

L'AREA DI LIBERO SCAMBIO NORD-AMERICANA

di Giulio Polimeni (*)
con la supervisione di Fabrizio Onida

1. Introduzione

Le difficoltà incontrate nell'Uruguay Round hanno fortemente raffreddato negli USA l'entusiasmo per negoziati di tipo multilaterale sul problema della liberalizzazione degli scambi commerciali.

Per contrasto, l'ipotesi di un Accordo Nord-Americano di Libero Scambio (NAFTA) comprendente USA, Canada e Messico, sembra invece riprendere slancio e non sono pochi gli osservatori che prevedono la trasmissione al Congresso di una prima bozza dell'intesa entro la fine di questo anno e la sua ratifica nei primi mesi del 1993.

È opinione diffusa che la conclusione di una tale intesa porterà cospicui benefici alle nazioni interessate attraverso una sensibile rimozione degli ostacoli ad un più efficiente uso delle risorse. Le viene inoltre attribuita una importanza cruciale nella costruzione di un mercato continentale, qualora agisse da catalizzatore per altri paesi della regione che hanno già avviato iniziative di liberalizzazione unilaterale nel contesto di programmi di aggiustamento macroeconomico e di riforma strutturale. Non mancano d'altro canto forti timori circa la realizzabilità di una indolore integrazione economico/politica tra unità economiche così diverse per dimensione, cultura e tradizione industriale.

Questi negoziati stanno procedendo a passo spedito grazie ad una sostanziale convergenza di interessi tra le tre parti.

Il Messico vede la conclusione dell'accordo come parte integrante del massiccio programma di riforme iniziato nel 1985 e rivolto a trasformare gradualmente l'economia verso un modello tipico di un paese industrializzato.

Gli Stati Uniti guardano dal canto loro con estremo interesse alla possibile apertura dell'economia messicana, da un lato per le immense opportunità che un mercato di 85 milioni di consumatori lascia intravedere, dall'altro per portare a totale compimento la strategia di globalizzazione produttiva della propria industria avviata con l'accordo di libero scambio concluso con il Canada nel 1987.

Nonostante gli irrisori livelli di interscambio commerciale con il Messico, anche il Canada scorge la possibilità di trarre dei benefici da un allargamento dell'accordo; al di là degli effetti espansivi associati all'integrazione commerciale, il Canada ricerca infatti nel Messico un prezioso alleato nel conseguire alcuni degli obiettivi rivelatisi non negoziabili nel 1987 e nel vincolare gli USA ad un maggior rispetto degli impegni contrattati.

In questa nota tenteremo quindi di fornire alcuni elementi di riflessione circa le ragioni storiche che hanno portato alla negoziazione dell'intesa ed il possibile impatto economico sulle economie dei tre paesi.

2. Uno sguardo ai principali indicatori economici

Tra i tre paesi che comporranno la NAFTA esistono, com'è peraltro noto, notevoli differenze in termini di dimensione, livello di sviluppo e orientamento verso gli scambi commerciali.

Come si può notare dalla Tav.1 che riporta i principali indicatori economici per i tre paesi, il PIL statunitense (5.194 miliardi di \$ nel 1989) è all'incirca 9 volte più alto di quello canadese (648 miliardi di \$) e 26 volte più alto di quello messicano (202 miliardi di \$). La dimensione del mercato statunitense è inoltre la più grande con una popolazione (249 milioni di abitanti) 9 volte più alta di quella canadese (26 milioni) e 3 volte più grande di quella messicana (84 milioni).

Notevoli sono inoltre le asimmetrie in termini di livello di sviluppo tra USA e Canada da un lato ed il Messico dall'altro: il PIL pro-capite statunitense (20.836 \$) risulta infatti del 15% superiore a quello canadese (18.206 \$) e addirittura 9 volte più alto di quello messicano (2.232 \$).

Decisamente più orientato verso gli scambi internazionali risulta invece il Canada per il quale l'interscambio commerciale si aggira intorno alla metà del PIL (50.8 %); grazie ai provvedimenti di liberalizzazione commerciale introdotti in tempi recenti il grado di apertura dell'economia messicana ha raggiunto un livello accettabile (pari al 25% del PIL), che oltrepassa il livello statunitense (di poco superiore al 16%) e quello di altri paesi latino-americani (quello del Brasile, per esempio, si colloca al di sotto del 15%).

Nonostante queste marcate differenze vi è ragione di credere che la formazione di un'area di libero scambio produrrà enormi benefici ai tre paesi membri. Infatti, Canada, Messico e USA sono già partners commerciali molto importanti, sebbene i flussi commerciali tra Canada e Messico siano notevolmente inferiori ai flussi tra ciascuno di essi e gli USA (Tav.2).

(*) Istituto di Economia Politica e CESPRI, Università Bocconi di Milano

La parte superiore della tavola ci fornisce alcuni importanti elementi dal lato delle esportazioni. Primo, gli Stati Uniti costituiscono di gran lunga il più importante mercato di sbocco tanto delle esportazioni messicane (pari al 71.8% del totale nel 1989/90) quanto di quelle canadesi (71.7%). Secondo, le esportazioni messicane verso questo mercato hanno registrato una forte espansione nella seconda metà degli anni ottanta; esse sono infatti cresciute in valore di un terzo tra l'84/85 e l'89/90 e hanno spinto la quota USA sul totale dell'export messicano dal 59,1% al 71,8%. Terzo, le esportazioni statunitensi verso il Messico sono raddoppiate nello stesso quinquennio, passando così dal 5,9% al 7% dell'intero export statunitense.

Questo divario nel grado reciproco di interdipendenza commerciale appare in maniera ancora più nitida dal lato delle importazioni (parte bassa della Tav.2). Impressionante risulta in particolare il grado di dipendenza delle importazioni messicane dagli USA. Nell'arco di soli cinque anni, ed in seguito all'avviamento del processo di liberalizzazione commerciale, la quota di importazioni dagli USA sul totale sale infatti per il Messico dal 64,8% al 94,9% (questo dato basterebbe da solo a indicare le enormi opportunità che fronteggiano gli USA in caso di completamento delle riforme commerciali e di crescita sostenuta del mercato interno messicano). Molto alta, seppur in diminuzione, si conferma la dipendenza delle importazioni canadesi dalle forniture statunitensi (63,2% a fine decennio). Ancora relativamente bassa è la quota statunitense di importazioni dal Messico (5.8%), mentre più significativa è quella dal Canada (18.1%).

Infine, come si può osservare dalla Tav.3, il commercio con gli Stati Uniti riveste un'importanza cruciale per l'equilibrio della bilancia commerciale tanto del Messico quanto del Canada. Entrambi i paesi registrano infatti una forbice crescente tra l'avanzo registrato con gli USA e il disavanzo accusato nei confronti degli altri paesi partners. Trascurabile è invece nella seconda metà degli anni '80 il peso del disavanzo commerciale degli USA verso Messico e Canada rispetto al ben più ampio disavanzo accusato con il resto del mondo.

3. Motivazioni ed obiettivi dell'accordo

3.1 Stati Uniti

Le motivazioni che spingono gli USA a perseguire l'idea di un'area di libero scambio nordamericana sono di ordine economico e politico.

È noto come la posizione competitiva degli USA sia andata deteriorandosi nel corso degli anni '60 e '70 in numerose industrie intensive in lavoro e capitale (tessile, calzature, elettronica di consumo, acciaio, automobili etc.). È altrettanto noto come le aspettative statunitensi, a fronte del declino in questi settori, di una concentrazione fisiologica dei vantaggi comparati in altre industrie (agricoltura, manufatti ad alto contenuto tecnologico e servizi) siano state frustrate nel corso degli anni '80 dalla concomitanza di vari fattori sfavorevoli (l'enorme disavanzo pubblico, il dollaro forte, la forza competitiva del Giappone, i sussidi dei concorrenti ecc.).

Questi limiti strutturali alla possibilità di un aggiustamento rapido del proprio sistema di vantaggi comparati spinsero gli USA a premere per la conclusione in tempi stretti di un'intesa con il governo canadese.

Gli obiettivi contenuti nell'accordo del 1987 erano di natura duplice.

Da un lato esso doveva consentire all'industria statunitense di trarre consistenti benefici da una maggiore liberalizzazione degli scambi commerciali. Con la progressiva eliminazione delle tariffe, si intendeva mettere le numerose compagnie statunitensi investitrici in Canada nelle condizioni di avvantaggiarsi grazie ad una più efficiente utilizzazione di questi impianti. Si puntava inoltre, attraverso una riforma del sistema bilaterale di assegnazione degli appalti, a risollevare industrie come quelle delle telecomunicazioni e degli impianti generatori di energia, in passato fortemente discriminate dal sistema canadese di commesse pubbliche. Infine, vennero concordati alcuni provvedimenti di liberalizzazione nel settore dei servizi (tra i quali il più importante fu indubbiamente la rimozione delle restrizioni sugli investimenti esteri) che migliorarono la capacità di penetrazione dell'industria statunitense.

Dall'altro gli USA attribuivano all'accordo con il Canada una grande valenza politica. Confidavano infatti di segnalare agli altri partners commerciali che, sebbene il loro impegno a sviluppare un approccio multilaterale alla risoluzione dei problemi del libero scambio rimanesse immutato, erano tuttavia preparati a seguire altri canali nel caso di insoddisfacenti progressi dell'Uruguay Round in aree di cruciale importanza per gli interessi statunitensi. Non vi è alcun dubbio che attraverso questa politica bipolare gli USA accrebbero il proprio potere negoziale, in particolare nei confronti della CEE.

In questo progetto globale di recupero competitivo perseguito dall'industria statunitense il Messico riveste un'importanza centrale.

Gli USA guardano infatti già da qualche tempo al Messico in particolare, ma più in generale all'America Latina, non più come ad un semplice mercato di sbocco delle proprie esportazioni ma

soprattutto come ad una base produttiva intermedia nel quadro di una strategia complessiva di globalizzazione mondiale della propria industria.

La presenza di un enorme contingente di manodopera a basso costo, la disponibilità di ingenti risorse energetiche e la localizzazione geografica strategica fanno del Messico una piattaforma di valore incalcolabile per la rivitalizzazione dell'economia statunitense.

Con la completa apertura della frontiera messicana gli USA contano inoltre di dirottare verso il Messico larga parte delle eccedenze agro-alimentari accumulate in tempi recenti. Al di là del probabile effetto riequilibratore sulla bilancia commerciale che ne potrà derivare, gli USA si auspicano che questi flussi esportativi operino anche come fattore di stabilizzazione dell'economia messicana: essi potrebbero infatti sostituire produzione locale ed importazioni attualmente disponibili a prezzi più alti, con il risultato di contenere l'inflazione interna, abbassare la pressione salariale e favorire la competitività internazionale di quell'industria.

La prospettiva di una prossima apertura delle frontiere con il Messico incontra invece la ferrea opposizione dei sindacati statunitensi, sorretta in Congresso dai parlamentari democratici. Essi ammoniscono che la liberalizzazione comporterà inevitabilmente una perdita di posti di lavoro negli USA a favore delle imprese localizzate in Messico, avvantaggiate da un basso costo del lavoro e da un rispetto meno scrupoloso delle leggi sulla salute dei lavoratori. Aggiungono inoltre che la assoluta mancanza di politiche di ammortizzatori sociali rende improponibile per gli USA un paragone con l'esperienza di integrazione nella Comunità Europea di paesi come Spagna e Portogallo, a basso livello di sviluppo.

A queste ragioni si contrappongono gli argomenti di coloro i quali sostengono che l'economia USA non dovrà sostenere elevati costi di aggiustamento in seguito alla ratificazione dell'accordo NAFTA. Innanzitutto, si fa osservare, il Messico è un paese di dimensioni economiche limitate e non può quindi assecondare una forte espansione delle proprie esportazioni senza creare pressioni sul mercato del lavoro, aumenti nei salari e una conseguente perdita di competitività. In secondo luogo, il basso costo del lavoro messicano riflette anche un basso livello di produttività: ne consegue che la pressione competitiva negli USA interesserà, almeno nel breve periodo, solo i settori più tradizionali e ad alto contenuto di lavoro non qualificato. Inoltre, le esportazioni messicane godono già negli USA di un trattamento privilegiato (si pensi, a titolo di esempio, alle reimportazioni statunitensi dagli impianti "maquilladoras" che sono totalmente esenti da dazi doganali). Da ultimo, le esportazioni messicane potranno rimpiazzare importazioni attualmente provenienti dal Sud Est asiatico, nel qual caso non si avvantaggerebbe solo l'industria messicana ma, indirettamente, l'intera economia dell'area nord-americana.

Tra i potenziali benefici per gli USA ve ne sono inoltre alcuni di natura politica. La conclusione delle trattative con il Messico potrebbe dare infatti un impulso decisivo allo sviluppo di alcune iniziative di liberalizzazione commerciale già avviate da altri paesi sudamericani (il Patto Andino tra Bolivia, Colombia, Perù, Ecuador e Venezuela, che contempla la rimozione delle barriere al commercio interno ed il Mercosur che prevede la creazione di un mercato comune tra Brasile, Argentina e Uruguay entro la fine del 1995). Con un numero relativamente basso di rappresentanti e di posizioni politiche raccolte intorno al tavolo delle trattative risulterà in futuro più facile affrontare la discussione di una possibile estensione dell'accordo di libero scambio all'intero continente americano.

In secondo luogo, l'effetto congiunto del rafforzamento del processo di democratizzazione e dell'innalzamento nello standard di vita della popolazione potrà facilitare la risoluzione congiunta di problemi quali l'immigrazione illegale dal Messico ed il traffico di droga.

3.2 Canada

I rapporti commerciali tra Canada e USA sono attualmente regolati, come abbiamo già detto, da un accordo di libero scambio sottoscritto dai due paesi nel 1987. Esso prevede entro la fine del 1997 l'eliminazione della quasi totalità delle barriere che tuttora ostacolano parte del commercio bilaterale di beni e servizi. Stabilisce inoltre regole precise per un trattamento non discriminatorio delle attività produttive di proprietà del paese partner localizzate sul territorio nazionale e pone delle limitazioni alle politiche (soprattutto canadesi) di selezione degli investimenti esteri (1). Prevede inoltre, anche per i servizi finanziari, l'estensione del trattamento nazionale alle attività estere, eliminando così di fatto l'intero complesso di pratiche discriminatorie attualmente esistenti (di nuovo in gran parte canadesi). Particolarmente significativa è poi l'intesa raggiunta sull'estensione del medesimo principio ad altri comparti dell'industria dei servizi (edilizia, turismo, servizi informativi, commercio, servizi manageriali), poiché rappresenta in assoluto il primo accordo internazionale concluso in questo ambito.

Poiché il pacchetto di concessioni canadesi superò di gran lunga quello statunitense è opportuno interrogarsi sulle motivazioni che hanno indotto il Canada a sottoscrivere l'accordo.

Innanzitutto l'evoluzione dei mercati mondiali aveva convinto le autorità canadesi che la disponibilità di risorse naturali non fosse più in grado da sola di assicurare redditi crescenti e compensare le inefficienze del settore manifatturiero (2). Il principale ostacolo ad una non più procrastinabile

riconversione del modello di specializzazione canadese verso settori manifatturieri orientati alle esportazioni era rappresentato dalle elevate barriere commerciali presenti su alcuni mercati ed in particolare, per la sua rilevanza, sul mercato statunitense.

In secondo luogo le alte tariffe mantenute per più di un secolo dal Canada sulle importazioni degli USA avevano contribuito a distorcere la specializzazione intesettoriale non solo mantenendo in vita settori ed imprese non competitive ma anche attirando investimenti dagli USA che non sempre hanno contribuito ad accrescere la produttività del sistema industriale (mediamente molto al di sotto di quella statunitense).

Da ultimo, il mutamento di rotta nella politica commerciale degli USA in senso fortemente protezionista a seguito della perdita di competitività dell'industria nazionale rese imprescindibile per il Canada un accordo che garantisse per il futuro un accesso privilegiato a tale mercato.

Va detto che l'adesione del Canada all'accordo di libero scambio non è stata accolta internamente con grande entusiasmo. Essa comportava infatti una profonda ridefinizione delle relazioni con gli USA, sia per le notevoli asimmetrie esistenti sul piano economico tra i due paesi sia per l'antica questione, mai completamente risolta, della relativa sovranità. In particolare, è stato sottolineato come, grazie all'accordo, i produttori statunitensi siano in grado di espandere significativamente la propria produzione e le proprie esportazioni in Canada ad un costo marginale piuttosto basso, data la loro presenza sul territorio canadese; al contrario i benefici derivanti alle imprese canadesi dalla liberalizzazione commerciale sarebbero stati decisamente inferiori, proprio per gli ingenti costi di commercializzazione e di produzione necessari per penetrare il mercato statunitense. In secondo luogo si paventa il rischio di una eccessiva esposizione alla concorrenza statunitense dell'enorme ricchezza forestale del Canada. Da ultimo, si teme un forte inasprimento delle contese regionali e delle istanze separatiste in seguito al rafforzamento dell'asse Nord-Sud e la frammentazione delle relazioni Est-Ovest all'interno del paese.

Gli USA sono stati quindi costretti a mettere in campo tutto il loro potere diplomatico, ricorrendo anche a forti pressioni che si sono spinte fino a vere e proprie minacce di ritorsione sulla politica energetica e di investimento canadese in caso di mancata conclusione delle trattative.

Se l'atteggiamento canadese verso l'ipotesi di un accordo con gli USA si limitò inizialmente ad una certa riluttanza, esso si traduce oggi in autentico scetticismo di fronte alla prospettiva di un possibile allargamento dell'intesa al Messico. Su questo tema la disponibilità canadese ad entrare nei negoziati è, al momento attuale, puramente a scopo difensivo.

Sebbene il Canada condivida l'interesse statunitense a rafforzare il processo di democratizzazione e di riforme economiche avviato dal Messico, vi è il timore di pesanti ripercussioni sull'industria nazionale e sui settori più "labor-intensive" in particolare. Una eventuale adesione del Messico alla proposta statunitense annullerebbe poi di fatto un punto importante dell'accordo USA-Canada sul contenuto di produzione all'origine: il Canada riuscì infatti in quella sede a strappare agli USA la concessione in base alla quale il valore aggiunto co-prodotto dagli USA e dal Messico negli impianti localizzati vicino al confine americano (le cosiddette "maquilladoras"), non dovesse essere conteggiato come statunitense e risultasse quindi soggetto alle restrizioni canadesi. Nel quadro di un accordo a tre l'industria manifatturiera canadese si troverebbe quindi pericolosamente esposta alla concorrenza delle esportazioni originate in Messico ma non necessariamente messicane.

La presenza del Canada al tavolo delle trattative è dunque sostanzialmente imposta dalle circostanze; da un lato infatti le autorità canadesi comprendono bene che una eventuale esclusione dall'accordo minerebbe la fiducia degli attuali e dei potenziali investitori in Canada; dall'altro, sarebbe strategicamente rischioso rinunciare al vantaggio prospettico di appartenere ad una grande area di libero scambio, dotata di enorme potere negoziale, in una fase di acute contrapposizioni e di formazione di blocchi commerciali.

3.3 Messico

Per il Messico, l'interesse prioritario nel negoziato NAFTA è invece di carattere prevalentemente economico. Un accordo con gli USA (ed in misura minore con il Canada) completerebbe, nelle intenzioni delle autorità messicane, il processo di trasformazione dell'economia avviato nel 1985 con le riforme e la liberalizzazione degli scambi.

Il crollo nei prezzi del petrolio e la conseguente crisi debitoria esplosa all'inizio degli anni '80 misero a nudo la debolezza del modello di crescita messicano basato sulla sostituzione delle importazioni "via" protezione dell'industria nazionale. Questo modello introdusse una serie di distorsioni economiche e sociali, fallendo peraltro tanto l'obiettivo di favorire un equilibrato sviluppo economico quanto quello di ottenere un'industria efficiente e competitiva. I guasti più evidenti che ne conseguirono furono l'indebolimento strutturale del settore agro-alimentare, l'insufficiente sviluppo dei settori più moderni produttori di beni capitali e l'eccessivo peso degli investimenti esteri in settori tecnologicamente strategici dominati dalla grande impresa (3).

Durante i decenni della politica di "import-substitution" le relazioni commerciali intrattenute dal Messico con gli USA furono quindi fortemente sacrificate in seguito alla scelta di garantire alle

imprese investitrici estere un mercato interno fortemente protetto e un generoso sistema di sussidi e incentivi.

Svalutando il cambio ed approvando un pacchetto di provvedimenti fiscali, finanziari e tariffari, il governo messicano tentò, all'inizio degli anni '80, di favorire una ristrutturazione dell'inefficiente settore produttivo pubblico e dell'ormai antiquata industria produttrice di beni di consumo finale. I risultati di questa "riconversione protetta" dell'industria messicana non furono tuttavia soddisfacenti. Se è vero che la debolezza del "peso" favorì una certa espansione delle industrie più "export-oriented", essa compromise tuttavia l'afflusso e il reimpatrio di capitali dall'estero provocando così una pesante caduta degli investimenti.

In seguito al parziale fallimento anche di questa politica, le autorità messicane maturarono il convincimento che l'economia fosse troppo piccola per sostenere l'espansione di un efficiente settore industriale in un contesto autarchico; ciò condusse al varo nel 1985 di un vasto programma di liberalizzazione commerciale, all'adesione al GATT ottenuta nel 1986 ed al totale abbandono della politica di svalutazione del cambio. Questa svolta nella politica commerciale messicana si concretizzò nella rimozione di quasi tutte le restrizioni alle importazioni non tariffarie ed alla loro sostituzione con tariffe mai superiori al 20%, nella privatizzazione di larga parte delle industrie pubbliche, nella deregolamentazione del settore industriale e nella liberalizzazione degli investimenti esteri industriali e finanziari.

Con la liberalizzazione del mercato interno il Messico sta riuscendo nell'intento di sviluppare una base di esportazioni manifatturiere in grado, in alcuni casi, di competere con le produzioni USA e, in altri, di integrarsi con esse secondo un preciso schema di specializzazione intra-settoriale (per un maggiore dettaglio si veda il paragrafo 4). Nella maggior parte si tratta di imprese multinazionali che hanno integrato i propri processi produttivi sui due lati del confine, ma non mancano numerosi casi di imprese messicane penetrate sul mercato USA sia con esportazioni sia con acquisizioni.

Risulta quindi facile, considerando la crescente internazionalizzazione dell'industria messicana, comprendere le ragioni per cui l'ipotesi di un accordo di libero scambio con USA e Canada rivesta una rilevanza particolare nel caso del Messico.

Primo. L'appartenenza al blocco commerciale Nord-americano garantirà al Messico un accesso sicuro al mercato di sbocco più importante per le proprie esportazioni, ponendole così al riparo da eventuali provvedimenti restrittivi introdotti dalle autorità statunitensi a protezione della industria nazionale.

Secondo. La naturale complementarietà dell'economia messicana con quella dei due paesi partners consentirà in regime di libero scambio una più efficiente specializzazione esportativa del Messico nei settori di effettivo vantaggio comparato.

Terzo. L'adesione da parte messicana ad un sistema di regole stabili e trasparenti in materia di scambi commerciali ed investimenti esteri contribuirà ad accrescere la fiducia dei potenziali investitori e a convogliare verso questo paese un flusso maggiore di capitali.

Quarto. Il Messico si attende dall'accordo un migliore accesso a tecnologie di processo non attualmente disponibili; ciò dovrà consentire di accrescere la produttività del sistema con ovvie ricadute sulla crescita non inflazionistica dei salari e dello standard di vita della popolazione.

A fronte di questi guadagni attesi a seguito del processo di integrazione commerciale nell'area nord-americana si contrappongono tuttavia alcuni timori provenienti da ampi settori della società messicana.

Il primo è di carattere economico. Esiste, ed è piuttosto diffusa, la preoccupazione che, dato il profondo divario economico esistente tra Messico e Nordamerica, quest'ultima possa risultare l'unica vera beneficiaria dei frutti dell'integrazione commerciale. Si teme, in particolare, che la strategia degli USA punti, da un lato, a migliorare le proprie condizioni di approvvigionamento al petrolio messicano e, dall'altro, ad espandere le proprie esportazioni verso un mercato ormai liberalizzato (4), senza contribuire alla crescita competitiva dell'industria messicana. Sotto questo profilo la posizione negoziale messicana e quella canadese hanno molti punti in comune: entrambe riflettono infatti la condizione di debolezza di un'economia dipendente dal commercio con un'altra economia di dimensioni assai più grandi. Sarà quindi nel reciproco interesse di questi due paesi unire le proprie forze al tavolo della trattativa per strappare il più alto numero di concessioni possibile alla controparte statunitense.

Il secondo è legato alla storia stessa delle relazioni tra USA e Messico. L'opinione pubblica messicana è comprensibilmente prudente nel valutare l'opportunità di un accordo con un partner come gli Stati Uniti che nel corso di due secoli si è annesso la metà del proprio territorio, usando a più riprese la forza militare e quella diplomatica.

4. Il grado di integrazione commerciale tra i paesi della NAFTA

Le possibilità per la regione nordamericana di realizzare nel lungo periodo sostanziali guadagni attraverso un accordo di libero scambio dipendono dagli effetti che la liberalizzazione commerciale

sarà in grado di produrre sulla creazione interna di scambi, sul grado di concorrenza e sullo sfruttamento di economie di scala.

È opportuno quindi tentare di approfondire la questione del grado di complementarietà commerciale espresso dalle economie dei tre paesi.

L'attuale composizione degli scambi per grandi categorie merceologiche riflette in buona parte la struttura dei rispettivi vantaggi comparati. I beni di consumo e le materie prime energetiche costituiscono più del 30% delle importazioni statunitensi ma solo il 15% di quelle canadesi e il 10% di quelle messicane. Al contrario, più di 3/4 delle importazioni canadesi interessano forniture e prodotti meccanici, mentre la quota di questi beni sulle importazioni statunitensi non supera il 60%. Dal lato delle esportazioni, i prodotti manufatti coprono più dell'80% delle esportazioni canadesi; in Messico invece esse costituiscono solo il 36% delle esportazioni mentre le materie prime energetiche non conservano un peso rilevante (57% delle esportazioni totali).

Qualche elemento utile sulla tipologia delle relazioni commerciali in atto nell'area nord-americana può essere tratto guardando ad alcuni aspetti settoriali.

4.1 L'interscambio USA-Canada

L'interscambio di merci tra Canada e USA ha subito una profonda ricomposizione nell'arco dell'ultimo trentennio (Tav.4a). Mentre negli anni '60 larga parte degli scambi avveniva nelle materie prime (25.3%), nei manufatti di prima lavorazione (24.2%) e nei prodotti alimentari (8.8%), nel 1990 il complesso di queste voci supera appena il 30% dell'interscambio totale. Grandissima rilevanza ha invece acquisito il commercio nei comparti della "meccanica e dei mezzi di trasporto" che da ormai quindici anni assorbe circa la metà dei flussi commerciali tra i due paesi.

Questi cambiamenti nella struttura del commercio tra USA e Canada riflettono sostanzialmente due eventi fondamentali: l'"Automotive Agreement" sottoscritto dai due paesi nel 1985 e l'evoluzione dei rispettivi "patterns" di vantaggi comparati.

Sottoscrivendo quell'accordo gli USA accettarono l'abolizione di tutte le tariffe sulle importazioni di veicoli e parti dal Canada con almeno un 50% di contenuto statunitense o canadese; il Canada dal canto suo estese lo stesso trattamento ai veicoli e le parti prodotti negli USA da imprese dotate di impianti sul territorio canadese.

L'impatto di questa intesa fu così drammatico da oscurare, anche sul piano statistico, l'altrettanto importante fenomeno del graduale cambiamento nella struttura dei vantaggi comparati, in particolare canadesi.

Se, con l'ausilio delle Tavv. 4c e 4d, operiamo un confronto tra l'evoluzione nella struttura settoriale delle esportazioni di USA e Canada possiamo notare come il modello di specializzazione canadese mostri una progressiva tendenza alla convergenza verso quello statunitense, che viceversa si mantiene relativamente più stabile. Questo processo riflette il graduale indebolimento (legato soprattutto alla dinamica sfavorevole delle ragioni di scambio) dei settori canadesi produttori di risorse minerali e naturali, la crescita tecnologica dei comparti manifatturieri di seconda lavorazione favorita dagli investimenti USA ed il graduale abbassamento delle tariffe statunitensi su molti prodotti manifatturieri.

Il settore della "meccanica e dei mezzi di trasporto" costituisce ormai la voce esportativa più rilevante nel commercio bilaterale tra USA e Canada (nel 1990 pesa rispettivamente per il 55% e il 44.2% delle esportazioni totali). All'interno di questo comparto è impressionante la quota ormai raggiunta dalle esportazioni di "veicoli su strada" che rappresentano per il Canada il 66% della Sezione 7 del SITC a fronte di un 41.9% per gli USA (Tavv.5a e 5b). È interessante notare come la forte espansione degli scambi in questo settore abbia trasformato il Canada in un esportatore netto verso gli USA, benché esso non disponga di una propria industria nazionale (5).

Anche a livello aggregato l'interscambio di merci tra USA e Canada registra un cospicuo e crescente attivo a favore di quest'ultimo (15.570 milioni di \$ nel 1990, come mostra la Tav.4b).

Come si spiega dunque, alla luce di questi risultati positivi sul fronte dell'interscambio dal 1987 ad oggi, il diffuso scetticismo che circonda in Canada l'accordo di libero scambio con gli USA e le forti pressioni esercitate per forzarne una rapida uscita? Esistono almeno quattro ragioni fondamentali.

Primo, a fronte dell'avanzo nell'interscambio di merci il Canada ha registrato in questi ultimi anni un pesante deterioramento nelle altre voci della bilancia corrente con gli USA (in particolare servizi e investimenti esteri), come documenta la Tav. 6.

Secondo, il maggiore apporto all'avanzo nell'aggregato delle merci (Tav.4b) proviene dai comparti nei quali (Tav.4a) l'interscambio decresce in termini relativi ("materie prime", "alimentare", "manufatti di prima lavorazione"); nei settori dove la dinamica degli scambi è invece più elevata ("meccanica e mezzi di trasporto", "chimica" e "manufatti miscelanei") emergono invece larghi disavanzi.

Terzo, il controllo statunitense sull'industria canadese è in generale molto elevato (vedi Tav.7). Poiché lo è in particolare in quei settori nei quali si registrano dei saldi attivi ("minerario", "siderurgico" e "veicoli a motore"), nasce il sospetto che l'avanzo canadese sia soltanto un fatto statistico.

Quarto, la crescente polarizzazione della specializzazione nel settore dei "veicoli a motore" espone il sistema produttivo canadese al rischio di de-industrializzazione qualora, con l'ingresso del Messico nell'accordo, gli USA e gli altri paesi produttori ampliassero i propri programmi di investimento al di là del Rio Grande.

Per ragioni evidentemente opposte, gli USA continuano a sostenere la necessità di un rafforzamento dell'intesa. A queste ragioni si deve aggiungere la grande rilevanza del mercato canadese per le industrie statunitensi ad alta tecnologia. Come si può osservare dalla Tav.5a i comparti della "meccanica elettrica", della "meccanica specializzata per l'industria" e della "meccanica di precisione" rappresentano voci molto grosse dell'export statunitense verso il Canada. Prospettive interessanti si sono inoltre aperte di recente per il settore delle "telecomunicazioni", fortemente discriminato in passato dalle pratiche canadesi.

4.2 L'interscambio USA-Messico

Abbiamo già accennato nei paragrafi precedenti alla forte asimmetria che caratterizza il commercio tra USA e Messico: infatti, mentre la dipendenza commerciale messicana dagli USA è pressoché totale, il Messico è per gli USA un partner commerciale relativamente piccolo.

Anche tra USA e Messico, come tra USA e Canada, si riscontra nell'arco dell'ultimo trentennio una profonda redistribuzione nei contributi dei diversi settori merceologici all'interscambio globale. Come mostra la Tav.8b, fino agli anni '60 il nucleo fondamentale degli scambi tra questi due paesi avveniva nei comparti non manifatturieri delle "materie prime alimentari ed energetiche" (più del 40% del totale) e nel comparto della "meccanica e mezzi di trasporto" (28.3%). All'inizio degli anni '90 quasi la metà degli scambi totali avviene invece in quest'ultima classe di prodotti, mentre il complesso delle "materie prime" supera di poco il 20%.

Ancora più radicali sono i mutamenti intervenuti nella specializzazione bilaterale di questi due paesi (Tavv.8c e 8d). Trent'anni fa le "materie prime alimentari" rappresentavano il 56,8% delle esportazioni messicane verso gli USA, ma solo il 7,2% delle esportazioni statunitensi verso il Messico; la "meccanica e i mezzi di trasporto" pesavano solo lo 0,2% per il Messico ed il 48,8% per gli USA; la "chimica" era il 3% per il Messico e il 16% per gli USA. Oggi invece i due patterns esportativi sono quasi identici: per entrambi i paesi la "meccanica e i mezzi di trasporto" costituisce all'incirca il 45% delle esportazioni e gli altri comparti manifatturieri registrano quote inferiori ma molto simili (le uniche due classi di prodotto dove permane una netta asimmetria sono le "materie prime non alimentari", nelle quali il Messico, paese esportatore di petrolio, risulta sovra-specializzato e le "chimiche", nelle quali lo sono gli USA).

Emerge dunque con chiarezza da questi dati aggregati l'evoluzione da un modello di scambio di tipo "inter-industriale" ad uno di tipo "intra-industriale". Un modello di scambio quindi che non risponde tanto, o soltanto, alle differenze tra le dotazioni fattoriali relative dei due paesi ma segue presumibilmente il processo di internazionalizzazione della produzione operato dall'industria statunitense.

Questa ipotesi trova conferma dall'analisi disaggregata del commercio al livello dei singoli comparti 7 e 8 del SITC (Tavv.5a e 5c). Di nuovo riscontriamo una sostanziale sovrapposizione della specializzazione inter-settoriale nei due paesi, con valori percentuali particolarmente elevati nei settori a più alta presenza multinazionale ("meccanica elettrica", "veicoli su strada" e "telecomunicazioni" nella voce 7 e "meccanica di precisione" nella voce 8).

Il caso più interessante di "integrazione intra-industriale" è ovviamente quella realizzata tra USA e Messico nell'industria automobilistica. Dopo il fallimento nella politica di incentivi alla produzione per il mercato interno (basata principalmente su restrizioni quantitative alle importazioni e tariffe sulle componenti estere destinate alla produzione esportata) seguita tra il 1969 ed il 1982, a partire dal 1983 venne avviato un programma di liberalizzazione dell'industria messicana. Si provvide a ripristinare il libero accesso agli inputs importati ed a rimuovere i numerosi vincoli gravanti sulle imprese esportatrici (6).

La liberalizzazione favorì una forte crescita degli investimenti esteri, in larga parte statunitensi, sul territorio messicano. Questi investimenti consentirono la creazione di una complessa rete di interdipendenze tra le cosiddette "maquilladoras" (imprese a capitale misto, produttrici di componenti, localizzate vicino al confine con gli USA), gli impianti di assemblaggio localizzati all'interno e le case-madri statunitensi. Mentre il legame tecnologico tra le prime due fasi si tradusse in un flusso di scambi essenzialmente interno al Messico, quello tra le ultime due generò cospicui flussi di reimportazioni negli USA di parti pronte per il montaggio finale. Questi flussi di commercio "intra-firm" svilupparono a tal punto le esportazioni messicane che, a partire dal 1986, si osservano per il Messico ampi e crescenti avanzi commerciali (7).

Seppur con un contributo di capitale messicano inferiore, lo stesso tipo di globalizzazione della produzione ha interessato altri comparti tecnologicamente avanzati quali le "telecomunicazioni", la "meccanica elettrica" e la "meccanica di precisione".

Non deve quindi sorprendere l'osservazione di cospicui avanzi, anche se decrescenti nel tempo,

nell'interscambio di merci del Messico con gli USA (con l'unica eccezione delle "chimiche" dove il Messico registra stabilmente un disavanzo).

Valgono tuttavia le cautele, già in parte espresse commentando il caso del Canada, nella valutazione di questo andamento favorevole degli scambi.

In primo luogo, questi avanzi evidenziano una tendenza decrescente che riflette probabilmente la crescente dipendenza tecnologica e la crescente domanda interna alimentata dalla dinamica di sviluppo del paese.

In secondo luogo, la bilancia messicana accusa un forte passivo verso gli USA nella voce dei "servizi", a causa in particolare degli interessi corrisposti sul debito e del reimpatrio degli utili statunitensi (Tav.9).

Non mancano infine alcune perplessità circa l'effettiva congruità dei dati di commercio estero disponibili e soggetti a forti distorsioni causate dalle frequenti pratiche di sovra- e sotto-fatturazione a fini fiscali.

Possiamo quindi concludere dicendo che, nonostante il rischio di una crescente e soffocante dipendenza dagli USA, il settore manifatturiero è ormai irreversibilmente diventato il motore della crescita messicana. Poiché, una volta imboccata questa strada, la chiave per assicurare il futuro benessere è rappresentata da una crescita costante delle esportazioni manifatturiere, si comprende bene quanto cruciale per gli interessi messicani sia l'assicurazione di un libero accesso al mercato nord-americano.

4.3 L'interscambio Canada-Messico

I flussi commerciali di merci tra Canada e Messico sono tuttora molto limitati. Praticamente nulle sono le esportazioni canadesi verso il Messico, mentre di una qualche rilevanza sono solo alcuni flussi di esportazioni originatisi di recente dal Messico nei comparti della "meccanica e dei mezzi di trasporto".

Il saldo commerciale risulta quindi favorevole al Messico e si aggira intorno al miliardo di dollari (Tav.8b).

È evidentemente ancora presto per individuare la direzione verso la quale l'eventuale integrazione commerciale tra questi due paesi potrà svilupparsi. Tuttavia non può essere messo in discussione l'immenso potenziale rappresentato dalle colossali dimensioni di questi due mercati che si dischiuderà al momento della liberalizzazione.

5. Conclusioni

Vi è dunque un complesso di interessi economici e politici che hanno indotto Stati Uniti, Canada e Messico a discutere il progetto NAFTA di un'area nord-americana di libero scambio.

Accanto ai più tradizionali fattori legati all'obiettivo di una più efficiente allocazione delle risorse gioca un'importanza cruciale la necessità di adeguarsi alle nuove regole della competizione internazionale.

Poiché queste nuove regole sono dettate da una filosofia economica sempre più orientata verso il concetto di complementarietà fra economie fortemente internazionalizzate, va sottolineato come anche la NAFTA non risponda più al semplice bisogno di conseguire attraverso il libero scambio una più "naturale" distribuzione dei vantaggi comparati.

Affermare che poiché il Messico possiede un vantaggio in termini di costo del lavoro e gli USA in termini di conoscenze tecnologiche, la liberalizzazione commerciale favorirà una concentrazione delle produzioni più labor-intensive in Messico e di quelle tecnologicamente più sofisticate negli USA o, ancora, sostenere che il Canada è un paese più simile agli USA che al Messico non ha più molto senso.

Ormai larga parte del commercio tra questi tre paesi avviene in prodotti intermedi, appartenenti in molti casi alle stesse classi merceologiche e, sempre più spesso, tra imprese affiliate allo stesso gruppo internazionale.

Il libero commercio diventerà quindi solo una condizione necessaria per perfezionare il processo di globalizzazione della produzione in tutti i paesi membri.

- (1) Come ad esempio il requisito di esportazione di un certo ammontare minimo prodotto dalla sussidiaria o i controlli governativi sull'acquisizione di imprese al di sotto di una certa soglia dimensionale.
- (2) Le ragioni erano molteplici: dalla comparsa sul mercato di nuovi concorrenti competitivi, al crollo della domanda di alcune materie prime provocato dal cambiamento tecnologico, alla rilocalizzazione di investimenti produttivi in aree che non fanno uso di materie prime canadesi (es. automobili) ecc.
- (3) Alla fine degli anni '70 circa il 50% della produzione manifatturiera ed il 65% della produzione di beni intermedi e finali di investimento in Messico proveniva da imprese a capitale americano.

-
- (4) La perdita della autosufficienza alimentare sperimentata dal Messico negli ultimi anni viene considerata, sotto questo profilo, come un preoccupante campanello d'allarme.
 - (5) Il forte disavanzo commerciale registrato in questo settore ha suscitato recentemente grande allarme negli USA, alimentando forti pressioni protezionistiche. Lo US Customers Service ha stabilito infatti che le automobili Honda assemblate in Ontario non raggiungono il 50% di contenuto locale previsto nell'accordo del 1987 (si noti che contemporaneamente i commissari americani stanno tentando di convincere la CEE che le Honda costruite in Ohio vanno considerate come automobili americane e non giapponesi!).
 - (6) Limiti sul numero di linee e modelli, restrizioni sul numero di vetture esportate, contenuto minimo di parti prodotte in Messico, obbligo di montaggio di motori a benzina ecc.
 - (7) Da cui l'apparente idiosincrasia di un paese abbondante in lavoro, in grado quindi di produrre componenti ad un costo relativo inferiore, che si specializza nella esportazione di prodotti ad alta intensità di lavoro qualificato, fabbricati in impianti con tecnologie di processo relativamente sofisticate.

PRINCIPALI INDICATORI ECONOMICI: 1989

	PIL (miliardi \$)	Popolazione (milioni)	PIL Pro Capite (dollari)	(Esp + Imp)/PIL (percentuale)
USA	5198,4	248,7	20.902	16,10
Canada	648,5	26,3	24.658	50,78
Messico	201,6	84,3	2.391	24,65

Fonte: IMF International Financial Statistics (Yearbook 91)

Tavola 1

**ESPORTAZIONI NORD-AMERICANE
(1984/85 e 1989/90)**

		Paese di destinazione									
Paese	Millioni di \$ correnti	Canada		Messico		USA		Altri		Totale	
		84 + 85	89 + 90	84 + 85	89 + 90	84 + 85	89 + 90	84 + 85	89 + 90	84 + 85	89 + 90
Canada	—	—	563	1013	134583	180693	45927	70245	181073	251951	
Messico	888	997	—	—	27471	38014	18128	13946	46487	52957	
USA	93775	161225	25627	53344	—	—	311633	542344	431035	756913	
Origine	%	Canada		Messico		USA		Altri		Totale	
		84 + 85	89 + 90	84 + 85	89 + 90	84 + 85	89 + 90	84 + 85	89 + 90	84 + 85	89 + 90
Canada	—	—	0.3	0.4	74.3	71.7	25.4	27.9	100.0	100.0	
Messico	1.9	1.9	—	—	59.1	71.8	39.0	26.3	100.0	100.0	
USA	21.8	21.3	5.9	7.0	—	—	72.3	71.7	100.0	100.0	

**IMPORTAZIONI NORD-AMERICANE
(1984/85 e 1989/90)**

		Paese di provenienza									
Paese	Millioni di \$ correnti	Canada		Messico		USA		Altri		Totale	
		84 + 85	89 + 90	84 + 85	89 + 90	84 + 85	89 + 90	84 + 85	89 + 90	84 + 85	89 + 90
Canada	—	—	2015	2917	106694	149801	45892	84321	154601	237039	
Messico	442	908	—	—	15394	38697	7932	1190	23768	40795	
USA	136338	183330	37659	58387	—	—	528793	768627	702790	1010344	
Importatore	%	Canada		Messico		USA		Altri		Totale	
		84 + 85	89 + 90	84 + 85	89 + 90	84 + 85	89 + 90	84 + 85	89 + 90	84 + 85	89 + 90
Canada	—	—	1.3	1.2	69.0	63.2	29.7	35.6	100.0	100.0	
Messico	1.9	2.2	—	—	64.8	94.9	33.4	2.9	100.0	100.0	
USA	19.4	18.1	5.4	5.8	—	—	75.2	76.1	100.0	100.0	

Fonte: FMI Direction of Trade Statistics 1991

Tavola 2

SALDI COMMERCIALI**STATI UNITI**
Esp. FOB - Imp. CIF
(miliardi di \$)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
USA-Can	-20.4	-22.2	-23.3	-11.7	-11.7	-11.3	-10.8
USA-Mex	-6.3	-5.8	-5.2	-5.9	-3.1	-2.6	-2.4
USA-Altri	-96.6	-120.1	-141.3	-153.6	-125.6	-115.6	-110.7

CANADA
Esp. FOB - Imp. CIF
(miliardi di \$)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Can-USA	13.7	14.2	11.5	11.8	11.5	10.8	20.1
Can-Mex	-0.8	-0.7	-0.6	-0.5	-0.7	-0.9	-1.0
Can-Altri	1.5	-1.4	-4.6	-3.7	-4.5	-6.5	-7.5

MESSICO
Esp. FOB - Imp. CIF
(miliardi di \$)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Mex-USA	7.7	4.4	2.9	5.0	1.3	4.0	6.4
Mex-Can	0.3	0.2	0	-0.1	-0.2	-0.1	-0.4
Mex-Altri	6.1	4.1	1.8	2.8	1.0	-3.0	1.0

Fonte: FMI Direction of Trade Statistics 1991

STRUTTURA SETTORIALE DELL'INTERSCAMBIO**CANADA-USA
(percentuali)**

SITC Sett.	Descrizione settore	1962 I + E	1975 I + E	1983 I + E	1987 I + E	1990 I + E
0.1	Alimentari e bevande	8.8	5.0	4.8	4.8	4.9
2-4	Materie prime animali, vegetali e minerali	25.3	21.2	19.3	14.7	13.8
5	Chimica	5.6	4.8	5.7	5.4	6.2
6	Manufatti primari	24.2	14.8	13.7	14.4	15.3
7	Meccanica e mezzi di trasporto	28.8	49.0	50.2	54.0	49.1
8	Manufatti miscellanei	5.2	4.4	5.3	5.4	6.5
9	Altri	2.1	0.8	1.0	1.3	4.2
	Totale	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tavola 4a

SALDI COMMERCIALI**CANADA-USA
(milioni di \$)**

SITC Sett.	Descrizione settore	1962 Saldo	1975 Saldo	1983 Saldo	1987 Saldo	1990 Saldo
0.1	Alimentari e bevande	29	-332	154	791	569
2-4	Materie prime animali, vegetali e minerali	983	5723	10845	11358	13320
5	Chimica	-150	-594	-765	-897	-1459
6	Manufatti primari	462	677	4328	6871	6426
7	Meccanica e mezzi di trasporto	-1445	-5885	-2845	-4352	-1570
8	Manufatti miscellanei	-279	-1265	-1872	-1385	-3868
9	Altri	-109	-207	-512	-1072	2151
	Totale	-509	-1882	9333	11312	15570

Tavola 4b

STRUTTURA SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI**USA-CANADA
(percentuali)**

SITC Sett.	Descrizione settore	1962 Export	1975 Export	1983 Export	1987 Export	1990 Export
0.1	Alimentari e bevande	7.9	5.5	5.1	4.6	5.0
2-4	Materie prime animali, vegetali e minerali	11.5	7.9	8.8	6.5	6.6
5	Chimica	7.1	5.9	7.1	6.6	7.8
6	Manufatti primari	16.9	12.7	10.2	9.9	12.6
7	Meccanica e mezzi di trasporto	45.0	59.7	58.9	62.9	55.0
8	Manufatti miscellanei	8.3	7.0	8.1	7.1	9.7
9	Altri	3.3	1.2	1.7	2.4	3.3
	Totale	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tavola 4c

STRUTTURA SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI**CANADA-USA
(percentuali)**

SITC Sett.	Descrizione settore	1962 Export	1975 Export	1983 Export	1987 Export	1990 Export
0.1	Alimentari e bevande	9.9	4.4	4.5	5.0	4.8
2-4	Materie prime animali, vegetali e minerali	41.1	35.6	27.9	21.6	19.8
5	Chimica	3.9	3.6	4.4	4.3	4.9
6	Manufatti primari	32.5	17.0	16.6	18.1	17.4
7	Meccanica e mezzi di trasporto	10.4	37.3	43.1	46.6	44.2
8	Manufatti miscellanei	1.6	1.7	3.1	4.0	3.9
9	Altri	0.7	0.4	0.4	0.5	5.0
	Totale	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tavola 4d

ESPORTAZIONI DEGLI USA VERSO IL CANADA**MECCANICHE E MEZZI DI TRASPORTO
(milioni di \$ e percentuali)**

No.	Descrizione	1989	1990	% 89/90
71	Generatori di potenza	4209	4039	9.7
72	Macchine specializzate	3196	3007	7.3
73	Macchine lavorazione metalli	543	503	1.2
74	Macchine per l'industria	4753	4600	11.0
75	Macchine per ufficio	3439	3303	7.9
76	Telecomunicazioni	1272	1339	3.1
77	Meccanica elettrica	5299	6312	13.6
78	Veicoli su strada	18637	17006	41.9
79	Altri mezzi di trasporto	1899	1746	4.3
7	Totale	43247	41855	100.0

ESPORTAZIONI DEGLI USA VERSO IL MESSICO**MECCANICHE E MEZZI DI TRASPORTO
(milioni di \$ e percentuali)**

No.	Descrizione	1989	1990	% 89/90
71	Generatori di potenza	899	855	7.8
72	Macchine specializzate	619	944	6.9
73	Macchine lavorazione metalli	314	206	2.3
74	Macchine per l'industria	1066	1365	10.8
75	Macchine per ufficio	678	853	6.8
76	Telecomunicazioni	976	1380	10.4
77	Meccanica elettrica	3047	3606	29.5
78	Veicoli su strada	1791	3226	22.2
79	Altri mezzi di trasporto	259	503	3.4
7	Totale	9649	12938	100.0

Tavola 5a

ESPORTAZIONI DEGLI USA VERSO IL CANADA

**MANUFATTI MISCELLANEI
(milioni di \$ e percentuali)**

No.	Descrizione	1989	1990	% 89/90
81	Prodotti idraulici	236	254	3.5
82	Mobilio	571	697	9.1
83	Articoli personali	20	22	0.3
84	Abbigliamento	175	212	2.8
85	Calzature	49	51	0.7
87	Mecc. di precisione	1785	1858	26.1
88	Foto-ottica	474	506	7.0
89	Altri manufatti	3372	3668	50.5
8	Totale	6682	7268	100.0

ESPORTAZIONI DEGLI USA VERSO IL MESSICO

**MANUFATTI MISCELLANEI
(milioni di \$ e percentuali)**

No.	Descrizione	1989	1990	% 89/90
81	Prodotti idraulici	50	60	2.3
82	Mobilio	230	325	11.8
83	Articoli personali	8	21	0.6
84	Abbigliamento	310	392	14.9
85	Calzature	23	61	1.8
87	Mecc. di precisione	487	752	26.3
88	Foto-ottica	92	175	5.7
89	Altri manufatti	608	1109	36.5
8	Totale	1808	2895	100.0

Fonte: OECD Foreign Trade Statistics (Serie C).

(segue Tavola 5a)

ESPORTAZIONI DEL CANADA VERSO IL MESSICO**MECCANICHE E MEZZI DI TRASPORTO
(milioni di \$ e percentuali)**

No.	Descrizione	1989	1990	% 89/90
71	Generatori di potenza	18	15	8.8
72	Macchine specializzate	15	16	8.3
73	Macchine lavorazione metalli	2	1	0.8
74	Macchine per l'industria	15	16	8.3
75	Macchine per ufficio	4	2	1.6
76	Telecomunicazioni	16	34	13.3
77	Meccanica elettrica	17	19	9.6
78	Veicoli su strada	60	55	30.7
79	Altri mezzi di trasporto	34	36	18.7
7	Totale	181	194	100.0

ESPORTAZIONI DEL CANADA VERSO GLI USA**MECCANICHE E MEZZI DI TRASPORTO
(milioni di \$ e percentuali)**

No.	Descrizione	1989	1990	% 89/90
71	Generatori di potenza	2701	2777	7.1
72	Macchine specializzate	1645	1404	3.9
73	Macchine lavorazione metalli	168	250	0.5
74	Macchine per l'industria	1302	1743	3.9
75	Macchine per ufficio	1251	1918	4.1
76	Telecomunicazioni	809	980	2.3
77	Meccanica elettrica	2151	3370	7.1
78	Veicoli su strada	24798	26365	66.0
79	Altri mezzi di trasporto	1541	2370	5.0
7	Totale	36366	41177	100.0

Tavola 5b

ESPORTAZIONI DEL CANADA VERSO IL MESSICO

**MANUFATTI MISCELLANEI
(milioni di \$ e percentuali)**

No.	Descrizione	1989	1990	% 89/90
81	Prodotti idraulici	0	0	0.0
82	Mobilio	1	1	14.3
83	Articoli personali	0	0	0.0
84	Abbigliamento	0	0	0.0
85	Calzature	0	0	0.0
87	Mecc. di precisione	2	3	35.7
88	Foto-ottica	0	0	0.0
89	Altri manufatti	4	3	50.0
8	Totale	7	7	100.0

ESPORTAZIONI DEL CANADA VERSO GLI USA

**MANUFATTI MISCELLANEI
(milioni di \$ e percentuali)**

No.	Descrizione	1989	1990	% 89/90
81	Prodotti idraulici	29	85	1.0
82	Mobilio	1141	1225	21.1
83	Articoli personali	15	17	0.3
84	Abbigliamento	322	249	5.1
85	Calzature	36	54	0.8
87	Mecc. di precisione	435	531	8.6
88	Foto-ottica	203	4051	38.0
89	Altri manufatti	1512	1296	25.1
8	Totale	3693	7508	100.0

Fonte: OECD Foreign Trade Statistics (Serie C).

(segue Tavola 5b)

ESPORTAZIONI DEL MESSICO VERSO IL CANADA**MECCANICHE E MEZZI DI TRASPORTO
(milioni di \$ e percentuali)**

No.	Descrizione	1989	1990	% 89/90
71	Generatori di potenza	217	262	24.9
72	Macchine specializzate	6	8	0.7
73	Macchine lavorazione metalli	0	0	0.0
74	Macchine per l'industria	15	64	4.1
75	Macchine per ufficio	126	149	14.3
76	Telecomunicazioni	39	106	7.5
77	Meccanica elettrica	156	164	16.7
78	Veicoli su strada	254	354	31.7
79	Altri mezzi di trasporto	0	1	0.1
7	Totale	813	1108	100.0

ESPORTAZIONI DEL MESSICO VERSO GLI USA**MECCANICHE E MEZZI DI TRASPORTO
(milioni di \$ e percentuali)**

No.	Descrizione	1989	1990	% 89/90
71	Generatori di potenza	1336	1080	9.8
72	Macchine specializzate	142	142	1.1
73	Macchine lavorazione metalli	6	8	0.1
74	Macchine per l'industria	540	743	5.2
75	Macchine per ufficio	677	713	5.6
76	Telecomunicazioni	2449	2780	21.2
77	Meccanica elettrica	3519	4589	32.8
78	Veicoli su strada	2208	3678	23.8
79	Altri mezzi di trasporto	65	31	0.4
7	Totale	10942	13764	100.0

Tavola 5c

ESPORTAZIONI DEL MESSICO VERSO IL CANADA**MANUFATTI MISCELLANEI
(milioni di \$ e percentuali)**

No.	Descrizione	1989	1990	% 89/90
81	Prodotti idraulici	6	4	8.9
82	Mobilio	8	7	13.4
83	Articoli personali	1	1	1.8
84	Abbigliamento	8	9	15.2
85	Calzature	4	3	6.3
87	Mecc. di precisione	4	4	7.1
88	Foto-ottica	1	1	1.8
89	Altri manufatti	25	26	45.5
8	Totale	57	55	100.0

ESPORTAZIONI DEL MESSICO VERSO GLI USA**MANUFATTI MISCELLANEI
(milioni di \$ e percentuali)**

No.	Descrizione	1989	1990	% 89/90
81	Prodotti idraulici	76	119	3.2
82	Mobilio	450	583	17.2
83	Articoli personali	35	47	1.4
84	Abbigliamento	516	717	20.5
85	Calzature	121	167	4.8
87	Mecc. di precisione	337	523	14.3
88	Foto-ottica	748	131	14.6
89	Altri manufatti	642	791	23.9
8	Totale	2925	3078	100.0

(segue Tavola 5c)

BILANCIA COMMERCIALE**CANADA
(miliardi di \$)**

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Merci	16.39	9.94	11.11	10.11	7.56	10.80
Servizi	-4.86	-5.19	-6.21	-5.68	-7.23	-7.83
Redd. invest.	-14.33	-16.40	-16.17	-18.88	-22.15	-24.22
Trasferimenti	0.80	1.50	2.12	4.29	5.14	5.26
Totale	-2.00	-10.16	-9.17	-10.16	-16.69	-15.99

Fonte: *Statistiche nazionali canadesi.*

Tavola 6

**CANADA: CONTROLLO ESTERO DELL'INDUSTRIA
(percentuali)**

Descrizione Settore	USA	Altri	Totale
Agricoltura/foresta/pesca	1.8	2.5	4.3
Minerario	35.6	9.5	45.1
Metalli	25.1	6.1	31.2
Energetico	42.5	10.8	53.3
Altri	29.0	11.4	40.4
Manufatti	34.7	12.9	47.6
Edilizia	5.4	4.6	10.0
Commercio all'ingrosso	13.0	11.0	24.0
Commercio al minuto	11.1	1.9	13.0
Servizi	13.0	1.6	14.6

Fonte: *Corporations and labour unions return act. 1980.*

Tavola 7

STRUTTURA SETTORIALE DELL'INTERSCAMBIO

MESSICO-USA
(percentuali)

SITC Sett.	Descrizione settore	1962 I+E	1975 I+E	1983 I+E	1987 I+E	1990 I+E
0.1	Alimentari e bevande	28.1	16.2	12.1	8.8	8.6
2-4	Materie prime animali, vegetali e minerali	14.8	13.8	39.0	16.8	14.9
5	Chimica	10.5	6.9	5.6	5.7	5.2
6	Manufatti primari	11.0	11.0	8.2	10.2	10.4
7	Meccanica e mezzi di trasporto	28.3	39.7	27.8	45.6	45.9
8	Manufatti miscellanei	4.0	8.3	5.2	8.9	10.3
9	Altri	1.9	4.0	2.1	3.9	4.8
	Totale	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tavola 8a

SALDI COMMERCIALI

MESSICO-USA
(milioni di \$)

SITC Sett.	Descrizione settore	1962 Saldo	1975 Saldo	1983 Saldo	1987 Saldo	1990 Saldo
0.1	Alimentari e bevande	253	380	227	1670	1090
2-4	Materie prime animali, vegetali e minerali	63	39	7684	2495	3973
5	Chimica	-102	-411	-716	-932	-1600
6	Manufatti primari	-13	-86	273	498	-92
7	Meccanica e mezzi di trasporto	-360	-1425	58	1799	82
8	Manufatti miscellanei	-35	64	185	485	19
9	Altri	-24	-23	310	211	-25
	Totale	-200	-1462	8010	6213	340

Tavola 8b

STRUTTURA SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI**USA-MESSICO
(percentuali)**

SITC Sett.	Descrizione settore	1962 Export	1975 Export	1983 Export	1987 Export	1990 Export
0.1	Alimentari e bevande	7.2	10.1	16.3	4.3	7.1
2-4	Materie prime animali, vegetali e minerali	8.5	11.4	13.1	11.7	8.6
5	Chimica	16.0	9.9	12.2	10.2	8.4
6	Manufatti primari	10.4	10.3	10.4	10.7	12.7
7	Meccanica e mezzi di trasporto	48.8	48.0	40.1	49.3	47.3
8	Manufatti miscellanei	5.8	6.5	6.6	9.2	10.6
9	Altri	3.2	3.7	3.3	4.0	5.3
	Totale	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tavola 8c

STRUTTURA SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI**MESSICO-USA
(percentuali)**

SITC Sett.	Descrizione settore	1962 Export	1975 Export	1983 Export	1987 Export	1990 Export
0.1	Alimentari e bevande	56.8	24.8	9.8	11.6	9.9
2-4	Materie prime animali, vegetali e minerali	23.4	17.1	52.6	20.4	20.5
5	Chimica	3.0	2.6	2.1	2.5	2.3
6	Manufatti primari	11.9	12.1	7.1	9.9	8.3
7	Meccanica e mezzi di trasporto	0.2	27.9	21.3	43.1	44.7
8	Manufatti miscellanei	1.5	10.9	4.5	8.8	10.0
9	Altri	0.0	4.5	2.6	3.8	4.2
	Totale	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tavola 8d

BILANCIA COMMERCIALE**MESSICO**
(miliardi di \$)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Merci	8.40	4.60	8.50	1.70	-2.60	-4.20
Servizi	-8.30	-7.10	-5.10	-4.60	-5.50	-5.70
Trasferimenti	0.97	0.48	0.68	0.58	2.08	3.58
Totale	1.30	-1.60	4.00	-2.40	-5.90	-6.40

Fonte: Statistiche nazionali messicane.

Tavola 9

STRUTTURA SETTORIALE DELL'INTERSCAMBIO**CANADA-MESSICO
(percentuali)**

SITC Sett.	Descrizione settore	1962 I + E	1975 I + E	1983 I + E	1987 I + E	1990 I + E
0.1	Alimentari e bevande	17.7	17.3	11.8	9.3	12.3
2-4	Materie prime animali, vegetali e minerali	30.6	15.7	47.8	22.2	7.3
5	Chimica	1.6	1.9	1.4	1.3	1.4
6	Manufatti primari	40.3	21.5	5.1	9.8	9.1
7	Meccanica e mezzi di trasporto	6.5	37.5	31.4	55.0	64.9
8	Manufatti miscellanei	3.2	5.8	2.3	1.9	3.1
9	Altri	0.0	0.3	0.1	0.2	2.0
	Totale	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tavola 10a

SALDI COMMERCIALI**CANADA-MESSICO
(milioni di \$)**

SITC Sett.	Descrizione settore	1962 Saldo	1975 Saldo	1983 Saldo	1987 Saldo	1990 Saldo
0.1	Alimentari e bevande	-9	-18	10	-45	-51
2-4	Materie prime animali, vegetali e minerali	1	19	-509	36	-2
5	Chimica	1	2	4	-5	0
6	Manufatti primari	21	51	21	2	4
7	Meccanica e mezzi di trasporto	4	87	-92	-443	-914
8	Manufatti miscellanei	0	-16	-1	-16	-47
9	Altri	0	-1	-1	-1	22
	Totale	16	124	-567	-472	-988

Tavola 10b

STRUTTURA SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI**MESSICO-CANADA
(percentuali)**

SITC Sett.	Descrizione settore	1962 Export	1975 Export	1983 Export	1987 Export	1990 Export
0.1	Alimentari e bevande	43.5	36.3	7.4	9.5	9.9
2-4	Materie prime animali, vegetali e minerali	39.1	16.0	61.4	14.1	4.9
5	Chimica	0.0	2.1	0.7	1.3	0.9
6	Manufatti primari	8.7	8.5	2.3	7.0	5.9
7	Meccanica e mezzi di trasporto	0.0	16.0	26.5	65.6	74.0
8	Manufatti miscellanei	4.3	18.1	1.6	2.3	3.7
9	Altri	0.0	1.1	0.1	0.2	0.6
	Totale	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tavola 10c

STRUTTURA SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI**CANADA-MESSICO
(percentuali)**

SITC Sett.	Descrizione settore	1962 Export	1975 Export	1983 Export	1987 Export	1990 Export
0.1	Alimentari e bevande	2.6	8.3	24.3	9.1	19.2
2-4	Materie prime animali, vegetali e minerali	25.6	15.6	9.4	46.1	14.1
5	Chimica	2.6	1.8	3.2	1.5	2.7
6	Manufatti primari	59.0	27.1	13.3	16.0	18.2
7	Meccanica e mezzi di trasporto	10.3	46.8	45.3	31.7	38.2
8	Manufatti miscellanei	2.6	0.5	4.2	1.0	1.6
9	Altri	0.0	0.0	0.0	0.3	6.1
	Totale	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tavola 10d