

Messico: un “nuovo” protagonista sulla scena globale?

A cura di Davide Serraino

Executive summary

- ◆ **Secondo Paese dell’America Latina per dimensioni demografiche (130 milioni di abitanti) ed economiche, il Messico è l’unica geografia dell’area a essere realmente inserita all’interno delle catene del valore regionali e globali.** Prima economia del subcontinente americano a entrare nell’Ocse nel 1994, il Messico è un Paese dai solidi fondamentali macroeconomici e dalle istituzioni stabili nonostante le grandi sfide che continua ad affrontare tra cui la lotta al narcotraffico, alla corruzione e alle elevate disuguaglianze sociali e territoriali.
- ◆ **Negli ultimi decenni la performance economica non è stata particolarmente brillante e il Messico si è allontanato dalla convergenza con le economie avanzate. Il potenziale del Paese rimane comunque di rilievo considerando la complessa struttura economica e l’ampia disponibilità di forza lavoro giovane e mediamente qualificata. L’attuale governo Obrador ha puntato molto su provvedimenti di stampo sociale e sul recupero delle parti più arretrate del Paese, anche attraverso grandi progetti infrastrutturali, ma resta necessaria l’attrazione di maggiori investimenti per permettere al Messico di fare passi avanti sulla frontiera tecnologica coniugando sviluppo economico e sostenibilità.**
- ◆ **Forte del settore manifatturiero più sviluppato di tutta l’America Latina, il Messico è l’unica grande economia aperta dell’area:** la posizione geografica favorevole e gli accordi di libero scambio in vigore con Paesi che constano per oltre il 60% del Pil mondiale possono essere un trampolino di lancio per andare oltre il pur essenziale legame con la prima potenza globale.
- ◆ **L’attuale contesto internazionale offre al Messico un’occasione importante per il *nearshoring*:** al Paese serve però un cambio di passo per riuscire a cogliere il *momentum* e posizionarsi su un livello più elevato nelle catene del valore. **15esima economia al mondo, il Messico, che potrebbe giocare un ruolo geopolitico maggiore e pari al suo peso economico, ha oggi l’opportunità di diventare uno dei protagonisti sulla scena globale nei prossimi anni. Per l’Unione Europea e per l’Italia una maggiore profondità nei rapporti istituzionali e commerciali è importante:** rafforzare i legami con un Paese *target* per l’Italia e porta di accesso al continente americano può essere una scelta vincente sia nel breve sia nel medio periodo.
- ◆ **Le esportazioni italiane di beni verso il Messico sono decisamente cresciute nell’ultimo decennio:** grazie al record storico di ca. €5 mld di beni esportati quest’anno, il Messico dopo 4 anni tornerà a essere la prima destinazione in America Latina. **Nel 2023 e 2024 le previsioni SACE evidenziano un’ulteriore crescita (+4,5% e +4%, rispettivamente) che permetterà all’Italia di consolidare il 2° posto tra i fornitori europei dietro la Germania. A livello settoriale ad aumentare saranno soprattutto le esportazioni di beni intermedi:** chimica (+5,2% in media annua nel biennio 2023-2024), gomma e plastica (+4,1%) e metalli (+4,3%), **in linea con il previsto rafforzamento del settore manifatturiero locale. Bene anche la meccanica strumentale (+3,7%).**
- ◆ **Sarà pertanto importante non solo entrare sempre di più nelle *supply chain* dei *corporate* messicani ma anche considerare sempre più il Messico un contesto da investimenti produttivi di lungo periodo. SACE ha supportato e continua a supportare le imprese italiane attraverso i prodotti più tradizionali di assicurazione del credito all’esportazione, passando per prodotti *untied* come la Push Strategy fino alla copertura dei rischi politici nelle operazioni di IDE.**

Un Paese stabile all'interno di una regione turbolenta

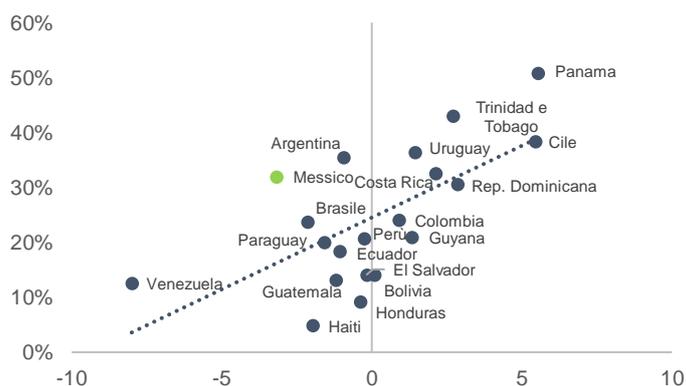
In America Latina, regione che nell'immaginario collettivo richiama alla mente colpi di Stato e dittature militari, fortunatamente ormai in gran parte ricordo di tempi passati, il Messico costituisce una positiva eccezione. È ormai passato un secolo dalla fine della *Revolución*, la prima sollevazione di stampo sociale su vasta scala del XX secolo, e il Messico in questo arco di tempo ha rappresentato un'ancora di stabilità dal punto di vista politico e istituzionale. Il Paese, seconda geografia latino-americana dopo il Brasile, è stato guidato ininterrottamente per oltre 70 anni, fino al 2000, dal Partido Revolucionario Institucional (PRI); da allora ha sperimentato l'alternanza al potere con l'altro movimento che affonda le radici nella prima metà del '900, il Partido Acción Nacional (PAN), fino al 2018. In quell'anno il potere è stato conquistato dal Movimiento Regeneración Nacional (Mo.Re.Na.), formazione fondata nel 2011 dall'ex sindaco di Città del Messico Andrés Manuel López Obrador (meglio conosciuto come AMLO) e riuscita in pochi anni a scardinare un sistema partitico molto consolidato. Oggi Mo.Re.Na. è alla guida di ben 20 Stati sui 32¹ che compongono la Federazione e appare ben posizionata per mantenere un suo candidato alla guida del Paese dal 2024 al 2030. Il presidente Obrador è riuscito grazie a una piattaforma politica *anti-establishment* ad attirare le preferenze di un vasto elettorato insoddisfatto dalle risposte dei partiti tradizionali. AMLO gode ancora oggi, dopo quattro anni al potere, di un vasto consenso, soprattutto grazie ai provvedimenti di carattere sociale, ma non potrà ricandidarsi nel 2024².

Il Messico come lo conosciamo oggi si estende su una superficie pari a quasi sette volte quella italiana ed è il terzo nel subcontinente americano dopo Brasile e Argentina. La posizione geografica è uno dei principali *atout* del Paese: oltre alla condivisione di quasi 3.200 km di frontiera terrestre con gli Stati Uniti, il Messico si affaccia su Oceano Pacifico e Atlantico. Se la geografia colloca il Messico nel Nord America e lo proietta verso il Centro America e i Caraibi, la storia ne fa un Paese latino-americano dal punto di vista culturale, sociale e religioso.

Un potenziale economico rilevante ma sfruttato solo in parte

Dotato della migliore struttura per età³ dell'America Latina tra le sei maggiori economie⁴, il Messico ha finora sfruttato solo parzialmente il potenziale a disposizione (Fig.1), allontanandosi progressivamente dalla convergenza rispetto al *benchmark* rappresentato dal Pil statunitense.

Figura 1 – Reddito pro-capite messicano sempre più lontano da quello statunitense (1980-2019)



Nota: sull'asse delle ordinate rapporto tra Pil pro capite in PPP del singolo Paese latino-americano e quello degli Stati Uniti nel 2019 (dato in %); sull'asse delle ascisse media della velocità di convergenza per decennio dal 1980 al 2019: media delle differenze tra i 4 decenni dal 1980 al 2019 del rapporto medio per decade tra Pil pro capite del singolo Paese e Pil pro capite statunitense (dato in punti percentuali).

Fonte: elaborazioni SACE su dati Fmi

¹ Per l'esattezza 31 più il Distretto Federale che comprende Città del Messico.

² Il mandato presidenziale messicano è di sei anni senza rielezione diretta.

³ Per ulteriori info si veda: SACE, *Getting old before getting rich, una trappola per l'America Latina?*, Sasso nello stagno, marzo 2019.

⁴ Nell'ordine per dimensione economica Brasile, Messico, Argentina, Colombia, Cile e Perù (Pil 2021 a parità di poteri d'acquisto in dollari statunitensi, fonte Fmi *World Economic Outlook database*, ottobre 2022).

Perché ciò è accaduto? La risposta non è semplice e le cause sono molteplici. **Tra le economie emergenti il Messico rappresenta a ragion veduta uno dei maggiori esempi di *middle-income trap***, un limbo poco confortevole in cui si sono trovate e si trovano alcune economie che hanno sperimentato una crescita tale da far perdere i vantaggi di costo alla base dell'esternalizzazione di produzioni dai Paesi ad alto reddito a quelli più poveri⁵. Dall'altro lato il Messico possiede solo in parte le *skill* tecniche tipiche dei Paesi avanzati e che permettono agli stessi, in modo differenziato, di posizionarsi sulla frontiera tecnologica. Anche per quanto riguarda le fonti di finanziamento, diventare a reddito medio per un Paese significa dover rinunciare alle fonti di tipo *concessional*, erogate da Banche Multilaterali di Sviluppo a tassi vantaggiosi con scadenze molto lunghe e dover guardare molto di più ai mercati dei capitali, con tutti i rischi (e i maggiori costi) che ciò può comportare.

Il problema è però capire perché il Messico negli ultimi decenni non abbia raggiunto gli stessi risultati degli altri Paesi che si trovavano in una situazione simile, ad esempio nell'Est Europa o nel Sud-Est asiatico. Secondo la teoria economica più accreditata⁶, le storie di successo in termini di *catching-up* con i Paesi ricchi fanno riferimento più: i) a geografie manifatturiere rispetto a quelle dipendenti dallo sfruttamento di risorse naturali e ii) a economie orientate all'export piuttosto che a Paesi con barriere tariffarie e non tariffarie che limitano gli scambi con il resto del mondo proteggendo le produzioni domestiche. Il Messico, a differenza delle altre principali geografie latino-americane – tra cui per esempio il Cile che pur essendo un caso di crescita sostenuta non è riuscito ad affrancarsi pienamente dall'industria mineraria – soddisfa entrambi i criteri, eppure la *performance* di crescita negli ultimi decenni ha dato risultati solo mediamente soddisfacenti. Di più, la prossimità geografica con gli Stati Uniti e la firma del NAFTA nel 1994 (North American Free Trade Agreement, dal 2020 United State Mexico Canada Agreement, USMCA) avrebbe dovuto avvantaggiare ulteriormente il Messico ma l'evidenza empirica mostra che ciò non è accaduto.

Cosa spiega in ultima analisi la debole crescita messicana? Forse politiche fiscali e monetarie eterodosse? Dalla nota Tequila Crisis del 1994, crisi valutaria che segnò l'inizio di una serie di fenomeni analoghi in alcuni Paesi emergenti negli anni successivi, **il Messico, primo Paese dell'America Latina a far ingresso nell'Ocse proprio dalla primavera del 1994, ha rappresentato un contesto macroeconomico stabile, seguendo orientamenti di politica fiscale e monetaria prudenti**, spesso perfettamente collimanti con il noto Washington Consensus. **La causa più scontata che si può allora addurre è quella degli effetti del narcotraffico e della correlata corruzione**, fenomeni pervasivi nel Paese anche se a macchia di leopardo e mutevoli da zona a zona nel tempo⁷: ciò ha costituito e costituisce un fattore a detrimento degli investimenti, in particolare stranieri, anche se negli anni è aumentata la capacità di discernere tra Stato e Stato e/o all'interno degli stessi. **Tra le altre possibili cause tipicamente elencate dalla letteratura vi sono l'inadeguatezza delle infrastrutture (soprattutto nel settore elettrico e nelle comunicazioni), la ancora ridotta penetrazione del sistema bancario all'interno dell'economia, la competizione cinese, l'eccesso di regolamentazione, una quota troppo elevata di economia informale, la presenza di forti disuguaglianze sociali e regionali**. Cause tutte plausibili, ma una risposta definitiva alla domanda ancora non c'è e la bassa crescita messicana resta per certi versi un enigma che continua a essere oggetto di indagini da parte dell'analisi economica.

Ciononostante, il Messico resta un Paese dal potenziale vasto e ancora in parte inespresso, una terra di rischi ma anche di molteplici opportunità cui guardare con attenzione, oltre una certa pubblicistica che si ferma agli aspetti più epidermici, impattando negativamente l'opinione pubblica mondiale. **Per liberare il potenziale e procedere più speditamente su un cammino di crescita che sia sostenibile, il Messico deve migliorare la dotazione infrastrutturale e valorizzare quanto di buono fatto finora nel comparto manifatturiero**, cercando allo stesso tempo di inserirsi in nuovi settori che possano creare posti di lavoro qualificati, aumentando la produttività e riducendo l'informalità⁸. **Ridurre le disuguaglianze, le differenze**

⁵ Basti pensare al fenomeno delle note *maquiladoras*, sorto proprio in Messico negli anni '60 nelle città al confine con gli Stati Uniti. Le *maquiladoras* sono zone industriali con incentivi speciali creati per attirare investitori stranieri, in cui i materiali importati subiscono un certo grado di trasformazione prima di essere (ri)esportati nuovamente. Oggi il fenomeno è ancora in parte messicano ma si è esteso soprattutto ad alcuni Paesi centroamericani e caraibici.

⁶ Smith, *Mexico: A development puzzle*, Nohapinion, agosto 2022.

⁷ *Ibidem*. Si veda anche Hanson, *Why isn't Mexico rich?* National Bureau of Economic Research, ottobre 2010.

⁸ Il Fmi nell'ultimo *Article IV* dedicato al Messico (11/2022) evidenzia che i lavoratori informali sono il 55% degli occupati totali.

territoriali, sociali ed educative - riuscendo a creare una vera classe media - può contribuire a fare del Messico un Paese che nel medio periodo imbocchi la strada che porta a diventare un'economia avanzata. L'alternativa è quella di una pericolosa stasi con il rischio che il Messico possa, lentamente ma inesorabilmente, diventare un contesto che ha mancato le occasioni che la Storia gli ha offerto se non, nel caso peggiore, imboccare la via del declino.

Infrastrutture per “ricucire” il Paese

Sin dall'insediamento a dicembre 2018, la strategia del presidente Obrador in campo infrastrutturale è stata chiara: considerati i vincoli posti dalle finanze pubbliche messicane e l'austerità fiscale, tratto distintivo dell'esecutivo⁹, priorità a pochi grandi progetti infrastrutturali, concentrati in particolare negli Stati meridionali del Paese. Questi territori sono quelli in cui storicamente i tassi di povertà relativa e assoluta sono i più elevati del Messico¹⁰ e figurano inoltre agli ultimi posti per competitività regionale nella classifica stilata annualmente dall'Istituto Mexicano para la Competitividad (IMCO)¹¹. **Le infrastrutture, non solo fisiche, intese come fattori abilitanti dello sviluppo, possono allora essere un volano per una crescita più rapida e per il recupero dei differenziali di sviluppo accumulati dalla parte meridionale del Paese, non a caso anche quella con la concentrazione maggiore di popolazioni indigene.**

Progetti simbolo quali il Tren Maya, linea ferroviaria di 1.500 km a scopo turistico destinata a condurre i turisti attraverso cinque Stati (Campeche, Chiapas, Quintana Roo, Tabasco e Yucatán) e l'Istmo di Tehuantepec, corridoio di trasporto merci intermodale destinato a collegare lo Stato di Veracruz affacciato sul Golfo del Messico con quello di Oaxaca sull'Oceano Pacifico, sono progetti al centro dell'agenda di mandato di Obrador, che hanno assorbito quote rilevanti del *budget* dedicato alla spesa infrastrutturale negli ultimi anni. Tali progetti sono altresì controversi, con profili di attenzione non solo sul lato dell'economicità, visto che i costi sono spesso lievitati molto rispetto alle stime di partenza, ma anche della tutela dell'ambiente e della biosfera, e ciò vale particolarmente per il Tren Maya. Il crescente impiego di forze militari per vigilare sull'avanzamento dei progetti, se non direttamente per la realizzazione, è evidenza dell'importanza degli stessi ma anche della dialettica difficile con le comunità locali.

La regione del Sud e Sud-Est del Messico copre circa un quarto della superficie totale del Paese, ospita quasi un terzo della popolazione e genera un quinto del Pil totale. Si tratta della parte del Messico con la maggiore biodiversità, nonché la più ricca di risorse idriche e petrolifere. Se il turismo rappresenta un naturale punto di forza di questi territori, l'agricoltura e la pesca sono risorse altrettanto rilevanti, ma sono in crescita anche gli investimenti nel settore immobiliare. **L'obiettivo di medio termine del governo e delle classi dirigenti nazionali e locali è quello di far diventare l'area un polo logistico e manifatturiero grazie agli investimenti infrastrutturali in corso e previsti.** Già nel 2019 la firma del Pacto Oaxaca¹² tra i governi locali di nove Stati della regione e la Confederazione delle Camere Industriali del Messico (CONCAMIN) aveva posto le basi per una strategia di ampio respiro volta al coinvolgimento delle forze private al fine di favorire la creazione di nuove opportunità occupazionali qualificate e attrarre maggiori investimenti esteri.

Perché la crescita dell'area non sia effimera e di corto respiro occorrono però passi avanti notevoli anche relativamente al capitale umano e ciò passa per un miglioramento, *in primis*, del sistema educativo¹³. In prospettiva quest'area potrebbe rappresentare un *hub* a servizio delle economie centroamericane e caraibiche visto che i rapporti commerciali con il Messico rimangono ancora, in molti casi, limitati¹⁴.

⁹ Il debito pubblico messicano sul Pil a fine 2019 era pari al 53,6% nella definizione del Fmi. A fine 2020 a causa della recessione indotta dalla pandemia era salito al 60,1% per ripiegare al 57,6% a fine 2021. Tale livello è inferiore alla media della regione, pari al 69%.

¹⁰ Secondo il Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) a fine 2020 (ultimo dato disponibile) il tasso di povertà relativa era pari al 75,5% nel Chiapas, 66,4% nello Stato di Guerrero, 62,4% in quello di Puebla e 61,7% in quello di Oaxaca a fronte di una media nazionale del 43,9%.

¹¹ Índice de Competitividad Estatal 2022, score sintetico che si basa su 72 indicatori riuniti in 10 sottogruppi che analizzano diverse dimensioni della competitività per i 32 Stati messicani: agli ultimi posti figurano Chiapas, Guerrero, Michoacán, Oaxaca e Zacatecas.

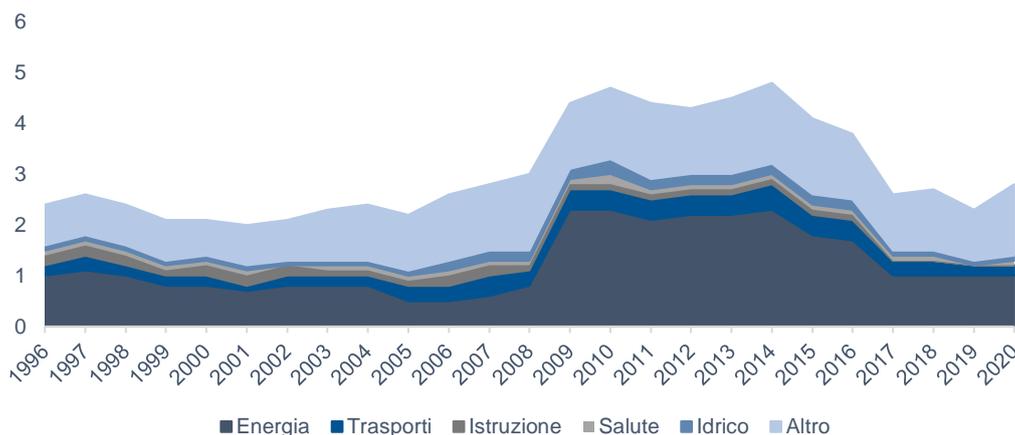
¹² BBVA, *Oaxaca Pact: Infrastructure for the South & Southeast*, settembre 2019.

¹³ Secondo i risultati dell'ultimo rapporto *Censo de Población y Vivienda 2020* a cura dell'istituto di statistica nazionale messicano (INEGI), anche per le diverse dimensioni del sistema educativo la zona meridionale del Paese si posiziona quasi sempre in fondo alle classifiche.

¹⁴ L'Article IV del Fmi riporta che l'export messicano verso il Centro America è stato pari all'1,7% del totale nel 2021 e l'import allo 0,6%.

L'enfasi sul recupero del Sud del Paese da parte dell'amministrazione comporta, implicitamente, una minore attenzione al resto del Messico circa il bisogno di nuove infrastrutture e/o *upgrade* di quelle esistenti. **Considerata la ridotta spesa pubblica messicana in infrastrutture sul Pil negli ultimi lustri (Fig.2), in particolare per i trasporti, il focus nel resto del Paese è, quindi, più sulla manutenzione delle opere esistenti che sulla costruzione di nuove opere.**

Figura 2 – Spesa messicana per infrastrutture (% Pil)



Fonte: elaborazioni SACE su dati Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)

In ogni caso, non sono mancate e non mancano opere infrastrutturali *flagship* anche nel resto del Messico: un esempio su tutti è il nuovo e discusso aeroporto internazionale di Città del Messico Felipe Ángeles, costruito per decongestionare l'aeroporto internazionale della capitale¹⁵. Poiché il nuovo aeroporto è più distante dal centro cittadino rispetto al precedente, è in corso la costruzione tramite partnership pubblico privata (PPP) di un collegamento ferroviario. **Tra il 2010 e il 2019 il Messico è stato il Paese dell'area in cui sono stati sviluppati più progetti infrastrutturali in PPP dopo il Brasile, con una quota sul totale dei progetti pari all'11%**¹⁶. I progetti hanno riguardato principalmente i trasporti e l'energia. La legge sui PPP in Messico risale al 2012 ed è stata aggiornata nel 2018: la qualità della normativa messicana è ritenuta adeguata rispetto agli standard internazionali tranne che con riferimento alla dimensione dell'analisi ex post sui risultati dei PPP. Un miglioramento ulteriore della normativa potrebbe essere utile a catalizzare maggiori investimenti privati considerati i vincoli relativi che continuano a porre le finanze pubbliche messicane.

Benché non siano mancate le frizioni con gli investitori privati durante il mandato del presidente Obrador, che ha in parte riportato in auge il nazionalismo messicano, nei fatti il coinvolgimento del settore privato rimane indispensabile e non è un caso che già il *Plan de Desarrollo Nacional 2019-2024* da \$44 mld, distribuiti su 147 progetti infrastrutturali afferenti prevalentemente ai trasporti avesse visto un coinvolgimento importante di capitali privati.

Il discorso vale ancor di più in ambito energetico: le recenti dichiarazioni¹⁷ del Ministro degli Affari Esteri alla Cop27 di Sharm el-Sheik hanno segnato una novità inattesa in materia ambientale: il Messico si impegnerà, infatti, a ridurre le emissioni di gas serra entro il 2030 del 35% rispetto ai livelli del 2000, un obiettivo

¹⁵ L'aeroporto Felipe Ángeles, costruito ampliando la preesistente base militare di Santa Lucia, ha preso il posto dell'aeroporto di Texcoco, i cui lavori di costruzioni erano iniziati nel 2014 e che sarebbe dovuto diventare il nuovo aeroporto internazionale di Città del Messico. A ottobre 2018, quando i lavori di costruzione erano al 30%, il presidente Obrador, non ancora insediato, convocò un *referendum* popolare per chiedere la cancellazione del progetto sulla base di accuse di corruzione ed extracosti. Grazie al voto favorevole del 69% di solo 1 milione di messicani (1% ca. dell'elettorato) fu stata decisa la cancellazione e ciò generò reazioni negative tra gli investitori.

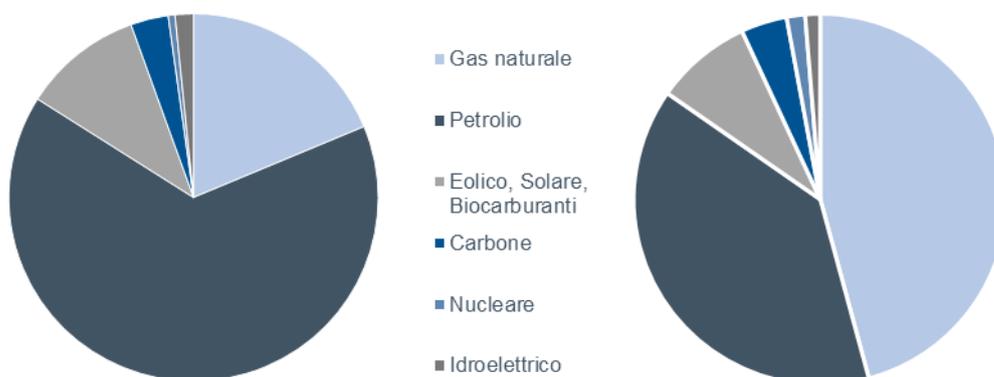
¹⁶ Economist Intelligence Unit (EIU), *The 2021/22 Infrascope. Country summaries*, luglio 2022, studio commissionato dal Banco Interamericano per lo Sviluppo (IADB).

¹⁷ Reuters, *Mexico vows to double renewable energy capacity by 2030*, novembre 2022.

molto più alto rispetto al 22% precedente, facendo recuperare terreno a un Paese che negli ultimi anni non è stato certo all'avanguardia nelle politiche ambientali.

La matrice energetica messicana è infatti ancora oggi fortemente dipendente dai combustibili fossili, in particolare dal gas naturale e negli ultimi 30 anni più che a un aumento della penetrazione delle rinnovabili si è assistito a una redistribuzione dei pesi all'interno degli stessi combustibili fossili (Fig.3). Gli indicatori realizzati da SACE e Fondazione Enel confermano che la transizione energetica del Messico presenta ampi margini di miglioramento quanto a peso dei combustibili fossili sui consumi energetici e penetrazione delle rinnovabili sui consumi finali¹⁸.

Figura 3 – Matrice energetica messicana: 1990 (sx) versus 2020 (dx) (fornitura di energia per fonte)



Fonte: elaborazioni SACE su dati IEA

Il mandato di Obrador, come sopra accennato, è stato finora caratterizzato dal ritorno dello Stato al centro della scena in ambito energetico: se la storica riforma del 2013 sotto il predecessore di AMLO, Peña Nieto, aveva eliminato il monopolio della compagnia nazionale *Petróleos Mexicanos (Pemex)* nell'*upstream* Oil&Gas e liberalizzato la generazione elettrica aprendola ai privati e ponendo fine all'esclusiva di *Comisión Federal de Electricidad (CFE)*, il governo Obrador ha progressivamente smantellato¹⁹ la riforma del precedente. All'esecutivo non è però riuscita l'approvazione di una modifica della Costituzione per tornare del tutto al passato in ambito elettrico a causa della bocciatura²⁰ della Camera dei Deputati ad aprile 2022.

Il trattamento di favore riservato ai campioni nazionali dell'energia non è però solo un problema di politica interna visto che la disputa è arrivata ai massimi livelli diplomatici con Stati Uniti e Canada: lo scorso 20 luglio Washington e Ottawa hanno formalmente presentato una richiesta ufficiale di consultazioni con le controparti messicane in merito alla violazione di cinque articoli dell'USMCA relativi a capitoli quali accesso al mercato, investimenti, attività delle imprese a controllo pubblico e imparzialità della pubblica amministrazione²¹. Secondo quanto prescritto dal trattato (art 31.6) dopo 75 giorni di tentativi di conciliazione tra le parti è possibile richiedere la convocazione di una Commissione (Panel) per la risoluzione delle controversie. Il termine, scaduto il 3 ottobre, è stato prorogato per il cambio al vertice della Secretaría de Economía messicana²²: nonostante la ripresa del dialogo, le risposte giunte da parte messicana a inizio novembre sono state giudicate insoddisfacenti e non è quindi ancora scongiurata l'eventualità che, al termine del giudizio della Commissione, al Messico possano essere applicate tariffe in import a scopo sanzionatorio

¹⁸ SACE, Risk&Export Map, scheda Paese Messico. In particolare, per le due variabili citate lo score relativo al peso dei combustibili fossili è pari a 44/100 mentre quello relativo alla penetrazione delle rinnovabili è pari a solo 22/100 (scala 0-100 ove 0 è il risultato peggiore).

¹⁹ Serraino, *Messico: Nuvole sugli investimenti esteri*, ISPI, aprile 2021.

²⁰ Reuters, *Mexican president's contentius electricity overhaul defeated in Congress*, aprile 2022.

²¹ In particolare, gli articoli oggetto di violazione secondo le controparti sono il 2.3 (trattamento meno favorevole dei prodotti stranieri rispetto a quelli domestici), il 2.11 (proibizione o restrizione all'export/import di determinati beni), il 14.4 (discriminazione degli investitori esteri rispetto a quelli locali), il 22.5.2 (assenza di imparzialità di trattamento del regolatore tra operatori economici locali e stranieri) e il 29.3 (mancata imparzialità nell'amministrazione delle norme interne).

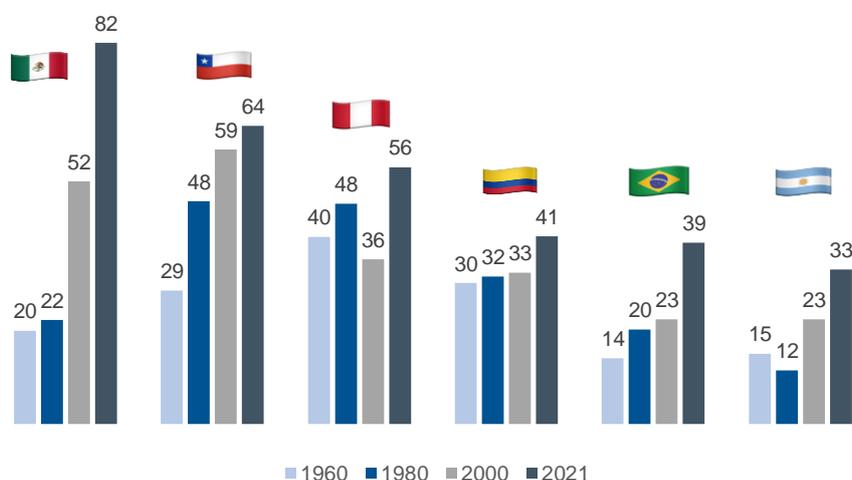
²² La Secretaría de Economía è una delle 19 Secretarías di Stato dipendenti direttamente dalla Presidenza.

per un minimo di \$10 mld. **Al di là degli aspetti tecnici e con tutte le contraddizioni del caso, ciò che è più rilevante è il fatto che per centrare gli ambiziosi obiettivi annunciati dal Paese alla Cop27 sono necessari ingenti investimenti in generazione da fonti rinnovabili, e i fondi nazionali limitati non depongono a favore del raggiungimento dell'obiettivo.** Il *target* molto ambizioso fissato dal governo significa arrivare entro il 2030 a 40 GW di capacità installata, 25 in più di quella attuale. Gli investimenti stimati sono pari a \$48 mld, quasi il 4% del Pil. Di più, sono necessari investimenti anche per il miglioramento delle reti di trasmissione e distribuzione nonché per la costruzione di nuove reti per far sì che le aree che presentano maggiore potenziale per le rinnovabili non tradizionali siano connesse alla rete elettrica nazionale. **Fare ciò in aperto conflitto con gli altri membri dell'USMCA e, lato sensu, contro gli investitori stranieri, appare irrealistico. Da ultimo, l'effetto negativo potrebbe estendersi anche ad altri settori dell'economia messicana, alcuni dei quali costituiscono l'ossatura del tessuto produttivo nazionale.**

Attività produttive: tra settori *core* e nuove opportunità emergenti

Economia più aperta tra quelle di maggiori dimensioni dell'America Latina, il Messico ha in vigore 14 accordi di libero scambio con 50 Paesi al mondo che constano per oltre i tre quinti del Pil globale nonché 32 trattati di protezione bilaterale degli investimenti con altrettante geografie, inclusa l'Italia dal 1999. I dati relativi al rapporto tra interscambio commerciale (somma tra esportazioni e importazioni) e Pil raccontano però che non è stato sempre così nella storia del subcontinente, anzi fino agli anni '80 il grado di apertura dell'economia messicana era superiore solo agli storici alfieri del protezionismo in America Latina, Argentina e Brasile (Fig.4).

Figura 4 – Evoluzione dell'apertura al commercio internazionale (interscambio commerciale su Pil; %)



Fonte: elaborazione SACE su dati Fmi

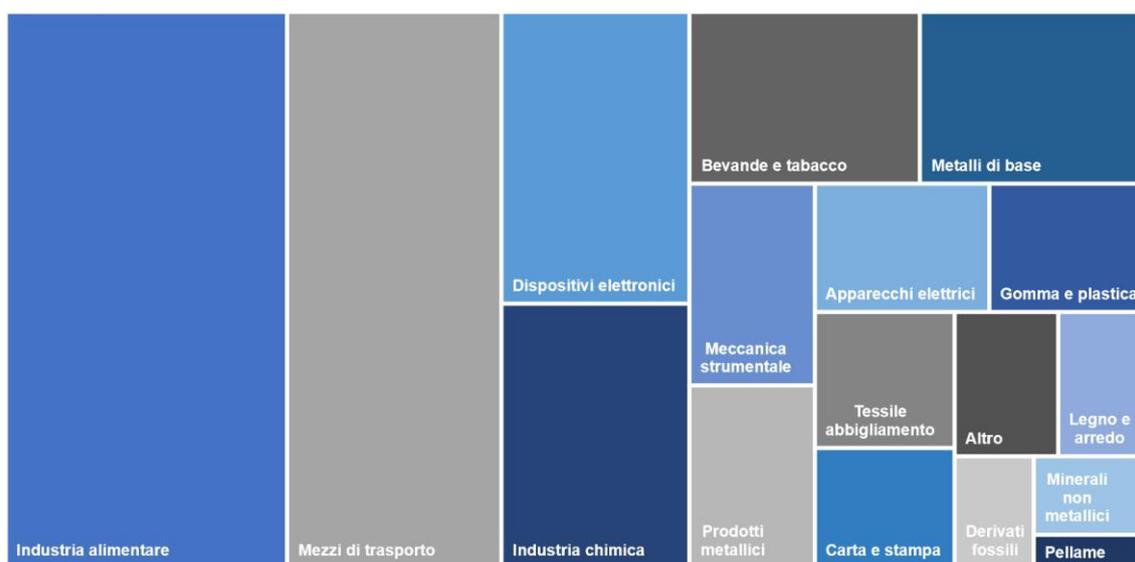
L'entrata in vigore del NAFTA ha mutato completamente il quadro: le vendite globali oltreconfine di beni messicani nel 1994 e nel 2021 sono passate da \$61 mld in valori correnti a \$523 mld; nello stesso periodo l'export messicano verso gli USA è passato da \$51 mld a \$386 mld con una quota sul totale solo in lieve contrazione (dall'84% al 78%). Risulta pertanto evidente che **la crescente apertura al commercio internazionale del Messico è stata rivolta quasi interamente al vicino nordamericano e di ciò hanno beneficiato le catene produttive statunitensi, che soprattutto in alcuni settori sono oggi fortemente integrate:** gli esempi principali sono relativi all'*automotive*, agli apparecchi elettrici e all'elettronica²³, ma il grado di integrazione è cresciuto per la maggior parte delle categorie merceologiche dal 1994 a oggi. **A**

²³ Miguel Pérez, *Vinculos productivos en América del Norte*, Comisión Económica para América Latina (CEPAL), maggio 2019.

beneficiare di questo fenomeno è stata la complessità economica messicana²⁴: tra i 133 Paesi considerati all'interno dell'Atlas of Economic Complexity del Center for International Development dell'Università di Harvard, il Messico figurava nel 2020 (ultimo anno disponibile) al 20esimo posto, non solo primo in America Latina ma anche secondo al mondo tra gli emergenti dietro alla sola Cina, al 17esimo posto²⁵.

Non è un caso che in Messico il rapporto tra valore aggiunto del settore manifatturiero e Pil sia il più alto tra le grandi economie dell'area (18% a fine 2021²⁶) e superiore del 40% rispetto alla media latino-americana, subcontinente in cui la maggior parte delle economie ha mantenuto una forte dipendenza dalle *commodity* e spesso non ha puntato, o non è riuscita a farlo, sull'industrializzazione. Non che al Messico manchi la dotazione di materie prime²⁷, ma l'eccezione messicana è stata la capacità di andare oltre e giungere a una struttura del comparto manifatturiero molto diversificata (Fig.5).

Figura 5 – Composizione del Pil manifatturiero messicano nel 2021 (valori costanti a prezzi del 2013)



Fonte: elaborazioni SACE su dati INEGI

La pandemia, i colli di bottiglia nelle catene globali del valore e il ritorno dell'inflazione hanno messo a dura prova la resilienza di alcuni settori manifatturieri a livello globale e il Messico non ne è stato esente: ciò vale soprattutto per l'*automotive*, settore di punta dell'economia messicana, colpito fortemente dalla carenza di semiconduttori ma che sta ripartendo a gran velocità e ha recentemente raggiunto la quarta posizione al mondo per fornitura di componentistica²⁸. Considerando la storicità e il grado di sviluppo del settore, non appare strano che il Messico sia considerato una destinazione privilegiata per gli investimenti relativi allo sviluppo di veicoli elettrici: la società cinese CATL e l'americana Tesla hanno recentemente annunciato investimenti nella realizzazione di *gigafactory* per produrre batterie e ciò potrà catalizzare investimenti lungo la filiera per realizzare una produzione all'insegna della circolarità. **Accanto a comparti consolidati e ben noti all'estero ce ne sono altri che stanno prendendo piede: un esempio importante e paradigmatico di dove il Paese possa spingersi è costituito dall'aerospazio**. Ancora allo stadio

²⁴ Il riferimento in materia è l'Economic Complexity Index (ECI), misura olistica teorizzata nel 2009 e sviluppata da Cesar Hidalgo del MIT e Ricardo Hausmann di Harvard che hanno dato vita a The Observatory of Economic Complexity. Una metodologia alternativa, sviluppata dall'Università Sapienza di Roma e dal Consiglio Nazionale delle Ricerche (CNR), e chiamata "International Economic Fitness Ranking", collocava il Messico al 32esimo posto su 147 Paesi nell'ultima rilevazione del 2015, comunque sempre al primo posto in America Latina.

²⁵ Nel 2000, primo anno di osservazione, il Messico era partito dal 25esimo posto ed era arrivato a toccare un massimo del 17esimo posto nel 2005, 2007 e 2016. Nel 2020 l'Italia figurava al 16esimo posto.

²⁶ Banca Mondiale, valore aggiunto manifatturiero (% del Pil). Industria delle costruzioni esclusa dal calcolo.

²⁷ Oltre ai combustibili fossili il Messico ha principalmente riserve cospicue di una varietà importante di minerali (oltre ai preziosi, principalmente litio, rame e zinco).

²⁸ Fitch Solutions, *Mexico Autos Report*, Q1 2023.

embrionale fino al primo decennio del XXI secolo, questo settore è cresciuto del 15% in media l'anno nell'ultimo decennio grazie agli investimenti di grandi gruppi multinazionali e un terreno locale fertile in termini di competenze e di *business environment* fino a raggiungere la 14esima posizione²⁹ a livello mondiale, con oltre trecento imprese operanti nel Paese, principalmente in cinque distretti, e una forte vocazione all'export.

Un altro settore molto consolidato nell'economia messicana è quello alimentare e delle bevande, che da oltre due decenni costituisce il principale settore manifatturiero ed è al quarto posto³⁰ a livello mondiale per dimensione dietro Cina, Stati Uniti e Giappone. Durante la pandemia, in Messico come nel resto del mondo, il settore ha mostrato una buona resilienza rispetto ad altri: all'uscita dall'emergenza l'avvento dell'inflazione ha determinato una frenata nei consumi interni, destinata a non durare molto, però, grazie alla progressiva perdita di velocità nella crescita dei prezzi alimentari. Inoltre, la dinamica demografica ancora favorevole depone a favore dell'ulteriore aumento dei consumi interni. Il settore si sta comunque adattando ai cambiamenti negli stili di vita e alimentari della popolazione: dall'ultima indagine nazionale sulla salute e la nutrizione del 2020 è risultato che il 72,4% dei messicani sopra i 20 anni è sovrappeso o obeso³¹. Ne deriva un problema di salute pubblica importante e il governo messicano ha già preso provvedimenti in tal senso, introducendo regimi di tassazione su bevande zuccherate, cibi trasformati e altri prodotti dannosi per la salute nonché rendendo obbligatoria dal 2020 l'etichettatura sui prodotti che indichino l'eccesso di grassi, sale e zucchero. **Ancora, sempre in relazione alla salute dei cittadini messicani, in ogni grande Paese la pandemia ha reso evidente l'importanza di costituire e/o rafforzare una filiera degli apparecchi medicali, considerata la necessità di assicurare la certezza e la celerità degli approvvigionamenti.** Tale settore in Messico, già al primo posto nell'area prima della pandemia, è fortemente orientato all'export (80% del valore della produzione) ed è cresciuto del 50% tra il 2015 e il 2021, fino a raggiungere l'anno scorso un giro d'affari di oltre \$15 mld e la settima piazza a livello mondiale per fatturato³².

Automotive e aerospazio da un lato e Food&Beverage e apparecchi medicali dall'altro sono solo alcuni esempi di settori consolidati e nuovi dell'economia messicana e sono evidenza di come il Paese possa salire di livello nelle catene del valore, non svolgendo solo le fasi produttive a limitato valore aggiunto che necessitano di manodopera a basso costo ma riuscendo, in alcuni casi, a fare molto di più. Ciò significa che il terreno messicano è pertanto piuttosto fertile in termini di competenze dei lavoratori e il sistema dell'istruzione del Paese riesce a formare cittadini con competenze adeguate rispetto a ciò che domanda il mercato del lavoro. Tutto bene? Certo che no, o meglio dipende dal punto di vista. Se il Messico si trova in discreta posizione rispetto agli altri Paesi dell'America Latina³³, lo stesso non si può dire tra i Paesi Ocse. Dall'ultima indagine disponibile³⁴ emerge un basso posizionamento del Paese sia nelle indagini PISA sia nelle indagini PIAAC³⁵ destinate ai lavoratori. Nell'ultimo decennio sono state approvate diverse riforme per aumentare i tassi di partecipazione nell'istruzione secondaria (quella superiore è stata resa obbligatoria nel 2012) e nell'istruzione terziaria. La spesa pubblica messicana in istruzione rispetto al Pil, pari al 4% nel 2000³⁶, dopo aver raggiunto un massimo del 5,3% nel 2014, ha imboccato una dinamica di vistoso calo fino a raggiungere il 3,1% nel 2022. Tale livello è inferiore alle raccomandazioni Ocse (comprese tra il 4% e il 6%) ed è necessaria una rapida inversione di tendenza in modo da limitare gli effetti negativi di medio-lungo termine che si sommerebbero ai danni inferti dal Covid. Similmente a quanto avviene per i sistemi sanitari in America Latina, inoltre, anche il sistema educativo soffre in Messico di una polarizzazione importante tra strutture pubbliche e private, con le seconde che si trovano in una situazione decisamente migliore e anche questo *gap* pesa sui risultati complessivi del sistema.

²⁹ SPC Pro, *La industria aerospacial en México*, settembre 2022.

³⁰ American Express (dati Oxford Economics), *Alimentos y bebidas, sector dominante en México*, luglio 2021.

³¹ Secretaría de Salud, *Encuesta Nacional de Salud y Nutrición sobre Covid-19, resultados nacionales*, agosto 2022.

³² Debate.com, *México séptimo lugar en producción de dispositivos médicos a nivel mundial*, novembre 2022.

³³ CEPAL, *Educación en tiempos de pandemia: una oportunidad para transformar los sistemas educativos en América Latina y el Caribe*, ottobre 2022.

³⁴ OECD Skill Strategy 2019, maggio 2019.

³⁵ PISA sta per Programme for International Student Assessment, indagine che l'OCSE promuove ogni tre anni per verificare le competenze degli studenti dei Paesi membri. PIAAC si riferisce a Programme for the International Assessment of Adult Competencies per valutare le competenze della popolazione in età da lavoro (dai 16 ai 65 anni) ed è una rilevazione effettuata ogni dieci anni.

³⁶ Banca Mondiale, *Government expenditure on education (% GDP)*.

Nearshoring: il Messico è attrezzato?

La posizione geografica di prossimità con gli Stati Uniti è un oggettivo punto di forza per un'impresa che voglia produrre in Messico ed esportare da lì verso il gigante nordamericano. A ciò si aggiunge il NAFTA: il trattato in vigore dall'inizio del 1994 ha subito alcune modifiche, a partire dal nome, ma non è stato stravolto e rappresenta un ancoraggio importante per il Messico che, oltre alla buona qualità della manodopera, gode di un costo del lavoro competitivo, anche se i ripetuti aumenti dei minimi salariali, diversi per le varie aree del Paese, hanno in parte eroso i vantaggi di costo³⁷.

Il confronto strategico del XXI secolo tra Stati Uniti e Cina per la *leadership* mondiale, i problemi alle lunghe catene del valore acuiti dalla pandemia e, da ultimo, il conflitto tra Russia e Ucraina, sono tutti fattori che hanno favorito il dibattito sull'accorciamento delle filiere produttive. A contare oggi non sono più tanto i vantaggi in termini di costo del lavoro per esternalizzare produzioni o parti di processi produttivi quanto la sicurezza degli approvvigionamenti, fattore divenuto cruciale al pari dell'affidabilità dei fornitori. Infine, l'accorciamento delle catene produttive riduce i costi di trasporto e le emissioni ed è pertanto anche *ESG-friendly*. Il Messico si trova "al posto giusto nel momento giusto": la domanda da porsi è se ciò di per sé possa bastare a far decidere a un numero elevato di imprese di spostare la sede produttiva sul territorio messicano. Di *nearshoring* si parla molto, a volte a sproposito, e non è semplice quantificare le dimensioni del fenomeno³⁸. Secondo le stime di IADB³⁹ il *nearshoring* può generare fino a \$78 mld annui di export aggiuntivo di beni (\$64 mld) e servizi (\$14 mld) per i Paesi dell'America Latina tra breve termine e medio termine e il Messico ne sarebbe il principale beneficiario, con un aumento dei flussi di export di beni per \$35 miliardi (Fig.6). Lo stesso Istituto ha annunciato⁴⁰ finanziamenti nei prossimi tre anni in un *range* compreso tra \$1,75 mld e \$2,25 mld tra finanza di breve e medio termine al fine di supportare progetti di rilocalizzazione produttiva nel Paese.

Figura 6 – Export di beni aggiuntivo dei Paesi latinoamericani grazie al *nearshoring* (\$ migliaia)



Fonte: Banco Interamericano di Sviluppo (IADB)

³⁷ Fmi, *Article IV* Messico, novembre 2022.

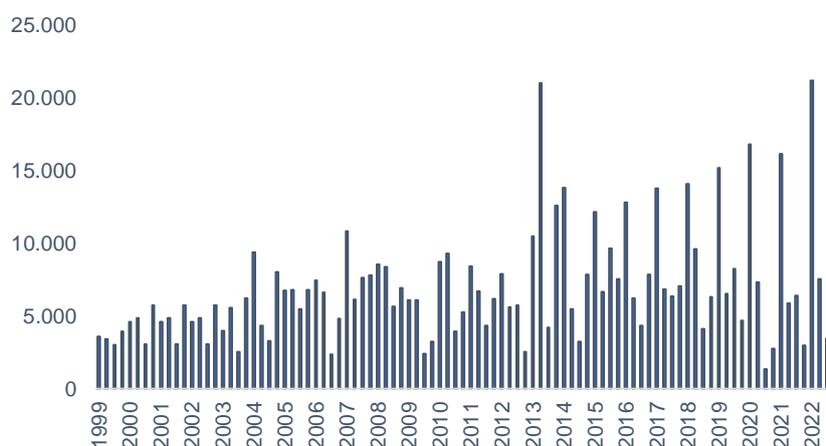
³⁸ All'interno dell'ampio dibattito sul *nearshoring* circa il *trade-off* tra sicurezza ed efficienza delle catene produttive, le argomentazioni contro la deglobalizzazione degli scambi hanno implicazioni importanti perché, alle estreme conseguenze, ciò rischierebbe di compromettere i meccanismi che hanno stimolato la crescita e ridotto la povertà a livello globale (si veda per es. Guerrieri, Terzulli, *Scambi mondiali tra speranze di continuità e rischi di implosione*, *Macrotrends 2022-2023*, Harvard Business Review Italia, settembre 2022). Il Messico potrebbe comunque costituire un caso particolare in cui ragioni di sicurezza ed efficienza non siano manifestamente divergenti.

³⁹ IADB, *Nearshoring can add annual \$78 bln in exports from Latin America and Caribbean*, comunicato stampa, giugno 2022.

⁴⁰ IADB, *IDB joins forces with Mexico to promote nearshoring*, luglio 2022.

Ancora, secondo Bank of America⁴¹ (BofA) il *nearshoring* può portare le esportazioni messicane a crescere del 30% entro i prossimi 10 anni. Il costo medio del lavoro inferiore a quello cinese insieme alla stabilità macroeconomica sono fattori che possono rendere il Messico una destinazione privilegiata nei prossimi anni. Esistono evidenze che il fenomeno sia già in atto? Secondo Barclays⁴² sì. Nel 2021 il flusso di investimenti diretti esteri (IDE) in entrata in Messico è stato pari a \$32 mld, al nono posto mondiale, di poco sopra alla Germania e superiore alla media annua di \$26,6 mld tra 1999 e 2020⁴³. Nel 2022 i dati preliminari relativi ai primi 9 mesi dell'anno evidenziano che è sostanzialmente stato raggiunto il totale 2021 e secondo Barclays è alla portata l'obiettivo di \$40 mld per l'intero 2022 (Fig.7).

Figura 7 – Flussi di investimenti diretti esteri (dato trimestrale; \$ migliaia)



Fonte: elaborazioni SACE su dati Secretaria de Economia (ultimo dato settembre 2022)

Il fatto nuovo del 2022, sottolineato da Barclays, è che rispetto al decennio precedente i flussi di investimenti non sono fortemente sbilanciati a favore del reinvestimento di profitti ma sono costituiti per la metà da nuovi investimenti, segno che il fenomeno del *nearshoring* è in atto, e ciò accade nonostante il governo messicano non sia certo il più *business-friendly* degli ultimi lustri. La composizione settoriale degli investimenti, inoltre, conferma che sono rivolti a scopi produttivi perché la metà è relativa a manifattura, trasporto e logistica. La stima di Barclays sull'aumento dell'export messicano isola sei categorie di prodotti⁴⁴: il potenziale aggiuntivo di export è pari a \$147 mld ulteriori verso gli Stati Uniti rispetto ai flussi totali 2021 (\$386 mld), che si tradurrebbe in una crescita del 38%.

Non si può comunque non tener conto anche degli ostacoli che possono far sì che questo risultato non si realizzi, a partire dagli investimenti subottimali in infrastrutture, per proseguire con i *gap* dal lato educativo fino alla *rule of law* e alla sicurezza, veri talloni d'Achille messicani. Se andrà come da previsioni, il 2022 sarà l'anno record per investimenti diretti esteri dal 1999 – con la sola eccezione del 2013 (\$48 mld) – ma è presto per parlare di *Mexico moment*, perché il rischio è di un brutto risveglio come accadde a metà dello scorso decennio.

Le relazioni commerciali (e istituzionali) Italia-Messico: c'è potenziale da esplorare

Nel 2021 il Messico si è confermato quarto mercato di destinazione delle esportazioni italiane nelle Americhe, dietro a Stati Uniti, Canada e Brasile. Il totale dei beni in valore esportato è stato di €3,9 mld, pari ai livelli del 2019 e non lontano dal record storico di €4,3 mld del 2018. Nell'ultimo decennio le esportazioni verso il Messico hanno evidenziato una progressione netta, anche tenendo conto dell'*annus horribilis* 2020

⁴¹ Bloomberg Linea, *Nearshoring es una oportunidad única para México*, ottobre 2022.

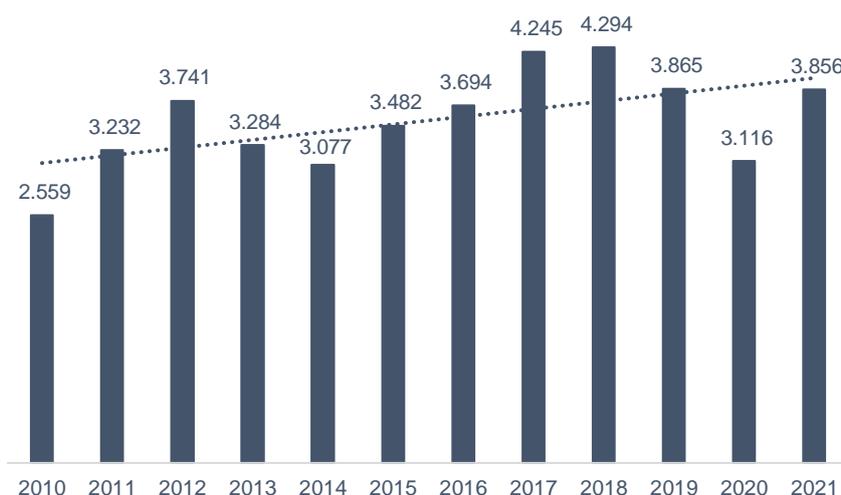
⁴² Barclays, *Nearshoring: an epic opportunity for Mexico*, special report, novembre 2022.

⁴³ L'anno di partenza è il 1999 perché in precedenza la metodologia di raccolta dei dati da parte delle autorità messicane era differente.

⁴⁴ Computer, apparecchiature per le telecomunicazioni, prodotti plastici, calzature, abbigliamento e arredamento.

(Fig. 8). I dati relativi ai primi 9 mesi del 2022 evidenziano inoltre una forte crescita rispetto allo stesso periodo del 2021 (+48%) ma in tempi di inflazione elevata è opportuno effettuare anche i confronti in termini di volumi: l'aumento è confermato ma decisamente più ridotto nell'entità (+10%). Se i flussi degli ultimi tre mesi dell'anno confermeranno i ritmi dei mesi precedenti, il 2022 si chiuderà con il record storico in valore per l'export italiano verso il Messico, intorno a €5 mld.

Figura 8 – Export italiano verso il Messico dal 2010 al 2021 (€ migliaia)



Fonte: ISTAT

Nello stesso periodo le importazioni italiane dal Messico non hanno evidenziato la medesima dinamica: partite da un minimo di €0,6 mld nel 2010, considerati i postumi della Grande Crisi Finanziaria, da allora sono sempre state comprese tra €0,9 e €1,3 mld, massimo toccato nel 2015. Ne deriva che l'avanzo commerciale del nostro Paese verso il Messico, già importante nel 2010, è cresciuto ulteriormente negli ultimi anni in valore assoluto e costituisce oggi circa l'80% dell'avanzo commerciale complessivo verso l'America Latina. **Le esportazioni italiane verso il Messico sono ben diversificate a riflesso della complessità dell'economia del Paese** per cui, se come di consueto è la meccanica strumentale a essere largamente al primo posto (31,6% nel 2021), sopra il 5% del totale si trovano i prodotti in metallo, i mezzi di trasporto, i prodotti chimici e farmaceutici, la gomma e plastica, il tessile e abbigliamento, gli apparecchi elettrici e l'altra manifattura. Anche l'import dal Messico è piuttosto differenziato visto che la quota maggiore, appannaggio della meccanica strumentale, è di solo il 13%. **Rispetto alle altre geografie latinoamericane, verso le quali l'Italia o evidenzia un lieve surplus di bilancia commerciale oppure dei deficit, il Messico non ha una forte dipendenza da materie prime e pertanto non stupisce la formazione del suo deficit con un Paese come l'Italia.** Lo stesso avviene con nostri *peer* quali Francia e Germania, molto meno con la Spagna che ha una base esportativa più ridotta.

Le previsioni SACE per il 2023 e 2024 evidenziano un'ulteriore crescita del nostro export verso il Messico, rispettivamente del +4,5% e +4%: ciò può contribuire al consolidamento dell'Italia quale secondo fornitore europeo del Paese dietro la Germania⁴⁵, risultato significativo considerando la forte impronta spagnola in Messico a causa della storia coloniale e tenendo conto che l'emigrazione italiana verso il Messico è stata molto limitata rispetto ad altri contesti latinoamericani⁴⁶.

L'ulteriore rafforzamento del settore manifatturiero previsto nei prossimi anni, accelerato dal *nearshoring*, determinerà una crescita della domanda messicana di beni intermedi: a beneficiarne saranno soprattutto la chimica (+5,2% in media annua nel biennio 2023-2024), la gomma e plastica

⁴⁵ Si veda infra per un'analisi comparata della *performance* esportativa italiana e tedesca nell'ultimo decennio.

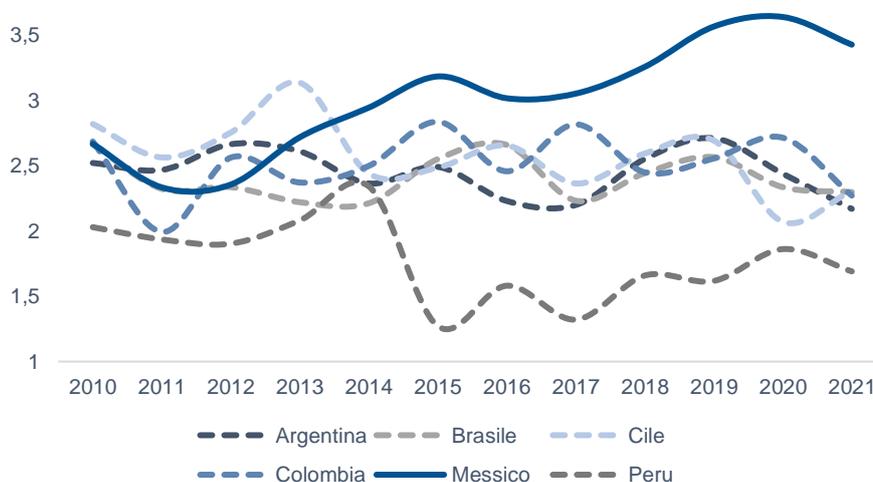
⁴⁶ Centro Studi di Politica Internazionale (CeSPI), *America Latina: nuove tendenze in atto, vecchia e nuova emigrazione italiana*, Osservatorio di Politica Internazionale per il Parlamento italiano, marzo 2020.

(+4,1%) e i metalli (+4,3%). **Partendo da una base più alta sarà comunque significativo l'incremento previsto per la meccanica strumentale (+3,7%).** I vecchi e “nuovi” settori messicani potranno generare opportunità importanti, per esempio nella fornitura di macchinari a servizio dell'industria alimentare per *packaging* e imbottigliamento, così come nella fornitura di macchine utensili⁴⁷.

Infine, opportunità importanti proverranno dal settore alimentare e bevande (+4,4% in media): vero è che a oggi costituisce solo il 3% dell'export italiano verso il Messico però **la probabile prossima ratifica dell'aggiornamento dell'accordo di libero scambio tra Ue e Messico⁴⁸ potrebbe dare una forte spinta alle nostre esportazioni nel settore** considerato il riconoscimento e la tutela di 340 indicazioni geografiche tipiche europee (di cui 64 italiane) e il netto taglio dei dazi in import su prodotti alimentari e bevande.

In termini comparativi sono presenti margini ulteriori di crescita? Per analizzare come si posizioni l'Italia rispetto ai peer si possono prendere in considerazione l'export verso il Messico, dal 2010 al 2021 tra Italia e Germania, Paese che più degli altri può essere considerato benchmark a livello europeo in quanto ha maggiore similarità per struttura economica. Facendo il rapporto tra i flussi di export per le sei principali economie dell'America Latina (Fig.9) si nota come a parte il Perù, che può essere considerato una sorta di dato anomalo⁴⁹, nel 2010 il punto di partenza verso le altre economie fosse compreso tra 2,5 e 3. Nel corso degli ultimi 11 anni solo verso il Messico il rapporto è salito nettamente fino a 3,5 e il recupero del 2021 è stato limitato. Vero è che verso Argentina e Brasile i legami storici e culturali italiani sono più profondi per cui è “naturale” un rapporto meno sfavorevole, però nel caso messicano il dato resta penalizzante. I dati sui primi 9 mesi del 2022 sembrano confermare una parziale ulteriore riduzione del rapporto ma è presto per poter parlare di inversione di tendenza.

Figura 9 - Rapporto tra export tedesco e italiano verso i sei principali Paesi latinoamericani



Fonte: elaborazioni SACE su dati ISTAT

Risulta chiaro quindi come l'Italia abbia perso quote di mercato verso la Germania nel periodo considerato mentre lo stesso, se si prova a ripetere l'esercizio, non è avvenuto nei confronti di Francia e Spagna⁵⁰. **Come invertire strutturalmente questo trend? Una via, ma non una scorciatoia, può essere quella di entrare sempre di più nel procurement delle imprese messicane, specialmente di quelle di medie e grandi dimensioni.** Un ruolo in questo campo può essere giocato anche dagli strumenti finanziario-assicurativi messi a disposizione da SACE, che ha da anni una presenza diretta nel Paese (Box 1).

⁴⁷ MAECI, InfoMercatiEsteri, Scheda Paese Messico, agosto 2022.

⁴⁸ European Commission, *The EU-Mexico agreement explained*.

⁴⁹ Il rapporto molto più basso in Perù non è spiegato tanto dalla forza relativa dell'export italiano quanto dalla minor forza relativa di quello tedesco, in particolare rispetto alla Spagna.

⁵⁰ Il rapporto tra l'export francese e italiano in Messico ha oscillato tra 0,62 e 1,01 tra 2010 e 2021, senza una dinamica definita; quello tra export spagnolo e italiano si è mantenuto in un range tra 0,87 e 1,22 anche in questo caso senza un andamento definito.

BOX 1 - Il ruolo di SACE nell'approfondimento delle relazioni commerciali tra Italia e Messico

Nell'ambito del rafforzamento della rete di commerciale di SACE all'estero, nel 2014 è stato aperto l'ufficio commerciale di Città del Messico, secondo nelle Americhe dopo quello di San Paolo in Brasile, operante dal 2009. La presenza fissa nella seconda economia latino-americana ha fornito la possibilità di stabilire nuove relazioni con il tessuto finanziario e imprenditoriale locale nonché di creare sinergie sempre più rilevanti con le controparti istituzionali italiane presenti da lungo tempo nel Paese e di riuscire a intercettare meglio i bisogni delle imprese italiane operanti in Messico e nelle geografie vicine. La competenza territoriale della sede è infatti vasta e non si ferma ai Paesi centroamericani e caraibici, ma si allarga fino ad alcune economie sudamericane che si affacciano sull'Oceano Pacifico, quali Colombia, Ecuador e Perù.

Nel corso degli anni l'ufficio è diventato sempre più un punto di riferimento e interlocutore riconosciuto per i *corporate* messicani e delle geografie vicine alla ricerca di nuove opportunità per il miglioramento della *supply chain*. Oltre alla tradizionale attività di *export credit*, il programma Push Strategy di SACE, infatti, offre garanzie *untied* a soggetti *corporate*, finanziari o istituzionali dal merito di credito elevato: ciò rappresenta da un lato l'occasione per questi soggetti di esplorare nuove opportunità nelle catene di approvvigionamento e dall'altro, attraverso gli eventi di *business matching* organizzati da SACE in collaborazione con le associazioni imprenditoriali di categoria, facilita l'incontro tra domanda e offerta e apre nuovi orizzonti per le imprese italiane, in particolare PMI. Dal 2018 a oggi in Messico sono state finalizzate sei operazioni per impegni complessivi superiori a €1,2 mld con controparti private e pubbliche, da ultimo, nel 2022, quella con il [Ministero delle Finanze messicano](#) (Secretaría de Hacienda y Crédito Público, SHCP), prima di questo tipo nelle Americhe. Infatti, oltre a operazioni con controparti private, lo strumento della Push Strategy è adatto a soggetti pubblici e ha l'obiettivo di aiutare le piccole e medie imprese italiane a entrare in contatto con la vasta articolazione di ministeri, dipartimenti, società controllate e collegate al potere centrale. L'obiettivo è ora quello di chiudere operazioni Push anche in altre geografie *target* quali Colombia e Perù.

Infine, anche a livello di relazioni istituzionali e commerciali bilaterali, il presidio è già importante grazie alla rete diplomatica e agli enti preposti sia dal lato italiano sia lato messicano; tuttavia, manca ancora un tassello importante: è assente, ma ancora per poco, una Camera di Commercio messicana nel nostro Paese. La sua prossima costituzione può fornire benefici al sistema Paese e alle imprese italiane che vogliono cogliere le tante opportunità che il Paese latino-americano può offrire loro (Box 2).

Box 2 - Il ruolo dell'Associazione Economica del Messico in Italia (AEMI)

L'AEMI è stata costituita il 28 ottobre 2020 su impulso dell'Ambasciata del Messico in Italia, da un gruppo di 9 soci fondatori tra imprese e soci individuali. A soli 24 mesi dalla fondazione, l'Associazione vanta il supporto di 61 aziende di piccole, medie e grandi dimensioni di varie filiere industriali dall'energia alle infrastrutture, al *food & beverage*, al turismo, alla siderurgia, *automotive* e aerospaziale, a dimostrazione che le opportunità di scambio, internazionalizzazione e cooperazione tra l'Italia e il Messico sono possibili per le imprese di ogni dimensione e per i più svariati settori. Per definire gli obiettivi di medio e lungo periodo dell'Associazione, in particolare quello centrato sulla trasformazione nella prima Camera Messicana in Italia, l'AEMI ha deciso di istituire lo strumento delle Commissioni Tematiche, che rappresentano uno strumento a disposizione dei Soci e Partner per condividere iniziative, progetti, problematiche, soluzioni e *know-how* attraverso incontri periodici, al fine di rafforzare il rapporto bilaterale e fornire spunti di indirizzo e contributo a livello di Sistema Paese per lo sviluppo delle relazioni Italia-Messico, anche con elaborazione di proposte *ad hoc* per le Istituzioni. Nel corso dei primi due anni di vita sono state create tre Commissioni relativamente nei settori Tecnologia, Agroalimentare e Turismo. Nel 2023 è prevista la creazione della Commissione Economia Circolare e Sostenibilità per contribuire a diffondere le *best practice* aziendali e industriali italiane in modo da creare sinergie e nuove opportunità di business e di partenariati tecnologici con il Messico. Tra le prime iniziative in materia è stata l'attiva partecipazione a Ecomondo, la fiera di riferimento in Europa per economia circolare e transizione ecologica che si tiene ogni anno a Rimini, e che a luglio 2022 ha visto una prima edizione in Messico a León, nello Stato di Guanajuato. AEMI è coinvolta anche nell'organizzazione della seconda edizione di Ecomondo Messico, che avrà luogo a Guadalajara, nello Stato di Jalisco ad aprile 2023.

FOCUS ON

sace 

Il prossimo obiettivo è quello di costituire la Camera di Commercio del Messico in Italia (CaMEItal) - la prima nella storia delle relazioni Italia-Messico -, strumento strategico necessario per rafforzare e rendere strutturali gli scambi e le relazioni tra i due Paesi. La CaMEItal avrà l'ambizioso compito di promuovere, con un approccio multidisciplinare a trecentosessanta gradi, i legami industriali, commerciali, culturali, turistici, scientifici e accademici tra l'Italia e il Messico, e di fornire spunti di indirizzo e contributi anche con l'elaborazione di proposte *ad hoc* per le istituzioni. Il raggiungimento dell'obiettivo, previsto nel primo trimestre 2023, rappresenta un traguardo fondamentale per lo sviluppo delle relazioni Italia-Messico a livello di sistema Paese.

Si ringrazia AEMI per il contributo fornito e per la collaborazione alla realizzazione del Focus.