



**UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA**  
**DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE E AZIENDALI**  
**"MARCO FANNO"**

**CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA INTERNAZIONALE**  
*L-33 Classe delle lauree in SCIENZE ECONOMICHE*

Tesi di laurea

**GLI EFFETTI SUGLI USA DELL'APERTURA  
COMMERCIALE CON MESSICO E CANADA**  
*EFFECTS OF TRADE OPENING WITH MEXICO AND  
CANADA ON THE US*

Relatore:  
Prof. FAVARO DONATA

Laureando:  
VALERIO LUCA

Anno Accademico 2015-2016

# Indice

Introduzione.....	2
1. Effetti degli accordi sui rapporti commerciali tra i Paesi partecipanti .....	3
1.1. Bilancia commerciale .....	3
1.2 Investimenti diretti esteri .....	8
1.3. Crisi della moneta messicana .....	10
2. Gli effetti sul mercato del lavoro .....	13
2.1 Le previsioni precedenti alla stipula degli accordi .....	13
2.2 Effetti su occupazione e livelli salariali.....	14
2.3 L'intervenuto del Governo statunitense .....	17
3. Gli effetti in alcuni settori specifici .....	19
3.1 Il settore agricolo .....	19
3.2 Il settore tessile e dell'abbigliamento .....	22
3.3 Il settore automobilistico .....	23
Conclusioni.....	26
Bibliografia.....	27

## **Introduzione**

Il NAFTA (North American Free Trade Agreement) è un accordo regionale siglato tra i governi del Canada, degli Stati Uniti e del Messico per rendere effettiva la creazione di un'area di libero scambio.

Entra in vigore il 1 gennaio 1994, e ha come scopo l'eliminazione graduale di tutte le restrizioni sui flussi di commercio e degli investimenti tra i paesi firmatari.

La stipula di questo accordo ha da sempre generato idee discordanti e opposte: da una parte gli oppositori che esprimono preoccupazioni riguardanti gli effetti che questa apertura commerciale, con il Messico in particolar modo, potesse avere sul mercato del lavoro statunitense.

D'altra parte, c'era chi sosteneva che grazie a questo accordo di liberalizzazione ci sarebbe stato un incremento dei flussi di scambio basato sul vantaggio comparato ricardiano, portando benefici ai consumatori e produttori statunitensi (maggior range di prodotti disponibili e prezzi più competitivi).

Oggi sono 20 anni che questo accordo è in essere, e ancora ora non si è arrivati ad una conclusione che metta d'accordo l'intera opinione pubblica. Ad aumentare la difficoltà nel raggiungere un'unità di pensiero sugli effetti che il NAFTA ha avuto sui tre Paesi c'è la quasi impossibilità di isolare gli effetti dovuti al trattato.

In questo esposto cercheremo di vedere come l'accordo ha modificato i rapporti commerciali tra i paesi, tra Stati Uniti e Messico in particolare, analizzando le variazioni dei flussi delle importazioni e delle esportazioni e il loro impatto sulla bilancia commerciale, il ruolo degli Investimenti Diretti Esteri e come la crisi del Peso ha cambiato nei primi anni l'impatto dell'accordo, dando quindi un esempio di come gli eventi esterni all'accordo influenzino direttamente i risultati dello stesso.

Daremo uno sguardo più approfondito poi al mercato del lavoro, che è il primo aspetto a cui ogni singolo cittadino fa riferimento nel giudicare il vantaggio o meno di una scelta effettuata dal proprio governo, e soprattutto alle preoccupazioni che questo accordo ha generato rispetto a questo delicato aspetto e agli effetti che ha provocato, accennando anche ai programmi di aiuto che il governo ha messo a disposizione dei cittadini e delle imprese.

Finiremo poi analizzando tre settori particolarmente colpiti dall'accordo (agricolo, tessile e automobilistico) che erano e sono soggetti ad alcune legislazioni particolari, guardando anche come le dinamiche tra Canada, Messico e Stati Uniti sono cambiate all'interno di essi.

## **1. Effetti degli accordi sui rapporti commerciali tra i Paesi partecipanti**

Ora analizzeremo gli effetti che ha avuto l'istituzione del NAFTA su 3 variabili macroeconomiche: la bilancia commerciale statunitense, la crisi del Peso e gli investimenti diretti esteri. Queste variabili verranno prese in considerazione principalmente paragonando il mercato statunitense con il mercato messicano, in quanto gli Stati Uniti e il Canada avevano già precedentemente stipulato un accordo di libero scambio nel 1989, il cosiddetto CUSFTA (Canada-United States Free Trade Agreement), e questo nuovo accordo non ha influenzato particolarmente i rapporti tra di essi e non essendo i rapporti economici tra Messico e Canada particolarmente intensi.

### *1.1. Bilancia commerciale*

Nei dibattiti che si sono creati negli anni, entrambi le parti (oppositori e sostenitori) hanno sempre sollevato argomenti di tipo mercantilistico, in cui la crescita delle esportazioni è vista come un aspetto positivo sia per gli effetti sull'occupazione che per gli effetti che hanno sulle rispettive bilance commerciali; mentre le variazioni positive delle importazioni sono viste negativamente a causa della loro capacità di modificare la produzione nazionale, in quanto se aumenta la quantità importata di un bene, quel bene non sarà più prodotto nella medesima quantità all'interno del paese stesso.

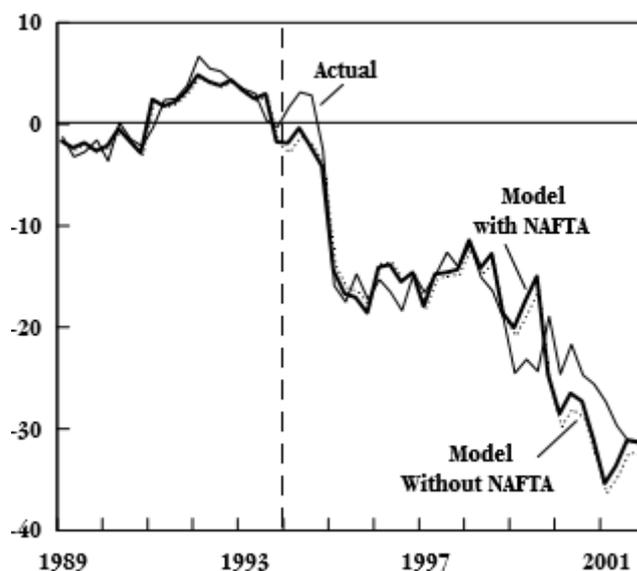
Il NAFTA incide sui flussi degli scambi bilaterali perché elimina le tariffe e le molte barriere non tariffarie al commercio: influisce quindi sulle esportazioni e le importazioni tra i paesi partecipanti, influenzando così sulla loro bilancia commerciale.

Si basa quindi sulla teoria ricardiana del commercio internazionale: avendo eliminato le barriere commerciali che potevano scoraggiare il commercio tra i tre paesi, i paesi hanno iniziato a specializzarsi nella produzione dei beni nei quali possedevano un vantaggio comparato, aumentando così la disponibilità di merce nel mercato e potendola così scambiare liberamente tra di essi al prezzo di mercato, senza alcuna maggiorazione dovuta ai costi che possono intercorrere in una transazione commerciale internazionale.

Prima dell'adozione di questo accordo, ci furono diversi studi che cercarono di studiare e prevedere gli effetti possibili che questo accordo poteva portare. Alcuni modelli prevedevano che variazioni nella bilancia commerciale di un Paese portassero effetti sull'occupazione e sulla crescita; altri invece ritenevano che queste argomentazioni fossero infondate. In particolare Hinojosa e Robinson sostenevano che "l'uso di moltiplicatori commerciali di breve periodo in un modello che cerca di analizzare i benefici a lungo termine della liberalizzazione del commercio sembra inopportuno. Dal momento che il modello prevede solo aggregati e trend macroeconomici, non è in grado di catturare qualsiasi cambiamento

strutturale e i guadagni derivanti dalla liberalizzazione previsti dalle teorie commerciali neoclassiche”<sup>1</sup>.

Figura 1. Bilancia commerciale USA-Messico



Fonte: Congressional Budget Office. 2003. “*The effects of NAFTA on US-Mexican trade and GDP*”

Hufbauer e Schott nel loro elaborato “NAFTA: an assesment”<sup>2</sup>, invece, svilupparono uno dei più famosi modelli basato proprio sulle variazioni di queste grandezze macroeconomiche che sosteneva il NAFTA prima della sua attuazione, il quale prevedeva una crescita delle esportazioni verso il Messico di \$ 16.7 miliardi, delle importazioni di \$ 7,7 miliardi, garantendo così un incremento di circa 9 miliardi nella bilancia commerciale. Questo miglioramento della bilancia commerciale, sempre secondo Schott e Hufbauer, avrebbe portato alla creazione di circa 300'000 posti di lavoro in alcuni settori e alla dislocazione di circa 130'000 posti in altri settori, portando così ad un incremento netto di circa 170'000 posti di lavoro. A supporto di questa teoria, che lega la creazione di surplus nella bilancia commerciale direttamente alla creazione di nuovi posti di lavoro, sono anche i risultati ottenuti da McGraw Hill, il quale sosteneva che l'introduzione di questo accordo avrebbe portato agli Stati Uniti tra i 160'000 - 220'000 posti di lavoro. Ci sono stati poi molti altri studi: ad esempio, Faux e Rothstein<sup>3</sup> avevano previsto tramite un modello macroeconomico semplice, che ci sarebbe stata una perdita per l'economia degli Stati Uniti dovuta allo

<sup>1</sup> Burfisher M. E., Robinson S. e Thierfelder K. (2001). *The impact of NAFTA on the United States*, Journal of Economic Perspectives, pp 125-144.

<sup>2</sup> Hufbauer G.C. and Schott J.J. (1993). *NAFTA: An Assessment*, Washington, D.C.: Institute for International Economics, (pp. 14-22).

<sup>3</sup> Burfisher M. E., Robinson S. e Thierfelder K. (2001). *The impact of NAFTA on the United States*, Journal of Economic Perspectives, pp 125-144.

spostamento di risorse quali investimenti, produzione e occupazione, verso il Messico; Prestowitz e Cohen<sup>4</sup> sostenevano che un accordo col Messico dovesse essere strutturato in modo tale da garantire che la maggior parte delle esportazioni messicane fossero indirizzate lontano dagli Stati Uniti, proteggendo così la bilancia commerciale bilaterale.

Oggi, dopo circa vent'anni di esperienza, possiamo confrontare alcuni dati raccolti dalle varie istituzioni, che a volte danno ragione ad alcune previsioni, mentre a volte smentiscono completamente le teorie sviluppate. Dall'entrata in vigore del NAFTA, la bilancia commerciale bilaterale statunitense col Messico registra un costante segno negativo che, a prima vista, porterebbe a pensare ad un effetto completamente negativo nell'economia dei due Paesi (vedi Figura 1).

È anche vero però che il commercio tra Stati Uniti e Messico è cresciuto in maniera esponenziale negli ultimi vent'anni. Prima dell'accordo, il Messico era il terzo esportatore/importatore degli Stati Uniti, mentre dal 2001 è diventato il secondo in importanza. Si può notare infatti, come dai circa \$ 40 milioni di esportazioni nel 1993, si sia passati ai circa \$ 240 milioni nel 2015; la stessa cosa vale per le importazioni, le quali sono passate da circa \$ 40 milioni nell'anno precedente all'attuazione del NAFTA, ai quasi \$ 300 milioni nel 2015.

È quindi sì vero che la bilancia commerciale è perennemente in negativo<sup>5</sup>, ma è anche vero che la dimensione del commercio tra i due Paesi è notevolmente cresciuta.

Sembrerebbe quindi che l'introduzione di questo accordo abbia portato a dei benefici nel commercio tra i paesi all'interno del NAFTA. Uno studio condotto dal CBO (Congressional Budget Office) nel 2003 sulle influenze che il NAFTA ha avuto sui rapporti commerciali tra Messico e Stati Uniti, ha però dimostrato come l'88% della crescita delle esportazioni statunitensi verso il Messico e il 91% delle importazioni non siano dovute ad effetti direttamente imputabili al NAFTA, ma bensì da variabili/dinamiche indipendenti di mercato, non direttamente legate all'accordo e che si sarebbero verificate in qualsiasi caso, anche indipendentemente dall'attuazione dell'accordo. In termini di PIL quindi, al netto dell'influenza degli eventi esterni sui risultati ottenuti, il NAFTA ha portato ad un incremento nell'economia statunitense di circa 0.12% per le esportazioni, e del 0.11% per quanto riguarda le importazioni (dati 2001).

Per quanto riguarda le conseguenze che il NAFTA ha generato tra USA e Canada bisogna considerare il fatto che tra i due paesi ci fosse già un precedente accordo. Infatti avevano già

---

<sup>4</sup> Burfisher M. E., Robinson S. e Thierfelder K. (2001). *The impact of NAFTA on the United States*, Journal of Economic Perspectives, pp 125-144.

<sup>5</sup> La bilancia commerciale è data dalle variazioni tra le esportazioni e le importazioni di prodotti finiti, ma dipende anche dalle variazioni che avvengono nei mercati finanziari e nei mercati delle materie prime.

stipulato un accordo di libero scambio (CUSFTA) precedentemente al NAFTA, nel 1989; bisogna quindi analizzare la situazione tra questi due Paesi già a partire dal 1989 (il NAFTA infatti non ha fatto altro che sostituire il CUSFTA, senza modificare di fatto ciò che esso stabiliva tra i due Paesi).

Una ricerca effettuata dall'International Monetary Fund (IMF)<sup>6</sup> dimostra come i flussi commerciali tra i due Paesi siano aumentati notevolmente dall'istituzione del CUSFTA: si stima infatti che la somma in dollari di beni importati ed esportati tra i due Paesi sia duplicata nel periodo 1988-2002, mentre la quota di esportazioni canadesi verso gli Stati Uniti sia salita dal 30% al 50% del PIL nello stesso periodo.

Clausing (2001)<sup>7</sup> in un articolo per il *Canadian Journal of Economics* ha analizzato gli effetti del CUSFTA sul livello tariffario delle materie prime, e ha concluso che più della metà degli incrementi in esportazioni canadesi verso gli Stati Uniti nel 1989-94 era dovuto all'accordo; nel suo esposto sugli effetti del NAFTA e del CUSFTA negli scambi internazionali, Romalis (2002)<sup>8</sup> analizzò invece l'impatto di queste tariffe sui flussi commerciali tra Canada e Stati Uniti, e trovò che il CUSFTA ha avuto un maggior impatto sul commercio canadese con gli Stati Uniti in confronto al NAFTA.

Wall (2000)<sup>9</sup> poi, studiò un modello gravitazionale e scoprì che oltre il 50% degli incrementi nelle esportazioni canadesi e circa il 25% delle importazioni dagli Stati Uniti era dovuto all'accordo tra i due paesi. Infine, Clausing affermò che questo accordo non comportò una deviazione del commercio, ovvero che l'incremento del commercio fosse a scapito di rapporti con altri Paesi, mentre Wall e Romalis al contrario dimostrarono che l'accordo portò a delle deviazioni commerciali.

---

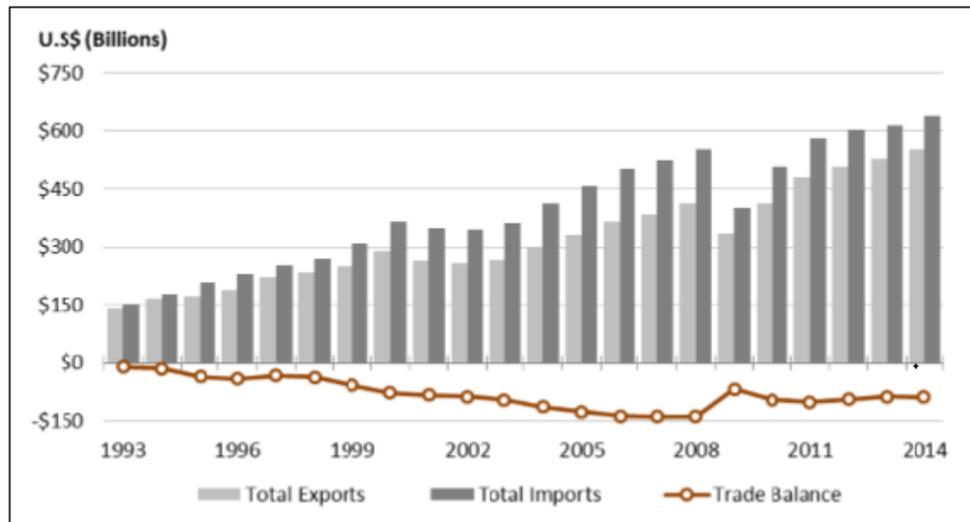
<sup>6</sup> Cardarelli R., Kose M.A., (2004), *Economic integration, business cycle, and productivity in North America*, International Monetary Fund

<sup>7</sup> Clausing K. A. (2001). *NAFTA's and CUSFTA's Impact on North American Trade*, *Canadian Journal of Economics*

<sup>8</sup> Romalis J. (2002). *NAFTA's and CUSFTA's Impact on North American Trade*, University of Chicago.

<sup>9</sup> Wall H. J. (2000). *NAFTA and the Geography of North American Trade*, Federal Reserve Bank of Sy. Louis, Working Paper No. 2000-017C.

Figura 2. Commercio USA con i Paesi NAFTA: 1993-2014



Fonte: Congressional Research Service. 2015. "The North American Free Trade Agreement (NAFTA)"

Osservando la figura 2 è possibile vedere come gli scambi commerciali tra USA, Canada e Messico siano più che triplicati da quando l'accordo è in esecuzione. Nel 2014 il 34% delle esportazioni totali statunitensi erano verso Canada e Messico, rappresentando il Canada il maggior importatore di materie prime statunitensi, seguito dal Messico in seconda posizione. Per quanto riguarda le importazioni degli USA invece, quelle derivanti dal Messico e dal Canada rappresentavano il 27% delle importazioni totali.

Considerando i singoli rapporti commerciali tra USA e Canada e USA e Messico possiamo dire che: (le) importazioni ed esportazioni con il Canada sono aumentate dato che hanno raggiunto i \$ 350 miliardi ognuno nel 2014, mentre nel 1993 ammontavano rispettivamente a \$ 110 miliardi e \$ 100 miliardi. Gli Stati Uniti hanno da sempre mantenuto un deficit commerciale con il Canada da quando è in azione il NAFTA, passando dai quasi \$ 10 miliardi nel 1989, ai circa \$ 80 miliardi nel 2008. Nel 2009 è diminuito sensibilmente a causa della crisi (e quindi a causa delle riduzioni degli scambi commerciali tra i Paesi), e nel 2014 ammontava a circa \$ 34 miliardi. Per quanto riguarda il Messico, invece, le importazioni hanno raggiunto quasi i \$ 300 miliardi, partendo da una base di circa \$ 40 miliardi; le esportazioni invece ammontavano a circa \$ 40 miliardi, e nel 2014 raggiunsero i \$ 240 miliardi.

Guardando la bilancia commerciale statunitense invece, si è passati da un surplus di quasi \$ 2 miliardi nel 1993, a un deficit ammontante a circa \$ 54 miliardi.<sup>10</sup>

<sup>10</sup> Dati ottenuti dall'U.S International Trade Commission's Interactive Tariff and Trade Data Web

Gli effetti netti ottenuti negli Stati Uniti, però, sono relativamente contenuti, innanzitutto perché nel 1994 il commercio totale tra i 3 Paesi rappresentava circa il 5% del PIL americano. Poi perché molti degli effetti economici provengono principalmente dalla liberalizzazione del commercio con il Messico, il quale nel 1994 rappresentava solamente l'1,4 % del PIL statunitense. Quindi, per ogni cambiamento nei rapporti commerciali tra i 3 Paesi, non ci si aspetta un significativo cambiamento nell'economia statunitense.

Detto ciò, è comunque da tenere sempre bene in mente il fatto che isolare gli effetti che ha avuto il NAFTA sulle economie del Messico, degli Stati Uniti e del Canada non è facile, anche a causa di alcuni eventi che hanno complicato ulteriormente la situazione, uno dei quali è la crisi del Peso.

### *1.2 Investimenti diretti esteri*

Per investimenti diretti esteri (IDE) si intendono tutti quegli investimenti fatti da operatori residenti in un Paese volti o ad acquisire partecipazioni di un'impresa estera (mergers and Acquisition), o alla costituzione di una filiale all'estero (investimenti greenfield), che garantiscano all'investitore un certo potere nella direzione e gestione dell'impresa.

Ciò che il NAFTA prevede è anche un abbattimento delle barriere nel settore finanziario, e quindi dei capitali; ciò significa che con l'accordo, gli operatori statunitensi avrebbero dovuto essere più propensi ad investire in Canada e, soprattutto, in Messico.

Storicamente gli Stati Uniti sono sempre stati presenti con grandi investimenti in entrambe le economie: sia in Canada che in Messico infatti, gli Stati Uniti risultano essere il principale investitore. Con l'avvento del NAFTA, questo rapporto si è rafforzato ulteriormente, aumentando in maniera esponenziale l'ammontare d'investimenti che gli Stati Uniti destinavano ai due Paesi; se prendiamo infatti i cambiamenti avvenuti di decennio in decennio, possiamo osservare che da una variazione di circa \$ 23 miliardi nel decennio anteriore all'esecuzione del NAFTA, si è passati ad una variazione di \$ 124 miliardi di dollari nel decennio successivo all'implementazione dell'accordo (1993-2002), in termini percentuali si è osservato un incremento del 435%. La presenza statunitense aumentò rapidamente tra il 1993 e il 1997, nel periodo in cui l'economia messicana era in particolare difficoltà a causa della crisi del Peso, per poi diminuire gradualmente nel periodo successivo a causa dell'apprezzamento reale della valuta messicana. Lo stesso discorso si può fare per il Canada: da un incremento di \$ 44 miliardi nel periodo precedente al NAFTA, si è arrivati a \$ 202 miliardi nel periodo subito successivo al NAFTA, ossia un incremento del 354% rispetto al decennio prima; anche in questo caso, la crescita maggiore si è avuta nel periodo in cui il valore del dollaro canadese era sceso drasticamente.

Il NAFTA ha fornito incentivi alle imprese statunitensi e canadesi che stavano investendo in altre regioni a riportare la loro produzione nel Nord America; oltre a ciò, la vicinanza geografica di questi tre Paesi ha positivamente influito sulla decisione di concentrare il flusso maggiore di investimenti all'interno dell'area NAFTA.

Il risultato a cui vogliono arrivare gli Stati Uniti lo si può dedurre dalla relazione che c'è tra loro e il Messico: se infatti gli Stati Uniti hanno aumentato la loro presenza finanziaria in Messico, investendo soprattutto nelle aziende manifatturiere ad alta intensità di lavoro poco qualificato, è anche vero che gli Stati Uniti assorbono una parte sempre maggiore delle esportazioni messicane (l'84% circa nel 2002, rispetto al 77% nel 1993). In particolare, la principale destinazione degli investimenti statunitensi sono le *maquiladoras*<sup>11</sup> messicane: esse sono imprese straniere (principalmente statunitensi) dislocate sul confine tra il Messico e gli Stati Uniti, le quali sono soggette ad uno speciale trattamento fiscale "duty free". La loro funzione è quella di ricevere i fattori produttivi dall'impresa centrale, assemblarli e lavorarli producendo così il prodotto finito che poi deve essere rivenduto per la maggior parte all'azienda la quale aveva commissionato il lavoro. Il vantaggio per l'impresa statunitense risiedeva nel fatto che poteva usufruire di una manodopera relativamente meno costosa, potendo così rimanere competitiva in un mercato sempre più globalizzato.

L'utilizzazione delle *maquiladoras* messicane ha quindi permesso alle aziende americane di migliorare la loro efficienza produttiva, permettendo alla produzione degli Stati Uniti di incrementare di circa il 60% tra il 1993 e il 2006, contro un incremento del 42% nei 15 anni precedenti all'istituzione del NAFTA. Ciò sta però anche contribuendo a far crescere il deficit commerciale statunitense con il Messico. Esportando infatti materie prime o semilavorati e importando prodotti finiti, che hanno un valore maggiore, l'effetto netto che si ottiene sulla bilancia commerciale è negativo, causando così poi la conseguente diminuzione di opportunità lavorative negli Stati Uniti. Infatti avere la bilancia commerciale in negativo significa importare più di quello che si esporta, e quindi non riuscire a creare quel surplus per supportare la crescita delle imprese americane, che non riescono così a garantire un ambiente stabile nel mercato del lavoro.

Questa relazione tra i tre paesi che si è rafforzata dopo l'accordo ha creato un mercato molto più competitivo e integrato: gli investimenti tra i tre paesi firmatari ha infatti contribuito alla crescita in alcuni settori industriali come il settore automobilistico, elettronico e tessile.

---

<sup>11</sup> Il programma "Maquila" è iniziato nel 1965 per attirare investimenti esteri, incrementare le esportazioni e promuovere l'industrializzazione lungo il confine con gli Stati Uniti. Ha subito varie modifiche, l'ultima delle quali nel 1998. Con le modifiche si è sempre più ammorbidita la legislazione riguardo i privilegi e gli obblighi di segnalazione.

La riduzione dei costi di trasporto, l'aumento della sicurezza delle transazioni commerciali e il risparmio temporale per i dirigenti aziendali nel trasferirsi da una sede all'altra ha portato poi un ulteriore vantaggio che ha stimolato ulteriormente gli investitori stranieri a creare un centro strategico manifatturiero nell'area nord americana, soprattutto nel Messico.

### *1.3. Crisi della moneta messicana*

La crisi del peso, avvenuta nel tardo 1994, ha fatto storcere il naso da subito ai più scettici sulla contrattazione ed applicazione del NAFTA. Per gli oppositori, infatti, questa coincidenza tra crisi messicana e attuazione del patto era troppo potente per essere appunto una sola coincidenza. Per i sostenitori, invece, la crisi del peso derivava da una condotta di politiche macroeconomiche sbagliate da parte del governo messicano: Dornbusch e Wernerin uno studio sulle riforme del Messico e sul loro impatto sulla crescita messicana, avvertirono che il pesos era stato troppo sopravvalutato; Lawrence suggeriva invece in uno studio pre-NAFTA che il Messico aveva bisogno di un pesos più debole per generare i surplus commerciali necessari per il rimborso del debito dalla crisi del 1982, suggerendo anche che il pesos era stato sopravvalutato nei primi anni del 1990<sup>12</sup>; il CBO invece aveva previsto un'iniziale apprezzamento del pesos, facendo così incrementare gli investimenti, per poi riavere un deprezzamento nel momento in cui il Messico avesse generato un surplus commerciale sufficiente a ripagare il proprio debito. Avvertì anche, però, che se il Messico non avesse accompagnato con politiche adeguate l'implementazione del NAFTA, ci sarebbero state delle dure conseguenze per il Messico.

Una delle scelte che portò poi alla crisi del pesos fu la decisione del presidente Salinas di introdurre un nuovo strumento di debito, il *tesobonos*, per finanziare il crescente disavanzo delle partite correnti. I *tesobonos* sono titoli di credito a breve termine denominati in pesos ma con una clausola di aggiustamento in dollari che assicura il rimborso in dollari. Quest'ultima clausola era molto importante, in quanto riusciva ad attirare finanziatori esteri, i quali non erano inclini a comprare i classici e più proficui *cetes*<sup>13</sup> che erano nominati solamente in pesos.

Ufficialmente il *tesobonos* era stato introdotto per difendere il legame col dollaro, che era di circa 3.3 pesos a dollaro, ma alla fine il presidente Salinas tramite queste manovre finanziarie tollerava delle manovre bancarie, alcune delle quali sfociavano in corruzione. L'aprirsi di questo scenario, rese gli investitori sempre più nervosi, e iniziarono così a svendere i propri

---

<sup>12</sup> Burfisher M. E., Robinson S. e Thierfelder K. (2001). *The impact of NAFTA on the United States*, Journal of Economic Perspectives, pp 125-144.

<sup>13</sup> I *cetes* sono i ordinari titoli di stato messicani utilizzati dal governo per finanziare le proprie politiche monetarie.

titoli di credito in dollari fuori dal Messico, diminuendo in tal modo le riserve della Banca Centrale.

La Banca Centrale messicana non rispose a ciò con delle manovre che la dottrina bancaria classica prevede in questi casi: per mantenere un tasso di cambio fisso, infatti, avrebbe dovuto lasciare che l'offerta monetaria scendesse, e il tasso d'interesse sui pesos crescesse. Invece, essa comprò titoli di credito messicani per mantenere costante la base monetaria.

La crisi scattò appena il nuovo presidente del Messico Zedillo entrò in carica: egli svalutò del 15% il pesos; poi, non riuscendo a mantenere stabile questa situazione, lasciò che il pesos fluttuasse. Subito crollò da 3.4 a 7.2 per dollaro, prima di riprendersi a 5.8 nei primi mesi del 1995. Dal dicembre '94 al dicembre '95 l'inflazione risultava essere del 52%. Con un'inflazione in crescita, la domanda interna reale si contrasse bruscamente, in coincidenza con il forte calo delle esportazioni degli Stati Uniti in Messico, dell'accelerazione della crescita delle importazioni dal Messico e il calo improvviso della bilancia commerciale. La diminuzione del valore del peso ha reso le merci messicane meno costose rispetto ai beni degli Stati Uniti e, pertanto, potrebbe in parte spiegare i cambiamenti nel commercio. Proprio come la bilancia commerciale degli Stati Uniti con il mondo è negativamente correlata con il ciclo economico degli Stati Uniti, la bilancia commerciale messicana con il mondo è negativamente correlata con il ciclo economico messicano. Di conseguenza, le esportazioni degli Stati Uniti verso il Messico tendono a incrementare ogni volta che il Messico subisce un'espansione economica, e la bilancia commerciale degli Stati Uniti con il Messico incrementa di conseguenza. Allo stesso modo, le esportazioni degli Stati Uniti e la bilancia commerciale tendono a diminuire ogni volta che il Messico ha una fase di recessione.

Il presidente Clinton nel 1995 creò un pacchetto internazionale di aiuti finanziari (circa 20 miliardi) per aiutare il Messico, più altri 30 miliardi provenienti da altre fonti e dal FMI. In cambio il Messico doveva però introdurre alcuni controlli stringenti nelle politiche fiscali e monetarie, le quali costrinsero il Messico ad abbandonare alcune politiche protezionistiche e il controllo di capitali, misure sviluppate molto spesso da paesi in via di sviluppo, riuscendo così a portare la situazione messicana ad un livello comune agli altri Paesi sviluppati.

Guardando le varie teorie che affrontano l'argomento, sembrerebbe che più che causare la crisi, il NAFTA ha contribuito a una risoluzione alla crisi messicana e a una crescita più rapida del Messico. Dal finanziamento offerto dalla presidenza Clinton per ristrutturare i propri debiti a breve termine, all'accesso aperto al mercato americano che ha sventato una recessione ancora più dura, per finire alle politiche che ha dovuto seguire in seguito alla partecipazione al NAFTA, che hanno sostituito le politiche protezionistiche presenti.

In particolare, De Janvry<sup>14</sup> costruì un modello di regressione per separare qualsiasi shock macroeconomico dagli effetti causati dal NAFTA. Egli trova che le esportazioni statunitensi verso il Messico nel 1995 sarebbero cadute del 28%, contro un più ragionevole 14% in presenza del NAFTA. L'accordo ha perciò evitato agli Stati Uniti una perdita del 52% nelle esportazioni verso il Messico dovute alla crisi del pesos. Inoltre, il modello prevedeva che senza l'accordo, le importazioni degli Stati Uniti dal Messico sarebbero aumentate del 3% nel 1994, per poi diminuire del 3% nell'anno successivo; grazie al NAFTA, invece, si è assistito ad un aumento del 19% nel 1994, per passare ad un aumento del 17% nel 1995. Ciò significa che il NAFTA ha ampiamente ridotto l'effetto negativo che la crisi del pesos avrebbe portato nell'economia statunitense.

---

<sup>14</sup> De Janvry, A. (1996). *NAFTA and Agriculture, An Early Assessment*, Working paper no. 807. Gianninni Foundation, University of California, Berkeley, California.

## **2. Gli effetti sul mercato del lavoro**

Il primo metro di giudizio da parte di ogni singolo cittadino nel giudicare un accordo tra più Paesi è la creazione o meno di lavoro. Per esprimersi a favore o meno, ogni cittadino va a guardare se questo accordo economico ha creato nuovi posti di lavoro, ha migliorato le condizioni di noi cittadini o se ha migliorato gli standard minimi per i lavoratori. Ed è proprio questo che ora andremo ad analizzare: ha portato dei benefici oppure ha peggiorato la loro situazione? Ha creato delle opportunità di lavoro o ne ha distrutte?

### *2.1 Le previsioni precedenti alla stipula degli accordi*

Come per ogni nuovo trattato, nel periodo precedente la firma si sono creati due differenti e opposte correnti di pensiero: la prima che sosteneva e promuoveva la buona riuscita dell'accordo, mentre la seconda che si opponeva ad esso, esprimendo tutte le preoccupazioni e tutti i timori che derivavano dal trattato.

Le argomentazioni che hanno sollevato molto probabilmente le più grandi paure attorno al trattato del NAFTA riguardano il mercato del lavoro. Come tutti sappiamo, il lavoro prevalentemente presente nel Messico è il lavoro a basso costo e poco qualificato: c'era quindi il timore che si sarebbe verificata una crescita esponenziale delle importazioni statunitensi dal Messico dei prodotti a basso impiego di capitale, e maggiormente intensivi di lavoro, oltre ad un possibile spostamento delle industrie americane nel più "economico" Messico; c'era inoltre la preoccupazione che la totale apertura verso il mercato di un paese ancora in via di sviluppo avrebbe portato ai lavoratori statunitensi una riduzione degli standard lavorativi, per rimanere competitivi con i più bassi standard messicani. Ci si aspettava quindi, come affermò memorabilmente Ross Perot (1992) durante un dibattito per la corsa alla Casa Bianca, "a giant sucking south sound" di lavoro verso il più economico Messico.

D'altra parte però c'era chi sosteneva che con l'avvento del NAFTA si sarebbe sviluppata una maggiore integrazione tra i 3 Paesi, portando così ad un aumento delle esportazioni statunitensi in Messico e Canada, le quali avrebbero indotto le imprese statunitensi ad aumentare la produzione, che avrebbe così portato nuovi posti di lavoro. Sono stati poi condotti alcuni studi empirici nel pre-NAFTA che hanno evidenziato come questo "giant sucking south sound" sul mercato del lavoro statunitense fosse troppo pessimistico. Il CBO nel 1993 in primis ha condotto uno studio chiamato "A Budgetary and Economic Analysis of NAFTA", distinguendo in 3 possibili effetti l'impatto dell'accordo sul mercato del lavoro. Innanzitutto prevedeva che l'esecuzione dell'accordo avrebbe potuto portare ad una diminuzione o ad un incremento nel numero dei posti di lavoro: stimava che i lavoratori che

potevano essere soggetti a variazioni del proprio lavoro o alla perdita dello stesso fossero all'incirca mezzo milione, divisibili in 10 anni; un numero molto basso, se si pensa che sempre lo stesso CBO<sup>15</sup> aveva stimato che nel 1980 circa 20 milioni di lavoratori statunitensi avrebbero perso il lavoro. In secondo luogo, esso avrebbe potuto portare ad una redistribuzione delle opportunità lavorative e degli stipendi. Infine, c'era la possibilità che nonostante i guadagni derivanti dalle nuove opportunità per alcuni lavoratori, alcuni di essi avrebbero perso il proprio posto di lavoro.

Un'indagine del Dipartimento del Lavoro ha poi sottolineato come si sarebbero verificati alcuni piccoli cambiamenti nella distribuzione settoriale, che non avrebbero comunque superato i normali tassi di turnover. Gli studi effettuati dall'International Trade Commission hanno inoltre messo in evidenza che i salari reali dei lavoratori statunitensi sarebbero aumentati nel corso degli anni, con percentuali comprese tra lo 0.1% e lo 0.3%.

L'idea generale che comunque circolava tra i vari economisti, era che l'introduzione del NAFTA avrebbe portato nel mercato del lavoro più benefici, anche se non così rilevanti, che sacrifici.

## *2.2 Effetti su occupazione e livelli salariali*

Guardando al NAFTA con la prospettiva di chi lo sosteneva, potremmo dire che l'accordo ha portato i frutti sperati: le esportazioni infatti sono aumentate esponenzialmente, creando di conseguenza posti di lavoro. Se invece, ci spostiamo dal lato degli scettici, degli oppositori, possiamo definire il NAFTA come un totale fallimento: le importazioni infatti sono aumentate anch'esse, portando molti lavoratori a perdere il proprio lavoro. Ma per decretare se effettivamente il NAFTA sia o meno un accordo benevolo per gli USA bisogna tenere in considerazione entrambe le variabili, bisogna cercare di capire quindi quale sia l'effetto maggiore.

Guardando la bilancia commerciale degli USA degli ultimi 30 anni, possiamo notare una perenne situazione di deficit commerciale, che è rapidamente aumentato dall'introduzione del NAFTA; questo ha portato ad una perdita di posti di lavoro in tutti i 50 Stati: in alcuni questa perdita è minima, in altri è più consistente, soprattutto negli Stati dove c'è una alta concentrazione industriale (California, Illinois, New York, Texas, Ohio).

Si parla comunque di numeri molto piccoli, ma che fanno venir meno comunque la principale promessa fatta ai cittadini: il NAFTA porterà nuove opportunità lavorative negli Stati Uniti.

---

<sup>15</sup> U.S. Congressional Budget Office (CBO). 1993. *A Budgetary and Economic Analysis of the North American Free Trade Agreement*. Washington, D.C (pag 84)

Il NAFTA ha inoltre portato ad un aumento dell'ineguaglianza reddituale e ad un abbassamento del salario medio per i lavoratori non qualificati, i quali costituiscono circa il 70% della forza lavoro. È da tenere comunque sempre bene in mente che non sono dati da computare completamente al NAFTA, ma sono risultati dovuti anche al fenomeno della globalizzazione, ai cicli economici e ad altre variabili macroeconomiche.

Questa continua e sempre più efficace integrazione economica tra i vari Paesi, ha infatti portato il Paese ad accettare alcuni trade-off, supportati principalmente appunto dai lavoratori non qualificati. Per esempio, la continua e crescente espansione delle importazioni statunitensi ha portato alla riduzione dei salari dei lavoratori che lavorano nel medesimo settore dei beni importati, per riuscire ad essere competitivi con il resto del mondo. È anche vero però che questa integrazione ha portato ad un miglioramento delle condizioni dei lavoratori occupati nei settori delle esportazioni statunitensi. Ma se andiamo a guardare la situazione della bilancia commerciale statunitense, possiamo vedere come sia in continuo deficit, implicando cioè che le importazioni sono maggiori delle esportazioni, e quindi che sono maggiori i lavoratori che subiscono l'accordo rispetto ai lavoratori che ne traggono beneficio.

Possiamo riassumere i motivi che hanno portato alla riduzione salariale dei lavoratori non qualificati in tre punti. Innanzitutto il continuo deficit commerciale presente negli Stati Uniti ha eliminato milioni di posti di lavoro nel settore manifatturiero, portando i lavoratori prima impiegati in questo settore alla ricerca di altre opportunità in settori dove solitamente i salari sono minori. Una ricerca condotta da Mishel (2001)<sup>16</sup>, ha individuato una riduzione media salariale del 13%, spiegando anche che la maggior parte dei lavoratori trova un lavoro nel settore dei servizi, dove il salario corrisponde a circa il 77% del salario di un operaio nel settore manifatturiero. In secondo luogo, così come il lavoro nel settore manifatturiero diminuisce, l'assunzione di nuovi lavoratori nel settore dei servizi fa ridurre i salari a quei lavoratori già impiegati in quel settore. Infine, la sempre più crescente competizione e la sempre maggiore facilità di muovere i capitali ha ridotto la forza contrattuale dei lavoratori nei confronti del datore, il quale può usare quello che Bronfenbrenner definisce "l'effetto minaccia"<sup>17</sup> per convincere i lavoratori ad accettare stipendi inferiori o comunque a non richiedere aumenti. Il datore ha infatti il potere di "minacciare" il lavoratore spostando impianti, affidando ad altri alcune fasi della produzione, comprando beni intermedi direttamente da aziende straniere e così via. Così Bronfenbrenner descrisse questo fenomeno alla commissione della Revisione del Deficit Commerciale USA: "Sotto la copertura del

---

<sup>16</sup> Economic Policy Institute. (EPI). 2006. *NAFTA at seven: its impact on workers in all three nations*. Washington, D.C

<sup>17</sup> Bronfenbrenner K. (1997). *Final Report : The Effects of Plant Closing or Threat of Plant Closing on the Right of Workers to Organize*. Cornell University

NAFTA e di altri accordi commerciali, i datori usano la minaccia della chiusura e della mobilità dei capitali sul tavolo della contrattazione con i singoli lavoratori. Ciò che dicono ai lavoratori, direttamente o indirettamente, è che se tu chiedi troppo o non permetti concessioni, o ti provi ad organizzare, scioperare o combattere per un buon lavoro con un buon stipendio, noi chiuderemo, ci muoveremo al di là del confine dove altri impianti sono già stati fabbricati prima.”

Un altro studio condotto dall’Economic Policy Institute, che supporta la tesi secondo la quale aumentando il deficit commerciale si incorre ad una perdita di opportunità lavorative, ha utilizzato un modello che stima direttamente e indirettamente quanto lavoro serve per produrre una determinata quantità di output. Lo studio ha utilizzato dati su 202 industrie americane, 84 delle quali appartenenti al settore manifatturiero. Il modello riesce così a determinare quanti posti di lavoro riescono a creare le esportazioni e quante perdite di lavoro provocano le importazioni: la loro differenza dà un’idea sull’effetto netto.

Nel 2010 il NAFTA ha supportato la creazione di circa 790000 posti di lavoro ma ne ha anche causato la perdita di circa 1475000, la maggior parte dei quali derivano dal settore manifatturiero (settore ad alta intensità di lavoro non qualificato), del petrolio e derivati; tre quarti dei posti persi infatti derivano dalla produzione di parti automobilistiche, informatiche ed elettronici. Otteniamo così una perdita netta di circa 680000 posti, che è un risultato che va esattamente nella direzione esposta precedentemente.

Sembrerebbe quindi che l’accordo abbia portato ad una situazione, per quanto riguarda il mercato del lavoro, peggiore alla situazione presente precedentemente al NAFTA.

Se però prendiamo in considerazione altri studi, vedremo che i risultati ottenuti cambiano completamente. Prendendo in considerazione un report effettuato dall’US Chamber of Commerce, che utilizza un modello diverso per ottenere i propri risultati (lo stesso utilizzato da Schott e Hufbauer), si può vedere come l’aumento del commercio con Messico e Canada abbia creato all’incirca 14 milioni di posti di lavoro, 5 dei quali sono direttamente imputabili al commercio che deriva dal NAFTA. Nessun altro accordo commerciale intrapreso dagli Stati Uniti ha mai ottenuto risultati simili. Inoltre, in contrasto con ciò che riporta lo studio dell’ Economic Policy Institute (EPI), questo report mette a disposizione un ulteriore numero. Infatti non obietta il dato secondo il quale negli Stati Uniti ci sia stata una perdita di circa 400000 opportunità lavorative nel settore manifatturiero, ma afferma anche che nel settore si è verificato un incremento di ben 800000 posti di lavoro nei primi 4 anni del NAFTA, e che nel periodo 1993-2012, in accordo con l’ufficio statistico governativo, si siano creati 20 milioni circa di posti di lavoro negli Stati Uniti.

Se consideriamo poi i salari, uno studio recente condotto da De La Cruz<sup>18</sup> afferma che c'è stato un effetto netto positivo nei salari reali statunitensi, anche se si parla di numeri quasi irrilevanti. Egli ha infatti trovato che per i lavoratori qualificati il NAFTA abbia portato un guadagno in termini reali del 0.008%, mentre per i lavoratori non qualificati ammonta al 0.003%. Questo perché, è sì vero che i salari nominali statunitensi sono diminuiti, ma la diminuzione dei prezzi al consumo è stata maggiore, ottenendo così un guadagno nel valore reale dei salari. Altri studi effettuati da Parro e Caliendo<sup>19</sup> avevano trovato invece che ci sarebbe stato un incremento del 0.17% nei salari reali, mentre Brown, Deardorff e Stern<sup>20</sup> avevano previsto nel 1992 che il NAFTA avrebbe portato ad un incremento reale dello 0.2% nei salari, variando però le variabili all'interno della funzione. Lo studio di De La Cruz non ha preso in considerazione infatti gli shock positivi che possono aver influito sulla domanda di lavoro, come ad esempio le riduzioni tariffarie sulle esportazioni verso il Canada e il Messico, ha tenuto in considerazione invece solamente gli shock potenzialmente negativi per la domanda di lavoro statunitense, come ad esempio la riduzione delle tariffe sui beni relativamente abbondanti di lavoro importati dal Messico.

### 2.3 *L'intervento del Governo statunitense*

Con l'istituzione del NAFTA, venne istituito anche il programma NAFTA-TAA (Trade Adjustment Assistance), il quale garantisce assistenza ai lavoratori che lavorano in aziende colpite dalle crescenti importazioni derivanti dalle produzioni messicane e canadesi, se incontrano i criteri di eleggibilità. L'assistenza può riguardare i servizi per l'impiego, corsi di formazione, assegni di supporto (fino a 52 settimane dopo l'esaurimento della compensazione di disoccupazione), la ricerca di un nuovo lavoro e indennità di trasferimento. Questo provvedimento è molto simile al programma Trade Adjustment Assistance istituito nel 1974, che garantisce assistenza ai lavoratori negativamente colpiti dal commercio internazionale.

Per i lavoratori colpiti sopra i 50 anni è presente un ulteriore programma, l'Alternative Trade Adjustment Assistance, il quale permette a questi lavoratori di accettare una riassunzione percependo un minor stipendio e ricevendo dei sussidi dallo Stato; ovviamente scelto un programma il lavoratore non può usufruire di entrambi.

Per poter usufruire di questi benefici però, i lavoratori devono riunirsi in dei gruppi e richiedere la certificazione come lavoratore colpito dal commercio internazionale. Se poi il

---

<sup>18</sup> De La Cruz J. E Riker D. (2014). *The impact of NAFTA on U.S. Labor Markets*, Working Paper No. 2014-06A, U.S International Trade Commission

<sup>19</sup> Parro F. e Caliendo L. (2014). *Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA*, Oxford University

<sup>20</sup> Burfisher M. E., Robinson S. e Thierfelder K. (2001). *The impact of NAFTA on the United States*, Journal of Economic Perspectives, pp 125-144.

gruppo viene certificato come avente diritto al programma, ogni singolo lavoratore può iscriversi al programma TAA o ATAA.

Oltre a questo è stato istituito anche un programma per le imprese, e quindi per combattere direttamente dalla fonte il problema della disoccupazione. Il Trade Adjustment Assistance for Firms è un programma che aiuta quindi le imprese manifatturiere colpite dalla competizione internazionale; consiste in una divisione dei costi tra Governo e impresa (fino a \$75000 per impresa) per l'aiuto ricevuto da dei consulenti o da altri esperti per dei progetti fatti ad hoc per migliorare la competitività di un'impresa. Questi progetti possono includere aree come il marketing, la qualità dei prodotti, la tecnologia da utilizzare nei processi produttivi, come predisporre l'azienda etc.; in tutti quei campi in cui ogni singola azienda può creare il proprio vantaggio sulle altre aziende.

### 3. Gli effetti in alcuni settori specifici

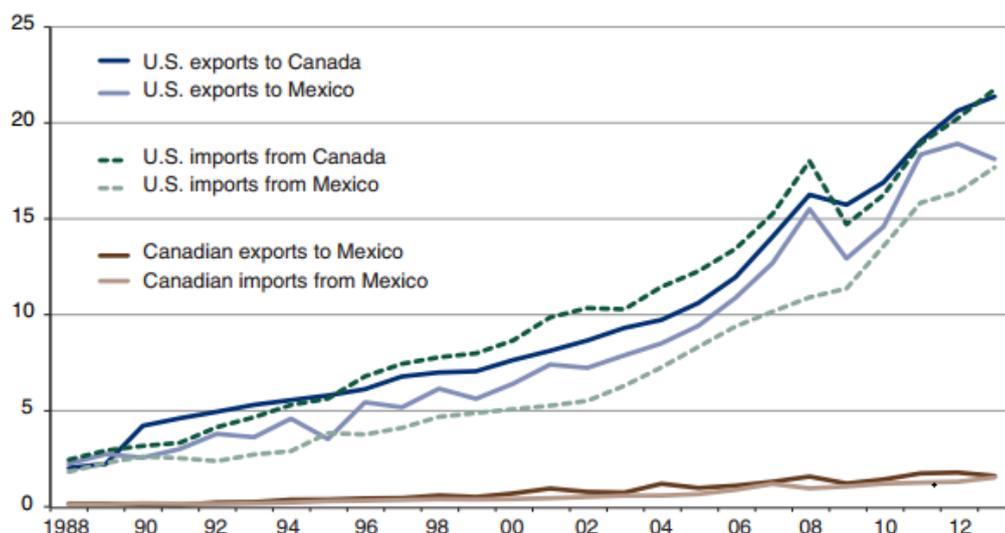
Ora analizzeremo nello specifico tre dei settori maggiormente colpiti dall'istituzione dell'accordo, sia per motivi economici che per motivi derivanti dalla particolare situazione legislativa a cui erano soggetti gli stessi.

#### 3.1 Il settore agricolo

Con l'avvento del NAFTA tutte le barriere economiche tra i 3 Paesi sono state abbattute, consentendo così ai produttori, consumatori e ad altri agenti canadesi, messicani e statunitensi in tutto il Nord America di rispondere in modo più efficiente alle condizioni economiche sempre più mutevoli e di beneficiare pienamente dei loro punti di forza.

Dall'istituzione del NAFTA quindi gli scambi statunitensi con Messico e Canada sono

Figura 3. Commercio interregionale durante il periodo NAFTA



Fonte: United States Department of Agriculture. 2015. "NAFTA at 20: North American's Free-Trade Area and its impact on agriculture"

umentati di grandezza e importanza. Come è possibile vedere nella figura 3, se nel 1993 le esportazioni agricole statunitensi ammontavano a circa \$ 9 miliardi, nel 2015 si sono raggiunti i \$ 38 miliardi, mentre le importazioni sono passate dai \$ 7 miliardi pre-NAFTA, ai quasi \$ 34 miliardi nel 2012. Il Canada è divenuto il mercato principale per le esportazioni statunitensi, raggiungendo il 28% dell'ammontare totale delle esportazioni, quando nel 1993 rappresentava il quarto mercato di destinazione per gli Stati Uniti, comprando il 19% delle esportazioni.

Per quanto riguarda il Messico invece, il discorso è stato un po' più delicato: il Messico infatti prima dell'applicazione dell'accordo era principalmente un paese impiegato nel settore primario, caratterizzato dalla presenza di imprese di piccole-medie dimensioni, a bassa

produttività se confrontate con quelle americane e canadesi, e che quindi necessitavano di protezioni commerciali per poter competere con i prodotti provenienti dal resto del mondo. Per poter permettere la loro crescita inoltre, lo Stato messicano garantiva un prezzo dei prodotti nel mercato interno superiore a quello di mercato, limitando anche le quantità di importazioni per poter mantenere tale prezzo. Era quindi impossibile poter ridurre ed abbassare da subito le tariffe tra Messico e Canada e tra Messico e Stati Uniti. Una troppo rapida apertura infatti avrebbe fatto collassare il mercato del lavoro rurale del Messico. Oltretutto c'era il rischio che con l'apertura delle frontiere molti dei coltivatori messicani si spostassero negli Stati Uniti, dove il salario e le condizioni erano migliori. Per evitare quindi il collasso del mercato agricolo messicano e una possibile migrazione dei coltivatori messicani negli Stati Uniti, andando così ad intaccare anche il mercato del lavoro statunitense, l'accordo finale del NAFTA firmato dai Paesi ha permesso al Messico un periodo di transazione nei primi 15 anni soprattutto nei settori più sensibili per il Messico, anche se poi effettivamente il Messico non ha approfittato pienamente di questo periodo di transazione, preferendo piuttosto riformare il proprio sistema di politica agricola.<sup>21</sup>

Grazie al NAFTA quindi si è raggiunto un profondo livello d'integrazione nel mercato agricolo, favorito dagli scambi cross-border delle materie prime, dai prodotti intermedi, dall'aumento degli investimenti diretti esteri, e dalla coordinazione e cooperazione delle politiche dei tre paesi. I produttori possono aver accesso a materie prime più economiche, possono godere di maggiori investimenti, così come hanno più opportunità nel vendere i propri prodotti, anche se potrebbero incomberne in una più serrata competizione. Da questa integrazione ne traggono beneficio anche i consumatori, i quali possono trovare maggiori prodotti ad un prezzo più competitivo, rendendo inoltre più facile ottenere prodotti più freschi e aumentando il range di prodotti stagionali disponibili.

La liberalizzazione dell'area nord-americana ha facilitato il sorgere di nuove opportunità per le esportazioni e ha permesso una maggiore efficienza nell'allocazione delle risorse produttive tra i settori economici e le aree geografiche; il NAFTA ha così aumentato anche le opportunità lavorative nel settore agricolo soprattutto nei sub-settori nei quali gli Stati Uniti hanno un vantaggio comparato con il Canada e il Messico, come ad esempio la coltivazione di cereali e l'olio di semi.

L'impatto netto sull'occupazione nel settore agricolo è comunque piccolo, a causa di diversi fattori: della grandezza che hanno raggiunto i rapporti commerciali (e quindi anche le

---

<sup>21</sup> Un esempio ci viene dato dal mercato del mais: il Messico infatti poteva importare una certa quantità di prodotto, superate le quali i paesi esportatori dovevano pagare delle tasse molto alte, del 215% fino al 1999, per poi essere ridotto al 24% e definitivamente tolto nel 2008. Il Messico molto frequentemente ha invece importato quantità maggiori senza applicare le maggiorazioni tariffarie previste.

importazioni) con Messico e Canada, dell'alta intensità di capitale che ha raggiunto l'agricoltura americana, delle nuove scoperte tecnologiche che hanno permesso l'aumentare della produzione senza dover richiedere un sostanziale aumento della forza lavoro, e della compensazione che si è ottenuta sommando gli effetti positivi in alcuni settori con gli effetti negativi in altri.

La principale causa che ha portato all'aumento dell'occupazione in questo settore, è che la crescita della produzione è stata più veloce della crescita della produttività lavorativa. In una ricerca effettuata da Persaud<sup>22</sup> nel 2014, egli ha indicato come un aumento di \$ 1 miliardo nelle esportazioni americane, nel 1993 creava 17300 posti lavorativi, mentre nel 2012 essi sono scesi a 6577. Combinando questi numeri con la crescita delle esportazioni americane, possiamo vedere come si sia passati dalla creazione di circa 175000 opportunità lavorativa a una creazione di 260000, un incremento di circa il 48%.

L'integrazione sempre maggiore che si sta ottenendo tra i tre paesi con il NAFTA si può notare anche da come stiano cooperando i governi dei tre stati. Essi infatti stanno cercando di costruire insieme con molti sforzi un sistema regolatore che aiuti e faciliti il commercio, piuttosto che semplicemente aggiustare il proprio ordinamento, esistente anche prima dell'accordo.

Simbolo di questo sforzo è lo sviluppo di un programma cross-border e intelligente che consente alle parti coinvolte nel commercio e nel trasporto di presentare informazioni standardizzate, soprattutto elettroniche, con un unico punto di accesso per registrare ogni importazione, esportazione, e tutti i requisiti normativi di transito legati ad esse. Esso in agricoltura consiste nello sviluppo di un foglio elettronico (E-certificates) per la registrazione delle importazioni ed esportazioni di vegetali e prodotti derivati da vegetali, animali o derivati animali che richiedono dei specifici requisiti sanitari.

Questi sforzi si manifestano poi in dei risvolti economici, due in particolare. In primis, la cooperazione tra i paesi dà l'idea all'esterno che ogni governo sia l'azionista dell'altro, garantendo quindi uno per l'altro; questo aspetto è molto importante soprattutto nel campo Investimenti Diretti Esteri in Messico. essendoci questa cooperazione, gli investitori esteri, americani compresi, sono più propensi e più sicuri nell'investire nel settore agricolo messicano, portando poi benefici a tutte e tre le parti coinvolte. In secondo luogo, questa cooperazione porta ad una semplificazione delle pratiche necessarie per esportare beni alimentari, eliminando così ulteriori controlli che le merci devono subire all'arrivo nel Paese importatore, rendendo la pratica molto più veloce ed economica.

---

<sup>22</sup> Persaud, Suresh. (2014). *Agricultural Trade Multipliers*. Data set. U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service

### *3.2 Il settore tessile e dell'abbigliamento*

Al momento del dibattito sul NAFTA, il settore tessile e dell'abbigliamento era in difficoltà e stava offrendo sempre meno opportunità lavorative negli Stati Uniti nonostante una sempre più crescente domanda soprattutto di prodotti a base di cotone. Questo trend era caratterizzato principalmente dal processo di capitalizzazione che stava subendo il settore, implicando quindi una perdita per i lavoratori statunitensi impiegati nel settore, e da una sempre più folta competizione internazionale.

Il settore dell'abbigliamento infatti è principalmente un settore ad alta intensità di lavoro, ed è perciò determinante nelle scelte dell'imprenditore il costo del lavoro, e quindi di conseguenza i salari dei lavoratori. Negli Stati Uniti, come in tutti i paesi più sviluppati, i salari negli anni sono aumentati di pari passo con lo sviluppo e la crescita del paese. Gli Stati Uniti quindi negli anni 90, periodo in cui la globalizzazione diveniva un argomento sempre più attuale, hanno iniziato a riscontrare le prime difficoltà in questi settori. L'imprenditore infatti doveva far fronte a un mercato sempre più grande, con prezzi sempre più competitivi.

Gli imprenditori perciò ebbero delle difficoltà nel rimanere al passo in un mercato dove la maggior parte dei prodotti derivavano da paesi in via di sviluppo. Con il NAFTA c'era l'idea che l'apertura con il Messico avrebbe portato ad un collasso del settore statunitense, sviluppando invece il più economico settore messicano.

La produzione tessile invece è un settore più intensivo di capitale, e quindi un settore nel quale gli Stati Uniti avrebbero dovuto mantenere una certa competitività; data però la stretta correlazione tra i due settori, tessile e abbigliamento, gli stabilimenti tessili iniziarono anche loro a trasferirsi nei paesi dov'erano presenti gli impianti dell'abbigliamento.

Per limitare questo effetto, nel 1995 gli Stati Uniti, il Canada e i paesi europei firmarono il "Multifiber Arrangement", un accordo che avrebbe dovuto proteggere le economie dei Paesi sviluppati dall'emergere dei mercati in via di sviluppo: esso consisteva in una liberalizzazione a fasi del mercato tessile e dell'abbigliamento. Esso garantiva quindi a questi paesi una protezione dai mercati emergenti, permettendo così agli imprenditori di prepararsi all'apertura ai mercati mondiali.

Un ulteriore aiuto arrivò poi con l'istituzione del NAFTA, il quale prevedeva sia un abbattimento delle barriere tariffarie nel settore, ma proteggeva l'economia dei tre paesi istituendo la "regola d'origine". Questa regola prevede che la maggior parte della produzione nel settore tessile e dell'abbigliamento debba avvenire nel Nord-America, filati e materie prime comprese, per ricevere una tassazione preferenziale rispetto al resto del mondo. Un'eccezione viene fatta per le materie prime provenienti da paesi esterni al NAFTA, le quali vengono sottoposte alle stesse condizioni delle materie provenienti dai tre Paesi membri, a

patto che la maggior parte del processo produttivo di trasformazione venga effettuato all'interno di essi. In tal maniera si è cercato di mantenere la produzione all'interno dei tre paesi, evitando il rischio di un eventuale spostamento delle industrie in altri Paesi.

I risultati ottenuti hanno dato ragione alle politiche intraprese dai tre governi, riuscendo cioè a far aumentare la produzione in questi due settori, non riuscendo però a fermare il trend negativo che aveva intrapreso il settore del lavoro; questo trend non è però da imputare al NAFTA, ma bensì alla continua innovazione tecnologica alla quale è sottoposta questo tipo di industria, che permette di aumentare sempre più la produzione, diminuendo la manodopera necessaria.

### *3.3 Il settore automobilistico*

Durante le discussioni avvenute prima del NAFTA, nel settore automobilistico c'era la preoccupazione che nel libero scambio con il Messico, i lavoratori statunitensi avrebbero perso il loro posto a discapito dei più economici lavoratori messicani; queste preoccupazioni vennero alimentate da alcuni studi effettuati, secondo i quali il settore automobilistico era in cima alla lista dei lavori in via d'estinzione, e secondo i quali la produzione si sarebbe spostata verso il Messico dove si sosteneva che gli impianti d'assemblaggio messicani disponevano di buoni lavoratori a basso salario.

Lo studio condotto dal CBO nel 1993, il quale teneva in considerazione cinque studi diversi, sosteneva sostanzialmente il contrario. Secondo questo report, infatti, le imprese e i lavoratori statunitensi avrebbero guadagnato dall'apertura commerciale. Infatti, il surplus che il Messico stava producendo in quegli anni in quei settori non era dovuto alla competitività delle imprese messicane, ma bensì alle politiche incentivistiche del governo messicano e dalle richieste dello stesso di mantenere un risultato positivo nella bilancia commerciale. Oltretutto, l'abbattimento delle barriere commerciali non avrebbe dovuto modificare particolarmente i rapporti tra i due Paesi tenendo conto che il regime tariffario a cui erano soggette le importazioni messicane era basso. Altro punto su cui si sofferma il report del CBO, è che l'efficienza e la potenzialità produttiva degli impianti messicani non è così alta, essendo oltretutto il settore automobilistico un settore principalmente intensivo di capitale, il quale non era il fattore produttivo maggiormente presente nel Messico.

Oltre al fattore tariffario, era da prendere in considerazione anche il fatto che in Messico erano presenti una serie di norme che rendevano più difficile la competizione per gli imprenditori statunitensi. C'era un vincolo per le importazioni, che non dovevano superare una certa percentuale delle vendite totali messicane; il divieto di importare in Messico auto usate, e inoltre la restrizione alla proprietà straniera nel settore dei ricambi d'auto. Come

partecipante all'accordo però il Messico si impegnava a eliminare gradualmente queste restrizioni, dando così la possibilità agli Stati Uniti di poter competere nel mercato messicano. Quindi il Messico veniva visto sia come un paese che avrebbe potuto competere nel lungo periodo con gli Stati Uniti, sia come un paese che avrebbe garantito nuovi sbocchi e nuove opportunità.

Come è possibile vedere nella tabella 1, i numeri ad oggi ci dicono che la produzione in questo settore è aumentata molto. Se infatti nel 1993 le esportazioni erano di circa \$ 7 miliardi

Tabella 1. Commercio di automobili negli Stati Uniti: 1993-2014

	1993			2014			% Change 1993-2014	
	Exports	Imports	Total	Exports	Imports	Total	Exports	Imports
<b>Mexico</b>								
Vehicles	0.2	3.7	3.9	4.8	46.4	51.2	2300%	1154%
Parts	7.3	7.4	14.7	21.5	40.1	61.6	195%	442%
Total	7.5	11.1	18.6	26.3	86.5	112.8	251%	679%
<b>Canada</b>								
Vehicles	8.2	26.7	34.9	26.9	44.2	71.1	228%	66%
Parts	18.2	10.3	28.5	26	14.6	40.6	43%	42%
Total	26.4	37.0	63.4	52.9	58.8	111.7	100%	59%
<b>World</b>								
Vehicles	18.9	63.0	81.9	76.8	182.1	258.9	306%	189%
Parts	33.4	38.3	71.7	62.1	109.8	171.9	86%	187%
Total	52.3	101.3	153.6	138.9	291.9	430.8	166%	188%

Fonte: Congressional Research Service. 2015. "The North American Free Trade Agreement (NAFTA)"

Note: dati espressi in miliardi di dollari

verso il Messico e di \$ 26 miliardi verso il Canada, nel 2014 sono più che raddoppiate nel Messico (\$26 miliardi) e raddoppiate nel Canada (\$ 52 miliardi). Oltre ad essere aumentate le esportazioni però, anche le importazioni sono cresciute negli anni, soprattutto con il Messico, dove la maggior parte dei produttori americani possiedono impianti d'assemblaggio.

Parlando in termini percentuali, il Messico è diventato il partner commerciale più significativo nel mercato automobilistico americano con un aumento delle esportazioni del 251%, mentre le importazioni sono aumentate del 679% tra il 1993 e il 2014. Oltretutto il Messico è stato il principale fornitore di parti automobilistiche per gli Stati Uniti nel 2014, pari al 30% (\$ 186,5 miliardi di euro) delle importazioni totali statunitensi. Il Canada è invece al secondo posto, con il 21% (\$ 58,8 miliardi di euro) del totale delle importazioni statunitensi di veicoli e parti di auto nel 2014.

Si è potuto quindi raggiungere un livello d'integrazione tale tra questi tre Paesi nel settore automobilistico, grazie allo sviluppo di un'efficiente rete di scambi intra-industriali: gli Stati

Uniti producono componenti che poi vengono assemblati in un altro paese NAFTA o negli Stati Uniti stessi, per poi venir spedito in un altro paese per l'assemblaggio finale, per poi essere venduto all'interno dello stesso NAFTA.

Il Messico rimane principalmente un paese dove si assemblano le parti provenienti dagli altri paesi, Stati Uniti in primis. C'è quindi una tendenza alla specializzazione del Messico nella pratica dell'assemblaggio, mentre negli Stati Uniti nella produzione delle parti. Questa specializzazione però, non sembra basarsi su un concetto ricardiano di diverse proporzioni di fattori, ma piuttosto su un concetto smithiano, ovvero che essa è dovuta all'ampliamento del mercato, il quale ha permesso un incremento dei rendimenti grazie alla maggiore specializzazione.

Grazie al NAFTA comunque, in questo settore si è riusciti a raggiungere un livello d'integrazione così alto che ha permesso ai 3 Paesi di mantenere all'interno dei loro confini tutto il surplus che viene creato nelle varie fasi di lavorazione, mantenendo quindi all'interno tutta la ricchezza prodotta.

## **Conclusioni**

Come si può quindi capire, non è facile esprimersi a favore o contro ad un accordo di libero scambio in generale, soprattutto perché molti degli effetti che intercorrono durante la loro applicazione vengono mitigati, coperti o modificati da altre variabili, per lo più macroeconomiche, indipendenti dagli accordi. Basti pensare a come in questi vent'anni di NAFTA, siano succedute tutta una serie di eventi non direttamente imputabili ad esso: dalla crisi del Peso agli inizi del '90, alla crisi finanziaria del 2007.

Ciò che si può dire è che in base alle informazioni che si hanno, il NAFTA ha portato a dei maggiori benefici rispetto agli svantaggi.

In alcuni aspetti il NAFTA ha peggiorato la situazione di alcune persone americane (basti pensare a coloro i quali hanno perso il lavoro a causa dell'Accordo), ma è anche vero che se non si fosse introdotto questo accordo, molto probabilmente la parte di produzione che si è spostata in Messico si sarebbe spostata in un altro paese in via di sviluppo, dove magari il costo del lavoro era inferiore a quello messicano (basti pensare al caso della Cina con i paesi europei, e con tutti i paesi sviluppati in generale). Il NAFTA ha quindi permesso un'integrazione tra i tre paesi che ha dato l'opportunità alle imprese di crescere, di sfruttare i vantaggi derivanti da un'area libera di scambio (libera circolazione delle merci, abbattimento dei dazi e delle barriere tariffarie), di potersi specializzare nella produzione dei beni nei quali possiedono un vantaggio, permettendogli quindi di usufruire delle economie di scala e perciò di abbassare i costi di produzione. Ha dato loro quindi la possibilità di poter competere con i nuovi mercati emergenti, riducendo in tal modo le minacce provenienti da quest'ultimi. Ne deriva quindi un mercato più economico per i cittadini, i quali in tale maniera dispongono di più prodotti, di diversa qualità e varietà, ad un prezzo sempre più competitivo.

Alla fine quindi, in un mondo sempre più proiettato alla globalizzazione e alla creazione di un unico grande mercato, lo sviluppo di queste aree regionali non è altro che un passo obbligatorio da fare, che creerà delle dinamiche a cui bisognerà far fronte, ma che nel lungo periodo permetteranno ad ogni paese di adattarsi alla situazione e di sviluppare un'economia che si inserisca nel contesto nel quale si trova, garantendo così un mercato del lavoro idoneo ad accogliere il maggior numero di persone possibile.

Il NAFTA quindi fa parte di un processo di globalizzazione che comprenderà sempre più paesi fino ad ottenere un'unica area commerciale.

## **Bibliografia**

- Bronfenbrenner K. (1997). *Final Report: The Effects of Plant Closing or Threat of Plant Closing on the Right of Workers to Organize*. Cornell University.
- Burfisher M. E., Robinson S. e Thierfelder K. (2001). *The impact of NAFTA on the United States*, Journal of Economic Perspectives, pp 125-144.
- Cardarelli R. e Kose A. M. (2004). *Economic Integration, business cycle, and productivity in North America*, International Monetary Fund (IMF), Working Paper No. 04/138.
- Clausing K. A. (2001). *NAFTA's and CUSFTA's Impact on North American Trade*, Canadian Journal of Economics
- Cutcher-Gershenfeld J., Brooks D. e Mulloy M. (2015). *The decline and resurgence of the U.S. auto industry*, Economic Policy Institute (EPI), Briefing Paper No. 399.
- De Janvry, A. (1996). *NAFTA and Agriculture, An Early Assessment*, Working paper no. 807. Gianninni Foundation, University of California, Berkeley, California.
- De La Cruz J. E Riker D. (2014). *The impact of NAFTA on U.S. Labor Markets*, U.S International Trade Commission, Working Paper No. 2014-06.
- Hufbauer G.C. and Jeffrey J. Schott J.J. (1993). *NAFTA: An Assessment*, Washington, D.C.: Institute for International Economics, (pp. 14-22).
- Parro F. e Caliendo L. (2014). *Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA*, Oxford University.
- Persaud, Suresh. (2014). *Agricultural Trade Multipliers*. Data set. U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service
- Romalis J. (2002). *NAFTA's and CUSFTA's Impact on North American Trade*, University of Chicago.
- Schott J. E. e Hufbauer C. G. (2005). *NAFTA revisited: achievements and challenges*, Chapter 2.
- Scott R. E. (2011). *Heading South: U.S.-Mexico trade and job displacement after NAFTA*, Economic Policy Institute (EPI), Briefing Paper No. 308.
- Scott R. E. (2011). *NAFTA at seven: its impact on workers in all three nations*, Economic Policy Institute (EPI), Briefing Paper No. 202/775-8810.
- Scott R. E., Salas C. e Campbell B. (2006). *Revisiting NAFTA: still not working for North America's workers*, Economic Policy Institute (EPI).
- U.S Chamber of Commerce. (2014). *NAFTA Triumphant: assesing two decades of gains in trade, growth, and jobs*.
- U.S Congressional Budget Office (CBO). (1993). *A Budgetary and Economic Analysis of the North American Free Trade Agreement*. Washington, D.C.

U.S Congressional Budget Office. (2003). *The effects of NAFTA on U.S.-Mexican trade and GDP*.

Villareal A. M. e Ferguson I. F. (2015). *The North American Trade Agreement (NAFTA)*, Congressional Research Service.

Wall H. J. (2000). *NAFTA and the Geography of North American Trade*, Federal Reserve Bank of St. Louis, Working Paper No. 2000-017C.

Zahniser S., Angadjivand S., Hertz T., Kuberka L. e Santos A. (2015). *NAFTA at 20: North America's Free-Trade Area and its impact on agriculture*, United States Department of Agriculture (USDA), Report No. WRS-15-01