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 setto di quello tedesco. Gli scambi internazionali consentono ai PVS di osservare 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 se 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. Sì 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.
I. Mutamenti nei flussi commerciali nel dopoguerra

A. L'espansione degli scambi nei principali gruppidi merci


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 sviluppatisi. Da questa piccola base, tra il 1963 e il 1984 le esportazioni dei manufatti dei PVS sono aumentate di quattro volte e mezzo, raggiungendo i quattro decimi delle loro esportazioni complessive; nello stesso periodo, quelle dei paesi sviluppati sono aumentate di quasi quattro volte, 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 fornireno dati sui scambi nella necessità di disaggregazione merceologica e geografica. Per le fonti e gli sviluppi di classificazione utilizzati e per il metodo impiegato per esprimere i dati a prezzi 1973, cfr. le note alla tabella 1.
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).


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 ribalcano. 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 dirigeva 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%, 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 modesta 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. 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 sottoproducti.

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%.

1 Le stime per i periodi 1963-73 e 1973-84 sono, rispettivamente, di 2,1% e 3,9% 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 esponendo una regressione delle esportazioni rispetto al tempo.

2 La formulazione statistica presuppone che il mono causale legge le importazioni dei paesi sviluppati da quelli in via di sviluppo alla crescita economica dei primi. Considerata l’incertezza della quota degli scambi con i PVS sul Pil di quelli sviluppati (il 2% nel 1984), possiamo trascriverne l’eventualità di un fenomeno causale inverso.
## EFFETTI DEL PIL DEIPAISI SVILUPPATI E DEI PREZZI RELATIVI SULLE LORO IMPORTAZIONI DAI PVS, 1963-84

*tra parentesi i valori di t.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Exportazioni</th>
<th>Categorie</th>
<th>Prezzo interno</th>
<th>Prezzo relativo</th>
<th>( \Delta )</th>
<th>D.W.</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Exportazioni totali</td>
<td>5,35</td>
<td>1,47</td>
<td>-0,29</td>
<td>0,897</td>
<td>0,49</td>
</tr>
<tr>
<td>(6,06)**</td>
<td>(9,88)**</td>
<td>(3,58)**</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Materie prime non energetiche</td>
<td>8,42</td>
<td>0,48</td>
<td>-0,49</td>
<td>0,909</td>
<td>1,27</td>
</tr>
<tr>
<td>(36,61)**</td>
<td>(34,02)**</td>
<td>(6,80)**</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Alimenti</td>
<td>7,17</td>
<td>0,61</td>
<td>-0,53</td>
<td>0,834</td>
<td>0,96</td>
</tr>
<tr>
<td>(26,83)**</td>
<td>(10,07)**</td>
<td>(16,76)**</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Materie prime industriali</td>
<td>8,33</td>
<td>0,27</td>
<td>-0,29</td>
<td>0,626</td>
<td>1,00</td>
</tr>
<tr>
<td>(39,73)**</td>
<td>(5,66)**</td>
<td>(3,07)**</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Metalli non ferrosi</td>
<td>5,06</td>
<td>0,71</td>
<td>-0,12</td>
<td>0,767</td>
<td>1,23</td>
</tr>
<tr>
<td>(10,01)**</td>
<td>(6,34)**</td>
<td>(3,67)**</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Prodotti energetici</td>
<td>2,84</td>
<td>1,88</td>
<td>-0,41</td>
<td>0,437</td>
<td>0,16</td>
</tr>
<tr>
<td>(1,42)</td>
<td>(4,21)**</td>
<td>(2,83)**</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Exportazioni di manufatti</td>
<td>-7,10</td>
<td>3,84</td>
<td>0,63</td>
<td>0,984</td>
<td>0,54</td>
</tr>
<tr>
<td>(-14,95)**</td>
<td>(35,40)**</td>
<td>(-20,98)**</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>


Note: Tutte le variabili sono stati eseguite in variante logaritmica. I prezzi effettivi sono stati definiti come rapporto tra i preti dell'esportazione dei paesi sviluppati ai prenoti dell'esportazione dei prodotti nel periodo di studio. I prezzi effettivi nel periodo di studio, fanno scelte sulle esportazioni di manufatti nel periodo di studio. Il doppio nome (**) indica che i risultati sono statisticamente significativi a livello del 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 sviluppatai porta a una riduzione dello 0,3% di tali importazioni. Le stime corespondenti per le materie prime non energetiche, per alimenti e per le materie prime industriali sono dello 0,5, 0,3 e 0,4%, rispettivamente.

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

---

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

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. 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 espresse più avanti, l'aumento delle esportazioni dei PVS contribuisce a sua volta alla loro crescita economica.

Questa 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'importazione di manufatti dei paesi sviluppati, aggiunge altri 0,47 punti percentuali al tasso di crescita del loro PIL.*

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 espiatori (Necs) e i paesi meno sviluppati (Ldc), 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 manifature copriano almeno il 20% del valore aggiunto e in cui il reddito pro capite raggiunga 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."
### Tabella 3

<table>
<thead>
<tr>
<th>anno</th>
<th>Nics</th>
<th>Estremo Oriente</th>
<th>Nordafrica</th>
<th>Mediorientali</th>
<th>Popoli non sviluppati</th>
<th>Totali</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1973</td>
<td>3,00</td>
<td>1,42</td>
<td>1,42</td>
<td>0,36</td>
<td>0,88</td>
<td>8,00</td>
</tr>
<tr>
<td>1974</td>
<td>3,00</td>
<td>1,42</td>
<td>1,42</td>
<td>0,36</td>
<td>0,88</td>
<td>8,00</td>
</tr>
<tr>
<td>1975</td>
<td>3,00</td>
<td>1,42</td>
<td>1,42</td>
<td>0,36</td>
<td>0,88</td>
<td>8,00</td>
</tr>
<tr>
<td>1976</td>
<td>3,00</td>
<td>1,42</td>
<td>1,42</td>
<td>0,36</td>
<td>0,88</td>
<td>8,00</td>
</tr>
</tbody>
</table>

#### Note

Recentemente esportatori sono stati definiti, per il 1984, i paesi in cui il valore aggiunto nelle manifatture fossero almeno pari al 15% del Pil e in cui le esportazioni di manifatture 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.  

Limitando l'esperienza 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 per le quote di mercato di esportazione. Le perdite sono state particolarmente pronunciate per i Nics dell'Asia meridionale (Bangladesh, India, Pakistan e Sri Lanka), la cui quota di mercato è scesa dal 10% del 1963 al 5,6% nel 1980, seguiti dai Nics 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 Nics 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 Nics dell'Estremo Oriente (Indonesia, Malaysia, Filippine e Taiwan), le cui quote di mercato nell'esportazione di manifatture 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 Nics dell'Estremo Oriente hanno registrato dopo il 1973 una crescita accelerata delle proprie esportazioni. I Nics latinoamericani (Colombia, Costarica, Guatemala, Perù e Venezuela), infine, hanno visto annullarsi dopo il 1973 i progressi compiuti nel decennio precedente.
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 tari 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 in tempi e 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. Vicovb, 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 nelle 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

\(^{10}\) Per la definizione, cfr. la successiva sezione.

\(^{11}\) 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 gli 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 soprattinta 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, in Singapore dall'11 al 20 e al 43%, e in 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, vide 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 1965 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, Ugguay e 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 1965 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 novi 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 economici

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 considerevolmente 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 il 1 e il 2% nel terzo.

C. Il periodo dei traumi esterni (1973-83)

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’estero; 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 sopravalutati. A loro volta, Argentina e Messico, e in minor misura il Brasile, dopo i primi tentativi di ridurre le distorsioni del sistema degli incentivi sfavorivoli alle esportazioni, accentuarono il grado di orientamento all’interno, mentre l’India persisteva 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 sopravalutati, in misura variabile nel corso del periodo. Ciò spiega come le economie orientate all’estero abbiano continuato a conquisitare 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 BAGAS, 1986.
Si constata anche che nel periodo 1973-83 la sostituzione di importazioni progredì più nelle economie orientate all'estero 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 consentì 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'estero, 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'estero, 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 entrarono in maggiore misura per le economie orientate all'estero 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 1965-73 e il 1973-79, i tassi di crescita del Pil per capite rimasero al 5% l'anno nei PVS orientati all'estero, 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 efficace. 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'estero.

Corrispondentemente, gli aumenti dei tassi di interesse mondiali gravarono pesantemente sui PVS orientati all'interno, che nel periodo 1979-82 dovettero adottare politiche d'azione riparatori che determinarono la stagnazione del loro reddito pro capite. Anche le economie orientate all'estero adottarono temporaneamente provvedimenti deflazionistici, che nel 1979-82 provocarono la caduta al 2% dei tassi di crescita del Pil per capite, i quali però negli anni successivi tornarono su livelli più alti. Così, fra il 1982 e il 1985 il Pil per capite delle economie orientate all'estero crebbe mediamente del 4%, mentre quello delle economie orientate all'interno, che dovevano pagare il prezzo del loro eccessivo indebitamento, diminuiva leggermente.

III. Espansione delle esportazioni e andamento dell'economia

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. Si è anche rilevato che la crescita delle esportazioni è strettamente correlata con la crescita del PIL meno le esportazioni, indice degli effetti diretti di queste sul resto dell'economia.

---

14 Le conclusioni raggiunte in generale per i due gruppi di PVS trascurano le divergenze riscontrabili all'interno di ciascuno. Tra le economie istanzeuropee, e in particolare interessante il caso del Cile, che mostrò un'evoluzione politica per due volte in un breve arco di tempo. L'essenza della vicenda cilenese è risuonata in un mio recente articolo, in cui conclude che dopo il 1979 in Cile la liberalizzazione venne infestata da crescenti discordi dei partiti e che sarebbe stato improprio dichiarare l'allineamento dell'esperienza dell'Incerai con quella della Cile, che è un caso. Le tabelle fornite un esempio di guadagno di agilizzazione conseguito grazie all'espansione delle esportazioni. A parte la ripresa della crescita economica, la Cile tornò ad essere un emittente di debito, con la pubblica nonché con il pubblico, giacché il屋子 più noto in quanto alla Cile era, tra i PVS, una delle più orientate all'estero e nel 1979 le sue esportazioni ammontavano solamente al 3% del PIL. In seguito al mutato orientamento agli scambi, nel 1985 tale quota raggiunse il 15%.


16 Nell'indagine sono stati impiegati dati relativi ai paesi in questione, con l'aggiunta di Israele e Jugoslavia e dell'Uruguay, per i periodi 1960-66 e 1966-75 (Balassa ed altri, 1982, cap. 3).

17 Quest'ultimo procedimento evita inoltre il problema statistico dell'intercorrelazione, dovuto al fatto che la produzione non comporti le esportazioni.
Le stime compiute da Anne Krueger (1978, p. 282) per un gruppo di PVS\(^{16}\) 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 espensorieti a industrie espensoriete sia stato responsabile di una differenza nei tassi di crescita del Pil di 1,8 punti percentuali.


Le stime citate si riferiscono al periodo di rapida crescita dell'economia mondiale. È interessante vedere se questi risultati valgano anche nel successivo periodo di traumi esterni. Applicando lo stesso procedimento 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 di 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 esportazioni, sostituzione delle importazioni e finanziamento esterno netto addizionale.\(^{10}\)

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'estero 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 esterno 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 alloazione 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'estero. 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

\(^{10}\) I traumi esterni si riferiscono agli effetti del rallentamento della crescita delle esportazioni mondiali e ai mantenuti nella ragione di scambi. Tra le politiche di risposta a tali traumi, la promozione delle esportazioni è rappresentata da incentivi nelle quote dei mercati di esportazione; la sostituzione delle importazioni si riferisce a diminuzioni dell'identità delle domande di importazioni rispetto al reddito; e il finanziamento esterno netto addizionale è stato calcolato evidenziando 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 in 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 settore 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 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).


Nessuna di tali stime considera i vantaggi ottenibili, con un orientamento all'esterno che consenta di superare i limiti di mercati nazionali ristretti, dall'attuamento di economie di scala, incorporate 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 moderate tariffe (Harris, 1984, p. 94 e 1986, pp. 242-44). Per i PVS è lecito attendersi che un maggior orientamento all'estero comporti economie di scala superiori. Con l'eccezione del Brasile, questi paesi hanno per i prodotti 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 ottimizzate. 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 automobilistiche) in prodotti differenziati.

Nel contempo, secondo il tradizionale argomento delle industrie nascenti, il costo della protezione è accettabile fin tanto 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 monopolisti e oligopolisti preferiranno infatti spesso una "via tranquilla" all'attività innovatrice, che comporta rischi e incertezza. Un orientamento all'estero favorirebbe invece, tramite il bazzone e la capacità della concorrenza, stimoli al miglioramento tecnologico. Le imprese esportatrici, in particolare, tenterebbero 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 che, turche e jugoslave che l'espansione delle esportazioni è correlata positivamente, e la sostituzione delle importazioni negativamente, con variazioni della produttività totale dei fattori, cioè con la produttività combinata dei fattori produttivi (Nishimizu 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'estero sono anche evidenti da un confronto di stime della produttività totale dei fattori di 20 PVS nel
confronti interindustriali non può infirmare i risultati su serie spaziali e temporali ottenuti per i PVS sopra citati.22


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 lavori 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 Radelet (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 a 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

22 Hong Kong, Corea, Taiwan e, in periodi precedenti, Israele e Spagna. Un’eccezione è tuttavia costituita da Singapore.
23 Argentina, Cile (prima del 1974), India e Venezuela.
24 Queste stime non comprendono i vantaggi ottenibili dall’eliminazione delle restrizioni quantitative.
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 Tailandia).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 in 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 stime, 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’estero 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’eccezionale intensità di capitale delle proprie esportazioni verso altri paesi latinoamericani; le esportazioni verso i paesi sviluppati e impiegano intensivamente lavoro assai più delle produzioni orientate alle esportazioni (Krueger, 1983, tabella 6.2).

27 Fields (1984) ha inoltre effettuato confronti con tre piccole economie in via di sviluppo (Barbados, Giamaica e Trinidad e Tobago) da lui considerate aperte, benché il loro elevato livello di protezione suggeriscono di classificarle piuttosto come economie orientate all’interno. Egli attribuisce gli elevati livelli di disoccupazione in questi paesi all’applicazione di una politica salariale endogenica, 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 caribebici, 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 meta.28

I rapidi incrementi salariali, accompagnati dalla crescita dei redditi agricoli, contribuirono a migliorare la condizione del 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 archetipi dei paesi orientati all’estero e all’interno. Basandosi sul lavoro svolto da Surjik Bhal, 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’estero, 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 (Bhal e Glewwe, 1986, p. 61).
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 generale, 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'estero, 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 protezionistiche (Tabella 5). Nel 1984, tuttavia, le importazioni di tessili e vestiario dai PVS sono nuovamente aumentate,
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 contemporaneo, 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, precodizione 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 intraiindustriale 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 semipluoficato. Le perdite di occupazione ammonterebbe 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, ma 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 coprirono i tre quinti delle esportazioni dei PVS, crescessero del 4% l’anno, così come la Lewis, e quelle di manufatti crescessero a un tasso medio annuo del 12% e il 1983 e il 1990 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 in indusitria 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 rapidi delle loro esportazioni verso i paesi sviluppati. Ci si può attendere che in futuro questa tendenza si rafforzi. 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 maggiore 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 contesto, 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.59

Purtroppo, i PVS possono e debbono produrre bene in condizioni concorrenziali con i paesi sviluppati. Lo hanno già fatto per i tessili, il vestiario e le calzature, lo faranno presto per le automobile e per l’acciaio. Nello stesso modo, 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’estero. Si è anche notato che limitazioni di mercato nei paesi sviluppati non si prospettano tali da frapporre ostacoli a che un numero crescente di PVS adotti politiche orientate all’estero. Nondimeno, un ambiente liberalcambiata rafforzrebbe i vantaggi che i PVS potrebbero trarre da un orientamento all’estero. 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 sviluppati 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 propagare 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 sviluppati conviene ridurre 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’estero è nel loro stesso interesse; e perché l’efficacia di tale politica aumenterà se i paesi sviluppati abbassassero le proprie barriere alle esportazioni dei PVS.

Cio 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 vantaggiati da una riduzione delle barriere commerciali dei PVS più avanzati, che costituiscono per essi potenziali mercati.

BELA BALASSA

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

446 Monta e Ceclillo

L’importanza degli scambi per i paesi in via di sviluppo 447
BIBLIOGRAFIA

AHYUWIDJAJA, I.J., Industrial Growth in India, Delhi, Oxford University Press, 1985.


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


HUGHES, GORDON A. AND DAVID M.G. NEWBY, "Protection and Developing Countries' Exports of Manufactures", Economic Policy, April 1986, pp. 409-44.


RUBEL, JAMES, "Trade as the Engine of Growth in Developing Countries, Revised", Economic Journal, March 1984, pp. 56-73.