



UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE
FACOLTÀ DI ECONOMIA “GIORGIO FUÀ”

Corso di Laurea triennale in Economia e Commercio

MESSICO E USA:
LA DINAMICA DEI RAPPORTI COMMERCIALI

Relatore:
Prof.ssa Alessia Lo Turco

Rapporto finale di:
Francesco Tomasone

Anno Accademico 2019/2020





Sommario

INTRODUZIONE	4
CAPITOLO I - UNO SGUARDO D'INSIEME.....	7
1.1 ENTITÀ DEL FENOMENO	7
1.2 SALARI E PRODUTTIVITÀ	11
1.3 PROSPETTIVE DI SVILUPPO	13
CAPITOLO II - ACCORDI COMMERCIALI	18
2.1 NAFTA: PROIEZIONI.....	18
2.2 NAFTA: IMPATTO EFFETTIVO	21
2.2.1 Settore Manifatturiero	23
2.2.2 Settore agricolo	24
2.2.3 Occupazione, salari e produttività	27
2.2.4 Occupazione USA.....	32
2.3 NUOVI ACCORDI.....	33
CAPITOLO III – CASI SPECIFICI	36
3.1 ROBOTIZZAZIONE.....	36
3.2 MAQUILADORAS	42
CONCLUSIONI	46
BIBLIOGRAFIA	49



INTRODUZIONE

I rapporti commerciali tra Stati Uniti e Messico hanno sempre determinato per questi due paesi importanti conseguenze sul piano economico (in particolar modo in termini occupazionali) nonché politico. In particolare la creazione o sottrazione di posti di lavoro dovute a tali scambi hanno assunto una forte rilevanza in termini elettorali a partire dalle prime discussioni riguardo l'accordo di libero scambio NAFTA (*North American Free Trade Agreement*, a cui partecipò anche il Canada) firmato nel 1992.

Gli effetti dello stesso (più o meno favorevoli) sono ancora oggetto di discussione, nonostante nel 2019 sia stato ratificato un nuovo accordo tra i tre paesi (USMCA), che ne ha in parte modificato elementi di rilievo.

L'interesse circa tale relazione commerciale in particolare, piuttosto che quella caratterizzante USA e Canada, deriva inoltre da un altro aspetto. Tale rapporto diviene infatti emblematico di qualsiasi legame commerciale tra un'economia di recente industrializzazione (appunto come il Messico) e una pienamente matura (ovviamente gli USA), evidenziandone i differenti ruoli, i rispettivi punti di forza e debolezza.

Verranno quindi analizzate le peculiarità degli scambi tra i due paesi, il pattern di commercio e la reale incidenza degli accordi. Questi hanno provocato effetti più o



meno rilevanti su elementi centrali come ragioni di scambio, livello di salari e soprattutto convenienza o meno di processi di offshoring (o conseguente reshoring), il che è in grado di incidere direttamente sul tasso di occupazione in particolare di alcune aree.

È chiaro che sottolineare con assoluta certezza le dirette conseguenze di accordi come questi rimane estremamente complesso considerando la pluralità di ulteriori fattori che possono condurre a modificare in un senso o nell'altro gli scambi reciproci.

I fattori di interesse sono molteplici e certamente sarà impossibile considerarli nella loro totalità, ma si cercherà di approfondire realtà specifiche. Tra queste è inevitabile citare le cosiddette *Maquiladoras* messicane, stabilimenti industriali generalmente collocati in prossimità del confine, che beneficiando della cosiddetta duty-free area, compiono continui scambi essenzialmente fondati sull'importazione di parti componenti, il loro assemblaggio, e la conseguente ri-esportazione verso il paese di origine. È logico come una realtà del genere risenta fortemente di qualsiasi accordo o legge che modifichi i rapporti commerciali tra i due paesi. Tali stabilimenti sono inoltre oggetto di particolare interesse anche a causa delle molteplici denunce legate alle pessime condizioni lavorative a cui sono sottoposti gli operai.

Infine una componente che potremmo definire dinamica e che necessariamente comporterà sempre più una riduzione di occupazione, non solo interna, ma come



sarà dimostrato anche a scapito del paese esportatore, è la crescente robotizzazione che si sta realizzando negli Stati Uniti. Tali robot, principalmente in alcuni settori, rappresentano infatti un elemento di concorrenza anche nei confronti di lavoratori messicani che rischiano di competere con macchine più efficienti e meno costose. Una delle conseguenze più dirette sarà il ritorno in patria di imprese statunitensi delocalizzate in Messico (il cosiddetto *reshoring*), con perdita di impiego di un non trascurabile numero di messicani.

Riferendoci al corpo del lavoro, questo verrà diviso in tre capitoli.

Si realizzerà una preliminare presentazione degli scambi tra Messico e USA, che farà ampio uso di dati ufficiali e di adeguati strumenti per interpretarli. Lo scopo sarà quello di identificare con chiarezza i rapporti di forza tra i due paesi.

Verrà quindi preso in considerazione il principale accordo di scambio realizzatosi tra i due paesi, il NAFTA, entrato in vigore nel 1994 che ha costituito un rilevante punto di svolta, e assieme ad esso verranno richiamati accordi più recenti che tentano di migliorarne (non sempre riuscendoci) i contenuti.

Infine si porteranno due approfondimenti circa due differenti realtà strettamente connesse ai rapporti tra i paesi. Mi riferisco alle *maquiladoras*, centri di produzione e assemblaggio messicani, e al processo di automazione in corso negli Stati Uniti e il suo impatto sull'occupazione messicana

Si porteranno nel finale conclusioni personali riguardo l'intero lavoro.



CAPITOLO I - UNO SGUARDO D'INSIEME

1.1 ENTITÀ DEL FENOMENO

La formulazione del cosiddetto modello gravitazionale da parte di Tinbergen, presentato nel 1962, mette in luce con chiarezza la principale ragione dell'alto volume di scambi che si realizza, indipendentemente da accordi di sorta, tra Stati Uniti e Messico. Si tratta ovviamente della prossimità geografica, che prima ancora di affinità culturali o linguistiche incide sul commercio tra paesi. Il modello è così formulato:

$$T_{ij} = A \times Y_i \times Y_j / D_{ij}$$

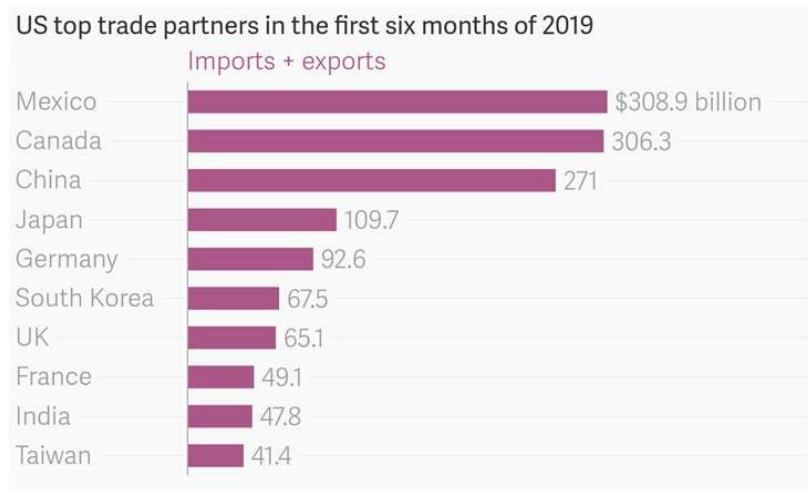
Prendendo chiaramente spunto dalla teoria Newtoniana, il volume totale degli scambi reciproci (T) è direttamente proporzionale a fattori quali Y_i e Y_j , cioè il prodotto interno lordo dei due paesi in questione e una certa costante A, e inversamente proporzionale rispetto D_{ij} cioè la distanza geografica tra i due paesi che incide quindi pesantemente sul totale degli scambi.

Solamente per individuare un certo ordine di grandezza, partendo dall'ultimo anno da cui è possibile acquisire dati completi, il 2019, lo United States Census Bureau riporta, per ciò che riguarda lo scambio di beni, un valore delle importazioni provenienti dal Messico pari a 358.126 miliardi di dollari, a fronte di un export per un valore pari a 256.374,1 miliardi. Il deficit ammonta quindi a 101.751,9 milioni.



Tale rapporto così sbilanciato non si ripete in ambito di scambio di servizi, per il quale, nel 2018, gli Stati Uniti potevano vantare un surplus pari a 8 miliardi.

Questa prima differenza tra l'ambito dei *goods* e quello dei *services* può essere interpretata senza eccessivi calcoli



Data: US Census

come un chiaro sintomo dei differenti gradi di sviluppo dei due paesi. L'export messicano non è dunque in grado di espandersi in ambito terziario, settore in cui un'economia sviluppata come quella statunitense ha un elevato impiego. Si deve al contrario concentrare sulla produzione di beni i quali, come immaginabile, hanno caratteristiche ben specifiche.

Sempre per ciò che riguarda il 2019 le importazioni prevalenti degli Stati Uniti dal Messico avevano come oggetto veicoli motorizzati per 64 miliardi (di cui 38 per il trasporto di persone e 26 di merci) e macchine automatiche per l'elaborazione dati per 27 miliardi. Fanno poi seguito parti e accessori per veicoli motorizzati e apparecchi di trasmissione o ricevitori relativi alle telecomunicazioni. Tali dati devono essere però letti alla luce delle esportazioni USA in direzione Messico.



Tra queste spiccano certamente, oltre al petrolio, la cessione di parti componenti di veicoli e di circuiti elettronici.

Considerando il più ampio valore delle esportazioni messicane, rispetto quelle statunitensi, appare chiaro come si sviluppi gran parte del rapporto commerciale. In breve, si realizza il trasferimento di parti componenti dagli USA al Messico, qui avviene una lavorazione di natura scarsamente qualitativa, incentrata principalmente sull'assemblaggio, e il prodotto finito (soprattutto automobili o dispositivi elettronici) percorre la strada inversa ritornando negli Stati Uniti.

Per comprendere con maggior precisione tale pattern commerciale si può ricorrere all'utilizzo di due indici: l'indicatore di vantaggio comparato rivelato RCA e soprattutto il cosiddetto saldo netto normalizzato.

L'indicatore RCA permette di valutare il grado di specializzazione di un dato paese (in questo caso il Messico) in uno specifico settore. Considerando in questo caso il già citato settore dell'automobile, si considera l'esportazione di tale prodotto da parte del Messico relativamente al suo export totale, per poi rapportare tale risultato con la stessa relazione a livello globale.

$$RCA = \frac{\left(\frac{X_{ik}}{X_i}\right)}{\left(\frac{X_{wk}}{X_w}\right)}$$

Per cui nel settore dell'automobile, inserendo i dati ufficiali (in miliardi di USD), si realizzerà:



$$RCA = \frac{\left(\frac{49.4}{450.532} \right)}{\left(\frac{775.2}{19453.36} \right)} = 2,75$$

Che, normalizzato, porta ad un risultato pari a 0,47 che indica quindi un buon livello di specializzazione in tale settore, certamente superiore (più che il doppio) rispetto la specializzazione media mondiale. Si tratta infatti del settore su cui il Messico può vantare una più alta specializzazione.

Considerando poi che 38 miliardi su 49,4 sono determinati dall'export verso gli Stati Uniti, si può immediatamente dedurre l'importanza di tale partner commerciale.

A questo punto occorre però considerare un altro indicatore, cioè il saldo netto normalizzato. Sarebbe infatti estremamente scorretto immaginare che l'intera filiera produttiva legata alle automobili si realizzi in Messico e al termine della produzione queste verranno semplicemente esportate in USA in favore di consumatori statunitensi. È infatti sufficiente prestare attenzione alla seconda voce di esportazione USA verso il Messico, dopo il petrolio, in termini di valore, cioè parti componenti di veicoli.

Lo scopo del saldo normalizzato (SNN) è appunto quello di considerare l'esportazione di prodotto finito (in questo caso l'automobile) alla luce di un'eventuale importazione di materie prime o componenti. In tale ambito lo



considereremo solamente in relazione ai rapporti di export e import con gli Stati Uniti:

$$SNN_{\text{MEX-USA}} = \frac{(X_{ik} - M_{ik})}{(X_{ik} + M_{ik})}$$

In questo caso si rende inoltre piuttosto complesso tale calcolo anche considerando lo scambio di circuiti elettrici che potrebbero esser coinvolti, o meno, nella produzione automobilistica. Ma limitandoci alle voci strettamente correlate agli autoveicoli per il trasporto di persone, in miliardi di USD:

$$SNN_{\text{MEX-USA}} = \frac{(38 - 16.6)}{(38 + 16.6)} = 0,39$$

Che indica una specializzazione inferiore rispetto quella unicamente considerata in termini di esportazioni, cioè l'RCA pari a 0,47. L'impatto dei materiali importati dagli Stati Uniti è quindi rilevante e riduce il valore effettivo dei prodotti esportati.

1.2 SALARI E PRODUTTIVITÀ

È facilmente comprensibile come l'elemento principale che condiziona tale modello di scambi sia la enorme differenza di salari (e in generale di costo-lavoro) tra i due paesi, che rende decisamente conveniente per industrie statunitensi rilocalizzare parte della propria filiera produttiva appunto in Messico.

Tale fattore conduce ad un immediato collegamento con un'altra economia in via di sviluppo, la Cina, che proprio grazie ad un costo lavoro infinitamente inferiore



rispetto quello europeo o nordamericano è divenuta negli anni una delle destinazioni principali per la delocalizzazione di imprese manifatturiere.

L'ultimo trentennio ha però assistito ad una formidabile crescita del PIL cinese a livelli inimmaginabili che, seppur con notevole lentezza, ha anche comportato una crescita dei salari medi più di quanto non sia avvenuto in Messico.

In ambito manifatturiero, infatti, è stato stimato come i salari messicani, necessariamente ponderati per la produttività, siano inferiori del 25-30% rispetto quelli cinesi. Inoltre, grazie agli accordi commerciali, l'utilizzo di parti componenti statunitensi nelle produzioni messicane è decisamente superiore rispetto qualsiasi altra produzione nel resto del mondo. Si tratta quindi di ulteriori indicazioni che motivano l'esistenza di un volume di scambi così rilevante tra questi due paesi.

Il rapporto di base che consente l'acquisizione di un particolare vantaggio competitivo rispetto un paese concorrente prevede che la relazione tra salari sia inferiore rispetto a quella circa la produttività. In questo specifico caso, riferendoci all'ampio settore manifatturiero il salario medio riferito all'ultimo trimestre del 2019 in Messico risulta pari a 2.7 USD/h (Istituto Nacional de Estadística y Geografía INEGI), inferiore di circa otto volte rispetto quello rilevato nello stesso periodo negli Stati Uniti, 22.56 USD/h (US Bureau of Labor Statistics). Le rilevazioni a riguardo della produttività media nei due paesi (*GDP per hour*), provenienti dal Conference Board, indicano un risultato pari a 67.32



USD per gli Stati Uniti, e 16.23 per ciò che riguarda il Messico con una differenza quindi netta e un rapporto pari a poco più che quattro.

Confrontando quindi le relazioni circa produttività e salari è evidente come ci sia una certa convenienza nel trasferimento della produzione in Messico.

1.3 PROSPETTIVE DI SVILUPPO

Si rende infine necessaria un'ultima considerazione a proposito di tale quadro generale. Se infatti tutte le ragioni sopraelencate conducono in una direzione ben precisa, esistono numerosi elementi che rappresentano significativi limiti per l'economia messicana rendendola quindi strettamente dipendente dagli Stati Uniti, per giunta in una chiara posizione di svantaggio. Indipendentemente dagli accordi siglati che certamente accrescono il volume di scambi con gli USA, fattori nazionali di non secondaria importanza comportano evidenti barriere alla possibilità di realizzare uno sviluppo autonomo.

Tra questi è innanzitutto da citare un aspetto spesso sottovalutato ma che incide negativamente sulla possibilità di divenire destinatario di altri investimenti esteri oltre quelli statunitensi. Il tasso di criminalità del Messico è uno tra i più alti al mondo e causa importanti e legittime resistenze ad investimenti provenienti da altre parti del mondo. Certamente i due aspetti che rilevano di più in questo ambito sono legati all'enorme potere acquisito negli anni dai Cartelli che si



occupano di narcotraffico nonché soprattutto dai problemi legati all'alto tasso di corruzione e concussione, decisamente superiore a tanti altri paesi, USA stessi.

Se il primo fattore incide pesantemente sulla sicurezza percepita soprattutto in relazione alla integrità fisica di eventuali dipendenti che si dovessero occupare localmente dell'IDE in questione e alla tutela dei luoghi di lavoro, i problemi circa coinvolgimenti politici in affari non leciti costruiscono barriere ancora superiori.

Entra infatti in gioco la certezza della legge che costituisce una delle principali variabili a determinare le scelte di eventuali investimenti esteri.

Ma soprattutto ciò che costituisce l'elemento primario per una crescita interna del prodotto di lungo periodo (come affermato da qualsiasi modello macroeconomico di base) e, che appunto in Messico risulta mancante a differenza degli Stati Uniti, è il grado di innovazione e progresso tecnico necessariamente legato ad una forte presenza di lavoro altamente qualificato. È chiaro come sia la produzione di prodotti che potremmo definire *High-Tech* quella che comporta un valore aggiunto superiore e che di conseguenza determina fortemente le possibilità di crescita. Ciò è dimostrato da evidenze empiriche che, a dispetto di quanto il modello di Heckscher-Ohlin¹ voglia mostrare, indicano negli Stati Uniti un

¹ Questa evidenza è invece compatibile con il modello di offshoring in cui i paesi producono "task diverse" ed il riposizionamento delle task relativamente meno skilled verso il Messico significa per quest'ultimo l'inserimento di task mai fatte prima relativamente più qualitative. Ciò genera l'aumento del salario relativo e dell'occupazione relativa degli skilled in entrambi i paesi.



incremento sia del rapporto salariale tra lavoratori qualificati e non, sia del tasso di occupazione dei medesimi.

Ciò, in sintesi, equivale ad un aumento di impiego di lavoratori qualificati contestuale ad un aumento del loro salario medio.

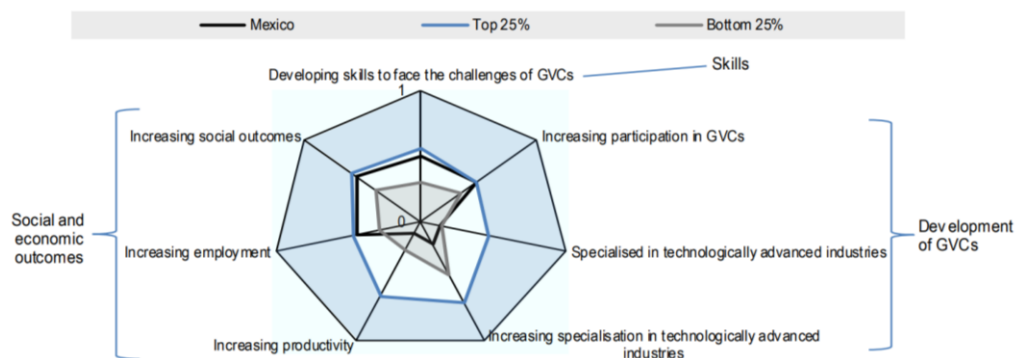
Tale progresso tecnologico distorto si è verificato negli Usa in qualsiasi settore, da quelli a bassa intensità di lavoro qualificato ai settori fortemente high-tech (dati NBER-CES Manufacturing Industry Database 1960-2005), a dimostrazione di un complessivo sviluppo in tal senso.

Al contrario il Messico risulta invece ancora in difficoltà nel percorrere tale sentiero. A mostrarlo chiaramente è il report dell'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (OCSE) risalente al 2017, denominato "Skills and global value chains". Proprio qui viene affermato come le skills, con particolare riferimento alle *technologically advanced industries*, assumano forte rilievo nella partecipazione alla creazione di valore.

Facendo riferimento alle cosiddette *Global Value Chains* viene qui evidenziata una partecipazione estremamente limitata del Messico, seppur vagamente crescente, a tale valore. Ciò è immediatamente motivato con uno sviluppo realmente ai minimi termini di industrie manifatturiere medium/high-tech, nonché nell'ambito dei servizi (cito testualmente: "*Mexico's population is low-skilled compared to other OECD countries*"). A tal proposito risultano estremamente significativi (ad evidenza) i dati relativi agli scambi commerciali riportati



inizialmente che mostravano come il valore aggiunto dell'export di manifatture messicane nei confronti degli Stati Uniti fosse limitato, e addirittura come gli Usa vantassero un (seppur minimo) surplus commerciale in relazione ai servizi.



Source: OECD (2017), Oecd skills outlook 2017

In ultimo, l'Ocse suggerisce il perseguimento di un percorso che possa condurre a una più forte specializzazione in industrie a tecnologia avanzata, il che peraltro favorirebbe un progresso tecnologico distorto tale da incrementare l'occupazione di lavoratori qualificati e il loro salario medio. Le fondamenta per tale cammino che potrebbe significare una maggior partecipazione alla catena di valore globale (e l'ottenimento di un maggior grado di indipendenza dalle relazioni commerciali con gli USA) sono radicate innanzitutto nella fase educativa, che dovrebbe implementarsi di maggiori insegnamenti in ambito ICT e più in genere scientifico, favorire skills cognitive e sociali legate a future professioni di managing, comunicazione e marketing. In ambito lavorativo questo avrebbe dirette e positive



conseguenze sullo sviluppo del settore terziario, anche assieme ad una formazione parallela all'impiego.



CAPITOLO II - ACCORDI COMMERCIALI

2.1 NAFTA: PROIEZIONI

Il North America Free Trade Agreement (NAFTA) è un accordo siglato da Stati Uniti, Canada e Messico nel 1992 ed entrato in vigore nel 1994. Esso consisteva nella creazione di un'area di libero scambio, che tendesse cioè ad un azzeramento progressivo delle barriere commerciali in tutti (o quasi) i settori. L'accordo, in quanto di libero scambio, lasciava totale libertà ai tre stati di determinare i propri rapporti commerciali (in termini, per esempio, di imposizione di dazi) con gli altri paesi.

Il NAFTA, avendo come obiettivo ultimo la liberalizzazione degli scambi, permette quindi una deroga alla clausola della *nazione più favorita*, così come previsto dal GATT (art. 24). Per questa ragione i rapporti vantaggiosi scaturiti da questo accordo non necessitano di essere applicati a tutti i paesi esterni all'accordo stesso.

Vediamo ora qualche modello predittivo costruito nel periodo di discussione e approvazione di tale trattato. Si tratta di modelli che tentano di prevedere gli effetti che la creazione di un'area di libero scambio può generare sui tre paesi coinvolti. È bene ricordare, come ben riportato dall'articolo degli economisti Patrick e Timothy Kehoe, che tutte queste previsioni si basano sul cosiddetto



modello AGE (Applied General Equilibrium) che lo stesso OCSE riconosce di grande rilevanza in quanto in grado di considerare appieno i comportamenti dei vari operatori. Infatti nonostante il modello, in quanto tale, sia statico, è stato possibile considerare gli effetti soprattutto in relazione al PIL messicano anche tenendo conto della crescente apertura internazionale del paese in quegli anni, e quindi non isolatamente a USA e Canada.

I tentativi di anticipare il futuro impatto sui tre paesi furono molteplici, ma nonostante ognuno concentrasse ovviamente il proprio focus su aspetti differenti (tutti i paesi coinvolti, solo il Messico, solo il settore dell'*automotive* ecc...), in generale è possibile affermare come fossero tutti concordi nel sostenere che la crescita più rilevante potesse riscontrarsi nello stato messicano. La crescita prevista del PIL messicano oscillava da un 2 a un più robusto 5%, raggiungendo anche il 10% considerando una forte apertura anche a paesi terzi.

Il primo modello che prendiamo in considerazione è stato costruito da Brown, Deardoff e Stern nel 1994 e comprende tutti e tre i paesi coinvolti. Vengono qui considerati numerosi settori sia commerciabili che non, e lo studio considera un periodo di circa quindici anni per una riduzione costante e pressoché definitiva delle barriere commerciali reciproche. Viene tenuto in considerazione anche un possibile incremento dello stock di capitale previsto in Messico intorno al 10% nel caso di contestuale riduzione di barriere anche agli investimenti.



Le conclusioni a cui giungono indicano un forte impatto sul prodotto messicano che potrebbe beneficiare di un aumento pari al 2,2%, mentre gli Stati Uniti osserverebbero solamente uno 0,1% di incremento.

Le motivazioni sono ovviamente molteplici. La più immediata è legata alla differente dimensione dei paesi presi in considerazione, per cui un medesimo aumento in termini assoluti comporta differenze in termini relativi. Ma soprattutto incide significativamente il fatto che il Messico trova negli USA il primo partner commerciale per distacco, non essendo nessun altro paese minimamente prossimo ai volumi di scambi conclusi con l'alleato a nord. Al contrario il mercato statunitense trova alleati commerciali in tutto il mondo, per cui una liberalizzazione degli scambi con il Messico impatta relativamente meno.

Considerando il resto del mondo, questo modello prevede che la creazione di tale area di libero scambio possa presumibilmente causare perdite (seppur non troppo rilevanti) per via di una parziale deviazione degli scambi. In caso contrario viene paventata la possibilità che guadagni anche per altre nazioni si traducano in flussi di capitale in direzione Messico (grazie al crescente rendimento che sarebbe in grado di garantire) generando un complessivo aumento di Pil intorno al 5,4%.

Un secondo modello che può risultare interessante è quello generato da Sobarzo nello stesso anno (1994). Il focus si concentra qui unicamente sugli esiti riguardanti il Messico, partendo quindi da dati ancora più specifici rispetto al modello sopracitato. Anche in questo caso vengono prese in considerazione



diverse casistiche e, seppur con risultati ancora più favorevoli, diventa ancora una volta determinante la possibilità di una maggior apertura del Messico al resto del mondo. Il 3,7% di Pil strettamente derivante dal NAFTA potrebbe tradursi in un 10,9% nel momento in cui si ipotizzi che una totale apertura commerciale generi anche un forte flusso di capitali esteri in entrata.

2.2 NAFTA: IMPATTO EFFETTIVO

Diviene ora estremamente interessante rilevare le effettive conseguenze che il NAFTA ha avuto sui Messico e Stati Uniti. Come prevedibile ci concentreremo con maggiore attenzione sul primo paese in quanto l'impatto relativo ha assunto una rilevanza decisamente maggiore. È inoltre possibile escludere il Canada anche considerata l'esistenza di un precedente accordo di scambio con gli USA (FTA) che già aveva cominciato a emanare i propri effetti e l'incremento decisamente contenuto dei rapporti commerciali con il Messico in seguito al NAFTA.

I due principali aspetti meritevoli di attenzione e sui cui si basa il giudizio definitivo sulla bontà, o meno, di tale accordo possono essere sintetizzati nella creazione (o distruzione) di posti di lavoro e nel possibile incremento che la produttività, e con sé i salari, hanno sperimentato.

Il Messico presenta senza dubbio una importante abbondanza di forza lavoro, peraltro in forte crescita, come testimoniato dall'incremento di circa dieci milioni di popolazione attiva tra il 1994 (anno di entrata in vigore del NAFTA) e il 2004.



Ciò implica che per mantenere un discreto tasso di occupazione i nuovi impieghi devono crescere perlomeno allo stesso modo. In tal senso possiamo analizzare dati in un campo più ristretto, cinque anni dal 1995 al 2000, in cui sono effettivamente nati circa 5,3 milioni di posti di lavoro a fronte di una crescita della popolazione attiva di 7,5 milioni. Anche considerando emigrazioni verso gli USA di parte di essi, il gap tra crescita di forza lavoro e dell'occupazione effettiva comunque permane.

Ovviamente né la totalità di lavori creati, né il gap nei tassi di disoccupazione possono essere completamente imputati al NAFTA. Occorre tenere conto che le liberalizzazioni che questo accordo ha messo in moto riguardano un ampio ventaglio di settori, ma gli effetti più poderosi si riscontrano in relazione al settore manifatturiero (in cui si è giunti ad una pressoché totale abbattimento di dazi) e quello agricolo (in cui si è mantenuta qualche barriera per tutelare prodotti agricoli particolarmente sensibili, soprattutto in favore del Messico). In sintesi il risultato a cui in pochi anni si è pervenuti, e che poi ha assunto dimensioni sempre maggiori, è caratterizzato dall'acquisizione di un crescente surplus commerciale totale in favore del Messico, composto però da un deficit in ambito agricolo più che compensato dal surplus del settore manifatturiero.



2.2.1 Settore Manifatturiero

In questo settore si è potuto osservare un'iniziale crescita seguita da un forte decremento a partire dagli anni 2000 dell'occupazione, fatta eccezione per il caso delle *maquiladoras*. Il settore manifatturiero (senza *maquiladoras*) ha generato circa 70000 posti di lavoro tra il 1994 e il 2000, perdendone poi 200000 entro il 2006. È molto complesso però attribuire parte di tale risultato negativo direttamente al NAFTA, sia in considerazione dell'iniziale incremento immediatamente successivo all'accordo (che fa supporre che poi siano subentrate altre motivazioni), sia considerato che avendo escluso le maquilas, gran parte di tale produzione ha destinazione domestica.

È molto più significativo quindi il risultato circa le cosiddette *maquiladoras*, cioè fabbriche che essenzialmente beneficiano di un corridoio preferenziale (*tax-free*) nell'importazione di parti



Un operaio di Maquiladora

componenti, e percorrendo al contrario lo stesso corridoio (sempre senza barriera alcuna) ri-esportano il prodotto assemblato negli USA. L'incremento netto occorso nei dodici anni dall'entrata in vigore del NAFTA al 2006 è di 700000 lavoratori in più. Questo risultato è chiaramente molto più influenzato



dall'accordo di libero scambio, ma va ponderato anch'esso tenendo conto di altri fattori esterni. Nonostante ciò, può in sintesi considerarsi molto significativo.

In ogni caso l'immenso aumento del volume di esportazione messicana in USA derivato dall'accordo si riflette solo in piccola parte sull'occupazione. Questo può essere spiegato tenendo conto di due fattori: il primo, come già visto, riguarda il fatto che le forti esportazioni devono tener conto di un'importante importazione di componenti il che comporta che solo una parte della filiera produttiva in relazione ai prodotti esportati viene compiuta dai lavoratori messicani; il secondo deriva invece da un discreto aumento della produttività che il Messico ha sperimentato, con ovvie conseguenze negative sul numero di lavoratori necessari.

Un'ultima considerazione riguardo il settore manifatturiero, probabilmente dovuto al fatto che gran parte del lavoro si traduceva in semplice assemblaggio, la presenza relativa di skill labour si è mantenuta addirittura al di sotto della media nazionale già estremamente bassa. Come già visto si tratta di un fattore che pregiudica fortemente le possibilità di crescita autonoma di un paese

2.2.2 Settore agricolo

Veniamo ora alle note realmente dolenti, sempre a proposito del Messico, cioè il comparto agricolo. Come già anticipato in precedenza il processo di liberalizzazione in ambito agricolo è stato più graduale di quello manifatturiero. Non è certo una novità considerato come storicamente questo comparto sia



sempre stato il più tutelato in merito al commercio internazionale e per cui si sono affrontate le maggiori resistenze circa la riduzione di barriere protezionistiche. Anche in questo caso, soprattutto in favore del Messico, sono state accordate concessioni tradotte nella possibilità di mantenere dazi su alcuni prodotti (come i fagioli) e in scadenze per l'abbassamento delle tariffe più lontane nel tempo. La preoccupazione era evidentemente a riguardo dei contadini messicani, considerati i metodi decisamente più tradizionali con cui conducevano il proprio mestiere. Senza entrare nel merito delle tecniche utilizzate, era comunque chiaro a tutti come il divario di produttività tra il settore agricolo messicano e quello statunitense, caratterizzato da tecniche infinitamente più intensive, fosse irrecuperabile. Talmente ampio che neppure qualche deroga alla liberalizzazione completa riuscì a colmarlo. Per questa ragione in seguito l'accordo, a parte casi sporadici e soprattutto dal 2000 in poi, gli Stati Uniti poterono sempre contare su surplus commerciali agricolo grazie a un notevole aumento dell'esportazione di colture di qualsiasi genere oltre il confine a sud, a fronte di un timidissimo incremento nell'importazione di frutti dal Messico.

Tra il 1994 e il 2006 è possibile rilevare un decremento di occupazione messicana nel settore agricolo di 2 milioni di lavoratori, pari circa al 25% del totale impiegato nei primi anni Novanta.



Chiaramente con il calo dell'occupazione fu contestuale anche il crollo salariale. I lavoratori non proprietari di alcun terreno videro calare drammaticamente la propria remunerazione da 535 pesos al mese (1994) a 483 nel 2003, e anche per i contadini proprietari si riservò un esito simile.

Ovviamente considerato il patrimonio pressoché nullo di tale fascia della popolazione, oltre ad un reddito già basso, ciò comportò per tanti la



Un contadino messicano

discesa sotto la soglia della povertà il che limitò, se non annullò, la loro possibilità di accesso al sistema sanitario ed educativo, precludendo loro la partecipazione sociale.

Un'ultima nota di interesse circa il tema agricolo è rappresentata dall'inversa tendenza che ha caratterizzato il Messico rispetto ad altri paesi in termini di produzione agricola. Gli anni Ottanta e Novanta hanno segnato per tanti paesi in via di sviluppo un forte incremento della produzione soprattutto grazie all'adozione di moderne tecniche. Prima l'India, seguita poi da altri paesi come la Cina e l'Arabia Saudita, in questi anni sono rapidamente passati dalla situazione di importatore netto di beni agricoli a quella di esportatore. Il forte incremento



realizzatosi in questi paesi può anche intravedersi nelle misure di tutela rafforzate dall'Unione Europea. L'Unione in situazione di libero scambio sarebbe senza ombra di dubbio un operatore importatore netto di beni agricoli e proprio per questa ragione sono state introdotte misure di vario genere per impedire un flusso di tali prodotti da paesi soprattutto in via di sviluppo come quelli sopracitati. Una prima misura di forte impatto fu certamente l'adozione di prezzi di sostegno che addirittura ribaltarono il rapporto di eccesso di domanda (che si tradurrebbe in importazione con libero scambio) in un eccesso di offerta. Proprio grazie a ciò, ora persino l'UE è divenuta esportatrice di prodotti agricoli.

Il ragionamento più logico che spiega come al contrario di altri paesi in via di sviluppo in ambito agricolo il Messico non sia stato minimamente in grado di insidiare il concorrente Stati Uniti, sta probabilmente nel ritardo strutturale in termini di tecniche di produzione utilizzate. Ciò significa che tale paese avrebbe probabilmente dovuto proteggere con maggior forza questo settore, e per un tempo più prolungato, tale da raggiungere una posizione più competitiva nel commercio internazionale.

2.2.3 Occupazione, salari e produttività

È già stato anticipato come sia complesso, soprattutto dal lato messicano, comprendere il reale impatto sull'occupazione generato dal NAFTA. Certamente le due variazioni più rilevanti e direttamente connesse vedono un incremento, dal



1994 al 2006, di 700000 lavoratori in maquiladoras, specializzate nell'esportazione di prodotti negli Stati Uniti. Al contempo in ambito agricolo nello stesso periodo si è assistito ad un decremento di 2 milioni di unità.

Indipendentemente da eventuali differenze nel grado di legame con l'accordo di libero scambio, risulta evidente come le proiezioni avessero centrato l'acquisizione di un totale surplus commerciale totale per il Messico, effettivamente acquisito e in crescita, e i relativi effetti positivi sul prodotto nazionale. I risultati netti in termini di occupazione non sono stati però altrettanto positivi considerati i due principali settori legati al NAFTA. A supporto di tale tesi occorre oltretutto ricordare che anche gran parte dei lavori effettivamente generati, come visto soprattutto nella filiera manifatturiera delle maquiladoras, sono impieghi caratterizzati da forte instabilità e precariato, condizioni lavorative decisamente ai limiti e salari ovviamente ai minimi.

È quasi superfluo spiegare come tutte queste condizioni possano essere considerate necessarie per la creazione di tali impieghi. La capacità di esportare si spiega infatti nel mantenimento di un rapporto di salari relativi, rispetto gli USA, estremamente basso. E ciò può essere effettivamente realizzato solamente attraverso costi complessivi in termini di tutele giuridiche e fisiche del personale pressoché nulli.

Un appunto a tale teoria di base potrebbe trovarsi nel fatto che il rapporto tra salari relativi è molto inferiore rispetto a quello (opposto) in termini di produttività. La



logica farebbe quindi presupporre che un rialzo, entro certi limiti, dei salari (per esempio quelli dei lavoratori delle maquiladoras) non comporterebbe gravi scenari in termini di esportazione e occupazione.

Considerando poi come tra il 1993 e il 2003 si è realizzato un incremento della produttività pari a circa il 60%, risulta ancora più incredibile come nello stesso periodo escludendo rialzi e decrementi intermedi, i salari medi nel 2003 siano leggermente inferiori rispetto quelli di un decennio prima. Tale contrarietà dell'evidenza empirica rispetto la basica teoria economica, si ripete anche in ambito di commercio internazionale.

Mi riferisco al modello Heckscher-Ohlin costruito su due importanti presupposti, ovviamente legati tra loro.

Il primo prevede che in ciascun paese partecipante allo scambio, i proprietari del fattore abbondante otterranno un incremento della propria remunerazione, mentre al contrario i proprietari dei fattori non abbondanti verranno danneggiati.

A questo è connesso il conseguente pareggiamento dei prezzi dei fattori che coinvolgerà i due paesi in questione.

Partendo da questo secondo punto, in cui semplicemente viene affermato che l'incremento della remunerazione del fattore relativamente abbondante di un paese (esportatore), in partenza inferiore rispetto a quella del partner commerciale, incrementerà tanto da pareggiare la remunerazione dello stesso fattore nell'altro paese. E viceversa. Sostanzialmente ci implica che sia i salari (inferiori in



partenza in un paese abbondante di lavoro, come questo caso il Messico), sia il rendimento del capitale, differenti nei due paesi, a fine scambio convergeranno. È ovvio come infinite dimostrazioni empiriche si sprechino a smentire tale effetto, che ha comunque una certa logicità. Ovviamente tale convergenza non si è minimamente realizzata neppure tra Messico e USA, e ciò può essere motivato seguendo le classiche eccezioni a tale regola previste dalla teoria stessa.

Innanzitutto dobbiamo riferirci al diverso livello tecnologico. Come già visto, il grado di innovazione degli USA, e conseguentemente la produttività, è infinitamente superiore rispetto a quello messicano. E un maggior sviluppo in tale ambito implica, indipendentemente dallo scambio, la possibilità di pagare salari più elevati e rendimenti di capitale maggiore.

A impedire un perfetto pareggiamento dei fattori incidono certamente anche le imperfezioni del mercato, come costi di trasporto o dazi seppur minimi, che evitano il perfetto pareggiamento di prezzi e quindi di fattori.

Infine l'ultima eccezione si verifica nel caso in cui i panieri di beni prodotti siano diversi. Ed è chiaro come le specializzazioni degli Stati Uniti siano completamente differenti rispetto quello messicane, queste ultime con un valore aggiunto decisamente inferiore.

Se quindi la teoria economica può in qualche modo spiegare tale mancata convergenza risulta più complesso comprendere come neppure il primo principio del modello H-O si sia realizzato. Il fattore abbondante in Messico è il lavoro



scarsamente qualificato, quello chiamato prevalentemente in causa nel settore manifatturiero atto ad esportare prodotti assemblati negli Stati Uniti. La domanda di questi lavoratori è infatti incrementata per tenere il passo di una maggior produzione, e soprattutto grazie allo scambio il prezzo relativo dei beni prodotti è aumentato, seguendo la legge alla base alla ragione di scambio. Queste due componenti avrebbero dovuto quindi condurre ad un aumento della remunerazione del fattore abbondante, cioè un aumento dei salari di questi lavoratori. Come visto ciò non si è realizzato, ma in questo caso l'economia internazionale c'entra poco. Il decremento dei salari reali medi si deve infatti a fattori nazionali su cui il commercio con altri paesi può indubbiamente poco.

Mi riferisco ad una forte inflazione soprattutto a metà degli anni Novanta in seguito la svalutazione della moneta nazionale, il che ha peraltro comportato anche un aumento generalizzato dei prezzi per via di un maggior costo relativo dei componenti importati. Inoltre a partire dagli anni Ottanta per affrontare il problema dell'eccessivo indebitamento, e per contribuire al contemporaneo aumento dell'inflazione, sono state attuate politiche fiscali restrittive che hanno causato maggior disoccupazione e quindi una contrazione dei salari.



2.2.4 Occupazione USA

Il tema della creazione o perdita di posti di lavoro negli Stati Uniti a seguito del NAFTA ha probabilmente ottenuto una rilevanza in termini di discussione politica superiore rispetto al suo reale peso.

La limitatezza degli effetti che tale accordo ha generato, come anticipato dagli stessi modelli predittivi, è desumibile da un report del 2000 da parte della stessa sezione statunitense degli Affari Esteri.

L'aumento del volume degli scambi con il Messico, sia in termini di import che di export, è stato decisamente importante

Nei cinque anni immediatamente successivi all'entrata in vigore dell'accordo sono stati stimati circa 260000 posti di lavoro persi a causa dello stesso. Si tratta di calcoli "certificati", cioè immediatamente legati all'accordo. Ci si riferisce quindi a cause come ad esempio: trasferimento degli stabilimenti produttivi in Messico e competizione derivante da aumento di importazione da Messico, sia da parte dei consumatori che le imprese. I settori più colpiti sono quello tessile e dell'abbigliamento (come prevedibile, visto il basso livello di qualifica necessario).

Nello stesso periodo il calcolo dei posti di lavoro creati, anche considerando il contestuale aumento di produttività che in parte ha contratto tale aumento, si aggira intorno i 710000 lavoratori. Il settore maggiormente favorito è stato quello relativo all'export di componenti elettronici e quello dell'automotive.



È possibile rintracciare questi settori anche tra quelli che hanno subito perdite di lavoratori. Ciò si spiega semplicemente nella struttura che il commercio tra i due paesi ha assunto. Si è infatti verificato un aumento di esportazione verso il Messico di parti componenti (*job gains*), e una riduzione dei processi di assemblamento nello stesso settore (*job losses*).

In conclusione si è realizzato un aumento netto dei posti di lavoro negli Stati Uniti grazie all'accordo di libero scambio, seppur in termini relativi si tratti di cifre piuttosto esigue.

2.3 NUOVI ACCORDI

Per dovere di cronaca si rende necessario chiamare in causa un recente accordo siglato dai tre paesi protagonisti del NAFTA, cioè l'USMCA. Il congresso statunitense ha approvato nell'ultimo mese del 2019 tale accordo, da molti



Chrystia Freeland, Jesus Seade e Robert Lighthizer alla firma

indicato come NAFTA 2.0, che comporta rilevanti effetti soprattutto in ambito automotive.

Come noto l'amministrazione Trump ha spesso puntato il dito contro l'accordo del 1994, reo di aver favorito forti delocalizzazioni verso il Messico (beneficiando di



manodopera a basso costo, per poi esportare nel mercato USA senza barriere tariffarie). Come già esaminato tale accusa non tiene conto del quadro generale, considerati gli effetti estremamente ridotti (e nel complesso comunque positivi) che l'accordo ha generato sul prodotto statunitense.

In ogni caso si è ritenuto di agire nel settore che più di tutti ha sofferto la concorrenza messicana, appunto quello dell'automobile.

Certamente l'obiettivo primario dell'amministrazione Trump era quello di ridurre il processo di outsourcing in direzione Messico e, solo in parte, tale accordo sembra poter conseguire gli effetti sperati.

Per beneficiare del corridoio *tariff-free* tra paesi è infatti necessario che almeno il 40% del valore di qualsiasi veicolo provenga da manodopera con un salario orario non inferiore a 16 US\$. Considerato che tale salario è circa quattro volte la retribuzione media percepita da lavoratori messicani (perlomeno prima dell'accordo) impiegati nel settore automobilistico, questa clausola può essere essenzialmente interpretata come una sorta di requisito di contenuto nazionale minimo. Ovviamente questo strumento di politica commerciale non apporterà alcun introito diretto al governo americano.

Coerentemente con l'accordo sono cominciate le prime riforme messicane con l'obiettivo di rialzare i salari e offrire maggiori tutele in favore dei lavoratori sfruttati.



Gli effetti dell'USMCA hanno appena iniziato a dispiegarsi e di certo non è possibile valutarne il segno. Ma riferendoci a diversi modelli previsionali si ipotizza come i costi di produzione sarebbero talmente elevati da far preferire, nella maggior parte dei casi, di rivolgersi comunque a manodopera messicana sottocosto e sottoporre poi il bene (nell'esportazione verso gli USA) ai dazi previsti, non beneficiando del corridoio *tax-free*.

In entrambe le soluzioni risulta comunque chiaro come i più elevati costi di produzione (o di esportazione) si scaricheranno su prezzi maggiori a discapito dei consumatori.



CAPITOLO III – CASI SPECIFICI

3.1 ROBOTIZZAZIONE

Il processo di robotizzazione, nonché seguente computerizzazione, ha coinvolto con maggior forza, soprattutto a partire dai primi anni 2000, i maggiori paesi sviluppati. Per questa ragione gran parte degli studi in merito alla sostituzione o creazione di lavoro a seguito dell'adozione di robot riguarda unicamente tali paesi.

Negli ultimi anni però, supportati da maggiori evidenze empiriche, sempre più studi hanno legato la robotizzazione nei paesi più avanzati a possibili effetti (in termini di export e/o di occupazione) su paesi in via di sviluppo.

I robot, come noto, offrono costi tendenzialmente inferiori e un maggior grado di produttività e più il lavoro è scarsamente qualitativo e routinario, più semplicemente questi entreranno in competizione (con grandi possibilità di vittoria) con i lavoratori. Viene infatti favorito il cosiddetto processo di reshoring, per cui imprese che in precedenza delocalizzavano parte del processo produttivo in paesi in via di sviluppo, caratterizzati da un misero costo del lavoro (come il Messico appunto), ora trovano maggiormente conveniente rilocalizzarsi in madre patria (reshoring appunto) grazie a robot che garantiscono minori costi e maggior produttività.



Gli studi che in particolare si riferiscono alla situazione USA Messico prendono generalmente spunto dal modello di autarchia Acemoglu-Restrepo che tenta di spiegare chiaramente la competizione tra robot domestici e lavoratori del paese in questione. I settori maggiormente in competizione con la robotizzazione divengono oggetto di scenari potenzialmente molto differenti.

Il primo effetto (anche cronologicamente) che la robotizzazione genera è chiaramente il cosiddetto *displacement effect*, cioè l'immediata sostituzione dei lavoratori con robot.

A questo fanno seguito due ulteriori effetti, di segno opposto sull'occupazione ma di portata più incerta: *price-productivity effect* e *scale-productivity effect* che prevedono come la riduzione di costi e quindi di prezzi possa fare espandere l'offerta, e il mercato, a tal punto da permettere nuove assunzioni (ovviamente con compiti diversi da quelli svolti efficientemente dai robot).

Ora assume interesse l'introduzione in questo modello autarchico dei robot esteri (*foreign robots*). In questo particolare caso, i robot statunitensi.

Mentre i cosiddetti *domestic robots* possono potenzialmente entrare in competizione con qualsiasi mestiere automatizzabile del paese, l'esposizione ai *foreign robots* assume rilevanza solo per quel che riguarda i cosiddetti *offshorable goods*, cioè i beni che possono essere oggetto di delocalizzazione nella fase produttiva e successiva riesportazione.



Un modello interessante in tal senso è quello costruito da Faber che ha l'obiettivo di studiare come (e se) il tasso di occupazione messicano abbia subito variazioni (anche potenziali) a causa di una robotizzazione interna e soprattutto estera (USA). Le due variabili chiavi divengono *exposure to foreign robots* ed *exposure to domestic robots*, adeguatamente ponderate attraverso l'esposizione a robot domestici e stranieri a livello globale. Da questo rapporto emerge immediatamente, e senza sorprese vista l'enorme integrazione tra i due paesi, come l'esposizione messicana a robot statunitensi sia decisamente più alta rispetto l'esposizione a robot esteri della media mondiale dei paesi.

L'aspetto decisionale alla base della robotizzazione statunitense in settori *offshorable* (su cui si ipotizza una totale convenienza nella delocalizzazione in Messico) non è altro che una semplice valutazione del costo del lavoro e della possibile espansione del mercato in questione. Se il mercato del lavoro di un certo bene *offshorable* presenta ancora un ampio grado di disoccupazioni e buone possibilità di crescita, ciò implica probabilmente un rinvio del processo di robotizzazione. Un mercato del genere, vista l'alta disoccupazione, dà infatti la possibilità di numerose assunzioni a salari ancora inferiori.

Al contrario, come è avvenuto in tanti settori per esempio quello dell'*automotive*, un alto grado di impiego e dimensioni massime del mercato ormai raggiunte, fanno propendere le aziende statunitensi all'avvio del processo di robotizzazione e graduale sostituzione della manodopera.



Prima di giungere ai risultati è necessario riportare l'esistenza di elementi estranei alla robotizzazione statunitense che potrebbero comunque aver inciso su esportazione e impiego messicano.

Negli anni '90 l'impatto del NAFTA ha comportato effetti estremamente rilevanti ed è probabile che abbia favorito un certo grado di robotizzazione domestica. In diversi settori si rilevò infatti un massimo, o quasi, grado di occupazione e di crescita ma le potenzialità di esportazione in seguito all'accordo crebbero a dismisura. Si dovette quindi procedere con l'impiego di robot in luogo di lavoratori.

Inoltre tra il 2000 e il 2010 la crescita di importazioni americane di prodotti cinesi ha comportato una certa contrazione nella crescita dell'export messicano.

I vari modelli cercano comunque di escludere tali componenti concentrandosi unicamente sugli effetti della robotizzazione domestica e straniera.

L'impatto generale dei robot domestici non sembra essere statisticamente rilevante, anche se nel complesso è probabile che sia stato minimamente positivo.

L'impatto dei foreign robot sulle esportazioni messicane è decisamente più rilevante e con segno opposto. La robotizzazione ha assunto dimensioni rilevanti in particolare a partire dal 2000, soprattutto in ambito automotive. Nonostante questo l'export messicano in tale settore non sembra averne risentito più di altri, forse per via del fatto che il divario tecnologico nella produzione di veicoli è meno ampio che in altri casi.



Nonostante diversi studi siano in comune accordo sugli effetti negativi che la robotizzazione USA ha generato sulle capacità di esportazione messicane, le dimensioni di questo impatto sembrano controverse.

Lo studio di Faber giunge a una riduzione potenziale dell'esportazione messicana fino al 2010 di 51 miliardi. Una somma tanto importante si deve necessariamente riflettere in una rilevante contrazione della crescita di impiego. Egli ritiene infatti che ciò abbia causato la perdita di 1,3 milioni di posti di lavoro nelle maquiladoras e altri 700.000 in settori propensi all'esportazione.

In particolare le professioni più colpite e quindi con una maggior *exposure to foreign robots* si sono dimostrate paradossalmente quelle caratterizzate da un più basso e un più alto grado di istruzione. Se l'effetto negativo sull'impiego di operatori di macchina non specializzati è infatti prevedibile, sembra sorprendente come a farne le spese siano stati anche manager e professioni che richiedono la conclusione di un percorso universitario. Le ragioni di ciò risiedono nell'assoluta preminenza dell'export per gran parte delle imprese che ovviamente, soprattutto se di dimensioni rilevanti, sono le prime a necessitare manager preparati e lavoro altamente qualificato soprattutto in fase di progettazione di prodotto e di processo. Infine, come già esplicito nel capitolo precedente, è chiaro l'impatto negativo dell'automazione statunitense in ambito agricolo. La liberalizzazione provocata dal NAFTA ha infatti messo in diretta competizione i contadini messicani con le tecnologie infinitamente più produttive del paese confinante a nord, provocando



una immane perdita di impiego. In conclusione occorre comunque affermare come le valutazioni, soprattutto in termini di perdita di impiego, siano continuamente revisionate considerato l'ambito di ricerca relativamente recente.

C'è comunque un comune accordo sul segno futuro che il processo di robotizzazione e computerizzazione assumerà.

Si può in qualche modo parlare di una crescita, caratterizzante i paesi più sviluppati, sbilanciata verso le importazioni. L'assunzione di robot incrementa infatti la produttività e riduce i costi in settori che richiedono lavoro scarsamente qualitativo, tipico dei beni importati. L'incapacità di uno sviluppo dei PVS basato su innovazione, formazione e prodotti a tecnologia avanzata accompagnato dalla robotizzazione dei partner commerciali più avanzati, può ampliare sempre più il divario tra i paesi.

L'assunzione di robot in luogo di lavoratori non qualificati è destinata a crescere esponenzialmente danneggiando paesi sottosviluppati, geograficamente prossimi e fortemente integrati. Considerato anche l'instabilità crescente che tali paesi mostrano, un declino così rapido dell'occupazione potrebbe generare effetti politici, economici e sociali terribili.



3.2 MAQUILADORAS

Come più sopra ricordato, le maquiladoras sono stabilimenti industriali che svolgono operazioni *labor-intensive* di assemblaggio componenti. Si tratta di una forma organizzativa piuttosto semplice che gode di una particolare legislazione fiscale, potenzialmente applicabile allo scambio con una pluralità di paesi. Ovviamente grandissima parte dei rapporti commerciali di tali imprese si concludono con gli Stati Uniti.

Si tratta di un corridoio duty-free che permette l'esportazione di parti componenti dagli USA alle maquiladoras. Qui viene essenzialmente operato un processo di assemblaggio di tali parti per poi ri-esportare il prodotto finito (o semilavorato) verso il paese di origine.

Il piano legislativo che ha dato via a tale programma economico cominciò in Messico a metà degli anni '70 (il primo tassello venne posto nel 1971), a seguito di precedenti simili pianificazioni poi fallite, con lo scopo di rivitalizzare i territori di confine.



Apertura di una Maquiladora

In principio le possibilità accordate a imprese statunitensi per operare in territorio messicano erano differenti:

- a. IDE: imprese americane potevano costituire proprie filiali in territorio messicano



- b. *Joint venture*: associazione temporanea con un'impresa messicana
- c. Semplice conclusione di contratti di assemblaggio con imprese messicane, sottoposti al diritto doganale messicano

Chiaramente l'ultima ipotesi avrebbe garantito impegni contrattuali ed economici decisamente inferiori alle imprese statunitensi. Non era necessario alcun investimento estero e neppure un'associazione temporanea, ragion per cui, assieme alla creazione del corridoio *duty-free*, sin da subito si realizzò un forte sviluppo delle maquiladoras.

L'accordo di libero scambio del 1994 ha poi segnato un forte incremento del volume scambiato e quindi della crescita dell'occupazione in tale settore. Gran parte della raccolta dati formale, da parte del governo messicano, termina nel dicembre del 2006.

Il personale occupato ammontava a 420.000 unità nel 1990, 540.000 nel 1994 (anno del NAFTA) e a 1.170.000 nelle ultime rilevazioni del 2006. È possibile osservare come gran parte degli occupati siano operai tendenzialmente poco specializzati, che ammontano a circa l'80% del totale, i tecnici di produzione sono presenti tra il 12 e il 13% e la percentuale residua è formata da impiegati amministrativi.

I temi di discussione che pongono al centro tali stabilimenti sono molteplici, a partire dall'effettivo impatto del Nafta, passando per le critiche alle pessime condizioni lavorative a cui gli operai sono sottoposti e giungendo infine ai danni



ambientali provocati dalla produzione e cattivo (o inesistente) smaltimento di rifiuti tossici.

È già stato evidenziato come l'accordo di libero scambio abbia apportato indubbi benefici in termini di volume di esportazioni nonché necessariamente di occupazione. Certamente ciò ha portato con sé progressi non indifferenti anche da un punto di vista tecnologico e di produttività che ha permesso di efficientare sempre più la produzione.

Risulta però estremamente evidente come, seppur oramai nate da diversi decenni, le maquiladoras nonostante il forte impatto in termini di export sul totale, non abbiano apportato alcun beneficio di più ampio respiro all'economia messicana nel suo complesso. Si tratta di stabilimenti che, seppur formalmente indipendenti, sono nati come una sorta di enclave di imprese statunitensi, e tali sono rimasti in tutti questi anni. L'esperienza accumulata e le capacità di manodopera sono progredite solamente in stretta relazione all'attività di assemblamento richiesta dall'impresa fornitrice. In sintesi, non è stata generata alcuna esternalità positiva.

Le maquiladoras, nonché l'intero contesto economico-normativo, sono stati incapaci di replicare almeno in parte il sentiero intrapreso (peraltro in un periodo simile) dalle cosiddette tigri asiatiche.

Queste ultime, grazie alla globalizzazione e conseguente liberalizzazione commerciale, hanno intrapreso un cammino ben più proficuo. L'esportazione di volumi immensi di beni manifatturieri di scarsa qualità verso paesi più sviluppati



ha significato afflusso di risorse sfruttate per avviare uno sviluppo autonomo di specializzazione in beni a tecnologia sempre più avanzata e produzioni sempre più capital intensive. Muovendosi in tale direzione è stato possibile per questi paesi allontanarsi sempre più da produzioni *labor-intensive*, come al contrario il Messico non è stato invece capace di fare.

Le conseguenze sono quindi chiare. Lavorazioni di questo genere saranno sottoposte a pressioni esponenzialmente crescenti dovute a fattori esterni come, in primis, la robotizzazione.

Questo potenziale non sfruttato da parte del Messico comporta quindi che l'unica possibilità di mantenere almeno costanti i flussi di esportazione consista in una ulteriore e progressiva riduzione dei salari. Una soluzione certamente non efficace né più praticabile nel medio-lungo termine.

In merito a condizioni lavorative e danni ambientali relativi a tale realtà, non sono necessarie valutazioni di alcun tipo in quanto risulta palese come il fine ultimo sia ancora una volta l'efficienza economica di breve termine.

Senza approfondire ulteriormente questo argomento, considerato che si tratta di problematiche evidentemente ben conosciute in ogni particolare, non resta che evidenziare come sarebbe sufficiente compiere una riflessione che consideri congiuntamente valori etici e di progresso per convincersi a intraprendere un cammino completamente differente.



CONCLUSIONI

Le prime considerazioni a seguito di un'analisi più approfondita del rapporto commerciale tra questi due stati non possono che considerare l'instabilità della posizione messicana. Nonostante la bilancia commerciale veda infatti questo paese in assoluto surplus sono diverse le considerazioni da compiere.

Come chiaramente dimostrato dal saldo netto normalizzato il valore, seppur estremamente rilevante, di export necessita di essere considerato al netto delle componenti importate, valutandone quindi il valore aggiunto che risulta decisamente inferiore.

Ovviamente la struttura salariale infinitamente inferiore rispetto a quella statunitense rappresenta per il momento una base piuttosto solida su cui fondare le proprie politiche commerciali, ma destinata a traballare anche in tempi brevi.

Ulteriori pressioni al ribasso si renderanno sempre più incalzanti e il limite salariale minimo non sembra essere così lontano viste le condizioni di vita di gran parte degli occupati nel settore dell'export. Il mancato sfruttamento di risorse per ambiti produttivi maggiormente qualificati del Messico stesso, assieme alle opposte tendenze relative ai paesi più sviluppati, USA in testa, rischiano di porre il primo partner in una posizione sempre meno difendibile, fino a perdere il vantaggio competitivo di cui fino ad ora godeva. E sembra proprio che non possa



permettersi di rinunciare al flusso di risorse provenienti dalle importazioni statunitensi.

Visti tali presupposti, anche accordi estremamente rilevanti come il NAFTA stesso, non possono apportare benefici estremamente rilevanti e per questa ragione i suoi effetti sono ancora oggi oggetto di discussione.

Ritengo che il tema trattato in tale lavoro possa risultare di particolare interesse in quanto, proprio come anticipato nell'introduzione, è in qualche modo emblematico di molteplici rapporti commerciali e politici tra paesi con pesi specifici infinitamente differenti.

Emerge qui chiaramente come la definizione di "Paese in via di sviluppo" sia oramai una sigla, per tanti paesi, con scarso valore effettivo. Le scelte politiche intraprese da tali realtà presentano spesso tanti tratti in comune, caratterizzati da poco coraggio, nonché limitativa accondiscendenza rivolta al più forte partner commerciale. Seppur non sia questo il caso del Messico, un ulteriore fattore comune è spesso rappresentato da scarsa democraticità nelle decisioni (o addirittura mancanza totale di un sistema democratico), con tanti dubbi sulle reali determinanti delle scelte politiche di sorta.

Di certo immaginare una convergenza tra tutti i paesi del pianeta sui principali indicatori macroeconomici, seppur questa possa essere minimamente favorita dal commercio internazionale, è poco più che un'utopia.



Sembra però che tante decisioni siano eccessivamente arrendevoli nonché fortemente miopi. Senza dubbio l'ottenimento di risultati vagamente positivi nel breve termine si rivela da un punto di vista elettorale molto più efficace rispetto a una maggior pianificazione che rimane però l'unica occasione per assicurare un più florido futuro alle generazioni successive.

Infine sarebbe inopportuno occultare considerazioni circa l'altro lato della medaglia. Gli stessi paesi in grado di porsi con assoluta forza sui mercati mondiali appaiono sempre più orientati ad una visione nazionalista, mostrando un declinante interesse verso qualsiasi collaborazione in grado di apportare benefici ad una platea più ampia di stati. L'innalzamento di barriere politiche e commerciali è oramai tornato ad essere un tema di assoluta attualità, sintomo di una totale assenza di comprensione storica e consapevolezza economica.

Una collaborazione proficua ed alla pari tra paesi con differenti forze rimane a questo punto la sola sintesi in grado di garantire una maggiore diffusione di benessere e riduzione delle tanto citate diseguaglianze sociali a livello globale.

Tesi sostenuta da infinite argomentazioni, ma altrettanto accantonata nel momento decisivo, nel momento delle scelte.



BIBLIOGRAFIA

- E. ARTUC, L. CHRISTIAENSEN, H. WINKLER, *Does automation in rich countries hurt developing ones? – Evidence from the US and Mexico*, World Bank Group, 2019
- R. BARLAAM, *Usa, Canada e Messico firmano il testo definitivo del nuovo accordo Usmca*, Ilsole24ore, 2019
- G. BARONCHIELLI, *La delocalizzazione nei mercati internazionali*, Edizioni Universitarie di Lettere Economia Diritto, 2008
- M.J. BOLLE, *Nafta: estimated US job “gains” and “losses” by state over 51/2 years*, CRS report for Congress, 2000
- A. M. BORGES, *Applied general equilibrium models: an assessment of their usefulness for policy analysis*, Oecd Economics and Statistics Department, 2005
- M.E. BURFISHER, F. LAMBERT, T. MATHESON, *Nafta to Usmca: What is gained?*, International Monetary Fund, 2019, pagg. 8-11
- M. FABER, *Robots and reshoring: Evidence from Mexican labor markets*, University of Basel (WWZ), 2019
- P.J. KEHOE, T.J. KEHOE, *Capturing Nafta’s impact with applied general equilibrium models*, Federal Reserve bank of Minneapolis Quarterly Review, 1994
- K. KOPINAK, *Desert capitalism*, Black roses books, 1997



G.A. MALORGIO, *Commercio internazionale dei prodotti agricoli e politica agricola comunitaria: un rapporto difficile*, New Medit, 1992

OECD SKILLS OUTLOOK, *How Mexico compare?*, 2017

S. POLANSKI, *The employment consequences of Nafta*, Senate subcommittee on international trade of the committee on finance, 2006

A. SEGERS, *International location report: site selection in the auto industry – a move to Mexico?*, AreaDeveloment, 2016

M. WHITE, C. SALAS, S. GAMMAGE, *Nafta and the Ftaa: a gender analysis of employment and poverty impacts in agriculture*, Women's edge coalition, 2003

P.A. WILSON, *Exports and local development – Mexico's new maquiladoras*, University of Texas Press, 1992, pagg. 35-37

T.A. WISE, *Agriculture dumping under Nafta: estimating the costs of U.S. agricultural policies to Mexican producers*, Global development and environment Institute, 2009

SITOGRAFIA (DATI)

<https://www.gob.mx/se/>

<https://www.inegi.org.mx/>

<https://www.census.gov/foreign-trade/>

<https://www.indexmundi.com>

<https://trendeconomy.com>