

Erdey László – Márkus Ádám

Mexikó: észak és dél között – közelmúlt és jövőbeli kilátások

Előzetes vitaanyag a Világgazdasági Tudományos Tanács 2021. június 17-i ülésére

2021. május

Előszó

„A közgazdaságtan a jobban finanszírozott és a természettudományokhoz közelebb álló diszciplína, de néhány kritikus szempontból cserbenhagy minket. A fő probléma, ahogy én látom a sztenderdekkel van. Vagy túl magasak, vagy túl alacsonyak. Az eredmény mindkét esetben kevesebb merészség és csökkent kreativitás.” (Cowen, 2021)

„Míg az egyetem az elmúlt évtizedben összehangolt erőfeszítéseket tett a nemi és faji sokszínűség előmozdítására az oktatók körében, a Harvard nem tett kifejezett kísérletet az ideológiai spektrumon belüli képviselőt erősítésére.” (Kahn, 2021, interjú H. C. Mansfield Jr.-ral)

Témánk megközelítése során nehézségeinket jól jellemzi a fenti két írás és azok mottónkként is alkalmazott tömör összefoglalása. Tanulmányunkban egyszerre próbálunk meg technikai eszközöket és hagyományos deduktív érvelést is használni kifejtésünk alátámasztására. Előbbieket nem elsősorban azért, hogy erősen megfeleljünk a publikációs mainstream kihívásainak: olyan ökonometria módszereket választottunk, amelyek véleményünk szerint segítik alátámasztani mondandónkat. Másrészt a cél nem egy-egy módszernek az adott témára való ráhúzása volt, hiszen egyetértünk Tyler Cowennel, aki szerint ez kiölheti az elemzésekből a merészebb és kreatívabb gondolatokat. Az utóbbi mottó tekintetében pedig nyilván fel kell vállalnunk azt, hogy szerzőként mi is a mansfieldi ideológiai spektrum egy bizonyos pozíciójában vagyunk – még ha ezt magunk sem tudjuk pontosan azonosítani – ezért fejlődésgazdaságtani és kereskedelemelméleti megközelítésünk nyilván visszatükrözi ezt a helyünket, bőséges lehetőséget biztosítva az anyaggal kapcsolatos vitákra.

Jelen írás egy a közelmúltban beindult nagyobb kereskedelemelméleti kutatássorozat egy szilánkjá, annak is első verziója, így hálásak és nyitottak vagyunk minden kritikai észrevétellel kapcsolatban, másrészt reménykedünk abban is, hogy tisztelt vitapartnereink is találnak továbbgondolásra érdemes tartalmat munkánkban.

Jelen szerzőpáros idősebb tagja hol közelebbről, hol távolabbról csaknem 30 éve Mexikó csaknem elfogulatlan rajongója. A téma iránti érdeklődésem a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen Carlos de la Torre Maicasnak köszönhető, aki emlékeim

szerint az 1991-1992-es tanévben „meglepett” egy cikkel a téma iránt érdeklődők számára jól ismer Comercio Exterior című folyóiratból mint prezentálandó anyaggal, amely a maquiladorákról szólt, és nem a témában járatlan műkedvelők számára szólt. Így már eleve szükség volt egy „kisebb” kutatásra, hogy megértsem, miről is van szó. Ebből később szakdolgozat lett, amelynek megírása során a legendás Kozma Ferencsel beszélgethettem hosszú órákon keresztül, majd a dolgozat bírálatában Zádor Márta elejtett mondatai az ágazaton belüli kereskedelem jelentőségével kapcsolatban végleg meghatározták kutatói sorsom, érdeklődésem.

Márkus Ádám az egyetemen mesterszakos tanítványom volt, most büszkén mondhatom, hogy kollégám és szerzőtársam, véleményem szerint személye kiváló pozitív ellenpéldája a magyar felsőoktatás finanszírozása nyomán kialakuló kontraszelekciós előítéleteknek. Szenvedélyünk a kereskedelemelmélet és kereskedelempolitika iránt predesztinálta a közös kutatómunkát is.

Megjegyzések:

A szerzők, a téma és jelen anyag esetében nem merül fel összeférhetetlenség.

A szerzők itt jelzik, hogy a mexikói gazdaságtörténet kiegyensúlyozott kifejtésének érdekében az 1980-2004 közötti időszak elemzése során jelentős mértékben támaszkodtak Erdeynek, 2006-ban a *Competitio* c. folyóiratban megjelent munkájára (Erdey, 2006a), egyrészt lerövidítve, másrészt jelentősen kibővítve azt az előzményekkel, illetve a későbbi eseményekkel. A maquiladorákról szóló *történelmi* részek pedig Erdey 2006-ban megvédett PhD doktori dolgozatában kifejtett eddig máshol nem publikált elemzésén alapulnak (Erdey, 2006b). Minden további rész, természetesen, eddig nem publikált, új kutatási eredmény.

Bevezetés

Az amerikai kontinensen elhelyezkedő Mexikó 130,2 millió lakosával¹ a 10., csaknem 2 millió négyzetkilométeres területével a 14., gazdasági kibocsátását tekintve 15., egy főre jutó GDP-jét tekintve a különböző statisztikák szerint a 65-70. legnagyobb országa, amely HDI (2020) mutatója alapján a rangsorban a 74., IHDI mutatója alapján a 87. helyet² foglalja el.

Ahogy első mottónk is mutatta, adatok segítségével pillanatok alatt el tudjuk helyezni Mexikót gazdaságilag és vázlatosan társadalmilag is a világ országai között, az viszont korántsem olyan egyértelmű, hogy ha földrajzi és különösen geopolitikai kategóriákban gondolkodunk, hol van az ország helye.

Földrajzilag és meglepő módon bizonyos értelemben történelmileg is besorolhatjuk az észak-amerikai országok kategóriájába. A földrajzi—természetföldrajzi lehatárolás egyértelmű (lásd például Castagno, 2020). „Az észak-amerikai régió a nyugati félteke nagy részét lefedi, mintegy 8000 km-t északra és délre – Mexikó déli részétől és a Karib-térségtől Kanada és Grönland sarkvidékéhez közeli területéig – és mintegy 15 000 km-t keletre és nyugatra – az alaszakai Aleut-szigetektől Grönland keleti partvidékéig. E szárazföld nagy része politikailag Kanadára, az Egyesült Államokra és Mexikóra oszlik. Természetes határai a Csendes-, a Jeges-tenger és az Atlanti-óceán. A legdélebbi ország, Mexikó mindössze 14 fokkal fekszik északra az Egyenlítőtől, a legészakibb Grönland pedig az északi szélesség 84. fokáig nyúlik. Hosszában a régió a földgolyó körülbelül egynegyedét foglalja el, Grönland legkeletibb csücskétől, a nyugati 13. hosszúsági foktól (közel az európai Írország nyugati partjainak hosszúsági fokához) az Attu-szigetig, az alaszakai Aleut-szigetek legnyugatibb szigetéig, a keleti 173. hosszúsági fokig (a nemzetközi dátumvonalon túl)”. (Ibid. , 52-54. o.). Más helyeken Észak-Amerika térképére felkerül a Panamával záruló Közép-Amerika is. Mexikó földrajzi hovatartozását tekintve tehát nincs kétségünk.

A közgazdaságtan iránt érdeklődő szélesebb közönségnek azonban a regionális besorolást tekintve megint csak kevés kétsége van, hiszen ki ne olvasta volna Acemoglu—Robinson (2012, 2018³) minden repülőtéri könyvesboltban folyamatosan elérhető könyvét, amely már rögtön az első fejezetében („Olyan közeli, mégis olyan más”) élesen rámutat a két Nogales

¹ <https://www.census.gov/popclock/print.php?component=counter> (elérve 2021.05.28.)

² UNDP

³ 2018 a legutóbbi elérhető magyar fordítás dátuma (ford. Garamvölgyi Andrea, 2013)

(Arizona, Santa Cruz, USA és az egyező nevű település, Sonora állam, Mexikó) közötti éles különbségre.



1. sz. ábra: A két Nogales

Forrás: https://hu.m.wikipedia.org/wiki/F%C3%A1jl:Mexican-American_border_at_Nogales.jpg
(Szerző: Sgt. 1st Class Gordon Hyde, public domain)

Az inkluzív USA-beli és az extraktív mexikói fejlődés egyértelműen regionális elkülönüléssé is válik, megkülönböztetve így a fejlett Észak-Amerikát (döntően Kanada és az Egyesült Államok), illetve az együtt kezelt Latin-Amerikát és a Karib térséget (LAC).

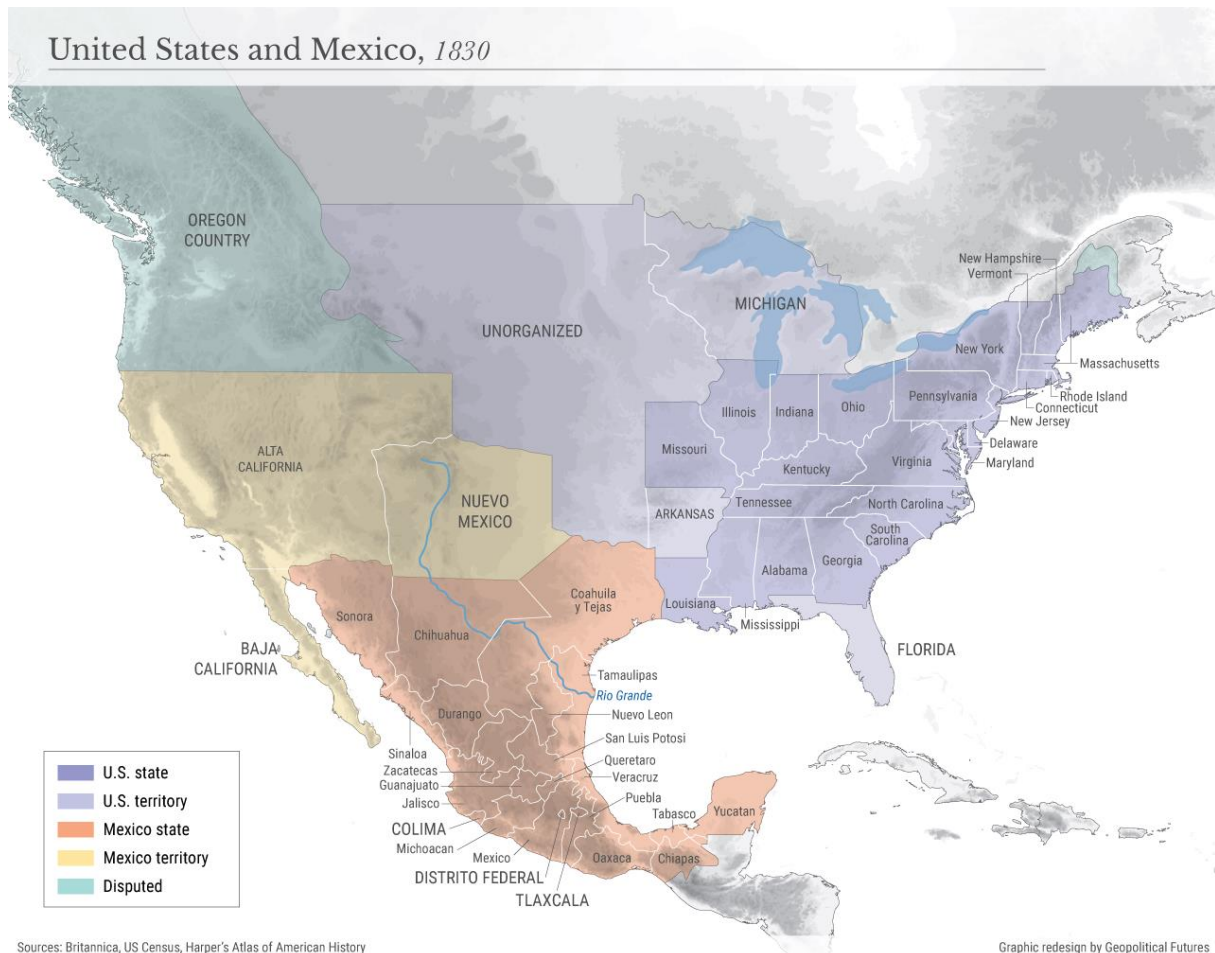
A történelem és a geopolitika azonban alternatív megközelítést is ad. Mexikó, ahogyan a bevezetőben is jelzett számokból kiderül, jelentős gazdasági, népességi és területi súllyal rendelkezik napjainkban. Ez utóbbi ráadásul jelentősen nagyobb volt az 1800-as évek legelején, sőt, még a függetlenség elnyerését követően, az 1830-as években is *(lásd az 2 sz. ábrát)*. Az Egyesült Államok békés, területvásárlással történő növekedése (a Louisiana-vétel, 1803; az 1819-es Adams-Onís egyezmény⁴, a Gadsden-vétel, 1853, Alaszka, 1867, majd a Virgin-szigetek megvásárlása /St. Thomas, St. Croix és St. John/, 1917⁵), illetve militáris eszközökkel

⁴ Lásd például Renahan Jr. (2007).

⁵ Közelmúltbeli vonatkozásai miatt nem felejtkezhetünk meg a Grönlanddal kapcsolatos amerikai kezdeményezésekről sem. Az Alaszka megvásárlását lebonyolító William H. Seward külügyminiszter Robert J.

történő tényerése (többek között a függetlenség kivívása, az 1846-os Oregon Egyezmény, az USA és Mexikó közötti háborút lezáró 1848-as Gualupe Hidalgo-i Egyezmény, az 1898-as spanyol-amerikai háború (Guam, Puerto Rico, Fülöp-szigetek), illetve Hawaii bekebelezése ugyanebben az évben teljesen átrendezte az észak-amerikai erőviszonyokat.

2. sz. ábra



Forrás: Fedirka (2021)

Mielőtt azonban Mexikó latin-amerikai típusú fejlődésére rátérnénk, már itt érdemes még egy szempontot mérlegelni, amely természetesen a máig ható történelmi, kulturális antropológiai, fejlődésgazdaságtani, politikai és számtalan más, egymásra ható tényező eredményeként befolyásolja a mexikóiak jelenkori önazonosságát.

Walker pénzügyminiszter támogatásával szintén 1867-1868-ban tervek szöttek a föld legnagyobb szigetének megvásárlására, azonban a kongresszusi felhatalmazás megkéréséig el sem jutottak. Az ötlet ezt követően 1945-1947 között ismét felmerült, legutóbb pedig Donald J. Trump saját maga által nagyszerű ingatlanbefektetésként megfogalmazott vételi tervének kiszivárgása kavarta fel a szigettel kapcsolatos kedélyeket 2019. augusztus 15-én.

Ezt az önazonosságot vagy -azonosítást több felmérés is vizsgálta. Ezek közül kiemelkedik Maldonado és szerzőtársai (2016) nagymintás reprezentatív felmérése. A válaszadókon belül elkülönítették a vezetők csoportját (az almintá 5 „szektor” vezetőinek véleményén alapszik, ezek: a kormányzat, politika, magánszektor, média és akadémiai-egyetem, illetve a munka világa és a szociális szféra⁶).

3. sz. ábra



A Mexikó által elvesztett területek. (Public Domain)

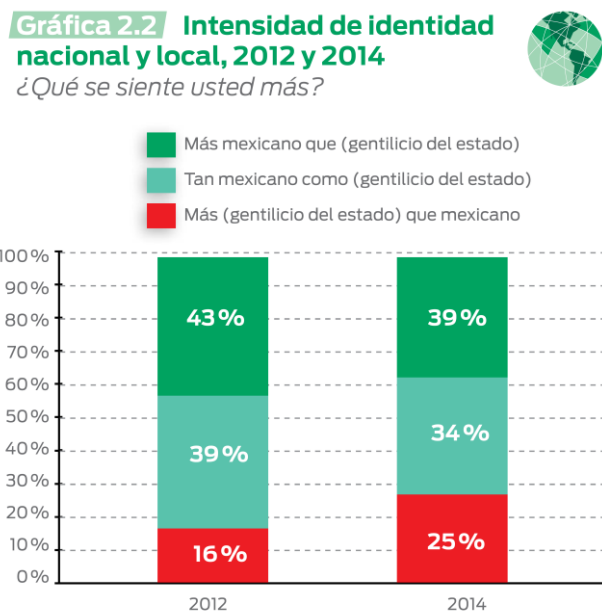
Forrás: https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Territorios_Perdidos_por_Mexico.PNG

A nemzeti—helyi skálán a 2004-2014 közötti megfigyelési időszak végén a közemberek 52 százaléka jelzett erősebb nemzeti, 32 százaléka a szövetségi államhoz fűződő lokális

⁶ Módszertani megjegyzésekért lásd az idézett anyag 133. oldalát.

önidentifikációt, az időszak eleji értékek 64, illetve 30 százalék voltak⁷. A vezetők között hangsúlyosabb volt a nemzeti önazonosság 75% (64%) szemben a szövetségi államhoz kötődővel, amely 18% (30%) volt. Nem meglepő talán, hogy az elmaradottabb dél esetében a különbség kisebb volt 50% (46%) versus 39% (48%). Az érzés intenzitását a 4. ábra mutatja.

4. sz ábra



Forrás: Maldonado et al. (2016, 39. o.)⁸

A nemzetek feletti (az anyag eredeti fogalmazása szerint „supranacional”), vagy másként a regionális önazonosság tekintetében a válaszadók 4%-a (6%) azonosított magát közép-amerikaiként, 7%-uk (7%) észak-amerikaiként, 33%-uk (22%) világpolgárként (ciudadano del mundo) és 44%-uk (62%) latin-amerikaiként. A vezetők esetében ugyanezek az értékek szintén érdekes eltéréseket tükröznek: közép-amerikai 2% (1%), észak-amerikai 11% (6%), világpolgár 31% (39%), latin-amerikai 59%(49%). Az 5. ábra reprezentálja, mit jelent mexikóinak lenni.

A szerzők közötti átfedéseknek tulajdoníthatóan, némileg más hangsúlyokkal ugyan, de nem meglepő módon hasonló eredményekről számol be Schiavon (2013) és Ochoa Bilbao—Schiavon (2018) is. Utóbbi munkából mégis kiemelendő az az eredmény, amely szerint a mexikói közvélemény elfogadja, hogy a mexikói nemzet egyszerre rendelkezhet többféle hovatartozással (észak-amerikai, latin-amerikai), az értelmiségiek és a vezetők között azonban jelentős viták vannak azzal kapcsolatban, hogy a külpolitikai erőfeszítéseket vajon Észak-

⁷ A továbbiakban az időszak végi értékeket közöljük, az időszak elején mérteteket pedig zárójelben tüntetjük fel.

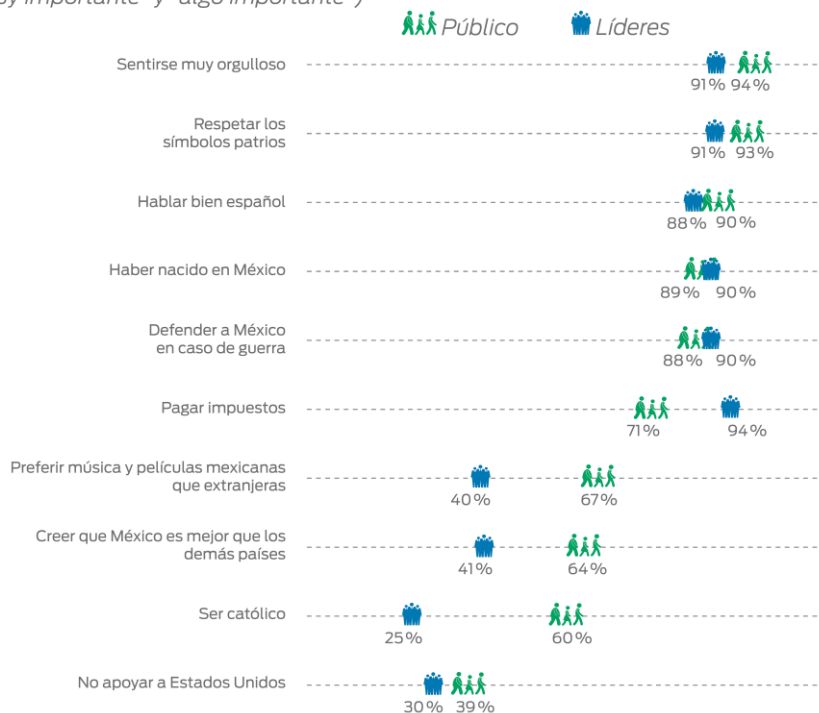
⁸ Az anyag későbbi változataiban az ábra magyar nyelven fog szerepelni.

Amerika vagy inkább Latin-Amerika irányába érdemes koncentrálni. Ez utóbbi kérdéshez a jövőkép kapcsán természetesen még visszatérünk.

5. sz. ábra

Gráfica 2.7 Significado de ser mexicano, 2014

En su opinión, ¿qué tan importante es cada una de los siguientes aspectos para ser mexicano?
(% de “muy importante” y “algo importante”)

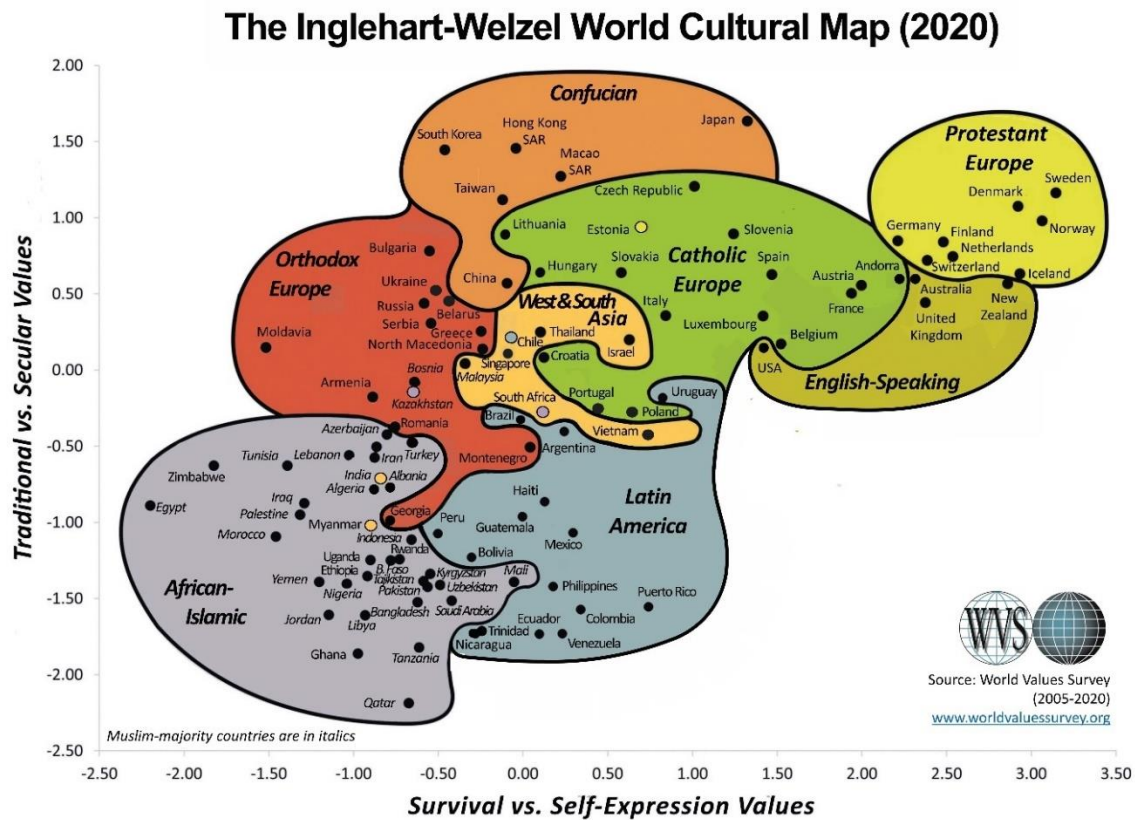


Forrás: (Ibid. 54. o.)⁹ (Magyarázat: büszkének lenni, tisztelni a nemzeti jelképeket, jól beszélni spanyolul, Mexikóban születni, megvédeni Mexikót háború esetén, adót fizetni, jobban kedvelni a hazai zenét és filmeket, mint a külföldieket, elhinni azt, hogy Mexikó más országoknál jobb, katolikusnak lenni, nem támogatni az Egyesült Államokat)

A közgazdaságtani elemzésre való áttérés előtt még egy dimenzióban szemléltetni kívánjuk Mexikó helyét az amerikai kontinensen, amely összhangban lévőknek látszik az eddigiekkel. Az első kapcsolódó ábra a World Values Survey alapján készült Inglehart—Welzel (2020) kulturális térkép (6. ábra), a második pedig Gert Hofstede és kutatótársainak felmérései alapján szemlélteti a kulturális különbségeket és hasonlóságokat hat dimenzióban az USA, Kanada, Mexikó és másik öt jelentős latin-amerikai gazdaság esetében.

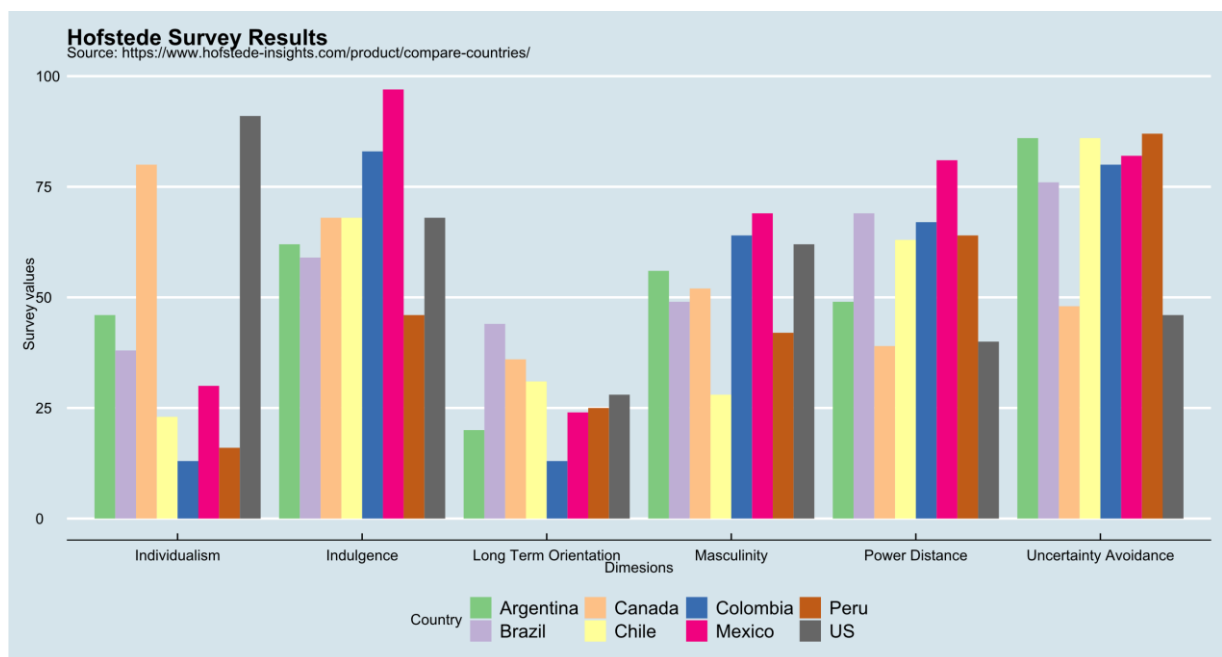
⁹ Az anyag következő változatában az ábra magyar nyelven fog szerepelni

6. sz. ábra



Forrás: <https://www.worldvaluessurvey.org/WVSContents.jsp?CMSID=Findings>

7. sz. ábra



Forrás: a szerzők összeállítása a <https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/> alapján

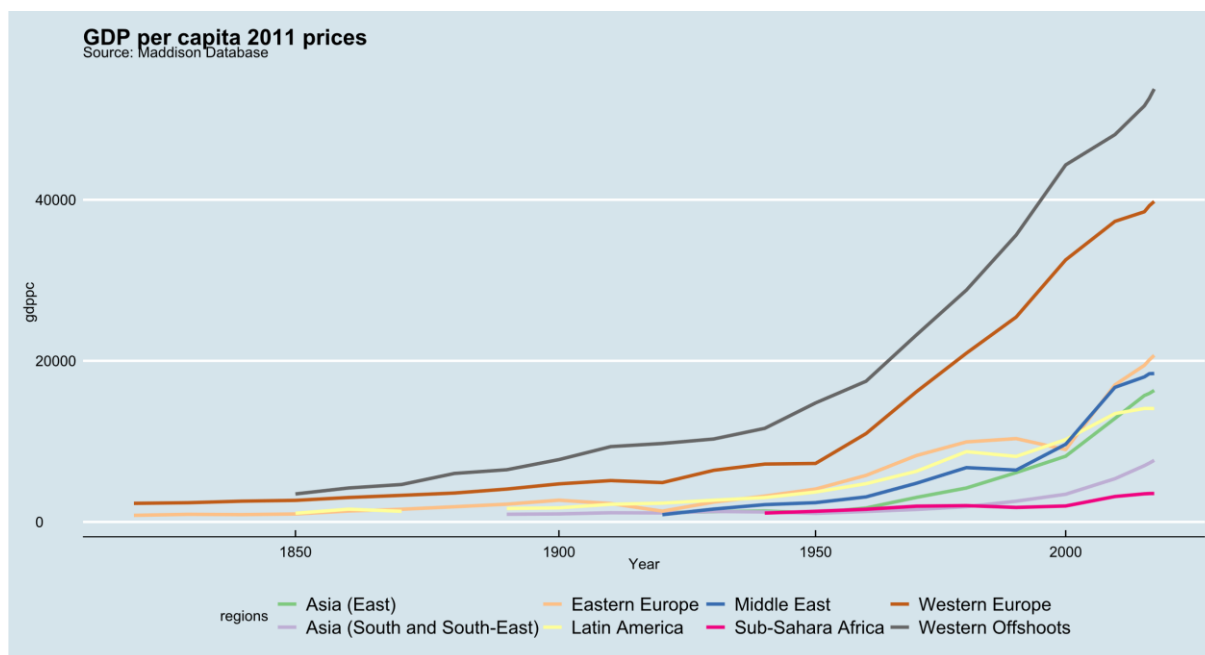
Az USA és Kanada, illetve a latin-amerikai országok viszonylatában vizuálisan is jól megállapíthatóak az eltérések, és a latin-amerikai csoporton belül felfedezhető heterogenitás sem mond ellent későbbi mondanivalónknak (lásd. 7. ábra)

A nagy szökés – a nagy divergencia

Mexikó, több tényező miatt is, bár követhette volna az észak-amerikai fejlődési vonalat, mégis a latin-amerikai régió sorsában osztozott, annak minden belső diverzitása mellett. Nem vállalkozhatunk e fejlődési különbség teljes körű bemutatására, néhány számunkra fontos specifikumra röviden mégis fel kell hívnunk a figyelmet.

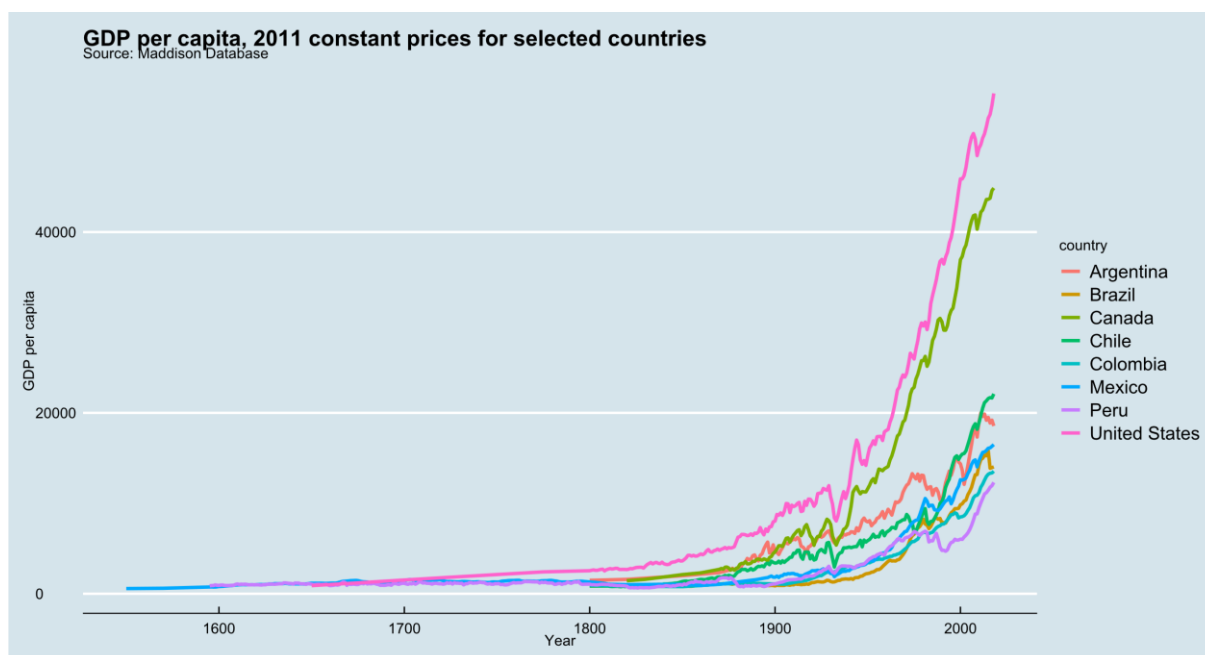
Megkerülhetetlen a napjainkban a közgazdászszlengben „daronizmus” néven említett, nagy hatású intézmény-alapú paradigma alapján történő rövid jellemzés.

8. sz. ábra



Forrás: a szerzők által szerkesztett ábra a Maddison Database alapján (Maddison Project Database, version 2020.)

9. sz. ábra



Forrás: a szerzők által szerkesztett ábra a Maddison Database alapján (Maddison Project Database, version 2020.)

Az Egyesült Államok inkluzív intézményrendszere miatti gyorsabb növekedése (lásd az 8. és 9. ábrákat) az extraktív berendezkedésű Mexikó képest meggyőző érv és Acemoglu különböző tanulmányaiban szerzőtársaival valóban plasztikusan bemutatja, hogy válhatott a gyorsabb növekedés akadályává az *encomienda* rendszer, vagy az inka birodalom *mita*-jának újraélesztése, hogyan járult hozzá a Mexikó középső, illetve Peru bizonyos területeinek magas népsűrűsége egy más típusú gyarmati intézményrendszer kiépüléséhez, amelynek megváltoztatásában a helyi (*comprador*) elitek a függetlenség elnyerését követően sem voltak érdekeltek.

Vitathatatlan és kitörölhetetlen a gazdaságfejlődés megismerése tekintetében Acemoglu munkássága, annak ellenére, hogy az intézmények gazdasági növekedésre gyakorolt szinte kizárólagos hatásának hangsúlya miatt annak számos kritikájával találkozhatunk¹⁰. A történelmi „evidenciák” ökonometria modellekben való megjelenítése – Török (2009) a magyar nyelvű szakirodalomban, tudomásom szerint, először jelentkezik ezzel a kritikával –,

¹⁰ Magyar nyelven is számos komoly kritika megjelent: lásd például Muraközy (2016), Pásztor (2019), illetve néhány egyéb kritika szelektív ismertetése megtalálható Váry (2017) munkájában is.

illetve az ökonometria specifikáció változói és érzékenységei sem váltanak ki minden esetben osztatlan egyetértést (lásd például többek között Easterly, 2007, 2012).

Bár Acemoglu (és szerzőtársainak) munkássága nem ezen a helyen szorul védelemre, de feltétlenül intő jel módszertanuk mindenek feletti alkalmazása és az instrumentális változók utáni végtelen hajsza tekintetében Kelly (2019) kijózanító munkája, aki a területi autokorreláció figyelmen kívül hagyásának veszélyeire figyelmeztet. A gondolat alapján replikálva a múlt hatásának jelenig tartó folytonosságát (perzisztenciáját), rámutat, hogy egyes munkák *p-hacking*, publikációs torzítás és egyéb manipulációk hiányában is elbuknak. Az eredményekre csak röviden utalva, a több mint húsz újratestelt munka közül Acemoglu (és szerzőtársainak) munkáinak eredeti specifikációi továbbra is robusztusak maradnak.

Mivel jelen alfejezet címében már utalást tettünk rá, röviden emlékeztetni szeretnénk Pomeranz (2000) elemzéseinek a latin-amerikai régióra vonatkozó sokszor inkább indirekt megállapításaira: Európa fejlődésének egyik, de nem egyetlen motorja a nem-európaiak kizsákmányolása és a tengerentúli területek elérhetősége volt. Pomeranz felhívja a figyelmet az Európa-központú, vagy az endogén európai fejlődésre épülő modellek egysíkúságára, hangsúlyozva az ezekkel való szakítás szükségességét. Leegyszerűsítve, Európa olyan konjunkturális folyamatoknak is haszonélvezője volt, amelyekre lényegében semmilyen ráhatása nem volt, mégis segítették a „nagy divergencia” folyamatában.

Landes (1998) és Mokyr (2017) kulturális relativizmusa tovább árnyalja a képet, csakúgy, ahogy Deaton (2013), aki „hadifogoly” metaforáján keresztül átvezet bennünket a jelenbe, hangsúlyozva, hogy a fejlődés a múltban, akárcsak a jelenkori globalizáció mindig növekvő egyenlőtlenségeket is takart – annak ellenére, hogy az „az élet ma jobb, mint bármikor az eddigi történelem során” (Ibid. 12. o.). Az egyenlőtlenség hatása azonban rendkívül törékeny, ösztönző és rossz értelemben vett (tehát nem kreatív) romboláshoz vezethet, vagy csupán a lemondásban és a rövid távú szemléletben ölthet testet. A törékenységre utal – így keretbe is helyezve mondanivalónkat – Acemoglu és Robinson (2019) szűk folyosója, amelyen csak akkor haladhatunk át, ha az állam ereje és a társadalom ereje megfelelő egyensúlyban van¹¹. A 2019. évi Nobel-emlékdíjas Duflo, Banerjee és Kremer, valamint nyomdokukban a 2020-ban John Bates Clark-éremmel jutalmazott Melissa Dell¹² az egyes országokon belüli problémákra koncentrálnak keresik a megoldásokat, sok más egyéb kutató mellett. A fejlődési problémák

¹¹ Fontos szerepet kap művükben Hobbes Leviatánja és Lewis Carroll Vörös királynője.

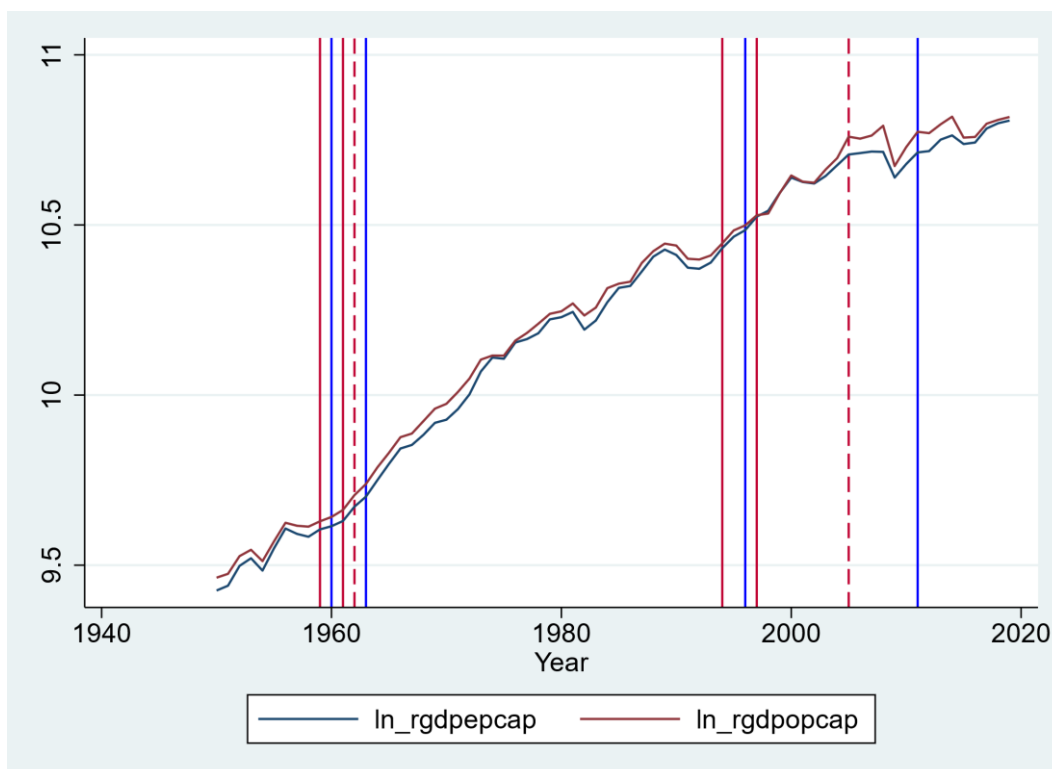
¹² Dell (2010, 2012, 2015, és 2019) munkáinak régióink szempontjából is jelentős megállapításai vannak..

hasonló megközelítésének fontosságát hangsúlyozták Hausmann, Rodrik és Velasco (2005) is, jól ismert növekedésvizsgálati keretrendszerükben.

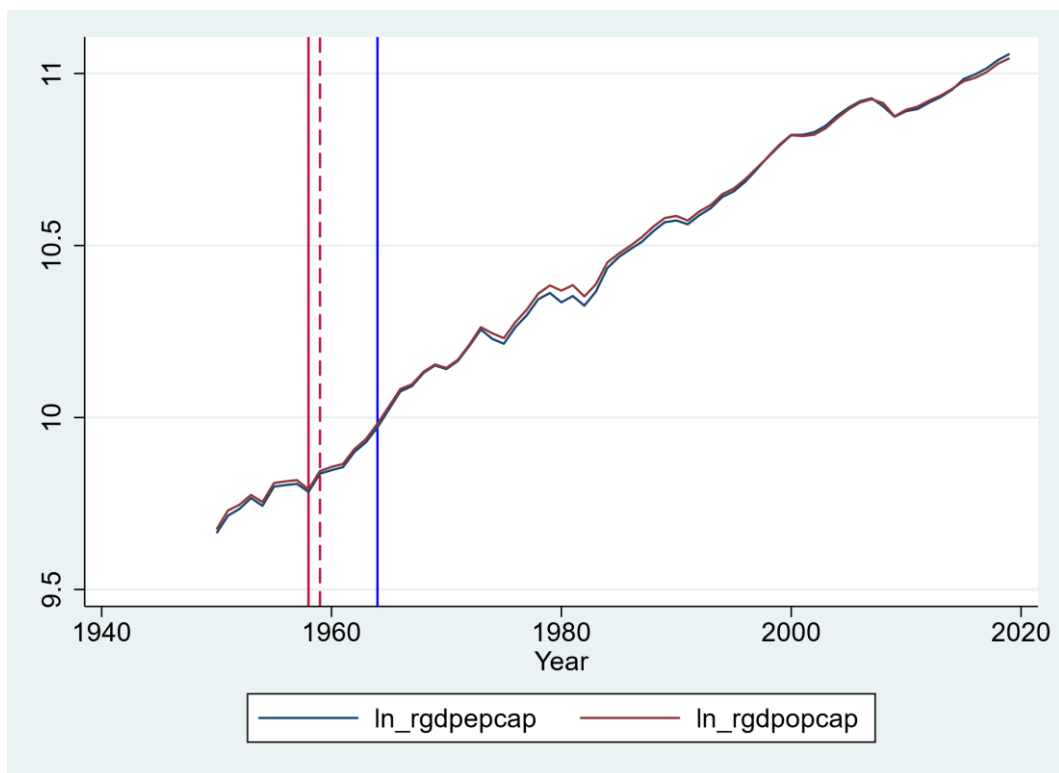
Az eltérő latin-amerikai, illetve fejlett-fejlődő fejlődési pályák hosszas részletezésére azért sincs jelen tanulmányban jelentősebb szükség, mivel kiváló magyar közgazdászok, elsősorban Kádár Béla, Kollár Zoltán és Szentés Tamás ezt már megtették, olyan életműveket teremtve, amelyek szintézisére jelen munkában nem merünk vállalkozni.

Mielőtt azonban rátérnénk a mexikói konkrétumokra, néhány latin-amerikai specifikumot célszerű bemutatni. A Penn World Table 10.0 verziója alapján előállítottuk 3 észak-amerikai és 5 jelentősebb dél-amerikai ország PPP alapú reál GDP/fő adatainak természetes alapú logaritmusát, mind a kiadási, mind a kibocsátási oldalon. Az idősorok előállítását követően az FPE, AIC, SBIC és HQIC kritériumok alkalmazásával az optimális lag-eket megbecsülve az idősorokon egyszeri (szaggatott függőleges vonal) és többes strukturális töréseket (folytonos függőleges vonalak) kerestünk (a könnyebb ábrázolhatóság érdekében 10%-os szignifikancia szinten, a supremum Wald-teszt segítségével, minden a konstans tag és a meredekség együttes bevonásával). Jelen elemzésünkben a stacionaritást további célok hiányában nem vizsgáltunk. Eredményeinket az alábbi ábrák szemléltetik, ahol az iterációk miatt az 1957 és 2016 közötti periódus értelmezhető.

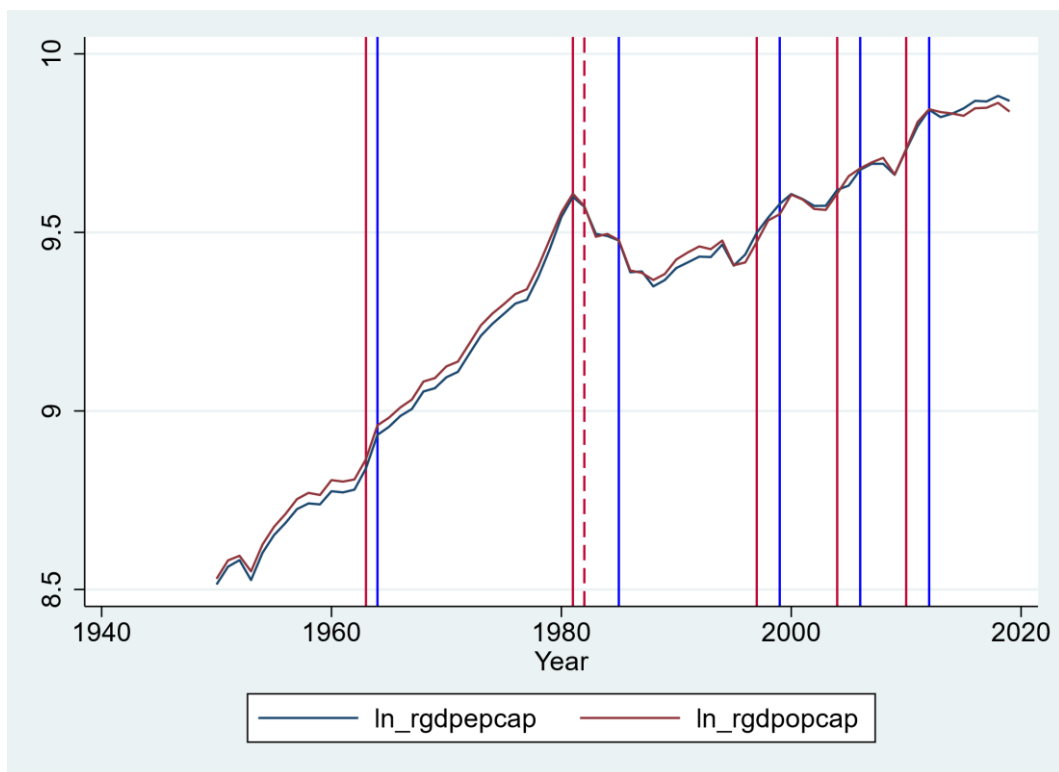
10. sz. ábra: Kanada



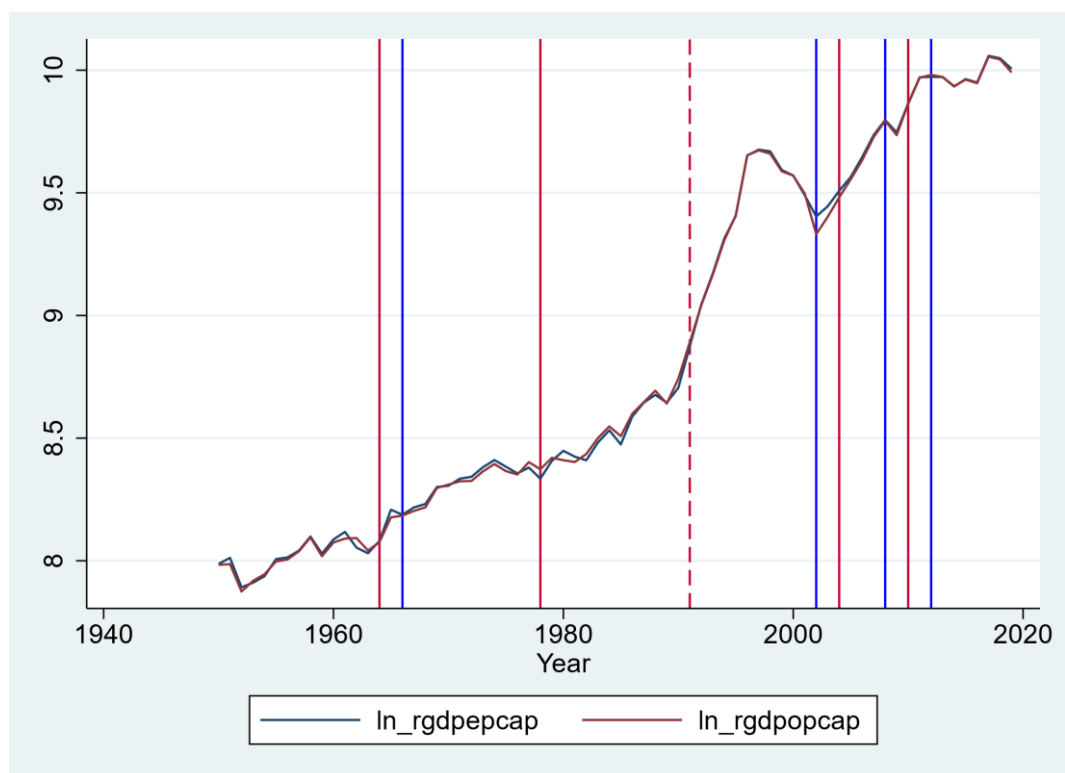
11. sz. ábra: Egyesült Államok



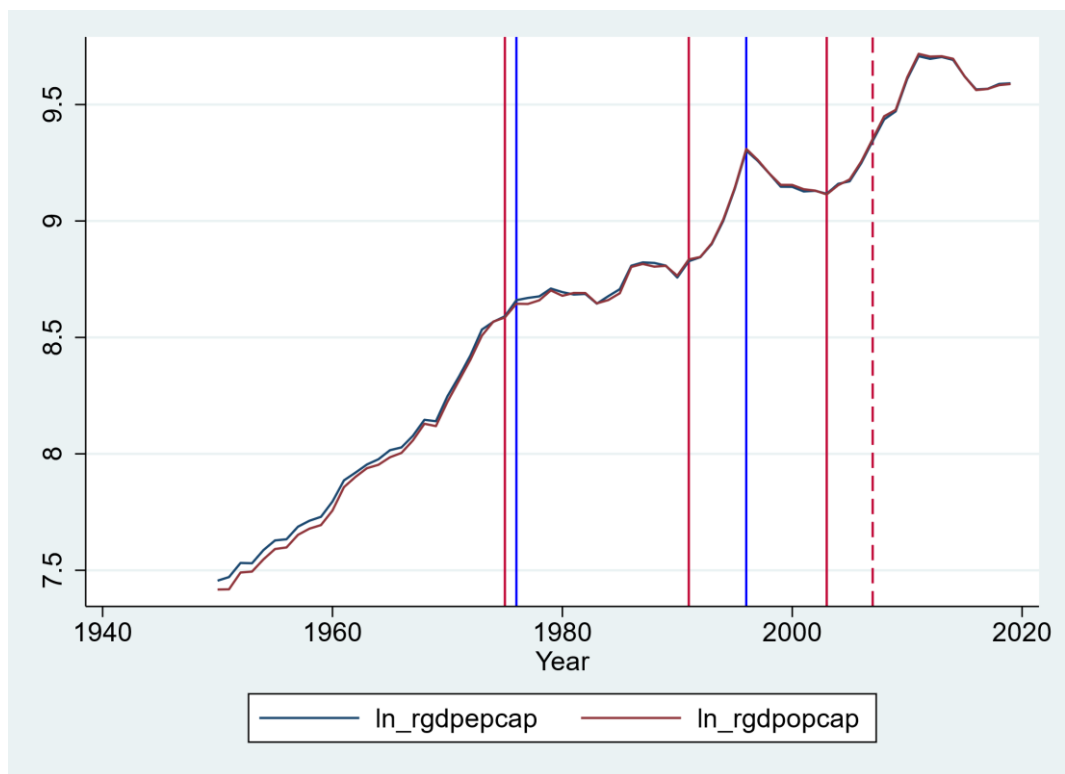
12. sz. ábra: Mexikó



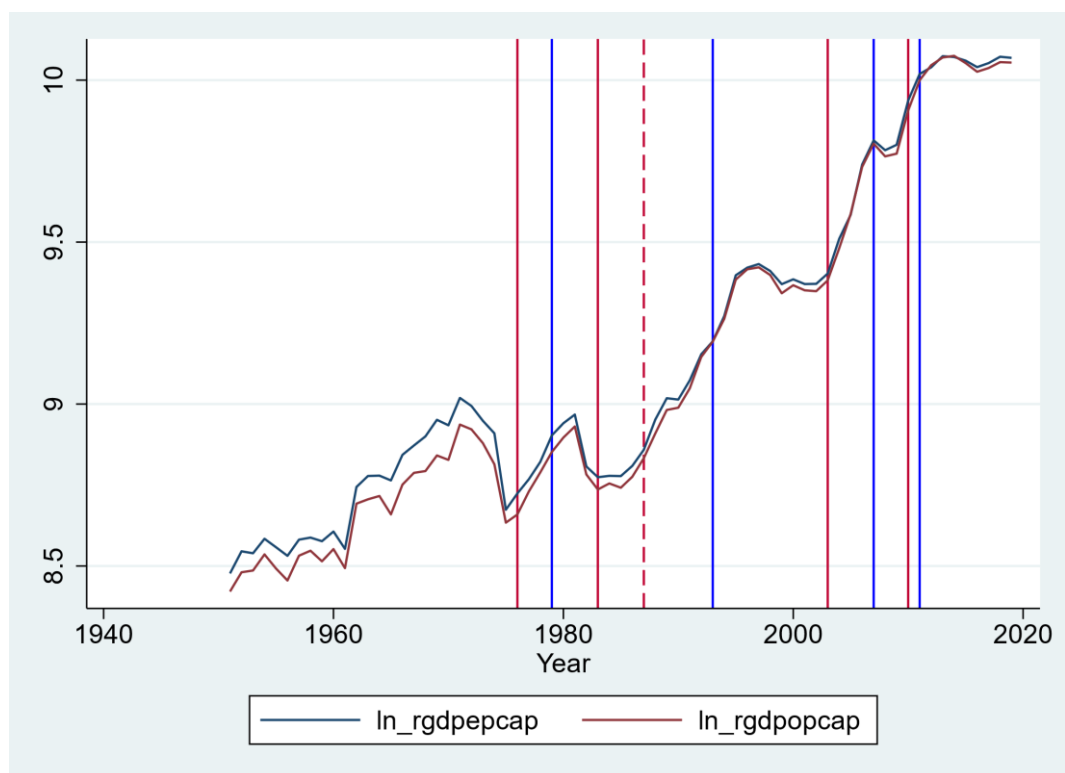
13. sz. ábra: Argentína



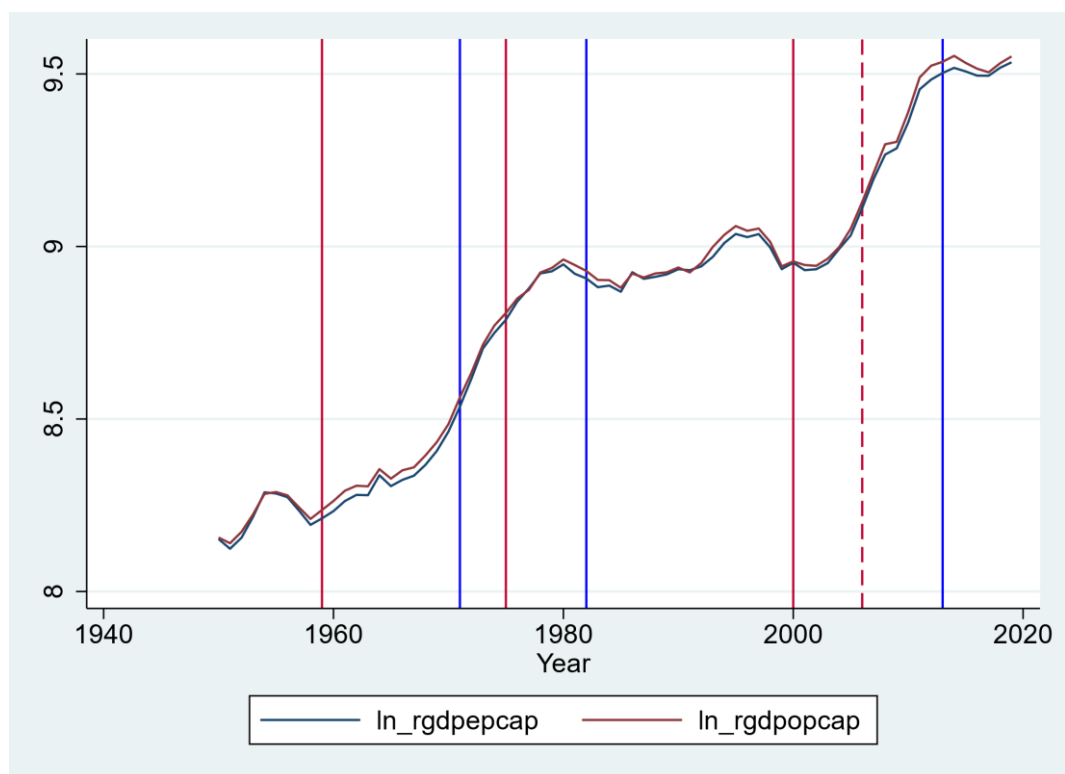
14. sz. ábra: Brazília



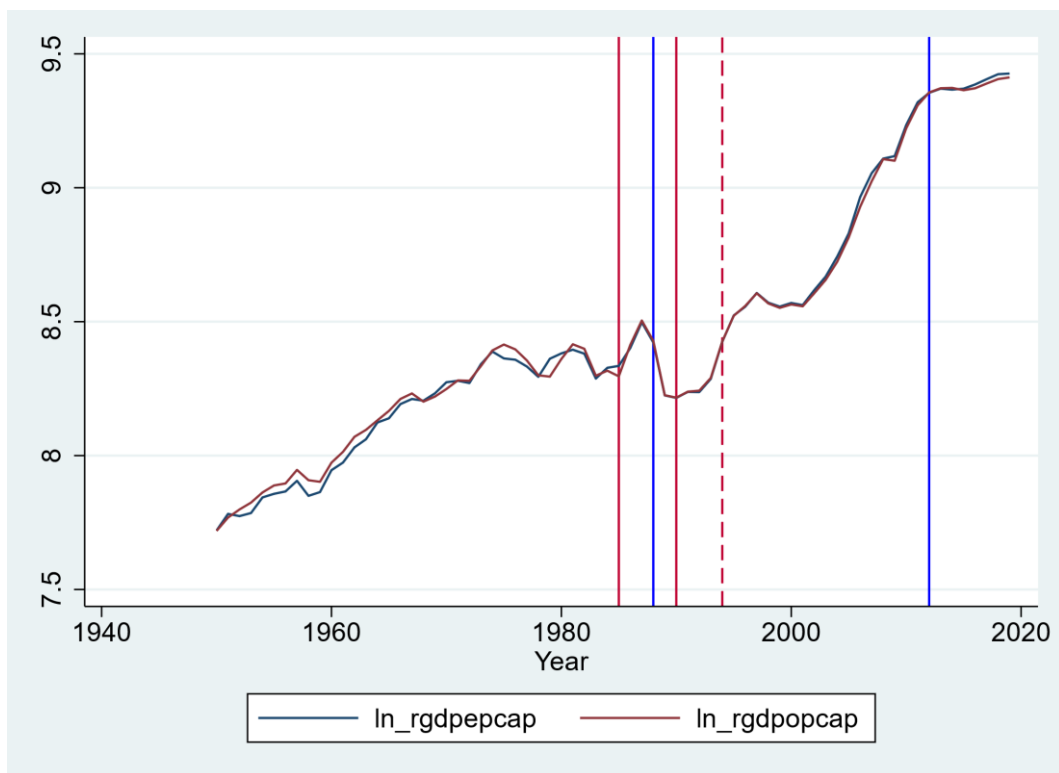
15. sz. ábra: Chile



16. sz. ábra: Kolumbia



17. sz. ábra: Peru



A korábbi, a Maddison adatbázis alapján ábrázolt, a strukturális törésekkel kapcsolatos eredmények és későbbi következtetések, ha a nem csak a töréspontokat, hanem a dinamikát és a skálákat is megfelelően figyelembe vesszük, összecsengenek Zettelmeyer (2006) latin-amerikai régióval kapcsolatos empirikus „tényeivel”: i) az 1980-2005 közötti időszakban Latin-Amerika növekedése alulmúlta minden más fejlődő régió növekedési teljesítményét; ii) a GDP alacsony növekedését a termelékenység (TFP) igen lassú emelkedése vezérelte; a latin-amerikai országok nagyjából hasonló növekedési pályát követtek az 1980-as évekig, ezt követően jelentős különbségek alakultak ki a régió országainak növekedési teljesítményét tekintve; iv) a konjunktúraciklusok mind a fejlett, mind a Latin-Amerikán kívüli fejlődő világhoz képest volatilisabbak és elnyújtottabbak voltak; v) Latin-Amerika és Afrika gyakrabban esett kibocsátási sokkok áldozatává, mint más fejlődő országok, végül a növekedési időszakok – amikor a növekedés átlagos trendje folyamatosan magas volt – Latin-Amerikában rövidebbek voltak, mint más régiókban. A továbbiakban Mexikó fejlődéstörténetének vizsgálatakor ezekre a tényekre is tekintettel leszünk.

Mexikó a 20-21. században

Az importhelyettesítő iparosítás

Az 1940-es évek vidéki, döntően nyerstermék-exportőr Mexikója mára a világ egyik legnagyobb gazdasága, amely jelentős, 2,1-2,2 százalékos aránnyal részesedik a világkereskelemből. Az átmenetet több jelentős sokk 1982, 1994-1995, 2001, a 2008-as pénzügyi, majd a Covid-válság is megszakította.

A Mexikó által az 1930-as évek végétől az 1960-1970-es évekig követett gazdaságstratégia jól beleillik a világ fejlődő országaiban, Afrikában, Ázsiában, de legfőbbképpen Latin-Amerikában az 1960-as években virágkorát élő importhelyettesítő iparosítás (IHI) paradigmájába. Az IHI-t általában a túlértékelt árfolyamok, a protekcionizmus magas szintje, a kormányzatnak a termelésbe való kiterjedt beavatkozása jellemzi, amelyet a kevésbé fejlett országok ipari fejlődését hátráltató piaci kudarcokkal igazoltak.

Az importhelyettesítő iparosítás gazdaságpolitikáját *Raúl Prebisch (1950)* gondolatai ihlették, aki kétségbe vonta azt a tételt, mely szerint a szabadkereskedelem minden partner jólétét kölcsönösen növeli. Két érvet hozott fel bizonyítékként, az egyik a nyerstermékek relatív árának csökkenése az ipari termékekéhez képest, amely hátrányosan hat a kevésbé fejlett országok cserearányaira, és így cserearány-érvként, vagy Prebisch–Singer¹³-hipotézisként vált ismertté. A másik pedig a nyerstermékek iránti keresletnek az ipari termékekéhez képest alacsony jövedelemrugalmasságából fakadó, a fejlődő országok fizetési mérlegére gyakorolt kedvezőtlen hatás volt. A nyerstermék-exportra szakosodó országok esetében a cserearány- és a fizetésimérleg-hatás meghaladhatja a komparatív előnyök szerinti specializációból adódó jólétnövekedést.

Nyilvánvalóan irreleváns lenne azt feltételeznünk, hogy az importhelyettesítő iparosítás pusztán a cserearányok hosszú távú romlásával kapcsolatos, megkérdőjelezhető meggyőződésen alapult. A második világháborút követően a legtöbb ország a korábbiaknál magasabb állami beavatkozással járó gazdaságpolitikát folytatott, az importált fogyasztási cikkek és termelési inputok háború miatt kialakuló hiánya pedig egyfajta „természetes” importhelyettesítéshez vezetett.

¹³ *Singer (1950). Az importhelyettesítő iparosításról lásd részletesen Hirschman (1968), Krueger (1997), Taylor (1998), Thirlwall (2003), Gerber (2005), a Prebisch-Singer hipotézisről még Toye-Toye (2003) tanulmányát.*

A paradigma összességében tehát négy ösztönző tényező – a két világháború és a gazdasági világválság, a fizetési mérleg problémák, a növekvő belső piacok és a tudatosan megtervezett állami fejlesztési politika hatására vált igen széles körben elterjedté (Hirschman, 1968).

Az állami beavatkozás kézenfekvőnek tűnt, mivel nyilvánvaló volt, hogy a fejlődéshez – amelynek megítélése azóta nagyon sok változáson ment keresztül – iparosítás szükséges. Úgy tűnt, hogy a szabadkereskedelem tartósítja a fejlődő országok nyerstermékexportőri szerepét¹⁴, tehát állami beavatkozással, beruházásokkal, ösztönzőkkel és kereskedelempolitikai védelemmel kell elősegíteni a hazai feldolgozóipar megerősödését. Erre erősített rá a Hamilton és List munkássága óta jól ismert *fiatalkorú iparágon alapuló érvelés*, amely szerint az államnak szerepet kell vállalnia a fejlődő országok potenciális komparatív előnyökkel és pozitív dinamikus externáliákkal rendelkező szektoraiban.

Feltehető a kérdés, hogy az importhelyettesítő iparosítás volt-e az egyetlen követhető útja a gazdasági potenciál növelésének a fejlődő országok számára. Az igen eltérő nézetek ellenére abban egyetértés mutatkozik, hogy két jelentősebb sémát lehet megkülönböztetni, az importhelyettesítő iparosítást, és az exportorientált iparosítást (EOI), habár a kettő között léteznek átfedések és hasonlóságok.

Az EOI stratégiát a kelet-ázsiai újonnan iparosodó országok (NIC) karolták fel az 1960-as években. Az IHI-modell a nem is olyan túl távoli múltig domináns paradigma volt Latin-Amerikában. Megkülönböztetésükkor¹⁵ az egyik legfontosabb figyelembe veendő tényező a feldolgozóipari termékek rendeltetési helye: a hazai védett piacra való termelés az IHI, a kompetitív világpiacra való termelés az EOI sajátja. Ennek alapján a kelet-ázsiai NIC országokat általában az EOI, a latin-amerikaiakat az IHI sémához sorolják.

A két paradigmát alaposabban megvizsgálva azonban rájöhettünk arra, hogy a feldolgozóipari export rendeltetési helye nem jelent szükségszerű divergenciákat olyan más változók esetében, mint a gazdaság nyitottsága, a feldolgozóiparnak más szektorokkal való kapcsolata, a külföldi és hazai cégek relatív szerepe, az állami beavatkozás természete és mértéke.

Az IHI és az EOI különbségei az 1980-as évektől, a növekedési pályák, a fizetésimérleg-teljesítmények eltávolodásától váltak hangsúlyosakká. A két séma között ezzel együtt jelentős

¹⁴ Ezt az érvet Krueger (1997:11) egy jó elmélet helytelen alkalmazásának nevezi, rámutatva arra, hogy a háromtényezős (föld, munka, tőke) modellekben – amelyek persze csak az 1970-es években születtek meg – a komparatív előnyök a mezőgazdaságon és a feldolgozóiparon belül és nem azok között húzódnak meg. A képzetlen munkaerőben viszonylag gazdag országoknak tehát a munkaintenzív mezőgazdaságban és a feldolgozóiparnak az alacsonyan képzett munkaerőt intenzíven alkalmazó ágazataiban lesz komparatív előnye.

¹⁵ A sémák részletes jellemzését lásd például Koonings (1994) munkájában.

konvergencia volt, míg a sémakon belül az egyes országok között divergenciát figyelhattunk meg. A tipológia a következőképpen állítható fel (*lásd az sz. táblázatot*):

1. sz. táblázat: Az importhelyettesítő és az exportorientált iparosítás tipológiája

Típus	Vezető iparágak	Hajtóerő	Piaci orientáció	Régió/időszak
Alap-, nyersanyagexport	bányászat, ültetvényes mezőgazdaság, könnyűipar	külföldi és hazai magáncégek	külső	LA*: 1870-1930 KÁ**:1900-1945
Elsődleges vagy „könnyű” IHI (IHI1)	fogyasztási cikkek, közbülső termékek	hazai magáncégek	belső	LA:1930-1955 KÁ:1950-1960
Másodlagos vagy dinamikus IHI (IHI2)	tartós fogyasztási cikkek, közbülső termékek	hazai magáncégek, transznacionális vállalatok, állami cégek	belső	LA:1955-1970 (KÁ: 1970-)
Elsődleges EOI (EOI1)	nemtartós fogyasztási cikkek, közbülső termékek, alkatrészek	hazai magáncégek, transznacionális vállalatok, állami cégek	külső	(LA:1970-) KÁ:1960-1972
A másodlagos vagy harmadlagos ¹⁶ IHI és az EOI konvergenciája	tartós fogyasztási cikkek, tőkejavak	hazai magáncégek, transznacionális vállalatok, állami cégek	külső és belső	LA:1970- KÁ:1973-

* LA: Latin-Amerika, ** KÁ: Kelet-Ázsia.

Forrás: Koonings (1994:27, 2.3. táblázat).

Mind a latin-amerikai, mind a kelet-ázsiai újonnan iparosodó országok (Korea és Tajvan mint Japán gyarmatai) nyerstermék-exportőrként kezdték, amelyet az elsődleges IHI követett. Az 1950-es évek során a nagyobb latin-amerikai országok átléptek a másodlagos vagy dinamikus IHI időszakába, míg a kisebb kelet-ázsiai országok, elsősorban alacsony munkabéreikre és az állami támogatásokra alapozva, a feldolgozóipari termékek exportja irányába mozdultak el. Brazília, Mexikó és más latin-amerikai országok az 1960-as évek végén kezdtek ebbe a EOI szakaszba, amikor diverzifikálni próbálták kivitelüket. Az 1970-es években a latin-amerikai országokban végbement a nehézipar és a modern iparágak expanziója, ami elsősorban a növekvő belső piachoz való igazodást szolgálta, de mellékkövetkezményként a fejlettebb feldolgozóipari termékek exportját is elősegítette. A kelet-ázsiai NIC országok ezzel szemben a világpiacot használták új fejlett feldolgozóipari termékeik felvevőpiacaként, ugyanakkor az 1960-as és 1970-es évek során végig védték belső piacukat. Az 1980-as évek során a kelet-ázsiai országok tudták gyorsabban liberalizálni gazdaságaikat, eközben továbbra is haszonélvezői maradtak az exportorientációjukból következő gazdasági növekedésnek, képesek voltak elkerülni az adósságsapdát. Ebben az időszakban a latin-amerikai országok súlyos fizetési mérleg gondokkal voltak kénytelenek szembenézni (adósságválság), amely többek között annak volt köszönhető, hogy adósság-alapon finanszírozták a másodlagos IHI-t. Ettől az időszaktól kezdve lehet világos különbséget tenni a két csoport gazdasági teljesítménye között.

¹⁶ Harmadlagos IHI-re Braziliában került sor az 1970-es években, mely új fázis elsősorban az alap- és nehézipari ágazatok, a tőkejavak hazai termelésének, a high-tech feldolgozóiparnak, és a nem tradicionális iparágaknak kívánt ösztönzést adni.

Az importhelyettesítő iparosítás Mexikóban

Az 1930-as évek végén kezdődő és az 1950-es évek közepéig tartó, gyors növekedéssel jellemezhető korszak közel harminc éves, a gazdasági stagnációhoz közeli állapotnak vetett véget Mexikóban. A *take-off*-ot a politikai stabilizáció és a második világháború kitörésével az ország természeti erőforrásai iránt megnövekedett kereslet indukálta, illetve az, hogy a fejlett országok iparukat a hadi termelés szolgálatába állították, belső piacukon hiány alakult ki, melynek csökkentésére Mexikó kiterjeszthette feldolgozóiparát. Ebben az időszakban a külföldiek kezében lévő vállalatok jelentős részét kárpótlással államosították¹⁷, a kormányzat számottevő összegeket fordított infrastrukturális beruházásokra, áramosításra, öntözésre és a magánberuházások ösztönzésére. Az árak gyors, évi átlagos 10 százalékos növekedése (*lásd a 2. számú táblázatot*), a nemzetközi versenyképesség fokozatos csökkenésével és egy inflációs-leértékelési ciklus beindulásával járt együtt. A peso–dollár árfolyam több mint a duplájára nőtt, az 1945-ös 4,85 peso/dollár értékről 1954. szeptemberére 12,50 peso/dollárra, majd 1976-ig ez már nem változott.

A megszilárduló növekedés

Az 1950-es évek második felében kezdődő 1970-ig terjedő periódus *Antonio Ortiz Mena* pénzügyminiszter nyomán a *megszilárduló növekedés*¹⁸ korszakaként, a mindeddig legmagasabb növekedési ütemmel jellemezhető időszakként vonultak be a mexikói gazdaságtörténetbe.

¹⁷ Ennek egyik csúcspontja *Lázaro Cardenas* elnöksége alatt, 1938-ban az olajipar állami tulajdonba vétele.

¹⁸ *Desarrollo estabilizador*.

2. sz.. táblázat: A mexikói gazdaság teljesítményének mutatói, 1940-1991

	1940-1954	1954-1970	1970-1982	1982-1989
GDP növekedés (volumen)	5,8	6,8	6,2	0,6
Infláció (GDP-deflátor)				
időszaki átlagos	10,5	4,7	19,8	74,5
az időszak végén	10,8	4,4	61,2	26,5
Költségvetési hiány (a GDP %-ában)				
időszaki átlagos	-1,4 *	1,2*	7,6	11,7
az időszak végén	-1,2 *	2,0	16,9	5,5
A folyó fizetési mérleg hiánya (a GDP %-ában)				
időszaki átlagos	-1,3	-2,7	-4,8	0,6
az időszak végén	-3,7	-4,2	-3,6	-1,9
Peso/dollár árfolyam				
az időszak végén	12,5	12,5	148,5	2681,0
éves átlagos leértékel(őd)és	-6,2	0	-22,9	-51,2
Külső adósságállomány az időszak végén				
milliárd dollárban	0,7 **	4,3**	58,9	75,5
a GDP %-ában	11,3	12,7	29,3	37,6

* csak szövetségi, ** a magánszektor nélkül.

Forrás: OECD (1993:14., 1. táblázat).

A hazai tőkeképződést az államnak a legfontosabb iparágakban való közvetlen részvétele segítette elő, a fiskális politika ösztönözte a hazai és külföldi befektetéseket, bár utóbbiaknál ágazati korlátokat és a hazai tulajdon minimális arányát szabályozó intézkedéseket vezettek be. Az infláció alacsony volt, de továbbra is meghaladta az Egyesült Államokét, ami változatlan nominális árfolyam mellett az 1956-1967 közötti periódusban a peso dollárral szembeni 17%-os reálfelértékelődéséhez vezetett (Balassa, 1983). Az érett szakaszába lépő importhelyettesítő gazdaságpolitika amellelt, hogy vonzó, vámokkal és nemvám jellegű eszközökkel (lásd az 3. táblázatot) védett belső piacot teremtett, amely ösztönözte a gyors iparfejlődést, az import oldalon szinte teljes mértékben ellensúlyozta a fizetőeszköz reálfelértékelődésének hatását. A feldolgozóipari kivittelt érintő ösztönzések, az exporthitelek, adóvisszatérítések jelentéktelenek voltak, mindemellett az exportőröknek meg kellett küzdeniük a peso túlértékeltségéből származó következményekkel is.

Az állam az IHI időszakában négy csatornán keresztül támogatta a feldolgozóipart (Moreno-Brid és szerzőtársai, 2005): a) a végtermékeknek a protekcionista kereskedelempolitika miatt kialakuló mesterségesen magas belföldi nagykereskedelmi árán, b) a kulcsfontosságú inputoknak – energia, egyéb közműszolgáltatások – a támogatások és adókedvezmények miatt kialakuló alacsony költségein, c) a fejlesztési és kereskedelmi bankok és egyéb intézmények nyújtotta kedvezményes hiteleken és d) meghatározott gépek és berendezések importjának vámtéher-mentességén keresztül. A stratégia több szempontból – mint a gazdaság növekedése, a belső kereslet bővülése, a feldolgozóiparnak a kibocsátásban játszott növekvő szerepe, a városiasodás – sikeres volt, azonban kibékíthetetlen ellentmondásokat hordozott magában.

3. sz. táblázat: Az importengedélyezés rendszere Mexikóban, 1956-1983

Év	Az importkategóriák száma				Az import értékének %-ában	
	Összes	Ellenőrzött	Engedélymentes	Ellenőrzött a teljes %-ában	Ellenőrzött	Engedélymentes
1956	4 129	1 376	2 753	33	28	72
1962	5 204	2 313	2 891	44	52	48
1964	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	65	35
1966	11 000	6 600	4 400	60	n.a.	n.a.
1970	12 900	8 400	4 500	65	59	41
1971	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	57	43
1972	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	56	44
1973	16 000	12 800	3 200	80	64	36
1974	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	74	26
1977	7 340	5 859	1 481	80	n.a.	n.a.
1979	7 776	1 866	5 910	24	60	40
1981	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	83	n.a.
1982	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	100	n.a.
1983	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	100	n.a.

Forrás: Balassa (1983:800, 3. táblázat) 1956-1979-ig és Lustig (1998:115, 5-1. táblázat) 1981-1983-ig.

A magas növekedés hasznai nagyon egyenlőtlenül oszlottak el. A gazdaságstratégia elhanyagolta a mezőgazdaságot, amely 1965 után súlyos problémákkal nézett szembe, növekedési üteme alacsonyabb volt, mint a népességé. A szegénység növekedett, a belső piac szűkült, a társadalmi kohézió csökkenése növekvő elégedetlenségekhez vezetett.

4. sz. táblázat: Mexikó: a GDP szerkezete, 1895-2002

	1885	1910	1926	1932	1940	1955	1970	1970	1980	1980	1990	2000-2002
								1960-as áron	1980-as áron		1993-as áron	
Mezőgazdaság	29,1	24,0	19,7	24,1	19,4	18,3	11,6	12,2	9,0	7,1	6,7	7,6
Bányászat	3,0	4,9	9,3	7,2	6,4	4,8	4,8	2,5	3,3	1,4	1,5	2,1
Ipar	9,0	12,3	14,7	13,3	18,7	22,1	29,7	30,1	31,9	25,0	21,1	27,0
(Feldolgozóipar)	(7,9)	(10,7)	(11,6)	(10,2)	(15,4)	(17,5)	(23,3)	(23,7)	(24,9)	(19,2)	(19,6)	(21,0)
Szolgáltatások	58,9	58,7	56,3	55,4	55,5	54,7	53,9	55,2	55,8	66,5	67,6	62,3
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Moreno-Brid-Ros (2004:45, 5. táblázat).

A szükséges fiskális reformok elmaradtak, a megfelelő adóbevételek hiányában a közszféra külső adósságtól való függése növekedett. A későbbiekben tárgyalandó maquiladora-programon kívül nem történtek hatékony exportösztönző intézkedések, az ország az élőmarha és a cukor kivételével szinte minden termék(csoport) esetében – gyapot, marhahús, kávé, színesfémek (ezüst, ólom, réz), feldolgozóipari cikkek – veszített világpiaci részesedéséből¹⁹. A feldolgozóipari export hozzájárulása az ipari kibocsátás növekedéséhez mindössze 3-4 százalékos volt, míg ez Koreában és Tajvanban rendre 30, illetve 44 százalék körül mozgott. Az importhelyettesítés hozzájárulása ugyanakkor Mexikóban 11, míg Koreában és Tajvanban rendre 0 és 2 százalékos volt²⁰. A fizetési mérleg egyre kiszolgáltatottabbá vált a potenciálisan destabilizáló hatású rövid lejáratú tőkeáramlásoknak. 1970-re az ország folyófizetésimérleg-

¹⁹ Lásd Balassa (1983:801, 15. táblázat).

²⁰ A koreai adatok az 1963-1970, a tajvaniak az 1961-1966, míg a mexikóiak az 1960-1970 közötti időszakra vonatkoznak, forrásuk Chenery (1980:284, 2. táblázat).

hiánya már meghaladta a GDP négy százalékát és az infláció meglendülésének jegyei is tapasztalhatóak (lásd a korábbi 2. táblázatot).

„Amíg a világgazdasági növekedés aranykora tartott, addig ezen jelenségek súlyának téves megítélése folytatódhatott. Sajnos, az aranykor vége egyre közeledett.” (Moreno-Brid-Ros, 2004:45)

A destabilizáló növekedés

A megszilárduló növekedés másfél évtizedét 1970 és 1982 között a *destabilizáló növekedés* időszaka követte. Luís Echeverría elnökségét (1970-1976) a gazdaságra is kiható politikai populizmus jellemezte²¹. A növekvő társadalmi elégedetlenséget expanzív költségvetési és monetáris politikával kívánták oldani, melyek célja a gazdasági fejlődés felgyorsítása és eredményeinek minél szélesebb körben elérhetővé tétele volt²². Mindennek természetes velejárója volt az állami szektor gyors expanziója és egyre nagyobb szerepe a gazdasági döntésekben. Echeverría elnöksége összességében, amellet hogy szociális programjainak volt néhány jótékony hatása – például a jövedelemeloszlásra, illetve a gazdasági növekedésre, amely átlagosan évi 6,04 százalékos²³ volt –, elbizonytalanította a magánszektor és destabilizálta a gazdaságot. A gazdasági mutatók jelentős romlások mentek keresztül.

A GDP-arányos kormányzati fogyasztás az 1969-es 6,87 százalékról 1976-ra 11,01 százalékra nőtt, hasonlóan gyorsan változott a beruházás is az 1971-es 5,1 százalékról 8,8 százalékra 1975-re²⁴. A deficitet egyre növekvő mértékben külföldi forrásokból fedezték, 1970-től 1976-ig a folyó áron, dollárban számított külső adósság csaknem 3,5-szeresére nőtt. Az eladósodás tette lehetővé, hogy egészen 1976 szeptemberéig fenntartsák a már 1954 óta érvényben lévő 12,5 peso/dolláros árfolyamot, annak ellenére, hogy a folyó fizetési mérleg GDP-arányos deficitje

²¹ Ebben a szövegkörnyezetben a (gazdasági vagy makroökonómiai) populizmust Dornbusch–Edwards (1990), vagy Sachs (1989) értelmezésében használom. „A makroökonómiai populizmus olyan közgazdaságtani megközelítés, amely a növekedés és a jövedelemelosztás fontosságát hangsúlyozza és a háttérbe szorítja az infláció, a deficités költségvetés, a külső kényszer és a gazdaság szereplőinek az agresszív nem piacokonform politikára adott válaszána kockázatait.” (Dornbusch-Edwards, 1990:247) „Latin-Amerikában nagy számban fordultak elő olyan esetek, amikor a kormányzat gyorsan és számottevő mértékben (kiemelés az eredetiben – E. L.) növelte a költségvetési deficitet valamilyen elosztási cél elérésének érdekében. Ezeket én 'populista' epizódoknak nevezem.” (Sachs, 1989:8-9)

²² A spanyol nyelvű irodalomban ezt a korszakot a „desarrollo compartido” címkével szokás illetni, amely olyan növekedésre utal, amelynek hasznain széles társadalmi rétegek osztoznak.

²³ Saját számítás a World Bank, World Development Indicators Online (WDI Online) adatbázisa alapján. A következő részekben, ahol nincsen ettől eltérő hivatkozás, a mexikói makrogazdasági adatokat ezen adatbázis alapján számítjuk és közöljük

²⁴ Balassa (1983:802).

1971 és 1975 között 2,3-ról 5,3 százalékra²⁵ emelkedett. A pénzkínálat átlagos éves növekedési üteme a korszakban körülbelül 10 százalékkal meghaladta az előző évtizedre jellemző mutatót. Az alkalmazott fiskális és monetáris politika inflatorikus hatásokat gerjesztett és mivel az árak növekedési üteme meghaladta az Egyesült Államok inflációját, a peso reálértékben felértékelődött a dollárhoz képest²⁶. 1976. augusztus 31-én a jegybank a fix árfolyamjegyzésről áttért a nemzeti fizetőeszköz irányított lebegtetésére²⁷, ami jelentős leértékelődéshez, az év végére 20,21 peso/dolláros árfolyam kialakulásához vezetett²⁸. A reálfelértékelődés és a külső egyensúlyhiány – ahogyan az a korábbi 3. táblázat adataiból is jól kitűnik –, a protekcionizmus szintjének növekedésével is együtt járt. Balassa javaslatára a kormányzat bevezetett ugyan egy több elemből – az importált inputok vámjának visszatérítése, rövid lejáratú exporthitelek, az exportorientált és hatékony importhelyettesítést lehetővé tévő beruházások támogatása – exportösztönző csomagot, azonban ennek hatása az évtized közepére gyakorlatilag elenyészett, többek között az olajválság hatására visszaeső világpiaci kereslet és a túlértékelt peso miatt is. Echeverría elnökségét tehát az egyensúly megbomlása jellemzi, amelynek okai a gazdaságpolitikai expanzió mellett a világ gazdaság strukturális átrendeződésében, valamint az importhelyettesítő iparosítás kifulladásában keresendők. Utóbbi elsősorban a versenyképes exportkapacitások kialakulásának hiányában, valamint a másodlagos vagy harmadlagos IHI (lásd a korábbi 1. táblázatot) már ekkor látható kudarcában – tudniillik, hogy nem sikerült azt elmélyíteni a tőkejavak termelésében, így a gazdaság importigénye továbbra is magas – érhető tetten. A korszak végére felgyorsuló tőkemenekítés tovább rontotta a helyzetet.

A gazdaság gyors növekedése ahhoz sem volt elég, hogy megállítsa az Egyesült Államokba irányuló migrációt. Míg 1961-ben az illegális bevándorlók száma körülbelül harmincezer főre tehető, addig 1973-ban már 575 ezer körüli volt. A tendencia egyszerre indokolható a két ország közötti éles jövedelemkülönbségekkel, a gyors mexikói népességnövekedéssel és az Egyesült Államok olcsó, alacsonyan képzett munkaerő iránti keresletének növekedésével (*Bueno–Poulson, 1990:190*).

²⁵ Balassa (1983:802).

²⁶ 1975-ben ennek mértéke elérte az 5, majd 1976 második negyedében a 16 százalékot.

²⁷ 1977-től 1981-ig az árfolyamot gyakorlatilag fixen tartották (Ortiz–Solís, 1980).

²⁸ Banco de México (1977): *Informe Anual 1976*.

A felgyorsult növekedés

A következő elnök, López Portillo (1976-82)²⁹ kezdetben – az IMF támogatásával – megpróbálta fiskális és monetáris visszafogások segítségével stabilizálni a gazdaságot, amely kedvezően reagált az intézkedésekre: 1977-ben 3,39, 1978-ban – az olajjal kapcsolatos kedvező kilátások miatt is – 8,96 százalékkal növekedett. Az export esetében – többek között az árfolyam-kiigazításnak is köszönhetően – az eredmények még ennél is látványosabbak, rendre 18,21 illetve 22,77 százalék voltak. Úgy tűnt ekkor, hogy komoly szándék van a gazdaság nyitottabbá, ezáltal versenyképesebbé tételére. Az elképzelések a vámok és a mennyiségi korlátozások csökkentésében, illetve a GATT-hoz való csatlakozási tárgyalások megkezdésében öltöttek testet. Amikor azonban – az első olajválsággal párhuzamosan – megerősítést nyertek a jelentős olajkészletek felfedezéséről szóló hírek³⁰, a számottevő és a jövőben várhatóan növekvő bevételekre alapozva szakítottak ezzel a politikával. Az elnök által meghirdetett Globális Fejlesztési Terv és az ennek részét képező Nemzeti Iparfejlesztési Terv³¹ ismét a befelé fordulás stratégiája volt: célként fogalmazta meg, hogy az importhelyettesítés elmélyítésével olyan, perspektivikusan exportképes kapacitásokat alakítsanak ki, amelyek az olajkészletek kimerülésével átvehetik a szénhidrogén-kivitel szerepét a fizetési mérleg alakításában³². Nagy mértékben növelték a költségvetési kiadásokat, így a deficitet is. A monetáris politikát is jelentős expanzió jellemezte. Az országot a külföldi bankok szívesen finanszírozták nagyon alacsony, vagy akár negatív reálkamatlábú hitelekkel. Az emelkedő kormányzati kiadásokat nem fedezték az állami olajtársaság, a PEMEX³³ befizetései, mivel a vállalat jelentős beruházási programjai, illetve egyre növekvő mértékben szubvencionált belföldi eladásai miatt veszteséges volt (Balassa, 1983). Az IMF által támogatott stabilizációs programtól való elkanyarodást jelezték a megújult és szigorodó protekcionista intézkedések³⁴,

²⁹ *A korszak spanyol nyelvű elnevezése „crecimiento acelerado”.*

³⁰ *Mexikó igazolt olajkészletei az 1976-os 14 milliárd hordóról 1978-ra több mint 40 milliárd hordóra növekedtek (Bueno-Poulson, 1990:152).*

³¹ *Plan Global de Desarrollo és Plan Nacional de Desarrollo Industrial.*

³² *Sajnálatos módon a dokumentumban szó sem esett a mexikói gazdaság belső gyengeségeiről, mint a peso veszélyes túlértékeltségéről, vagy a külső veszélyekről, mint az olajárak esetleges összeomlásáról.*

³³ *Petróleos Mexicanos.*

³⁴ *1980. áprilisában elhalasztották a GATT-hoz való csatlakozást is. Az ezzel kapcsolatos meggyőződéseket jól szemlélteti a mexikói küldöttség 1979. január 29-én, a GATT Általános Tanácsának ülésén, tett nyilatkozata, amely úgy fogalmaz, ha „Mexikó megnyitná ajtóit a szabadkereskedelem és a korlátok nélküli verseny előtt, sohasem lenne képes elérni a külföldifizetőeszköz-felhalmozással, az iparfejlesztéssel, a munkahelyteremtéssel stb. kapcsolatos céljait, így meg kell őriznie rugalmasságát, hogy szabályozza importját és iparpolitikáját...” (GATT 1993:42, 15. lábjegyzet). Az ebben az időszakban kibontakozó társadalmi vitákban a GATT-ellenes, az importhelyettesítő iparosítás gazdaságfilozófiáját követő csoportok szervezettebbek voltak, mint a GATT-ot támogató erők. (uo.)*

amelyek megóvták a hazai termelőket a felgyorsuló inflációnak a nemzetközi versenyképességre gyakorolt hatásától. A növekvő infláció és a gyakorlatilag fix nominális árfolyam, amelyet az árszínvonal-növekedés enyhítésének érdekében 22,5-24,5 peso/dolláros szinten tartottak, természetesen a nemzeti fizetőeszköz gyors reálfelértékelődéséhez vezetett, ugyanakkor a hazai hitelkorlátok külföldi magánhitelek felvételével megkerülhetők voltak. 1978 és 1981 között az olajszektorén kívül minden más ágazat exportja stagnált, a makroökonómiai expanzió miatt az import igen dinamikusan növekedett.

A kormányzat az 1980-as évek elején nem reagált az olajárak csökkenésének első jeleire gazdaságpolitikájának megváltoztatásával, a növekvő deficit külső finanszírozása is folytatódott. 1981-ben az árfolyam védelmének érdekében is jelentős külső hitelfelvétel történt, olyan környezetben, ahol jelentősen felerősödött a leértékelésre vonatkozó spekuláció és a tőkemenekítés. Ahogy az olajárak tovább gyöngültek, a külföldi bankok újraértékelték Mexikó képességét adósságainak visszafizetésére; a külföldi bankhitelek zsugorodásával, a bármely percben bekövetkező leértékelésre számítva a magántőke is egyre gyorsabb ütemben hagyta el az országot. A túlértékeltség 1982 elején körülbelül negyven százalékos volt³⁵ és ugyanekkora volt a februári leértékelés is. 1982 augusztusában – a leköszönő elnök kétségbeesett, ám elhibázott kísérletei után, hogy megmentse a pesot egy újabb devalvációtól –, Mexikó bejelentette, hogy képtelen eleget tenni adósságszolgálati kötelességeinek, és ezzel kirobbantotta az adósságválságot.

Az 1950-es évek közepétől az 1970-es évek elejéig Mexikó gyorsan növekvő, pénzügyileg stabil ország volt, alacsony inflációval. Az 1973-1974-es olajválság a kormányt számottevő, az állami tulajdonban lévő olajiparból származó exportbevétel-többlethez juttatta. A közel-keleti olajdollárok európai bankokba történő kihelyezése megnövelte a nemzetközi tőkekinálatot. Az új feltételek között a mexikói kormányzat erőteljes expanziós politikát folytatott, amely jelentős költségvetési deficithez nagy tőkebeáramláshoz és túlértékelt fizetőeszközhöz vezetett. Ezzel párhuzamosan az ország kereskedelempolitikáját erőteljes protekcionizmus jellemezte, ami korlátozta az import és az export növekedését.

Az 1980-as évek elejére a gazdaság nagyon érzékenyvé vált a nemzetközi tőkepiacok változó körülményeire és véleményére. A tőkepiac a világszerte növekvő kamatlábak és a csökkenő olajárak miatt újraértékelt Mexikóval kapcsolatos képét. Ez az átértékelés a tőke Mexikóból való kimeneküléséhez és mély gazdasági válsághoz vezetett. 1982 augusztusában a kormány bejelentette, hogy nem tud eleget tenni aktuális adósságszolgálati kötelezettségeinek.

³⁵ *Bueno–Poulson (1990:193).*

A négy évtizedes növekedésnek hirtelen vége lett, ahogy a nemzetközi hitelezők már nem voltak hajlandók finanszírozni az ország rendkívül gyorsan növekvő külső adósságát. Az erre következő válság Mexikót fejlesztési stratégiájának átgondolására és orientációjának megváltoztatására kényszerítette, kezdetét kellett hogy vegye egy olyan fájdalmas de szükséges folyamat, melynek célja az előző 10-12 évben kialakult makroökonómiai egyensúlytalanságok leépítése, másrészt az állam által irányított importhelyettesítésre alapozó fejlesztési politikától, mikroökonómiai reformok sorával, a piaci erők szabadabb érvényesülésével a gazdasági szerkezet racionalizálása felé való elmozdulás volt.

Az elveszte(gete)tt évtized

Miguel de la Madridnak (1982-1988), a következő elnöknek, kellett szembenéznie azzal az örökséggel, amit a megelőző tizenkét év deficitese költségvetési és laza monetáris politikája hagyott maga után. Az infláció 1982 végére megközelítette a száz százalékot, az árrendszert emellett erősen eltorzította a közvetlen állami beavatkozás. A helyzetet tovább súlyosbította a Mexikóvárost 1985-ben megrázó hatalmas földrengés.

Az 1983 és 1987 közötti időszakban megtett gazdaságpolitikai lépések egy ortodox stabilizációs csomaggá álltak össze. 1983-ban sokkszerűen, 1984-1985-ben lépcsőzetesen – elsősorban három stratégiai változón keresztül – kívánta a problémákat megoldani: a) 90 százalékkal leértékelték a pesot³⁶, és megszüntették a Portillo elnöksége alatt bevezetett devizaellenőrzést, b) a hatóságilag szabott árakat (főként az olajtermékekét), amelyek reálértéke az inflációval összeomlott, hozzáigazították a termelési költségekhez és a nemzetközi árakhoz, illetve c) drasztikusan csökkentették a költségvetési hiányt. A programot 3,7 milliárd dolláros kölcsönrel az IMF is támogatta. A program azonban nem érte el maradéktalanul célját *(lásd az 5. táblázatot)*.

A tőkebefektetések liberalizációjában is megfigyelhető némi előrelépés: 1984 februárjában néhány tőke- vagy technológiaintenzív, illetve magasabb exportpotenciálú ágazatban engedélyezték a többségi vagy akár száz százalékban külföldi tulajdonban lévő vállalatok alapítását.

A külső teher a pozitív folyófizetésimérleg-egyenleggel, az IMF hitelével és a tartozások újraütemezésével, legalábbis átmenetileg, csökkent. Mindezek hatására a kormányzat

³⁶ 1982. augusztusától kettős – hivatalos és szabad – árfolyam volt érvényben: a hivatalos (preferenciális) árfolyamon zajlott az engedélyezett nemzetközi árukereskedelem, illetve a korábban felvett hitelek adósságszolgálat.

csökkentette a fiskális szigor. Amikor a GDP-arányos költségvetési deficit újra növekedésnek indult, illetve az IMF program lejárt, a pénzügyi piacokon a pánik jelei mutatkoztak, a peso leértékelődése felgyorsult, a tőkemenekítés folytatódott, a nemzetközi tartalékok pedig csökkentek. Az olajáraknak az 1985. év végétől elkezdődő, 1986-ra több mint 50 százalékos visszaesése³⁷ jelentősen korlátozta a lehetőségeket. A kudarc a külső okok mellett főként az elmaradó, vagy csak nagyon óvatosan alkalmazott reformoknak volt tulajdonítható.

Az adósságszolgálat nehezédésére a Baker-terv hozhatott volna választ amelynek segélycsomagjából 15 ország, köztük elsőként Mexikó részesedhetett, az infláció kezelése azonban sikertelen maradt.

5. sz. táblázat: Az első stabilizációs program céljai és tényleges eredményei

Mutató	1982	1983	1984	1985
Infláció (december-december, fogyasztói árak, %)				
Eredeti IMF terv	...	55,0	30,0	18,0
Átdolgozott cél (kormányzat)	...	...	40,0	35,0
Tényleges teljesítmény	98,8	80,8	59,2	63,7
Az államháztartás finanszírozási szükséglete (a GDP %-ában)³⁸				
Eredeti IMF terv	...	8,5	5,5	3,3
Átdolgozott cél (kormányzat)	...	8,5	5,5-6,5	5,1-5,6
Tényleges teljesítmény	16,9	8,6	8,5	9,6
A folyó fizetési mérleg egyenlege				
Eredeti IMF terv (a GDP %-ában)	...	-2,2	-1,8	-1,2
Tényleges teljesítmény (a GDP %-ában)	-3,6	3,6	2,4	0,7
Átdolgozott cél (kormányzat, milliárd USA dollárban)	...	...	0,0-0,5	1,0-2,0
Tényleges teljesítmény (milliárd USA dollárban)	-6,2	5,4	4,2	1,2
Reál GDP növekedés (%)				
Eredeti IMF terv	...	0,0	3,0	6,0
Átdolgozott cél (kormányzat)	...	...	0,0-1,0	3,0-4,0
Tényleges teljesítmény	-0,6	-4,2	3,6	2,6

Forrás: Lustig (1998:35, 2-3. táblázat)

Az 1985-1987 közötti periódusban Mexikó olyan reformlépések sorozatába kezdett, amelyek megalapozták az 1987 és 1993 közötti fellendülést. Ezekben kiemelkedő szerepe volt az 1985 júliusában villámrajtot vevő külkereskedelmi nyitásnak – amelyet *Ten Kate és de Mateo (1989)* az importhelyettesítő iparosítás stratégiájával való végleges szakításként jellemzett (lásd az 6. táblázatot).

1986-ban két tényező is kedvező hatást gyakorolt a további liberalizációra. A peso leértékelésének mértéke folyamatosan meghaladta a hazai inflációt, a reálárfolyam felértékelődése így az olajárak összeomlása ellenére is a kereskedelmi mérleg javuló

³⁷ WTO (1993:17)

³⁸ PSBR – Public Sector Borrowing Requirement.

6. sz. táblázat: Mexikó kereskedelempolitikájának legfőbb jellemzői 1980 és 2005 között

Megnevezés	1980	1983	1984	1985		1986		1987		1988		1989	1990	1991	1992	1993
				június	december	június	december	június	december	június	december					
Összes sor az importvám-tarifában	..	8 023	8 063	8 091		8 206		8 445		8 472		11 838	11 817	11 812	11 828	11 841
Maximális importvám	..	100	100	100	100	45	45	40	20	20		20	20	20	25	25
Átlagos importvám	..	27,0	23,3	25,4		22,6		10,0		9,7		10,4	13,1	13,1	13,1	13,0
Súlyozott átlagos importvám (az importforgalommal súlyozva)	..		8,5	13,3		13,1		5,6		6,2		6,2	9,7	10,5	11,1	..
Súlyozott átlagos importvám (a kereskedelembe kerülő javak termelésének arányával súlyozva)	22,8	..	..	23,5	28,5	24,0	24,5	22,7	11,8	11,0	10,2	12,5	12,5	..	..	..
Az importvám-szintek száma	..	..	10	10		11		5		5		5	5	5	5	..
Vámdiszperzió	..	..	22,5	18,8		14,1		6,8		6,9		7,1	4,4	4,5	4,5	..
Súlyozott vámdiszperzió (az importforgalommal súlyozva)	..	..	11,9	10,1		13,2		6,9		7,4		7,7	6,9	6,8	6,7	..
Importengedély nélkül behozható termékek száma	..	..	2 844	7 252		7 568		8 116		8 187		11 595	11 607	11 614	11 636	11 632
Importengedély nélkül behozható termékek száma az összes százalékában	..	..	35,3	89,6		92,2		96,1		96,6		97,9	98,2	98,3	98,4	98,2
Importengedélyek (a kereskedelembe kerülő /tradable/ javak termelésének százalékában, 1986-os súlyozással)	64,0	..		92,2	47,1	46,9	39,8	35,8	25,4	23,2	21,3	19,8	19,9	..	..	..
Importengedélyek (az engedélyköteles import a teljes import százalékában)	..	100,0	83,0	35,1		27,8		26,8		21,2		14,0	13,7	8,9	10,5	21,5
Hivatalos referenciaárak (a kereskedelembe kerülő /tradable/ javak termelésének százalékában, 1986-os súlyozással)	..	13,4	13,4	18,7	25,4	19,6	18,7	13,4	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Exportellenőrzés (a kereskedelembe kerülő /tradable/ javak termelésének százalékában, 1986-os súlyozással)	..	..	..	..		..		..	24,8	23,4	..	17,9	17,6	..	..	..

Megnevezés	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Összes sor az importvám-tarifában	11 089	11 089	11 265	11 286	11 349	11 412	11 439	11 460	11 833	11 860	11 929	11 929
Átlagos importvám	12,4	13,7	13,3	13,3	13,2	16,1	16,2	16,3	12,4	12,5	14,0	13,7
Súlyozott átlagos importvám (az importforgalommal súlyozva)	5,7	3,4	2,9	3,0	2,6	2,8	3,0	3,2	4,5	3,8	3,7	3,5
Vámdiszperzió	6,7	8,5	8,0	7,4	7,8	7,8	8,2	9,5	4,9	4,6	4,2	5,1
Importengedély nélkül behozható termékek száma	10 940	11 011	11 177	11 194	11 259	11 326	11 353	11 374	11 746	11 773	11 837	11 837
Importengedély nélkül behozható termékek száma az összes százalékában	98,7	99,3	99,2	99,2	99,2	99,2	99,2	99,2	99,3	99,3	99,2	99,2
Importengedélyek (az engedélyköteles import a teljes import százalékában)	4,3	2,2	2,7	4,1	4,4	3,6	6,2	6,1	5,9	5,9	4,7	4,2
Exportengedélyek (az engedélyköteles export a teljes export százalékában)	0,9	0,8	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,4	0,3
Összes sor az exportvám-tarifában	5 237	5 239	5 369	5 300	5 300	5 304	5 303	5 308	11 833	11 860	11 929	11 929
Exportengedély nélkül behozható termékek száma	5 147	5 149	5 279	5 224	5 224	5 231	5 230	5 235	11 776	11 803	11 890	11 900
Exportengedély nélkül behozható termékek száma az összes százalékában	98,3	98,3	98,3	98,6	98,6	98,6	98,6	98,6	99,5	99,5	99,7	99,8
Hatályban lévő dömpingellenes és kiegyenlítő intézkedések	109	129	91	56	66	69	72	68	61	73	78	77
Kezdeményezett dömpingellenes és kiegyenlítő vizsgálatok	26	4	4	7	11	10	3	5	5	4	6	4

Forrás: saját összeállítás a következő források felhasználásával: Ten Kate (1992) 3. és 4. táblázat, 664. o., 5. táblázat, 665. o., WTO (1993), 4.1. táblázat, 39. o., IV. 6. táblázat, 86. o., Clavijo-Valdivieso (2000), 8. táblázat, 16. o., Oficina de la Presidencia para Políticas Públicas (2005), 351. o.

egyenlegéhez vezetett. A GATT-hoz való augusztusi csatlakozással pedig Mexikó kimutatta, hogy visszafordíthatatlanul elkötelezett a liberálisabb külkereskedelem mellett.

Az exportösztönző programok igen hasonlatosak voltak az importhelyettesítő iparosítás korszakában alkalmazottakhoz, elsősorban az autó-, a számítógép- és a gyógyszergyártásban alkalmazták őket, és szinte kizárólag a jelentős tőkeerővel rendelkező, kiemelkedő exportképességű vállalatok esélyeit javították. Az Integrált Exportösztönzési Program (PROFIEX³⁹) 1985 áprilisától működött, azzal a céllal, hogy kiterjessze a maquiladora program előnyeit a vámvisszatérítés területén a határ menti zónán kívül működő exportőr vállalatokra is. A DIMEX⁴⁰ (Exportcélú Áruimportjog) igen alacsony, 10 százalékos vám melletti, előzetes engedély nélküli behozatalra hatalmazta fel a legnagyobb exportőröket. A teljes termelésének legalább 10 százalékát (minimum 500 ezer dollár értékben) exportáló vállalatok a PITEX⁴¹ program keretei között lehetőséget kaptak technológiájuk és gépparkjuk vámmentes behozatalára. Az 1986-ban induló ALTEX⁴² program a termelésük legalább 40 százalékát (minimálisan kétmillió dollár értékben) exportáló vállalatok számára teremtett a hitelhez jutás, az adózás és a tőkejavak behozatalának területén preferenciális bánásmódot. Végül az ECEX⁴³ program a mexikói termékek külföldi értékesítésére szakosodott, legalább 100.000 dolláros jegyzett tőkével és minimum 3 millió dollár értékben exportáló vállalatokat támogatta gyorsabb, tíz napon belüli forgalmiadó-visszatérítéssel (*Chammartín, 2004:23*).

Az ambiciózus liberalizáció önmagában azonban nem volt képes kihúzni a mexikói gazdaságot az újra elmélyülő válságból. 1987 végére Mexikónak újabb külső pénzügyi segítségre lett szüksége, amelyet ismét a Bretton Woods-i intézményektől kapott meg a washingtoni konszenzus alálánossá váló kondicionalitásával.

Az ortodox stabilizáció nem tudta visszaállítani a gazdaság szereplőinek a kormányzatba vetett bizalmát, és képtelen volt az infláció megfékezésére. A gazdasági élet kulcsszereplői megegyeztek abban, hogy a jövedelempolitikát hívják segítségül a tényleges és a várt infláció közötti ex post rés csökkentésének érdekében. A megegyezést, amelynek fő célja az infláció recesszió nélküli csökkentése volt, PACTO-nak, a Gazdasági Szolidaritás Paktumának⁴⁴

³⁹ Programa de Fomento Integral de las Exportaciones.

⁴⁰ Derecho a la Importación de Mercancías para la Exportación.

⁴¹ Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación – az Exportcikkek Termeléséhez Szükséges Ideiglenes Import Programja.

⁴² Programa de Empresas Altamente Exportadoras – a legjelentősebb exportőr vállalatok számára kidolgozott program.

⁴³ Empresas de Comercio Exterior – Külkereskedelmi Vállalatok.

⁴⁴ Pacto de Solidaridad Económica.

nevezték, és első ízben 1987. december 15-én kötötték meg.⁴⁵ A kormányzat, a munkaadók és a munkavállalók képviselői a pénzügyi piacok zárása után, nyilvános bejelentés nélkül találkoztak és még a másnapi piacnyitás előtt nyilvánosságra hozták az igen átfogó egyezményt. Erőteljesen megemelték a közjavak és -szolgáltatások árát, kiigazították a minimálbéreket és az árfolyamot, hogy csökkentsék a relatív áraknak és a költségeknek a megelőző hónapok felgyorsuló inflációja nyomán bekövetkezett torzulásait. A deficit csökkentésének érdekében számottevően megszigorították a fiskális politikát. A minimálberek kezdeti megemelésével együtt vállalták, hogy 1988 márciusától azokat az inflációnak megfelelően indexálják. Az ellenőrzött és szabad árfolyam közötti rés megszüntetését célzó árfolyam-kiigazítást követően az átváltási arányt 1988 júniusáig gyakorlatilag befagyasztották, így az inflációs horgonyként szolgált. A kereskedelmi bankok által nyújtható hitelek maximumát csökkentették, így a magánszféra számára nyújtott banki kölcsönök jelentős mértékben visszaestek. Az adórendszert radikálisan átalakították. Végül, a témánk szempontjából legfontosabb területen, a külkereskedelem liberalizálásában is további előrelépések történtek, lezárva az 1985-ben megkezdett reformfolyamatot.. A kereskedelempolitikai nyitás konszolidációjára 1988 decemberében, már a Salinas-adminisztráció idején került sor. Az 1982-es válság drasztikusan megváltoztatta a kormányzatnak a gazdasági fejlődéshez való közeledésmódját. Az új stratégiát az állam szerepének újradefiniálása, illetve az erősen szabályozott és védett gazdaság nyitottabb, piacorientáltabb rendszerré történő átalakításának szándéka fémjelezte.

Az 1990-es évektől a 2000-es évek első évtizedéig

A külpiaci pozíció jelentős mértékű romlása a csak szerény mértékű növekedéssel párosulva jelezte, hogy Mexikónak nem valószínű, hogy sikerül külső erőforrások nélkül stabil növekedési pályára állítania gazdaságát, hiszen a magas terhek tulajdonképpen azt jelentették, hogy az ország nettó tőkeexportóri szerepbe kényszerült. Salinas elnök meghirdette a Stabilitás és Gazdasági Növekedés Paktumát (PECE), ugyanolyan kereteket teremtve a programnak, mint elődje – fő célként az árstabilitás feláldozása nélküli növekedést jelölve meg. Legfontosabb lépéseit az addigi árfolyamrezsim felváltása, a hatósági árak szerény mértékű kiigazítása és a minimálberek emelése jelentették. A programot 1994 végéig hétszer újították meg.

⁴⁵ Az első PACTO-t de la Madrid elnöksége idején kötötték meg, és következő változatai végigvonultak Salinas Gortari elnökségének időszakán (1988-1994) is. A gyakorlattal Zedillo elnök szakított, amikor 1995. március 9-én olyan gazdasági programot jelentett be, amely nélkülözte a munkaadók és a munkavállalók formális támogatását.

A program sikerét jelentősen elősegítette a nettó külső erőforrástranszfer csökkenése⁴⁶, amelyhez hozzájárult a nettó külső adósságállomány tárgyalásos úton való csökkentése (Brady-terv), a dollár-kamatlábak gyors esése és a külföldi magánbefektetések újbóli megindulása. A siker okaként feltétlenül meg kell még említenünk a kormányzat politika hitelességét, az ár- és bérkontrol rugalmas, a súrlódások elkerülését szem előtt tartó alkalmazását.

Salinas politikájának fő oszlopait az ipari apparátus modernizációja, a külkereskedelmi nyitás megszilárdítása és a gazdaság további stabilizációja jelentette. Jelentős szerepet játszott ebben a széleskörű privatizáció és a külföldi működőtőke-befektetések deregulációja.

Ebben az időszakban döntő változás történt Mexikó külkereskedelmi liberalizációjában, az egyoldalú, autonóm illetve a GATT-csatlakozáshoz köthető multilaterális liberalizáció mellett egyre erősebben megjelent, majd a következő korszakokra meghatározóvá vált a regionális integrációs egyezmények segítségével történő nyitás. 1992-ben csatlakozott az ALADI-hoz és életbe lépett szabadkereskedelmi egyezménye Chilével, 1993-ban az APEC tagja lett, 1994-ben hatályossá vált az USA-val és Kanadával megkötött NAFTA-egyezmény. A WTO multilaterális kereteinek erős gyengülésével az ország továbbra is, egészen napjainkig a regionális kereskedelmi egyezményekben találta meg a további liberalizációs lehetőségeket: 2020 júniusi állapot szerint Mexikó a világ egyik legnyitottabb és legkompetitívabb piacával rendelkezik. A Kereskedelmi Világszervezetben (WTO) való tagsága mellett részese az APEC-nek, a G-20-nak és az OECD-nek. Minden más országnál több, összesen 46 országgal folytat szabadkereskedelmet, 12 szabadkereskedelmi egyezmény révén.⁴⁷

7. sz. táblázat

RTA Name	Coverage	Type	Date of notification	Date of entry into force	Signatories
United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA/CUSMA/T-MEC)	Goods & Services	FTA & EIA	16-Sep-2020	01-Jul-2020	Canada; Mexico; United States of America
Brazil - Mexico	Goods	PSA	23-Jul-2019	02-May-2003	Brazil; Mexico
Mexico - Bolivia, Plurinational State of	Goods	PSA	23-Jul-2019	07-Jun-2010	Bolivia, Plurinational State of; Mexico
Ecuador - Mexico	Goods	PSA	23-Jul-2019	01-May-1983	Ecuador; Mexico
Mexico - Paraguay	Goods	PSA	23-Jul-2019	01-Jan-84	Mexico; Paraguay
Mexico - Cuba	Goods	PSA	23-Jul-2019	28-Feb-01	Cuba; Mexico
Argentina - Mexico	Goods	PSA	23-Jul-2019	01-Jan-87	Argentina; Mexico
Mexico - Panama	Goods & Services	FTA & EIA	06-Jun-2016	01-Jul-2015	Mexico; Panama
Mexico - Central America	Goods & Services	FTA & EIA	20-Jan-14	01-Sep-2012	Costa Rica; El Salvador; Guatemala; Honduras; Mexico; Nicaragua
Mexico - Uruguay	Goods & Services	FTA & EIA	28-Jun-2013	15-Jul-2004	Mexico; Uruguay
Peru - Mexico	Goods & Services	FTA & EIA	22-Feb-12	01-Feb-12	Mexico; Peru
Colombia - Mexico	Goods & Services	FTA & EIA	13-Sep-2010	01-Jan-95	Colombia; Mexico
Japan - Mexico	Goods & Services	FTA & EIA	31-Mar-2005	01-Apr-2005	Japan; Mexico
EFTA - Mexico	Goods & Services	FTA & EIA	25-Jul-2001	01-Jul-2001	Mexico; Iceland; Liechtenstein; Norway; Switzerland
Chile - Mexico	Goods & Services	FTA & EIA	27-Feb-01	01-Aug-99	Chile; Mexico
Israel - Mexico	Goods	FTA	22-Feb-01	01-Jul-2000	Israel; Mexico
EU - Mexico	Goods & Services	FTA & EIA	25-Jul-2000(G) / 21-Jun-2002(S)	01-Jul-2000(G) / 01-Oct-2000(S)	Mexico; Austria; Belgium; Bulgaria; Croatia; Cyprus; Czech Republic; Denmark; Estonia; Finland; France; Germany; Greece; Hungary; Ireland; Italy; Latvia; Lithuania; Luxembourg; Malta; Netherlands; Poland; Portugal; Romania; Slovak Republic; Slovenia; Spain; Sweden

Forrás: <https://rtais.wto.org/>

⁴⁶ Ennek éves mértéke 1983 és 1988 között a GDP 5,9 százaléka volt (Lustig, 1998:55).

⁴⁷ <https://www.trade.gov/knowledge-product/mexico-trade-agreements>

A NAFTA közvetlen előzményeként Mexikó és az Egyesült Államok már az 1980-as években (1985-ben, 1987-ben és 1989-ben) tárgyalásokat folytatott egyes ágazatok szabályozásáról, amelyek eredményeit keretegyezményekbe foglalták.⁴⁸ A formális tárgyalások 1991 júniusában kezdődtek és a már létező termelésmegosztási és egyéb kapcsolatoknak köszönhetően nagyon gyorsan, 1992 augusztusára le is zárultak. 1993 novemberében és decemberében a partnerek nemzeti törvényhozása ratifikálta az egyezményt.

A mexikói kormányzat szemszögéből a NAFTA-val kapcsolatos egyik legfontosabb célkitűzés az volt, hogy jelezze az ország elkötelezettségét az 1985-től kezdve létrehozott új külkereskedelmi rezsim mellett, visszafordíthatatlanná tegye annak eredményeit, illetve, hogy növelje a gazdaságpolitika hitelességét. Mindemellett, természetesen, azt várták az egyezménytől, hogy ösztönözni fogja az USA-val és Kanadával folytatott kereskedelmet és az onnan származó működőtőke-importot, illetve, hogy növelni fogja a helyi és külföldi vállalatoknak a külkereskedelemben kerülő javak előállításába történő beruházásait, ami megerősítheti Mexikó exportugródeszka szerepét Észak-Amerikában. A gyakorlatban mindez a partnerek közötti kereskedelmet és működőtőke-áramlást akadályozó, még fennálló, korlátok fokozatos eltávolítását jelentette. Az aláírók a termékeket öt kategóriába sorolták (8.sz. táblázat), és megegyeztek a vámok leépítésének ütemében. Az áruk 85 százaléka az A, B és C kategóriába került, a teljes liberalizáció céldátuma 2008. január 1. volt.

8. sz. táblázat: A NAFTA vámleépítési menetrendje

Kategória	A vámlebontás ütemezése
A csoport	A csoportba tartozó termékek vámját teljes mértékben eltörölték, 1994. január 1-jétől vámmentessé váltak.
B csoport	A csoportba tartozó termékek vámját öt egyenlő lépésben számolták fel, 1998. január 1-jétől váltak vámmentessé.
C csoport	A csoportba tartozó termékek vámját tíz egyenlő lépésben számolták fel, 2003. január 1-jétől váltak vámmentessé.
C+ csoport	A csoportba tartozó termékek vámját tizenöt egyenlő lépésben számolták fel, 2008. január 1-jétől válnak vámmentessé.
D csoport	A csoportba tartozó termékek továbbra is vámmentes státuszt élveztek/élveznek.

Forrás: Észak-Amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény, 302.2 függelék⁴⁹

A NAFTA, amely az első olyan szabadkereskedelmi egyezmény volt, amelyet fejlett és fejlődő országok kötöttek, az árukereskedelem akadályainak felszámolásán túl más intézkedéseket – a szolgáltatáskereskedelem liberalizációját, a vitás kérdések rendezésének mechanizmusát, a szellemi tulajdonjog védelmét, illetve környezetvédelmi és munkaerőpiaci kiegészítő

⁴⁸ Az Egyesült Államok és Kanada 1986-ban kezdték meg a szabadkereskedelmi tárgyalásokat és 1989 lépett életbe a két ország közötti egyezmény, a CUSFTA (Canada–U.S. Free Trade Agreement). A kapcsolatok azonban sokkal régebbi időkre, az 1965-ös Autóipari Megállapodásra (Auto Pact) nyúlnak vissza, amely a szektor szabadkereskedelmét biztosította. Hasonló előzményként tekinthetünk a szintén 1965-ben induló maquiladora programra Mexikó és az Egyesült Államok viszonyában.

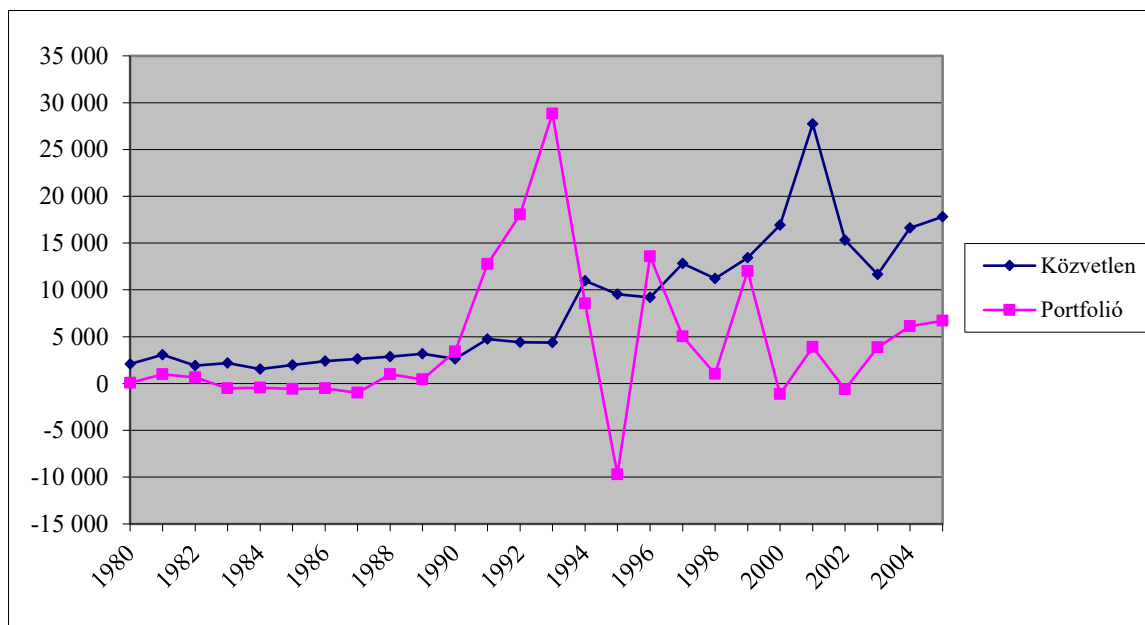
⁴⁹ http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index_e.aspx?DetailID=103#An302.2 (letöltve 2006.03.15.)

megállapodást – is tartalmazott. GDP-jét tekintve a legnagyobb, teljes kereskedelmi volumenét tekintve a világ második legnagyobb szabadkereskedelmi övezete jött létre, 360 millió fogyasztóval.

A mexikói gazdaság kilábalása a válságból, a gazdaságpolitika hitelessége, a tőkebefektetések 1989-es és 1993-as jelentős liberalizációja, a privatizáció felgyorsulása, illetve a NAFTA-val kapcsolatos kedvező várakozások dinamizálták a tőkebeáramlást. Minderre egyébként egy olyan időszakban került sor, amikor a világ működőtőke-áramlása amúgy is felgyorsulóban volt és amikor a fejlődő országok egyre népszerűbb befektetési célponttá váltak. A külföldi beruházásokra az országnak igen nagy szüksége volt a modernizáció, a munkahelyteremtés kívánatos szintjének eléréséhez.

1989 és 1994 között 102,3 milliárd dollárnyi külföldi tőke érkezett az országba (lásd a 18. ábrát), amelyek nagy része – 70,4 százaléka – részvény- és kötvényvásárlás, azaz portfólió befektetések és nem új termelőkapacitások formájában realizálódott. A portfólió befektetések magas aránya miatt a mexikói gazdaság igen sebezhetővé vált, kilátásai első sorban a pénzpiacok értéktételének voltak kiszolgáltatva.

18. sz. . ábra: Külföldi közvetlen és portfólió befektetések a mexikói gazdaságba, 1980-2005 (millió dollárban)



Forrás: saját összeállítás CEFP⁵⁰ adatai alapján

⁵⁰ CEFP – Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (<http://www.cefp.gob.mx>).

A peso-válság

A Salinas-adminisztráció eltökélt célja, hogy az inflációs rátát az Egyesült Államok 3-4 százalékos szintjére csökkentsék szigorú monetáris politikával, valamint azzal járt együtt, hogy nem engedték a pesot a szükséges mértékben leértékelődni. A gazdaságpolitikáról alkotott pozitív képet, így a befektetői bizalmat ugyanis egy kedvező gazdasági környezet képének fenntartásával – alacsony infláció, szufficites költségvetés, magas reálkamatlábak – kívánták biztosítani. A következmények nem voltak meglepőek, a reálárfolyam újra jelentős mértékben felértékelődött, az olcsóbbá váló import miatt a folyó fizetési mérleg deficitje rohamos növekedésnek indult, a hazai termelők versenyképessége pedig számottevő mértékben romlott. A külső egyensúly rohamos hanyatlása jelentősen rontotta a mexikói gazdasággal kapcsolatos várakozásokat. A kép kedvezőtlenebbé válásához a politikai színtér eseményei is erőteljesen hozzájárultak. 1994 az elnökválasztás éve volt, ami igen nagy bizonytalanságot okozott, hiszen 1988-ban Salinas, az 1929 óta hatalomban lévő Intézményes Forradalmi Párt⁵¹ jelöltje, a szavazatoknak csak az 50,36 százalékával – de a választási csalás árnyékát sohasem lemosva – nyert. 1994. január 1-jén a déli Chiapas államban zapatista felkelés tört ki, amely ráirányította a figyelmet azokra a súlyos egyenlőtlenségekre és elégedetlenségekre, amelyek elhalványulni látszottak, ahogyan Mexikó egyre jobban integrálódott a fejlett világba. Március 23-án Tijuánában meggyilkolták Luís Donaldo Colosiót, a PRI elnökjelöltjét, majd öt nappal később végeztek a tijuanei rendőrfőnökkel is, aki fontos bejelentést kívánt tenni a Colosio-ügyben. Ernesto Zedillót, a PRI új jelöltjét a nyár folyamán nagy fölényrel elnökké választották, azonban nemsokára robbant az újabb politikai bomba, szeptember 28-án egy merénylet során életét veszítette a párt főtitkára, Francisco Ruiz Massieu. Október 27-én az ellenzék egyik prominens személyisége lett merénylet áldozata. Zedillo csak nehezen tudta rendezni a párt sorait december 1-jei beiktatásáig.

A hivatalba lépő kabinetnek tömeges tőkemenekítéssel és az ország tartalékainak drasztikus zuhanásával kellett szembenéznie. Bár a működőtőke-beáramlás emelkedett, a portfólió beruházások hihetetlen mértékben visszaestek, nem csak a mexikói politikai és gazdasági bizonytalanságok, hanem az USA emelkedő kamatszintje miatt is. Egy korábbi leértékelés – még Salinas elnöki periódusában – segíthetett volna megállítani a külföldifizetőeszköz-kiáramlást – azonban valószínű, hogy a mexikói értékpapír-piacnak a portfólió tőke korábbi

⁵¹ *Partido Revolucionario Institucional (PRI), 1946-ig Mexikói Forradalmi Párt (Partido Revolucionario Mexicano – PRM) néven működött.*

beözönlése miatt keletkező spekulatív buborékjai előbb-utóbb mindenképpen kipukkantak volna.

Amikor 1994. december 20-án az intervenciós sáv felső szélét megemelték és a peso árfolyama egyetlen nap alatt 3,46 peso/dollárról 3,99 peso/dollárra ugrott, szimbolikusan is kezdetét vette az ország 1929 utáni történetének legsúlyosabb gazdasági válsága. Az új árfolyamot csak két napig tartották, december 22-én bevezették a lebegő árfolyamrendszert, a peso/dollár kurzus tovább zuhant, az év utolsó napján 5,325-ös szinten zárt, ami azt jelentette, hogy a fizetőeszköz a dollárhoz képest, az év egészét tekintve, mintegy 71 százalékos leértékelődést szenvedett el. A válság megfékezésére az Egyesült Államok, a Nemzetközi Valutaalap és a Nemzetközi Fizetések bankja 50 milliárd dolláros mentőcsomagot biztosított az ország számára⁵², amely mind méretét, mind kockázatát tekintve példa nélkül álló volt. Attól lehetett tartani, hogy számottevő segítség és átütemezés nélkül Mexikó nem lesz képes teljesíteni szuverén kötvényeihez kötődő kötelezettségeit, amely más felemelkedő piacok összeomlásához is vezethet. Az IMF történetének legnagyobb, 17 milliárd dolláros, a kvóta hétszáz százalékát kitevő készenléti hitelét biztosította az ország számára. Az USA államkincstára a mexikói válság politikai és gazdasági következményeitől félve 20 milliárd dolláros kölcsönt nyújtott, amelyre – legalábbis nagyságrendjét tekintve – ha nincs a NAFTA-szerződés, nem valószínű, hogy sor került volna. A mentőcsomag, sikeres volt, Mexikó eleget tudott tenni adósságszolgálati kötelezettségeinek, sőt még csökkenteni is tudta rövid távú adósságait. A hitelek döntő részét nem a hazai termelés élénkítésére, hanem a csőd szélén álló hazai pénzügyi szektor konszolidációjára, illetve a dollár denominációjú államkötvények (Tesobonos) visszavásárlására fordították.

A Zedillo elnök által végrehajtott ortodox stabilizáció megszorító intézkedéseinek hatására 1995-ben a GDP 6,22, az egy főre jutó GDP 7,86 százalékkal esett vissza, az infláció 35 százalékosra szökött, a nyílt munkanélküliség 3 millió főre nőtt⁵³, a reálbérek több mint 30 százalékkal⁵⁴ zuhantak, a peso gyors ütemű leértékelődése folytatódott. A magas kamatlábak és a belső kereslet szűkülése csődhullámot váltott ki. A kevés pozitív folyamat egyikeként a folyó fizetési mérleg gyors alkalmazkodása említhető. A privatizáció és a dereguláció új hulláma vette kezdetét, amely leginkább a kikötőket, a repülőtereket, a vasutakat, a telekommunikációt és a vegyipart érintette.

⁵² Az 50 milliárd dollárból végül csak 42 milliárd dollárt hívtak le (Clavijo–Valdivieso, 2000:58). A mentőcsomagok szerepéről a fejlődő országok pénzügyi válságainak kezelésében jó áttekintést nyújt a World Bank (1999) tanulmányának 5. fejezete.

⁵³ Pacheco-López–Thirlwall (2004:14).

⁵⁴ Uo.

A gazdaság talpra állása – összehasonlítva a 1982-es válsággal – sokkal gyorsabb volt. Ez egyrészt a 1980-as évek második felében kezdődő strukturális reformoknak, illetve a jobb alkalmazkodást lehetővé tévő lebegő árfolyamrendszernek, másrészt pedig az USA erős gazdasági növekedésével és az előre jelzetteknél magasabb olajárakkal jellemezhető kedvező nemzetközi környezetnek volt köszönhető.

Az 1980-as és 1990-es évek makrogazdasági stabilizációi jelentős mikrogazdasági és ágazati átalakulást indukáltak. A gazdaságpolitika céljai számottevő mértékben megváltoztak, az alacsony infláció, a költségvetés hiányának kordában tartása és a működőtőkevonzó-képesség javítása vált elsődlegessé. A rugalmas árfolyamrendszer hozzájárult a külpiazi versenyképesség fenntartásához, segítve megelőzni a relatív árak torzulásait. Az állami vállalatok és a pénzügyi rendszer privatizációja nagy mértékben megnövelte a magánszektor szerepét a kibocsátás előállításában. A felzárkózást jelentősen hátráltató gyengeségek, amelyek leginkább Mexikónak a fejlett országokhoz hasonlítva alacsony színvonalú humántőkéjéből, a nem túl barátságos üzleti környezetből, a magánszektor elégtelen banki finanszírozásából, az alacsony hazai megtakarítási rátából, a költségvetés bevételi oldalának a gyengeségéből, az igen kiterjedt informális munkaerőpiacből, a jelentős egyenlőtlenségeket magában hordozó jövedelemeloszlásból és a továbbra is nagy tömegeket érintő szegénységből adódnak. A gazdaság területi polarizációja is igen erős. A 2000-es évek első évtizedének stagnáló kibocsátása élesen ráirányította a figyelmet a versenyképesség és az úgynevezett második generációs reformok hiányára, illetve az Egyesült Államok konjunkturális helyzetétől való erős függésre (Dussel Peters, 2004, OECD, 2005:20).

A maquiladora ipar

A maquiladora olyan ipari üzemet jelent, amely külföldről, döntően az Egyesült Államokból érkező alapanyagokat alakít át továbbfeldolgozott vagy késztermékekké, melyek teljes egészét, vagy döntő hányadát visszaszállítják az anyaországba vagy más célországba exportálják. A legtöbb ezek közül a gyárak közül a két ország határán helyezkedik el.

A ma maquiladora ipar néven ismert exportorientált fejlesztési programot 1965-ben hozták létre és ezen a néven formálisan 2006-ban zárult. Míg az Egyesült Államok motivációja a mexikói vendégmunkásoknak és illegális bevándorlóknak a határ másik oldalán való tartása volt, Mexikó a projekttől a határ menti területek dinamikus fejlődését várta. A kezdeti logika és a célok megváltozásával a program jelentős lendületet kapott, az Egyesült Államok számára a termelésmegosztásból adódó versenyképességi előnyök kihasználásának egyik legfontosabb

formájává, Mexikó számára pedig a külföldi fizetőeszköz bevétel, a feldolgozóipari foglalkoztatás és a gazdaság remélt modernizálásának egyre jelentősebb forrásává vált.

A spanyol *maquila* szó eredetileg azt a díjat jelentette, amelyet a farmer a molnárnak fizetett gabonája megőrléséért.

A maquiladora program előzményei I.: A Bracero-program

Az első világháború munkaerőhiányhoz vezetett az Egyesült Államokban, ami jelentős keresletet teremtett a mexikói munkások iránt, elsősorban a mezőgazdaságban és a vasútépítésben. A második világháború újra vonzóvá tette az alacsony bérű mexikói munkaerőt. Egy 1942-ben aláírt bilaterális egyezmény⁵⁵ (International Agreement of Migratory Workers), amely Bracero⁵⁶-programként is ismert, lehetővé tette, hogy mexikóiak a második világháború alatt legálisan szezonális mezőgazdasági munkát vállaljanak az Egyesült Államokban, elsősorban Kaliforniában. A program, összesen mintegy 4,5 millió mexikói számára biztosított időnyjellegű munkalehetőséget (Ferris, 1995:A-4). Munkaerőforrásként elsősorban a belső területekről ideáramló szegény mezőgazdasági népesség szolgált, ami a határ menti népesség robbanásszerű növekedéséhez vezetett⁵⁷.

A vendégmunkás programok célja szerte a világban hasonló, úgy megemelni a munkaerő kínálatát, hogy az állandó lakosság ne növekedjen. Az Egyesült Államok elsősorban „háborús szükséghelyzetekben” vezetett be ilyen intézkedéseket, 1917-1921, illetve 1942-1964 között. A külföldi vendégmunkások alkalmazásának az volt a feltétele, hogy a munkaadók előzetesen minden lehetséges próbálkozást megtegyenek hogy a kormányzat által meghatározott minimálbéren helyi munkaerőt találjanak⁵⁸. Ha ezek az erőfeszítések sikertelenek voltak, akkor a Munkaügyi Minisztérium⁵⁹ engedélyt adott külföldi munkások alkalmazására, akikkel munkaszerződést kötöttek, amelyben rögzítették a béreket, munkakörülményeket, és a szálláslehetőségeket.

⁵⁵ Később a két ország közötti egyezmények sorozatává vált, lásd például Velázquez (1996) tanulmányát.

⁵⁶ A bracero szó napszámost jelent, illetve gyakran alkalmazták nincstelen bevándorlókra is, akik csak a két kezüket (brazo=kar) hozták magukkal.

⁵⁷ Nem a Bracero-program volt az egyetlen vendégmunkás program az USA-ban, ilyenek már az 1830-as évektől kezdve léteztek, azonban a Bracero-program az ún. H2 program mellett az egyik legjelentősebb volt. Az 1943-ban indult H2, az 1980-as évektől H2A (mezőgazdasági) és H2B (nem mezőgazdasági) – a mai napig működnek – program lényege hasonló volt, elsősorban a keleti part mentén gazdálkodó – eredetileg cukornádtermelő – farmerek számára biztosított lehetőséget külföldi, döntően karibi és mexikói vendégmunkások alkalmazására (lásd például Seymour, 2001).

⁵⁸ A területtől távolabb élők számára az ingyenes szállás lehetőségét is felkínálva.

⁵⁹ U.S. Department of Labor.

Ezek a munkakörülmények a szerződések ellenére tragikusak voltak, a munkások elkülönített táborokban laktak, családjukat nem vihatték magukkal északra, nem csatlakozhattak szakszervezetekhez, el volt zárva előlük mindenféle törvényes érdekvédelmi lehetőség⁶⁰.

Martin (2001) arra is rámutat, hogy két, az úgynevezett disztorziós és a függőségi hatás következtében az ilyen jellegű programok tendenciaszerűen növelhetik a legális és illegális bevándorlók számát. A disztorziós hatás azon a tényen alapszik, hogy a gazdaság és a munkaerőpiac rugalmas, a szereplők alkalmazkodnak a külföldi munkások jelenlétéhez vagy éppen hiányához gazdasági kalkulációikban. A függőségi hatás lényege pedig az, hogy azok a külföldi egyének, családok és közösségek amelyek ily módon jutnak jövedelemhez, létfenntartásukat tekintve függővé válnak a vendégmunkás programoktól. Így tehát ha a politika úgy dönt, hogy leállítja ezeket, vélhetően növekedni fog a legális és illegális bevándorlás nagysága.

Az eredeti célkitűzésektől eltérően az egyezményt csak 1964 decemberében függesztették fel, főként az amerikai szakszervezetek és a katolikus egyház nyomására. A szakszervezetek fő indoka természetesen a hazai (USA) munkaerő védelme volt⁶¹, míg az egyház érvei szerint a szerződés intézményesítette a munkaerő kiszípolozását.

Az egyezmény egyoldalú felmondása az Egyesült Államok részéről súlyos foglalkoztatási problémákhoz vezetett Mexikó északi részén: mintegy 200.000 ember maradt állástalanul (*Urias, 1978*), a munkanélküliségi ráta egyes határ menti városokban elérte a 70%-ot is (*U.S. Department of Commerce, 1993*), annak ellenére, hogy e lépés nem érte váratlanul a déli szomszédot, hiszen az érdekvédelmi csoportosulások nyomása a hatvanas évek elejétől fogva folyamatosan érezhető volt.

A határ menti lakosság növekedését, természetesen, maga a program is jelentős mértékben elősegítette. Az amerikai farmerek, akiknek meg kellett fizetniük a mexikói munkások oda-vissza útját a munkahely és a mexikói lakóhely között, arra ösztönözték munkavállalóikat, hogy költözzenek a határ menti zónába⁶², ahol amúgy is kevés volt a munkahely.

A mexikói kormányzat érzékelve a problémát igyekezett megtenni a megfelelő óvintézkedéseket: 1961-ben beindította az Országos Határvidék Programot (PRONAF), melynek fő célkitűzése a határ menti városok gazdasági növekedésének előrelendítése, a régió

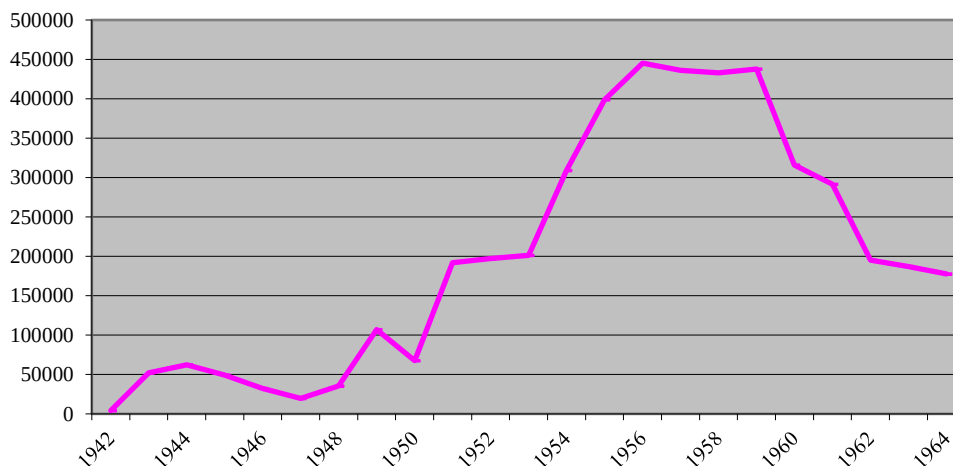
⁶⁰ A *bracero-élet szemléletes leírását adja Cohen (1999).*

⁶¹ A *programban résztvevők számát a sz. ábra mutatja be.*

⁶² A *programnak köszönhetően például Tijuana és Ciudad Juárez lakossága rendkívül dinamikusan növekedett, Tijuana-é az 1950-es évtizedben megháromszorozódott, a leggyorsabban növekvő mexikói város volt.*

gazdasági alapjainak bővítése, az infrastruktúra fejlesztése, a helyi lakosság életszínvonalának növelése, valamint az ide irányuló turizmus ösztönzése volt⁶³.

19. sz. ábra: Mexikói mezőgazdasági vendégmunkások az USA-ban, 1942-1964, fő – a Bracero-program



Forrás: Martin (2001:2)⁶⁴.

A maquiladora program előzményei II.: A Határ Menti Iparosítási Program

1964-ben, a PRONAF keretei között, az Arthur D. Little (ADL) tanácsadó céget kérték fel, hogy készítsen tanulmányt a Bracero-program befejezése által érintett munkások elhelyezkedésének megkönnyítése érdekében, illetve Ciudad Juárez iparfejlesztési lehetőségeiről. A jelentés hamarosan elkészült és ez képezte a későbbi Határ Menti Iparosítási Program⁶⁵ alapját. Speciális vámkedvezmények életbe léptetését javasolta annak érdekében, hogy Mexikó élvezhesse egy új világgazdasági jelenség, a termelésmegosztás előnyeit. A munka – lényegét tekintve – a következőket tartalmazta: javasolta olyan feldolgozóipari kapacitások létrehozását, amelyek progresszív módon képesek lennének a határ menti területek

⁶³ A PRONAF keretein belül iskolákat, utakat, bevásárlóközpontokat építettek, ösztönözték a mezőgazdaság diverzifikációját, ipari parkokat hoztak létre (South, 1990:551).

⁶⁴ A program lassú indulása vélhetően annak köszönhető, hogy időbe telt, míg az amerikai munkaadók megtalálták a számukra megfelelő megbízható munkaerőt, az ötvenes évek fellendülése és visszaesése pedig a koreai háború által kiváltott konjunktúrának, majd az azt követő recesszióknak volt tulajdonítható.

⁶⁵ Programa de Industrialización Fronteriza. megalkotásában az ADL-es Richard Bolin játszotta a főszerepet (Mendiola, 1999:46). A programnak az itt említett elnevezése terjedt el széles körben, eredeti, hosszabb neve: Programa para el Aprovechamiento de la Mano de Obra Sobrante a lo largo de la Frontera Norte de los Estados Unidos volt (CEPAL, 1998:21). A program bevezetése egyébiránt Mexikó kereskedelmi és ipari miniszterének személyéhez fűződik, aki a kelet-ázsiai tanulmányútján látottakat hasznosította: munkaintenzív összeszerelő tevékenységet végző, helyi munkaerőt alkalmazó amerikai tulajdonban lévő kelet-ázsiai üzemekben járt, amelyek olyan vámelegyezmények szabályozása alatt álltak, amelyeket később a maquiladorákra is alkalmaztak (Fernandez-Kelly 1987:151).

fogyasztási cikkek-importjának helyettesítésére; fontos szerepet tulajdonított a turizmus ösztönzésének, illetve hangsúlyt helyezett a lakosság gazdasági-szociális körülményeinek javítására is (Mendiola, 1999:46).

Érdemes megjegyezni, hogy a program logikája jelentős elmozdulást jelent az importhelyettesítésre építő, befelé történő iparosítás logikájához képest, hiszen a határ menti övezetek külpiazi orientációjára épített.

A maquiladora programot szabályozási szempontból két jelentős intézkedés tette a Mexikó és az Egyesült Államok közötti termelésmegosztás kialakulására alkalmas helyszínné. 1956-ban az USA törvényhozása elfogadta az amerikai vámtarifa 806.30-as, majd 1963-ban annak 807-es cikkelyét, amelyek lehetővé tették, hogy az összeszerelési céllal külföldre szállított javakból előállított késztermékeket olyan módon reimportálják, hogy csak a külföldön képződött hozzáadott érték alapján terhelje azokat vámfizetési kötelezettség. 1965-ben, Gustavo Diaz Ordaz elnöksége idején, a mexikói kormányzat, támaszkodva az Arthur D. Little cég tanulmányára, beindította a Határ Menti Iparosítási Programot, amely a születendő maquiladora ipar számára kedvezően módosította a vámszabályozást és lehetővé tette, hogy külföldiek többségi tulajdonú vállalkozásokat alapíthassanak Mexikóban⁶⁶.

Összességében tehát az amerikai tőke egyedülálló lehetőségekkel találta szemben magát: egyszerre élvezhette a jelentősen olcsóbb mexikói munkaerő, a többségi tulajdonlás és a vámkedvezmények nem mindennapi előnyeit.

A program igazi sikerének jelei azonban nem mutatkoztak meg egyik napról a másikra. A korai években a maquiladora programra inkább mint foglalkoztatáspolitikai eszközre tekintettek, semmint gazdaságfejlesztési–iparosítási stratégiára.

Kezdetben kisebb textilgyárak, majd később az elektronikai iparban működő vállalkozók próbálták meg kiaknázni a benne rejlő lehetőségeket. Ebben az időszakban a maquiladora a mexikói gazdaságnak csak nagyon kis hányadát jelentette, és ez is alá volt rendelve a gazdaságpolitika legfőbb stratégiájának, az importhelyettesítésnek, amely az 1960-as években előkelő, átlagosan évi 12%-os gazdasági növekedést tudott produkálni.

A szektor törvényi szabályozásának kezdeti törekvései a program megindulását követő első évben, 1966-ban jelentek meg. A területnek két gazdája volt, a Gazdasági Minisztérium⁶⁷ és a Kereskedelmi és Ipari Minisztérium⁶⁸. Ezek teremtték meg a működés alapjait, a termeléshez szükséges gépi felszerelések és alapanyagok vámmentes időleges importjának

⁶⁶Lásd például Mirowski–Helper (1989) cikkét.

⁶⁷ *Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)*.

⁶⁸ *Secretaría de Industria y Comercio (SIC)*.

engedélyezésével. Arra is engedélyt adtak, hogy a maquiladorák százszázalékos külföldi tulajdonban legyenek.

1970-ben az SHCP rendeletben írta még pontosabban körül az iparág vámjogi környezetét⁶⁹. 1971-ben módosították a vámtörvény 321. paragrafusát a maquiladora ipar ideiglenes importjára vonatkozó szabályozással kapcsolatban⁷⁰.

1972-ben dolgozták ki az új szabályozást, amely már nem csak a határ menti területeken, hanem az ország belsejében is engedélyezte, hogy maquiladorákat hozzanak létre, illetve hogy a termelés egy részét – még ha sok korlátozás mellett is – az belső piacon értékesítsék⁷¹. A maquiladora rendszer működésének befelé való megnyitásától kedvező hatásokat reméltek, főként azt, hogy a szektorban termelődött jövedelemből hazai származású javakat vásárolnak és ez a jövedelem így nem hagyja el az országot.

1977-ben a szabályozást kiszélesítették, alapvetően azzal a céllal, hogy megteremtsék azokat a koordinációs mechanizmusokat, amelyek garantálják a program feltételrendszerének betartását⁷². Ezek közül is kiemelkedett, hogy a maquiladora ipar támogatására létrehozta egy tárcaközi bizottságot⁷³, amelynek a terület összefogásán kívül az ágazathoz kapcsolódó vállalkozásokkal való kapcsolattartás is feladata lett.

1983-tól a maquiladorák számára lehetővé vált, hogy termelésük értékének 20 százalékát 1989-től pedig hogy ötven százalékát a belső piacon értékesítsék. 1993-tól a NAFTA-egyezmény keretein belül progresszíven növekedhetett ez az arány, amely 2000-re már 85 százalékra nőtt, 2001-től pedig megszűnt a korlátozás.

Az 1990-es évekre a maquiladora ipar Mexikó világgazdasági integrációjának egyik legfontosabb eszközévé vált.

Történetének három nagyobb korszakát különböztethetjük meg (*lásd a 9sz. táblázatot és a 20. ábrát*). Az első a kezdetektől 1982-ig tart és lassú növekedéssel jellemezhető. A gazdaságpolitika középpontjában ekkor az importhelyettesítés állt. 1973-1977 között a termelés dinamikája igen erős függést mutatott az Egyesült Államok üzleti ciklusaitól. A recessziót a külső keresletnek leginkább kitett elektronikai és textilipar érezte meg, amelyet tovább súlyosbított a mexikói munkaerő-költségek igen gyors növekedése. Az 1980-as évek elejéig a szektor viszonylag homogén volt, legfőbbképpen a külföldi anyavállalatok által biztosított alkatrészek egyszerű, kezdetleges technológiájú, munkaerő-intenzív, döntően női munkát

⁶⁹ Az SHCP 102-2259 rendelete, *Diario Oficial* 1970.04.14.

⁷⁰ *El Diario Oficial* 1971.03.17. Programa de Desarrollo de la Faja Fronteriza Norte y Perímetros Libres.

⁷¹ *El Diario Oficial* 1972.10.31.

⁷² *El Diario Oficial* 1977.10.27.

⁷³ Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Industria Maquiladora

alkalmazó összeszereléséből állt. A legfőbb ágazatok az elektronikai és a ruházati ipar voltak, a gyárak szinte kizárólag az északi határ mentén helyezkedtek el.

9. sz. táblázat: A maquiladorák 1965-1988 között: az üzemek és a foglalkoztatottak számának alakulása

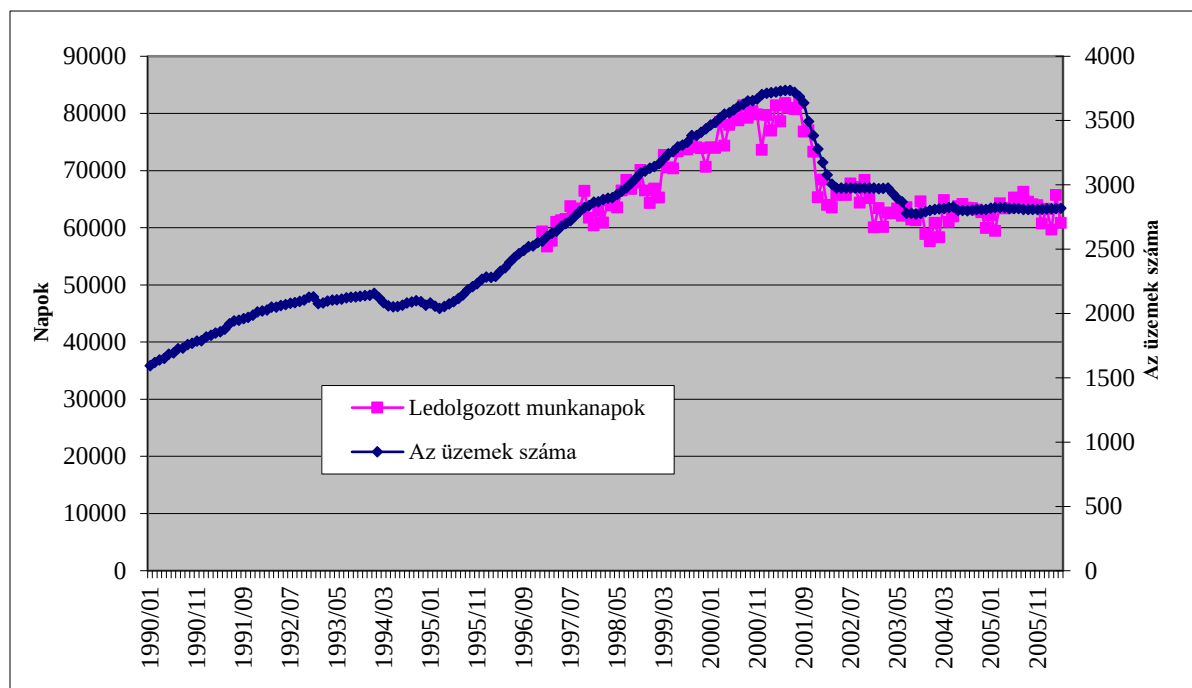
	A maquiladorák	Változás		A foglalkoztatottak	Változás	
	száma	Abszolút	Százalékos	száma	Abszolút	Százalékos
1965	12	–	–	3 000	–	–
1966	57	45	375,0	4 257	1 257	41,9
1967	72	15	26,3	17 936	13 679	321,3
1968	79	7	9,7	17 000	-936	-5,2
1969	108	29	36,7	15 858	-1 142	-6,7
1970	120	12	11,1	20 327	4 469	28,2
1971	251	131	109,0	29 214	8 887	43,7
1972	339	88	35,0	48 060	18 846	64,5
1973	370	31	9,1	51 184	3 124	6,5
1974	455	85	23,0	75 974	-43 590	-85,2
1975	454	-1	-0,2	67 214	-8 760	-11,5
1976	448	-6	-1,3	74 496	7 782	10,8
1977	443	-5	-1,1	78 433	3 937	5,3
1978	457	14	3,2	90 704	12 271	15,6
1979	540	83	18,0	111 365	20 661	22,8
1980	620	80	14,8	119 546	8 181	7,3
1981	605	-15	-2,4	130 973	11 427	9,6
1982	585	-20	-3,3	127 048	-3 925	-3,0
1983	600	15	2,6	150 867	23 819	18,7
1984	672	72	12,0	199 684	48 817	32,4
1985	760	88	13,1	211 968	12 284	6,1
1986	891	130	17,2	249 833	37 865	17,9
1987	1125	235	26,3	305 253	55 420	22,2
1988	1396	271	24,1	369 489	64 236	21,0

Forrás: South (1990:550), 1. táblázat.

1982-től a maquiladora ipar a kereskedelempolitikai paradigmaváltás kulcsszereplőjévé vált: a gazdaságpolitika úgy tekintett rá, mint az ország legfontosabb export- és foglalkoztatási potenciálját magában hordozó szektorra. Az exportorientált kereskedelempolitika, a szabályozásban beálló kedvező változások jelentős növekedést hoztak. Az expanzió az ágazati megoszlásban is változásokat indukált, megnőtt az autóipar súlya, az üzemméret pedig általában emelkedett. A szektor már nem volt homogén, a tradicionális összeszerelés mellett a magasabb technológiai színvonalú, modern termelészervezésen alapuló ipari struktúrák terjedésének is tanúi lehettünk. A helyi inputok felhasználása továbbra is igen alacsony szintű volt.

A NAFTA-hoz való csatlakozással ismét új korszak kezdődött, rendkívül dinamikus növekedéssel (lásd a . ábrát), amely egészen 2001 közepéig tartott: ekkortól az Egyesült Államok recessziója erőteljesen éreztette hatását a szektorban. A kilátások csak 2003 végétől fordultak ismét némileg kedvezőbbre.

20- ábra: A maquiladora üzemek száma és a ledolgozott munkanapok, 1990-2005



Forrás: saját összeállítás az INEGI adatai alapján

A maquiladorák termelésének értéke 1990 és 2004 között 6,3-szorosára növekedett (lásd a 10sz. táblázatot), míg hozzáadott értékük csupán 2,46-szorosára. Ez a különbség a szektor igen magas importigényességéből adódik. A maquiladora-termelésben felhasznált közbülső inputok részesedése nagyjából 80 és 93 százalék között mozgott, és ezek csaknem egésze importból származott.

A maquiladorák exportja folyó árakon 6,26-szorosára, importja 6,56-szorosára nőtt 1990 és 2004 között, súlya a teljes kivitelben és behozatalban meghaladta rendre a 45 és a 30 százalékot (lásd a 21. ábrát).

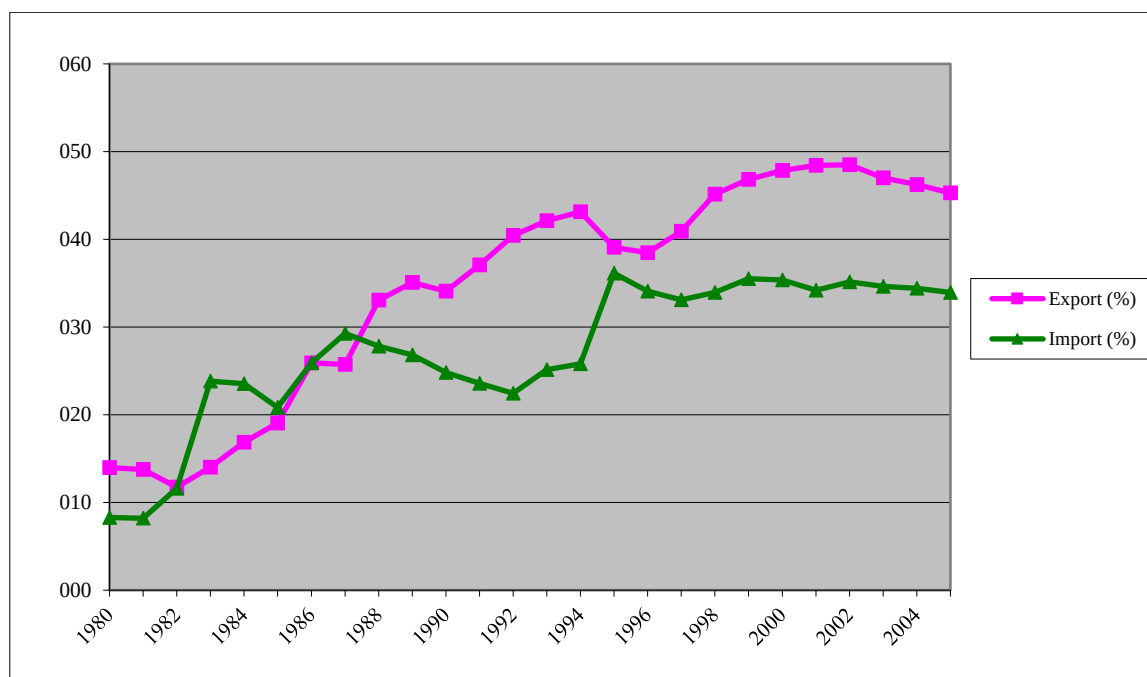
A magas importigényesség ellenére – amelyet gyakran fogalmaznak meg kritikaként a szektorral szemben, tudniillik, hogy a szektor közbülső fogyasztásának 91-92 százaléka importból származik (lásd a 21. ábrát) –, a maquiladora ipar külkereskedelmi mérlege erősen pozitív, így a gazdaság külföldifizetőeszköz-bevételének egyik legfontosabb forrása.

10. sz. táblázat: A maquiladorák termelése, hozzáadott értéke (ezer peso, 1993-as árakon) és termelékenysége, 1990-2004

Év	Termelés	Közbülső fogyasztás	Hozzáadott érték	Hozzáadott érték a termelés százalékában	A munkaerő termelékenységi indexe (1993=100)
1990	50 163 134	40 276 610	9 886 524	19,71	100,0
1991	52 804 962	43 489 508	9 315 454	17,64	98,0
1992	60 732 377	49 718 230	11 014 147	18,14	99,8
1993	68 158 225	56 628 991	11 529 234	16,92	100,0
1994	87 375 493	74 607 081	12 768 412	14,61	103,7
1995	107 344 659	93 171 078	14 173 581	13,20	104,0
1996	132 810 723	115 845 784	16 964 939	12,77	103,5
1997	156 732 589	137 419 562	19 313 027	12,32	97,6
1998	189 332 209	167 767 516	21 564 693	11,39	97,1
1999	226 161 520	201 918 820	24 242 700	10,72	96,8
2000	278 541 058	250 963 641	27 577 417	9,90	97,5
2001	263 480 185	238 576 092	24 904 093	9,45	94,5
2002	270 438 513	248 116 064	22 322 449	8,25	95,1
2003	276 510 416	253 882 961	22 627 455	8,18	96,6
2004	316 326 591	291 959 341	24 367 250	7,70	99,7

Forrás: saját összeállítás az INEGI adatai alapján

21. ábra: A maquiladora ipar részesedése a teljes áruimportból, illetve -exportból, 1980-2005⁷⁴

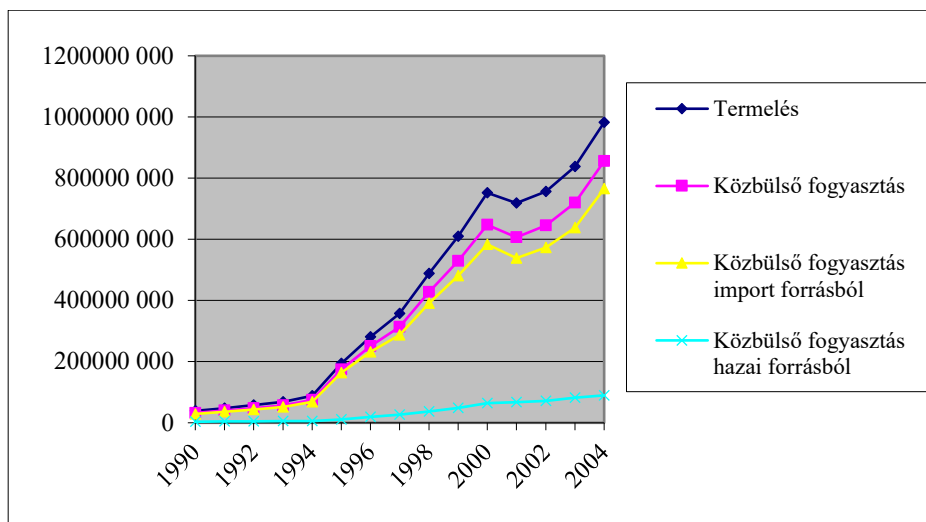


Forrás: saját számítás a CEFPA és az INEGI adatai alapján

A maquiladora ipar nem csak magas export- és importhányada miatt fontos összetevője az ország világgazdasági integrációjának, hanem azért is, mert a működőtőke-import egyik legfontosabb célpontját jelenti: a szektorban működő vállalatok túlnyomó többsége külföldi többségi tulajdonban van.

⁷⁴ A maquiladora ipar exportját először 1970-ben tették közé a mexikói fizetési mérleg adatokban.

22. ábra: A maquiladora szektor termelése és közbülső fogyasztása (ezer peso, folyó áron), 1990-2005



Forrás: saját összeállítás az INEGI adatai alapján

A maquiladora ipar ágazati szerkezete

A szektor négy ágazatban, a közlekedésszerek-gyártásban, -összeszerelésben és -javításban (2005-ben a foglalkoztatottak 22,06 százaléka itt dolgozott és a maquiladorák hozzáadottérték-exportjának 21,84 százaléka innen származott), az elektromos és elektronikai cikkek és alkatrészek gyártásában (rendre 21,78% és 22,65%), a ruházati iparban (16,72% és 11,79%) és a villamosgép-gyártásban és -összeszerelésben (10,01% és 11,72%) koncentrálódik. Ezek adják – mind az exportált hozzáadott érték, mind pedig a foglalkoztatás tekintetében – a szektor teljesítményének több mint kétharmad részét. A legnagyobb ágazatok részesedése a vizsgált periódust tekintve az igen dinamikus növekedés ellenére – növekedésük az exportált hozzáadott érték tekintetében folyó áron több mint húszszoros, a foglalkoztatottságot tekintve legalább kétszeres volt – némileg csökkent. A 2001-ben beállt kedvezőtlen fordulat ellenére az exportált hozzáadott érték összességében továbbra is emelkedett, a foglalkoztatottság 2002-ben viszont jelentősebben, 2003-ban kisebb mértékben csökkent és majd csak 2004-től kezdett újra növekedésbe. Az összehúzódas leginkább a ruházati ipart – ahol 2005-ben 88 ezerrel volt kevesebb munkahely, mint 2001-ben – és az elektromos és elektronikai cikkek és alkatrészek gyártását érintette, ahol 84 ezer volt az elvesztett állások száma. A szektorban 2005-ben összességében 125 ezerrel kevesebben dolgoztak, mint a csúcsot jelentő 2000. évben.

A maquiladora iparral foglalkozó kutatások rámutatnak, hogy a szektor mind makro-, mind pedig mikroökonómiai szempontból kedvező hatásokkal járt a mexikói gazdaság számára. Előbbi esetében az export dinamikus növekedése, a fizetési mérleg finanszírozásához való jelentős hozzájárulás és a munkahelyteremtés említhető meg. Utóbbi esetében kiemelhető az a technológiai-technikai átalakulás, amely az 1990-es években gyorsult fel és elsősorban a K+F-tevékenységek egy részének áthelyezésében, a szektor technológia-intenzitásának növekedésében és a modern üzleti tudás – vállalatszerkezeti és -vezetési, illetve termelésmenedzsment ismeretek – terjedésében ragadható meg.

A mai Mexikóban a maquiladorák három típusa vagy generációja található meg egyszerre. A széles körben elfogadott tipológia *Carrillo–Hualde (1997)* tanulmányában jelent meg először. Az első generációs maquiladorák a munkaerő, a kézi munka intenzív használatán alapulnak, hagyományos összeszerelő tevékenységet végeznek. A hazai iparhoz való kapcsolódásuk igen csekély. Technológiai színvonaluk alacsony, jelentős mértékben függnek az anyavállalat döntéseitől. Versenyképességük fő forrása az olcsó munkaerő. Leginkább a ruházati és az elektronikai iparban vannak jelen.

A második generációs maquiladorákban a munkafolyamatok megváltoztatásán, racionalizálásán van a fő hangsúly, ezek biztosítják versenyképességüket: a legújabb, rugalmas termelés-szervezést, minőségirányítást, automatizációt alkalmaznak.

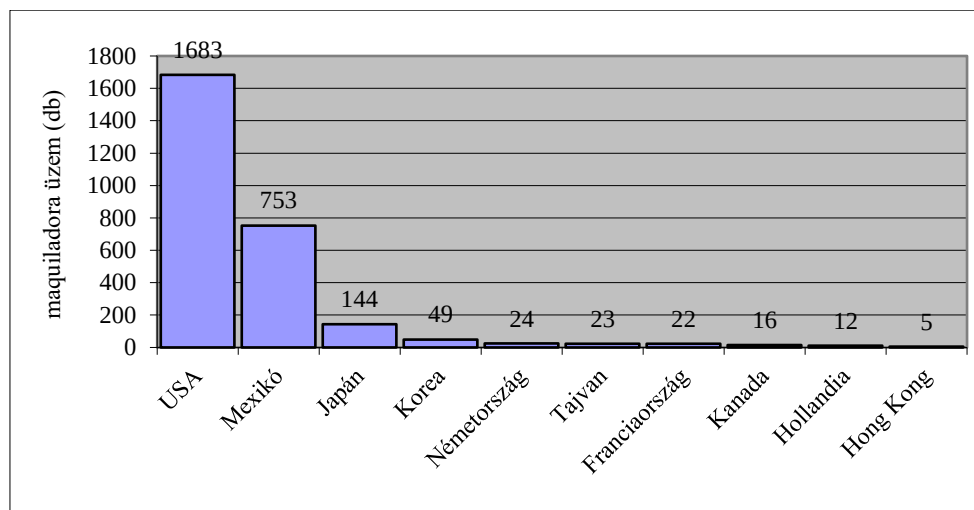
A hazai gazdasághoz való kapcsolódásuk továbbra is csekély, de egyre növekvő mértékben keresik a mexikói beszállítói kapcsolatok kiépítésének lehetőségét – ami egyben azt is jelzi, hogy függőségük az anyavállalattól már nem olyan egyoldalú, mint az előző típusúaké. Legtöbbjük a villamosgépeket, elektronikai cikkeket gyártó, illetve az autóiipari cégek közül kerül ki.

A harmadik generáció képviselői vannak még a legalacsonyabb számban jelen a szektorban. Helyi beszállítói kapcsolataik továbbra is alacsonyak, azonban erőteljesen kapcsolódnak olyan vállalkozásokhoz, amelyek ugyanahhoz a transznacionális konglomerátumhoz kötődnek, klasztereket létrehozva. Jelentős tervezési, design-, K+F-feladatokat végeznek, magas arányban alkalmaznak képzett technikai szakembereket és mérnököket. Versenyképességük az agglomerációs hatások kialakulásából és az olcsó, de magasan képzett munkaerő használatából származik. Döntően az északi határ mentén, illetve Mexikóvárosban és Guadalajarában találhatóak. A második és harmadik generáció 1990-es évekbeli terjedésének közvetett bizonyítékát az ágazat foglalkoztatottsági szerkezetében beálló változások jelentik: folyamatosan növekedett a maquiladora üzemekben foglalkoztatott technikusok és mérnökök

aránya a szak- és segéd munkásokéhoz képest⁷⁵. Még ha messze is vagyunk attól, hogy a teljes szektor a harmadik generációhoz tartozzon, Carrillo (2001:10) szerint világos bizonyítékai vannak a második generáció terjedésének és az empirikus kutatások azt mutatják, hogy a szektor versenyképességét ért kihívások hatására a harmadik generáció is egyre inkább képviselteti magát.

Az éves átlagot tekintve az Egyesült Államok maquiladora-ipari befektetéseinek növekedési üteme meghaladta a teljes Mexikóba irányuló tőkeexportét, nagyságuk rendre 10,48 és 4,45 százalékos volt 1994 és 2004 között. A tendenciák egyértelműen arra utalnak, hogy a két ország közötti integráció a kínálati oldalon jelentős mértékben növekedett.

23. sz. ábra: A maquiladorák többségi tulajdonosai származási országok szerint (2002. márciusában)



Forrás: Solunet: InfoMex, Inc.

2001 és 2003 között a maquiladora szektorba irányuló külföldi működőtőke-áramlás is megtorpant, a 2000. évi csúchoz képest ekkor évente csaknem 35 százalékkal kevesebb befektetés érkezett. A visszaesés a már ismert okokkal, az Egyesült Államok recessziójával mint ciklikus és Mexikó versenyképességi problémáival mint strukturális tényezőkkel magyarázható. A maquiladorák egy része bezárta kapuját és elvándorolt az országból⁷⁶. A 2004-ben és 2005-ben visszatérő növekedés az Egyesült Államok gazdasági fellendülésének és a mexikói kormányzat versenyképesség-javító lépéseinek köszönhető.

⁷⁵ A maquiladora „generációkkal” kapcsolatos empirikus kutatásokért a már hivatkozott Carrillo–Hualde (1997) tanulmány mellett lásd Barajas és szerzőtársai (2004), Carrillo–Gomis (2004) és Sargent–Matthews (2004) vizsgálatait. Az újabb generációk nagyságrendjét illetően csak közelítésekkel találkozhatunk: Gerber–Carrillo (2002) 105 Baja California-i elektronikai és autóipari maquiladorára kiterjedő vizsgálatának eredményei szerint ezek 25-35 százaléka volt harmadik generációs. Későbbi kutatásuk szerint a Baja California-i maquiladorák körülbelül 40 százaléka sorolható ebbe a típusba (Carrillo–Gerber, 2003).

⁷⁶ A problémára továbbiakban még részletesen kitérek.

A tendenciák összességükben azt mutatják, hogy az alacsony munkabérekre és a hatékonyságkereső beruházásokra építő stratégia által megszerezhető előnyök a világgazdasági növekedésben és a versenykörnyezetben beálló változások esetében igen illékonyak lehetnek.

Mexikó: nemzetközi termelésmegosztás és működőtőke-áramlás – következtetések

Az 1980-as évek kezdetétől csaknem húsz éven keresztül a maquiladora ipar volt a mexikói gazdaság egyetlen olyan szegmense, amely tartós, magas növekedést élvezett. A kutatások szerint ezt öt, egymással szinergikus kapcsolatban lévő tényezővel magyarázhatjuk: a gazdaság egyéb részeihez képest számottevő mértékben deregulált jogi környezettel, az Egyesült Államok és Mexikó bérszínvonala közötti jelentős különbséggel, ami a versenyképesség forrásául szolgált, az Egyesült Államok termelési és fogyasztási központjaihoz való földrajzi közelséggel, amely alacsony szállítási költségeket eredményezett, a NAFTA-val, amely növelte a mexikói gazdaságpolitikával kapcsolatos bizalmat és végül az Egyesült Államok gazdaságának tartós és magas növekedési ütemével az 1990-es években.

A 2001. év fordulata azonban jól jelzi, hogy ezek az előnyök igen törékenyek. Éppen a NAFTA hatásának köszönhetően a maquiladora szektor és a mexikói gazdaság egyéb részei közötti szabályozási különbségek egy része eltűnt – ebben az évben lépett életbe a származási szabályok szigorítása⁷⁷ is, amely már nem teszi lehetővé a harmadik országból származó és a NAFTA partnerekhez irányuló exportba beépülő importált alapanyagok utáni vámvisszatérítést. Japán, Dél-Korea és az egyéb NAFTA-n kívüli országok számára így nehezebbé vált, hogy Mexikót az USA és Kanada irányában exportugródeszkaként használják. Az önmagában az alacsony bérekre alapozó stratégia fenntarthatósága is folyamatosan megkérdőjeleződött. 1998-tól az ázsiai pénzügyi válság kezdetétől ennek egyre látványosabb bizonyítékait tapasztalhattuk, majd Kína 2001-es WTO-csatlakozásával és a textil- és ruházati ipar nemzetközi kereskedelmét szabályozó Multirost Egyezmény 2005. január 1-jével történő felszámolásával Mexikó az Egyesült Államok piacán élvezett preferenciális előnyeinek jelentős részéről kénytelen volt lemondani. A peso reálfelértékelődése is csökkentette a bérelőnyöket. Az ország jól láthatóan versenyképességi problémákkal küzdött, ami abban is megnyilvánult, hogy legfőbb versenytársaihoz képest részesedése visszaszorult legfontosabb exportpiacán, az Egyesült Államokban.

⁷⁷ Lásd az egyezmény 303. cikkelyét.

A kedvezőtlen változások ellenére továbbra is az északi partner a kivitel legfontosabb célpontja, részesedése Mexikó exportjából csaknem hetven százalékos, a maquiladora ipar esetében pedig még ennél is nagyobb, körülbelül nyolcvan százalékos. Ez a magas arány a jóval nagyobb gazdasággal rendelkező Egyesült Államok konjunkturális helyzetétől való egyoldalú függőséghez vezetett, amelyet az 1990-es évtized során nemhogy csökkenteni nem sikerült, hanem az még növekedett is. A szoros kapcsolat kedvezőtlen hatásai a 2001-es évtől kezdődően igen nyilvánvalóan jelentkeztek.

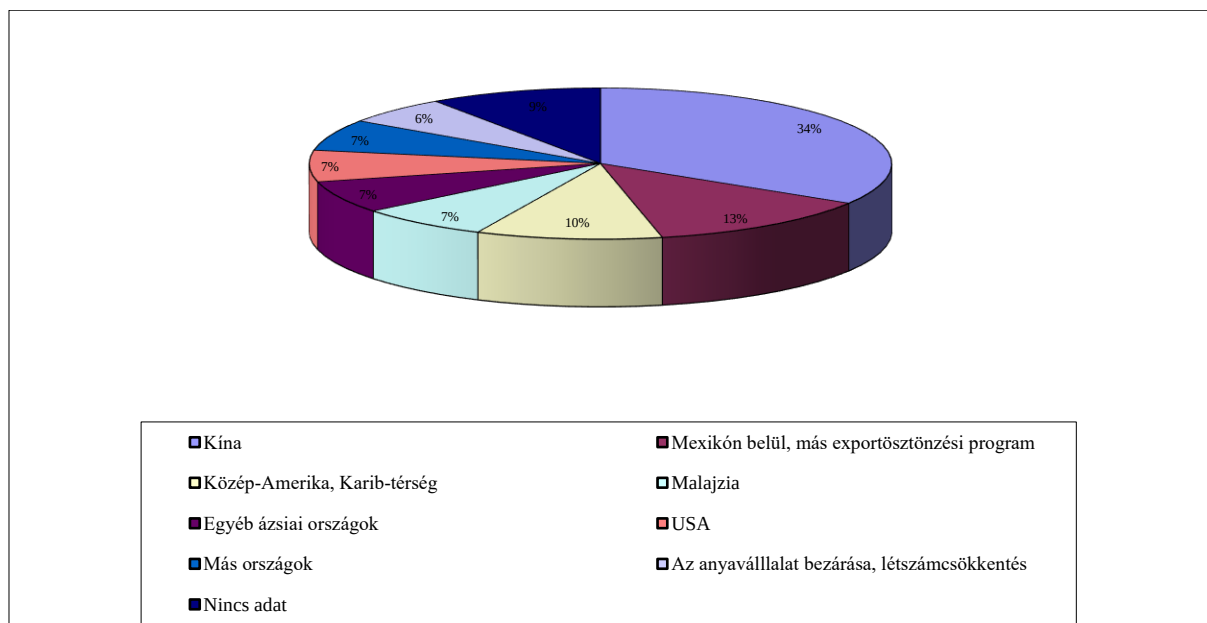
A nemzetközi termelésmegosztásra alapozó gazdaságfejlesztési stratégia jelentős kihívásokkal küzd: a számottevő földrajzi koncentráció – a maquiladora ipar hozzáadott értékének csaknem hetven százalékát, a foglalkoztatás több mint hetvenöt százalékát az északi, az Egyesült Államokkal határos államok adják⁷⁸ – és a gazdaság egyéb részeivel való összekapcsolódás csekély mértéke miatt is. Az előbbi nyilvánvalóan kedvező hatású is, hiszen alacsonyan tarthatók a szállítási költségek és lehetőséget biztosított az agglomerációs hatások megjelenésének is. Utóbbi probléma pedig rögtön nyilvánvalóvá válik, ha megvizsgáljuk a maquiladora ipar által megtermelt hozzáadott értéket és a hazai inputok arányát, melyek elhanyagolható voltát a *ábra* mutatta be. Dutréni–Vera-Cruz (2004:37) számításai szerint 1991 és 2002 között a hazai beszállítások értéke az összes maquiladora inputban 1,8-ról 3,7 százalékra növekedett, ami még mindig rendkívül alacsony.

Az alacsony hozzáadott érték (*lásd a korábbi 10sz. táblázatot*) kezdetben nyilvánvalóan a program logikájából adódott: egyrészt az, hogy az Egyesült Államokban a külföldön képződött hozzáadott érték alapján kellett vámot fizetni, nyilván nem ösztönözte a helyi beszállítók bekapcsolását, amely ráadásul az első generációs, egyszerű, kézi munkát alkalmazó összeszerelő tevékenységek esetében szinte elképzelhetetlen is volt. A struktúra a későbbiekben sem változott. A hazai gazdasághoz való alacsony szintű kapcsolódás pedig nyilván kiszámíthatatlanabbá tette az ide irányuló működőtőke-beruházások mozgásait is, hiszen szerves kapcsolatok hiányában az üzemek könnyebben áttelepíthetők más országokba, mint ahogy arra a 2000. évet követően volt is számos példa⁷⁹. 2001 júniusa és 2003 szeptembere között a maquiladora üzemek száma 3735-ről 2775-re csökkent, 2000 és 2004 között a szektor foglalkoztatása 230 ezer fővel csökkent. A működőtőke-elvándorlás legfontosabb kiváltó tényezője az ázsiai országok támasztotta verseny volt (*lásd a 24. ábrát*).

⁷⁸ Saját számítások a 2005-ös évre vonatkozólag az INEGI adatai alapján.

⁷⁹ A napi sajtó, mint a *San Diego Union Tribune* (2002. augusztus 25.) vagy a *Miami Herald* (2003. november 21.) 200-300 maquiladora üzem Kínába való áttelepüléséről írt, ezeknek az adatoknak a megbízhatósága természetesen erősen kétséges. Az viszont tudható – lásd például Cañas–Coronado–Gilmer (2004) – hogy az elvándorlás elsősorban a textil és ruházati ipart és a játégyártást érintette.

24. sz. ábra: A maquiladora szektorból elvándorló működőtőke legfontosabb célpontjai



Forrás: Carrillo (2003).

A vállalatok egyharmada Kínába, további 14,2 százalékuk más ázsiai országokba telepedett át. Voltak olyanok is (10,3%), amelyek Közép-Amerikát és a Karib-térséget választották az Egyesült Államok és a régió között tervezett szabadkereskedelmi egyezmény megkötésére és életbe lépésére számítva, illetve Mexikó – a közép-amerikai országoknak az amerikai piacon a textil- és ruházati iparban nyújtott kedvezményeknek tulajdonítható – preferencia-erőzítője miatt. A vállalatok 6,7 százaléka visszatért az Egyesült Államokba, 12,8 százalékuk Mexikóban maradt, de más exportösztönzési programba lépett át.

A visszaesésnek egyszerre volt oka az Egyesült Államok recessziója és az alacsony költségű országok versenye, a peso reálfelértékelődése és a kedvezőtlenebbé váló szabályozási környezet: a növekvő adók és a bürokrácia. A leginkább érintett szektorok, ahogyan már láthattuk, a munkaerőt legintenzívebben használó ruházati ipar és az elektromos és elektronikai cikkek és alkatrészek összeszerelése volt. A másik két nagy maquiladora ágazatban, a közlekedéseszköz- és a villamosgép-összeszerelésben korántsem volt ilyen jelentős a visszaesés, előbbiben a foglalkoztatottak száma még növekedett is a vizsgált időszakban. Eddigi elemzéseink megerősítik az UNCTAD (2004a), (2004b) megállapításait, melyek szerint Mexikónak az Egyesült Államokhoz való földrajzi közelsége továbbra is fontos versenyelőnye marad, legfőbbképpen az olyan termékek gyártásában és exportjában, amelyeket fajlagosan túl

költséges lenne Ázsiából szállítani, vagy az olyanok esetében, ahol fontos szerepet játszik a just-in-time menedzsment.

A visszaeséshez nyilvánvalóan az is hozzájárult, hogy az ágazatban a munkaerő termelékenység az egész 1990-es évtizedben stagnált, ami arra utal, hogy az időszak maquiladora ipart érintő technológiai változásainak hatásai igen korlátozottak voltak, vagy rendkívül koncentráltan és nem a szektor egészére hatva jelentkeztek – ezzel utalhatunk itt a harmadik generációs üzemek még szerény arányára is. Következésképpen Mexikó működőtőkevonzó-képességének további alakulása is nagyban függött attól, hogy képes-e feldolgozóipari szerkezetét elmozdítani egy fejlettebb, szofisztikáltabb, a képzett munkaerőt (és a tőkét) intenzívebben alkalmazó struktúra irányába, illetve, hogy megfelel-e az intézményeit, szabályozási környezetét ért kihívásoknak.

Összhangban utóbbi megállapítással, az UNCTAD tanulmányai arra is rámutatnak 2004-2005. évben újra meginduló növekedés nem csak a kedvező külső konjunktúrának, hanem a mexikói kormányzat intézkedéseinek – a bürokratikus eljárások egyszerűsítésnek, az adócsökkentésnek és a maquiladora szektort érintő adókedvezmények növekedésének – is tulajdonítható.

Mindezek a jellemzők és tendenciák – a 2001-2003 közötti időszak válsága, a maquiladorákat a mexikói gazdaságban működő egyéb vállalatoktól megkülönböztető bánásmód elemeinek a NAFTA előírásai miatti fokozatos felszámolása – tehát természetesen nem jelentik azt, hogy az igen intenzív, elsősorban a nagy (amerikai) multinacionális hálózatok által működtetett termelésmegosztás egyszerre csak eltűnne Mexikóból. A 2004-től a maquiladora szektorban és a gazdaság egészében jelentkező kedvező fordulat sem erre utal.

A működőtőke beruházások első jelentősebb megugrása az 1980-as évek strukturális reformjainak, a külkereskedelem és a tőkeáramlás liberalizációjának tulajdonítható. Ezt követően Mexikó összhangban az elméleti predikciókkal (*Ethier, 1998⁸⁰*) sikeresen használta a NAFTA keretein belüli regionális integrációt, hogy növelje működőtőkevonzó-képességét. Az egyezmény jelentős szerepet játszott az Egyesült Államokból és Kanadából érkező közvetlen befektetések emelkedésében, ezzel szemben a világ más részeiből származó áramlások esetében nem figyelhetünk meg hasonló dinamikát. A NAFTA-n belüli működőtőke-áramlás növekedésének a legfontosabb kiváltó tényezője adataink szerint a partnerek – esetünkben első

⁸⁰ *Ethier (1998) rámutat, hogy a fejlődő országok egyik legfontosabb célja a fejlettel létrehozandó regionális integrációs egyezményekben, hogy növeljék működőtőkevonzó-képességüket. Baltagi–Egger–Pfaffermayr (2005) erős empirikus bizonyítékokat találnak az integráció működőtőke-áramlásra gyakorolt hatását tekintve az EU-tizenötöket és a 2004-ben csatlakozott országokat vizsgálva.*

sorban az Egyesült Államok és Mexikó – közötti termelismegosztás fokozódása, illetve ezzel párhuzamosan az egyezmény által biztosított kiszámíthatóbb beruházási környezet, az 1980-as évek strukturális reformjai és liberalizációja melletti, nyíltan vállalat, hosszú távú elkötelezettség..

A változások egyértelműen megerősítik, hogy jelentékeny elmozdulások mentek végbe a mexikói működőtőke-beruházások szerkezetében. A horizontális beáramlások súlya csökkent – az 1980-as évek liberalizációja és a NAFTA szabadkereskedelem kialakítása megszüntették a vámok megkerülését célzó motivációkat a helyi piacok ellátására és elősegítették a termelismegosztási kapcsolatok további terjedését⁸¹. Emellett a feldolgozó- és elsősorban a maquiladora iparba érkező befektetéseknek a teljes működőtőke-áramláson belüli súlyának ütemes növekedése egyértelműen bizonyítja a vertikális működőtőke fontosságának számottevő emelkedését⁸², leginkább a gépgyártásban, az elektronikai ágazatban és a közlekedésszerszám-gyártásban. Mindezt alátámasztja a vállalatokon belüli áramlások tartósan magas aránya a Mexikó és az Egyesült Államok közötti, az 1990-es években rendkívül dinamikus növekvő – folyó áron több mint 3,5-szörösére emelkedő – bilaterális forgalomban. Ugyanerre a következtetésre juthatunk az amerikai leányvállalatok helyi értékesítésének, az USA-ba és a harmadik országokba irányuló exportjának alakulását⁸³ vizsgálva is.

A NAFTA azáltal, hogy fokozta a partnerek közötti integrációt és kölcsönös függőséget, csökkentette a mexikói beruházások szuverén kockázatát, így hozzájárult a vertikális működőtőke-áramlás megfigyelt növekedéséhez.

A délkelet-ázsiai és európai befektetők jelenléte a mexikói feldolgozóiparban és a maquiladora szektorban – az amerikai leányvállalatok harmadik országokba irányuló exportjának arányát is tekintve – pedig az exportugródeszka-beruházásokat támogatta. Az exportugródeszka-szerep további erősödésére természetesen folyamatosan biztosítani szükséges, hogy az ország a legfontosabb ágazatokban képes legyen a helyi beszállítók olyan hálózatát megteremteni és fenntartani, amely lehetővé teszi a regionális egyezmények szigorú származási szabályainak történő megfelelést.

⁸¹ Hasonló – a regionális integrációknak a vertikális működőtőke-áramlást ösztönző – empirikus következtetésre jut Levy Yeyati–Stein–Daude (2003) is.

⁸² Ökonometria vizsgálatában Waldkirch (2003) a horizontális és a vertikális motívum mellett is talál bizonyítékot, de az utóbbi esetében erősebbet. A horizontális befektetéseket a Mexikói piac nagysága ösztönzi leginkább.

⁸³ Lásd Shatz–Venables (2000) és Markusen (2004) tanulmányát.

Az IMMEX a maquiladora rendszer keretei között már az 1960-as években létrehozott kedvezményekre és annak működési tapasztalataira épül. 2006-ban a NAFTA-ban elért szinte teljes szabadkereskedelemhez és a szigorú származási szabályokhoz is igazodva, a mexikói kormány új rendelkezéseket hozott az exportágazat versenyképességének növelése érdekében. Az IMMEX-rendelet révén a kormány egyszerűsítette az exportkereskedelemre vonatkozó megfelelési követelményeket. A szabályok csökkentették a költségeket, új működési módokat teremtettek a vállalatok számára, és összességében modernizálták az adminisztratív eljárásokat. Az IMMEX lényegében továbbra is egy olyan adókedvezményt biztosít, amely lehetővé teszi a mexikói vállalatok számára, hogy ideiglenesen importáljanak olyan árut, amelyeket aztán termékek gyártásához vagy javításához használnak fel, anélkül, hogy az importált áruk után általános importvámot vagy 16 százalékos hozzáadottérték-adót kellene fizetniük. Azonban egy meghatározott időn belül – a késztermék jellegétől függően hat-tizenkét hónapon belül – a gyártott készterméket exportálni kell, vagy át kell adni egy másik mexikói IMMEX-vállalatnak, vagy "ideiglenes behozatal" helyett "végleges behozatal" státuszt kell kapnia.

A szabályok széleskörűek, a nyersanyagokra és az exportárukba teljes mértékben beépítendő alkatrészekre, valamint az üzemanyagokra, kenőanyagokra és egyéb, a gyártási folyamat során felhasználható anyagokra is vonatkoznak. Valójában a szállítási konténerekre, dobozokra, csomagcímkezésre és a gyártási folyamat során esetlegesen használt gépekre, berendezésekre szerszámokra és szolgáltatásokra is kiterjed.

Működési formaként a partner tőkeerejéhez és kockázatvállalási hajlandóságához igazodva ötféle lehetőséget kínál: i) a holding típusú működést, ii) az ipari IMMEX-et, iii) a szolgáltató IMMEX-et, iv) a befogadó (albergue, shelter) IMMEX-et és v) az IMMEX outsourcing programot.

Az IMMEX programmal kapcsolatosan a feldolgozóiparra és a feldolgozóiparon kívüli ágazatokra a következő két táblázatban közlünk az INEGI legfrissebb rendelkezésre álló statisztikái szerint. A viszonylag részletes bontás segít bennünket abban is, hogy a program regionális koncentrációját is nyomon követhessük az aktív létesítmények száma, a munkaviszonyban és az alvállalkozóként foglalkoztatottak munkaköre szerinti megoszlásban is. A két táblázat összevetéséből minden mutató alapján megállapítható, hogy a program továbbra is a feldolgozóiparra koncentrálódik.

⁸⁴ Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicio de Exportación

NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS MANUFACTUREROS CON PROGRAMA IMMEX Y PERSONAL OCUPADO POR CONDICIÓN DE CONTRATACIÓN Y CALIFICACIÓN DE LA MANO DE OBRA SEGÚN ENTIDADES FEDERATIVAS Y MUNICIPIOS SELECCIONADOS
Febrero de 2021 P/

CUADRO 1.1

Concepto	Número de establecimientos activos ^{1/}	Total	Personal ocupado que se contrata directamente			Personal Subcontratado		
			Total	Obreros y técnicos	Empleados administrativos	Total	Obreros y técnicos	Empleados administrativos
TOTAL NACIONAL	5 185	2 719 927	2 202 666	1 881 949	320 717	517 261	405 276	111 985
AGUASCALIENTES	92	62 138	58 457	47 437	11 020	3 681	2 862	819
BAJA CALIFORNIA	929	359 208	336 130	302 937	33 193	23 078	21 470	1 608
Ensenada	84	21 760	21 741	19 500	2 241	19	12	7
Mexicali	141	72 605	66 676	57 385	9 291	5 929	5 401	528
Tecate	101	12 573	12 148	11 318	830	425	184	241
Tijuana ^{2/}	603	252 270	235 565	214 734	20 831	16 705	15 873	832
COAHUILA	392	256 582	182 649	160 785	21 864	73 933	59 964	13 969
Acuña	50	34 231	32 857	30 041	2 816	1 374	1 211	163
Ramos Arizpe	98	59 548	33 955	29 501	4 454	25 593	20 183	5 410
Saltillo	73	40 475	22 228	19 448	2 780	18 247	15 524	2 723
Torreón	47	34 910	19 677	17 538	2 139	15 233	14 125	1 108
Otros Municipios	124	87 418	73 932	64 257	9 675	13 486	8 921	4 565
CHIHUAHUA	491	408 279	373 084	338 201	34 883	35 195	30 950	4 245
Chihuahua	109	73 353	59 380	52 372	7 008	13 973	11 688	2 285
Juárez	328	299 813	279 041	253 436	25 605	20 772	18 843	1 929
Otros Municipios	54	35 113	34 663	32 393	2 270	450	419	31
CIUDAD DE MÉXICO	73	22 049	15 914	11 304	4 610	6 135	4 328	1 807
DURANGO	76	44 515	41 836	39 317	2 519	2 679	2 179	500
GUANAJUATO	346	161 254	108 932	91 307	17 625	52 322	41 981	10 341
León	80	20 627	17 737	14 709	3 028	2 890	2 398	492
Otros Municipios	266	140 627	91 195	76 598	14 597	49 432	39 583	9 849
JALISCO	283	154 421	119 907	85 754	34 153	34 514	23 059	11 455
Guadalajara	60	23 113	19 322	13 539	5 783	3 791	2 554	1 237
Zapopan	69	43 763	39 128	27 216	11 912	4 635	3 715	920
Otros Municipios	154	87 545	61 457	44 999	16 458	26 088	16 790	9 298
MÉXICO	273	139 095	84 645	62 014	22 631	54 450	38 530	15 920
Tlalnepantla de Baz	33	10 746	4 518	3 338	1 180	6 228	4 425	1 803
Toluca	53	27 186	19 790	16 476	3 314	7 396	5 561	1 835
Otros Municipios	187	101 163	60 337	42 200	18 137	40 826	28 544	12 282
NUEVO LEÓN	665	288 911	198 235	163 115	35 120	90 676	75 468	15 208
Apodaca	203	85 336	56 043	47 092	8 951	29 293	24 229	5 064
Guadalupe	94	37 764	29 773	24 217	5 556	7 991	6 246	1 745
Monterrey	49	15 293	10 874	8 513	2 361	4 419	3 160	1 259
San Nicolás de los Garza	55	25 631	14 725	10 950	3 775	10 906	9 298	1 608
Santa Catarina	65	25 784	18 367	14 593	3 774	7 417	6 215	1 202
Otros Municipios	199	99 103	68 453	57 750	10 703	30 650	26 320	4 330
PUEBLA	177	75 992	59 523	47 587	11 936	16 469	11 419	5 050
Puebla	58	23 351	17 089	12 663	4 426	6 262	5 039	1 223
Otros Municipios	119	52 641	42 434	34 924	7 510	10 207	6 380	3 827
QUERÉTARO	245	106 002	72 912	58 153	14 759	33 090	22 469	10 621
Querétaro	112	52 226	35 349	28 339	7 010	16 877	12 062	4 815
Otros Municipios	133	53 776	37 563	29 814	7 749	16 213	10 407	5 806
SAN LUIS POTOSÍ	177	88 310	66 839	54 129	12 710	21 471	16 270	5 201
San Luis Potosí	124	61 783	50 158	40 156	10 002	11 625	8 279	3 346
Otros Municipios	53	26 527	16 681	13 973	2 708	9 846	7 991	1 855
SONORA	231	127 163	111 458	96 216	15 242	15 705	13 591	2 114
Hermosillo	56	32 494	24 211	20 751	3 460	8 283	7 185	1 098
Nogales	86	41 744	40 952	34 662	6 290	792	706	86
Otros Municipios	89	52 925	46 295	40 803	5 492	6 630	5 700	930
TAMAULIPAS	362	250 107	233 657	208 051	25 606	16 450	13 007	3 443
Matamoros	114	58 849	56 288	48 573	7 715	2 561	2 210	351
Nuevo Laredo	36	30 506	30 071	26 213	3 858	435	275	160
Reynosa	155	133 166	127 013	115 247	11 766	6 153	5 634	519
Otros Municipios	57	27 586	20 285	18 018	2 267	7 301	4 888	2 413
VERACRUZ	59	20 255	14 366	10 919	3 447	5 889	4 269	1 620
YUCATÁN	52	22 377	21 801	18 908	2 893	576	428	148
Mérida	25	6 563	6 556	5 263	1 293	7	7	0
Otros Municipios	27	15 814	15 245	13 645	1 600	569	421	148
OTRAS ENTIDADES FEDERATIVAS	262	133 269	102 321	85 815	16 506	30 948	23 032	7 916

1/ Corresponde a establecimientos con actividad económica durante el mes de referencia.

2/ Incluye Playas de Rosarito

P/ Datos Preliminares

Fuente: INEGI. Estadística Mensual del Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX)

INEGI. Estadística del Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación IMMEX.

⁸⁵ Az anyag következő változatában a táblázat magyar nyelven fog szerepelni.

NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS NO MANUFACTUREROS CON PROGRAMA IMMEX, PERSONAL OCUPADO POR CONDICIÓN DE CONTRATACIÓN, HORAS Y DÍAS TRABAJADOS, SEGÚN ENTIDADES FEDERATIVAS SELECCIONADAS
Febrero de 2021 P/

CUADRO 3.1

Concepto	Número de establecimientos activos ^{1/}	Total Personal ocupado	Personal ocupado			
			Contratado directamente	Subcontratado	Horas Trabajadas (Miles de horas) ^{2/}	Días Trabajados
TOTAL NACIONAL	1 261	343 405	214 709	128 696	62 983	27 857
BAJA CALIFORNIA	210	40 031	34 533	5 498	7 336	4 570
COAHUILA	52	11 205	8 063	3 142	2 004	1 171
CHIHUAHUA	101	12 611	8 346	4 265	2 393	2 127
CIUDAD DE MÉXICO	62	11 631	7 389	4 242	1 655	1 205
GUANAJUATO	55	21 149	12 404	8 745	3 623	1 269
JALISCO	129	51 510	11 912	39 598	8 575	2 758
MICHOACÁN	26	7 613	3 488	4 125	1 360	637
NUEVO LEÓN	136	18 786	14 403	4 383	3 344	2 916
SINALOA	59	44 068	33 275	10 793	8 356	1 414
SONORA	134	57 417	41 140	16 277	11 456	3 193
TAMAULIPAS	54	8 838	5 602	3 236	1 577	1 214
OTRAS ENTIDADES FEDERATIVAS	243	58 546	34 154	24 392	11 304	5 383

1/ Corresponde a establecimientos con actividad económica durante el mes de referencia.

2/ La suma de los parciales puede no coincidir con los totales debido al redondeo.

P/ Datos Preliminares

Fuente: INEGI. Estadística Mensual del Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX)

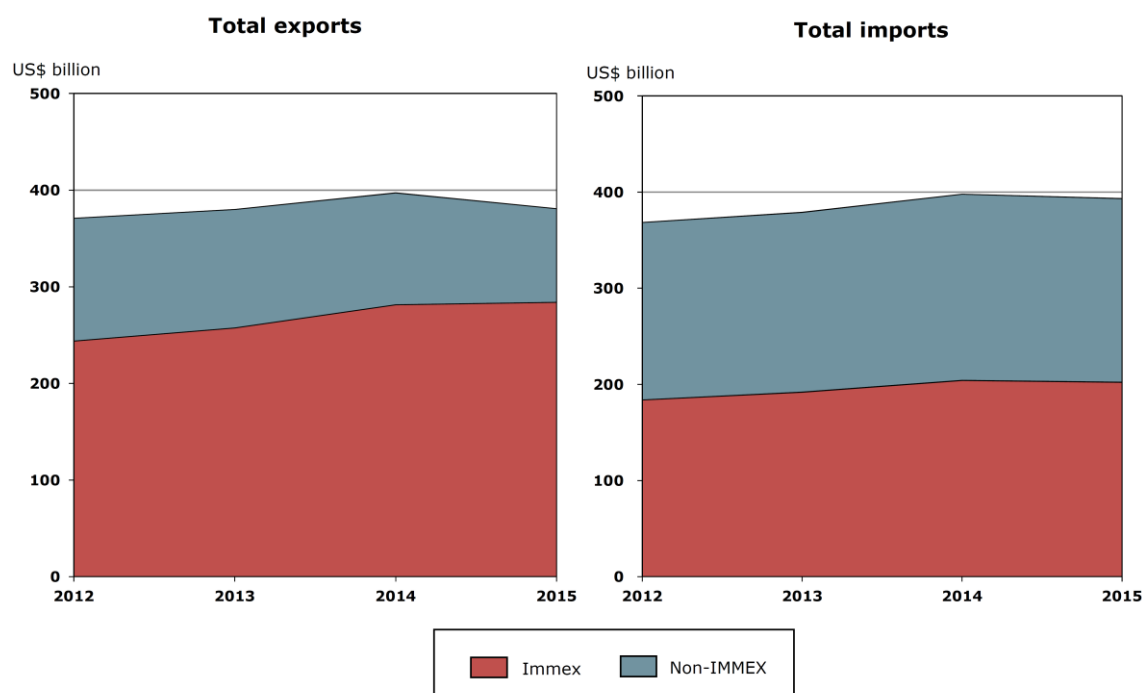
INEGI. Estadística del Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación IMMEX.

86

Az IMMEX programnak Mexikó exportjában betöltött rendkívüli szerepét jól szemlélteti a WTO 2017-es Trade Policy Review-jának ábrája jelezve az exportból való körülbelül 60%-os, az importból való ennél valamivel kisebb részesedést.

25. ábra

Chart 3.8 Mexico's imports and exports by type of regime, 2012-2015



Source: WTO Secretariat, on the basis of information provided by the authorities.

⁸⁶ Az anyag következő változatában az anyag magyar nyelven fog szerepelni.

Amennyiben a teljes ipart tekintjük, az OECD a globális trendekkel ellentétben, pozitív elmozdulást jelez Mexikó ipari exportjának hozzáadott érték tartalmát tekintve, amely 2011 és 2016 között 32,3%-ról 36,4%-ra növekedett.

Az elmúlt évtized és a kilátások

Az elmúlt évtized összefoglalása a latin-amerikai régiót legalább sztereotípiáiban ismerők számára vélhetően nem okoz meglepetést, az ország népessége folyamatosan növekedett és a növekedési pályán marad, a növekedési ráta azonban csökken, a Világbank adatai szerint valamivel 1% fölötti, 2,13-as termékenységi rátával. A születéskor várható élettartam az elmúlt évtizedben 75 év körül stagnált. A medián életkor 2020-ban 29,2 év volt. Az írni-olvasni tudók aránya a népességben 95% körüli. Az urbanizációs ráta a 80%-os határ felett mozog, azonban az informális szektorban foglalkoztatottak aránya kiemelkedően magas. Az ország PPP alapon számított részesedése a világ GDP-jéből a 2016-os 2,06%-ról 2020-ra 1,86%-ra csökkent. A korai dezindustrializációnak Mexikó esetében kevésbé lehetünk szemtanúi, az ipar hozzájárulása a teljes kibocsátáshoz 2019-ben 30,15%-os, a mezőgazdaságé 3,47%, míg a szolgáltatásoké 60,51% volt. Az inflációs ráta stabilan alacsony szinten mozog, a hivatalos munkanélküliségi ráta 3-4% körüli, amely adat az informális szektor jelentős kiterjedése miatt nem túlzottan sokat mutat. Mexikó exportjának továbbra is döntő részét a feldolgozóipari cikkek alkotják, a legfontosabb külkereskedelmi partner az Egyesült Államok. Az import oldalról ugyanez mondható el, bár ott az USA dominanciája kisebb, Kína pedig jelentős részesedéssel bír. A GDP arányos államadósság az egész évtizedben 60% körül mozgott, a költségvetési deficit csak a Covid járvány hatására mozdult ki a 2-3%-os GDP arányos mértékből.

A 2009-2019 között átlagos reál GDP növekedés 2,7%-os volt, amely nem tudott érdemleges kovergenciafolyamatokat elindítani, sőt a leggyorsabban növekvő fejlődő országokhoz viszonyítva ez a teljesítmény meglehetősen elkeserítő. A Világbank Worldwide Governance Indicators adatbázisának statisztikája szerint az ország a joguralom szempontjából 209 ország közül a 158. helyet foglalta el 2018-ban, a korrupció kontroll tekintetében pedig 125. helyet.

A kép tehát egyáltalán nem fényes, amit tovább ront az elmúlt 15 év elképesztő erőszakhulláma. Mexikó már az amerikai alkoholtilalom időszakában is fontos forrása volt az akkor illegális fogyasztási cikknek, az 1960-as évektől kezdve pedig egyre jelentősebb szerepet töltött be az amerikai fogyasztók illegális kábítószerrel történő ellátásában, sokáig mint tranzitország. A kolumbiai drokartellek szétesése után ez a szerep megváltozott.

A széleskörű erőszak elterjedése együtt járt az Intézményes Forradalmi Párt (PRI) hatalomvesztésével, 1929-től 2000-ig ez a párt adta az elnököt a *dedazo* hagyományait is betartva. 2000-ben Vicente Fox elnöki hatalomba lépésével a kialakult korrupt egyensúly felbomlott, azonban az igazi változás az ugyancsak Nemzeti Akciópárthoz (PAN) tartozó Felipe Calderón hivatali ideje alatt kezdődött, aki szigorú drogellenes intézkedéseket vezetett be, szétrombolva az átmeneti egyensúlyt. 2012-ben ismét a PRI jelöltje, Enrique Peña Nieto szerzett többséget, az erőszakhullámot azonban sem ő, sem populista utódja AMLO, Andrés Manuel López Obrador sem volt képes megtörni.

A közgazdaságtani elemzés természetesen ezt a témát sem hagyta figyelmen kívül, reprezentánsként a tanulmány elején már említett Dell (2015) tanulmány legfontosabb megállapítását ismertetjük: a tanulmány is megállapítja, hogy a kábítószerkereskedelemmel kapcsolatos erőszak drámai módon felerősödött 2007-et követően. Szakadós regressziós keretek között rámutat, hogy municipális szinten (ez a Mexikói közigazgatás szövetségi államokon belüli, következő szintje) a PAN jelöltjének szoros győzelme, hivatali ideje, majd utána is nő az erőszak, mivel a versengő bűnözők, megpróbálják elfoglalni a PAN tisztviselője által nyomás alá helyezett inkumbens drogkereskedő helyét, akinek megszokott infrastruktúrája, kereskedelmi hálózata is megbomlik ilyen esetekben. A teendő nem teljesen világos, a szerző óvatos javaslatot tesz arra, hogy a kábítószerkereskedelem elleni küzdelem helyett az erőforrásokat az erőszaktól való elrettentésre és a gyilkosságokkal kapcsolatos jogszabályok hatékonyabb végrehajtására kellene összpontosítani.

Mindenesetre nem túl biztató, hogy a százezer főre jutó gyilkosságok száma tekintetében a világ tíz legveszélyesebb városa közül öt (1. Los Cabos, 3. Acapulco, 5. Tijuana, 6. La Paz, 8. Ciudad Victoria) Mexikóban található⁸⁷.

Milyen tényezők adhatnak mégis okot a közeljövőt tekintve az optimizmusra? Az egyik ezek közül az, hogy Donald Trump elnöksége nem verte teljesen szét a NAFTA-t, bár a létrejövő új USMCA tartalmaz új rendelkezéseket elsősorban az autóipar kapcsán, ahol magasabb helyi tartalmi követelményeket ír elő és implicit minmálbér követelményeket is megfogalmaz; az USA némileg több tejterméket fog tudni Kanadába exportálni, ahol a szellemi tulajdon védelme is erősítésre szorul. A vitarendezési eljárás megmaradt, viszont ez az amerikai elnök különleges vészhelyzeti felhatalmazásai alapján akár értékét is vesztheti⁸⁸.

⁸⁷ <https://worldpopulationreview.com/world-city-rankings/most-dangerous-cities-in-the-world>

⁸⁸ Bővebb elemzésért lásd például a Peterson Institute for International Economics kutatóinak írásait, többek között az intézet honlapján: <https://www.piie.com>

További okot adhat a reményre, hogy az Egyesült Államok erős küzdelmet folytat hegemoniájának fenntartásáért, amely során egyre fokozódik a Kínával való szembenállás. Ez erősítheti Mexikó szerepét, amelyhez hozzájárulhat a Covid-19 járvány során tapasztalt diszrupció a „hosszú” értékláncokban, a fuvar költségek emelkedése, a nemzetbiztonsági megfontolások is.

Ahogy az Erdey (2010) és Balkay-Erdey (2012, 2014) több munkájukban is kimutatták, az USA–Mexikó kereskedelem újfajta szerkezete már a NAFTA-t megelőzően kialakult, a NAFTA időszakában tovább mélyült. A bilaterális kereskedelemre jellemző az ágazaton belüli kereskedelem fejlett országok kereskedelméhez hasonlóan magas aránya, amely a kereskedelem további elmélyülésével kapcsolatos alkalmazkodási költségek moderált voltával is kecsegtet.

Kedvező eredmény, hogy minden számottevő statisztika a szélsőséges jövedelmi egyenlőtlenségek csökkenését mutatta ki Latin-Amerikában, köztük Mexikóban is, amelyben kiemelt szerepet játszottak a sikeres kondicionális transzfer programok, illetve a közoktatásba történő jelentősebb befektetések, illetve emellett például Mexikó esetében a PRI-vel versengő pártok választói bázisának megszilárdítására tett lépések.

Kapiszewski—Levitsky—Yashar (2021) szerkesztésében közelmúltban megjelent könyv is bizakodással tölthet el bennünket. A műben a szerzők felvázolják, hogy a latin-amerikai országok a 20. század eleje után, a 20. század végén és a 21. század elején drámai lépéseket tettek a jelentősebb inkluzivitás felé, országonként eltérő módon, alapvetően három területen ráirányítva figyelmünket a változásokra: erősödött a történelmileg kirekesztett csoportok hivatalos elismerése, az állampolgároknak a politikai döntéshozatalhoz történő hozzáférése, illetve ismét történtek lépések az erőforrások újraelosztásának irányában.

Írásunk befejező részében Mexikó észak-amerikai kereskedelemben növekvő szerepének várható növekedése mellett empirikusan, strukturált gravitációs panelvizsgálat segítségével is érvelünk. Néhány további kereskedelemelméleti és jóléti aspektusra az anyag szóbeli prezentációjában és majdani későbbi verzióiban fogunk kitérni.

A strukturált gravitációs panelvizsgálat eredményei

Vizsgálatunk célja, hogy rámutassunk a kereskedelmi globalizáció ütemére illetve annak heterogén voltára az amerikai kontinens országai esetén a XXI. században. Mivel a globalizáció egyik legszembetűnőbb velejárója Cairncross (1997) illetve Reich (2010) szerint a távolságok „halála”, azaz a kereskedelem változó költségeinek drasztikus csökkenése, ezért arra

vállalkoztunk, hogy a bilaterális távolság korlátozó hatásának időbeli alakulását számszerűsítsük. A távolság – nemzetközi kereskedelmet – akadályozó voltát, annak alakulását a gravitációs modell keretein belül definiálták és elemezték a leginkább mélyrehatóan az elmúlt több mint fél évszázadban. Tinbergen (1962) és Pöyhönen (1963) korai – fizikai analógiaként hasznosított – modellkerete valamint a későbbi, mikroökonómiai alapokon nyugvó elméleti levezetések (Anderson, 1979; Bergstrand, 1985; Deardorff, 1995; Eaton–Kortum, 2002; Anderson–van Wincoop, 2004; Chaney, 2008) egyaránt azt bizonyították, hogy két egymástól távol eső ország kevesebbet kereskedik egymással, *ceteris paribus*. Disdier–Head (2008) valamint Head–Mayer (2014) – több ezer regressziós becslést átfogó – metaanalízise alapján $-0,9$ és $-1,1$ köré tehető a kereskedelem távolság szerinti rugalmassága, azaz két ország 1%-kal nagyobb távolságon átlagosan $0,9$ - $1,1$ százalékkal kevesebbet kereskedik egymással, minden mást adottnak feltételezve. Némiképp meglepő módon a gravitációs modell empirikus irodalma sokáig nem tudta alátámasztani a nemzetközi kereskedelem globalizációját a távolság – kereskedelmet visszavető – hatásának csökkenésével. Disdier–Head (2008) számításai ugyanis arról árulkodnak, hogy a távolság becsült paramétere az 1980-as évekig folyamatosan növekedett, és azután sem tudott jelentősen csökkenni. Carrere–Schiff (2005) emellett megerősíti Krugman (2009) azon alapvetését, miszerint a nemzetközi árumozgások átlagos távolsága – elsősorban az ágazaton belüli kereskedelem dinamikus növekedésének köszönhetően – csökkent a XX. század második felében.

A távolság-puzzle megoldásának alapvetően két kulcsfontosságú pontja van, ahogy azt Coe et al. (2007), Yotov (2012), valamint Anderson–Yotov (2020) tanulmányai sejtetik. Az egyik, hogy a nemzetközi kereskedelemben jelentkező távolsághatást és annak időbeli alakulását nem önmagában, hanem a belföldi viszonyokhoz mérten kell megragadni. Azaz, ha a bilaterális távolság kereskedelemcsökkentő hatása visszaesik a belföldi távolság hasonló hatásához képest relatíve, akkor az a globalizáció jótékony hatásait tükrözi. Ehhez azonban a belföldi kereskedelem szerkezetének megragadása szükséges, ahogyan azt a McCallum (1995) fémjelezte határhatás irodalom prezentálja. Bergstrand et al. (2015), Márkus (2018a, 2018b) valamint Anderson–Yotov (2020) például évenként csökkenő határhatásokkal demonstrálja azt, hogy – a globalizáció mélyülésének eredményeként – a nemzetközi kereskedelem dinamikája meghaladta az országhatárokon belüli tranzakciókét, ami a bilaterális kereskedelmi költségek korlátozó hatásának (a belföldi költségek hatásához viszonyított) relatív visszaesését mutatja. Másrészt, a megfelelően specifikált, úgynevezett „strukturált gravitációs modellek” (Anderson–van Wincoop, 2004; Head–Mayer, 2014) keretén belül történő panelbecslések nyújthatnak

bizonyítékot az időben csökkenő távolsághatásra, ahol a regressziót az évdummyk és a távolság változójának interakciójával bővítjük ki (Anderson–Yotov, 2020).

Jelen vizsgálatban az utóbbi megközelítést alkalmazzuk régiónkénti/országokénti bontásban, annak érdekében, hogy a távolság paraméterének időbeli változásával összevethessük a globalizáció kereskedelemre gyakorolt hatását az amerikai kontinens országainak esetében. Mindemellett, belföldi kereskedelmi adatokkal kibővítve, a közeljövőben határhatás-bebecsléssel is alá kívánjuk majd támasztani jelen írás eredményeit.

A becsült modell

Empirikus vizsgálatunk a gravitációs modell úgynevezett „strukturált” változatát alkalmazza, ami elsősorban Anderson–van Wincoop (2004) elméleti levezetésén, valamint a multilaterális kereskedelmi akadályok (multilateral trade resistance) precíz kontrollálásán alapul (Baldwin–Taglioni, 2007; Fally, 2015). A gravitációs modell alapformájában a bilaterális export két ország jövedelmének pozitív, a közöttük lévő távolságnak pedig negatív függvénye (Tinbergen, 1962). Az alapmodellt a kutatók olyan magyarázó változókkal egészítették ki, mint a népesség, a tengertől való elzártság, a sziget lét, a szomszédság, a közös nyelv, kereskedelmi egyezmény megléte, a közös valuta, valamint a multilaterális kereskedelmi akadályok. Kiindulópontunk tehát az (1) egyenlettel definiált gravitációs modell:

$$X_{ij} = \frac{Y_i Y_j}{Y^w} \left(\frac{t_{ij}}{\varphi_i \pi_j} \right)^{1-\sigma}, \quad (1)$$

ahol x_{ij} az i országból j országba tartó áruexport nagysága. Y_i , Y_j és Y^w rendre i ország, j ország és a világ folyó évi jövedelmét jelentik. t_{ij} foglalja magába az adott országpár között felmerülő tranzakciós költségeket, φ_i és π_j pedig azokat a multilaterális kereskedelmi akadályokat, komplex átlagos költségtényezőket jelöli, melyekkel i -nek és j -nek – az alternatív partnerekkel folytatott kereskedelemben – szembe kell néznie. $\sigma > 1$ az áruk közötti helyettesítési rugalmasságot takarja. Minél alacsonyabb az értéke, annál kevésbé éreztetik hatásukat a relatív (bilaterális vs. multilaterális) költségek, ami a termékek nagyfokú differenciálódására utal.

Baldwin–Taglioni (2007), Cheng–Wall (2005) valamint Fally (2015) munkáiból kiindulva panelspecifikációnknak háromdimenziós fix hatásokat kell tartalmaznia: exportőr-év, importőr-év és országpár. Az évenként változó országhatásokra azért van szükség, hogy pontosan

kontrollálni tudjuk a multilaterális kereskedelmi akadályok befolyásoló hatását. Emellett ezek a hatások felszínnek minden olyan tényezőt, ami országspecifikus és időben akár állandó, akár változik (GDP, népesség, tengertől való elzártság, sziget). Az időben állandó országpár dummyk pedig a meg nem figyelhető költséghatások megragadásához szükségesek, ugyanakkor tartalmazzák az időben állandó változók hatását is (távolság, szomszédság, közös nyelv). Megjegyzendő tehát, hogy a gravitációs modell ezen specifikációja csak olyan változók paramétereinek becslését teszi lehetővé, amik országpár-jellegűek és időben változnak, mint például a regionális kereskedelmi megállapodások megkötése, vagy a monetáris unió létrehozása. A távolság átlagos paramétere tehát nem becsülhető, mert az országpárookra bevezetett fix hatás tartalmazza azt. Arra viszont rámutathatunk, hogyan alakul évről évre a távolság korlátozó hatása egy bázishoz viszonyítva. Ehhez az évek és a távolság változójának interakciójára van szükség. Az így konstruált változók koefficiensei azt mutatják meg, mennyit változott a távolság kereskedelmet korlátozó hatása a bázisév értékéhez képest, ceteris paribus, vagy másképp, mennyivel intenzívebb egy adott évben a nemzetközi kereskedelem annál, mint amit a bázisévben tapasztalt globalizációs szint mellett (azaz globalizáció nélkül) látnánk. A becsülendő, fix hatású, strukturált gravitációs modell egyenlete tehát az alábbi formát ölti /*(2) egyenlet*:/

$$X_{ij,t} = \exp \left(\beta_0 + \beta_1 rta_{ij,t} + \alpha_{ij} + \varphi_{i,t} + \omega_{j,t} + \sum_{t=2001}^{2018} \sum_c \beta_t \ln Dij \right) + \varepsilon_{ij,t}, \quad (2)$$

ahol $\exp$ az e alapú exponenciális függvényt jelöli, $X_{ij,t}$ a t -edik évben i országból j országba tartó áruexport értéke folyó dollárban. β_0 az egyenlet konstans tagja. Az $rta_{ij,t}$ dummy mutatja meg, van-e ceteris paribus hatása az országok között kötött kereskedelmi megállapodásoknak, akkor kap 1-et, ha az adott évben volt érvényben kereskedelmi megállapodás a két ország között, és 0-át, ha nem. Az α_{ij} jelölés az országpárookra bevezetett fix hatást jelöli, ami az időben változatlan, párspecifikus tényezőket foglalja magába. A $\varphi_{i,t}$ valamint $\omega_{j,t}$ szimbólumok az i (exportáló) illetve j (importáló) országra t -edik évben jellemző tényezőket fogják egybe, így többek között a jövedelmeket valamint a multilaterális kereskedelmi akadályokat is. t az adott megfigyelés évét jelöli. Az $\ln Dij$ ebben a specifikációban a távolság és az évek interakciójával létrehozott változókat jelenti, amiket 2001 és 2018 között értelmezünk országonkénti, vagy régiós bontásban, illetve az amerikai kontinens egészére vonatkozóan a különböző

futtatásokban ($C=\{\text{Argentína, Brazília, Chile, Kanada, Kolumbia, Mexikó, Peru, USA, Észak-Amerika, Dél-Amerika, Amerika}\}$).

A becslést a poisson pseudo-maximum likelihood (PPML) becslőfüggvénnyel végeztük, hiszen az irodalom több ízben bizonyította (Santos Silva – Tenreyro, 2006, 2011; Head–Mayer, 2014; Fally, 2015), hogy ez a becslőfüggvény kell, hogy prioritást élvezzen az OLS-szel vagy akár más nem-lineáris becslőfüggvényekkel (NLLS⁸⁹, Heckmann kétlépcsős, Tobit, GPML⁹⁰, MPML⁹¹, ZIPPMML⁹², NBPMML⁹³) szemben is, saját korábbi empirikus munkánk is visszaigazolta a megközelítés előnyeit (Biró et al., . A becslés néhány évvel ezelőtt kivitelezhetetlen lett volna ilyen magas számú fix hatás mellett, mert a becslőfüggvény nem tudott volna konvergálni. Correia et al. (2020) azonban létrehozott egy olyan parancsot a Stata programcsomagban belül, amivel nem okoz gondot a gyors és megbízható becslés végrehajtása nagyon nagy számú megfigyelés és fix hatások esetén. A sztenderd hibákat hármasszintű klaszterezéssel számítottuk Egger–Tarlea (2015) javaslatára, miszerint i ország, j ország és év, valamint ezek kombinációjára csoportosított sztenderd hibákat kaptunk, ami még érzékenyebb szignifikancia vizsgálatot vont maga után.

Adatok

A vizsgált minta az alábbiak szerint épül fel. 41 amerikai ország kereskedelmét vizsgáljuk 203 partnerrel a világból. A vizsgálat a 2000 és 2019 közötti időszakot öleli fel. Az adatok a CEPII Gravity adatbázisából származnak (CEPII, 2021), ami a CEPII BACI kétoldalú kereskedelmi adatait tartalmazza aggregált szinten a teljes áruforgalomra, valamint külön a feldolgozott termékekre vonatkozóan. A többféle távolságadatból a Head–Mayer (2002) által definiált tényleges távolsággal (Distwces), vagyis a legnépesebb városok népességgel súlyozott, harmonikus átlagos távolságával dolgoztunk. Az összes lehetséges megfigyelés száma így 298 480, ám a nagy számú 0 megfigyelésből bizonyos megfigyeléseket kiejt a program azért, hogy biztosítsa a maximum likelihood becslés létezését. Így teljes árukereskedelem esetén 225 363, míg a feldolgozott termékek kereskedelme esetén 224 331 megfigyeléssel futott le a becslés.

⁸⁹ Nem-lineáris legkisebb négyzetek módszere

⁹⁰ Gamma pseudo-maximum likelihood

⁹¹ Multinomiális pseudo-maximum likelihood

⁹² Zéró inflált Poisson pseudo-maximum likelihood

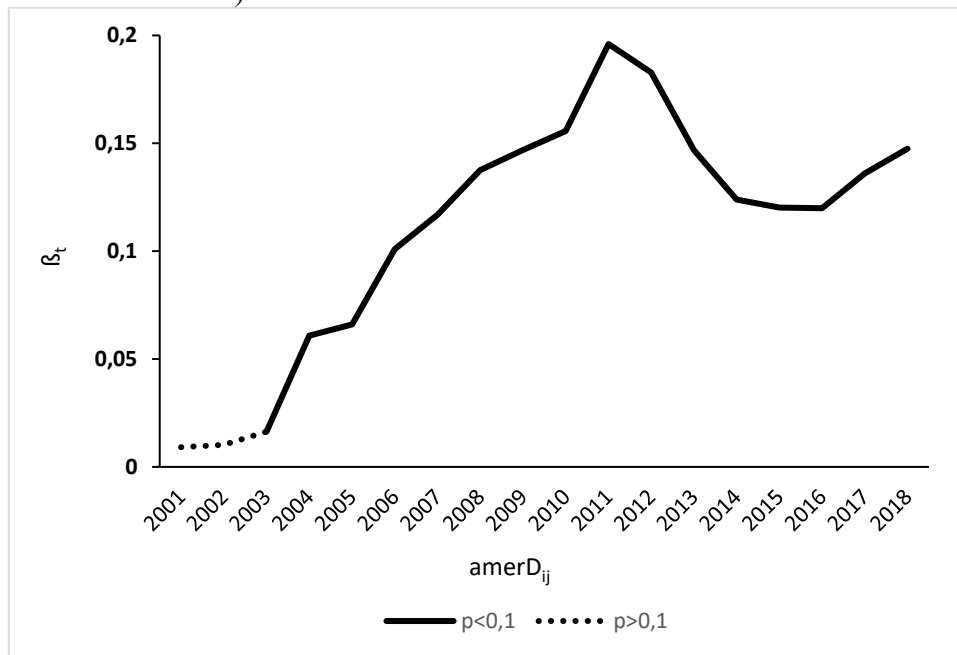
⁹³ Negatív binomiális pseudo-maximum likelihood

Eredmények

A (2) egyenletnek megfelelő fix hatású panelregressziókat először egy olyan specifikációban futtattuk le, amivel a globalizáció hatását az amerikai kontinens országaira (41 ország) együttesen kívántuk kimutatni. Ezt követően a 8 legnagyobb amerikai országra koncentráltunk, melyeket két régióra osztottunk, hogy a távolság hatásának változását Észak- (Kanada, Mexikó, USA) és Dél-Amerika (Argentína, Brazília, Chile, Kolumbia, Peru) vonatkozásában elkülöníthessük. Az eredményeket az *M1. táblázat* összegzi. Az *amerD_{ij}*, *northD_{ij}*, *southD_{ij}* változók, amelyek az évek és a távolság interakcióit jelentik, hivatottak megragadni a távolság kereskedelemre gyakorolt hatásának évenkénti változását az amerikai, észak-amerikai illetve dél-amerikai országokra nézve átlagosan, a vizsgált időszakban. Az egyes paraméterek azt mutatják meg, hogy az adott évben mennyivel különbözik a távolság kereskedelemkorlátozó hatása a 2000-es év hatásához képest. A pozitív koefficiensek tehát a globalizáció mélyülését, azaz a távolság szerepének csökkenését támasztják alá, míg negatív vagy inszignifikáns együttthatók esetén „hiányzó globalizációról” (Coe et al., 2002) beszélhetünk. Az amerikai kontinens egészének kereskedelmi globalizációját az 26. ábrán követhetjük nyomon. Az eredmények alapján az országok globalizációja töretlen volt a 2000-es években, még a pénzügyi válság sem törte meg a trendet, a változás csak az időszak második felében következett be. Egészen 2011-ig csökkent a távolság negatív hatása az országok árukereskedelmében, ezt követően azonban az eredmények a távolság szerepének újbóli erősödésére utalnak. Ennek ellenére azt állíthatjuk, hogy 2018-ban a bilaterális távolság 15,8%-kal $((e^{0,147}-1)*100)$ kevésbé korlátozza a nemzetközi kereskedelmet, mint tette azt vizsgált időszak elején, 2000-ben.

Az amerikai kontinens nyolc legnagyobb gazdaságára fókuszálva elmondhatjuk, hogy Észak- és Dél-Amerika meglehetősen eltérő pályát futott be az utóbbi két évtizedben a kereskedelmük további globalizációja terén. Míg az utóbbi térség egészen 2014-ig folyamatosan mélyülő integrációt mutat, és csak az időszak utolsó éveiben torpan meg némiképp, addig Észak-Amerika esetén azt látjuk, hogy 2007 után folyamatosan növekszik a távolság jelentősége az országok nemzetközi kereskedelmében. Sőt kijelenthető, hogy 2018-ban a földrajz gyakorlatilag ugyanolyan mértékben befolyásolta a nemzetközi árukapcsolatokat, mint az ezredfordulón.

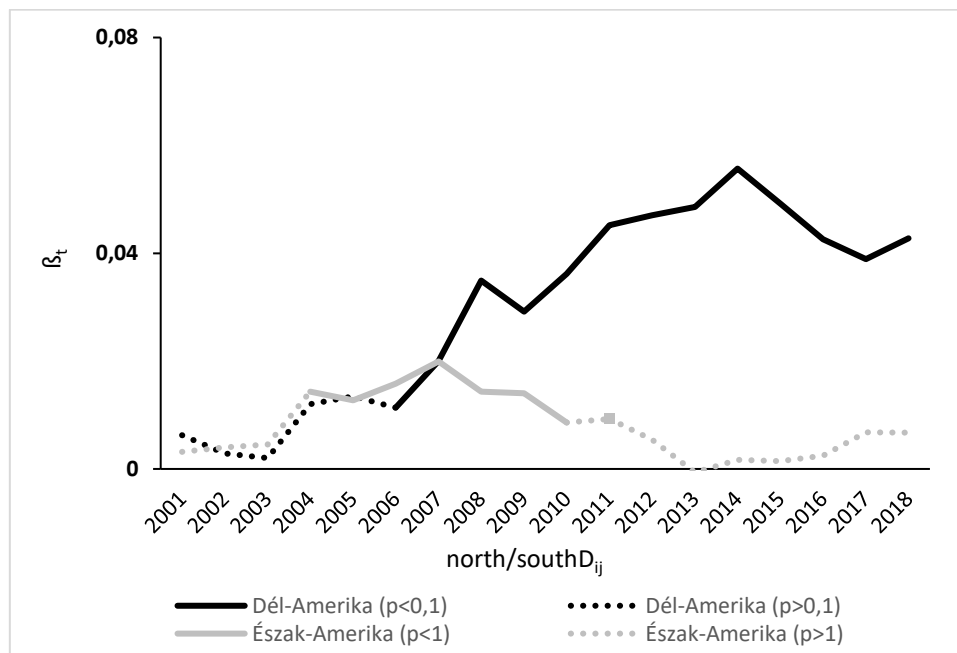
26. ábra: A távolság kereskedelmi hatásának változása amerikai országokra nézve átlagosan (teljes árukereskedelem)



Forrás: Saját szerkesztés a regressziós becslés eredményei alapján.

Megjegyzés: A folytonos vonal mentén lévő pontbecslések legalább 10%-os szinten szignifikánsak, míg a szaggatott vonal mentén lévők statisztikailag nem különböznek 0-tól.

27. ábra: A távolság kereskedelmi hatásának változása Észak- és Dél-Amerika vonatkozásában (teljes árukereskedelem)

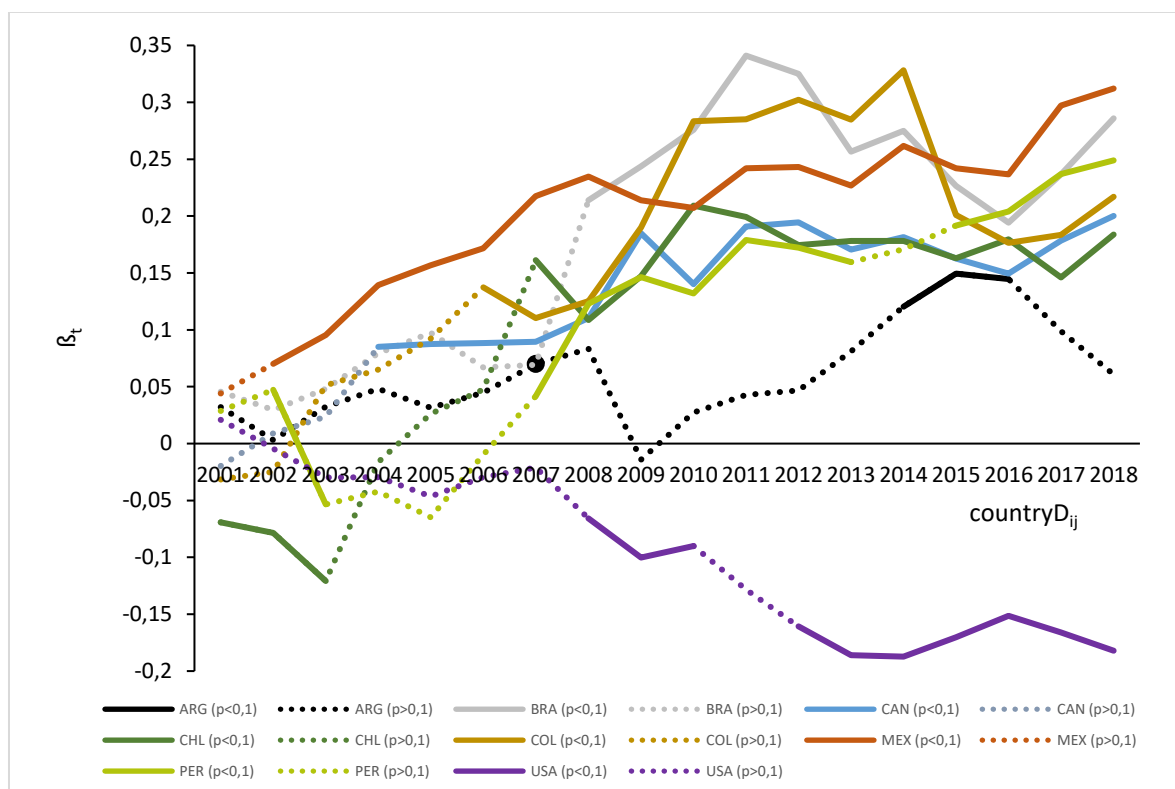


Forrás: Saját szerkesztés a regressziós becslés eredményei alapján.

Megjegyzés: A folytonos vonal mentén lévő pontbecslések legalább 10%-os szinten szignifikánsak, míg a szaggatott vonal mentén lévők statisztikailag nem különböznek 0-tól.

A harmadik specifikációban a nyolc legnagyobb amerikai országot külön elemezzük. Ez azt jelenti, hogy az évek és a távolság változója közötti interakciókat Argentínára, Brazíliára, Chilére, Kanadára, Kolumbiára, Mexikóra, Perura, valamint az USA-ra önállóan értelmezzük. A regresszió főbb eredményeit és mutatóit az M2-es táblázat foglalja össze. A távolság hatásának változását pedig a 28. ábrán követhetjük nyomon. Több szembetűnő különbséget is találunk az országok között. Brazília, Chile és Kolumbia kereskedelmében például egyre növekvő (negatív) szerepe van a távolságnak az időszak második felében. Mexikó és Peru esetében ugyanakkor folyamatosan csökkenő távolsághatásokat látunk. Argentína kereskedelmében gyakorlatilag nem változott a távolság szerepe a húsz éves periódus alatt. Az USA pedig az egyedüli ország, ahol növekedett a távolság korlátozó hatása. 2018-ban a földrajzi távolság 16,6%-kal erőteljesebb hatást fejtett ki az Egyesült Államok nemzetközi kereskedelmére, mint 2000-ben.

28. ábra: A távolság kereskedelmi hatásának változása a nyolc legnagyobb amerikai országnál külön-külön (teljes árukereskedelem)



Forrás: Saját szerkesztés a regressziós becslés eredményei alapján.

Megjegyzés: A folytonos vonal mentén lévő pontbecslések legalább 10%-os szinten szignifikánsak, míg a szaggatott vonal mentén lévők statisztikailag nem különböznek 0-tól.

A futtatásokat megismételtük a feldolgozóipari termékekre vonatkozóan is, amihez szintén a CEPII Gravity adatbázis nyújtotta a szükséges bilaterális adatokat. Az eredményeket az M2-es és M3-as táblázatok, valamint az M1-es, M2-es és M3-as ábrák tartalmazzák. Fontos különbség mutatkozik a kontinens szintű távolság hatás alakulásában. 2008 után ugyanis nem tud tovább mélyülni a kereskedelmi globalizáció, a távolság kereskedelem-korlátozó hatása a válság utáni évtizedben gyakorlatilag stagnál. Észak- és dél-amerikai bontásban nagyon minimális változásokat tudunk csak kimutatni. Dél-Amerikában 2007-ig nem is változik a távolság hatása, a későbbi visszafogott pozitív változást pedig hasonló mértékű negatív tendencia követi. Észak-Amerikában a globalizáció változásának mértéke a távolság vonatkozásában az időszak végére egészen elhanyagolhatóvá válik, és megközelíti a 2000-es szintet. Az egyes országok feldolgozóipari kereskedelméről elmondható, hogy négy ország esetén (Argentína, Kanada, Peru és USA) nem tudunk rámutatni mélyülő globalizációra. A szinte végig inszignifikáns paraméterek a távolság jelentőségének stagnálását sejtetik. A másik négy ország kereskedelmében egyértelmű, kisebb hatást fejt ki a távolság az időszak végén a 2000-es szintekhez képest, Mexikónál volt azonban az egyedüli, ahol folyamatosan tudott csökkenni a jelentősége. Érdeemes még kiemelni, hogy a kereskedelmi egyezmény dummy paramétere a feldolgozott termékek esetén – a teljes áruforgalmas számítással ellentétben – szignifikáns értéket mutat, mely szerint a két vagy több ország között megkötött egyezmények, ha csekély mértékben is (+6%), de hozzájárultak a bilaterális kereskedelem növekedéséhez, ceteris paribus.

Irodalomjegyzék

Acemoglu, D.—Robinson, J. A. (2012): <i>Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty</i> , Crown
Acemoglu, D.—Robinson, J. A. (2019): <i>The narrow corridor: states, societies, and the fate of liberty</i> , Penguin Press, New York
Anderson, J. E. (1979): A Theoretical Foundation for the Gravity Equation. <i>The American Economic Review</i> . Vol. 69. Issue 1. pp. 106-116.
Anderson, J. E.—van Wincoop, E. (2003): Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle. <i>The American Economic Review</i> . Vol. 93 Issue 1. pp. 170-192.
Anderson, J. E., & Yotov, Y. V. (2020): Short run gravity. <i>Journal of International Economics</i> , 126, 103341.
Baldwin, A.—Taglioni, D. (2007): Trade Effects of the Euro: a Comparison of Estimators. <i>Journal of Economic Integration</i> . Vol. 22. Issue 4. pp. 780-818.
Bergstrand, J. H. (1985): The gravity equation in international trade: Some microeconomic foundations and empirical evidence. <i>The Review of Economics and Statistics</i> . Vol. 67. Issue 3. pp. 474–481.
Balassa, B. (1983): Trade Policy in Mexico. <i>World Development</i> , 11. évf. 9. sz., szeptember, 795-811.
Balkay, Diána–Erdey, László (2012): Mély vagy sekély integráció? A Mercosur és a NAFTA esete. <i>Competitio</i> 11:1 pp. 68-82., 15 p. (2012)
Balkay, Diána–Erdey, László (2014): Az ágazaton belüli kereskedelem mutatói – Argentína—Brazília és Mexikó—Egyesült Államok esete. <i>Statisztikai Szemle</i> 92:2 pp. 159-178., 20 p. (2014)
Baltagi, B. H.—Egger, P.—Pfaffermayr, M.: Estimating Regional Trade Agreement Effects on FDI in an Interdependent World. Kézirat, október.
Barajas E. M. R.—Almaraz, A. A.—Carrillo V. J.—Contreras, O.—Hualde A. A.—Rodríguez, C. (2004): <i>Industria maquiladora en México: Perspectivas del Aprendizaje Tecnológico-Organizacional y Escalamiento Industrial</i> . El Colegio de la Frontera Norte, Proyecto CONACYT # 35947-s.: Aprendizaje Tecnológico y Escalamiento industrial. Perspectivas para la Formación de Capacidades de Innovación en las Maquiladoras en México.

Bergstrand, J. H.—Larch, M.—Yotov, Y. V. (2015): Economic integration agreements, border effects and distance elasticities in the gravity equation. <i>European Economic Review</i> . Vol. 78. pp. 307-327.
Biró, F. P.—Erdey, L.—Gáll, J.—Márkus, Á. (2019): The Effect Of Governance On Foreign Direct Investment In Latin America — Issues Of Model Selection, <i>Global Economy Journal</i> , Vol. 19, No. 01, https://doi.org/10.1142/S2194565919500064
Bolt, J.—van Zanden. J. L. (2020): Maddison style estimates of the evolution of the world economy. A new 2020 update
Bueno, G. M.—Poulson, B. W. (1990): Trade and Development Policy in Mexico in the Context of North American Economic Relations. <i>North American Review of Economics and Finance</i> , 1. évf. 2. sz., ősz, 187-203.
Cairncross, F. (1997): <i>The Death of Distance</i> . Harvard Business School Press, Cambridge
Carrère, C.—Schiff, M. (2003): On the Geography of Trade: Distance is Alive and Well. <i>Revue économique</i> . Vol 56. Issue 6. pp. 1249-1274.
Cañas, J.—Coronado, R.—Gilmer, B. (2004): Maquiladora Downturn: Structural Change or Cyclical Factors? <i>El Paso Business Frontier</i> , 2. sz. Federal Reserve Bank of Dallas, El Paso Branch.
Carrillo, J. (2001). <i>Mercados de trabajo en la industria maquiladora</i> . Tijuana, Mexico: El Colegio de la Frontera Norte.
Carrillo, J. (2003): Maquiladoras: upgrading el contexto de pérdida de competitividad? La competencia transpacífica: visiones sobre la competencia Sur-Sur. <i>Előadás, Friedrich Ebert Alapítvány</i> , október 30-31., Mexikóváros
Carrillo, J.—Gerber, J. (2003): ¿Las maquiladoras de Baja California son competitivas? <i>Comercio Exterior</i> , 53. évf. 3. sz., március, 284-293.
Carrillo, J.—Gomis, R. (2004): Generaciones de maquiladoras. Un primer acercamiento a su medición. <i>Frontera Norte</i> , 17. évf. 33. sz., január, 25-51.
Carrillo, J.—Hualde, A. (1997): Maquiladoras de tercera generación. El caso de Delphi—General Motors. <i>Comercio Exterior</i> , 47. évf. 9. sz., szeptember, 747-758.
Castagno, J. M. (2020): <i>World Geography: North America & the Caribbean</i> , Volume 5, 2nd Edition, SALEM PRESS, A Division of EBSCO Information Services, Inc., Ipswich, Massachusetts, GREY HOUSE PUBLISHING
CEPAL (1998): <i>Centroamérica, México y República Dominicana Maquila y Transformación Productiva</i> . CEPAL, Santiago de Chile.

Chammartín, G. M-F. (2004): El impacto de la liberalización del comercio y la inversión sobre las condiciones laborales, el empleo y los salarios en México, 1985-2000. PhD tézis, Instituto de Altos Estudios Internacionales, Université de Genève, Genf.
Chaney, T. (2008): Distorted Gravity: The Intensive and Extensive Margins of International Trade. The American Economic Review. Vol. 98. Issue 4. pp. 1707-1721.
Chenery, H. B. (1980): Interactions Between Industrialization and Exports. American Economic Review, 70. évf. 2. sz., május, 281-287. Papers and Proceedings of the Ninety-Second Annual Meeting of the American Economic Association
Cheng, I. H. – Wall, H. J. (2005). Controlling for Heterogeneity in Gravity Models of Trade and Integration. Federal Reserve Bank of Saint Lewis Review. Vol. 87. Issue 1. pp. 49-63.
Clavijo, F.–Valdivieso, S. (2000): Reformas estructurales y política macroeconómica: El caso de México. CEPAL, Serie Reformas Económicas, 67. sz. LC/L.1374, május, Santiago de Chile.
Coe, D. T.–Subramanian, A.–Tamirisa, N. T. (2007): The missing globalization puzzle: Evidence of the declining importance of distance. IMF staff papers, 54(1), 34-58.
Coe, D. T.–Subramanian, A.–Tamirisa, N. T.–Bhavnani, R. R. (2002): The missing globalization puzzle. <u>IMF Working Paper No. 02/171</u>
Cohen, D. (1999): Masculine Sweat, Stoop-labor Modernity: Borders, Identities, and Bracero Lives, 1942-1958. Presented at the Latin American History Workshop, március 30., University of Chicago.
Correia, S.–Guimarães, P.–Zylkin, T. (2020): Fast Poisson estimation with high-dimensional fixed effects. The Stata Journal, 20(1), 95-115.
Cowen, T. (2021): Why Economics Is Failing Us? The profession suffers from a lack of boldness and imagination By Tyler Cowen 2021. május 24. 13:00 CEST, Bloomberg https://www.bloomberg.com/opinion/articles/2021-05-24/why-economics-is-failing-us
Deardorff, A. (1998): Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World? In: Frankel, J. A. (ed): The Regionalization of the World Economy. University of Chicago Press, Chicago, 295 p.
Deaton, A. (2013): The Great Escape – Health, Wealth, and the Origins of Inequality Princeton University Press Princeton and Oxford Copyright
Dell, M. (2012): Path Dependence in Development: Evidence from the Mexican Revolution, Working Paper.

Dell, M. (2015): Trafficking Networks and the Mexican Drug War. <i>American Economic Review</i> , 105, no. 6 (2015): 1738-1779
Dell, M.–Acemoglu, D. (2010): Productivity Differences Between and Within Countries. <i>American Economic Journal: Macroeconomics</i> 2, no. 1 (2010): 169–188.
Dell, M.–Feigenberg, B.–Teshima, K: (2019): The Violent Consequences of Trade-Induced Worker Displacement in Mexico. <i>American Economic Review: Insights</i> 1, no. 1 (2019): 3-58.
Disdier, A-C.– Head, K. (2008): The puzzling persistence of the distance effect on bilateral trade. <i>The Review of Economics and Statistics</i> . Vol. 90. Issue 1. pp. 37-48.
Dornbusch, R.–Edwards, S. (1990): Macroeconomic Populism. <i>Journal of Development Economics</i> , 32. évf. 2. sz., április, 247-277.
Dussel Peters, E. (2004): Liberalización comercial en México: 15 años después. Documento elaborado para la conferencia internacional „State Reform While Democratizing and Integrating: The Political Economy of Change in Mexico after Fox and NAFTA”, 2004. november 18-19., Notre Dame University, South Bend, Indiana.
Dutrénit, G.–Vera-Cruz, A. O. (2004): La IED y las capacidades limitadas de innovación y desarrollo locales: Lecciones del estudio de los casos de la maquila automotriz y electrónica en Ciudad Juárez. CEPAL, LC/MEX/L.604, március 17., Mexikóváros.
Easterly, W. (2007): Was Development Assistance a Mistake? <i>The American Economic Review</i> , May, 2007, Vol. 97, No. 2 (May, 2007), pp. 328-332
Easterly, W. (2012): The Roots of Hardship – Despite massive amounts of aid, poor countries tend to stay poor. Maybe their institutions are the problem. <i>The Wall Street Journal</i> , Updated March 24, 2012 12:01 am ET, https://www.wsj.com/articles/SB10001424052702304724404577293714016708378
Eaton, J.–Kortum, S. (2002): Technology, Geography and Trade. <i>Econometrica</i> . Vol. 70. Issue 5. pp. 1741–1779.
Egger, P. H.–Tarlea, F. (2015): Multi-way clustering estimation of standard errors in gravity models. <i>Economics Letters</i> , 134, 144-147.
Erdey, L. (2006a). Adósságválságtól a NAFTA első évtizedéig – Mexikó gazdaság-fejlődésének kérdőjelei. <i>Competitio</i> , 5(3), 43–65. https://doi.org/10.21845/comp/2006/3/3
Erdey, L. (2006b): Modern világgazdasági áramlások – Mexikó külgazdasági stratégiájának hatása a gazdaságfejlődésre, doktori (PhD) disszertáció

Erdey, L. (2010): Ágazaton belüli áramlások és technológiaintenzitás a Mexikó és az Egyesült Államok közötti kereskedelemben. In: Kapás, Judit (szerk.) Technológiai fejlődés és intézmények Debrecen, Magyarország: Debreceni Egyetem Közgazdaság- és Gazdálkodástudományi Kar, (2010) pp. 82-108., 27 p.
Ethier, W. J. (1998): The New Regionalism. <i>Economic Journal</i> , 108. évf. 449. sz., július, 1149-1161.
Fally, T. (2015): Structural gravity and fixed effects. <i>Journal of International Economics</i> , Vol. 97. Issue 1. pp. 76-85. Reich, R. B. (2010): The Work of Nations: Preparing Ourselves for 21st Century Capitalis. Knopf Doubleday Publishing Group, New York, 352 p.
Fedirka, A. (2021): Why Mexico Belongs in North America? Its geopolitical reality is not consistent with its categorization as a Latin American country. March 26, 2021 Geopolitical Futures, https://geopoliticalfutures.com/why-mexico-belongs-in-north-america/
Feenstra, R. C.– Inklaar R.–Timmer, M. P. (2015): The Next Generation of the Penn World Table. <i>American Economic Review</i> , 105(10), 3150-3182, available for download at www.ggdc.net/pwt
Fernandez-Kelly, P. (1987): Technology and Employment Along the U.S.- Mexican Border. Megjelent: Thorup, C. L. (szerk.): The United States and Mexico: Face to Face With New Technology. Overseas Development Council, Washington, D.C.
Ferris, S. (1995): Should U.S. Invite Mexican Workers? <i>San Francisco Examiner</i> , 1995. február 12., A-4.
GATT (1993): Trade Policy Review Mechanism – Mexico. World Trade Organisation, C/RM/G/35, március, Genf.
Gerber, J. (2005): Import Substitution Industrialization. Megjelent: Gaisford, J. D.–Kerr, W. A. (szerk.): Handbook on International Trade Policy. Edward Elgar Publishing Inc.
Gerber, J.–Carrillo V., J. (2002): Are the Maquiladoras in Baja Competitive? Paper Presented at Forum Fronterizo, San Diego Dialogue, július 18., San Diego, CA.
Hausmann, R.–Rodrik, D.–Velasco, A. (2005): Growth Diagnostics, Revised March 2005
Head, K.–Mayer, T. (2002): Illusory Border Effects: Distance Mismeasurement Inflates Estimates of Home Bias in Trade. Working Paper No. 2002-01. Centre d’Etudes Prospectives et d’Informations Internationales (CEPII), Paris
Head, K.–Mayer, T. (2014): Gravity equations: workhorse, toolkit and cookbook. Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper, No. 9322.

Hirschman, A. O. (1968): The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin America. Quarterly Journal of Economics, 82. évf. 1. sz., február 1-32.
Kahn, N. L. (2021): 'An Endangered Species': The Scarcity of Harvard's Conservative Faculty, The Harvard Crimson, April 9, https://www.thecrimson.com/article/2021/4/9/disappearance-conservative-faculty/
Kapiszewski, D.–Levitsky, S.–Yashar, D. (Eds.). (2021). The Inclusionary Turn in Latin American Democracies. Cambridge: Cambridge University Press. doi:10.1017/9781108895835
Kelly, M. (2019): The Standard Errors of Persistence. London, Centre for Economic Policy Research. https://cepr.org/active/publications/discussion_papers/dp.php?dpno=13783
Koonings, K. (1994): Industrialization, Industrialists, and Regional Development in Brazil – Rio Grande do Sul in Comparative Perspective. Thela Latin American Series, Thela Publishers, Amsterdam.
Krueger, A. O. (1997): Trade Policy and Economic Development: How We Learn. American Economic Review, 87. évf. 1. sz., március, 1-22.
Krugman, P. (2009): The increasing returns revolution in trade and geography. American Economic Review, 99(3), 561-71.
Landes, D. (1998): Wealth and poverty of nations — Why some are so rich and some so poor. W. W. Norton & Company, New York
Levy Yeyati, E.–Stein, E.–Daude, C. (2003): Regional Integration and the Location of FDI. Inter-American Development Bank Research Department Working Paper, 492. sz., július, Washington, D.C.
Lustig, N. (1998): Mexico: The Remaking of an Economy. 2. kiadás. Brookings Institution Press, Washington, D.C.
Maldonado, G.—Morales Castillo, R.—González, G—Crow, D.—Schiavon, J. A. (2016): México, las Américas y el mundo 2004-2014: Diez años de opinión pública y política exterior. www.cide.edu
Márkus Á. (2018a): Disappearing Borders in the Visegrad Countries. Prague Economic Papers. Vol. 27. Issue 2. pp. 149-168.
Márkus Á. (2018b): Heterogén határhatások az Európai Unió egységes belső piacán – egy PPML- és OLS-elemzés tanulságai. Statisztikai Szemle. 96. évf. 4. sz. pp. 375-402.
Markusen, J. R. (2004): Regional Integration and Third-Country Inward Investment. Business and Politics, 6. évf. 1. sz., Article 3. http://www.bepress.com/bap/vol6/iss1/art3

Martin, P. (2001): There is Nothing More Permanent Than Temporary Foreign Workers. Backgrounder, Center for Immigration Studies, Washington, DC, 1-5.
McCallum, J. (1995): National Borders Matter: Canada-U.S. Regional Trade Patterns. The American Economic Review. Vol. 85. Issue 3. pp. 615-623.
Mendiola, G. (1999): México: Empresas Mauquiladoras de Exportación en los Noventa. Serie Reformas Económicas, 49. sz., december, Santiago de Chile.
Mirowski, P.–Helper, S. (1989): Maquiladoras: Mexico's Tiger by the Tail. Challenge, május-június, 24-30.
Mokyr, J. (2017): A Culture of Growth —The Origins of the Modern Economy The Graz Schumpeter Lectures. Princeton University Press, Princeton and Oxford
Moreno-Brid, J. C.–Ros, J. (2004): Mexico's market reforms in historical perspective. CEPAL Review, 84. sz., december, 35-56.
Moreno-Brid, J. C.–Santamaría, J.–Rivas Valdivia, J. C. (2005): Industrialization and Economic Growth in Mexico after NAFTA: The Road Travelled. Development and Change, 36. évf. 6.sz., november, 1097-1119.
Muraközy L. (2016): A japán rejtély. Útteremtő csodák és végzetes zsákutcák. Akadémiai Kiadó, Budapest, 2016, 372 oldal
Ochoa Bilbao, L. Schiavon, J. A. (2018), Is Mexico a North American or Latin American Country? An Analysis of Public Opinion. Latin American Policy, 9: 113-138. https://doi.org/10.1111/lamp.12137
OECD (2005): OECD Economic Surveys: Mexico, 2002-2003. OECD, Párizs.
Oficina de la Presidencia para Políticas Publicas (2005): El Quinto Informe de Gobierno del C. Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, Vicente Fox Quesada. Mexikóváros.
Pacheco-López, P.–Thirlwall, A. P. (2004): Trade Liberalisation in Mexico: Rhetoric or Reality. Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, 229. sz., június, 141-167.
Pásztor Sz.: Gondolatok a fejlesztési segélyek negatív hatásairól P. T. Bauer szellemi örökségének tükrében. Közgazdasági Szemle, LXVI. évf., 2019. október (1093–1120. o.)
Pomeranz, K. (2000): The great divergence — China, Europe, and the making of the modern world economy, Princeton University Press, Princeton and New York
Pöyhönen, P. (1963): A Tentative Model for the Volume of Trade Between Countries. Weltwirtschaftliches Archiv. pp. 93-100.
Prebisch, R. (1950): The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems. Egyesült Nemzetek Szerve, UN Doc. E/CN.12/89/Rev.1., Lake Success, NY.

Renehan Jr., E. J. (2007): The Monroe Doctrine – The Cornerstone of American Foreign Policy, Chelsea House Publishers, New York
Sachs, J. D. (1989): Social Conflict and Economic Populism in Latin-America. NBER Working Paper, 2897. sz., március, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
Santos Silva, J.– Tenreyro, S. (2011). Further simulation evidence on the performance of the Poisson pseudo-maximum likelihood estimator. Economics Letters. Vol. 112. Issue 2. pp. 220-222.
Santos Silva, J.–Tenreyro, S. (2006): The Log of Gravity. Review of Economics and Statistics. Vol. 88. Issue 4. pp. 641-658.
Sargent, J.–Matthews, L. (2004): What Happens When Relative Costs Increase in Export Processing Zones? Technology, Regional Production Networks, and Mexico’s Maquiladoras. World Development, 32. évf. 12. sz., december, 2015–2030.
Schiavon, J. A. (2013): ¿Qué quieren los mexicanos en temas internacionales? Opinión pública y política exterior en México (2006-2012). Foro Internacional, vol. 53, no. 3/4 (213-214), pp. 517–536.
Seymour, A. (2001): Mr. Bush Goes to Mexico: Recommendations for Immigration Discussion – A Global Affairs Commentary. Reprinted with permission from the borderlines UPDATER, a publication of the IRC’s BIOS project, 1-3.
Shatz, H. J.–Venables, A. J. (2000): The Geography of International Investment. World Bank Policy Research Working Paper, 2338 sz., május, Washington, D.C.
Singer, H. W. (1950): The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries. American Economic Review, 40. évf. 2. sz, május, Papers and Proceedings of the Sixty-second Annual Meeting of the American Economic Association, 473-485.
South, R. B. (1990): Transnational “Maquiladora” Location. Annals of the Association of American Geographers, 80. évf. 4. sz., december, 549-570.
Taylor, A. M. (1998): On the Costs of Inward-Looking Development: Price Distortions, Growth, and Divergence in Latin America. Journal of Economic History, 58. évf. 1. sz., március, 1-28.
Ten Kate, A. (1992): Trade Liberalization and Economic Stabilization in Mexico: Lessons of Experience. World Development, 20. évf. 5. sz., május, 659-672.
Ten Kate, A.–De Mateo Venturini, F. (1989): Apertura Comercial y Estructura de la Protección en México. Comercio Exterior, 39. évf. 6. sz., június, 497-511.
The Monroe Doctrine

The Cornerstone of American Foreign Policy Edward J. Renehan Jr.2007
Thirlwall, A. P. (2003): Trade, the Balance of Payments and Exchange Rate Policy in Developing Countries. Edward Elgar Publishing Inc., Cheltenham.
Tinbergen, J. (1962): Shaping the World Economy – Suggestions for an International Economic Policy. Twentieth Century Fund, New York, 352 p.
Török Á. (2009): Társadalomtudományi tények és természettudományos módszerek. Közgazdasági Szemle, LVI. évf., 2009. december (1067–1087. o.)
Toye, J.–Toye, R. (2003): The Origins and the Interpretation of the Prebisch–Singer Thesis. History of Political Economy, 35. évf. 3. sz., ősz, 437-467.
U.S. Department of Commerce (1993): National Trade Data Bank. 1993. Washington, D.C.
UNCTAD (2004a): World Investment Report, 2004 – The Shift Towards Services. ENSZ, New York és Genf.
UNCTAD (2004b): World Investment Directory, Volume IX. – Latin-America and the Caribbean, 2004. Parts 1 and 2. ENSZ, New York és Genf.
Urias, H. (1978): La industria maquiladora: evolución reciente y perspectivas. Comercio Exterior 28 évf. 4. sz., április.
Váry M. (2017): Számít-e a földrajzi elhelyezkedés? A nyugat-európai régiók fejlettségének térökonometriai vizsgálata. Közgazdasági Szemle, LXIV. évf., 2017. március (238–266. o.)
Waldkirch, A. (2003b): The New Regionalism and Foreign Direct Investment: The Case of Mexico. Journal of International Trade and Economic Development, 12. évf. 12. sz., 151-184.
World Bank (1999): Global Development Finance 1999. március. The World Bank Group, Washington, D.C.
WTO (1993): Trade Policy Review of Mexico. World Trade Organization, Genf.
Yotov, Y. V. (2012): A simple solution to the distance puzzle in international trade. Economics Letters, 117(3), 794-798.
Zettelmeyer, G. (2006): Growth and Reforms in Latin America: A Survey of Facts and Arguments, IMF Working Paper, WP/06/210

Mellékletek

M1. táblázat: Regressziós eredmények a teljes árukereskedelemben kontinentális, valamint régiós szintű távolsághatásokkal.

	(1)	(2)
Specifikáció	Amerika	Észak vs. Dél
rta_{ijt}	0,054 (0,063)	0,061 (0,054)
amerDij2001	0.009 (0.039)	
amerDij2002	0.010 (0.041)	
amerDij2003	0.016 (0.034)	
amerDij2004	0.061** (0.024)	
amerDij2005	0.066*** (0.022)	
amerDij2006	0.101*** (0.018)	
amerDij2007	0.117*** (0.012)	
amerDij2008	0.138*** (0.012)	
amerDij2009	0.147*** (0.033)	
amerDij2010	0.156*** (0.038)	
amerDij2011	0.196*** (0.037)	
amerDij2012	0.183*** (0.035)	
amerDij2013	0.147*** (0.039)	
amerDij2014	0.124*** (0.040)	
amerDij2015	0.120*** (0.033)	
amerDij2016	0.120*** (0.032)	
amerDij2017	0.136*** (0.036)	
amerDij2018	0.147*** (0.037)	
northDij 2001		0.003 (0.009)
northDij 2002		0.004 (0.009)

northDij 2003		0.005 (0.008)
northDij 2004		0.014 (0.010)
northDij 2005		0.013* (0.008)
northDij 2006		0.016** (0.007)
northDij 2007		0.020*** (0.006)
northDij 2008		0.014*** (0.003)
northDij 2009		0.014*** (0.005)
northDij 2010		0.009 (0.006)
northDij 2011		0.009* (0.006)
northDij 2012		0.005 (0.009)
northDij 2013		-0.001 (0.011)
northDij 2014		0.002 (0.008)
northDij 2015		0.001 (0.006)
northDij 2016		0.002 (0.007)
northDij 2017		0.007 (0.008)
northDij 2018		0.007 (0.010)
southDij2001		0.006 (0.011)
southDij2002		0.003 (0.010)
southDij2003		0.002 (0.008)
southDij2004		0.012 (0.009)
southDij2005		0.013 (0.009)
southDij2006		0.011 (0.009)
southDij2007		0.020*** (0.006)
southDij2008		0.035*** (0.009)
southDij2009		0.029***

		(0.007)
southDij2010		0.036*** (0.009)
southDij2011		0.045*** (0.008)
southDij2012		0.047*** (0.007)
southDij2013		0.049*** (0.010)
southDij2014		0.056*** (0.007)
southDij2015		0.049*** (0.008)
southDij2016		0.043*** (0.012)
southDij2017		0.039*** (0.012)
southDij2018		0.043*** (0.010)
cons	15.975*** (0.145)	16.913*** (0.030)
N	225363	225363
Pseudo R ²	0,996	0,996

Forrás: Saját szerkesztés a regressziós becslés eredményei alapján .

Megjegyzés: A 2000-es és a 2019-es évre vonatkozó interakciók – a multikollinearitás elkerülése végett – kimaradtak a regresszióból. A teljes mértékben figyelembe vett évenkénti importőr és exportőr, valamint az országpár fix hatások paramétereit a ppmlhdfe becslés elnyeli, mert így tudja biztosítani a gyors és hatékony számítás, ezért ezeket a paramétereket nem tudjuk, de nem is célunk szerepeltetni.

M2. táblázat: Regressziós eredmények a teljes árukereskedelemben, valamint a feldolgozott termékek esetén országos szintű távolsághatásokkal.

	(1)	(2)
Specifikáció	Teljes árukereskedelem	Feldolgozott termékek
rt_{ijt}	0.052 (0.057)	0.063* (0,036)
ArgDij2001	0.032 (0.044)	0.013 (0.042)
ArgDij2002	0.003 (0.049)	0.032 (0.052)
ArgDij2003	0.032 (0.051)	0.038 (0.060)
ArgDij2004	0.048 (0.042)	0.010 (0.034)
ArgDij2005	0.032 (0.053)	-0.039 (0.041)
ArgDij2006	0.045 (0.033)	-0.025 (0.025)
ArgDij2007	0.070* (0.037)	0.000 (0.035)
ArgDij2008	0.083 (0.063)	-0.015 (0.034)
ArgDij2009	-0.014 (0.046)	-0.046 (0.055)
ArgDij2010	0.027 (0.054)	-0.058 (0.046)
ArgDij2011	0.043 (0.054)	-0.029 (0.051)
ArgDij2012	0.047 (0.047)	-0.007 (0.039)
ArgDij2013	0.081 (0.06)	0.010 (0.038)
ArgDij2014	0.120** (0.052)	0.023 (0.040)
ArgDij2015	0.149*** (0.045)	0.067 (0.036)
ArgDij2016	0.145** (0.067)	0.052 (0.051)
ArgDij2017	0.099 (0.06)	0.022 (0.042)
ArgDij2018	0.061 (0.064)	0.043 (0.033)
BraDij2001	0.046 (0.045)	0.020 (0.062)
BraDij2002	0.030 (0.057)	-0.009 (0.048)
BraDij2003	0.048 (0.051)	0.046 (0.042)

BraDij2004	0.079 (0.078)	0.058 (0.043)
BraDij2005	0.097 (0.088)	0.103* (0.057)
BraDij2006	0.067 (0.097)	0.071 (0.085)
BraDij2007	0.069 (0.089)	0.054 (0.060)
BraDij2008	0.214*** (0.082)	0.183*** (0.061)
BraDij2009	0.244*** (0.06)	0.197*** (0.051)
BraDij2010	0.276*** (0.081)	0.176*** (0.067)
BraDij2011	0.341*** (0.076)	0.215*** (0.066)
BraDij2012	0.325*** (0.049)	0.214*** (0.042)
BraDij2013	0.257*** (0.058)	0.164*** (0.058)
BraDij2014	0.275*** (0.038)	0.188*** (0.037)
BraDij2015	0.226*** (0.033)	0.173*** (0.034)
BraDij2016	0.194*** (0.033)	0.155*** (0.041)
BraDij2017	0.237*** (0.042)	0.133** (0.059)
BraDij2018	0.286*** (0.072)	0.118 (0.074)
CanDij2001	-0.020 (0.05)	-0.009 (0.049)
CanDij2002	0.009 (0.047)	-0.013 (0.045)
CanDij2003	0.024 (0.043)	0.028 (0.047)
CanDij2004	0.085** (0.037)	0.046 (0.043)
CanDij2005	0.088*** (0.019)	0.056** (0.027)
CanDij2006	0.088*** (0.023)	0.019 (0.030)
CanDij2007	0.090** (0.04)	0.007 (0.026)
CanDij2008	0.110*** (0.024)	0.054* (0.029)
CanDij2009	0.185*** (0.05)	0.073 (0.046)
CanDij2010	0.140***	0.031

	(0.05)	(0.045)
CanDij2011	0.191*** (0.06)	0.055 (0.050)
CanDij2012	0.194*** (0.057)	0.066 (0.050)
CanDij2013	0.171** (0.074)	0.075 (0.057)
CanDij2014	0.181*** (0.068)	0.081 (0.056)
CanDij2015	0.163*** (0.06)	0.089 (0.055)
CanDij2016	0.149** (0.065)	0.069 (0.051)
CanDij2017	0.178*** (0.069)	0.092 (0.057)
CanDij2018	0.200** (0.083)	0.112 (0.074)
ChlDij2001	-0.069** (0.035)	-0.037 (0.053)
ChlDij2002	-0.078* (0.047)	-0.048 (0.050)
ChlDij2003	-0.121** (0.048)	-0.117** (0.052)
ChlDij2004	-0.016 (0.073)	-0.024 (0.047)
ChlDij2005	0.026 (0.058)	-0.025 (0.050)
ChlDij2006	0.048 (0.053)	-0.022 (0.053)
ChlDij2007	0.161*** (0.05)	0.027 (0.049)
ChlDij2008	0.108** (0.043)	0.042 (0.038)
ChlDij2009	0.147*** (0.043)	0.091 (0.067)
ChlDij2010	0.209*** (0.033)	0.125* (0.068)
ChlDij2011	0.199*** (0.042)	0.159*** (0.049)
ChlDij2012	0.174*** (0.057)	0.124*** (0.039)
ChlDij2013	0.178** (0.075)	0.136*** (0.030)
ChlDij2014	0.178*** (0.058)	0.126*** (0.026)
ChlDij2015	0.163*** (0.059)	0.088*** (0.030)
ChlDij2016	0.180** (0.072)	0.094** (0.039)

ChlDij2017	0.146** (0.067)	0.058 (0.045)
ChlDij2018	0.184** (0.085)	0.080** (0.037)
ColDij2001	-0.032 (0.076)	-0.013 (0.035)
ColDij2002	-0.025 (0.075)	0.037 (0.027)
ColDij2003	0.051 (0.069)	0.099*** (0.030)
ColDij2004	0.065 (0.089)	0.094*** (0.026)
ColDij2005	0.092 (0.057)	0.081** (0.036)
ColDij2006	0.137*** (0.05)	0.073* (0.039)
ColDij2007	0.110* (0.06)	0.032 (0.032)
ColDij2008	0.125* (0.071)	0.051 (0.038)
ColDij2009	0.190*** (0.044)	0.113*** (0.042)
ColDij2010	0.284*** (0.047)	0.227** (0.093)
ColDij2011	0.285*** (0.046)	0.246*** (0.080)
ColDij2012	0.302*** (0.033)	0.267*** (0.067)
ColDij2013	0.285*** (0.041)	0.253*** (0.049)
ColDij2014	0.328*** (0.06)	0.263*** (0.030)
ColDij2015	0.201*** (0.045)	0.269*** (0.027)
ColDij2016	0.176** (0.073)	0.250*** (0.043)
ColDij2017	0.183** (0.089)	0.257*** (0.041)
ColDij2018	0.217** (0.086)	0.284*** (0.042)
MexDij2001	0.044 (0.032)	0.052 (0.035)
MexDij2002	0.070** (0.032)	0.069** (0.032)
MexDij2003	0.095*** (0.025)	0.086*** (0.031)
MexDij2004	0.139*** (0.04)	0.113*** (0.032)
MexDij2005	0.157***	0.115***

	(0.024)	(0.031)
MexDij2006	0.172*** (0.036)	0.110*** (0.025)
MexDij2007	0.218*** (0.05)	0.112*** (0.035)
MexDij2008	0.235*** (0.034)	0.195*** (0.030)
MexDij2009	0.214*** (0.056)	0.123*** (0.038)
MexDij2010	0.207*** (0.055)	0.112** (0.043)
MexDij2011	0.242*** (0.044)	0.152*** (0.037)
MexDij2012	0.243*** (0.047)	0.146*** (0.029)
MexDij2013	0.227*** (0.065)	0.157*** (0.029)
MexDij2014	0.262*** (0.052)	0.137*** (0.031)
MexDij2015	0.242*** (0.048)	0.152*** (0.035)
MexDij2016	0.237*** (0.047)	0.175*** (0.036)
MexDij2017	0.297*** (0.053)	0.243*** (0.036)
MexDij2018	0.312*** (0.070)	0.252*** (0.048)
PerDij2001	0.029 (0.045)	-0.006 (0.077)
PerDij2002	0.047 (0.058)	0.003 (0.082)
PerDij2003	-0.053 (0.037)	-0.048 (0.056)
PerDij2004	-0.042 (0.038)	-0.081** (0.040)
PerDij2005	-0.065 (0.059)	-0.098*** (0.029)
PerDij2006	-0.010 (0.049)	-0.094** (0.036)
PerDij2007	0.042 (0.06)	-0.105 (0.073)
PerDij2008	0.123** (0.062)	-0.009 (0.084)
PerDij2009	0.146*** (0.054)	-0.031 (0.053)
PerDij2010	0.132* (0.077)	-0.027 (0.061)
PerDij2011	0.179*** (0.051)	0.019 (0.047)

PerDij2012	0.172** (0.073)	-0.016 (0.075)
PerDij2013	0.160 (0.103)	-0.004 (0.096)
PerDij2014	0.171 (0.121)	-0.015 (0.108)
PerDij2015	0.192** (0.090)	-0.003 (0.109)
PerDij2016	0.204*** (0.074)	-0.032 (0.130)
PerDij2017	0.237*** (0.047)	0.010 (0.074)
PerDij2018	0.249*** (0.055)	0.026 (0.063)
USADij2001	0.021 (0.088)	0.020 (0.065)
USADij2002	-0.005 (0.092)	0.021 (0.067)
USADij2003	-0.030 (0.081)	-0.018 (0.069)
USADij2004	-0.030 (0.06)	-0.010 (0.061)
USADij2005	-0.046 (0.043)	-0.002 (0.035)
USADij2006	-0.030 (0.042)	0.030 (0.039)
USADij2007	-0.021 (0.03)	0.046 (0.036)
USADij2008	-0.066*** (0.02)	0.017 (0.024)
USADij2009	-0.100* (0.056)	-0.010 (0.050)
USADij2010	-0.090 (0.068)	0.007 (0.058)
USADij2011	-0.128 (0.083)	-0.014 (0.060)
USADij2012	-0.161** (0.074)	-0.033 (0.051)
USADij2013	-0.186*** (0.071)	-0.034 (0.041)
USADij2014	-0.187*** (0.067)	-0.059 (0.050)
USADij2015	-0.170*** (0.061)	-0.063 (0.058)
USADij2016	-0.151** (0.06)	-0.076 (0.058)
USADij2017	-0.166** (0.065)	-0.080 (0.062)
USADij2018	-0.182**	-0.100

	(0.082)	(0.076)
cons	17.023*** (0.124)	16.796*** (0.095)
N	225363	224331
Pseudo R ²	0.996	0.998

Forrás: Saját szerkesztés a regressziós becslés eredményei alapján .

Megjegyzés: A 2000-es és a 2019-es évre vonatkozó interakciók – a multikollinearitás elkerülése végett – kimaradtak a regresszióból. A teljes mértékben figyelembe vett évenkénti importőr és exportőr, valamint az országpár fix hatások paramétereit a ppmlhdfe becslés elnyeli, mert így tudja biztosítani a gyors és hatékony számítást, ezért ezeket a paramétereket nem tudjuk, de nem is célunk szerepeltetni.

M3. táblázat: Regressziós eredmények a feldolgozott termékek esetén kontinentális, valamint régiós szintű távolsághatásokkal.

	(1)	(2)
Specifikáció	Amerika	Észak vs. Dél
$rta_{ij,t}$	0,057* (0,034)	0.06** (0,031)
amerDij2001	0.005 (0.020)	
amerDij2002	0.012 (0.026)	
amerDij2003	0.013 (0.019)	
amerDij2004	0.035*** (0.013)	
amerDij2005	0.046*** (0.006)	
amerDij2006	0.056*** (0.009)	
amerDij2007	0.054*** (0.017)	
amerDij2008	0.090*** (0.015)	
amerDij2009	0.077** (0.032)	
amerDij2010	0.068* (0.035)	
amerDij2011	0.091*** (0.028)	
amerDij2012	0.086*** (0.027)	
amerDij2013	0.089*** (0.024)	
amerDij2014	0.062*** (0.023)	
amerDij2015	0.069*** (0.020)	
amerDij2016	0.052** (0.024)	
amerDij2017	0.072*** (0.021)	
amerDij2018	0.086*** (0.014)	
northDij 2001		0.005 (0.009)
northDij 2002		0.006 (0.008)
northDij 2003		0.006 (0.005)

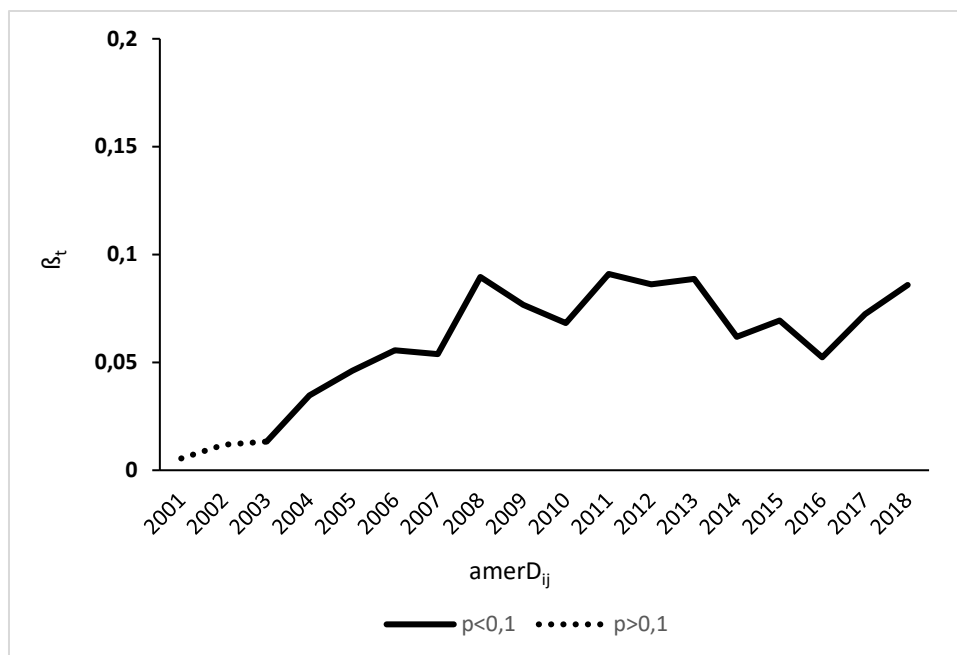
northDij 2004		0.011** (0.005)
northDij 2005		0.014*** (0.004)
northDij 2006		0.015*** (0.004)
northDij 2007		0.017*** (0.004)
northDij 2008		0.020*** (0.006)
northDij 2009		0.012* (0.007)
northDij 2010		0.009 (0.007)
northDij 2011		0.010* (0.006)
northDij 2012		0.008 (0.006)
northDij 2013		0.011** (0.004)
northDij 2014		0.004 (0.004)
northDij 2015		0.005 (0.004)
northDij 2016		0.003 (0.005)
northDij 2017		0.010** (0.005)
northDij 2018		0.009* (0.005)
southDij2001		0.002 (0.006)
southDij2002		0.000 (0.004)
southDij2003		0.001 (0.006)
southDij2004		0.003 (0.005)
southDij2005		0.001 (0.006)
southDij2006		-0.002 (0.006)
southDij2007		0.003 (0.005)
southDij2008		0.015** (0.006)
southDij2009		0.015* (0.008)
southDij2010		0.011

		(0.01)
southDij2011		0.022** (0.01)
southDij2012		0.022*** (0.005)
southDij2013		0.021*** (0.005)
southDij2014		0.023*** (0.005)
southDij2015		0.024*** (0.004)
southDij2016		0.019*** (0.005)
southDij2017		0.011* (0.006)
southDij2018		0.012** (0.006)
cons	16.461*** (0.079)	16.919*** (0.012)
N	224331	224331
Pseudo R ²	0.998	0.998

Forrás: Saját szerkesztés a regressziós becslés eredményei alapján .

Megjegyzés: A 2000-es és a 2019-es évre vonatkozó interakciók – a multikollinearitás elkerülése végett – kimaradtak a regresszióból. A teljes mértékben figyelembe vett évenkénti importőr és exportőr, valamint az országpár fix hatások paramétereit a ppmlhdfe becslés elnyeli, mert így tudja biztosítani a gyors és hatékony számítást, ezért ezeket a paramétereket nem tudjuk, de nem is célunk szerepeltetni.

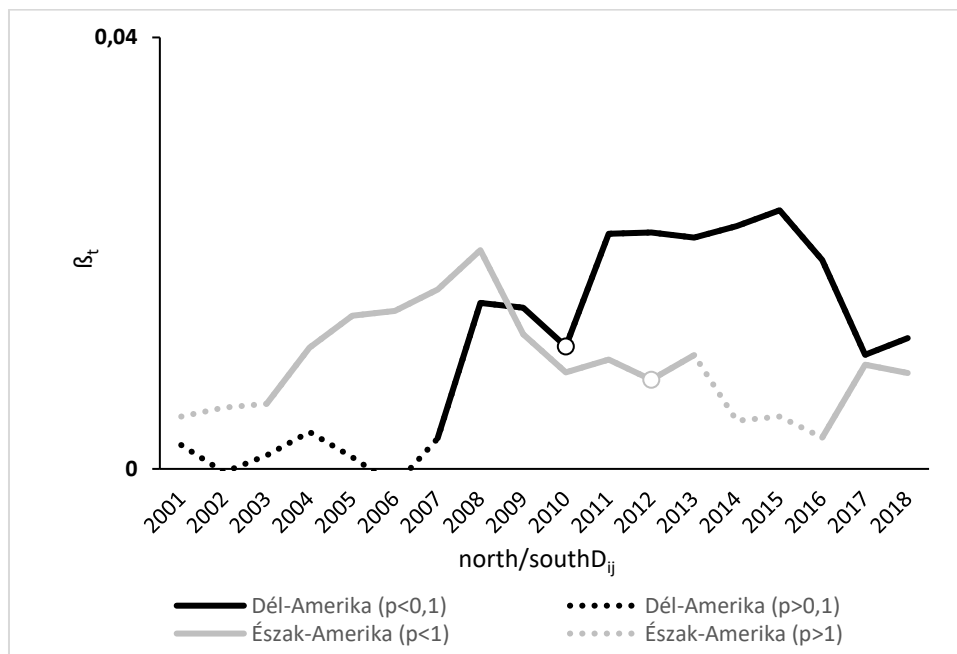
M1. ábra: A távolság kereskedelmi hatásának változása amerikai országokra nézve átlagosan (feldolgozott termékek kereskedelme)



Forrás: Saját szerkesztés a regressziós becslés eredményei alapján.

Megjegyzés: A folytonos vonal mentén lévő pontbecslések legalább 10%-os szinten szignifikánsak, míg a szaggatott vonal mentén lévők statisztikailag nem különböznek 0-tól.

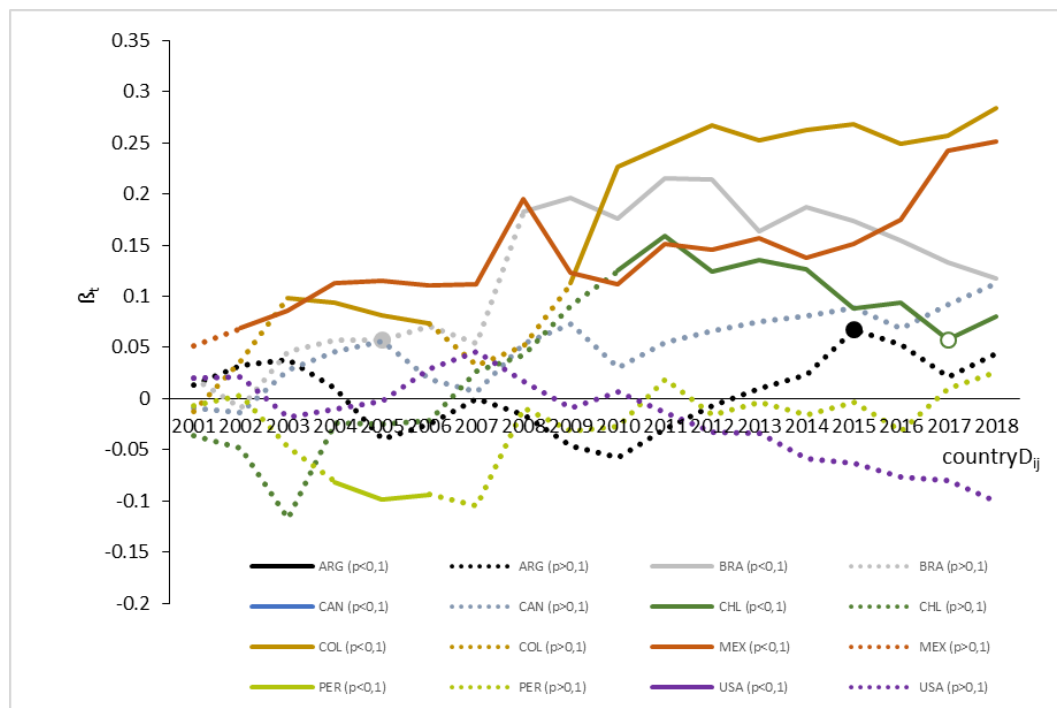
M2. ábra: A távolság kereskedelmi hatásának változása Észak- és Dél-Amerika vonatkozásában (feldolgozott termékek kereskedelme)



Forrás: Saját szerkesztés a regressziós becslés eredményei alapján.

Megjegyzés: A folytonos vonal mentén lévő pontbecslések legalább 10%-os szinten szignifikánsak, míg a szaggatott vonal mentén lévők statisztikailag nem különböznek 0-tól.

M3. ábra: A távolság kereskedelmi hatásának változása a nyolc legnagyobb amerikai országnál külön-külön (feldolgozott termékek kereskedelme)



Forrás: Saját szerkesztés a regressziós becslés eredményei alapján.

Megjegyzés: A folytonos vonal mentén lévő pontbecslések legalább 10%-os szinten szignifikánsak, míg a szaggatott vonal mentén lévők statisztikailag nem különböznek 0-tól.