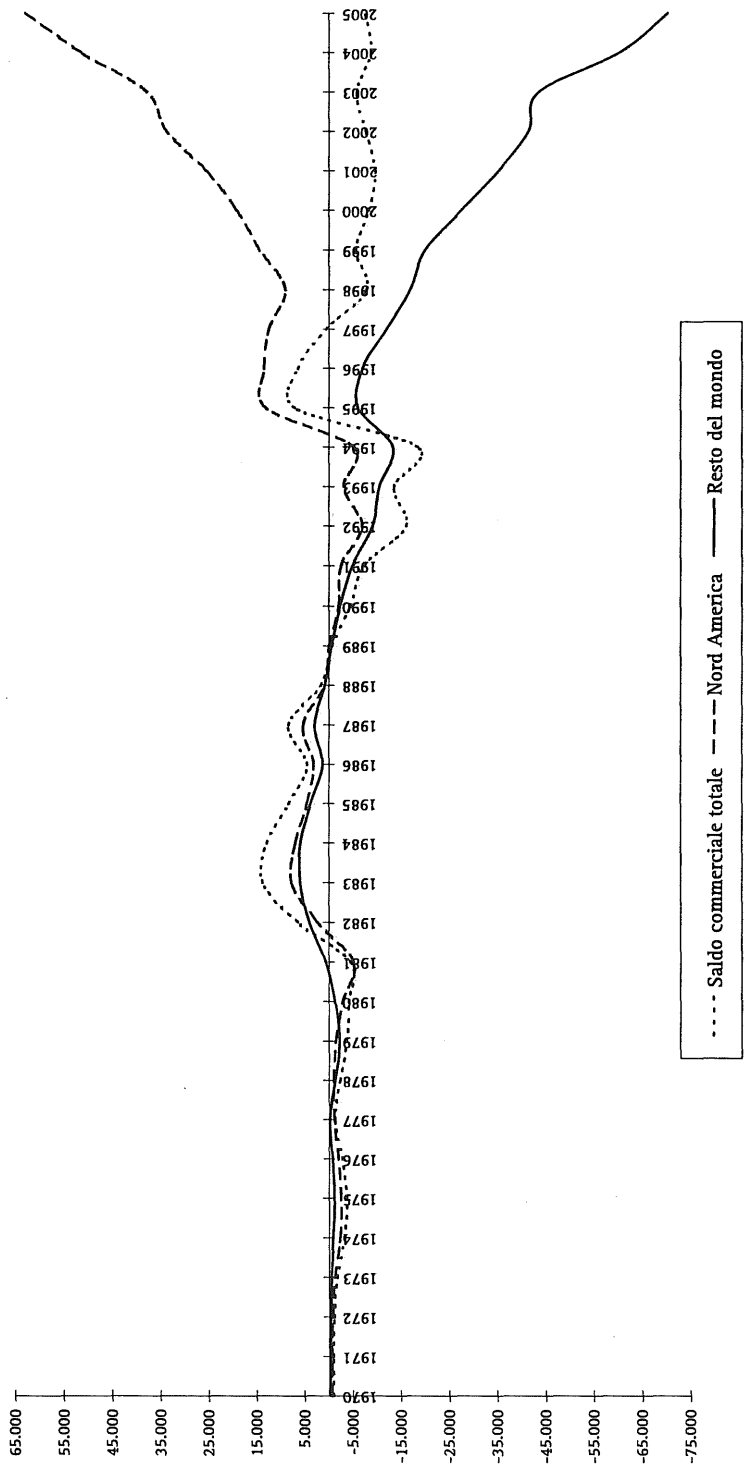
	1970-81		1982-93		1994-2005	
Esportazioni totali	90.138,4	100,0	315.999,2	100,0	1.653.178,6	100,0
Nord America	54.518,5	60,5	233.417,3	73,9	1.472.096,5	89,0
Resto del mondo	35.619,9	39,5	82.581,9	26,1	181.082,1	11,0
Importazioni totali	114.293,0	100,0	307.963,1	100,0	1.718.581,6	100,0
Nord America	74.007,0	64,8	219.041,4	71,1	1.184.427,6	68,9
Resto del mondo	40.286,1	35,2	88.921,7	28,9	534.154,1	31,1
Saldo	-24.154,7		8.036,1		-65.403,1	
Nord America	-19.488,5		14.375,9		287.668,9	
Resto del mondo	-4.666,2		-6.339,8		-353.072,0	

Fonte: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Estadísticas de Comercio Exterior*, Mexico.

È precisamente tra il 1994 e il 2005 che il disavanzo commerciale accumulato con il resto del mondo ha raggiunto la notevole cifra di 353 miliardi di dollari, più che compensando quindi l'avanzo commerciale accumulato con l'area NAFTA (pari a 287 miliardi di

FIGURA 4

BILANCIA COMMERCIALE DEL MESSICO
(milioni di dollari USA)



Fonti: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática e Banco de México.

dollari), e generando così un disavanzo commerciale cumulato pari a poco più di 65 miliardi di dollari.

La maggior parte del disavanzo commerciale del periodo NAFTA deriva dagli scambi con i paesi asiatici, principalmente Giappone, Cina, Hong Kong, Taiwan e Corea del Sud. Ciò sorprende, poiché il governo messicano ha fissato e mantenuto tariffe elevate sull'importazione di beni di consumo da tali paesi, con i quali non vi è alcun accordo di libero scambio. Tali crescenti importazioni dall'Asia consistono in quantità sempre maggiori di beni intermedi destinati alle industrie manifatturiere esportatrici e, dall'altro lato, in crescenti quantità di beni finali importati – legalmente o illegalmente – come se provenissero dall'area NAFTA.¹²

4. Libero scambio ed equità in Messico

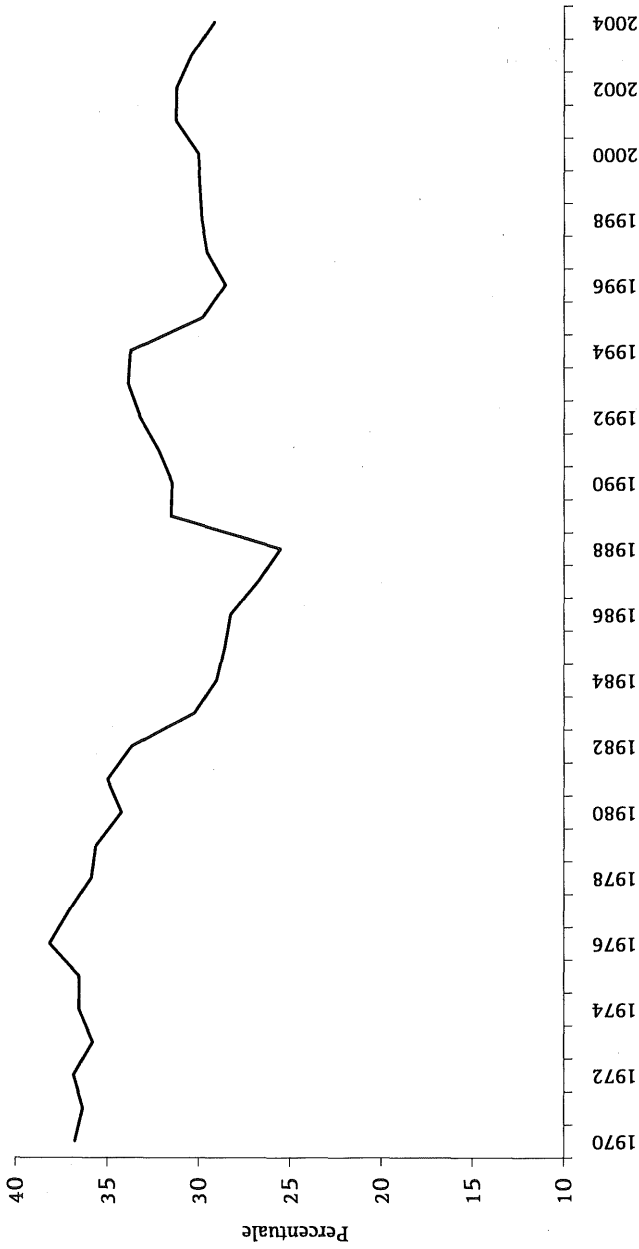
Tra i risultati auspicati del libero scambio vi è un miglioramento dell'*equità*. Come è stato precedentemente osservato, esso si manifesta sotto forma di una redistribuzione del reddito tra i proprietari dei fattori della produzione, e ciò necessariamente comporta una redistribuzione del reddito nell'ambito della popolazione.

Più precisamente, il criterio paretiano applicato alla distribuzione del reddito tra i fattori produttivi consiste nel migliorare la condizione reddituale di un fattore senza danneggiare quella di un altro. Nel modello di libero scambio di Heckscher-Ohlin-Samuelson questo è impossibile, perché se vi è piena occupazione in entrambi i fattori, la conseguente (parziale) specializzazione basata sulla dotazione relativa dei fattori porta a un aumento del reddito in termini reali del fattore abbondante e a una contemporanea riduzione del reddito reale del fattore scarso (Stolper e Samuelson 1941). Se non vi è piena occupazione in entrambi i fattori, come avviene nel caso di molti paesi dell'America Latina, potremmo attenderci che il libero scambio favorisca un aumento del reddito reale di entrambi i fattori, a seguito degli aumenti reali del valore aggiunto. Tuttavia tali incrementi an-

¹² Ovviamente non esistono dati ufficiali relativi a queste ultime importazioni, ma esse vengono scambiate in mercati formali e informali nella maggior parte delle città di tutto il paese.

FIGURA 5

SALARI TOTALI IN PERCENTUALE DEL PIL



Fonte: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática e Banco de México.

drebbero distribuiti in modo diverso rispetto alla situazione precedente al libero scambio, cioè l'aumento maggiore andrebbe al fattore abbondante e il minore a quello scarso. Nel caso del Messico, il fattore relativamente abbondante è senza alcun dubbio il *lavoro*. È per questa ragione che, all'aumentare dell'impiego di lavoro in una situazione di libero scambio, ci si attendeva che i salari totali aumentassero la propria quota sul valore aggiunto complessivo.

In Messico la percentuale dei salari sul Pil (il monte salari) in termini reali, riportata nella figura 5, è risultata migliore durante il periodo del protezionismo 1970-81 (36,2% in media) che in quelli del libero scambio 1982-93 (30,4%) e dello scambio preferenziale 1993-2004 (30,3%). Di fatto, il monte salari è diminuito, mentre ci si attendeva che esso aumentasse a seguito dell'espansione delle esportazioni e del complessivo aumento della produttività. È quindi possibile affermare che nel caso di un paese in condizioni di non piena occupazione la politica di libero scambio ha in realtà *danneggiato* il fattore produttivo abbondante in termini reali (cioè il lavoro).

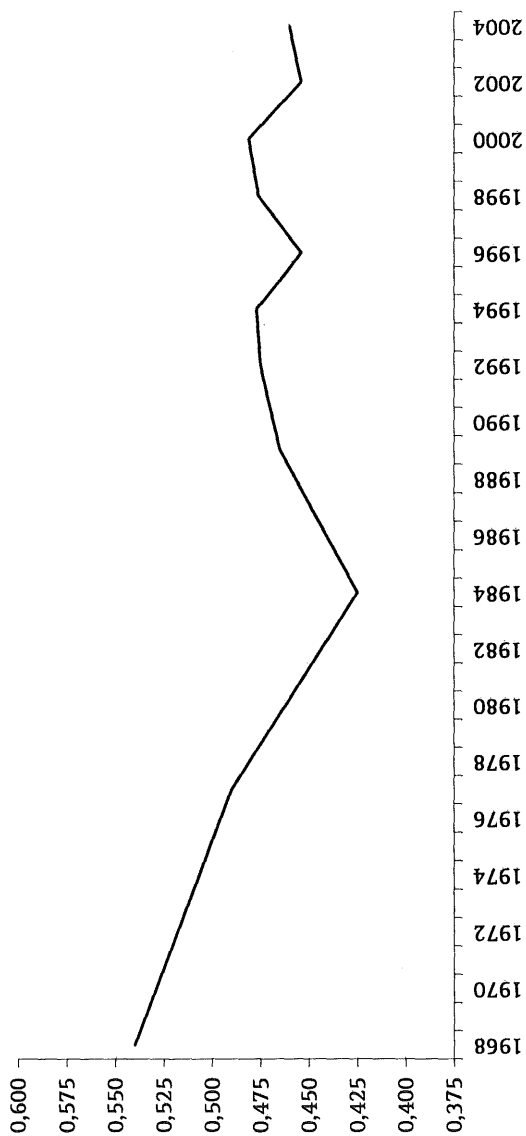
Nello stesso grafico è possibile osservare, tuttavia, la presenza di un sottoperiodo (1988-94) nel quale il monte salari ha recuperato terreno in termini reali. In quegli anni venne firmato un accordo tra sindacati nazionali dei lavoratori, camere di commercio e il governo federale finalizzato a controllare l'aumento di prezzi e salari e dunque ad arrestare l'inflazione. Si è trattato in effetti di una politica non liberista che ha funzionato. Tuttavia, alcuni degli effetti redistributivi possono anche essere attribuiti ad altre forze quali l'utilizzo del tasso di cambio come ancoraggio per frenare l'inflazione, pur se al costo di un apprezzamento del cambio in termini reali (cfr. Fischer 2001). Questa politica del cambio, comunque, non può essere classificata come neo-liberista.

Una misura di disuguaglianza, il coefficiente di Gini,¹³ evidenzia un andamento esattamente opposto a quanto ci si sarebbe atteso. Secondo i dati ufficiali (Székely 2005) e il grafico in figura 6 basato su di essi, tale coefficiente di disuguaglianza si è notevolmente ridot-

¹³ Il coefficiente di Gini rappresenta una misura di disuguaglianza nella distribuzione, definita come il rapporto tra l'area compresa tra la curva di distribuzione di Lorenz e la curva corrispondente a una distribuzione uniforme e l'area sottesa alla distribuzione uniforme stessa. È utilizzato per misurare la sperequazione del reddito. Assume valori compresi tra 0 e 1, dove 0 corrisponde alla perfetta uguaglianza e 1 alla massima disuguaglianza. I dati e il grafico relativi al Messico sono tratti da Székely (2005).

FIGURA 6

COEFFICIENTE DI GINI 1968-2004



Fonte: Székely (2005).

to tra il 1968 e il 1984, è cresciuto rapidamente nel 1985 e da allora ha mantenuto una tendenza al rialzo.

5. Risultati contraddittori del “cambiamento strutturale”

Per ottenere gli effetti, sulla struttura dell'economia messicana, degli spostamenti di lavoro e produzione provocati dal libero scambio e dal NAFTA, ho analizzato i conti nazionali del reddito relativi al periodo 1970-2004. Sono state prese in esame quattro variabili: i lavoratori impiegati per settore, il prodotto interno lordo, le esportazioni e le importazioni per settore a prezzi costanti riferiti al 1980. Sono stati considerati 72 settori, escludendo il settore pubblico e quello dei servizi militari. Successivamente, sono stati distinti i settori dei beni commerciabili internazionalmente da quelli dei beni che non lo sono. I primi erano quelli che avevano sperimentato attività di esportazione o importazione in ciascun anno nel periodo interessato dall'analisi. Mi sono concentrato su questi ultimi settori. Ho poi calcolato il rapporto tra il numero di lavoratori e il Pil a prezzi costanti espresso in milioni e il reciproco di tale quantità, cioè l'ammontare di Pil prodotto per lavoratore nell'intero periodo, isolando tuttavia, a fini di comparazione, solo quattro anni: 1970, 1980, 1990 e 2000. Dopo avere analizzato il rapporto tra lavoratori e Pil (espresso in milioni) tra i diversi settori, si è provveduto a suddividere tali rapporti in due gruppi, riguardanti rispettivamente i settori dei beni a elevata intensità di lavoro e quelli dei beni a elevata intensità di capitale, stabilendo una soglia pari a duemila lavoratori per milione di Pil a prezzi costanti, in modo che qualunque valore al di sopra di tale limite fosse da considerarsi indice di un'elevata intensità di lavoro, e al di sotto di esso andasse ritenuto indice di elevata intensità di capitale. I risultati di tali elaborazioni sono riportati nella tabella 8.

Nel confrontare i risultati relativi a questi quattro anni, è stato possibile rilevare alcuni casi che in linea di principio sembrano contraddire quel che ci si attenderebbe da una politica di libero scambio, cioè gli spostamenti attesi nella produzione e nel lavoro previsti dalla teoria neoclassica del commercio internazionale incorporata nel teorema Heckscher-Ohlin.

Se si assume che il Messico, rispetto agli Stati Uniti, suo principale interlocutore commerciale, abbondi più di lavoro che di altri fattori produttivi, ci attenderemmo salari relativamente più bassi in Messico che negli Stati Uniti. Di conseguenza, se vi fosse un qualunque vantaggio comparato in condizioni di libero scambio, questo dovrebbe manifestarsi nel comparto dei beni a elevata intensità di lavoro. In tal modo, quando si apre al libero scambio, emergono i vantaggi comparati e il Messico dovrebbe tendere a specializzarsi nella produzione di beni a elevata intensità di lavoro. La specializzazione completa è esclusa dall'ipotesi di costi variabili, ma possiamo attenderci che la produzione interna si sposti verso i beni a maggiore intensità di lavoro e si allontani da quelli a maggiore intensità di capitale. Di conseguenza, ci si attende che anche l'esportazione dei primi aumenti, al pari della quantità di lavoro utilizzata nella produzione di tali beni (esportati o meno), rispetto alla produzione di beni a elevata intensità di capitale, che al contrario si prevede in diminuzione. Possiamo attenderci anche un aumento delle importazioni di questi ultimi beni.

I dati illustrati nella tabella 8 mostrano che il Pil dei settori di beni scambiabili è diminuito dal 40,2% del 1970 al 37,2% del 1980, per poi mantenersi stabile al 37,9% nel 1990 e nel 2000. Il numero di lavoratori occupati in tali settori è diminuito in percentuale, dal 52,2% del totale dei lavoratori del 1970 al 44,1% nel 1980, al 44% del 1990 e al 37,5% nel 2000. Sembra strano che la più ampia percentuale di occupazione complessiva oggi si osservi in corrispondenza dei settori dei beni non scambiabili (62,5%), soprattutto se si tiene conto del cambiamento strutturale verificatosi nel sistema economico e del fatto che il Messico è tra le economie più aperte del mondo.

Se si guarda alle differenze tra i settori a elevata intensità di lavoro e quelli a elevata intensità di capitale,¹⁴ è possibile osservare che il primo gruppo ha conservato la maggioranza dei lavoratori occupati (in media il 90%), ma ha visto ridursi la propria quota nel Pil dall'86,2% del 1970 al 52,5% del 2000. Inoltre, questo gruppo di in-

¹⁴ A causa della mancanza di informazioni affidabili sugli stock di capitale nei vari settori e nei periodi in questione, sono stati definiti "a elevata intensità di capitale" i settori che presentano meno di duemila lavoratori per milione di pesos costanti di produzione, visto anche che nei quattro anni considerati la media ponderata relativa al totale dei beni scambiabili oscilla tra quattro e settemila (si veda la tabella 8); gli altri sono definiti come settori a elevata intensità di lavoro.

PESO RELATIVO DEI SETTORI DEI BENI A ELEVATA INTENSITÀ DI LAVORO
E A ELEVATA INTENSITÀ DI CAPITALE
(Pesi costanti al 1980)

	1970	%	1980	%	1990	%	2000	%
Totale dei settori privati (72)								
Lavoratori occupati (migliaia)	12.446,2	100,0	19.434,9	100,0	23.400,6	100,0	30.519,5	100,0
Pil (milioni)	2.302,3	100,0	4.382,8	100,0	5.248,5	100,0	7.421,6	100,0
Lavoratori per milione di Pil	5.406		4.434		4.684		4.112	
Pil per lavoratore	184,99		225,51		213,49		243,18	
Settori dei beni scambiabili	61		61		61		61	
Lavoratori occupati (migliaia)	6.498,7	52,2	8.565,4	44,1	10.288,5	44,0	11.441,6	37,5
Pil (milioni)	925,5	40,2	1.630,7	37,2	1.991,0	37,9	2.812,8	37,9
Esportazioni (milioni)	90,1		347,5		708,7		1.637,1	
Importazioni CIF (milioni)	173,3		445,9		584,6		1.791,9	
Lavoratori per milione di Pil	7.022		5.253		5.167		4.068	
Pil per lavoratore	142,41		190,38		193,53		245,84	
Rapporto di prezzo alta intensità di capitale/alta intensità di lavoro	0,844		1,000		0,836		0,616	
Settori a elevata intensità di lavoro	48	78,7	38	62,3	38	62,3	31	50,8
Lavoratori occupati (migliaia)	6.297,0	96,9	7.872,6	91,9	9.262,4	90,0	10.269,6	89,8
Pil (milioni)	797,4	86,2	1.133,5	69,5	1.226,9	61,6	1.476,6	52,5
Esportazioni (milioni)	77,4	85,9	74,1	21,3	221,9	31,3	616,4	37,7
Importazioni CIF (milioni)	142,0	81,9	300,5	65,9	418,0	71,5	1.143,5	63,8
Lavoratori per milione di Pil	7.897		6.945		7.549		6.955	
Pil per lavoratore	126,63		143,98		132,46		143,79	
Settori a elevata intensità di capitale	13	21,3	23	37,7	23	37,7	30	49,2
Lavoratori occupati (migliaia)	201,7	3,1	692,7	8,1	1.026,0	10,0	1.171,9	10,2
Pil (milioni)	128,1	13,8	497,2	30,5	764,1	38,4	1.336,2	47,5
Esportazioni (milioni)	12,7	14,1	273,3	78,7	486,8	68,7	1.020,7	62,3
Importazioni CIF (milioni)	31,3	18,1	155,4	34,1	166,6	28,5	648,4	36,2
Lavoratori per milione di Pil	1.574		1.393		1.343		877	
Pil per lavoratore	635,16		717,72		744,74		1.140,13	

dustrie è diminuito di numero, da 48 nel 1970 a 31 nel marzo 2000, e che la sua quota di esportazioni è passata dall'85,9% del 1970 al 37,7% nel 2000. Il contrario è avvenuto nell'insieme dei beni a elevata intensità di capitale, che oggi producono il 47,5% del Pil di beni scambiabili ed esportano il 62,3% del totale, ma assorbono solo il 10,2% della forza lavoro del comparto.

Nel 1990, quando il Messico era già aperto al libero commercio delle proprie esportazioni, le cifre relative ai beni a elevata intensità di lavoro e di capitale erano rispettivamente pari a 31,3% e a 68,7%, mentre le importazioni erano pari al 71,5% dei beni a elevata intensità di lavoro e al 28,5% di quelli a elevata intensità di capitale.

Nel 1970 il Pil per lavoratore – una misura lorda di produttività – era cinque volte più alto nei settori a elevata intensità di capitale che in quelli a elevata intensità di lavoro, e nel 2000 è divenuto sette volte più elevato. I cambiamenti nella tecnologia che si sono susseguiti nel tempo hanno interessato entrambi i gruppi, ma in misura maggiore i beni ad alta intensità di capitale, per i quali il numero medio di lavoratori per milione di Pil è sceso a 877, quasi la metà del 1970.

Se si considera la bilancia commerciale per settore come una misura lorda del *vantaggio comparato rivelato*, si osserva che tra il 1980 e il 2000 il Messico ha registrato un saldo positivo nei settori a elevata intensità di capitale e un saldo negativo in quelli a elevata intensità di lavoro.

In tal modo, dalla contabilità del reddito nazionale si ricava che l'economia messicana va progressivamente spostandosi dalle attività a elevata intensità di lavoro verso quelle a bassa intensità di lavoro, ed è in queste attività che i vantaggi comparati sono *rivelati*. Questi due risultati sono in palese contraddizione con quel che la teoria neoclassica dello scambio *prevede* per le condizioni di libero scambio, se si assume che il Messico abbondi di lavoro rispetto alle sue controparti commerciali.

Conclusioni

Dall'analisi dei risultati dell'economia messicana in tre periodi distinti, ciascuno caratterizzato da una diversa politica commerciale, è possibile trarre due conclusioni principali.

L'andamento dell'economia si è rivelato molto peggiore negli anni del libero scambio che in quelli del protezionismo commerciale con riferimento a quasi tutti gli indicatori considerati. Il NAFTA si è rivelato vantaggioso per il Messico nella misura in cui non si è trattato di un accordo unilaterale di libero scambio, ma piuttosto di un accordo per creare un'area limitata di libero scambio;¹⁵ in effetti potrebbe essere anche migliorato se venisse sfruttato appieno, prevedendo una compensazione per le asimmetrie esistenti tra Messico e Stati Uniti.

In Messico lo spostamento osservabile verso una produzione "più efficiente" non è il risultato di politiche neoliberaliste, bensì il frutto dei generali progressi registrati negli ultimi trent'anni nella tecnologia e nella produzione industriale in tutto il mondo. In questo senso la teoria neoclassica del commercio internazionale (rappresentata dal teorema H-O) è molto in ritardo rispetto alla realtà commerciale contemporanea.¹⁶ Ciò non implica, tuttavia, che la produzione e il commercio moderni siano *migliori* nel perseguimento di scopi sociali quali la piena occupazione, una migliore formazione degli individui, o una maggiore uguaglianza nella distribuzione del reddito (con riferimento alla crescita economica, tutti questi sono considerati indicatori di sviluppo). Si tratta di obiettivi politici, che non possono essere raggiunti senza una politica economica attiva da parte dello stato; le sole forze di mercato non possono garantirli. Al contrario, nel mondo moderno i movimenti non regolamentati di capitali, beni, servizi e individui tra i vari paesi possono condurre a mercati instabili nei quali gli unici beneficiari sono gli speculatori.

APPENDICE

Analisi input-output

Al fine di stimare il livello di produzione lorda generato dalla domanda aggregata, si consideri dapprima il sistema di equazioni di Leontief:

$$x = Ax + f \quad (1)$$

¹⁵ Il complesso fenomeno, sociale ed economico, dell'integrazione fra il Messico e gli Stati Uniti, al quale il NAFTA ha dato un importante contributo, ha avuto chiari effetti positivi, oltre che negativi, sull'economia messicana.

¹⁶ Un risultato analogo è stato ottenuto da Rodrik e Hausmann (2006).

dove: x = produzione lorda, A = matrice dei coefficienti tecnici, f = vettore della domanda finale (Pasinetti 1977, Bulmer-Thomas 1982, Dervis, De Melo e Robinson 1982, Aroche e Rupra 1991), la cui soluzione è data da:

$$x = (I - A)^{-1} f, \quad (2)$$

dove $(I - A)^{-1}$ è una matrice nota come "inversa di Leontief".

Una particolare applicazione di tale modello è la seguente:

$$x^d = (I - A^d)^{-1} (f^d + e^d), \quad (3)$$

dove: x^d = prodotto interno lordo, A^d = matrice dei coefficienti tecnici per le transazioni interne, f^d = vettore della domanda finale interna, e^d = vettore delle esportazioni prodotte internamente (Bulmer-Thomas 1982, Dervis, De Melo e Robinson 1982).

Se si suddivide la domanda a seconda della fonte, si ottiene:

$$x_f^d = (I - A^d)^{-1} f^d, \quad (4)$$

dove x_f^d = prodotto interno lordo associato solo alla domanda interna, e

$$x_e^d = (I - A^d)^{-1} e^d, \quad (5)$$

dove x_e^d = prodotto interno lordo associato solo alle esportazioni.

L'equazione 5 è stata stimata per il Messico utilizzando valori annuali tra 1978 e il 2000, e considerando come A^d la matrice dei coefficienti tecnici per le transazioni interne relativa agli anni 1975, 1980, 1985, 1990, 1993 e 1996. L'anno matrice corrisponde a quello centrale per ognuno di tali quinquenni dal 1978 al 1992; il 1993 e 1994 sono stati stimati attraverso la matrice relativa al 1993; il periodo 1995-2000 è stato stimato con la matrice del 1996. Come variabile e^d è stato preso in esame il vettore delle esportazioni di beni e servizi, in termini reali per il periodo 1978-2000, non comprensivo delle attività *maquiladora*.

Il primo passo consiste nell'ottenere il vettore dei coefficienti di lavoro, secondo la seguente equazione:

$$\lambda = n \hat{Y}^{-1}, \quad (6)$$

dove λ = vettore dei coefficienti di lavoro, n = vettore dell'occupazione per settore, \hat{Y} = matrice diagonale del prodotto lordo per settore,

$$\hat{Y} \mathbf{1} = x^d, \quad (7)$$

dove $\mathbf{1}$ = vettore unità di ordine m , e x^d è determinato dall'equazione 3.

I coefficienti stimati esprimono, per ciascun settore, il seguente rapporto:

$$\lambda_i = n_i / y_i,$$

dove n_i = occupazione del settore i ; y_i = prodotto lordo nel settore i ; λ_i rappresenta il vettore dei coefficienti di lavoro del settore i , con $i = 1, 2, \dots, m$.

Il lavoro generato dalle esportazioni in ciascun settore è calcolato attraverso la seguente equazione:

$$n_e = \lambda \hat{Y}_e, \quad (8)$$

dove n_e = vettore dell'occupazione industriale associata al prodotto lordo generato dalle esportazioni; λ = vettore dei coefficienti di lavoro, stimato attraverso l'equazione 6; \hat{Y}_e = matrice diagonale del prodotto lordo generato dalle esportazioni, stimato attraverso l'equazione 5.

L'occupazione generata direttamente dalle esportazioni è data da un vettore stimato da:

$$l_e = \lambda \hat{E}, \quad (9)$$

dove l_e = occupazione diretta legata alle esportazioni; λ = vettore dei coefficienti di lavoro, stimato attraverso l'equazione 6; \hat{E} = matrice diagonale delle esportazioni per settore,

$$\hat{E}1 = e^d. \quad (10)$$

FONTI DEI DATI

Input-output, matrici delle transazioni interne per il Messico, 72 voci per gli anni 1980 e 1985, da Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales*, México.

Input-Output, matrici delle transazioni interne per il Messico, 72 voci per gli anni 1990, 1993 e 1996 da Consultoría Internacional Especializada, S.A. de C.V. (CIESA), *Stata Matrix*, versioni 1.0 e 2.0, 1994 e 1998, México.

ALTRI DATI DA

BANCO DE MÉXICO, *Indicadores Económicos y Financieros*; <http://www.banxico.org.mx>.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA, INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México*, México; <http://www.inegi.gob.mx>.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA, INEGI, *Censos Nacionales de Población y Vivienda*, México; <http://www.inegi.gob.mx>.

UNITED NATIONS, ECONOMIC COMMISSION FOR LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN, *Estudio Económico de América Latina*, various years, Santiago de Chile.

BIBLIOGRAFIA

- AROCHE, F. e I. RUPRA (1991), "Comercio y empleo: el caso mexicano", *Investigación Económica*, vol. L, no. 195, pp. 21-42.
- ARROW, K. e T. SCITOVSKY (1969), *Readings in Welfare Economics*, Irwin, Homewood.
- BLECKER, R.A. (2006), "Macroeconomic and structural constraints on export-led growth in Mexico", contributo non pubblicato preparato per la 2006 LASA Conference, San Juan, Puerto Rico, Center for North American Studies, American University, Washington.
- BULMER-THOMAS, V. (1982), *Input-Output Analysis in Developing Countries, Sources, Methods and Applications*, John Wiley & Sons, London.
- BOATLER, R.W. (1974), "Las predicciones de la teoría del comercio internacional y el crecimiento de las exportaciones manufacturadas de México", *El Trimestre Económico*, vol. XLI, no. 164, pp. 811-41.
- CASAR, J.I. (1989), *Transformación en el patrón de especialización y comercio exterior del sector manufacturero mexicano 1978-1987*, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales ILET, Nacional Financiera, México.
- CASARES, E.R. e H. SOBARZO (2004), *Diez años del TLCAN en México: una perspectiva analítica*, Fondo de Cultura Económica, México.
- CHANG, H.-J. (2002), *Kicking Away the Ladder Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem Press, London.
- CLAVIJO, F. e S. VALDIVIESO (1983), "La creación de empleos mediante el comercio exterior, el caso de México", *El Trimestre Económico*, vol. 50, no. 2, pp. 873-916.
- CORDEN, W.M. (1974), *Trade Policy and Economic Welfare*, Clarendon Press, Oxford.
- CORNELIUS, W. (2002), "Impacts of NAFTA on Mexico-to-US Migration", in E.J. Chambers and P. Smith eds, *NAFTA in the New Millennium*, The University of Alberta Press/Center for US-Mexican Studies, La Jolla, San Diego, pp. 287-304.
- CORNWALL, J. (1977), *Modern Capitalism: Its Growth and Transformation*, St. Martin's Press, New York.
- COX, A. e S. EDWARDS (1997), "Trade liberalization and unemployment: policy issues and evidence from Chile", in J. Borkakoti and Ch. Milner eds, *International Trade and Labour Markets*, St. Martin's Press, New York, pp. 8-43.
- DAVIDSON, P. (1997), "The General Theory in an open economy context", in G. Hartcourt and P.A. Riach eds, *A 'second edition' of The General Theory*, vol. 2, Routledge, London, pp. 102-30.
- DERVIS, K., J. DE MELO e S. ROBINSON (1982), *General Equilibrium Models for Development Policy*, The World Bank Research Publications, Washington.
- DOWRICK, S. (1997), "Trade and growth: a survey", in J. Fagerberg et al. eds, *Technology and International Trade*, Edward Elgar, Cheltenham, pp. 107-26.
- FISCHER, S. (2001), "Exchange rate regimes: is the bipolar view correct?", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 15, no. 2, pp. 3-24.
- HELLER, R.H. (1973), *International Trade Theory and Empirical Evidence*, 2nd ed., Prentice Hall, Hemel Hempstead.

- KALDOR, N. (1939), "Welfare economics propositions and interpersonal comparisons of utility", *The Economic Journal*, vol. 49, no. 195, pp. 549-52.
- KALECKI, M. (1946), "Multilateralism and full employment", *The Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. 12, no. 3, pp. 322-27.
- KINDLEBERGER, Ch.P. (1973), *International Economics*, 5th ed., Irwin, Homewood.
- KRUEGER, A. (1983), *Exchange Rate Determination*, Cambridge University Press, Cambridge.
- KRUGMAN, P.R. (1979), "Increasing returns monopolistic competition and international trade", *Journal of International Economics*, vol. 9, no. 4, pp. 469-79.
- KRUGMAN, P.R. (1981), "Intraindustry specialization and the gains from trade", *Journal of Political Economy*, vol. 89, no. 5, pp. 959-73.
- KRUGMAN, P. e M. OBSTFELD (2005), *International Economics: Theory and Policy*, Addison Wesley Pearson, New York.
- LAYARD, P.G.R. e A. WALTERS (1978), *Microeconomic Theory*, McGraw-Hill, New York.
- LEVY, S. (1981), "Foreign trade and its impact on employment. The Mexican case", *Journal of Development Economics*, vol. 10, no. 1, pp. 47-65.
- LUSTIG, N. (1992), "Tipo de cambio, protección efectiva y exportaciones manufactureras. México 1983-1987", *Investigación Económica*, vol. LI, no. 200, pp. 75-109.
- MARKUSEN J.R., J.R. MELVIN, W.H. KAEMPFER e K.E. MASKUS (1995), *International Trade Theory and Evidence*, McGraw-Hill, New York.
- METCALFE J.S. e I. STEEDMAN (1972), "Reswitching and primary input use", *The Economic Journal*, vol. 82, no. 325, pp. 140-57.
- MORENO-BRID, J.C., E. PÉREZ CALDENTÉY e P. RUIZ-NÁPOLES (2004-05), "The Washington Consensus: a Latin American perspective fifteen years later", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 27, no. 2, pp. 345-65.
- MORENO-BRID, J.C., P. RUIZ-NÁPOLES e J.C. RIVAS-VALDIVIA (2005), "NAFTA and the Mexican Economy: a look back on a ten year relation", *The North Carolina Journal of International Law and Commercial Regulation*, University of North Carolina, vol. 30, no. 4, pp. 997-1023.
- OHLIN, B. (1933), *Interregional and International Trade*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- PARRINELLO, S. (1970), "Introduzione ad una teoria neoricardiana di commercio internazionale", *Studi Economici*, vol. 25, December, pp. 267-321.
- PASINETTI, L. (1977), *Lectures on the Theory of Production*, Cambridge University Press, Cambridge.
- PUYANA A. e J. ROMERO (2005), *Diez años con el TLCAN. Las experiencias del sector agropecuario mexicano*, FLACSO-El Colegio de México, México.
- ROBINSON J. (1946-47), "The pure theory of international trade", *The Review of Economic Studies*, vol. 14, no. 2, pp. 98-112.
- RODRIK, D. (1995), "Trade strategy, investment and exports: another look at East Asia", *NBER Working Paper*, no. 5539.

- RODRIK, D. e R. HAUSMANN (2006), "Doomed to choose: industrial policy as predicament", contributo preparato per il primo Blue Sky Seminar, organizzato dal Center for International Development at Harvard University, Cambridge, Mass., settembre.
- ROMALIS, J. (2005), "NAFTA's and CUSFTA's impact on international trade", *NBER Working Paper*, no. 11059.
- RUIZ-NÁPOLES, P. (2004), "Exports, growth and employment in Mexico, 1978-2000", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 27, no. 1, pp. 105-24.
- RUIZ-NÁPOLES, P. (2001), "Liberalisation, exports and growth in Mexico 1978-1994: a structural analysis", *International Review of Applied Economics*, vol. 15, no. 2, pp. 163-80.
- SACHS, J.D. (1988), "Políticas comerciales y de tipo de cambio en programas de ajuste orientados al crecimiento", *Estudios Económicos*, vol. 3, no. 1, pp. 77-108.
- SAMUELSON, P.A. (1949), "International factor-price equalisation once again", *The Economic Journal*, vol. 59, no. 234, pp. 181-97.
- SÖDERNSTEN, B. (1970), *International Economics*, Harper and Row, New York.
- STEEDMAN, I. (1979), *Trade amongst Growing Economies*, Cambridge University Press, London, New York and Melbourne.
- STOLPER W.F. e P.A. SAMUELSON (1941), "Protection and real wages", *The Review of Economic Studies*, vol. 9, no. 1, pp. 58-73.
- SZÉKELY, M. (2005), *Pobreza y Desigualdad en México entre 1950 y el 2004*, Serie Documentos de Investigación, Secretaría de Desarrollo Social, Gobierno de México.
- THIRLWALL, A.P. (1979), "The balance of payments constraint as an explanation of international growth rate differences", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, vol. XXXII, no. 128, pp. 45-55.
- WEINTRAUB, S. (2004), *NAFTA's Impact on North America The First Decade*, The Center for Strategic and International Studies, Washington.
- WELLER, J. (2000), *Reformas Económicas, Crecimiento y Empleo*, Fondo de Cultura Económica - ECLA, U.N., México.