

L'importanza degli scambi per i paesi in via di sviluppo

Introduzione

Partecipando agli scambi internazionali i paesi in via di sviluppo (PVS) possono conseguire diversi vantaggi: una migliore allocazione delle risorse, secondo i vantaggi comparati; lo sfruttamento di economie di scala e una maggiore utilizzazione della capacità produttiva; progressi tecnologici; aumento dei risparmi interni e degli investimenti diretti esteri; maggiore occupazione.

Nei PVS, anche nei maggiori, i mercati interni sono relativamente piccoli. Per quanto riguarda i prodotti delle manifatture, per i quali è possibile ottenere economie di scala, il mercato indiano è più piccolo di quello del Belgio, e il mercato brasiliano è pari soltanto a un sesto di quello tedesco. Gli scambi internazionali consentono ai PVS di ovviare alle limitazioni dei propri mercati interni, così da sfruttare le economie di scala e da assicurare la piena utilizzazione della capacità produttiva, e di sfuggire in tal modo alla necessità di costruire impianti sovradimensionati rispetto alla domanda o sottodimensionati rispetto alle tecnologie disponibili.

Anche ove possa bastare allo sfruttamento delle economie di scala e alla piena utilizzazione della capacità produttiva, il mercato di un PVS può non consentire la concorrenza all'interno, provocando così la formazione di monopoli e oligopoli. Si è spesso osservato che tali imprese preferiscono una "vita tranquilla" all'attività innovatrice, che comporta rischi e incertezze. Per contro, il bastone e la carota della concorrenza forniscono un incentivo al progresso tecnico. Le imprese esportatrici, in particolare, cercano di tenersi al passo con le moderne tecnologie per conservare o migliorare la propria posizione sui mercati esteri.

Generando redditi più elevati, la partecipazione agli scambi internazionali provocherà anche più elevati risparmi interni, tanto più se la quota dei risparmi sui redditi generati dalle esportazioni è superiore alla media. Poiché la crescita delle esportazioni migliora la bilancia dei pagamenti, il paese può inoltre attrarre maggiori investimenti esteri.

Indicati brevemente i vantaggi che i PVS possono ottenere dagli scambi internazionali, in questo lavoro viene proposta un'analisi empirica e di politica economica delle principali questioni che meritano considerazione. Si esamineranno gli andamenti trascorsi delle esportazioni dei PVS; si proporranno dati sulle esportazioni e sulla crescita economica dei PVS che seguono strategie alternative di sviluppo; si valuteranno gli effetti dell'atteggiamento verso gli scambi sull'andamento economico complessivo e si analizzeranno le prospettive future per le esportazioni dei PVS.

I. Mutamenti nei flussi commerciali nel dopoguerra

A. L'espansione degli scambi nei principali gruppi di merci

La tabella 1 riporta dati sulla composizione geografica e merceologica delle esportazioni dei paesi sviluppati e in via di sviluppo negli anni 1963, 1973 e 1984, a prezzi 1975.¹ Nell'intero periodo 1963-1984 le esportazioni complessive dei paesi sviluppati sono aumentate di quasi quattro volte, mentre quelle dei PVS sono aumentate meno di due volte e mezzo. Uno sguardo più attento rivela tuttavia che queste differenze sono in gran parte spiegate dalla diversa composizione merceologica delle esportazioni.

All'inizio, nel 1963, le esportazioni di manufatti, in rapida crescita, coprivano soltanto un quindicesimo delle esportazioni totali dei PVS, ma quasi i due terzi di quelle dei paesi sviluppati. Da questa piccola base, tra il 1963 e il 1984 le esportazioni dei manufatti dei PVS sono aumentate di quattordici volte, raggiungendo i quattro decimi delle loro esportazioni complessive; nello stesso periodo, quelle dei paesi sviluppati sono aumentate di quattro volte e mezzo, avvicinandosi ai tre quarti del totale.

¹ Si è scelto il 1963 come anno iniziale perché per gli anni precedenti le statistiche delle Nazioni Unite non forniscono dati sugli scambi nella necessaria disaggregazione merceologica e geografica. Per le fonti, gli schemi di classificazione utilizzati e per il metodo impiegato per esprimere i dati a prezzi 1975, cfr. le note alla tabella 1.

TABELLA 1

COMPOSIZIONE GEOGRAFICA E MERCEOLOGICA DELLE ESPORTAZIONI, 1963, 1973 E 1984
(miliardi di dollari, prezzi 1975)

| Origine/destinazione | Comestibilità | | Materie prime non energetiche | | Manufatti | | Prodotti non energetici | | Totale | |
|----------------------------|---------------|-------------|-------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------------------|-------------|-------------|-------------|
| | Paesi svil. | Paesi svil. | Paesi svil. | Paesi svil. | Paesi svil. | Paesi svil. | Paesi svil. | Paesi svil. | Paesi svil. | Paesi svil. |
| Valori assoluti | | | | | | | | | | |
| 1963 | | | | | | | | | | |
| Paesi sviluppati | 16,5 | 2,1 | 19,6 | 10,2 | 36,1 | 144,5 | 152,2 | 46,3 | 210,7 | 168,7 |
| PVS | 44,7 | 16,0 | 62,7 | 30,1 | 4,1 | 7,4 | 34,2 | 9,1 | 47,1 | 79,0 |
| Economie di mercato | 61,2 | 18,1 | 82,4 | 82,6 | 103,8 | 151,9 | 186,4 | 55,5 | 257,8 | 247,6 |
| 1973 | | | | | | | | | | |
| Paesi sviluppati | 28,8 | 1,9 | 32,7 | 82,8 | 78,5 | 397,9 | 382,7 | 93,1 | 502,9 | 411,5 |
| PVS | 108,9 | 28,6 | 142,4 | 34,3 | 8,5 | 28,9 | 53,5 | 16,8 | 76,6 | 162,4 |
| Economie di mercato | 137,8 | 30,4 | 175,1 | 117,0 | 319,2 | 426,8 | 436,2 | 109,9 | 579,4 | 574,0 |
| 1984 | | | | | | | | | | |
| Paesi sviluppati | 44,6 | 3,7 | 50,5 | 126,2 | 476,3 | 661,8 | 602,5 | 191,7 | 840,0 | 647,1 |
| PVS | 55,2 | 23,0 | 80,8 | 44,7 | 66,5 | 103,8 | 111,2 | 49,7 | 177,3 | 166,4 |
| Economie di mercato | 99,7 | 26,7 | 131,2 | 171,0 | 542,8 | 765,6 | 713,7 | 241,5 | 1017,3 | 813,5 |
| Variaz. percentuali | | | | | | | | | | |
| 1963-73 | | | | | | | | | | |
| Paesi sviluppati | 75 | -10 | 67 | 58 | 201 | 175 | 151 | 101 | 139 | 144 |
| PVS | 143 | 79 | 127 | 14 | 367 | 288 | 56 | 84 | 63 | 106 |
| Economie di mercato | 125 | 69 | 113 | 42 | 208 | 181 | 134 | 98 | 125 | 132 |
| 1973-84 | | | | | | | | | | |
| Paesi sviluppati | 55 | 95 | 54 | 53 | 59 | 66 | 57 | 106 | 67 | 57 |
| PVS | -49 | -19 | -43 | 31 | 245 | 259 | 108 | 196 | 131 | 2 |
| Economie di mercato | -28 | -12 | -25 | 46 | 70 | 79 | 64 | 120 | 76 | 42 |
| 1963-84 | | | | | | | | | | |
| Paesi sviluppati | 171 | 75 | 157 | 140 | 378 | 358 | 296 | 314 | 299 | 284 |
| PVS | 23 | 44 | 29 | 48 | 1514 | 1294 | 225 | 445 | 277 | 111 |
| Economie di mercato | 63 | 48 | 59 | 107 | 423 | 373 | 283 | 335 | 295 | 228 |

Fonte: UNITED NATIONS, *Monthly Bulletin of Statistics*, vari numeri.

Note: I dati a prezzi costanti sono stati costruiti impiegando i deflatori tratti dagli indici dei prezzi pubblicati in UNITED NATIONS, *Monthly Bulletin of Statistics*, che è anche la fonte dei dati a prezzi correnti. Per le materie prime, gli indici dei prezzi delle singole merci e gruppi di merci sono stati presi per la composizione merceologica delle esportazioni, per i paesi sviluppati e in via di sviluppo, rispettivamente; per i manufatti sono stati impiegati gli indici dei prezzi all'importazione per i due gruppi di paesi pubblicati nella fonte indicata.

I dati si riferiscono alle esportazioni di: prodotti energetici (classe SITC 3); materie prime non energetiche, compresi alimenti (classi SITC 0 e 1); materie prime industriali (classi SITC 2 e 4) e metalli non ferrosi (categoria SITC 68); manufatti (classi SITC da 5 a 8, meno metalli non ferrosi); prodotti non energetici (classi SITC da 0 a 2 e da 4 a 8). Non è stata compresa la classe SITC 9, merci e trasmissioni non classificate per tipo, che rappresenta il 2,2% del totale.

In base alla classificazione delle Nazioni Unite adottata in questa tabella, i paesi sviluppati sono identificati con i paesi OCSE. I paesi in via di sviluppo (PVS) comprendono i paesi latinoamericani, quelli africani (eccetto il Sudafrica) e quelli asiatici non socialisti (eccetto Israele e Giappone); il resto del mondo comprende i paesi socialisti, Israele e Sudafrica.

Nel dopoguerra, i mutamenti più importanti nei flussi commerciali hanno riguardato le esportazioni di manufatti, sia perché i PVS vi hanno svolto un ruolo crescente, sia perché, per paesi sviluppati e in via di sviluppo complessivamente considerati, la loro quota sul totale è passata da un ventesimo nel 1963 a quasi un settimo nel 1984. Nel contempo, i PVS hanno perso quote di mercato nelle esportazioni di materie prime non energetiche, manifestando la sfavorevole composizione delle loro esportazioni (avevano una quota molto maggiore nelle materie prime industriali, le cui esportazioni mondiali crescevano lentamente, che non negli alimenti, i cui incrementi erano maggiori della media delle materie prime non energetiche).

Infine, tra il 1963 e il 1984 le esportazioni di prodotti energetici dei PVS sono aumentate di meno di un terzo, mentre quelle dei paesi sviluppati sono cresciute più di due volte e mezzo. Le esportazioni mondiali di prodotti energetici sono più che raddoppiate tra il 1963 e il 1973, per poi diminuire di un quarto tra il 1973 e il 1984, in gran parte a causa dei provvedimenti di risparmio energetico decisi in seguito al rapido incremento dei prezzi petroliferi. Il declino è stato ancor più marcato per i PVS, le cui esportazioni di prodotti energetici erano nel 1984 inferiori ai tre quinti del livello del 1973, mentre quelle dei paesi sviluppati erano aumentate della metà. A determinare tali andamenti hanno contribuito in misura notevole le scoperte di giacimenti di petrolio e di gas nel Regno Unito, in Norvegia e in Olanda, e la sostituzione del petrolio con il carbone.

Se si escludono i prodotti energetici, le disparità di crescita delle esportazioni dei paesi sviluppati e in via di sviluppo si riducono considerevolmente, e per il periodo 1973-84 si ribaltano. Per il periodo 1963-84 nel suo complesso, le esportazioni di prodotti non energetici si quadruplicano per i paesi sviluppati e aumentano di tre volte e mezzo per i PVS. Tra il 1963 e il 1973, però, aumentarono di due volte e mezzo per i paesi sviluppati e soltanto di quattro decimi per quelli in via di sviluppo, mentre tra il 1973 e il 1984 c'è stato un incremento di due terzi per i primi e di due volte e mezzo per i secondi.

Causa principale degli andamenti osservati fu l'accesso ai mercati dei paesi sviluppati, giacché verso questi si dirige il grosso delle esportazioni di manufatti dei PVS. I paesi sviluppati hanno assorbito negli anni 1963-84 una quota crescente delle esportazioni dei PVS, fino a superare i due terzi nel 1984, mentre le loro esportazioni di materie prime energetiche e non energetiche sono aumentate più rapidamente in direzione dei PVS che non verso i mercati dei paesi sviluppati. Tutto

considerato, le esportazioni complessive dei PVS verso altri PVS sono quasi triplicate tra il 1963 e il 1984, mentre quelle dirette verso i paesi sviluppati sono poco più che raddoppiate, evidenziando la crescente importanza dello sviluppo degli scambi interni al gruppo dei PVS.

B. *La relazione tra scambi e crescita economica*

Che dopo il 1973 i PVS abbiano visto accelerarsi la crescita delle proprie esportazioni di prodotti non energetici appare tanto più notevole ove si tenga conto del rallentamento della crescita economica nei paesi sviluppati, il cui Pil è passato da un tasso medio di crescita del 4,7% nel periodo 1963-73 a un 2,5% tra il 1973 e il 1984. Le esportazioni dei PVS di prodotti non energetici verso i paesi sviluppati crebbero nei due periodi, rispettivamente, del 5,3% e dell'8,3%. I corrispondenti tassi di crescita per le materie prime non energetiche sono del 2,5% e del 4,6%,² e per i manufatti del 14,2% e del 12,4% (per questi ultimi, l'elevato tasso di crescita del primo periodo è dovuto alla modestia del valore di partenza).

Si è analizzata con una regressione, completata da variabili di prezzo, la relazione tra crescita economica dei paesi sviluppati e loro importazioni dai PVS.³ Nella tabella 2 sono riportate le stime relative all'intero periodo 1963-84; la brevità delle serie temporali ha limitato la significatività statistica delle stime per i due sottoprodotti.

I risultati mostrano che, sull'intero periodo, un aumento dell'1% del prodotto interno lordo dei paesi sviluppati è associato ad una crescita dell'1,5% delle loro importazioni complessive dai PVS. Le corrispondenti stime per le materie prime non energetiche, per i prodotti energetici e per i manufatti sono dello 0,5, dell'1,9 e del 3,8%, rispettivamente. Se si disaggregano le esportazioni delle materie prime non energetiche si ottiene 0,6% per alimenti, 0,3% per le materie prime industriali e 0,7% per i metalli non ferrosi. Tutte le stime sono significative a livello dell'1%.

² Le stime per i periodi 1963-73 e 1973-84 sono, rispettivamente, di 2,1% e 5,9% per alimenti, di 2,9% e 2,8% per le materie prime industriali e di 3,5% e 3,9% per i metalli non ferrosi. Tali stime sono state calcolate operando una regressione delle esportazioni rispetto al tempo.

³ La formulazione statistica presuppone che il nesso causale legghi le importazioni dei paesi sviluppati da quelli in via di sviluppo alla crescita economica dei primi. Considerata l'esiguità della quota degli scambi con i PVS sul Pil di quelli sviluppati (il 2% nel 1984), possiamo trascurare l'eventualità di un nesso causale inverso.

TABELLA 2

EFFETTI DEL PIL DEI PAESI SVILUPPATI E DEI PREZZI RELATIVI
SULLE LORO IMPORTAZIONI DAI PVS, 1963-84
(tra parentesi i valori di t)

| Esportazioni | Costante | Prodotto interno lordo | Prezzi relativi | \bar{R}^2 | D.W. |
|-------------------------------|---------------------|------------------------|--------------------|-------------|------|
| Esportazioni totali | 5,35 (8,06)** | 1,47 (9,88)** | -0,29 (-3,52)** | 0,897 | 0,49 |
| Materie prime non energetiche | 8,42 (56,61)** | 0,48 (14,02)** | -0,43 (-6,80)** | 0,909 | 1,27 |
| Alimenti | 7,17 (26,83)** | 0,61 (10,07)** | -0,53 (-6,02)** | 0,834 | 0,96 |
| Materie prime industriali | 8,33 (39,73)** | 0,27 (5,66)** | -0,29 (-2,97)** | 0,626 | 1,60 |
| Metalli non ferrosi | 5,06 (10,01)** | 0,71 (6,38)** | -0,17 (-1,49) | 0,767 | 1,23 |
| Prodotti energetici | 2,84 (1,42) | 1,88 (4,21)** | -0,41 (-3,36)** | 0,437 | 0,36 |
| Esportazioni di manufatti | -7,10 (-14,95)** | 3,84 (35,40)** | -0,63 (-0,98) | 0,984 | 0,54 |

Fonti: Esportazioni in valore e prezzi: UNITED NATIONS, *Monthly Bulletin of Statistics* e *Yearbook of International Trade Statistics*, vari numeri. Prodotto interno lordo: INTERNATIONAL MONETARY FUND, *International Financial Statistics*, annuario 1985.

Note: Tutte le variabili sono state espresse in termini logaritmici. I prezzi relativi sono stati definiti come rapporto tra prezzi all'esportazione dei particolari gruppi di prodotti nei PVS e prezzi all'esportazione dei manufatti nei paesi sviluppati (cfr. quanto detto nel testo).

Il doppio asterisco (**) indica che i risultati sono statisticamente significativi a livello dell'1%.

L'indagine empirica indica inoltre gli effetti di variazioni nei prezzi relativi sulle importazioni dei paesi sviluppati dai PVS. A questo scopo si sono messi in relazione gli indici dei prezzi delle esportazioni dei PVS per diversi gruppi di prodotti con l'indice dei prezzi delle esportazioni di manufatti dei paesi sviluppati.⁴ Le stime riportate nella tabella 2 mostrano che un incremento dell'1% nei prezzi delle esportazioni dei PVS rispetto ai prezzi delle esportazioni di manufatti dei paesi sviluppati porta a una riduzione dello 0,3% di tali importazioni. Le stime corrispondenti per le materie prime non energetiche, per alimenti e per le materie prime industriali sono dello 0,5, 0,3 e 0,4%, rispettivamente.

⁴ Si è già discusso in che modo tali indici sono stati ricavati.

Esse sono tutte statisticamente significative a livello dell'1%; le variabili di prezzo relativo sono tuttavia significative per le importazioni di metalli non ferrosi e di manufatti.⁵

È quindi evidente che la crescita economica dei paesi sviluppati è associata a un incremento più che proporzionale delle loro importazioni dai PVS, con i manufatti molto al di sopra della media e i prodotti primari non combustibili al di sotto. Per ragioni esposte più avanti, l'aumento delle esportazioni dei PVS contribuisce a sua volta alla loro crescita economica.

Quest'ultima relazione è stata stimata per il periodo 1973-84, con l'introduzione di una variabile di prezzo relativo. Ne è risultato che un incremento dell'1% delle esportazioni dei PVS verso i paesi sviluppati fa aumentare il tasso di crescita del Pil dei primi di 0,73 punti percentuali. Un miglioramento dell'1% nelle ragioni di scambio dei PVS, misurato come rapporto tra i loro prezzi all'esportazione e i prezzi all'esportazione di manufatti dei paesi sviluppati, aggiunge altri 0,47 punti percentuali al tasso di crescita del loro Pil.⁶

C. Andamento delle esportazioni per gruppi di PVS

Di ulteriore interesse è l'andamento delle esportazioni di diversi gruppi di PVS. A tal fine si sono distinti i paesi di nuova industrializzazione (Nics), i paesi recentemente esportatori (Necs) e i paesi meno sviluppati (Ldcs), a loro volta suddivisi per collocazione geografica. Nella tabella 3 sono elencati i paesi dei primi due gruppi e i risultati ottenuti per gli anni 1963, 1973 e 1980.⁷

In un precedente studio, avevo definito di nuova industrializzazione i paesi in cui le manifatture coprivano almeno il 20% del valore aggiunto e in cui il reddito *pro capite* raggiungeva nel 1978 almeno i 1.100 dollari (Balassa, 1981). Applicando la soglia del 20% e un reddito *pro capite* di 1.700 dollari, si ottiene per il 1984 lo stesso elenco di paesi.⁸

⁵ I risultati osservati possono essere spiegati, nel primo caso, con coefficienti fissi di *inputs* nel breve periodo e, nel secondo, con una intercorrelazione tra prezzi delle esportazioni di manufatti dei paesi sviluppati e in via di sviluppo.

⁶ Entrambi i coefficienti di regressione sono statisticamente significativi a livello dell'1%; l' \bar{R}^2 corretto è di 0,95.

⁷ Per diversi PVS compresi in questi gruppi non sono disponibili dati per anni più recenti.

⁸ Questo è il limite inferiore per i paesi a reddito medio-alto in WORLD BANK, *World Development Report 1986* (Tabella 1).

TABELLA 3

 ESPORTAZIONI PER GRUPPI DI PVS, 1963, 1973, 1980
 (miliardi di dollari, prezzi 1975, percentuali)

| | Prodotti energetici | | Materie prime non energetiche | | Manufatti | | Prodotti non energetici | | Totale | |
|----------------------------------|---------------------|--------------|-------------------------------|--------------|----------------|--------------|-------------------------|--------------|----------------|--------------|
| | miliardi di \$ | percentuale | miliardi di \$ | percentuale | miliardi di \$ | percentuale | miliardi di \$ | percentuale | miliardi di \$ | percentuale |
| 1963 | | | | | | | | | | |
| (1) Nics latinoamericani | 0,39 | 0,6 | 8,63 | 21,8 | 0,64 | 8,6 | 9,27 | 19,7 | 9,66 | 8,8 |
| (2) Estremo Oriente | 1,30 | 2,1 | 1,91 | 4,8 | 2,38 | 32,2 | 4,29 | 9,1 | 5,9 | 5,1 |
| (3) Necs latinoamericani | 16,72 | 26,7 | 3,11 | 7,9 | 0,21 | 2,8 | 3,33 | 7,1 | 20,04 | 18,3 |
| (4) nordafricani e mediorientali | 0,33 | 0,5 | 1,83 | 4,6 | 0,27 | 3,6 | 2,10 | 4,5 | 2,43 | 2,2 |
| (5) dell'Asia meridionale | 0,11 | 0,2 | 3,35 | 8,5 | 1,70 | 23,0 | 5,05 | 10,7 | 5,16 | 4,7 |
| (6) Estremo Oriente | 2,08 | 3,3 | 5,19 | 13,1 | 0,21 | 2,8 | 5,40 | 11,5 | 5,48 | 5,0 |
| (7) Paesi meno sviluppati | 41,77 | 66,6 | 15,58 | 39,3 | 1,99 | 26,9 | 17,57 | 37,4 | 61,44 | 55,9 |
| Totale | 62,70 | 100,0 | 99,60 | 100,0 | 7,40 | 100,0 | 47,00 | 100,0 | 109,80 | 100,0 |
| 1973 | | | | | | | | | | |
| (1) Nics latinoamericani | 0,39 | 0,3 | 11,66 | 24,4 | 3,96 | 13,7 | 15,62 | 20,4 | 16,01 | 7,3 |
| (2) Estremo Oriente | 2,53 | 1,8 | 2,90 | 6,0 | 14,61 | 50,5 | 17,51 | 22,9 | 20,04 | 9,2 |
| (3) Necs latinoamericani | 14,91 | 10,5 | 3,21 | 6,7 | 0,98 | 3,4 | 4,19 | 5,4 | 21,10 | 9,6 |
| (4) nordafricani e mediorientali | 0,80 | 0,6 | 1,92 | 4,0 | 0,64 | 2,2 | 2,56 | 3,3 | 3,36 | 1,5 |
| (5) dell'Asia meridionale | 0,19 | 0,1 | 2,40 | 5,0 | 2,76 | 9,5 | 5,16 | 6,7 | 5,35 | 2,4 |
| (6) Estremo Oriente | 5,97 | 4,2 | 7,47 | 15,7 | 1,10 | 3,9 | 8,57 | 11,2 | 14,54 | 6,6 |
| (7) Paesi meno sviluppati | 117,61 | 82,6 | 18,14 | 38,0 | 4,85 | 16,8 | 22,99 | 30,0 | 138,60 | 63,3 |
| Totale | 142,40 | 100,0 | 47,70 | 100,0 | 28,90 | 100,0 | 76,60 | 100,0 | 219,00 | 100,0 |
| 1980 | | | | | | | | | | |
| (1) Nics latinoamericani | 3,75 | 3,2 | 14,62 | 23,7 | 7,70 | 12,0 | 22,32 | 17,7 | 26,07 | 10,7 |
| (2) Estremo Oriente | 1,78 | 1,5 | 4,85 | 7,8 | 35,44 | 55,8 | 40,59 | 32,3 | 42,37 | 17,3 |
| (3) Necs latinoamericani | 6,46 | 5,4 | 1,88 | 7,4 | 1,88 | 2,9 | 6,46 | 5,1 | 12,92 | 5,3 |
| (4) nordafricani mediorientali | 1,11 | 0,9 | 1,77 | 2,9 | 1,19 | 1,9 | 2,96 | 2,4 | 4,07 | 1,7 |
| (5) dell'Asia meridionale | 0,13 | 0,1 | 2,98 | 4,8 | 4,11 | 6,4 | 7,09 | 5,6 | 7,22 | 3,0 |
| (6) Estremo Oriente | 6,47 | 5,4 | 5,41 | 8,8 | 3,72 | 5,8 | 9,13 | 7,3 | 15,60 | 6,4 |
| (7) Paesi meno sviluppati | 98,90 | 83,4 | 27,59 | 44,6 | 9,68 | 15,1 | 37,25 | 29,6 | 136,15 | 55,7 |
| Totale | 118,60 | 100,0 | 61,80 | 100,0 | 64,00 | 100,0 | 125,80 | 100,0 | 244,40 | 100,0 |

Fonti: tabella 1 e dati della Banca Mondiale.

Note: (1) Argentina, Brasile, Cile, Messico, Uruguay; (2) Hong Kong, Corea, Singapore, Taiwan; (3) Colombia, Costa Rica, Guatemala, Giamaica, Perù, Venezuela; (4) Egitto, Giordania, Marocco, Tunisia; (5) Bangladesh, India, Pakistan, Sri Lanka; (6) Indonesia, Malaysia, Filippine, Thailandia.

(7) Differenza tra le esportazioni complessive dei PVS riportate nella tabella 1 e la somma delle esportazioni dei gruppi di paesi da (1) a (6).

Recentemente esportatori sono stati definiti, per il 1984, i paesi in cui il valore aggiunto nelle manufatture fosse almeno pari al 15% del Pil o in cui i manufatti coprissero almeno il 30% delle esportazioni, e in cui le esportazioni di manufatti fossero almeno pari a 250 milioni di dollari, cioè allo 0,03% del totale mondiale, e allo 0,2% del totale di quelle dei PVS.⁹

Limitando l'esame ai prodotti non energetici, i dati mostrano che la quota di mercato dei Nics dell'Estremo Oriente (Hong Kong, Corea, Singapore e Taiwan) sulle esportazioni totali dei PVS è aumentata dal 9,1% del 1963 al 22,9% nel 1973 e, ancora, al 32,3% del 1984. Tutti gli altri gruppi hanno nel corso del periodo perso quote sui mercati di esportazione. Le perdite sono state particolarmente pronunciate per i Necs dell'Asia meridionale (Bangladesh, India, Pakistan e Sri Lanka), la cui quota di mercato è scesa dal 10,7% del 1963 al 5,6% nel 1980, seguiti dai Necs nordafricani e mediorientali (Egitto, Giordania, Marocco e Tunisia), passati dal 4,5 al 2,4%.

Per grandi gruppi di prodotti, i manufatti hanno fatto registrare i maggiori mutamenti nelle quote di mercato all'esportazione. I Nics dell'Estremo Oriente nel 1980 avevano portato al 55,8% la propria quota, già nel 1963 relativamente elevata (32,2%). Nello stesso periodo, la quota di mercato dei Necs dell'Asia meridionale scendeva dal 23,0% al 6,4%, mentre il gruppo nordafricano e mediorientale passava dal 3,6% all'1,9%.

Hanno invece guadagnato i Nics latinoamericani (Argentina, Brasile, Cile, Messico ed Uruguay) e soprattutto i Necs dell'Estremo Oriente (Indonesia, Malaysia, Filippine e Thailandia), le cui quote di mercato nell'esportazione di manufatti sono passate dall'8,6% del 1963 al 12,0% nel 1980 per i primi e dal 2,8% al 5,8% per i secondi. Per i Nics latinoamericani, però, il dato del 1980 rappresenta un peggioramento rispetto ai progressi compiuti tra il 1963 e il 1973, mentre i Necs dell'Estremo Oriente hanno registrato dopo il 1973 una crescita accelerata delle proprie esportazioni. I Necs latinoamericani (Colombia, Costa Rica, Guatemala, Perù e Venezuela), infine, hanno visto annullarsi dopo il 1973 i progressi compiuti nel decennio precedente.

⁹ Definizioni alternative di paesi da poco esportatori sono state proposte da HAVRYLYSHYN e ALIKHANI (1982) e da HUGHES e NEWBERY (1986). I primi vi comprendono i paesi con un tasso di crescita delle esportazioni di manufatti superiore alla media dei tassi di crescita dei Nics negli anni '70; i secondi vi comprendono i paesi con popolazione superiore a 10 milioni e reddito *pro capite* nel 1983 almeno pari a 750 dollari. Entrambe queste definizioni presentano l'inconveniente di escludere l'India, che esporta manufatti più di qualsiasi paese recente esportatore, e il Pakistan, che supera anch'esso la maggior parte dei Necs.

I Nics dell'Estremo Oriente hanno conseguito i maggiori progressi anche nelle materie prime non energetiche, con una quota di mercato passata dal 4,8% del 1963 al 7,8% nel 1984. Anche qui le maggiori perdite di quote di mercato sono state registrate dai Necs dell'Asia meridionale, passati dall'8,5% al 4,8%, seguiti dai Necs nordafricani e mediorientali, passati dal 4,6% al 2,9%. Mutamenti minori si sono verificati per gli altri gruppi di paesi.

Questi andamenti sono strettamente legati alle politiche seguite dai diversi paesi. I Nics dell'Estremo Oriente avviarono nei primi anni '60 una politica orientata all'esterno,¹⁰ e continuarono a perseguirla. I Nics dell'Asia meridionale persistero invece in politiche altamente protezionistiche orientate all'interno. Nell'area nordafricana e mediorientale l'andamento più sfavorevole riguarda l'Egitto, che non è riuscito a utilizzare produttivamente le cospicue opportunità offerte dai maggiori proventi petroliferi, dall'esazione dei pedaggi sul canale di Suez e dall'afflusso di lavoratori mediorientali.

Nel periodo considerato, i Nics dell'Estremo Oriente hanno potuto accelerare la crescita delle proprie esportazioni di manufatti grazie a un più accentuato orientamento verso l'esterno, mentre l'inversione di tendenza delle quote di mercato nelle esportazioni di manufatti dei paesi latinoamericani è spiegata dai mutamenti nelle politiche seguite, le quali, dopo una fase di (parziale) maggiore orientamento verso l'esterno, nella seconda metà degli anni '60, a partire dal 1973 tornarono a politiche orientate verso l'interno, con la parziale eccezione del Brasile.

Gli argomenti trattati finora riguardano sei gruppi di PVS, definiti in base al livello di sviluppo economico e alla collocazione geografica. Il gruppo residuo dei paesi meno sviluppati è troppo eterogeneo per consentire una qualsiasi conclusione; si può tuttavia osservare che l'aumento delle loro quote di mercato nelle materie prime non energetiche è stato più che compensato dalla diminuzione delle loro quote nell'esportazione di manufatti.

Nella prossima sezione saranno considerate le politiche economiche seguite nel dopoguerra da singoli paesi e i loro effetti sulle esportazioni e sulla crescita economica. Come introduzione alla discussione, verranno definiti i concetti di orientamento verso l'interno e verso l'esterno.

¹⁰ Per la definizione, cfr. la successiva sezione.

II. Orientamento agli scambi e crescita economica

A. Orientamento all'interno e all'esterno. Definizione

Se si esaminano le politiche alternative sperimentate dai PVS nel periodo postbellico, è possibile distinguere tra strategie di sviluppo orientate all'interno o all'esterno. I PVS orientati all'interno hanno protetto le proprie industrie applicando tariffe e restrizioni quantitative alle importazioni senza fornire sussidi all'esportazione di entità paragonabile. Questi provvedimenti hanno distorto il sistema degli incentivi a favore della sostituzione delle importazioni e a danno delle esportazioni. Politiche orientate all'esterno hanno invece concesso incentivi analoghi sia alla sostituzione delle importazioni sia alle esportazioni, con sussidi all'esportazione che, in complesso, compensavano gli effetti della protezione sulle importazioni.

I PVS orientati all'esterno hanno inoltre mantenuto tassi di cambio realistici e hanno evitato di variare nel tempo i tassi di cambio reali (tassi di cambio nominali, corretti in base ai mutamenti dei prezzi relativi all'interno e all'estero), così da incoraggiare le esportazioni. Viceversa, i PVS che perseguivano politiche orientate all'interno hanno spesso sopravvalutato il proprio tasso di cambio, in vario grado nel corso del tempo, giacché svalutazioni periodiche si incaricavano ogni tanto di compensare l'inflazione interna, creando così incertezza per gli esportatori.

Oltre a provocare fluttuazioni nel grado di sopravvalutazione, equivalenti a fluttuazioni degli incentivi, i PVS orientati all'interno hanno mutato gli incentivi alle industrie manifatturiere più spesso e più ampiamente di quanto non abbiano fatto i PVS orientati all'esterno; in generale, essi hanno inoltre, a differenza di questi ultimi, applicato discriminazioni sfavorevoli all'agricoltura.

Esamineremo ora nove PVS che hanno costituito un'industria di base e che possono essere considerati rappresentativi degli alternativi regimi di politica.

B. Il periodo della rapida crescita economica mondiale (1960-1973)¹¹

Dei nove PVS considerati, Corea, Singapore e Taiwan adottarono nei primi anni '60 politiche orientate all'esterno, mentre India, Cile e

¹¹ Questa sezione si basa su BALASSA ed altri, 1982.

Uruguay continuarono per tutto il periodo 1960-1973 a perseguire politiche orientate all'interno. Una posizione intermedia fu assunta dal Brasile e, in minor misura, dall'Argentina e dal Messico, che avevano seguito politiche orientate all'interno, ma che verso la metà degli anni '60 le modificarono, riducendo il grado di discriminazione a danno dell'agricoltura e soprattutto dell'esportazione di manufatti.

Esistono però anche alcune importanti differenze tra le politiche applicate dai tre paesi dell'Estremo Oriente e dai tre paesi latinoamericani, differenze in gran parte dovute al fatto che questi ultimi tentarono, dopo le riforme, di conservare le industrie ad alti costi precedentemente costituite.

Nei tre paesi dell'Estremo Oriente gli esportatori erano liberi di scegliere *inputs* sia nazionali sia importati, erano esenti da imposizione indiretta sia sugli *inputs* sia sui prodotti e non pagavano dazi sugli *inputs* importati. Gli stessi privilegi erano estesi ai produttori nazionali di *inputs* utilizzati per la produzione all'esportazione, determinando così un trattamento sostanzialmente liberoscambista per i settori esportatori. Con sussidi addizionali e una modesta protezione sulle importazioni, in questi paesi le esportazioni del settore manifatturiero ricevettero in media incentivi analoghi a quelli concessi per sostituzione di importazioni. Nel contempo, la discriminazione contro le esportazioni di prodotti primari e contro il settore primario in generale era modesta, e il sistema degli incentivi piuttosto uniforme.

Quando riformarono i loro sistemi di incentivi, i tre grandi PVS latinoamericani ridussero l'entità della protezione sulle importazioni, senza però concedere agli esportatori la libertà di scegliere tra *inputs* nazionali e importati. Per salvaguardare le industrie esistenti, agli esportatori fu richiesto di utilizzare *inputs* nazionali prodotti in regime protezionistico. Per compensare gli esportatori dei conseguenti eccessivi costi, le tre economie latinoamericane concessero sussidi alle esportazioni, insufficienti però a garantire ai produttori incentivi alle esportazioni paragonabili alla protezione dei mercati interni. Continuò quindi a esistere, sia pure in minor grado, una distorsione a favore della sostituzione delle importazioni e contro le esportazioni, in particolare contro quelle tradizionali di prodotti primari.

Tra i PVS che continuarono a perseguire una politica orientata all'interno, il Cile ha avuto il livello di protezione sulle importazioni più elevato dell'America Latina; e, dopo un breve esperimento di liberalizzazione delle importazioni, nei primi anni '70 impose nuovamente restrizioni quantitative. Il protezionismo rimase su livelli elevati anche

in Uruguay, dove la promozione delle esportazioni non ricevette molta attenzione. In India, infine, l'introduzione verso la metà degli anni '60 di sussidi selettivi alle esportazioni fu di gran lunga sopraffatta dal persistere di divieti all'importazione e di controlli sugli investimenti.

Il sistema di incentivi adottato ha avuto importanti conseguenze sull'andamento delle esportazioni nei tre gruppi di PVS. La quota delle esportazioni sulla produzione manifatturiera aumentò in Corea dall'1% nel 1960 al 14% nel 1966 e al 41% nel 1973, a Singapore dall'11 al 20 e al 43%, e a Taiwan dal 9 al 19 e al 50%.

Dopo un modesto incremento nel periodo 1960-66, tra il 1966 e il 1973 i tre grandi PVS latinoamericani, che in quegli anni avevano riformato il proprio sistema di incentivi, videro accelerarsi la crescita delle esportazioni di manufatti. In particolare, sia in Brasile sia in Argentina la quota delle esportazioni sulla produzione manifatturiera passò dall'1% nel 1966 al 4% nel 1973, mentre il Messico ebbe un incremento più modesto su un livello iniziale più elevato (dovuto alla vicinanza con gli Stati Uniti).

Il Cile, l'Uruguay e l'India, che continuarono nella loro strategia di sviluppo orientata all'interno, conobbero un declino della quota delle esportazioni sulla produzione manifatturiera. L'India perse terreno nel tessile, tradizionale settore di esportazione, e fu lenta nello sviluppare nuove esportazioni di manufatti. Di conseguenza, la sua quota sulle esportazioni complessive di manufatti dei nove paesi in esame diminuì dal 57% nel 1963 al 13% nel 1973. Nello stesso periodo, la quota del Cile diminuì dal 2% a meno dello 0,5%, lo stesso livello cui arretrò l'Uruguay partendo dall'1% nel 1963.

Tra il 1963 e il 1973 i tre PVS dell'Estremo Oriente aumentarono invece la propria quota complessiva sulle esportazioni di manufatti dei nove PVS in esame, dal 17 al 60%, mentre la quota complessiva dei tre paesi latinoamericani aumentava solo di poco, dal 23 al 24%. I PVS dell'Estremo Oriente guadagnarono quote di mercato anche nelle esportazioni di materie prime non energetiche; i miglioramenti del Brasile furono approssimativamente compensati dalle perdite di Argentina e Messico, mentre India, Cile ed Uruguay videro tutti declinare la propria quota (Tabella 4).¹²

L'esperienza dei nove PVS comprova inoltre, per il periodo precedente la crisi petrolifera del 1973, gli effetti favorevoli di un orientamento all'esterno sulla crescita economica. Le tre economie

¹² Come per la tabella 3, i dati si riferiscono al 1963, 1973 e 1980.

TABELLA 4

ESPORTAZIONI DI ALCUNI PVS
(miliardi di dollari, prezzi 1975)

| | Combustibili | Materie prime non energetiche | Manifatti | Prodotti non energetici | Totale |
|---------------|--------------|-------------------------------|---------------|-------------------------|---------------|
| | % | % | % | % | % |
| 1963 | | | | | |
| Corea | 17 | 97 | 84 | 181 | 198 |
| Singapore | 1.207 | 78 | 73 | 151 | 1.358 |
| Taiwan | 21 | 584 | 272 | 856 | 877 |
| Argentina | 74 | 2.641 | 169 | 2.810 | 2.884 |
| Brasile | 62 | 2.941 | 90 | 3.031 | 3.094 |
| Messico | 256 | 1.461 | 316 | 1.777 | 2.033 |
| India | 107 | 1.562 | 1.445 | 3.007 | 3.114 |
| Cile | 0 | 998 | 45 | 1.044 | 1.044 |
| Uruguay | 1 | 264 | 17 | 275 | 277 |
| Totale | 1.745 | 10.626 | 2.511 | 13.132 | 14.879 |
| 1973 | | | | | |
| Corea | 117 | 541 | 3.180 | 3.721 | 3.838 |
| Singapore | 2.269 | 121 | 1.176 | 1.297 | 3.567 |
| Taiwan | 46 | 899 | 4.321 | 5.220 | 5.266 |
| Argentina | 19 | 2.587 | 860 | 3.447 | 3.465 |
| Brasile | 276 | 5.499 | 1.433 | 6.932 | 7.208 |
| Messico | 82 | 1.653 | 1.299 | 2.952 | 3.035 |
| India | 131 | 1.586 | 1.838 | 3.424 | 3.555 |
| Cile | 9 | 970 | 54 | 1.025 | 1.033 |
| Uruguay | 3 | 217 | 61 | 278 | 281 |
| Totale | 2.952 | 14.073 | 14.222 | 28.296 | 31.248 |
| 1980 | | | | | |
| Corea | 11 | 1.036 | 9.844 | 10.879 | 10.891 |
| Singapore | 1.596 | 338 | 3.045 | 3.383 | 4.979 |
| Taiwan | 97 | 1.280 | 10.982 | 12.262 | 12.559 |
| Argentina | 95 | 3.722 | 1.170 | 4.892 | 4.987 |
| Brasile | 122 | 6.691 | 4.721 | 11.412 | 11.534 |
| Messico | 3.510 | 1.865 | 1.084 | 2.949 | 6.459 |
| India | 11 | 1.845 | 2.775 | 4.621 | 4.632 |
| Cile | 20 | 2.389 | 263 | 2.652 | 2.672 |
| Uruguay | 0 | 404 | 253 | 657 | 657 |
| Totale | 5.462 | 19.570 | 34.137 | 53.707 | 59.170 |

Fonte: vedi tabella 1.

dell'Estremo oriente ebbero per tutto il periodo i tassi di crescita del Pil di gran lunga più elevati; le tre economie latinoamericane che riformarono le proprie politiche successivamente migliorarono in misura considerevole i propri tassi di crescita; Cile, Uruguay e India rimasero ultimi nella graduatoria per tassi di crescita. Per il periodo 1960-73 complessivamente considerato, i redditi *pro capite* aumentarono a tassi variabili tra il 6 e l'8% nel primo gruppo, tra il 3 e il 4% nel secondo e tra l'1 e il 2% nel terzo.

C. Il periodo dei traumi esterni (1973-85)¹³

Tra il 1973 e il 1983 i PVS hanno subito pesanti traumi esterni. Nella prima metà del periodo la quadruplicazione dei prezzi petroliferi fu accompagnata da una recessione mondiale e seguita da una lenta ripresa; nella seconda metà i prezzi petroliferi triplicarono, i paesi industriali conobbero un'altra recessione e i tassi d'interesse crebbero considerevolmente. I singoli paesi reagirono tuttavia a tali traumi con politiche molto diverse.

I tre PVS dell'Estremo Oriente proseguirono nella loro strategia di sviluppo orientata verso l'esterno; ad essi si aggiunsero Cile e Uruguay, che tuttavia introdussero nuove distorsioni nei prezzi verso la metà del 1979, quando i loro tassi di cambio divennero seriamente sopravvalutati. A loro volta, Argentina e Messico, e in minor misura il Brasile, dopo i primi tentativi di ridurre le distorsioni del sistema degli incentivi sfavorevoli alle esportazioni, accentuarono il grado di orientamento all'interno, mentre l'India persistette nelle sue politiche.

I PVS orientati all'esterno conservarono tassi di cambio realistici, con piccole variazioni, mentre quelli delle economie orientate all'interno erano generalmente sopravvalutati, in misura variabile nel corso del periodo. Ciò spiega come le economie orientate all'esterno abbiano continuato a conquistare quote di mercato nelle esportazioni di prodotti non energetici, mentre quelle orientate all'interno perdevano terreno sui mercati esteri. (Come si vede dalla tabella 4, nel caso del Brasile le perdite nelle esportazioni di materie prime non energetiche annullarono i vantaggi conseguiti nel settore manifatturiero.)

¹³ Questa sezione utilizza risultati parzialmente riportati in BALASSA, 1986.

Si constata anche che nel periodo 1973-83 la sostituzione di importazioni progredì più nelle economie orientate all'esterno che in quelle orientate all'interno. Varie considerazioni possono spiegare questo risultato, a prima vista sorprendente. Per cominciare, il primo gruppo di PVS mantenne, a differenza del secondo, tassi di cambio realistici che contribuirono sia all'espansione delle esportazioni sia alla sostituzione di importazioni. Inoltre, lo sfruttamento delle economie di scala nelle industrie d'esportazione dei PVS orientati all'esterno consente in tali industrie di sostituire importazioni con produzioni interne, mentre in regime di costante orientamento all'interno la sostituzione di importazioni diventa sempre più costosa, e il risparmio netto di importazioni sempre minore. Infine, nel sistema di incentivi dei PVS orientati all'esterno, a differenza di quelli orientati all'interno, la pratica assenza di discriminazioni a carico dell'agricoltura agevola in tale settore sostituzioni di importazioni.

In tal modo i PVS orientati all'esterno, a differenza di quelli orientati all'interno, conseguirono l'aggiustamento interno mediante politiche di espansione della produzione e delle esportazioni e di efficiente sostituzione di importazioni. Nello stesso tempo, il primo gruppo in genere evitò di impegnarsi in progetti ad alta intensità di capitale, che nel secondo gruppo venivano intrapresi dal settore pubblico e dal settore privato fortemente protetto.

Data la loro maggiore dipendenza dai mercati esteri, i traumi esterni ebbero effetti maggiori per le economie orientate all'esterno che per quelle orientate all'interno; ma questo inconveniente fu assai più che compensato dalle differenze nei tassi di crescita economica. Malgrado i traumi esterni subiti, tra il 1963-73 e il 1973-79, i tassi di crescita del Pil *pro capite* rimasero al 5% l'anno nei PVS orientati all'esterno, mentre negli altri diminuirono dal 5% al 3% (oltre ai paesi già indicati, quest'ultimo gruppo comprende Israele, Portogallo, Turchia e Jugoslavia); e ciò avvenne nonostante che i PVS orientati all'interno avessero ottenuto ingenti prestiti all'estero, giacché i fondi presi a prestito non vennero in generale utilizzati in modo efficiente. In particolare, la lenta crescita delle esportazioni provocò nelle economie orientate all'interno un sostanziale aumento del rapporto debito/esportazioni, che rimase invece approssimativamente invariato per quelle orientate all'esterno.

Corrispondentemente, gli aumenti dei tassi di interesse mondiali gravarono pesantemente sui PVS orientati all'interno, che nel periodo 1979-82 dovettero adottare politiche deflazionistiche che determinarono la stagnazione del loro reddito *pro capite*. Anche le economie

orientate all'esterno adottarono temporaneamente provvedimenti deflazionistici, che nel 1979-82 provocarono la caduta al 2% dei tassi di crescita del Pil *pro capite*, i quali però negli anni successivi tornarono su livelli più alti. Così, fra il 1982 e il 1985 il Pil *pro capite* delle economie orientate all'esterno crebbe mediamente del 4%, mentre quello delle economie orientate all'interno, che dovevano pagare il prezzo del loro eccessivo indebitamento, diminuiva leggermente.¹⁴

III. Espansione delle esportazioni e andamento dell'economia¹⁵

A. Esportazioni e crescita economica

Le esperienze dei PVS discusse nella precedente sezione indicano gli effetti favorevoli delle esportazioni sulla crescita economica. Questa conclusione è stata confermata da un'analisi statistica dei risultati ottenuti dalle loro economie. Le stime effettuate mostrano un'elevata correlazione tra la crescita delle esportazioni e la crescita della produzione in agricoltura e nelle manifatture e dell'economia nazionale complessivamente considerata.¹⁶ Si è anche rilevato che la crescita delle esportazioni è altamente correlata con la crescita del Pil meno le esportazioni, indice degli effetti indiretti di queste sul resto dell'economia.¹⁷

¹⁴ Le conclusioni raggiunte in generale per i due gruppi di PVS trascurano le diversità riscontrabili all'interno di ciascuno. Tra le economie latinoamericane, è di particolare interesse il caso del Cile, che mutò notevolmente politica per due volte in un breve arco di tempo. L'essenziale della vicenda cilena è riassunto in un mio recente articolo, in cui concludo che «dopo il 1979 in Cile la liberalizzazione venne inficiata da crescenti distorsioni dei prezzi» e che «sarebbe tuttavia improprio dichiarare fallimentare l'esperienza dell'intero decennio, quando la precaria situazione in cui si trova oggi il Cile è imputabile a un'inversione di politica» (BALASSA, 1985b, p. 234). A sua volta, la Turchia fornisce un esempio riuscito di aggiustamento conseguito grazie all'espansione delle esportazioni. A parte la ripresa della crescita economica, la Turchia tornò ad essere un cliente degno della fiducia delle banche private. Ciò è tanto più notevole in quanto la Turchia era, tra i PVS, uno dei più orientati all'interno e nel 1979 le sue esportazioni ammontavano soltanto al 3% del Pil. In seguito al mutato orientamento agli scambi, nel 1985 tale quota raggiunse il 15%.

¹⁵ I risultati riportati in questa sezione sono ampiamente basati sulle conclusioni di progetti di ricerca sulla politica economica nei PVS, tra cui LITTLE, SCITOVSKY, SCOTT (1970), BALASSA ed altri (1971), KRUEGER (1978), DONGES e MULLER-OHLSSEN (1978), BALASSA ed altri (1982), KRUEGER (1983).

¹⁶ Nell'indagine sono stati impiegati dati relativi ai paesi in questione, con l'aggiunta di Israele e Jugoslavia e l'esclusione dell'Uruguay, per i periodi 1960-66 e 1966-73 (BALASSA ed altri, 1982, cap. 3).

¹⁷ Quest'ultimo procedimento evita inoltre il problema statistico dell'intercorrelazione, dovuto al fatto che nella produzione sono comprese le esportazioni.

Le stime compiute da Anne Krueger (1978, p. 282) per un gruppo di PVS¹⁸ confermano questi risultati. Essa ha trovato che, per il periodo 1954-71, in Brasile un tasso di crescita delle esportazioni del 25% fece aumentare il tasso di crescita del Pil di 2,75 punti percentuali, mentre in Corea un tasso di crescita delle esportazioni del 40% fece aumentare il tasso di crescita del Pil di 4,4 punti percentuali. A sua volta Feder (1983), analizzando un gruppo di 31 economie semi-industriali per il periodo 1964-73, ha stimato che lo spostamento di risorse da industrie non esportatrici a industrie esportatrici sia stato responsabile di una differenza nei tassi di crescita del Pil di 1,8 punti percentuali.

Spiegare la crescita del Pil in termini di crescita delle esportazioni trascura gli effetti di altre variabili economiche. Michalopoulos e Jay hanno tentato di ovviare a questa carenza introducendo, accanto alle esportazioni, dati sul lavoro e sul capitale per spiegare le differenze nei tassi di crescita del Pil dei diversi paesi. Impiegando dati relativi a 39 PVS, questi autori hanno trovato che differenze nella crescita del lavoro e degli investimenti interni ed esteri spiegano il 53% delle variazioni da paese a paese nel tasso di crescita del Pil, mentre aggiungendo la crescita delle esportazioni questo rapporto sale al 71% (Michalopoulos e Jay, 1973). Ad analoghi risultati si è pervenuti applicando questo procedimento ai dati del 1960-66 e 1966-73 per i PVS in precedenza indicati (Balassa ed altri, 1982, cap. 3).

Le stime citate si riferiscono al periodo di rapida crescita dell'economia mondiale. È interessante vedere se questi risultati valgono anche nel successivo periodo di traumi esterni. Applicando gli stessi procedimenti al periodo 1973-78, sono stati nuovamente riconfermati i risultati già ottenuti sull'importanza delle esportazioni per la crescita economica (Balassa, 1985a).

I dati disponibili per 43 PVS hanno inoltre consentito di analizzare le implicazioni per la crescita economica dell'orientamento agli scambi con l'estero all'inizio del periodo dei traumi esterni e delle politiche adottate nel periodo 1973-78 in risposta a tali traumi. Il grado di orientamento agli scambi nell'anno iniziale è stato definito in termini di deviazione delle esportazioni *pro capite* effettive da quelle ipotetiche, stimate quest'ultime in base al reddito *pro capite*, alla popolazione e al rapporto tra esportazioni di minerali e Pil. Le politiche alternative di risposta sono state a loro volta definite come promozione delle esporta-

¹⁸ Brasile, Cile, Columbia, Egitto, Ghana, India, Israele, Corea, Filippine e Turchia.

zioni, sostituzione delle importazioni e finanziamento esterno netto addizionale.¹⁹

L'impatto dell'orientamento agli scambi sulla crescita economica è indicato dall'esistenza di una differenza di un punto percentuale nei tassi di crescita del Pil tra i PVS del primo e dell'ultimo quartile, corrispondenti rispettivamente alle mediane dei paesi orientati all'esterno e all'interno nella distribuzione in termini di orientamento agli scambi. Se poi si confrontano il primo e l'ultimo quartile della distribuzione delle politiche adottate, in ordine decrescente di promozione delle esportazioni e crescente di sostituzione delle importazioni e finanziamento estero addizionale, si ottiene una differenza di 1,2 punti percentuali nella crescita del Pil.

I risultati sono cumulativi, nel senso che sia un iniziale orientamento all'esportazione sia la scelta di questo indirizzo in risposta ai traumi esterni hanno, nel periodo considerato, contribuito in misura notevole alla crescita economica dei PVS. Questi fattori spiegano una larga quota delle differenze di crescita del Pil tra i diversi paesi nel periodo 1973-78, differenze che raggiungono 3,2 punti percentuali tra il quartile superiore e quello inferiore della distribuzione dei 43 PVS.

B. Fattori rilevanti per la crescita economica

Questi risultati dimostrano che l'espansione delle esportazioni incide favorevolmente sulla crescita economica dei PVS. Come si è notato nell'introduzione, ciò può essere spiegato con una migliore allocazione delle risorse secondo i vantaggi comparati, lo sfruttamento delle economie di scala e una maggiore utilizzazione della capacità produttiva, il progresso tecnico, i maggiori risparmi interni e gli investimenti esteri ottenibili con una strategia di sviluppo orientata all'esterno. In mancanza di pieno impiego, ulteriori vantaggi possono essere ottenuti in termini di maggiore occupazione.

L'opposto dei vantaggi della specializzazione è il *costo della protezione* cui va incontro un orientamento all'interno. Per la prima

¹⁹ I traumi esterni si riferiscono agli effetti del rallentamento della crescita delle esportazioni mondiali e ai mutamenti nelle ragioni di scambio. Tra le politiche di risposta a tali traumi, la promozione delle esportazioni è rappresentata da mutamenti nelle quote dei mercati di esportazione; la sostituzione delle importazioni si riferisce a diminuzioni dell'elasticità della domanda di importazioni rispetto al reddito; e il finanziamento netto estero addizionale è stato calcolato estrapolando gli andamenti passati di tali finanziamenti.

metà degli anni '60, si è stimato che questo costo, comprendente i profitti di monopolio, sia stato del 9,5% del Pil in Brasile, del 6,2% in Cile, del 6,2% in Pakistan, del 3,7% nelle Filippine e del 2,5% in Messico, che nel 1960, anno cui si riferiva la stima, aveva livelli di protezione relativamente modesti (Balassa 1971, p. 82). Krueger (1966) ha inoltre concluso che la Turchia avrebbe potuto raddoppiare il valore sul mercato mondiale della propria produzione manifatturiera riallocando risorse dalla sostituzione delle importazioni alle industrie esportatrici; poiché le industrie manifatturiere coprivano un settimo del Pil, ciò equivale ad un costo della protezione per la Turchia del 7% del Pil.

Queste stime non tengono conto degli effetti della protezione sui prezzi dei fattori della produzione, capitale e lavoro. Tali stime sono state per la prima volta effettuate per la Columbia, che nel 1970 aveva un livello di protezione analogo a quello messicano. Il costo della protezione è stato stimato al 3,8% del Pil nell'ipotesi di pieno impiego e al 5,8% in caso di disponibilità di lavoro a tassi di salario reale costanti (de Melo, 1978, p. 217).²⁰

Esistono diverse stime più recenti, formulate in un quadro di equilibrio generale. Grais, de Melo e Urata (1986, p. 77) hanno stimato il costo della protezione per la Turchia nel 1978 (cioè prima della riforma del 1980) al 5,5% del Pil, tenendo conto degli effetti delle restrizioni quantitative alle importazioni. Secondo Keyzer (1986, p. 273), invece, una riduzione delle tariffe avrebbe scarsi effetti sul Pil del Bangladesh; i suoi risultati sono tuttavia inficiati dall'aver egli trascurato le restrizioni quantitative alle importazioni, diffusamente presenti in quel paese, e dall'aver escluso mutamenti nella struttura produttiva in conseguenza di riduzioni tariffarie.

Nessuna di tali stime considera i vantaggi ottenibili, con un orientamento all'esterno che consenta di superare i limiti di mercati nazionali ristretti, dallo sfruttamento di *economie di scala*, incorporate invece in un modello di equilibrio generale stimato da Harris. I risultati mostrano che il Canada ha ottenuto un aumento del 3,6% del Pil, per la maggior parte attribuito ad economie di scala, in corrispondenza dell'eliminazione unilaterale delle sue relativamente modeste tariffe (Harris, 1984, p. 94 e 1986, pp. 242-44). Per i PVS è lecito attendersi che un maggior orientamento all'esterno comporti economie di scala superiori. Con l'eccezione del Brasile, questi paesi hanno per i prodotti

²⁰ Se si postula una tassazione ottimale sulle esportazioni di caffè, soggetta ad accordi internazionali, le percentuali salgono, rispettivamente, a 11 e a 15,8%.

delle manifatture, per i quali le economie di scala sono importanti, mercati interni più piccoli di quello canadese e livelli di protezione sensibilmente più elevati.

Le esportazioni consentono inoltre di aumentare l'*utilizzazione della capacità produttiva*. Nei piccoli mercati interni dei PVS, infatti, spesso si è costretti a scegliere tra impianti sovradimensionati rispetto alla domanda, con conseguente basso grado di utilizzazione, e impianti di dimensioni inferiori a quelle ottime. Questo dilemma nasce per le economie di scala tradizionali, che comportano riduzioni dei costi di produzione all'aumentare delle dimensioni degli impianti nelle produzioni standardizzate, come acciaio, rame e carta da stampa. Altre forme di economie di scala comprendono riduzioni di costo ottenibili dalla specializzazione orizzontale (che comporta una riduzione della varietà dei prodotti, come nel caso delle macchine utensili) e verticale (che comportano la produzione di parti, componenti ed accessori in fabbriche separate, come nel caso delle automobili) in prodotti differenziati.

Nel contempo, secondo il tradizionale argomento delle industrie nascenti, il costo della protezione è accettabile fintanto che viene compensato da successivi *miglioramenti di produttività*. Un'elevata protezione può però avere effetti opposti, limitando la concorrenza nei piccoli mercati interni dei PVS: i risultanti monopoli e oligopoli preferiranno infatti spesso una "vita tranquilla" all'attività innovatrice, che comporta rischi e incertezza. Un orientamento all'esterno favorirà invece, tramite il bastone e la carota della concorrenza, stimoli al mutamento tecnologico. Le imprese esportatrici, in particolare, tenteranno di tenersi al passo delle moderne tecnologie per conservare o migliorare la propria posizione.

Queste conclusioni sono confortate da riscontri empirici. Per il periodo precedente la quadruplicazione dei prezzi petroliferi del 1973, si è trovato per 13 industrie coreane, turche e jugoslave che l'espansione delle esportazioni è correlata positivamente, e la sostituzione di importazioni negativamente, con variazioni della produttività totale dei fattori, cioè con la produttività combinata dei fattori produttivi (Nishimuzu e Robinson, 1984, tabella 5). I risultati raggiunti per la Turchia confermano le conclusioni a cui erano già pervenuti, per questo paese, Krueger e Tuncer (1982). Anche l'India, che nel dopoguerra aveva adottato un pronunciato orientamento all'interno, tra il 1959-60 e il 1979-80 ha avuto un declino nella produttività totale dei fattori (Ahluwalia, 1985).

I vantaggi di un orientamento all'esterno sono anche evidenti da un confronto di stime della produttività totale dei fattori di 20 PVS nel

dopoguerra. Chenery (1986, tabella 2-2) riporta infatti che nelle economie orientate all'esterno la produttività totale dei fattori è aumentata a un tasso annuo superiore al 3%,²¹ contro l'1% o meno nei paesi con orientamento all'interno particolarmente spiccato.²²

Generando redditi più elevati, un orientamento all'esterno farà aumentare i *risparmi interni*. Si supponga, ad es., che il rapporto incrementale capitale/prodotto (il rapporto tra incremento nella quantità di capitale e incremento di prodotto) sia 4, che i risparmi interni medi siano del 16% e che il tasso marginale di risparmio sia del 33%. I maggiori risparmi ottenibili eliminando la protezione, che rappresenta, poniamo, una perdita di Pil del 6%, porterebbero il tasso di crescita economica dal 4 al 4,5%. Questa conclusione è confortata dalle stime di Mercenier e Waelbroek, che tengono conto anche dell'aumento degli investimenti dovuto alle aumentate importazioni di beni capitali in caso di liberalizzazione degli scambi. Secondo tali stime, riducendo unilateralmente le tariffe del 50% i PVS potrebbero far aumentare il proprio Pil dello 0,9% se a basso reddito e dell'1,9% se a medio reddito; tenendo conto degli effetti su risparmi e investimenti, gli aumenti diventano del 2,1 e del 4,3% (Mercenier e Waelbroek, 1986, pp. 301, 303).²³

I risparmi interni aumenterebbero ulteriormente se i redditi generati dalle esportazioni fossero destinati al risparmio in misura superiore alla media. Questa ipotesi è stata avvalorata da uno studio per serie spaziali di 14 PVS da Weisskopf (1972), che ha trovato una correlazione positiva tra esportazioni e risparmi interni. I suoi risultati sono stati confermati da Papanek (1973) in un'analisi su serie spaziali di 34 PVS per gli anni '50 e di 51 PVS per gli anni '60. Una correlazione positiva tra esportazioni e risparmi interni è stata trovata anche in un'analisi compiuta da Maizel (1968, cap. 4) su serie temporali dal primo dopoguerra al 1962, relative a quattro economie sviluppate e a otto in via di sviluppo. Il campione di Maizel comprende l'India, per la quale Bhagwati e Srinivasan (1975, cap. 16) hanno ottenuto risultati incerti in uno studio comparato su dieci industrie per gli anni '50 e '60. Poiché però per l'intero periodo l'India ha mantenuto una politica favorevole alla sostituzione di importazioni, la mancanza di chiari risultati in

²¹ Hong Kong, Corea, Taiwan e, in periodi precedenti, Israele e Spagna. Un'eccezione è tuttavia costituita da Singapore.

²² Argentina, Cile (prima del 1974), India e Venezuela.

²³ Queste stime non comprendono i vantaggi ottenibili dall'eliminazione delle restrizioni quantitative.

confronti interindustriali non può infirmare i risultati su serie spaziali e temporali ottenuti per i PVS sopra citati.²⁴

Poiché l'espansione delle esportazioni migliora la bilancia dei pagamenti, un PVS può diventare più attraente per gli *investitori esteri*. Weisskopf e Papanek hanno trovato una correlazione negativa tra risparmi interni ed esteri, ma Grinols e Bhagwati (1976) hanno contestato la validità delle loro conclusioni. In base all'esperienza dei PVS compresi nel progetto NBER, Bhagwati (1978, p. 211) ha inoltre concluso che l'applicazione di una strategia di promozione delle esportazioni è suscettibile di provocare «un consistente afflusso di capitali esteri», e che «tale afflusso non è esogeno alla strategia di promozione delle esportazioni, come talvolta si ritiene, ma può ragionevolmente esserne considerato in gran parte il risultato».²⁵

C. Orientamento agli scambi, occupazione, salari e distribuzione del reddito

Finché il lavoro non è pienamente impiegato, la rapida crescita della produzione risultante da una strategia orientata all'esterno aumenta l'*occupazione*, e l'aumento si accentua se le esportazioni utilizzano lavoro più intensivamente della sostituzione delle importazioni. Tali vantaggi vengono tuttavia ridotti se l'orientamento all'esterno fa aumentare la produttività del lavoro più rapidamente di quanto sarebbe altrimenti avvenuto.

Banerji e Riedel (1980) hanno analizzato gli effetti di questi fattori sull'occupazione industriale a Taiwan e in India. Le loro conclusioni indicano che nel caso di Taiwan gli effetti favorevoli sull'occupazione derivanti da una rapida crescita della produzione furono rafforzati da spostamenti verso settori di esportazione ad alta intensità di lavoro, mentre in India la produzione crebbe a tassi inferiori e si verificò uno spostamento verso settori di sostituzione delle importazioni ad intensità di capitale relativamente elevata. A Taiwan, con una crescita della produttività più elevata, tra il 1954 e il 1971 l'occupazione industriale

²⁴ Nel contempo, si può convenire con BHAGWATI (1978) che, «pur essendovi molti riscontri empirici a sostegno di una associazione statistica tra esportazioni e risparmi, non risultano finora empiricamente molto fondate alcune delle ipotesi che potrebbero fornire una base logica a tale associazione implicante un nesso causale da esportazioni a risparmi» (p. 147).

²⁵ BHAGWATI definisce la strategia di promozione delle esportazioni (1978, p. 207) in termini praticamente equivalenti alla precedente definizione di orientamento all'esterno.

crebbe a un tasso medio annuo dell'8%, mentre in India il valore corrispondente per il periodo 1950-69 è del 2%.

Inoltre, in uno studio comparato su otto PVS orientati all'interno, Anne Krueger (1983, tabella 6.2) ha trovato che lo spostamento dalla sostituzione delle importazioni alla promozione delle esportazioni può portare notevoli aumenti dell'occupazione (particolarmente forti erano gli aumenti calcolati per l'Indonesia e la Thailandia).²⁶

Fields (1984) ha esaminato gli effetti sull'occupazione di un orientamento all'esterno per l'Estremo Oriente, trovando che, tra i primi anni '60 e i primi anni '70, i tassi di disoccupazione erano diminuiti in Corea dall'8 al 4% e a Taiwan dal 6 al 2%, per rimanere poi praticamente immutati nei successivi anni di orientamento all'esterno.

Tra i paesi per i quali si sono compiute stimè, l'eliminazione della protezione comporterebbe una riduzione dei costi del capitale del 30-40% in Cile, Pakistan e Turchia, e dell'8% in Argentina (Krueger, 1983, tabella 7.1). Essendo stato mostrato che una variazione dell'1% nei prezzi relativi di capitale e lavoro è associata a una variazione dell'1% nell'uso del lavoro rispetto al capitale (Behrman, 1982, p. 186), eliminare questa distorsione provocherebbe un incremento di occupazione dello stesso ordine di grandezza dell'aumento del costo relativo del capitale.

Con l'aumento dell'occupazione, nelle economie orientate all'esterno con rapida espansione delle esportazioni i *salari reali* sono considerevolmente cresciuti. Tale aumento riflette il fatto che nel settore manifatturiero la domanda di lavoro è cresciuta più rapidamente dell'offerta. Di conseguenza, tra il 1966 e il 1973 i salari reali nella manifattura sono raddoppiati in Corea, e aumentati di quasi tre quinti in Taiwan e di tre decimi anche in Brasile, dopo che questo paese ebbe adottato un atteggiamento più orientato all'esterno. Nello stesso periodo i salari reali sono invece diminuiti di un decimo in India, che persisteva nel suo orientamento all'interno.²⁷

²⁶ L'apparente eccezione del Cile è dovuta, nel regime di politica adottato, all'elevata intensità di capitale delle proprie esportazioni verso altri paesi latinoamericani; le esportazioni verso i paesi sviluppati impiegano intensivamente lavoro assai più delle produzioni sostitutive delle importazioni (KRUEGER, 1983, tabella 6.2).

²⁷ FIELDS (1984) ha inoltre effettuato confronti con tre piccole economie in via di sviluppo (Barbados, Giamaica e Trinidad-Tobago) da lui considerate aperte, benché i loro elevati livelli di protezione suggeriscano di classificarle piuttosto fra le economie orientate all'interno. Egli attribuisce gli elevati livelli di disoccupazione in questi paesi all'applicazione di una politica salariale «indulgente», in confronto a quella «rigorosa» attribuita ai paesi dell'Estremo Oriente; questa conclusione contrasta però con il fatto che in Estremo Oriente i salari reali sono cresciuti più rapidamente che nei paesi caraibici, e che in Giamaica essi sono diminuiti in assoluto.

Le tendenze descritte proseguirono durante il periodo dei traumi esterni. Tra il 1973 e il 1983 i salari reali più che raddoppiarono in Corea, quasi raddoppiarono in Taiwan, mentre declinarono in Argentina e Messico; in nessuno dei principali PVS latinoamericani i salari reali arrivarono a crescere della metà.²⁸

I rapidi incrementi salariali, accompagnati dalla crescita dei redditi agricoli, contribuirono a migliorare la condizione dei meno abbienti. Infatti, nei due casi in cui la promozione delle esportazioni fu più precoce e più spinta, le diseguaglianze di reddito diminuirono. Il coefficiente del Gini, misura della *diseguaglianza dei redditi*, diminuì in Corea dallo 0,37 nel 1964 allo 0,35 nel 1970, e in Taiwan dallo 0,33 nel 1964 allo 0,31 nel 1973. In Corea, inoltre, tra il 1964 e il 1972 i redditi del 60% più povero della popolazione crebbero del 40% in più rispetto alla media nazionale (Balassa ed altri, 1982, p. 58).

Myint (1985) ha inoltre confrontato le esperienze della Corea e dello Sri Lanka, che possono essere considerati gli archetipi dei paesi orientati all'esterno e all'interno. Basandosi sul lavoro svolto da Surjit Bhalla, Myint osserva che nello Sri Lanka tra il 1960 e il 1977 il declino delle esportazioni fu accompagnato da una caduta dello 0,2% dei redditi *pro capite* in termini di parità dei poteri d'acquisto e da un aumento del numero delle persone al di sotto della linea di povertà. Nello stesso periodo in Corea i redditi *pro capite* più che triplicarono, determinando una sostanziale diminuzione del numero di persone che si trovavano al di sotto di tale linea.

Successivamente alle riforme di politica intraprese nel 1977, che hanno comportato uno spostamento verso l'orientamento all'esterno, nello Sri Lanka le cose sono migliorate. Tra il 1977 e il 1984 i redditi *pro capite* sono aumentati per più di un quarto, l'occupazione è cresciuta in notevole misura e le spese dei poveri per alimenti ed altri articoli hanno superato i livelli raggiunti nel 1973 (Bhalla e Glewwe, 1986, p. 61).

²⁸ BALASSA, BUENO, KUCZYNSKY e SIMONSEN, 1986, tabella 1.6. I dati relativi all'India non sono disponibili.

III. Prospettive per mutamenti di politica e accesso ai mercati

A. Disponibilità di mercati esteri

I dati commentati nelle due sezioni precedenti hanno posto in evidenza i vantaggi di un orientamento all'esterno. I PVS che hanno seguito questa strategia hanno conseguito tassi di crescita economica più elevati e sono riusciti meglio di quelli orientati all'interno ad aumentare l'occupazione e i salari reali e a migliorare la situazione dei meno abbienti.

Ci si è tuttavia spesso chiesti se i vincoli del mercato consentano ad altri PVS di adottare la stessa strategia. In genere, questa domanda è stata formulata con riferimento alle presunte limitazioni che i mercati di esportazione disponibili nei paesi sviluppati imporrebbero alla crescita economica di quelli in via di sviluppo.

Nella sua conferenza in occasione del Premio Nobel, Arthur Lewis (1980) guardava al futuro in termini piuttosto pessimistici. A suo avviso, per ottenere un tasso di crescita annua del 6% i PVS avrebbero dovuto aumentare nella stessa misura le esportazioni, che verso i paesi sviluppati potevano crescere soltanto del 4% l'anno. Lewis attribuiva questo fatto, oltre che al rallentamento della crescita dei paesi sviluppati, a una relazione storica tra crescita della produzione industriale nei paesi sviluppati ed esportazioni mondiali di materie prime, con una elasticità dello 0,87 di queste nei confronti di quella.

I dati sulle esportazioni di materie prime contenuti nella tabella 2 sembrano confortare la tesi di Lewis, ma bisogna considerare anche le prospettive delle esportazioni di manufatti, che hanno assunto un'importanza crescente nelle esportazioni dei PVS verso i paesi sviluppati, raggiungendo nel 1984 i due quinti del totale (Tabella 1). Si può quindi stimare, per il periodo 1963-84, a 3,8 l'elasticità rispetto al reddito della domanda di tali prodotti nei paesi sviluppati, ciò che porta a 1,5 l'elasticità complessiva (Tabella 2).

Seguendo la logica di Lewis, quindi, se la relazione verificata in passato dovesse continuare, i tassi di crescita economica dei PVS potrebbero superare della metà quelli dei paesi sviluppati. Questa conclusione acquista maggior forza se consideriamo che l'espansione delle esportazioni dei PVS si è accelerata man mano che rallentava la crescita economica nei paesi sviluppati. Sembra perciò inappropriato considerare l'espansione delle esportazioni dei PVS esclusivamente, o

anche principalmente, in funzione della crescita economica dei paesi sviluppati. Tale spiegazione, fondata sulla domanda, trascura il lato dell'offerta, cioè gli effetti che le politiche dei PVS hanno sulla crescita delle loro esportazioni.

Tali effetti sono indicati dalla relazione tra orientamento all'esterno e crescita delle esportazioni, che si è mostrato esistere per singoli PVS distinti in base alle politiche adottate (Sezione II). Anche i risultati delle analisi su serie temporali e i dati disponibili per singole merci evidenziano l'importanza delle scelte di politica economica per la crescita delle esportazioni.

L'analisi delle serie temporali di dati relativi a 27 paesi ha portato a concludere che nel dopoguerra la crescita delle esportazioni dei PVS è stata dominata da variabili relative all'offerta, piuttosto che alla domanda. In particolare, «i risultati sono coerenti con l'ipotesi che il successo nelle esportazioni sia legato a fattori interni capaci di influenzare favorevolmente la capacità di un paese di competere e di diversificare la propria produzione» (Love, 1984, p. 289).

B. Prospettive per le esportazioni di manufatti

Si può concludere che i PVS, seguendo politiche orientate all'esterno, potrebbero anzitutto aumentare le proprie esportazioni di materie prime accrescendo le proprie quote sui mercati mondiali.

Questa conclusione è tanto più valida per i manufatti: in tale settore i PVS hanno sui mercati dei paesi sviluppati una quota relativamente modesta e particolarmente grandi sono le opportunità di futuri incrementi. A questo riguardo, si può ricordare che la rapida crescita delle esportazioni di manufatti dei PVS si è verificata dopo il 1973, in un contesto di lenta crescita economica mondiale e di pressioni protezionistiche nei paesi sviluppati. Di fatto nei paesi sviluppati il rapporto tra importazioni dai PVS e consumo interno di manufatti (produzione più importazioni meno esportazioni) aveva raggiunto nel 1983 il 2,3%, dopo essere aumentato dallo 0,2 del 1963 allo 0,9% del 1973.

Tra i singoli gruppi di merci, un rallentamento si riscontra soltanto per i semilavorati, pesantemente influenzati da risorse naturali quali l'alluminio, e per i tessili e il vestiario, per i quali i paesi sviluppati hanno adottato provvedimenti protezionistici (Tabella 5). Nel 1984, tuttavia, le importazioni di tessili e vestiario dai PVS sono nuovamente aumentate,

TABELLA 5

IMPORTANZA RELATIVA DELLE IMPORTAZIONI DAI PVS
NEI CONSUMI DI MANUFATTI DEI PAESI SVILUPPATI

| | Rapporto importazioni/consumi (prezzi correnti) | | |
|---------------------------|--|------|------|
| | 1973 | 1978 | 1983 |
| Ferro e acciaio | 0,4 | 0,5 | 1,5 |
| Prodotti chimici | 0,4 | 0,6 | 0,9 |
| Altri semilavorati | 1,0 | 1,6 | 1,8 |
| Prodotti meccanici | 0,5 | 1,0 | 1,8 |
| Prodotti tessili | 1,3 | 2,7 | 2,9 |
| Prodotti di abbigliamento | 6,0 | 10,9 | 14,6 |
| Altri beni di consumo | 1,4 | 2,4 | 4,0 |
| Totale prodotti manufatti | 0,9 | 1,5 | 2,3 |

Fonti: GATT, *International Trade*, vari numeri; UNITED NATIONS, *Yearbook of Industrial Statistics*, vari numeri; OECD, *Indicators of Industrial Activity*, vari numeri.

in seguito all'emergere di nuovi fornitori e all'introduzione di nuovi prodotti con cui fornitori tradizionali hanno reagito alle restrizioni imposte sugli incrementi in volume. Contemporaneamente, i paesi esportatori in via di sviluppo si sono sempre più dedicati all'esportazione di prodotti non ostacolati da barriere, in particolare nell'industria meccanica, che sono giunti a coprire quasi i due quinti delle loro esportazioni di manufatti.

Per valutare le possibilità di futura espansione delle esportazioni di manufatti da parte dei PVS, occorre partire dal fatto che nel 1983, malgrado la rapida crescita nei due decenni precedenti, essi fornivano soltanto il 2,3% dei manufatti consumati dai paesi sviluppati. Supponendo che il consumo di manufatti nei paesi sviluppati cresca ad un tasso medio annuo del 3% e che le loro importazioni dai PVS crescano del 12% l'anno, nel 1993 la quota di questi ultimi sul consumo di manufatti dei primi raggiungerebbe a stento il 5%. Nel contempo, è lecito attendersi che i PVS utilizzino i maggiori proventi delle loro esportazioni per acquisti di manufatti dai paesi sviluppati. Con una bilancia degli scambi di manufatti immutata, quindi, l'attività industriale dei paesi sviluppati nel suo complesso non sarebbe danneggiata, ma si realizzerebbe una riallocazione delle risorse verso le industrie ad alto contenuto tecnologico.

Tale riallocazione non avverrebbe istantaneamente. Passerà del tempo prima che i mutamenti di politica dei PVS, preconditione di un'espansione accelerata delle loro esportazioni, producano effetti. Inoltre, una parte crescente degli scambi di prodotti della meccanica tra paesi sviluppati e in via di sviluppo comportano una specializzazione intraindustriale piuttosto che interindustriale, cosicché i mutamenti si verificherebbero nella composizione dei prodotti delle imprese, piuttosto che nella struttura industriale dell'economia. Ne segue che un tasso di crescita del 12% delle esportazioni di manufatti dai PVS ai paesi industriali potrebbe essere raggiunto senza grandi dislocazioni nei mercati di questi ultimi. Nello stesso tempo, questo tasso di espansione consentirebbe a un numero crescente di PVS di adottare politiche orientate all'esterno e di conseguire così tassi di crescita del Pil più elevati di quelli considerati da Lewis.²⁹

Tali conclusioni si rafforzano se consideriamo gli effetti sull'occupazione della prevedibile espansione degli scambi di manufatti tra paesi sviluppati e in via di sviluppo. Stime da me compiute per il periodo 1983-93 mostrano che la perdita netta di occupazione nei paesi sviluppati associata a un'espansione bilanciata degli scambi di manufatti non raggiungerebbe lo 0,1% della loro forza lavoro. Quanto alle singole industrie, i paesi sviluppati otterrebbero incrementi di occupazione nelle industrie tecnologicamente più avanzate, che si servono in gran parte di tecnici e lavoro qualificato, mentre si verificherebbero perdite nelle industrie ad alta intensità di lavoro, che impiegano lavoro non qualificato e semiqualeficato. Le perdite di occupazione ammonterebbero però a meno del 5% della forza lavoro di quest'ultimo gruppo di industrie, e i mutamenti si verificherebbero nell'arco di dieci anni, limitando così i costi dell'aggiustamento.

Il problema dell'aggiustamento nei paesi sviluppati si ridurrebbe ulteriormente se i PVS più avanzati riqualificassero e diversificassero le proprie esportazioni. Nel contempo, man mano che tali paesi salgono nella scala dei costi comparati, le loro esportazioni potrebbero essere sostituite da paesi ad un livello di sviluppo inferiore. Ora, il problema dell'aggiustamento nei mercati dei paesi sviluppati si attenua, se per particolari merci un paese in via di sviluppo si limita a sostituirsi ad un altro.

²⁹ Se le esportazioni di materie prime, che nel 1983 coprivano i tre quinti delle esportazioni dei PVS, crescessero del 4% l'anno, come postula Lewis, e quelle di manufatti crescessero a un tasso medio annuo del 12%, tra il 1983 e il 1993 le esportazioni totali dei PVS aumenterebbero dell'8% l'anno, molto più di quel 6% che secondo Lewis sarebbe necessario perché tali paesi conseguissero un tasso annuo di crescita del Pil del 6%.

C. *Crescita economica e scambi tra PVS*

Ulteriori opportunità vengono dalla crescita degli scambi tra PVS. Tali scambi possono avvenire tanto tra paesi a livelli di sviluppo industriale analogo quanto tra paesi a diversi livelli di industrializzazione. Nel primo caso, i vantaggi verrebbero principalmente dalla specializzazione intraindustriale e dallo sfruttamento delle economie di scala; nel secondo caso i vantaggi verrebbero dalla specializzazione secondo i costi comparati.

La tendenza storica, interrotta dalla crisi dei crediti internazionali, è infatti stata verso un incremento degli scambi tra PVS più rapido delle loro esportazioni verso i paesi sviluppati. Ci si può attendere che in futuro questa tendenza si riaffermi. In primo luogo, tassi di crescita economica più elevati nei PVS porterebbero a più rapidi aumenti nelle dimensioni dei loro mercati. In secondo luogo, i PVS di nuova industrializzazione, con il loro maggior grado di articolazione economica, potrebbero per un'ampia gamma di merci soddisfare in misura crescente i bisogni di paesi a livello di sviluppo inferiore. Nel contempo, come nota Lewis nell'articolo già citato, i PVS non dovrebbero tentare di espandere gli scambi reciproci mediante accordi preferenziali. Tali accordi aumentano il costo delle importazioni, riducendo così la competitività della produzione dei PVS.³⁰

Piuttosto, i PVS possono e debbono produrre beni in condizioni concorrenziali con i paesi sviluppati. Lo hanno già fatto per i tessili, il vestiario e le calzature, lo faranno presto per le automobili e per l'acciaio. Nello stesso tempo, le economie in via di sviluppo, divenute economicamente più complesse, avranno bisogno in misura crescente dei prodotti ad alta tecnologia dei paesi sviluppati.

Osservazioni conclusive

In questo articolo si è mostrata l'importanza degli scambi internazionali per i PVS e i benefici che questi possono trarre da un orientamento all'esterno. Si è anche notato che limitazioni di mercato

³⁰ Queste considerazioni spiegano infatti gran parte degli insuccessi dei tentativi di integrazione tra PVS.

nei paesi sviluppati non si prospettano tali da frapporre ostacoli a che un numero crescente di PVS adotti politiche orientate all'esterno. Nondimeno, un ambiente liberoscambista rafforzerebbe i vantaggi che i PVS potrebbero trarre da un orientamento all'esterno. Per prima cosa, occorrerebbe eliminare le limitazioni imposte dai paesi sviluppati all'importazione di prodotti agricoli delle zone temperate, tessili e vestiario, acciaio. Occorrerebbe poi fare in modo che in futuro non venissero imposte nuove restrizioni.

Tali obiettivi possono essere perseguiti nell'ambito della nuova tornata di negoziati commerciali multilaterali recentemente concordata a Punta del Este. Perché i negoziati abbiano successo, tuttavia, i PVS più avanzati dovrebbero consentire a ridurre le loro stesse barriere commerciali. Anzitutto, i controlli sulle importazioni da parte di PVS creano problemi per particolari gruppi di esportatori dei paesi sviluppati. Inoltre, in un quadro di crescenti importazioni di manufatti dai più avanzati PVS, è in pratica politicamente difficile propugnare concessioni unilaterali in loro favore. Infine, l'esperienza storica indica che i PVS hanno ottenuto migliori risultati nei negoziati commerciali multilaterali quando hanno offerto riduzioni delle loro stesse barriere commerciali.

Ai PVS più avanzati converrebbe quindi liberalizzare le proprie importazioni in cambio di una riduzione delle barriere commerciali dei paesi sviluppati. Ne avrebbero un duplice beneficio: perché una politica di maggior orientamento all'esterno è nel loro stesso interesse; e perché l'efficacia di tale politica aumenterà se i paesi sviluppati abbasseranno le proprie barriere alle esportazioni dei PVS.

Ciò non dovrebbe significare, tuttavia, che ai PVS si possa chiedere di diminuire le proprie barriere commerciali nella stessa misura dei paesi sviluppati. Meno ancora ciò può essere chiesto ai PVS meno industrializzati, economicamente più deboli. Nel contempo, i paesi meno sviluppati sarebbero avvantaggiati da una riduzione delle barriere commerciali dei PVS più avanzati, che costituiscono per essi potenziali mercati.

BELA BALASSA

BIBLIOGRAFIA

- AHLUWALIA, I.J. *Industrial Growth in India*, Delhi, Oxford University Press, 1985.
- BALASSA, BELA, "The Newly-Industrializing Developing Countries after the Oil Crisis", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 117, Heft 1, 1981, pp. 142-94. Republished as Essay 2 in BALASSA, BELA, *The Newly Industrializing Countries in the World Economy*, New York, Pergamon Press, 1981, pp. 29-81.
- BALASSA, BELA, "Exports, Policy Choices, and Economic Growth in Developing Countries after the 1973 Oil Shock", *Journal of Development Economics*, May-June 1985, pp. 23-35 (cited as Balassa, 1985a).
- BALASSA, BELA, "Policy Experiments in Chile, 1973-83," in *The National Economic Policies of Chile* (Gary M. Walton, ed.), Greenwich, Conn., JAI Press, 1985, pp. 203-38. Republished as Essay 8 in BALASSA, BELA, *Change and Challenge in the World Economy*, London, Macmillan, 1985, pp. 157-84.
- BALASSA, BELA, "Policy Responses to Exogenous Shocks in Developing Countries", *American Economic Review*, Papers and Proceedings, May 1986, pp. 75-78.
- BALASSA, BELA and ASSOCIATES, *The Structure of Protection in Developing Countries*, Baltimore, Md., The Johns Hopkins University Press, 1971.
- BALASSA, BELA and ASSOCIATES, *Development Strategies in Semi-Industrial Countries*, Baltimore, Md., The Johns Hopkins University Press, 1982.
- BALASSA, BELA, GERARDO BUENO, PEDRO-PABLO KUCZYNSKI, and MARIO H. SIMONSEN, *Toward Renewed Economic Growth in Latin America*, Washington, D.C., Institute for International Economics, 1986.
- BANERJI, R. and JAMES RIEDEL, "Industrial Employment Expansion under Alternative Trade Strategies: Case of India and Taiwan; 1950-1970", *Journal of Development Economics*, 1980, pp. 567-77.
- BEHRMAN, JERE B., "Country and Sectoral Variations in Manufacturing Elasticities of Substitution between Capital and Labor", in *Trade and Employment in Developing Countries - 2. Factor Supply and Substitution* (Anne O. Krueger, ed.), Chicago, University of Chicago Press, 1982, pp. 159-92.
- BHAGWATI, JAGDISH N., *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes*, Cambridge, Mass., Ballinger, 1978.
- BHAGWATI, JAGDISH N. and T. N. SRINIVASAN, *Foreign Trade Regimes and Economic Development: India*, New York, Columbia University Press, 1975.
- BHALLA, SURJIT S. and PAUL GLEWWE, "Growth and Equity in Developing Countries: A Reinterpretation of the Sri Lankan Experience", *World Bank Economic Review*, September 1986, pp. 35-64.
- CARVALHO, JOSE L. and CLAUDIO L. S. HADDAD, "Foreign Trade Strategies and Employment in Brazil", in *Trade and Employment in Developing Countries - 1. Individual Studies*, (Anne O. Krueger, Mel B. Lary, Terry Monson, and Narongchai Akrasanee, eds.), Chicago, University of Chicago Press, 1981, pp. 29-81.
- CHENERY HOLLIS B., "Structural Change" in Hollis B. Chenery, Sherman Robinson, and Moïshé Syrquin eds., *Industrialization and Growth: A Comparative Study*, Oxford University Press, 1986, ch. 2.
- DE MELO, JAIME A.P., "Estimating the Cost of Protection: A General Equilibrium Approach", *Quarterly Journal of Economics*, May 1978, pp. 209-26.
- DONGES, JUERGEN B. and LOTTE MÜLLER-OHLSSEN, *Ausseiwirtschaftsstrategien und Industrialisierung in Entwicklungsländern*, Kieler Studien 157, Tübingen, J.C.B. Mohr (Paul Siebeck) 1978.
- FEDER, GERSHON, "On Exports and Economic Growth", *Journal of Development Economics*, February-April 1983, pp. 59-73.
- FIELDS, GARY S., "Employment, Income Distribution, and Economic Growth in Small Open Economies", *Economic Journal*, March 1984, pp. 74-83.
- GRAIS, WAFIK, JAIME DE MELO, and SHUJIRO URATA, "A General Equilibrium Estimation of the Effects of Reductions in Tariffs and Quantitative Restrictions in Turkey in 1978", in T.N. Srinivasan and John Whalley, eds., *General Equilibrium Trade Policy Modelling*, Cambridge, Mass., MIT Press, 1986, pp. 61-88.

- GRINOLS EARL and JAGDISH N. BHAGWATI, "Foreign Capital Savings and Dependence", *Review of Economics and Statistics*, November 1976, pp. 416-24.
- HARRIS, RICHARD G., "Market Structure and Trade Liberalization: A General Equilibrium Assessment", in *General Equilibrium Trade Policy Modelling*, op. cit., pp. 231-50.
- HARRIS, RICHARD G., with DAVID COX, *Trade, Industrial Policy, and Canadian Manufacturing*, Toronto, Ontario, Economic Council, 1983.
- HAVRYLYSHYN, OLI and IRADJ ALIKHANI, "Is There Cause for Export Optimism? An Inquiry into the Existence of a Second Generation of Successful Exporters", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 118, Heft 4, 1982, pp. 651-63.
- HUGHES, GORDON A. e DAVID M.G. NEWBERY, "Protection and Developing Countries' Exports of Manufactures", *Economic Policy*, April 1986, pp. 409-41.
- KEYSER, MICHEL A., "Short-Run Impact of Trade Liberalization Measures in the Economy of Bangladesh: Exercises in Comparative Statics for the Year 1977", in *General Equilibrium Trade Policy Modelling*, op. cit., pp. 251-82.
- KRUEGER, ANNE O., "Some Economic Costs of Exchange Control: The Turkish Case", *Journal of Political Economy*, October 1966, pp. 466-80.
- KRUEGER, ANNE O., *Foreign Trade Regimes & Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences*, Cambridge, Mass., Ballinger, 1978.
- KRUEGER ANNE O., *Trade and Employment in Developing Countries - 3. Synthesis and Conclusions*, Chicago, University of Chicago Press, 1983.
- KRUEGER, ANNE O. and BARAN TUNCER, "An Empirical Test of the Infant Industry Argument", *American Economic Review*, December 1980, pp. 1142-52.
- LEWIS, W. ARTHUR, "The Slowing Down of the Engine of Growth", *American Economic Review*, September 1980, pp. 555-64.
- LITTLE, IAN, TIBOR SCITOVSKY, and MAURICE SCOTT, *Industry and Trade in Some Developing Countries, A Comparative Study*, Oxford, Oxford University Press, 1970.
- LOVE, J., "External Market Conditions, Competitiveness, Diversification and LDC's Exports", *Journal of Development Economics*, December 1984, pp. 279-92.
- MAIZELS, ALFRED, *Exports and Economic Growth in Developing Countries*, Cambridge, England, Cambridge University Press, 1968.
- MERCENIER, JEAN and JEAN WAELBROECK, "Effects of a 50% Tariff Cut in the Varuna Model", in *General Equilibrium Trade Policy Modelling*, pp. 283-310.
- MICHALOPOULOS, CONSTANTINE and KEITH JAY, "Growth of Exports and Income in the Developing World: A Neoclassical View", *AID Discussion Paper No. 28*, Washington, D.C., 1973.
- MYINT, H., "Growth Policies and Income Distribution", World Bank Discussion Paper, Development Policy Issues Series Report No. VPERS1, Washington, D.C., March 1985.
- NISHIMIZU, MIEKO and SHERMAN ROBINSON, "Trade Policies and Productivity Change in Semi-Industrialized Countries", *Journal of Development Economics*, September-October 1984, pp. 177-206.
- PAPANEK, GUSTAV, "Aid, Foreign Private Investment, Savings, and Growth in Less Developed Countries", *Journal of Political Economy*, January-February, 1973, pp. 120-30.
- RIEDEL, JAMES, "Trade as the Engine of Growth in Developing Countries, Revisited", *Economic Journal*, March 1984, pp. 56-73.
- WEISSKOPF, THOMAS E. "The Impact of Foreign Capital Inflow on Domestic Savings in Under Developed Countries", *Journal of International Economics*, February 1972, pp. 25-38.