

Università degli studi dell'Insubria

Facoltà di Economia – Varese

Corso di Laurea in Economia e Commercio

**Effetti economici e finanziari del Mercosur
sull'Argentina**

Relatore:

Chiar.mo Prof. Francesco Abbate

Tesi di Laurea di:

Stefania Prizzon

Matricola 245111/45

Anno Accademico 2001/2002

INDICE

Sigle e acronimi	5
Riassunto esecutivo	7
1. Il Mercosur	
1.1 Dagli accordi bilaterali all'unione doganale	14
1.2 La fase di transizione	15
1.3 L'era dei mercati	21
1.4 Un periodo difficile	21
1.5 L'evoluzione commerciale del Mercosur nel primo decennio	22
1.6 Il Mercosur e il resto del mondo	27
2. Effetti statici e dinamici	
2.1 Introduzione	30
2.2 Analisi del commercio argentino	31
2.3 L'evoluzione dell'intensità di commercio	34
2.4 I cambiamenti del commercio argentino sono coerenti con il suo vantaggio comparato?	35
2.5 Analisi dell'evoluzione delle importazioni	40
2.6 Un adattamento dell'indice di orientamento regionale	43
2.7 Un adattamento dell'indice del vantaggio comparato rivelato	44
2.8 Esiste dunque deviazione di commercio?	45
2.9 Il contenuto tecnologico delle importazioni del Mercosur	48
2.10 Effetti dinamici	50
3. Il settore petrolchimico	
3.1 L'evoluzione dell'industria petrolchimica	51
3.2 Un confronto con l'evoluzione dell'industria petrolchimica brasiliana	53
3.3 Anni 90: ristrutturazione del settore petrolchimico e formazione del Mercosur	53

3.4 Il nuovo orientamento del commercio petrolchimico	55
3.5 Deviazione o creazione di commercio nel settore petrolchimico?	56
3.6 Il commercio intra-industriale	57
3.7 Gli effetti dinamici del Mercosur sull'industria petrolchimica argentina	58
3.8 L'anno 2000: l'eccezione alla regola	60

4.La svalutazione competitiva

4.1 I diversi scenari monetari	65
4.2 Analisi dei fatti: di crisi in crisi	70
4.3 La visione argentina della svalutazione brasiliana	74
4.4 La svalutazione brasiliana :effetti sull'economia argentina	75
4.5 La competitività argentina prima e dopo la svalutazione brasiliana	79
4.6 Una moneta unica nel Mercosur?	81
4.7 Conclusioni	86

Appendice:

A.4.1 L'effetto contagio	88
A.4.2 Un'analisi del periodo 1998 – 2002	89

5.Gli investimenti Diretti Esteri

5.1 Il contesto globale	94
5.2 La dinamica degli IDE nel Mercosur	95
5.3 I flussi di IDE in Argentina	98
5.4 Il contributo del Mercosur al flusso degli IDE in Argentina	104
5.5 Quali conseguenze ha avuto l'aumento dei flussi di IDE sulla struttura produttiva argentina?	106
5.6 Il settore auto	108
5.7 Il caso Fiat	112
5.8 Conclusioni	114

6.Il ruolo del Mercosur nell'attuale crisi finanziaria

6.1 Il contributo di ogni presidente alla crisi argentina	116
---	-----

6.2 Il ruolo del FMI	117
6.3 Il Mercosur di fronte alla crisi argentina	119
6.4 Il Mercosur verso l'ALCA?	120
6.5 Il Mercosur verso un accordo di integrazione con l'Unione Europea?	122
6.6 Gli interessi europei nel Mercosur	123
6.7 Quali conseguenze avrebbe l'allargamento del Mercosur verso l'ALCA o verso l'Unione Europea sull'Argentina?	124
6.8 Conclusioni	128
Bibliografia	130

SIGLE E ACRONIMI

ALADI: Associazione Latino Americana di Integrazione.

ALCA (o FTAA): Area di Libero scambio delle Americhe.

CCM: Commissione Commercio del Mercosur.

CEI: Centro di Economia Internazionale argentino.

CI: Commercio Intra-industriale.

CMC: Consiglio del Mercato Comune.

CPC: Commissione Parlamentare Congiunta.

FCES: Foro Consultivo Economico e Sociale.

GMC: Gruppo del Mercato Comune.

IC: Intensità di Commercio

IDE: Investimenti Diretti Esteri.

IOR: Indice di Orientamento Regionale.

MERCOSUR: Mercado Común del Cono Sur (mercato comune del cono sud).

MCCA: Mercato Comune Centroamericano.

MFN: Most Favoured Nation.

MOA: Manufatti di Origine Agricola.

MOI: Manufatti di Origine Industriale.

NAFTA (o TLCAN): North America Free Trade Area (Trattato di Libero Scambio dell'America del Nord).

PICE: Programma di Integrazione e Cooperazione Economica.

PVS: Paesi in Via di Sviluppo.

SAM: Segreteria Amministrativa del Mercosur.

TEC: Tariffa Esterna Comune.

OR: Orientamento Regionale.

UE: Unione Europea

VCR: Vantaggio Comparato Rivelato

SOMMARIO ESECUTIVO

Il Mercosur è l'unione doganale formata da Uruguay, Paraguay, Brasile e Argentina. È potenzialmente uno dei blocchi regionali più importanti al mondo, sia dal punto di vista geografico che da quello economico.

La presente tesi intende indagare le influenze che il Mercosur ha esercitato sull'economia argentina, tanto nell'ultimo decennio quanto (e soprattutto) oggi, alla luce della grave crisi che questo paese sta vivendo. Sono state previste pertanto quattro parti: nella prima (capitolo 1) si introduce brevemente il Mercosur e il suo posizionamento economico nel mondo; nella seconda (capitoli 2 e 3) si approfondiscono i risvolti commerciali prima a livello aggregato e poi nel caso specifico del settore petrolchimico, nella terza (capitoli 4 e 5) si considerano gli aspetti finanziari legati agli investimenti diretti esteri e alla politica monetaria; da ultimo (capitolo 6) si analizzano alcuni degli aspetti salienti dell'attuale crisi argentina, cercando di identificare il ruolo svolto dal Mercosur in tale contesto.

Il Mercosur

Il Mercosur fu costituito nel 1991. L'intenzione da parte dei paesi membri era la creazione entro il 1994 di un mercato comune in cui vi fossero la libera circolazione di beni, servizi e fattori produttivi, una tariffa doganale e una politica commerciale comune, oltre al coordinamento delle politiche macroeconomiche. Ad oggi, gli obiettivi preposti non sono stati ancora raggiunti, e il Mercosur è un'unione doganale caratterizzata da numerose eccezioni sia per ciò che riguarda il commercio intra-regionale, che per il regime comune previsto per i paesi terzi. Prima della costituzione del Mercosur vi fu una serie di accordi bilaterali, soprattutto tra Argentina e Brasile, tanto che il Mercosur può essere considerato un'estensione di tali accordi ad Uruguay e Paraguay.

Durante i primi 4 anni di vita del Mercosur, si stabilì la sua struttura istituzionale, fu liberalizzata la maggior parte del commercio intra-regionale, si stabilì una TEC e si approvò un codice doganale comune. Questa fase fu seguita da un periodo di crescita dei flussi commerciali che durò sino al 1998. I problemi delle due maggiori economie del Mercosur (Argentina e Brasile) iniziarono proprio a partire

da questo anno, con la crisi brasiliana (e la conseguente maxi-svalutazione) e l'inizio della recessione argentina.

Nei primi dieci anni dalla creazione del Mercosur vi è stato un aumento rilevante del commercio intra-regionale, senza però che questo sia andato a scapito del commercio verso il resto del mondo. Il commercio intra-regionale ha interessato soprattutto i prodotti manifatturieri, mentre quello extra-regionale ha riguardato i prodotti primari. I destinatari principali delle esportazioni dai paesi membri sono Unione Europea e Stati Uniti. Ciononostante, il peso del Mercosur rispetto al commercio mondiale è ad oggi assai ridotto.

L'attività del Mercosur non si limita però solo al processo di integrazione dei paesi membri al suo interno; il Mercosur ha cercato di estendersi ai paesi vicini, annettendo Cile e Bolivia come membri associati. Continuano inoltre le trattative per la costituzione dell'ALCA e per la creazione di accordi commerciali con l'Unione Europea. Emerge dunque come i paesi membri abbiano considerato la creazione del Mercosur come una scelta strategica, quella di avere un maggior peso nelle contrattazioni commerciali con le altre economie.

Effetti statici e dinamici

Nel tentativo di indagare gli effetti statici del Mercosur sull'Argentina, si è cercato di capire se la costituzione del Mercosur abbia portato o meno ad una deviazione del commercio argentino.

L'analisi si svolge partendo da una visione critica del lavoro di Yeats, il quale nel 1997 investigò la presenza di deviazione di commercio nel Mercosur. Un primo esame del commercio argentino rivela che i protagonisti dell'aumento del commercio intra-Mercosur sono stati i prodotti manifatturieri. Inoltre, esaminando l'indice IC e i cambiamenti del commercio argentino in funzione del suo indice OR, si concorda con Yeats su un ri-orientarsi verso il Mercosur di produzioni scarsamente efficienti. Analizzando però anche le importazioni, si evince come siano aumentate non solo quelle intra-regionali ma anche quelle extra-regionali. Questo, pur non negando la deviazione di commercio, introduce un primo elemento critico alla visione di Yeats. Infatti, dal successivo confronto degli indici VCR calcolati da autori diversi, e di un indice OR rielaborato da Nagarajan, si

osserva che solo per 9 prodotti (di 30 considerati) vi è concordanza nel rifiutare il Mercosur come fornitore efficiente. A questi stessi 9 prodotti è inoltre associato un consistente aumento delle importazioni extra-Mercosur.

Un ulteriore elemento critico alla posizione di Yeats è dato dall'analisi di Foders. Questi osserva il contenuto tecnologico delle importazioni e come i paesi del Mercosur si siano specializzati nella produzione di prodotti a tecnologia di base e intermedia. Pertanto, secondo questo autore, difficilmente questi paesi potrebbero essere fornitori efficienti di prodotti ad alto contenuto tecnologico. Un cambiamento delle importazioni di beni ad alta tecnologia a favore del Mercosur significherebbe quindi, per Foders, deviazione di commercio. Egli rileva però come al contrario, per l'Argentina, non vi siano state grandi variazioni nelle importazioni sia intra che extra-regionali in base alla classificazione per contenuto tecnologico.

Si è poi effettuata un'analisi a livello di settore degli effetti statici e dinamici del Mercosur sull'Argentina. In Argentina il settore petrolchimico si sviluppò grazie a numerosi provvedimenti statali applicati nel contesto di politiche orientate alla sostituzione di importazioni. Rispetto all'industria brasiliana, quella argentina crebbe meno e meno rapidamente. Negli anni 90, la ristrutturazione del settore petrolchimico comportò la riduzione del peso dello stato e delle sovvenzioni. Con la liberalizzazione commerciale, inoltre, i consumi argentini di prodotti petrolchimici crebbero ad un ritmo superiore rispetto alla produzione e ci fu un inasprimento della concorrenza brasiliana. Questa situazione comportò una razionalizzazione delle strutture delle imprese, una riduzione del personale, un incremento dell'efficienza dei processi produttivi ed un miglioramento qualitativo della produzione petrolchimica argentina. Dall'esame del commercio, appare un forte orientamento regionale tanto delle importazioni quanto delle esportazioni per questi prodotti. Si osserva però anche che questo orientamento era già elevato prima della creazione del Mercosur, e si coglie anzi una diminuzione progressiva dell'intensità dell'indice OR. È sembrato dunque improbabile che il Mercosur abbia portato una deviazione di commercio in questo settore. Tra gli effetti dinamici, il primo ad essere osservato riguarda l'aumento della concorrenza. Questo è riscontrabile nell'aumento delle importazioni argentine dal Brasile

(soprattutto per i beni finali), nella dimensione degli impianti e nella loro localizzazione geografica. Si è avuto poi un incremento delle economie di scala grazie all'aumento delle esportazioni verso il Brasile, un aumento della presenza locale di imprese multinazionali (come la Dow Chemical), lo sviluppo di un tessuto di piccole imprese trasformatrici collegate all'industria petrolchimica, e quindi una maggior differenziazione dell'offerta. Infine si nota come quello petrolchimico sia stato, nell'anno 2000, il settore industriale maggiormente cresciuto, questo a dispetto della crisi interna. Gli analisti ritengono che proprio il settore petrolchimico potrebbe essere, in futuro, uno dei motori per la ripresa dell'economia argentina.

La svalutazione competitiva

Fin dalla costituzione del Mercosur vi fu una notevole differenza nelle politiche monetarie dei due principali paesi membri: l'Argentina adottò un regime di currency board (parità fissa di 1 a 1 con il dollaro americano), mentre il Brasile optò per un sistema di parità strisciante. Le motivazioni alla base della scelta argentina erano legate al desiderio di frenare l'inflazione galoppante. Lo scopo fu raggiunto, ma questa decisione causò una sopravvalutazione del cambio ed una rigidità eccessiva del sistema economico. La scelta brasiliana permise invece di conservare un maggior controllo della propria politica monetaria, cosicché quando il Brasile dovette fronteggiare anch'esso un cambio sopravvalutato ed una congiuntura internazionale sfavorevole, svalutò la propria moneta. Da più parti la svalutazione brasiliana fu considerata una politica del tipo "beggar thy neighbour", e ad essa furono attribuite delle responsabilità nell'attuale recessione argentina. Si è dunque indagato in quale misura ciò sia effettivamente avvenuto, cercando di dimostrare che la svalutazione brasiliana ha avuto effetti marginali sul suo partner commerciale e che la competitività argentina era già diminuita prima della suddetta svalutazione. Ci si è poi chiesto se sarebbe stato possibile per l'Argentina difendersi da questa svalutazione competitiva e da eventuali ulteriori svalutazioni da parte di altri paesi membri attraverso la creazione di una moneta unica. Ci si è chiesto, in altre parole, se il Mercosur potesse costituire un'area monetaria ottima. Si è però constatato come non sussistano per lo meno due delle

condizioni fondamentali per la formazione di un'area monetaria ottima, vale a dire la libera circolazione del fattore lavoro ed un elevato volume del commercio intra-regionale. È parsa invece molto più auspicabile l'ipotesi di una dollarizzazione completa, in particolare per l'Argentina, vista la precedente esperienza in tal senso avutasi in Ecuador dove a seguito della dollarizzazione si è assistito ad una inversione della tendenza negativa (ripresa della crescita del PIL e aumento delle entrate fiscali).

Gli investimenti diretti esteri

La costituzione del Mercosur ha rappresentato per le imprese multinazionali orientate alla ricerca di nuovi mercati di sbocco la possibilità di operare in un mercato ampio, caratterizzato da una domanda interna crescente e dalla prossimità di risorse naturali, ed ha consentito di aggirare l'imposizione dei dazi sul commercio extra-Mercosur. Dall'analisi quantitativa dei dati appare evidente come i paesi membri abbiano attratto una notevole quantità di flussi di capitali esteri durante gli anni novanta. Dall'analisi qualitativa emerge però anche come questi ingenti quantitativi di capitali siano in parte stati attratti dai processi di privatizzazione in corso all'interno di ogni singolo paese. Questi ultimi tipi di flussi erano perciò destinati ad esaurirsi con il terminare delle attività statali da privatizzare. È parso dunque interessante chiedersi in quale misura l'aumento degli IDE verso l'Argentina negli anni novanta sia stato imputabile alla creazione del Mercosur e in quale invece al processo di ristrutturazione interna.

Attraverso l'analisi delle scelte strategiche delle multinazionali si giunge alla conclusione che nella prima parte degli anni novanta gli IDE sono aumentati grazie soprattutto alle privatizzazioni, mentre il Mercosur ha contribuito in maniera sostanziale all'afflusso di IDE prevalentemente nella seconda metà degli anni novanta. Pertanto si è concluso che mentre le privatizzazioni hanno funzionato da stimolo iniziale per l'entrata di capitali stranieri in Argentina, il Mercosur ha permesso un loro consolidamento e la successiva espansione.

Si sono poi analizzate le conseguenze dell'aumento dei flussi di IDE sulla struttura produttiva argentina, constatando che essi hanno rappresentato un'occasione per importare miglioramenti tecnologici e gestionali sia nel settore

dei servizi che in quello manifatturiero. Si è però anche constatato come questo sia avvenuto solo in parte, dato che le case madri hanno trasferito in misura assai modesta o nulla le loro conoscenze strategiche verso le loro filiali, condannandole così ad una sorta di dipendenza tecnologica. Si è visto inoltre come la localizzazione di alcuni tipi di imprese all'interno dello spazio integrato induca le aziende loro fornitrici a fare altrettanto, stimolando così la crescita del commercio intra-industriale.

Si è poi analizzato il settore auto, settore per il quale più di ogni altro il Mercosur ha rappresentato una scelta strategica di localizzazione. Si è studiato in particolare lo speciale regime auto, che oltre ad aver fornito un elevato grado di protezione a questa industria, ha influito profondamente sulle scelte di localizzazione e sul processo di riorganizzazione interna delle sue imprese. Infine si è approfondita ulteriormente l'analisi del ruolo del Mercosur come fattore di attrazione di IDE in Argentina, attraverso l'analisi della strategia di "globalizzazione mirata" della Fiat.

Il ruolo del Mercosur nell'attuale crisi argentina

Si è constatato come la situazione argentina sia oggi quella di un paese disastroso economicamente e con una precaria situazione politica interna. Inoltre il paese avrebbe bisogno di cospicui aiuti internazionali per ricostruire il proprio sistema finanziario, ma il FMI e gli Stati Uniti si rifiutano di concedere ulteriori crediti. In tale contesto il processo di integrazione regionale ha subito una dura battuta d'arresto ed è passato in secondo piano. Date le scarse probabilità di una ripresa a breve dell'economia internazionale il suo futuro sembra dipendere dalle negoziazioni in corso con USA e UE per una maggiore liberalizzazione commerciale.

Ci si è dunque chiesti quale sia il ruolo del Mercosur nell'attuale crisi argentina. Si è visto che se il Mercosur si integrasse nell'ALCA o approfondisse la liberalizzazione commerciale con la UE, l'Argentina ne trarrebbe beneficio sia dal punto di vista dell'attività economica che di quello del commercio. Inoltre uno scenario del tipo ALCA conferirebbe al paese maggiore stabilità, affidabilità e garanzia di democrazia. Quindi il Mercosur rappresenta oggi più che mai per

l'Argentina un'occasione per inserirsi nel nuovo ordine economico mondiale e per avere un peso nelle contrattazioni con le "economie forti" che altrimenti non avrebbe.

Capitolo 1

Il Mercosur

Il Mercato Comune del Cono Sud¹ fu costituito il 26 marzo 1991 con la firma del Trattato di Asunción da parte dei presidenti di Argentina, Brasile, Uruguay e Paraguay. Il primo articolo del trattato prevedeva la formazione del mercato comune entro il 31 dicembre 1994, con il raggiungimento della libera circolazione di beni, servizi e fattori produttivi, una tariffa doganale e una politica commerciale comune, la coordinazione delle politiche macroeconomiche e settoriali e l'armonizzazione delle legislazioni nelle aree di pertinenza.

Tuttavia l'obiettivo del mercato comune non è ancora stato raggiunto e, fino ad oggi, il Mercosur è un'unione doganale caratterizzata da numerose eccezioni sia alla liberalizzazione del commercio intra-regionale che al regime comune previsto per i paesi terzi.

1.1 Dagli accordi bilaterali all'unione doganale

Il Mercosur rappresenta un'evoluzione degli accordi bilaterali preesistenti nell'ambito della Associazione Latino Americana di Integrazione (ALADI)², con i quali si stabilivano delle liste di prodotti che avrebbero avuto diritto a tariffe preferenziali e ad eccezioni su barriere non doganali (come le quote).

Particolarmente importanti ai fini della costituzione del Mercosur, furono gli accordi stipulati tra Argentina e Brasile. Nel 1986 questi paesi firmarono un accordo che stabilì il Programma di Integrazione e Cooperazione Economica (PICE). Con esso si decisero diverse liste di prodotti che avrebbero ricevuto un trattamento preferenziale, oltre che programmi di cooperazione industriale come, ad esempio, nell'industria di beni di capitale. In questo periodo si dava un peso rilevante agli accordi settoriali.

¹ Mercosur è l'abbreviazione di "Mercado Común del Sur".

² La ALADI è formata da Argentina, Bolivia, Brasile, Cile, Colombia, Ecuador, Messico, Paraguay, Perù, Uruguay e Venezuela.

Nel 1988, ancora tra Argentina e Brasile, fu firmato il Trattato di Integrazione, Cooperazione e Sviluppo con l'obiettivo di una graduale rimozione di tutte le barriere al commercio di beni e servizi nell'arco di dieci anni³. Rispetto al PICE ci si concentrava ora più sulla liberalizzazione commerciale che sulla politica industriale, sebbene si continuasse a fare riferimento alle politiche settoriali e ci fosse un gran numero di eccezioni.

Infine, nel 1990 Argentina e Brasile firmarono l'Atto di Buenos Aires, con il quale si avviava definitivamente un programma di riduzioni lineari, automatiche e generalizzate delle tariffe doganali sul commercio intra-zona. Questo atto venne poi adottato da tutti e quattro i membri al momento della firma del Trattato di Asunción: il Programma di Liberalizzazione Commerciale, una volta approvato dai parlamenti nazionali, si trasformò in una obbligazione legale interna e automatica. Il risultato fu una eliminazione delle tariffe doganali al commercio intraregionale rapida, omogenea e verticale.

1.2 La fase di transizione

Il periodo compreso tra la firma del Trattato di Asunción e il dicembre 1994, costituì la fase di transizione per la costituzione dell'unione doganale. Fu infatti durante questo intervallo di tempo che si formò la struttura istituzionale del Mercosur, si liberalizzò la maggior parte del commercio intra-regionale, si stabilì una tariffa estera comune e venne approvato un codice doganale comune.

1.2.1 La struttura istituzionale del Mercosur

Il sistema istituzionale attuale del Mercosur si contraddistingue per tre caratteristiche fondamentali. La prima è che il Mercosur gode di personalità giuridica di diritto internazionale. Questo significa che è un'entità giuridica autonoma, indipendente dai suoi stati membri, e per tanto può "praticare tutti gli atti necessari per la realizzazione dei suoi obiettivi, in particolare contrattare,

³ Il periodo per la rimozione delle barriere commerciali fu successivamente ridotto a 5 anni.

acquisire beni mobili e immobili, comparire in giudizio, avere riserve e fare trasferimenti”⁴.

Tabella 1

Organo	Caratterizzazione	Composizione
Consiglio del Mercato Comune (CMC)	Organo Superiore del Mercosur. Gestione politica del processo di integrazione. Prende decisioni.	Ministri delle Relazioni Estere e dell'Economia o equivalenti.
Gruppo del Mercato Comune (GMC)	Organo esecutivo del Mercosur	4 membri titolari e 4 membri alterni per paese che rappresentino il Ministero delle Relazioni Estere, il Ministero della economia (o equivalenti) e la BC.
Commissione Commercio del Mercosur (CCM)	Organo con capacità decisionale, assiste il GMC e vigila l'applicazione degli strumenti di politica commerciale comune.	4 membri titolari e 4 membri alterni per paese
Commissione Parlamentare Congiunta (CPC)	Organo rappresentativo dei Parlamenti degli stati membri.	Rappresentanti dei Parlamenti Nazionali in numero uguale
Foro Consultivo Economico Sociale (FCES)	Organo rappresentativo dei settori economici e sociali.	Rappresentanti di ogni stato membro in numero uguale.
Segreteria Amministrativa del Mercosur (SAM)	Organo di appoggio operativo in aree tecniche, amministrative e operative.	Direttore eletto a rotazione tra gli stati membri. Funzionari.

Fonte: elaborazione propria in base ai dati forniti dal Boletín Económico de ICE n 2622, pag. 23

Il secondo aspetto del sistema istituzionale in oggetto, è quello di essere intergovernativo. Ciò vuol dire che, al contrario di altri schemi sopranazionali come l'Unione Europea, non è stata prevista (né nel trattato di Asunción né nel protocollo di Ouro Preto) alcuna cessione di sovranità legislativa o giudiziale da parte degli stati membri verso il sistema istituzionale del Mercosur.

⁴ Articolo 35 del Protocollo di Ouro Preto.

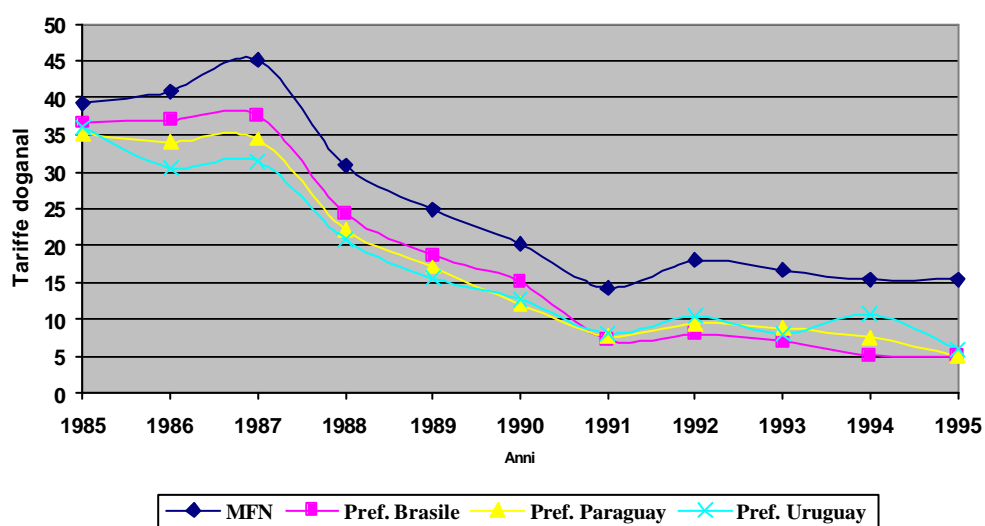
Infine, manca un tribunale sopranazionale attraverso il quale sia uno stato membro che la Segreteria Amministrativa possa far valere le obbligazioni derivanti dal Trattato su un altro paese membro o su una parte privata. Le caratteristiche salienti dei vari organi sono riassunte nella tabella 1.

1.2.2 La liberalizzazione commerciale

Il programma di liberalizzazione commerciale⁵ prevedeva una “riduzione progressiva, lineare e automatica delle tariffe doganali, accompagnata dall’eliminazione di restrizioni non doganali o misure equivalenti, così come l’eliminazione di altre restrizioni al commercio tra gli stati membri”. Lo scopo era quello di raggiungere entro il 31 dicembre 1994 un livello delle tariffe doganali pari a zero e la completa scomparsa delle restrizioni non doganali per l’intera area. Nel periodo di transizione (1991/1994) ci fu effettivamente un notevole abbassamento sia delle tariffe doganali che delle tariffe MFN, come è mostrato nei grafici qui di seguito riportati, ma non vennero raggiunti gli obiettivi preposti.

Grafico 1

Evoluzione delle tariffe doganali esterne e interne nei paesi del Mercosur: Argentina (1985-1995)

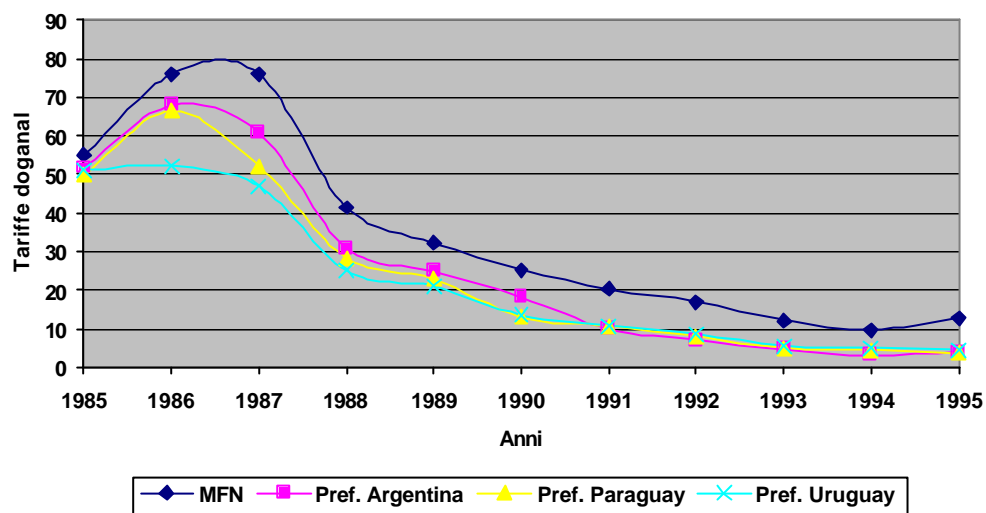


Fonte: A. Estevadeordal, J. Goto, R. Saez, 2000

⁵ Art. 5 del Trattato di Asunción.

Grafico 2

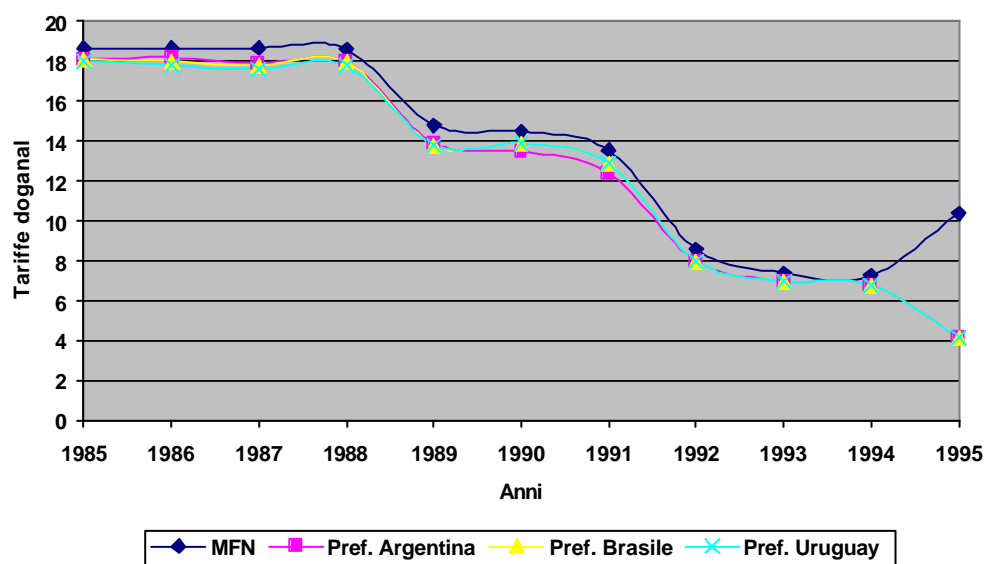
**Evoluzione delle tariffe esterne e interne nei paesi del Mercosur:
Brasile (1985-1995)**



Fonte: A. Estevadeordal, J. Goto, R. Saez, 2000

Grafico 3

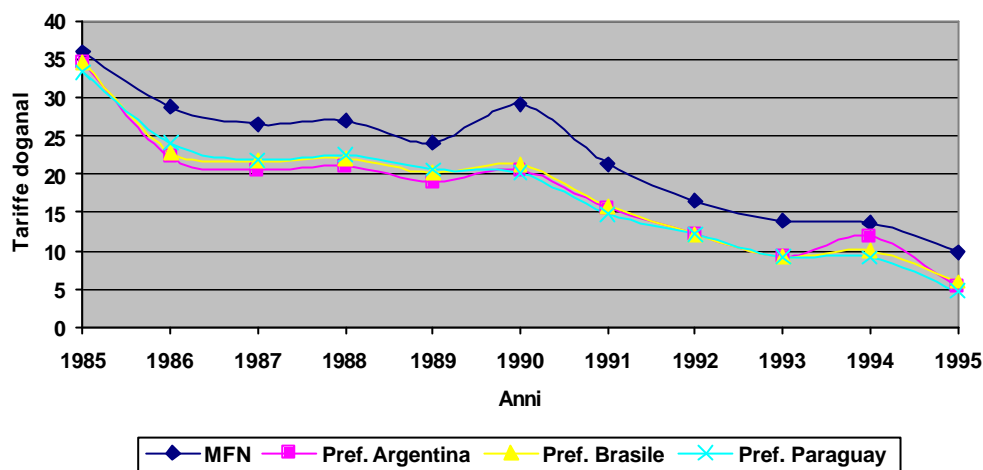
**Evoluzione delle tariffe doganali esterne e interne nei paesi del
Mercosur: Paraguay (1985-1995)**



Fonte: A. Estevadeordal, J. Goto, R. Saez, 2000

Grafico 4

**Evoluzioni delle tariffe esterne e interne nei paesi del Mercosur:
Uruguay (1985-1995)**



Fonte: A. Estevadeordal, J. Goto, R. Saez, 2000

Con la diminuzione delle tariffe doganali intra-zona, si crearono nuove situazioni di concorrenza tra i paesi membri. Pertanto, con lo scopo di permettere un adattamento graduale di alcuni settori all'unione doganale, fu raggiunto un compromesso che permetteva il mantenimento temporaneo di alcune tariffe doganali nazionali per un numero limitato di prodotti.

Non ci furono invece progressi rilevanti riguardo alla rimozione delle restrizioni non doganali. Venne però istituito un Comitato tecnico per le restrizioni e misure non doganali, con il compito di mantenere una lista delle restrizioni esistenti e di identificarne di nuove.

1.2.3 Una tariffa doganale esterna comune

La Tariffa Doganale Esterna Comune (TEC)⁶, si applica alle importazioni provenienti da paesi extra-zona. La TEC accordata, prevedeva undici livelli tariffali che oscillano tra lo 0% e il 20%, con una tariffa media del 11.3%. Quasi l'88% delle tariffe doganali nazionali furono incluse da subito nella TEC; il restante 12% riguarda settori che furono transitoriamente esclusi (quello dello

⁶ La TEC entrò in vigore ufficialmente nel 1995.

zucchero e delle auto), beni di capitali, prodotti dell'industria informatica e delle telecomunicazioni, beni previsti nelle liste nazionali di eccezioni. Le liste nazionali di eccezioni potevano contenere un massimo di 300 prodotti (399 per il Paraguay); la convergenza alla TEC era comunque prevista per il 31 dicembre del 2000. Nel 2001 la TEC è così distribuita tra i principali settori:

Tabella 2:

TEC del Mercosur. Tariffe medie dei principali settori nel 2001

Settore	Tariffa (%)
Alimenti e bibite	12.97
Beni industriali	12.91
Combustibili e lubrificanti	2.21
Beni di capitale	15.58
Mezzi di trasporto	16.52
Articoli di consumo	20.59

Fonte: Segreteria Amministrativa del Mercosur

Fu previsto inoltre il pagamento della TEC (o delle tariffe nazionali, nel caso di prodotti inclusi nelle liste di eccezioni) per tutte le importazioni che provenivano da zone doganali speciali, o zone franche. Tra Argentina e Brasile si mantenne una eccezione (che durerà fino al 2013) per i prodotti fabbricati nella Terra del Fuoco (Argentina) e a Manos (Brasile).

L'attuazione della TEC incontrò però diversi problemi. Il più rilevante era a livello doganale: la maggior parte dei paesi membri continuava a far pagare la TEC sulle importazioni extra-zona che entravano da un altro stato membro. La causa sembrava essere principalmente l'incertezza riguardo ai beni che rientravano nelle liste delle eccezioni. Il risultato era dunque il doppio pagamento della TEC e la richiesta dei requisiti di origine per tutti i prodotti.

1.2.4 Il codice doganale comune

Gli stati membri concordarono un codice doganale comune in cui si metteva in evidenza la necessità di incrementare i controlli integrati alle frontiere, di collegare i sistemi informatici delle amministrazioni doganali, di coordinare la lotta contro gli illeciti doganali e di adottare criteri uniformi per la valorizzazione

doganale. Tuttavia i 4 paesi membri tardarono a ratificare il Codice Doganale; furono però stabiliti immediatamente 16 punti di frontiera con controlli integrati posizionati soprattutto tra Argentina e Uruguay e tra Argentina e Paraguay.

Tra Argentina e Brasile i progressi nei controlli integrati avanzavano molto lentamente, a causa di norme diseguali tra gli organi di controllo doganali, e della inadeguatezza delle strutture. La mancanza di coordinazione tra le varie dogane di uno stesso punto di frontiera comportava una serie di costi aggiuntivi, per le differenze di orario e il conseguente duplicarsi delle pratiche da svolgere in ognuno dei punti doganali.

1.3 “L’era dei mercati”

Tra il 1995 e il 1998 continuò la crescita dei flussi commerciali innescata nella fase precedente. I due principali soci del Mercosur attraversavano una fase di convergenza macroeconomica basata sulla stabilizzazione economica e la utilizzazione del currency board. Inoltre il successo ottenuto con il programma di riduzione delle tariffe doganali del periodo precedente, incoraggiò un’agenda di negoziazioni molto più complessa. Ci si concentrò di più sulla rimozione delle barriere non doganali le quali rappresentavano una grande sfida al fine della continuazione della liberalizzazione commerciale.

Già a partire dal 1995, l’ambiente esterno iniziò però a essere più sfavorevole. Infatti, a causa della crisi messicana del dicembre 1994, l’accesso ai mercati finanziari si deteriorò sensibilmente. La situazione si aggravò con la crisi del Sud Est asiatico del 1997 e del default in Russia nel 1998. Il deterioramento delle condizioni di accesso al finanziamento estero mostrò tutta la vulnerabilità delle economie della regione di fronte al cambiamento delle condizioni internazionali, comportando turbolenze macroeconomiche interne.

1.4 Un periodo difficile

Il triennio 1999/2001 costituì una delle tappe peggiori nella storia del Mercosur. Da un lato ci fu infatti la crisi estera brasiliana che culminò con la svalutazione del

Real nel 1999; dall'altra parte ci fu invece l'aggravarsi della crisi argentina. Più analiticamente, si individuano tre cause concomitanti:

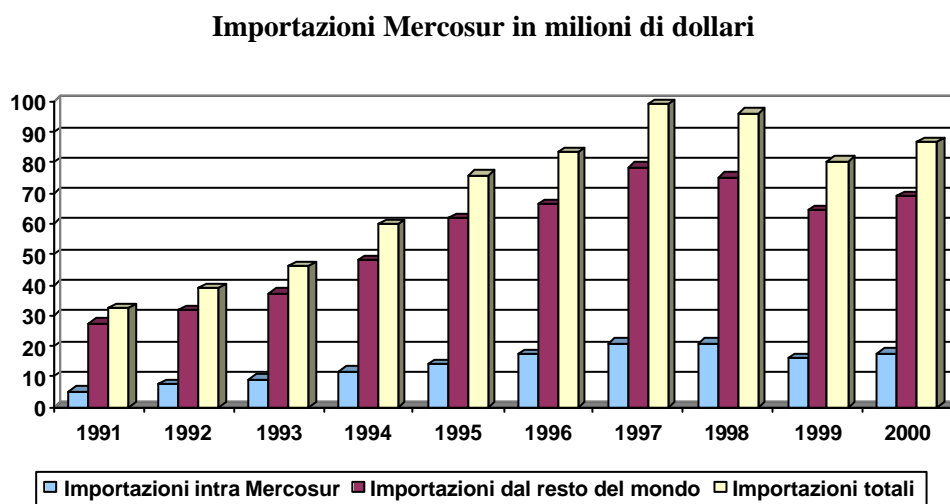
- la svalutazione del tasso di cambio in Brasile modificò in modo significativo le condizioni della competitività del blocco regionale;
- la diminuzione dei rapporti di interscambio, che ridusse in maniera diseguale le entrate per le esportazioni dei quattro paesi del Mercosur;
- l'aumento della percezione di rischio da parte di chi investiva nei mercati emergenti, comportando quindi un aumento del costo dei finanziamenti e una riduzione della loro offerta.

In questo periodo inoltre non ci fu alcuna rimozione delle barriere non doganali, le quali anzi aumentarono.

1.5 L'evoluzione commerciale del Mercosur nel primo decennio

I grafici mostrano l'aumento del commercio del Mercosur sia verso i paesi membri che verso il resto del mondo. Nonostante però il commercio intra-Mercosur sia aumentato, questo costituisce una percentuale bassa rispetto al commercio totale del Mercosur.

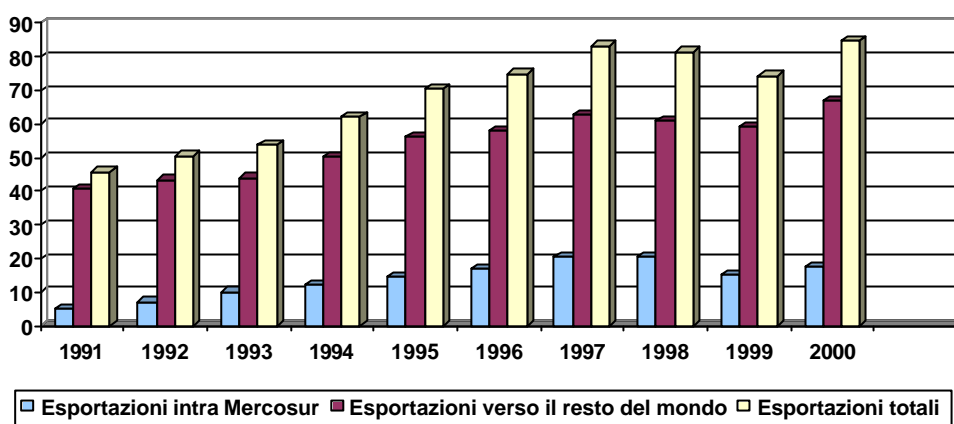
Grafico5



Fonte: CEI in base a INDEC, SECEX, Segreteria Amministrativa del Mercosur e Banca Centrale dell'Uruguay

Grafico 6

Esportazioni Mercosur in milioni di dollari



Fonte: CEI in base a INDEC, SECEX, Segreteria Amministrativa del Mercosur e Banca Centrale dell'Uruguay

Tabella 3

Esportazioni del Mercosur	1990 (milioni di US\$)	1998 (milioni di US\$)	Var. annua 1990/1998 (in %)
Mercosur			
Esportazioni intra-Mercosur	4127	20496	22,2
Esportazioni al resto del mondo	42036	60930	4,7
Export intra-Mercosur/export al mondo (%)	8,9	25,2	
Argentina			
Esportazioni intra-Mercosur	1833	9411	22,7
Esportazioni al resto del mondo	10520	17023	6,2
Export intra-Mercosur/export al mondo (%)	14,8	35,6	
Brasile			
Esportazioni intra-Mercosur	1320	8877	26,9
Esportazioni al resto del mondo	30093	42243	4,3
Export intra-Mercosur/export al mondo (%)	4,2	17,4	
Paraguay			
Esportazioni intra-Mercosur	380	675	7,4
Esportazioni al resto del mondo	579	428	-3,7
Export intra-Mercosur/export al mondo (%)	39,6	61,2	
Uruguay			
Esportazioni intra-Mercosur	594	1533	12,6
Esportazioni al resto del mondo	1114	1236	1,3
Export intra-Mercosur/export al mondo (%)	34,8	55,4	

Fonte: A O'Connell, 2001

Tabella 4

Importazioni del Mercosur	1990 (milioni di US\$)	1998 (milioni di US)	Var. annuale 1990/1998 (in %)
Mercosur			
Import intra-Mercosur	4242	20900	22,1
Import dal resto del mondo	25060	74652	14,6
Import intra-Mercosur/import dal mondo (%)	14,5	21,9	
Argentina			
Import intra-Mercosur	834	7927	32,5
Import dal resto del mondo	3243	23478	28,1
Import intra-Mercosur/import dal mondo (%)	20,5	25,2	
Brasile			
Import intra-Mercosur	2444	9425	18,4
Import dal resto del mondo	20016	48124	11,6
Import intra-Mercosur/import dal mondo (%)	10,9	16,4	
Paraguay			
Import intra-Mercosur	404	1900	21,4
Import dal resto del mondo	946	890	-0,8
Import intra-Mercosur/import dal mondo (%)	29,9	68,1	
Uruguay			
Import intra-Mercosur	560	1900	14,4
Import dal resto del mondo	946	890	12,3
Import intra-Mercosur/import dal mondo (%)	29,9	68,1	

Fonte: A O'Connell, 2001.

Analizzando però più in dettaglio (tabelle 3 e 4) il commercio intra-industriale, si può verificare che le esportazioni verso i paesi membri sono cresciute molto più rapidamente rispetto alle esportazioni verso il resto del mondo. Infatti il rapporto tra esportazioni al Mercosur e esportazioni al resto del mondo, passò dal 9% nel 1990 al 25% nel 1998. Il caso più eclatante fu quello del Brasile che quadruplicò l'esportazione intra-Mercosur.

Nel caso delle importazioni, gli effetti dell'unione doganale sono meno evidenti. Infatti le importazioni dal resto del mondo mantennero dei tassi di crescita elevati. Solo nel caso del Paraguay ci fu un cambio radicale nell'orientamento delle

importazioni, con una consistente diminuzione dei suoi acquisti dal resto del mondo.

In ogni caso, la considerazione importante che emerge da questi dati è che nel primo decennio del Mercosur il commercio tra i paesi membri aumentò in modo rilevante, senza però compromettere l'aumento del commercio verso il resto del mondo. Quindi emerge un primo indizio circa l'incidenza positiva del Mercosur sulle economie che lo compongono.

Esaminando invece la composizione del commercio intra-Mercosur, si nota che prevalgono in esso i prodotti manifatturieri, mentre nel commercio con il resto del mondo spiccano i prodotti primari. Infatti, come mostrato nella tabella seguente, le esportazioni di prodotti primari nel commercio intra-Mercosur rappresentarono poco meno di un terzo del totale, mentre costituirono più della metà del commercio con il resto del mondo. In cambio, l'incidenza dei prodotti manifatturieri nel commercio intra-Mercosur era crescente e arrivò a costituire nel 1998 più dei due terzi del totale.

Tabella 5

Esportazioni intra-Mercosur e verso il resto del mondo, per tipo di prodotto
(esprese in milioni di \$ e percentuali).

	Intra-Mercosur			Verso il resto del mondo		
	1991	1995	1998	1991	1995	1998
Mercosur: % del totale						
Esportazioni primarie	39,0	38,3	32,7	49,5	51,3	54,8
Export manifatturiere.	61,0	61,7	67,3	50,5	48,7	45,2
Argentina: % del totale						
Esportazioni primarie	54,3	51,2	42,7	73,2	70,7	73,9
Export manifatturiere	45,7	48,8	57,3	26,8	29,3	26,1
Brasile: % del totale						
Esportazioni primarie	17,9	18,2	15,9	40,9	44,3	47,0
Export manifatturiere	82,1	81,8	84,1	59,1	55,7	53,0
Paraguay: % del totale						

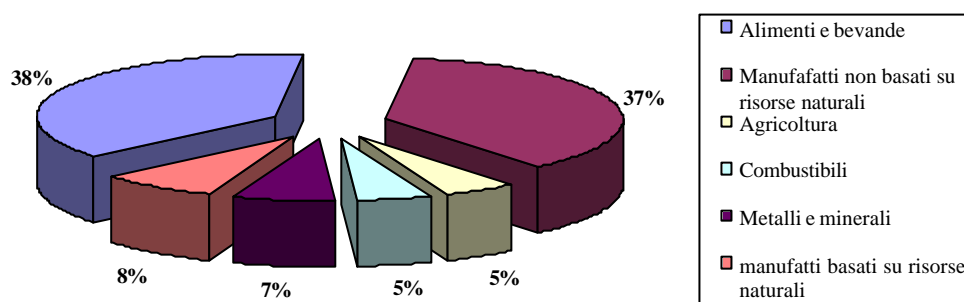
Esportazioni primarie	88	84,1	85,6	88,7	76,2	87,2
Export manifatturiere	11,3	15,9	14,4	11,3	23,8	12,8
Uruguay: % del totale						
Esportazioni primarie	49,1	49,9	52,2	46,6	51,5	58,2
Export manifatturiere	50,9	50,1	47,8	53,	48,5	41,8

Fonte: A. O'Connell, 2001

In particolare nel 2000, le esportazioni erano merceologicamente così distribuite:

Grafico 7

Struttura delle esportazioni. Anno 2000

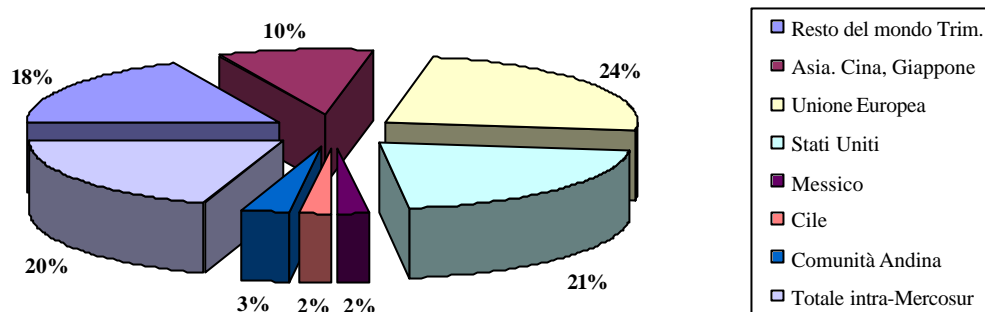


Fonte: CEI

Analizzando invece la distribuzione geografica delle esportazioni del Mercosur, emerge la grande diversità delle destinazioni dei prodotti: nessuno dei suoi clienti domanda più di un quarto delle sue esportazioni totali. Anche questa caratteristica è indice del grado di apertura di questo blocco commerciale.

Grafico 8

**Distribuzione geografica delle esportazioni del Mercosur.
Anno 2000**



Fonte: CEI

Si è dunque visto come il commercio del Mercosur (sia il commercio verso il resto del mondo che quello intra-Mercosur) sia aumentato a partire dalla sua formazione. Si aggiunge però un'ultima considerazione: nonostante il Mercosur sia uno dei processi di integrazione potenzialmente più importanti a livello mondiale⁷, il suo peso rispetto al commercio mondiale rimane assai ridotto⁸.

1.6 Il Mercosur e il resto del mondo

La formazione del Mercosur ha rappresentato per i suoi paesi membri una scelta strategica di inserimento nel contesto economico internazionale. La loro intenzione era infatti quella di acquistare un maggior peso in ambito di contrattazioni commerciali con altri blocchi, soprattutto NAFTA e Unione Europea.

L'attività dei paesi membri infatti non si è solo all'approfondimento del processo di integrazione all'interno del blocco, essendo invece costantemente proiettata all'esterno. Il Mercosur ha cercato di ampliarsi ad altri paesi circostanti arrivando a includere due membri associati, Cile e Bolivia. Proseguono inoltre le trattative per la costituzione di un'area di libero scambio delle Americhe (ALCA) che

⁷ È costituito da più di 200 milioni di abitanti, cioè quasi il 4% della popolazione mondiale e il 62% della popolazione del Sud America.

comporterebbe la creazione di un'area di libero scambio dall'Alaska fino alla Terra del Fuoco, includendo gli Stati Uniti. A queste negoziazioni si aggiungono quelle sempre più fitte condotte con l'Unione Europea, la quale negli ultimi anni è diventata una partner commerciale sempre più importante per il Mercosur.

Il Mercosur ha mostrato e mostra una volontà di apertura nei confronti di economie terze (anche se spesso si tratta di mere dichiarazioni d'intenti), tanto da essere stato classificato come un esempio di "regionalismo aperto". Tuttavia il futuro assetto del Mercosur dovuto a un suo eventuale allargamento, dipenderà da quale paese o blocco riuscirà a fare prevalere i suoi interessi⁹.

Cile

Per il Cile, il Mercosur rappresenta la possibilità di avere una apertura strategica sull'Oceano Pacifico. Questo significherebbe infatti aver un accesso più diretto alle rotte verso l'Unione Europea. D'altra parte però il Cile, date anche le attuali difficoltà delle economie del Mercosur, sembra più interessato ad entrare nel NAFTA. Visto però il fallimento durante la presidenza americana di Clinton della "via veloce" per la costituzione del NAFTA, il Cile considerò più seriamente l'ipotesi di entrare nel Mercosur.

Il 25 giugno 1996 firmò dunque un accordo commerciale con il Mercosur con il quale si stabiliva che entro il 2004 verrà creata un'area di libero scambio tra le due parti. Tuttavia il Cile rimane per il momento un membro solo associato (non quindi un membro a tutti gli effetti). La ragione è legata all'incompatibilità di politica tariffaria¹⁰. Si provvederà dunque ad una eliminazione graduale e automatica dei dazi (che riguarderà circa l'80% del commercio intra-blocco), pur essendo prevista una lunga fase di transizione in cui esisteranno diverse liste di eccezioni per determinati tipi di prodotti. Il completamento della costituzione dell'area di libero scambio dovrebbe avvenire entro il 2014.

⁸ Nel 1999 la percentuale del commercio totale del Mercosur rispetto al commercio mondiale era di circa l'1,9% (calcolato in base ai dati disponibili nel Trade Statistics Yearbook).

⁹ Tale argomento verrà meglio approfondito nel capitolo 6.

¹⁰ Il Cile infatti ha stabilito la sua TEC all'11% mentre quella del Mercosur è compresa tra lo 0% e il 20%.

Bolivia

Anche la Bolivia è un membro associato del Mercosur, non potendone essere un membro effettivo data la sua appartenenza al Patto Andino. Nel 1994 iniziarono le trattative per la costituzione di un'area di libero scambio tra Bolivia e Mercosur, prevedendo che l'80% del commercio intra-blocco dovrà essere esente da dazi entro dieci anni. Il completamento della zona di libero scambio è stabilito debba avvenire entro il 2016.

Il Patto Andino

Il Mercosur iniziò le negoziazioni con i paesi appartenenti al Patto Andino al fine di istituire un'area di libero scambio del Sud America. I due blocchi regionali firmarono nell'aprile 1998 un accordo nel quale si iniziavano le trattative per la riduzione dei dazi su determinati prodotti. In realtà, sino ad oggi, a causa delle profonde divergenze a proposito del piano di riduzione tariffaria da applicare, l'accordo ha natura provvisoria.

Capitolo 2

Effetti statici e dinamici

2.1 Introduzione

Una delle maggiori preoccupazioni generate dalla creazione degli accordi commerciali regionali è la deviazione di commercio. Questo termine, utilizzato per primo da Viner nel 1950, indica la situazione in cui le importazioni a costi più bassi provenienti da un paese esterno all'unione doganale vengono sostituite da importazioni a costi più elevati provenienti da un membro dell'unione.

Yeats¹¹ indagò la presenza di questo effetto nel Mercosur utilizzando una nuova metodologia basata sull'indice di orientamento. Esaminò i cambiamenti nell'orientamento delle esportazioni e verificò se vi era coerenza tra questi e i vantaggi comparati rivelati.

Ne risultò che:

- i prodotti più commerciati all'interno del Mercosur erano quelli a capitale intensivo;
- questi prodotti non avevano però prestazioni altrettanto brillanti nel commercio extra-Mercosur;
- l'esame degli indici del vantaggio comparato rivelato mostrano che non vi è un vantaggio comparato per questi beni;
- le tariffe MFN su questi beni sono al di sopra della media prevista, conferendo quindi di fatto ai paesi membri del Mercosur delle preferenze significative.

Ciò costituiva l'evidenza dei potenziali effetti negativi che gli accordi commerciali regionali possono avere sia sui membri che sui non membri.

Questa analisi presenta però dei limiti:

- non prende in considerazione gli aspetti dinamici degli accordi commerciali regionali (come, ad esempio, i benefici derivanti da una maggiore coordinazione politica tra paesi membri, l'aumento della credibilità sul piano internazionale delle riforme strutturali in atto nei paesi soci, nonché l'aumento

¹¹A. Yeats, 1997.

della concorrenza interna, l'aumento della diversificazione dei prodotti e dell'aumento degli investimenti diretti esteri);

- viene esaminata l'evoluzione delle esportazioni ma non si prende in sufficiente considerazione la crescita importante delle importazioni dai paesi non membri.¹² Questo aspetto è un importante indizio dell'apertura multilaterale che caratterizzò le economie del Mercosur.
- l'analisi si ferma al 1994 (prima quindi che sia stata stabilita la TEC).

Basandosi sul lavoro di Yeats, si cerca di effettuare nei prossimi paragrafi un'analisi approfondita del commercio argentino, verificando se le stesse conclusioni possano essere riproposte nell'attualità. Si propone inoltre una visione critica basata sullo studio delle importazioni che permette di elaborare ulteriori considerazioni sulla effettiva negatività che l'unione doganale avrebbe avuto per il commercio argentino.

Nel capitolo 3 le considerazioni sopra esposte verranno applicate ad un settore argentino particolare, quello petrolchimico, cercando di valutare gli effetti passati, presenti e futuri legati all'unione doganale.

2.2 Analisi del commercio argentino

La formazione del Mercosur ha prodotto cambiamenti rilevanti tanto nelle destinazioni quanto nella composizione del commercio argentino, come riassunto nella seguente tabella 1.

Dall'analisi di questi stessi dati (ma limitatamente al periodo 1980-1994), Yeats rilevava fondamentalmente due tendenze:

- un grande incremento dell'importanza del commercio intra-Mercosur (che passa dal 9.5% nel periodo 1984-86 al 30.4% nel 1994);
- una riduzione dell'importanza dei paesi che formano il NAFTA e di quelli che formano l'Unione Europea come partner commerciali dell'Argentina.

Si può però osservare negli anni successivi che:

¹² Tra il 1986 e il 2000 le importazioni aumentarono del 434%, mentre le esportazioni aumentarono solo del 285%.

- tra il 1999 e il 2000 la percentuale di esportazioni argentine verso il Mercosur si è stabilizzata attorno al 30%;
- c'è stato un recupero dell'importanza dei paesi del NAFTA;
- continua invece il declino delle esportazioni verso l'Unione Europea (legato probabilmente ad un inasprimento del protezionismo agricolo europeo).

Tabella 1

Destinazione del commercio argentino 1979-2000						
Anni	Mondo	Mercosur	NAFTA	USA	U.E.	Resto del mondo
	<i>In milioni di \$</i>	Percentuale sul totale delle esportazioni				
2000	26409	31.8	13	11.8	17.8	25.6
1999	23333	30.3	13.4	11.2	20.2	24.9
1998	26441	35.6	9.8	7.8	17.4	29.4
1997	26430	36.2	8.8	7.6	15.1	32.3
1996	23760	33.3	9.8	8.3	19.2	29.4
1995	20963	32.3	9.3	8.6	21.3	28.5
1994	15803	30.4	13.1	10.9	25.6	20
1993	13114	28.1	11.9	9.7	29.3	21
1990-92	12187	16.8	14.5	11.7	33.3	23.7
1984-86	7785	9.5	14.4	11.2	28.3	36.6
1979-81	8322	13.4	11.4	8.7	32.5	34

Fonte: INTAL

Nella tabella 2 si può osservare la composizione del commercio intra-Mercosur argentino. Quali sono i prodotti più importanti per il commercio argentino intra-Mercosur e come si è evoluta la composizione di tale commercio?

Prima dell'unione doganale, i prodotti più scambiati all'interno della regione (ma anche al di fuori) erano quelli di origine agricola. In particolare nel 1990 i prodotti argentini più esportati verso gli altri paesi membri erano in assoluto i cereali. Il peso di questo settore è andato diminuendo progressivamente: dal 1990 al 2000 le esportazioni agricole intra-Mercosur sono diminuite di circa il 18%. In compenso si è registrato un forte aumento delle esportazioni di manufatti e di combustibili. Il trend delle esportazioni di questi due settori presenta però notevoli differenze. Il valore delle esportazioni di combustibili è caratterizzato da forti oscillazioni dovute soprattutto alla variazione importante del prezzo del petrolio. In particolare, nel 2000 la quantità di greggio esportata è diminuita ma il prezzo del

petrolio ha registrato un incremento di circa il 76% ¹³. Le esportazioni di manufatti sono invece costantemente aumentate fino al 1998, arrivando a costituire il 57.1% delle esportazioni intra-Mercosur, per poi ridimensionarsi nei due anni successivi. La diminuzione è probabilmente legata alla crisi del Brasile, il quale è il principale destinatario di queste esportazioni argentine (ben l'81% delle esportazioni argentine intra-Mercosur di prodotti manifatturieri sono dirette al Brasile). Nell'ambito di queste esportazioni, ha un ruolo di rilievo il settore dei beni di trasporto. In particolare nel 2000 si è registrato un forte aumento delle esportazioni di camion e furgoni: ben il 79% delle esportazioni totali di questi beni è diretto al Brasile.

Tabella 2

Composizione delle esportazioni argentine intra-Mercosur						
Anno	Tutti i prodotti <i>In milioni di \$</i>	Prodotti agricoli, animali, bevande	Materiali grezzi	Combustibili minerali, lubrificanti	Tutti i manufatti	Dei quali: beni di trasporto e macchinari
<i>Percentuale sul totale delle esportazioni intra-Mercosur</i>						
2000	8401.3	26.6	2.3	22.3	48.8	25.4
1999	7071	30.9	3.6	13.9	51.6	26.6
1998	9414.7	31	2.8	9.1	57.1	35.8
1997	9068	26.9	3.8	15.3	54	34
1996	7918.4	31	3.5	19.4	46.1	24.9
1995	6769.8	35.1	2.2	14	48.7	25.1
1994	4.803	36	3.4	16.3	44.3	23.6
1993	3684.0	34.3	1.6	18.4	45.7	24.1
1990-92	2045.5	44.1	2.7	9.0	44.2	16.4
1984-86	739.3	48.7	3.3	11.8	36.2	10.5
1979-81	1112.2	51.3	1.9	9.3	37.5	14.8

Fonte: INTAL

Si conferma dunque nel 2000 la tendenza rilevata da Yeats fino al 1994 cioè “i prodotti manifatturieri funzionano da catalizzatori nell'incremento del commercio intra-Mercosur, essendo i beni di trasporto e i macchinari i settori più dinamici all'interno del blocco regionale”.

¹³ Maggiori dettagli sono forniti nel capitolo relativo al settore petrolchimico.

2.3 L'evoluzione dell'intensità di commercio

L'indice di intensità di commercio (indice IC) misura la tendenza al commercio tra due paesi in rapporto alla loro posizione nel commercio mondiale¹⁴. Valori superiori all'unità sono un indizio di un elevato commercio bilaterale tra i due paesi.

Tabella 3

Tasso di Intensità di Commercio									
		Partner commerciali							
		Mercosur				Resto del mondo			
Esportatori	Anno	Argentina	Brasile	Paraguay	Uruguay	Cile	USA	Mexico	U.E.
Argentina	2000	-	30.8	63.1	57.2	36.3	0.6	0.5	0.5
	1999	-	28.3	72.3	59.2	30.2	0.6	0.5	0.5
	1998	-	27.5	44.5	45.9	20.6	0.5	0.4	0.4
	1997	-	27.9	37.1	46.1	15.0	0.5	0.4	0.5
	1996	-	28.2	42.6	49.1	24.3	0.6	0.6	0.6
	1995	-	27.2	49.0	59.8	24.7	0.7	0.5	0.5
	1994	-	39.2	92.7	89.4		0.7	1.5	
	1986-88	-	14.0	40.5	49.2		0.8	2.8	
	1979-81	-	7.4	86.8	27.5		0.7	6.0	
Brasile	2000	28.9	-	42.3	22.6	8.1	1.2	1.1	0.7
	1999	24.9	-	46.3	23.7	7.0	1.2	0.8	0.6
	1998	22.9	-	46.0	24.7	5.8	1.1	0.8	0.5
	1997	23.2	-	43.2	24.5	6.4	1.1	0.8	0.5
	1996	24.5	-	47.9	27.4	7.2	1.3	0.9	0.5
	1995	22.1	-	45.3	33.3	9.1	1.3	0.8	0.5
	1994	21.7	-	71.5	36.7		1.3	2.1	
	1986-88	9.9	-	56.0	31.6		1.7	1.4	
	1979-81	9.0	-	80.7	19.0		1.4	3.2	

Fonte: elaborazione propria dei dati (INTAL) dal 1995 al 2000. Valori precedenti tratti da Yeats, 1997

Come osserva Yeats, l'indice di intensità di commercio dei paesi del Mercosur è mediamente aumentato dopo la formazione dell'unione doganale rispetto ai periodi precedenti (fa eccezione il Paraguay che ha un andamento irregolare). Questo rafforzerebbe l'impressione di "un maggior ri-orientamento delle

¹⁴ L'indice IC si definisce nel seguente modo:

X_{ij} : esportazioni del paese i dirette verso il paese j.

X_{iw} : esportazioni del paese i dirette verso il mondo.

M_{jw} : importazioni del paese j dal mondo.

M_{ww} : importazioni mondiali totali.

$$I_{ij} = \frac{X_{ij} / X_{iw}}{M_{jw} / (M_{ww} - M_{iw})}$$

esportazioni verso i mercati regionali”. L’osservazione dell’indice IC tra Argentina e Messico sembrerebbe confermare questa ipotesi vista la sua progressiva diminuzione (è passato da valori superiori all’unità a valori inferiori).

Si aggiunge però che:

- l’intensità degli indici commerciali tra i paesi membri era già comunque elevata prima dell’unione doganale;
- l’Argentina ha aumentato l’intensità commerciale con il Cile (il Cile è legato al Mercosur con accordi speciali ma non ne fa parte ufficialmente). Quindi il nuovo ri-orientamento delle esportazioni non sarebbe legato solo ai paesi membri del Mercosur;
- l’intensità di commercio tra Argentina e USA era già molto bassa prima della creazione del Mercosur. Gli effetti dell’unione doganali sul rapporto Argentina USA non sembrerebbero dunque essere così evidenti.

2.4 I cambiamenti del commercio argentino sono coerenti con il suo vantaggio comparato?

Ciò che si vuole stabilire è se l’incremento del commercio intra-Mercosur argentino sia avvenuto in settori in cui l’Argentina aveva evidenziato un’abilità a competere in mercati dove non era protetta da accordi commerciali preferenziali.

A tale scopo vengono confrontati due indici:

- l’indice regionale di orientamento (indice OR)¹⁵ pone in relazione la partecipazione di un prodotto alle esportazioni intra-blocco e la sua partecipazione alle esportazioni extra-blocco. Valori superiori all’unità sono indice di un aumento della tendenza alle esportazioni regionali, mentre valori vicini all’unità indicano un’uguale tendenza a esportare ai paesi membri e a quelli non membri.

¹⁵ $IOR_j = (x_{jm} / X_{tm}) / (x_{jo} / X_{to}) \times 100$ dove:

x_{jm} = valore delle esportazioni del prodotto j con destinazione il paese m.

X_{tm} = valore delle esportazioni totali al paese m

x_{jo} = valore delle esportazioni del prodotto j con destinazione paesi terzi

X_{to} = valore delle esportazioni totali a paesi terzi

- L'indice del vantaggio comparato rivelato (indice VCR)¹⁶ esprime il rapporto tra la partecipazione di un bene alle esportazioni di un determinato paese e la partecipazione dello stesso bene al totale delle esportazioni mondiali. I valori maggiori dell'unità indicano che quel paese ha un vantaggio comparato apparente nella produzione del bene.

I due indici calcolati per l'anno 2000 sono riassunti nella tabella 4 qui di seguito riportata.

Ai primi 12 prodotti che presentano nel 2000 l'indice OR più elevato, corrisponde un VCR inferiore all'unità. Questo è un ulteriore indizio di un orientamento regionale delle esportazioni argentine verso il Mercosur per produzioni scarsamente efficienti. Inoltre si conferma in media (circa il 28%) la tendenza all'aumento dell'orientamento verso il Mercosur tra il 1994 e il 2000. Si rileva però una particolare inversione di tendenza per i veicoli e parti accessorie. Infatti, questi prodotti erano quelli che avevano registrato dal 1988 al 1994 il maggior aumento in termini di valore delle esportazioni verso il Mercosur. Dal 1994 al 2000, si verifica un ridimensionamento di quasi il 60% dell'indice OR per questi prodotti. Le cause sono individuabili nei seguenti punti:

- una scarsa liberalizzazione commerciale bilaterale nel settore. Infatti esiste un sistema di commercio compensato tra Argentina e Brasile (cioè per non pagare dazi tra i paesi membri, la bilancia commerciale di questo settore non deve presentare rilevanti squilibri). Il problema è che la domanda interna argentina di auto è depressa e le importazioni sono diminuite. Questo preclude le aspirazioni argentine di espandere il proprio mercato verso il Brasile, in quanto un aumento delle esportazioni argentine non verrebbe sostenuto dalle importazioni;

$$^{16} VCR = \frac{X_{iw}^k / X_{iw}^t}{X_{ww}^k / X_{ww}^t} \times 100 \quad \text{dove}$$

X_{iw}^k / X_{iw}^t è la percentuale di esportazioni del prodotto k da parte del paese i rispetto al totale delle sue esportazioni.

X_{ww}^k / X_{ww}^t è la percentuale di esportazioni mondiali del prodotto k rispetto al totale delle esportazioni mondiali.

- la svalutazione brasiliana del 1999 ha causato un trasferimento degli impianti di produzione di veicoli e accessori dall'Argentina al Brasile¹⁷.

Quindi la riduzione dell'indice OR per le esportazioni di veicoli e accessori non può essere interpretata come una diminuzione dell'orientamento al Mercosur.

L'analisi fin qui condotta fa supporre un ri-orientamento delle esportazioni per le quali l'Argentina ha un vantaggio comparato limitato verso il Mercosur. Ma quale è la causa? Yeats la individuava nelle barriere commerciali, essendo i prodotti elencati nella tabella 4 "protetti da misure commerciali discriminatorie superiori alla media". Pertanto i produttori locali sono incentivati a praticare prezzi più alti nel mercato regionale, ciò li porta a deviare le loro esportazioni da mercati esteri più competitivi a quello meno competitivo del Mercosur.

Studiando le tariffe doganali per prodotti considerati (tabella 5) si può effettivamente notare come queste siano di molto al di sopra della media stabilita dal Sistema Generalizzato di Preferenze del 2%.

Una ulteriore evidenza viene fornita nella tabella 6 dove si pongono a confronto i dazi doganali medi argentini con quelli dei suoi partner commerciali principali. La differenza risulta notevolmente elevata con gli Stati Uniti e l'Unione Europea.

Si osserva però inoltre che i livelli delle tariffe doganali sono elevati anche per quei prodotti che presentano uno scarso orientamento verso il Mercosur e contemporaneamente un elevato vantaggio comparato.

¹⁷ La Fiat trasferì tutta la produzione del modello Palio in Brasile, e mantenne in Argentina solo la produzione del modello Siena. Inoltre, solo nel 2000 ben 16 imprese che producono auto-componenti si sono trasferite dall'Argentina al Brasile.

Tabella 4

Indice OR e VCR: esportazioni argentine				
	IOR 2000	IOR 1994	%	VCR 2000
Filati (54)	9.23	8.32	10.8	0.32
Veicoli e parti accessorie (87)	7.43	18.14	-59.1	0.40
Malto amido, farina di glutine e altri prodotti macinati (11)	6.33	3.63	74.1	0.76
Plastica e articoli di plastica (39)	4.45	3.61	23.2	0.565
Macchine e parti elettriche, televisioni, stereo e parti accessorie (85)	3.76	0.95	294.5	0.03
Locomotive per treni e tram, segnali meccanici per traffico (86)	3.15	3.27	-3.6	0.06
Pasta di legno e altri fibre di cellulosa, carta e cartone riciclato (47)	2.71	0.28	882	0.98
Prodotti di miscele chimiche (38)	2.56	2.98	-14.3	0.71
Prodotti farmaceutici (30)	2.35	2.94	-20.1	0.42
Carta e cartone, articoli di cartae cartone (48)	2.21	1.86	18.8	0.28
Chimici inorganici, componenti org. e inorg. di metalli preziosi (28)	2.20	0.99	123.1	0.19
Gomma e articoli di gomma (40)	1.99	4.60	-56.6	0.65
Chimici organici (29)	1.92	1.22	57.4	2.35
Cotone (52)	1.90	2.60	-26.8	0.59
Cereali (10)	1.82	2.83	-35.8	23.94
Carburanti e oli minerali, prodotti provenienti dalla loro distillaz, (27)	1.41	2.10	-32.9	1.62
Tinture e coloranti (32)	1.32	0.92	42.9	27.64
Oli essenziali e resine, profumi, cosmetici, saponi, cera artificiale (33)	1.29	4.56	-71.6	0.87
Preparati di verdure, frutta, noci (20)	1.21	1.19	2.12	5.38
Tabacco e sostituti lavorati del tabacco (24)	1.10	0.47	131.5	2.12
Acciaio e ferro (72)	0.53	0.49	9.7	13.72
Frutta e noci (8)	0.46	0.93	-50.9	11.62
Pellami (41)	0.44	0.50	-11.9	12.21
Mobili, lampade, costruzioni prefabbricate (94)	0.30	1.21	-81.0	0.75
Prodotti alimentari giornalieri (4)	0.21	4.03	-94.7	7.86
Articoli di ferro e acciaio (73)	0.21	0.16	28.1	1.06
Pesci e crostacei, molluschi e altri invertebrati acquatici (3)	0.19	0.30	-37.1	10.34
Articoli di pelle (42)	0.16	0.12	35.4	8.07
Alluminio e articoli (76)	0.15	0.24	-36.8	2.29
Carne e frattaglie (2)	0.10	0.53	-81.4	7.31
Lana (51)	0.07	0.15	-48.6	1.08
Preparati di carne, pesce, crostacei e molluschi (16)	0.06	0.04	58.3	3.46
Residui dell'industria alimentare (23)	0.02	0.01	52.7	20.33
Aerei e loro componenti (88)	0.01	1.76	-99.6	0.77
Tutti gli altri beni	0.53	0.43	23	0.48

Fonte: elaborazione propria sulla base dei dati INTAL; Harmonized system, digit 2 e International Trade Statistics by product group (UNCTAD. Sono state considerate le 36 categorie merceologiche che hanno fatto registrare esportazioni superiori a 30000 milioni di dollari.

Tabella 5

Classificazione dei dazi applicati ai prodotti con indice OR più alto	
Prodotti	Dazi
Filati (54)	18.5/20.5
Veicoli e parti accessorie (87)	14/28.4
Malto amido, farina di glutine e altri prodotti macinati (11)	12.5/16.5
Plastica e articoli di plastica (39)	4.5/20.5
Macchine e parti elettriche, televisioni, stereo e parti accessorie (85)	22.5
Locomotive per treni e tram, segnali meccanici per traffico (86)	12.5/35
Pasta di legno e altri fibre di cellulosa, carta e cartone riciclato (47)	6.5/4.5
Prodotti di miscele chimiche (38)	4.5/16.5
Prodotti farmaceutici (30)	4.5/16.5
Carta e cartone, articoli di carta e cartone (48)	4.5/18.5
Chimici inorganici, componenti org. e inorg. di metalli preziosi (28)	2/12.5
Gomma e articoli di gomma (40)	6.5-28
Chimici organici (29)	2/16.5
Cotone (52)	4.5/20.5
Cereali (10)	0/12.5
Carburanti e oli minerali, prodotti provenienti dalla loro distillaz, (27)	0/8.5
Tinture e coloranti (32)	4.5/12.5
Oli essenziali e resine, profumi, cosmetici, saponi, cera artificiale (33)	4.5/20.5
Preparati di verdure, frutta, noci (20)	16.5
Tabacco e sostituti lavorati del tabacco (24)	16.5/22.5
Acciaio e ferro (72)	2/16.5
Frutta e noci (8)	8.5/12.5
Pellami (41)	4.5/12.5
Mobili, lampade, costruzioni prefabbricate (94)	20.5
Prodotti alimentari giornalieri (4)	0/18.5
Articoli di ferro e acciaio (73)	4.5/24.5
Pesci e crostacei, molluschi e altri invertebrati acquatici (3)	0/12.5
Articoli di pelle (42)	22.5
Alluminio e articoli (76)	2/18.5
Carne e frattaglie (2)	8.5/12.5
Lana (51)	8.5/20.5
Preparati di carne, pesce, crostacei e molluschi (16)	18.5
Residui dell'industria alimentare (23)	4.5/16.5
Aerei e loro componenti (88)	22.5

Fonte: elaborazione propria

Tabella 6

Media dei dazi 1999			
	Su tutti i prodotti	Sui prodotti primari	Sui prodotti manifatturieri
Argentina	11.0	10.0	12.5
Brasile	13.6	10.8	13.9
Paraguay	9.0	10.2	9.0
Uruguay	4.6	4.2	4.7
Stati Uniti	4.3	4.8	4.2
Messico	10.1	11.5	10.0
Canada	4.4	12.2	2.7
Unione Europea	3.5	6.4	2.7
Giappone	4.8	8.6	3.4

Fonte dei dati: CEI

2.5 Analisi dell'evoluzione delle importazioni

Dall'analisi delle importazioni emergono considerazioni diverse da quelle sin qui fatte. Nelle tabelle 7 e 8 viene mostrato come tra il 1988 e il 1996 ci sia stato un incremento delle importazioni intra - Mercosur di Argentina e Brasile; allo stesso tempo si evidenzia però anche una crescita delle importazioni da altri importanti soci commerciali come la Unione Europea, il NAFTA, il Cile.

Visto il notevole aumento nel totale delle importazioni di entrambi i paesi (come mostrato dai dati aggregati delle precedenti tabelle), sembra difficile appoggiare senza riserve la tesi secondo la quale l'integrazione regionale tra Argentina e Brasile abbia danneggiato il commercio con altri importanti partner commerciali.

Inoltre si segnala che, nello stesso periodo (tra il 1988 e il 1996), il tasso medio annuo di crescita delle importazioni di tutti i paesi in via di sviluppo del mondo aumentò solo del 12%, cioè aumentò meno rispetto alle importazioni di Argentina e Brasile dal resto del mondo.

Tabella 7

ARGENTINA: evoluzione regionale delle importazioni 1988-1996					
Paesi di origine delle importazioni	1988		2000		1988-2000
	Partecipazione al totale delle importazioni	Valore delle importazioni In milioni di dollari	Partecipazione al totale delle importazioni	Valore delle importazioni In milioni di dollari	Tasso annuo medio di crescita delle importazioni
Brasile	18%	971	25%	6443	24%
Paraguay/Uruguay	4%	200	3%	756	12%
MERCOSUR	22%	1171	28%	7199	22%
NAFTA	20%	1064	22%	5553	23%
Cile	3%	160	2%	608	18%
UE	31%	1650	23%	5784	19%
Resto del mondo	24%	1277	25%	6099	22%
Mondo	100%	5322	100%	25243	21%

Fonte: Trade Statistics Yearbook Directory, FMI

Tabella 8

BRASILE: evoluzione regionale delle importazioni 1988-1996			
Paesi di origine delle importazioni	Partecipazione al totale delle importazioni	Partecipazione al totale delle importazioni	Tasso medio annuo di crescita delle importazioni
	1988	2000	1988-2000
Argentina	5%	12%	33%
Paraguay/Uruguay	3%	2%	18%
MERCOSUR	7%	14%	29%
NAFTA	25%	24%	19%
Cile	2%	2%	13%
UE	23%	25%	19%
Resto del mondo	40%	25%	12%
Mondo	100%	100%	18%

Fonte: Trade Statistics Yearbook Directory, FMI

Le preoccupazioni segnalate da Yeats circa un forte aumento del commercio intra-Mercosur vengono confermate dai dati nella tabella 9. Tuttavia anche in questo

caso è riscontrabile il segnale di un'importante apertura multilaterale dei paesi del blocco, per lo meno nel periodo 1988 - 1995. Infatti tre dei quattro paesi membri mostrano un aumento significativo delle importazioni extra-Mercosur rispetto al PIL. Fa eccezione l'Uruguay, dove la percentuale di importazioni rispetto al PIL rimane immutata all'11%. Nel periodo successivo (fino al 2000), la tendenza alla crescita si conferma però solo per il Brasile. Per l'Argentina infatti si è verificata una lieve flessione delle importazioni extra-regionali, pur mantenendosi queste su valori superiori a quelli pre-Mercosur.

Tabella 9

Partecipazione dei paesi del Mercosur alle importazioni, 1988, 1995 e 2000 (%)

	1988	1995	2000
<i>ARGENTINA</i>			
Importazioni/PIL	6,6	8,6	8,8
Importazioni intra-Mercosur/PIL	1,2	1,9	2,5
Importazioni extra-Mercosur/PIL	5,4	6,7	6,3
<i>BRASILE</i>			
Importazioni/PIL	5,7	8,4	9,5
Importazioni intra-Mercosur/PIL	0,4	0,7	1,3
Importazioni extra-Mercosur/PIL	5,3	7,6	8,2
<i>PARAGUAY</i>			
Importazioni/PIL	36,9	51,2	29,8
Importazioni intra-Mercosur/PIL	15,5	20,2	12,4
Importazioni extra-Mercosur/PIL	21,4	31,0	17,4
<i>URUGUAY</i>			
Importazioni/PIL	19,1	20,4	17,4
Importazioni intra-Mercosur/PIL	8,1	9,4	7,4
Importazioni extra-Mercosur/PIL	11,0	11,0	10,0

Fonte: Nagarajan, 1998

Lo scopo dell'analisi sin qui svolta non è quello di dare informazioni specifiche sul grado di deviazione di commercio, ma piuttosto di introdurre un ulteriore elemento critico. Infatti, nonostante la deviazione di commercio sia probabilmente stata importante per certi tipi di prodotti, si è avuto anche un importante aumento delle importazioni provenienti dal resto del mondo.

Questo permette per lo meno di dubitare che l'incremento del commercio intra-zona possa attribuirsi esclusivamente alla deviazione di commercio generata dalla creazione del Mercosur.

2.6 Un adattamento dell'indice di orientamento regionale

L'indice OR¹⁸ utilizzato da Yeats era un metodo empirico per analizzare come variasse l'orientamento geografico del commercio di differenti prodotti. Il suo scopo era quello di capire se i prodotti di ogni singolo paese erano più adatti a essere commercializzati con i paesi membri anziché con i paesi del resto del mondo. Yeats usò però questo indice prevalentemente per studiare le esportazioni. Adattandolo¹⁹ allo studio delle importazioni, l'indice OR di un determinato bene esprime la relazione esistente tra la partecipazione del bene al totale delle importazioni intra - blocco e la partecipazione del bene al totale delle importazioni extra-blocco. Va sottolineato che l'indice OR è influenzato nel breve e medio periodo da cambiamenti nelle barriere commerciali, nei vantaggi comparati o nei gusti.

Un limite dell'indice OR è che non permette di investigare le cause per le quali le importazioni intra-Mercosur hanno rimpiazzato quelle extra-Mercosur. Ad esempio l'aumento dei flussi intra-Mercosur può essere stato causato dalla concomitanza dell'aumento della concorrenza e delle riforme strutturali interne. Inoltre l'aumento dell'orientamento regionale nell'importazione di un determinato bene può essere causato dalla domanda di una maggior varietà di prodotti, alimentata da una maggiore differenziazione dei prodotti all'interno della regione. Infine la tesi della deviazione di commercio viene considerata convincente solo se le importazioni intra-Mercosur rimpiazzano le importazioni extra-Mercosur in misura significativa. Infatti cambi relativamente contenuti nella partecipazione alle importazioni può essere dovuta ad esempio a fluttuazioni del tasso di cambio reale. Perciò l'indice OR deve essere interpretato con attenzione.

Nel 1998 Nagarajan utilizzò l'indice OR per identificare i primi trenta prodotti (tra le importazioni di ogni paese del Mercosur) che mostrano un incremento nella tendenza a essere importati dagli altri paesi del Mercosur rispetto ai paesi terzi.

Come si può vedere nella tabella 4, nel caso dell'Argentina il maggior incremento nell'orientamento generale delle importazioni intra-Mercosur era concentrato in

¹⁸ Per la definizione dell'indice IOR vedasi nota 8.

¹⁹ Adattamento effettuato da Nagarajan, 1998.

prodotti chimici, beni manifatturieri e macchinari. Per il Brasile invece, come mostrato nella tabella 5, questo incremento riguardava soprattutto beni commestibili e animali vivi, beni manifatturieri e macchinari.

2.7 Un adattamento dell'indice del vantaggio comparato rivelato

Yeats propose nel suo studio una nuova versione²⁰ dell'indice VCR che esclude il commercio intra-regionale; egli cioè escluse i flussi commerciali intra-Mercosur dal calcolo del VCR dei paesi membri. Lo scopo era quello di evitare distorsioni nei risultati causate dagli accordi commerciali preferenziali esistenti nel Mercosur. Ciò che si proponeva di misurare era la vera capacità dei paesi membri di esportare prodotti verso i mercati in cui non potessero beneficiare di un vantaggio "artificiale" (vantaggio garantito invece dalla TEC nel Mercosur).

Questa versione proposta da Yeats presenta però alcuni problemi:

- gli esportatori del Mercosur possono anche essere beneficiari di un trattamento preferenziale in mercati importanti di paesi terzi (sebbene, in generale, le tariffe MFN dei paesi terzi non darebbero agli esportatori del Mercosur lo stesso grado di vantaggio "artificiale" del quale godrebbero invece con la TEC del Mercosur);
- se il commercio intra-blocco di determinati beni è la motivazione principale per lo sviluppo di nuove industrie esportatrici, o se un certo numero di imprese del Mercosur si è già specializzato nel soddisfacimento dei bisogni del mercato regionale, allora eliminare questi mercati dal calcolo dell'indice VCR può voler dire sottostimarli.

Le difficoltà sopra evidenziate circa l'identificazione del vantaggio comparato inducono ad una certa cautela nel formulare previsioni sul tipo di prodotto più idoneo a essere esportato o importato da ogni paese.

²⁰ La precedente versione dell'indice VCR era stata data da Balassa nel 1965

2.8 Esiste dunque deviazione di commercio?

Dalle tabelle 10 e 11 si possono trarre delle utili conclusioni. Prima di tutto le componenti auto sono una parte importante della deviazione di commercio a favore del Mercosur nelle importazioni di Argentina e Brasile. Ciononostante, circa due terzi dell'aumento nell'orientamento regionale delle importazioni brasiliane corrispondono a prodotti agricoli. In particolare, le importazioni di cereali da Argentina e Uruguay sono aumentate in modo piuttosto significativo. La deviazione a favore del Mercosur è inoltre particolarmente evidente per le importazioni argentine di prodotti manifatturieri e dei prodotti basici come lingotti e ferro.

Dunque, la deviazione delle importazioni argentine e brasiliane verso fornitori del Mercosur è da ritenersi causata da una deviazione del commercio? In realtà la risposta non può essere data in modo univoco. Infatti non sempre le diverse modalità di misurazione del VCR (come già detto sopra) indicano unanimemente se un paese è un produttore relativamente efficiente di un determinato bene. Si possono comunque fare delle importanti considerazioni.

Analisi delle importazioni argentine

Le differenti misurazioni del VCR sono coerenti nel rifiutare il Brasile come fornitore efficiente solo per nove prodotti rispetto ai trenta considerati. Questi prodotti sono: macchinari elettrici, poliacetati, processori, apparati per circuiti elettronici, medicinali, mobili, sapone, macchinari per l'energia elettrica e strumenti di misurazione. All'aumento dell'importazione intra-Mercosur di questi prodotti è però associato anche un consistente aumento delle importazioni extra-Mercosur (dal 12,9% dei processori al 31,7% dei poliacetati). Questo introduce per lo meno dei dubbi sull'esattezza della tesi per cui si è avuta una significativa deviazione di commercio. Gli unici prodotti che registrarono una diminuzione nelle importazioni da paesi terzi sono stati: lingotti, tessuti di cotone, ferro, calzature e laminati di acciaio. Si noti che si tratta per lo più di prodotti basici.

Tabella 10

ARGENTINA: i primi trenta prodotti che mostrano un aumento della tendenza a importare dal Mercosur									
Prodotto	<i>Orientamento regionale</i>		<i>Tasso medio annuo di crescita delle importazioni (1989-1995) da</i>		<i>Fornitori del Mercosur</i>	<i>I fornitori del Mercosur hanno un VCR secondo Yeats? E secondo Balassa?</i>			
	1992	1996	Mercosur	Resto del Mondo		Yeats 1988/90	Yeats 1995	Balassa 1988/90	Balassa 1995
Componenti auto	3,69	4,11	11,0%	9,2%	Brasile	no	no	no	si
Motori a combustione interna	2,73	3,08	19,7%	17,5%	Brasile	no	si	si	si
Lingotti	5,37	260,01	38,1%	-47,1%	Brasile	no	si	si	si
Caffè e succedanei	10,39	15,26	25,9%	15,6%	Brasile	si	si	si	si
Macchinari elettrici	0,64	0,72	20,2%	17,8%	Brasile	no	no	no	no
Tessuti e cotone	1,39	9,20	33,0%	-16,2%	Brasile	no	no	no	si
Carta e cartone	2,13	2,42	21,9%	19,4%	Brasile	si	si	no	si
Trattori	2,21	3,57	38,5%	24,2%	Brasile	no	no	si	no
Ferro	71,49	313,10	6,7%	-25,4%	Brasile	no	si	si	si
Poliacetati e altri poliesteri	0,57	1,08	53,0%	31,7%	Brasile	no	no	no	no
Alluminio	1,54	4,65	31,2%	0,6%	Brasile	si	si	si	si
Processori	0,15	0,31	32,9%	12,9%	Brasile	no	no	no	no
Apparati per circuiti elettronici	0,38	0,64	29,7%	15,0%	Brasile	no	no	no	no
Insetticidi	0,58	0,77	31,1%	23,7%	Brasile	no	no	no	si
Medicinali	0,24	0,50	54,1%	28,8%	Brasile	no	no	no	no
Oli derivati da petrolio	0,46	0,48	21,3%	20,9%	Brasile	no	no	si	si
Altri idrocarburi	2,21	2,54	28,9%	26,0%	Brasile	no	si	si	si
Filati da fibre tessili	2,26	2,82	15,5%	10,4%	Brasile	no	no	si	no
Macchine utensili	0,36	2,47	103,5%	26,8%	Brasile	no	si	no	no
Articoli confezionati da materiali tessili	2,62	6,36	25,6%	1,8%	Brasile	si	si	si	si
Calzature	0,62	1,73	24,5%	-2,8%	Bras/Urug	no/no	si/si	Si/no	si/si
Mobili	1,84	1,85	24,9%	26,1%	Brasile	no	no	no	no
Sapone	0,54	1,43	46,9%	16,3%	Brasile	no	no	no	no
Prodotti laminati dall'acciaio	0,45	1,96	39,0%	-2,9%	Brasile	no	no	si	no
Strumenti di misurazione	0,19	0,30	35,2%	22,0%	Brasile	no	no	no	no
Elementi chimici inorganici	2,18	3,13	17,4%	8,4%	Brasile	si	si	si	si
Coltelleria	2,45	4,62	22,6%	5,8%	Brasile	si	si	si	si
Pompe per liquidi	0,58	0,75	21,9%	15,6%	Brasile	si	si	no	si
Apparecchiature elettriche	0,05	0,52	107,3%	19,1%	Brasile	no	no	no	no
Vernici	0,75	0,76	20,6%	21,5%	Bras/Urug	si/no	no/no	no/si	no/si

Fonte: Nagarajan, 1998

Tabella 11

**BRASILE: i primi trenta prodotti che mostrano un aumento
della tendenza a importare dal Mercosur**

Prodotto	Orientamento regionale		Tasso medio annuo di crescita delle importazioni (1989-1995) da		Fornitori del Mercosur	I fornitori del Mercosur hanno un VCR secondo Yeats? E secondo Balassa?			
	1992	1996	Mercosur	Resto del Mondo		Yeats 88/90	Yeats 1995	Bal. 88/95	Bal. 1995
Preparati da cereali	1,95	11,61	79,2%	27,8%	Arg/Urug	no/si	si/si	no/no	no/no
Componenti auto	1,29	2,86	44,6%	11,3%	Argentina	no	no	no	no
Semi oleosi	1,07	19,49	94,2%	3,3%	Paraguay	si	si	no	si
Legumi	9,31	9,72	20,6%	-3,1%	Argentina	si	si	si	si
Latte e creme	3,28	6,05	21,8%	-11,0%	Arg/Urug	si/si	si/si	si/si	no/si
Oli e grassi vegetali	10,98	17,84	29,1%	2,8%	Arg/Par	si/si	si/si	si/no	si/no
Mais non macinato	19,41	41,33	42,5%	9,1%	Arg/Par	si/no	si/si	si/no	si/no
Motori a combustione interna	0,71	1,73	47,4%	9,6%	Argentina	no	no	no	no
Animali vivi	6,26	19,31	23,4%	-8,7%	Arg/Urug	si/no	si/si	si/no	si/no
Prodotti plastici	0,61	1,08	70,3%	22,1%	Arg/Urug	no/no	no/no	no/no	no/no
Carta e cartone	0,98	2,90	74,5%	19,3%	Argentina	no	no	no	no
Lamine, fogli di plastica	1,04	1,25	28,2%	8,3%	Argentina	si	no	no	no
Polimeri di stirene	0,43	1,14	87,4%	22,2%	Argentina	no	no	no	no
Altre carni	0,67	8,61	23,3%	-41,2%	Arg/Urug	si/si	si/no	si/si	si/no
Filati e tessuti speciali	0,63	0,87	37,8%	12,7%	Argentina	no	no	no	no
Cuscinetti a sfera	0,03	0,38	70,7%	0,0%	Argentina	no	no	no/no	no/no
Mangime per animali	1,45	3,81	64,3%	28,4%	Arg/Par/Ur	si/si/si	si/si/	no/no/	si/si/
Ponteggi	0,08	0,35	45,1%	-1,8%	Argentina	no	no	no	no
Gas da petrolio	1,31	4,10	11,3%	-17,0%	Argentina	si	si	no	no
Rubineti, chiavi e valvole	0,24	0,44	35,7%	7,1%	Argentina	no	no	no	no
Macchine da officina	0,09	0,40	78,7%	9,9%	Arg/Urug	no/no	no/no	no/no	no/no
Additivi per oli minerali	0,14	0,92	64,0%	11,0%	Argentina	no	no	no	no
Tè e mate	0,16	28,79	294,6%	31,0%	Argentina	si	si	no	si
Rame	0,01	0,16	75,1%	-0,5%	Argentina	no	no	si	no
Altri tessuti da fibre tessili	1,84	2,11	29,0%	18,0%	Uruguay	si	si	no	si
Legno lavorato	102,87	232,25	8,4%	-7,8%	Paraguay	si	si	no	si
Manifatture di metalli comuni	0,08	0,28	58,2%	13,5%	Argentina	no	no	no	no
Rifiuti non ferrosi di metalli	0,01	1,28	150,8%	-12,4%	Arg/Urug	no/no	no/no	no/no	no/no
Materie coloranti	0,70	0,70	16,2%	8,2%	Argentina	no	no	no	no
Tubature	0,53	0,85	20,3%	-3,6%	Arg/Urug	no/si	no/si	no/no	no/si

Fonte: Nagarajan, 1998

Analisi delle importazioni brasiliane

Le differenti misurazioni del VCR sono coerenti nel rifiutare il Mercosur (generalmente l'Argentina) come fornitore efficiente nel caso di dodici prodotti: componenti auto, motori a combustione interna, articoli di plastica, carta, polistirene, filati e tessuti speciali, cuscinetti a sfera, ponteggi, rubinetti, additivi di oli minerali, manifatture di materiali comuni, e materie coloranti. Solo per uno di questi dodici prodotti (assi da ponteggi) diminuirono le importazioni da paesi terzi. Invece per quasi tutti gli altri prodotti, le importazioni brasiliane da paesi terzi aumentarono notevolmente. Come per l'Argentina, anche per il Brasile le importazioni da paesi terzi diminuirono prevalentemente solo per i prodotti basici. Quindi, si possono sollevare gli stessi dubbi riguardo all'ipotesi dell'esistenza di una significativa deviazione di commercio.

Conclusioni

Analizzando l'evoluzione delle importazioni di Argentina e Brasile, si verifica che c'è stata una certa deviazione di commercio a favore del Mercosur ma che contemporaneamente si è avuto un forte aumento del commercio con paesi terzi.

Questo si spiega grazie a:

- un aumento negli ultimi anni dell'apertura multilaterale delle due economie esaminate;
- i tentavi di applicare programmi di stabilizzazione macroeconomica²¹.

2.9 Il contenuto tecnologico delle importazioni del Mercosur

Esiste un terzo approccio all'analisi degli effetti statici del Mercosur sull'Argentina. Questo metodo si basa sul contenuto tecnologico del commercio.

Foders infatti, in una ricerca del 1996, evidenziò come i paesi del Mercosur si siano specializzati nella produzione di prodotti di tecnologia basica (come, ad esempio, tessili e vestiario); allo stesso tempo rileva crescenti possibilità per questi paesi di specializzarsi in un certo numero di prodotti a tecnologia

²¹ Si fa riferimento al piano di convertibilità argentino e al piano real brasiliano. Tali argomenti verranno discussi nel capitolo 4.

intermedia (come, ad esempio, i prodotti ottenuti dalla lavorazione del caucciù). Infine ritiene improbabile che i paesi del Mercosur si trasformino nei fornitori più efficienti di prodotti ad alta tecnologia (come, ad esempio, le attrezzature per le telecomunicazioni).

Quindi, se c'è stata una deviazione delle importazioni di beni ad alta tecnologia a favore dei paesi del Mercosur, questo rafforza l'idea che i cambiamenti nella politica commerciale introdotti da paesi membri possono aver stimolato flussi di commercio intra-regionale inefficienti.

Dalle tabelle qui di seguito si può notare che Argentina e Brasile dipendono da fonti esterne al Mercosur per quasi tutte le loro importazioni di beni ad alta tecnologia. Per l'Argentina non sembrano esserci state grandi variazioni nella distribuzione delle importazioni intra e extra-Mercosur in base alla classificazione per contenuto tecnologico. In Brasile invece le importazioni intra-Mercosur di beni a tecnologia media sono aumentate dal 6% nel 1989 al 12% nel 1995. Il resto del mondo rimane comunque l'origine della maggior parte delle importazioni brasiliane di questi prodotti. In generale, la partecipazione del resto del mondo alle importazioni argentine e brasiliane di beni ad alta tecnologia non è variata di molto durante gli anni considerati.

Finora sono state considerate le importazioni. Cosa si può dire però circa le esportazioni classificandole in base al loro contenuto tecnologico? Ancora una volta si può fare riferimento al lavoro di Yeats. Egli considera i primi trenta prodotti che hanno fatto rilevare la più rapida crescita delle esportazioni intra-regionali e i primi trenta prodotti che hanno registrato il più alto incremento nell'orientamento regionale verso il Mercosur: in entrambi i casi si può vedere come l'aumento del commercio intra-Mercosur rimanga prevalentemente circoscritto ai prodotti a tecnologia basica e solo a pochi prodotti a tecnologia intermedia.

Dal punto di vista del contenuto tecnologico non sembra perciò che la integrazione regionale abbia compromesso seriamente l'importazione dei prodotti di alta tecnologia da paesi esterni al Mercosur. Quindi, secondo questa analisi, l'idea che i flussi di commercio intra-Mercosur siano inefficienti non viene rafforzata. È però necessario puntualizzare che non è facile stimare cosa sarebbe

accaduto nel caso in cui l'integrazione regionale non fosse mai avvenuta. Yeats sostiene che il Mercosur non può essere tanto positivo come il libero commercio multilaterale; però in questo caso è stata mostrata una posizione in cui si cerca di dimostrare che il Mercosur non necessariamente può essere nocivo alle economie dei paesi membri. Tali posizioni possono essere collocate nel più ampio dibattito tra regionalismo e multilateralismo.

2.10 Effetti dinamici

La formazione del Mercosur ha creato dei benefici in senso economico per l'Argentina? Per rispondere a questa domanda non si può limitare l'analisi ai soli effetti statici (la deviazione o la creazione di commercio, il maggior potere contrattuale nei negoziati internazionali, risparmi in campo amministrativo in sede di dogana), ma è necessario indagare anche gli effetti dinamici. I principali effetti dinamici sono:

- l'aumento della concorrenza: questo aumenta l'efficienza e quindi la competitività delle imprese;
- le economie di scala;
- gli incentivi all'investimento.

I primi due aspetti verranno indagati nell'ambito del settore petrolchimico (capitolo 3), mentre il terzo verrà analizzato nel capitolo 5.

Capitolo 3

Il settore petrolchimico

Fino ad ora sono stati analizzati gli effetti che la creazione del Mercosur ha avuto sul commercio argentino nel suo complesso. Ciò che si intende affrontare ora è un'analisi a livello di settore, tenendo presente la contemporaneità delle rilevanti riforme strutturali e la creazione dell'unione doganale. Infatti essendo la struttura istituzionale del Mercosur così poco sviluppata, è parso difficile distinguere tra le politiche economiche di ogni singolo governo e quelle del Mercosur come istituzione.

Si propone lo studio del settore petrolchimico in quanto esso è un settore chiave dell'economia argentina, sia a livello di esportazioni che come potenziale di sviluppo del tessuto industriale.

L'obiettivo che qui si vuole perseguire è quello di analizzare in quale misura il Mercosur abbia contribuito, a livello di settore, all'aumento della produttività, della qualità, delle economie di apprendimento, della scala di specializzazione rispetto e quanto sarebbe accaduto con un'apertura unilaterale senza il Mercosur.

Le domande a cui si cerca di dare delle risposte sono:

- Come si è modificato, dal punto di vista qualitativo e quantitativo, il commercio settoriale argentino nell'ambito del Mercosur e con il resto del mondo nell'ultimo decennio?
- Quali sono stati gli effetti dinamici del Mercosur sul processo di ristrutturazione dell'industria petrolchimica in termini di investimenti, produttività, competitività e concorrenza?

3.1 L'evoluzione dell'industria petrolchimica

In Argentina l'industria petrolchimica nacque grazie ad una articolata serie di provvedimenti presi dallo stato. Lo stato, infatti, oltre a varare una serie di regolamenti del settore, fornì anche un insieme di stimoli e incentivi, sia fiscali che creditizi. Tutto ciò rientrava nell'ambito delle politiche settoriali, che fino a prima degli anni ottanta cercarono di favorire la sostituzione delle importazioni.

Il primo impianto petrolchimico argentino fu installato nel 1940 ma il vero sviluppo di questa industria risale agli anni cinquanta. Fino alla fine degli anni sessanta, il settore era controllato da un gruppo di multinazionali che possedevano piccoli impianti orientati al mercato interno. Fu allora che ci fu un salto di qualità per questa industria grazie alla creazione di due poli petrolchimici i cui impianti principali erano ora controllati in percentuale maggioritaria dallo stato.

Si prevedeva che gli impianti satelliti (che ricevevano i prodotti basici dalla casa madre) funzionassero invece sotto il controllo di capitali privati (preferibilmente nazionali) e con una partecipazione statale minoritaria. In realtà i piani di costruzione degli impianti satelliti o non vennero messi in pratica o ebbero comunque molti difficoltà. Questo creò eccedenze o in alcuni casi carenze di prodotti petrolchimici per il mercato interno; la soluzione fu, a seconda del caso, l'importazione o l'esportazione.

Durante gli anni ottanta, grazie alla contemporanea presenza di una domanda interna insoddisfatta e di un insieme di regolamenti favorevoli, il petrolchimico fu uno dei settori manifatturieri più dinamici in Argentina. Tra il 1980 e il 1990 la produzione dell'industria petrolchimica crebbe ad un tasso annuale del 10%, nonostante la caduta in termini reali del PIL. Anche le esportazioni aumentarono, ad un ritmo del 8,5% annuo, raggiungendo 400 milioni di dollari alla fine del decennio.

Tale espansione fu dovuta prevalentemente alle politiche di sostegno promosse dallo stato. Infatti lo stato adottava regimi di promozione industriale, assicurava prezzi favorevoli e fornitura preferenziale delle materie prime, proteggeva il mercato interno con barriere doganali e non doganali, e regolava l'entrata nel settore.

In questo decennio infine ci fu un forte incremento della partecipazione delle imprese a capitale nazionale nell'industria petrolchimica. Anche se l'inclinazione marcatamente nazionalista finì formalmente nel 1976, questa continuò a prevalere nelle politiche settoriali ancora per lungo tempo. Fu proprio un ristretto gruppo di imprese a capitale nazionale che beneficiò a partire dalla fine degli anni settanta dei regimi di promozione industriale settoriali e regionali.

3.2 Un confronto con l'evoluzione dell'industria petrolchimica brasiliana

L'industria petrolchimica brasiliana nacque negli anni cinquanta. Iniziò ad assumere dimensioni internazionali verso la fine degli anni sessanta, con la costruzione del polo petrolchimico di San Paolo. Fu in questi stessi anni che iniziò a delinearsi il “modello a tre”, formato da tre tipi di finanziatori: il capitale privato nazionale, lo stato e il capitale straniero.

La rapida crescita dell'economia brasiliana iniziata a partire dalla metà degli anni sessanta, generò un aumento della domanda di prodotti petrolchimici. Il governo fu così incentivato a sostenere progetti di sostegno di questa industria; nacquero quindi negli anni settanta e ottanta due importanti poli petrolchimici. L'obiettivo era quello della sostituzione delle importazioni ma ben presto si superarono le aspettative e il Brasile si trasformò in un esportatore di prodotti petrolchimici.

L'evoluzione dell'industria petrolchimica brasiliana presenta dunque significative differenze rispetto a quella argentina. Prima di tutto, anche se l'industria argentina nacque dieci anni prima, quella brasiliana crebbe più rapidamente. Inoltre, nella costruzione dei poli argentini mancò il capitale proveniente dalle multinazionali mentre in Brasile si utilizzò il “modello a tre”. Infine, la capacità produttiva brasiliana, sia a livello di scala che di tecnologia, raggiunse velocemente i livelli internazionali. Da queste differenze derivò la superiorità del Brasile nei confronti dell'Argentina negli anni novanta, sia a livello di quantità prodotte che esportate.

3.3 Anni 90: ristrutturazione del settore petrolchimico e formazione del Mercosur

Alla fine degli anni ottanta iniziò sia in Argentina che in Brasile un complesso processo di riforme del settore petrolchimico. Questa ristrutturazione ebbe fondamentalmente due tratti caratteristici:

- un minor peso dello stato nella regolamentazione settoriale (che viene progressivamente sostituito dal mercato);
- la creazione di una serie di effetti dinamici.

La ridefinizione del ruolo dello stato includeva il taglio delle agevolazioni sul prezzo delle materie prime e dei meccanismi di agevolazione fiscale e creditizia. Inoltre c'era un orientamento politico verso una maggiore apertura commerciale e verso la privatizzazione delle imprese statali. In Argentina questi processi furono particolarmente intensi e veloci.

Fu in questo contesto che si formò l'unione doganale del Mercosur. Nel caso dell'industria petrolchimica, fu stabilita una TEC simile ai dazi preesistenti in Argentina e Brasile, ma superiori a quelli vigenti in Uruguay e Paraguay. Nel frattempo, all'interno del blocco, i prodotti petrolchimici si scambiavano con una tariffa doganale pari a zero.

Come viene mostrato nella seguente tabella, i consumi argentini di prodotti petrolchimici aumentarono notevolmente ma la produzione è cresciuta ad un ritmo notevolmente inferiore. Pertanto si è avuto un aumento delle importazioni a scapito della produzione domestica

In Brasile invece si registrò un moderato aumento dei consumi; la produzione è cresciuta ad un ritmo non sufficientemente elevato, generando una modesta necessità di importazioni. A differenza dell'Argentina, l'aumento delle importazioni non pregiudicò la quota di mercato delle imprese nazionali; anzi rappresentò un impulso per apportare nuovi cambiamenti necessari a riacquistare efficienza produttiva e a migliorare la competitività.

Tabella 1

Evoluzione dell'industria petrolchimica di Argentina e Brasile 1990-1996		
	Argentina %	Brasile %
Produzione	24.5	17.9
Importazioni	507.7	158.6
Esportazioni	-16.3	13.1
Consumo apparente	117.1	31.2
Importazioni/Consumo apparente (1990)	17.1	9.1
Importazioni/Consumo apparente (1996)	47.8	18.0
Esportazioni/Produzione (1990)	22.8	9.3
Esportazioni/Produzione (1996)	15.4	8.9

Fonte: Hasenclever, Lopez, Oliveira, 1999.

Dunque il contesto generale era quello di una maggiore concorrenza e di minori trasferimenti statali a favore dell'industria petrolchimica. Questo costrinse le imprese ad una maggiore razionalizzazione delle loro strutture unita ad una riduzione del personale (al fine di aumentare la produttività del lavoro), ad un incremento dell'efficienza dei processi produttivi, nonché ad un miglioramento della qualità dei loro prodotti.

3.4 Il nuovo orientamento del commercio petrolchimico

Esaminando la destinazione delle esportazioni petrolchimiche argentine nell'ultimo decennio, appare immediatamente evidente che si è prodotto un chiaro ri-orientamento del commercio verso il Mercosur. Infatti dalla tabella 2 si può vedere che tra il 1986 e il 1988 il 20,9% del totale delle esportazioni petrolchimiche argentine si dirigeva al Mercosur (il 14% del totale delle esportazioni petrolchimiche era diretto al Brasile). Tra il 1994 e il 1996 ben il 41,3% del totale delle esportazioni petrolchimiche argentine si dirigeva al Mercosur (di queste il 32% era diretto in Brasile).

Anche dal punto di vista delle importazioni argentine di prodotti petrolchimici, il Mercosur acquista importanza. Infatti il peso del Mercosur come fornitore di prodotti petrolchimici passa dal 33,6% tra il 1986 e il 1988 al 39,2% tra il 1994 e il 1996.

In quanto alle esportazioni brasiliane si rilevano tendenze simili a quelle argentine: dal 19,6% tra il 1986 e il 1988 arrivano ad un 33,5% tra il 1994 e il 1996. L'Argentina diventa nel 1996 il principale destinatario delle esportazioni brasiliane. Diminuiscono invece le importazioni petrolchimiche brasiliane provenienti dal Mercosur.

Da un primo confronto delle importazioni e esportazioni petrolchimiche argentine e brasiliane, si possono trarre le seguenti considerazioni parziali:

- tra il 1986 e il 1988, sia Argentina che Brasile destinavano al Mercosur circa il 20% delle loro esportazioni petrolchimiche e circa il 14% al loro paese vicino;
- in Argentina l'orientamento delle esportazioni verso il Mercosur fu maggiore;

- l'Argentina esporta maggiormente verso il resto dell'America Latina e verso l'Unione Europea, mentre il Brasile esporta di più verso i paesi del NAFTA e quelli asiatici.

Quanto detto sopra per l'Argentina viene riassunto nella tabella qui di seguito riportata.

Tabella 2

	Esportazioni				Importazioni			
	86/88		94/96		86/88		94/96	
	Migliaia di \$	%	Migliaia di \$	%	Migliaia di \$	%	Migliaia di \$	%
Mercosur	50.370	20.9	139.772	41.3	125879	33.6	325653	39.2
Brasile	33.682	14.0	108.514	32.1	123737	33.1	323533	38.9
NAFTA	43399	18.0	21413	6.3	155745	41.6	250808	30.2
Paesi asiatici + Giappone	10414	4.3	7130	2.1	2309	0.6	25943	3.1
UE	58432	24.2	68215	20.2	66070	17.7	128803	15.5
Resto dell'America Latina	49438	20.5	72231	21.3	7555	2.0	27144	3.3
Resto del mondo	29142	12.1	29637	8.8	16666	4.5	72298	8.7
Totale	241196	100	338.435	100	374223	100	830649	100

Fonte: Hasenclever, Lopez, Oliveira, 1999.

3.5 Deviazione o creazione di commercio nel settore petrolchimico?

Si è creata una deviazione di commercio nel settore petrolchimico dopo la formazione del Mercosur? In particolare, quali sono state le conseguenze per questo settore in Argentina?

Anche per l'analisi del settore petrolchimico, sembra utile utilizzare l'indice OR proposto da Yeats (calcolato e riassunto nella seguente tabella). L'indice OR assume valori maggiori di uno, quindi il peso del commercio petrolchimico intra-Mercosur è maggiore di quello extra-Mercosur. Tuttavia analizzando l'intensità dell'indice OR, si può notare che l'orientamento regionale è diminuito rispetto al periodo 1986/88.

Tabella 3

Indice di orientamento regionale del settore petrolchimico					
	86/88	91/93	94/96	97/99	00
Argentina	2,06	1,85	1,48	1.33	1.54

Fonte: elaborazione propria in base ai dati forniti da INTAL

L'andamento dell'indice OR in Argentina a partire dal periodo 1991/93 è spiegato da una maggiore perdita di peso delle esportazioni intra-Mercosur rispetto a quelle extra-Mercosur fino al 1999. Questo avviene in un contesto di riduzione generale delle esportazioni di prodotti petrolchimici; solo nel 2000 si assiste ad una loro ripresa.

Tabella 4

	96	97	98	99	00
% export petrolchimiche argentine / totale export argentine	15,96	14,47	11,31	14,75	20,78
% export petrolchimiche argentine verso il Mercosur/ tot. export petrolchimiche argentine	48,72	44,61	40,25	37,15	43,06

Fonte: elaborazione propria in base ai dati forniti da INTAL

Si può dunque concludere che c'è un forte orientamento dell'industria petrolchimica verso il Mercosur, ma che questo orientamento era già presente prima della creazione del Mercosur. Visto anzi il diminuire dell'intensità dell'indice OR sembra improbabile che il Mercosur abbia portato ad una deviazione di commercio in questo settore.

3.6 Il commercio intra-industriale

Uno degli effetti attesi da un'integrazione regionale è l'aumento del commercio intra-industriale. Ciò è particolarmente vero quando i paesi membri hanno caratteristiche strutturali relativamente simili.

Per analizzare questo aspetto tra Argentina e Brasile nell'ambito dell'industria petrolchimica, è stato utilizzato un indice di commercio intra-industriale (indice

CI)²² che può assumere valori da zero a cento. Valori prossimi a cento indicano un peso rilevante del commercio intra-industriale. Dai risultati qui di seguito riportati, appare un aumento di tale commercio.

Tabella 5

<i>Commercio intra-industriale tra Argentina e Brasile</i> (in migliaia di \$ e %)			
	1986/88	1991/93	1994/96
Coefficiente di CI	42.8	48.8	50.2
Export argentine verso il Brasile	33682	49341	108514
Import argentine dal Brasile	123737	152903	323533

Fonte: Hasenclever, Lopez, Oliveira, 1999.:

3.7 Gli effetti dinamici del Mercosur sull'industria petrolchimica argentina

Uno degli effetti dinamici più rilevanti che si ha con la formazione di un'unione doganale è l'aumento della concorrenza. L'Argentina ha infatti assistito ad un aumento delle importazioni petrolchimiche dal Brasile. Le imprese brasiliane presentano una competitività maggiore soprattutto nei beni finali: le importazioni argentine di prodotti petrolchimici finali dal Brasile era nel 1996 di 202.514 milioni di dollari, mentre le esportazioni argentine degli stessi prodotti al Brasile erano solo di 73.959 milioni di dollari. È inoltre rilevante la differenza delle dimensioni degli impianti argentini e brasiliani, essendo questi ultimi di dimensioni mediamente superiori per quasi tutti i prodotti petrolchimici.

²²Per calcolare l'indice di CI è stato utilizzato l'indice di Grubel e Lloyd (1975). Secondo questi autori, il commercio totale in un settore è formato da due componenti: il commercio intra-industriale e quello inter-industriale. Il commercio intra-industriale è il valore delle esportazioni coperto per un valore equivalente da importazioni dello stesso bene. Il commercio inter-industriale si può identificare con il valore assoluto del saldo commerciale.

Indice CI:

$$B_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{X_i + M_i} * 100 \quad i=1, \dots, n$$

$$0 \leq B_i \leq 100$$

L'aumento della concorrenza è visibile anche nella scelta della collocazione geografica tanto delle imprese petrolchimiche argentine quanto di quelle brasiliane. La vicinanza geografica ai mercati di sbocco e alle materie prime è un fattore strategico fondamentale in questo settore²³. Dunque le imprese brasiliane più competitive sono localizzate proprio nella parte sud del paese; allo stesso modo, ben 17 dei 23 principali impianti petrolchimici argentini sono situati nel centro-nord²⁴.

Tuttavia l'allargamento del mercato conseguente alla creazione del Mercosur ha favorito la formazione di economie di scala. Questo aspetto è fondamentale per l'industria petrolchimica argentina. Infatti una delle caratteristiche dell'industria petrolchimica in genere è quella di essere un'industria altamente intensiva di capitale: gli investimenti presentano alte economie di scala sia a livello di unità produttiva che di gruppo di imprese. Se le imprese coinvolte lavorano al di sotto del minimo efficiente della capacità produttiva, si produce una forte penalizzazione nei costi. Con la formazione dell'unione doganale e il conseguente aumento delle esportazioni verso il Brasile, gli impianti argentini hanno potuto aumentare i livelli produttivi e quindi ridurre i costi medi di produzione.

Si deve però segnalare che queste considerazioni sono adatte prevalentemente ai primi anni di vita del Mercosur. Fino al 1995/1996 si sono registrate forti crescite in questo settore; questo incentivò l'installazione di impianti molto competitivi, con forti economie di scala e con tecnologie avanzate. Nel 2002 però la situazione è quella di impianti che sotto utilizzano le proprie capacità produttive. La realtà è quella della coincidenza di due fenomeni negativi: la crisi argentina e l'abbassamento dei prezzi internazionali dei prodotti petrolchimici.

Un altro aspetto dinamico importante dell'unione doganale è l'incentivo agli investimenti derivante dalle possibilità offerte da un allargamento del mercato. Queste possibilità sono state colte da multinazionali come la Dow Chemical e la Solvay. Certo non è possibile legare la presenza di queste multinazionali al processo di integrazione regionale, ma sembra particolarmente probabile che le

²³ Ad esempio la Dow Chemical e la Solvay si posizionarono in Argentina per la prossimità alle materie prime e petrolchimiche basiche non disponibili in Brasile.

²⁴ Fonte: Istituto Petrolchimico Argentino.

strategie di queste imprese siano influenzate dal Mercosur. Il presidente della Dow Chemical Argentina²⁵ affermò infatti in un'intervista che per il settore petrolchimico "il Mercosur è un elemento strategico importantissimo perché i brasiliani hanno una presenza molto forte in Argentina in prodotti chimici, petrolchimici, plastici, (...) e per la prima volta si è vicino ad un riequilibrio delle relazioni in questo settore. Un arresto al processo di integrazione danneggerebbe moltissimo il settore. È fondamentale quindi, mantenere un Mercosur dinamico e non entrare in guerra con i soci".

Un'ultima considerazione sugli effetti dinamici del Mercosur riguarda la diversificazione dell'offerta di prodotti petrolchimici. Un tratto tipico dell'industria petrolchimica è la tendenza all'integrazione verticale e orizzontale. Una delle motivazioni²⁶ è che il reddito prodotto nella prima tappa (estrazione, raffinazione e separazione di idrocarburi) viene assorbito dalle imprese che integrano questa fase con la produzione petrolchimica. In fondo alla catena produttiva, si collocano spesso imprese medio-piccole, altamente intensive di mano d'opera. Quindi l'allargamento del mercato regionale permette lo sviluppo quantitativo e qualitativo di imprese trasformatrici e produttrici di prodotti petrolchimici. Questo fa sì che le imprese petrolchimiche avanzino verso una maggiore differenziazione nell'offerta (non giustificata altrimenti nel solo mercato domestico).

3.8 L'anno 2000: l'eccezione alla regola

In base ai dati INDEC²⁷, nel 2000 l'Argentina realizzò un saldo positivo della bilancia commerciale di 1.103 milioni di dollari rispetto al deficit di 2.175 milioni di dollari realizzato nel 1999. Questo dato sembra particolarmente sorprendente alla luce sia dell'attuale crisi in cui versa l'Argentina, sia del peggioramento del saldo commerciale dal 1997 al 1999.

²⁵ Commento di Oscar Vignart riportato nella rivista "El Economista" del 9 Novembre 2001.

²⁶ Le altre motivazioni che spingono all'integrazione sono le economie di agglomerazione, di transazione, di scopo.

²⁷ Fonte dei dati: CEI.

Quale interpretazione dare a questo risultato? L'analisi verte fondamentalmente su due fattori: l'andamento dei prezzi dei beni esportati e le variazioni delle quantità esportate. L'analisi dell'andamento dei prezzi²⁸ rivela che nel 2000 c'è stato un forte aumento dei prezzi di petrolio, nafta e gas e una diminuzione dei prezzi dei prodotti agricoli. In particolare c'è una decrescita del prezzo del grano, su cui l'Argentina gode di un vantaggio comparato. Si fa notare però che non vi è stato una diminuzione dei prezzi di tutti i prodotti agricoli (la soia ha avuto un aumento di prezzo del 14%).

Tabella 5

Commercio estero argentino											
In milioni di US\$											
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Esportazioni di beni (fob)	12.353	11.978	12.235	13.118	15.839	20.963	23.760	26.430	26.441	23.333	26.409
Importazioni di beni (cif)	4.077	8.275	14.872	16.784	21.590	20.122	23.728	30.450	31.404	25.508	25.243
Saldo commerciale	8.276	3.703	-2.637	-3.666	-5.751	141	32	-4.020	-4.971	-2.175	1.167

Fonte: CEI

Tabella 6

Prodotti selezionati	Variazione assoluta del valore delle esportazioni in US\$	Variazione di prezzo in %
Petrolio grezzo	1.240	76
Soia	397	14
Grano	223	-2
Nafta	217	61
Mais	209	-8
Gas	160	34
Resto dei prodotti	608	
Totale	2.918	

Fonte: INDEC

²⁸ Dati stimati da INDEC

Tabella 7

Variazioni delle esportazioni per grandi categorie

In milioni di US\$. Variazione assoluta Anno 1999-2000			
	Valore	Prezzo	Quantità
Totale	2.918	2.100	700
Beni primari	221	-207	415
MOA	-280	81	-327
MOI	1.184	208	903
Combustibili	1.793	2.227	-240

MOA= *Manufatti di Origine Agricola e di allevamento*; MOI= *Manufatti di Origine Industriale*.

Analizzando invece le quantità, si evidenzia che:

- le quantità esportate di combustibili sono diminuite rispetto al 1999;
- le quantità esportate di prodotti manufatti di origine industriale hanno subito un incremento, grazie alle maggiori esportazioni a Mercosur, NAFTA e UE;
- le quantità esportate di origine agricola sono diminuite.

Un particolare interessante, è che la maggior crescita delle esportazioni di origine industriale si verifica nel settore dei prodotti plastici.

Tabella 8

<i>MOI selezionati</i>	1999	2000	Variazione	Variazione
	<i>in milioni di \$</i>	<i>in milioni di \$</i>	assoluta	percentuale
			<i>In milioni di \$</i>	
Camion	439	596	157	28
Prodotti plastici e manufatti di plastica	369	515	146	40
Componenti per auto	733	745	12	2
Resto dei prodotti di origine industriale	5410	6280	870	16
MOI	6951	8136	1185	17

Quindi, l'aumento del valore delle esportazioni può essere attribuito ad un aumento del valore delle esportazioni dei combustibili (del 62.8%) e a quello dei prodotti plastici (38.9%).

Quella petrolchimica è stata dunque nel 2000 l'industria che più è cresciuta in Argentina nonostante la crisi. In una recente analisi²⁹ si afferma che proprio questa industria sarà uno dei motori della ripresa dell'economia argentina. Il motivo di questo ottimismo è legato all'incremento delle capacità produttive negli ultimi due anni. Questo ha permesso di passare da un settore nettamente importatore ad uno che non solo si auto-rifornisce, ma che esporta il 20% della sua produzione.

Ramiro Jensen afferma che il settore petrolchimico sarà uno dei leader della ripresa argentina perché “si tratta di un settore molto dinamico e che può produrre in scala per il mercato locale e per il suo socio commerciale, il Brasile, dato che le grandi compagnie internazionali sono presenti in entrambi i paesi”. Aggiunge inoltre che il grande vantaggio dell'Argentina rispetto ai suoi vicini del Mercosur è l'abbondanza di materie prime naturali come il petrolio e il gas.

L'andamento della produzione dei prodotti petrolchimici nel 2001 conferma quanto appena affermato. Infatti nei primi nove mesi del 2001 la produzione di materie plastiche è aumentata del 35% rispetto ai primi nove mesi del 2000, mentre quella di prodotti termoplastici è cresciuta di ben il 77%. Il problema per questo settore continua ad essere, come in passato, la bassa domanda interna di questi prodotti. Questo problema viene però alleviato dall'incremento delle esportazioni verso il Mercosur.

²⁹ El Economista, novembre 2001.

Capitolo 4

La svalutazione competitiva

Se da un punto di vista commerciale non si può negare che il processo di integrazione nel Mercosur abbia raggiunto obiettivi di crescita significativi, lo stesso non si può affermare per quel che riguarda il processo di integrazione finanziaria. Ad esempio, fin dalla costituzione del Mercosur, le divergenze delle politiche monetarie furono notevoli e i pochi tentativi di appianarle si trasformarono in mere dichiarazioni d'intenti. Infatti, i due principali paesi membri adottarono regimi cambiari diversi, avendo l'Argentina ancorato la sua moneta al dollaro ed il Brasile optato per un sistema di parità strisciante.

La scelta argentina, motivata dalla volontà di frenare l'inflazione galoppante degli anni ottanta, si rivelò un *boomerang* in quanto dopo un iniziale conseguimento dello scopo primario (calo dell'inflazione) comportò una sopravvalutazione del tasso di cambio. La scelta brasiliana, pur motivata dallo stesso scopo, permise al Brasile di conservare un maggior controllo della propria politica monetaria. Quando dunque il Brasile dovette fare i conti anch'esso con un cambio sopravvalutato e una congiuntura internazionale sfavorevole, decise la svalutazione della propria moneta. Da più parti la svalutazione brasiliana fu considerata una politica del tipo "beggar thy neighbour", ma in che misura essa contribuì al ciclo recessivo argentino? Come avrebbe potuto difendersi l'Argentina da questa svalutazione competitiva (e da eventuali ulteriori svalutazioni da parte di altri paesi membri)?

Una maniera per evitare queste situazioni è costituita da un maggior avanzamento del processo di integrazione fino alla creazione di una moneta unica, cosa che del resto accadde per il Sistema Monetario Europeo. È pensabile di applicare questa esperienza anche al Mercosur? Costituisce cioè il Mercosur un'area monetaria ottima per la quale abbia senso parlare di una moneta unica?

L'analisi che segue cerca di dimostrare come il ruolo del Brasile nel processo recessivo argentino sia in realtà stato marginale. Inoltre si evidenzierà che per lo meno nel breve periodo il Mercosur non costituisce un'area monetaria ottima e

che le prospettive per il futuro sembrano far propendere per la dollarizzazione in Argentina.

4.1 I diversi scenari monetari

Le politiche monetarie e del tasso di cambio dei due principali paesi membri del Mercosur seguirono percorsi differenti. Il governo argentino infatti preferì sacrificare il pieno controllo della propria politica monetaria ancorando l'andamento della propria moneta, il peso, a quello del dollaro (*currency board*). Nel 1991, l'allora ministro dell'economia Domingo Cavallo, decise di stabilire la parità fissa di uno a uno tra le due monete. Il Brasile, al contrario, scelse di mantenere un controllo maggiore della sua politica monetaria stabilendo nel "Piano Real" una fluttuazione controllata della propria moneta, il real, rispetto al dollaro (*crawling peg*).

4.1.1 Il "piano Real"

Il Brasile nel 1995 adottò una politica del tasso di cambio basata sul "*Plan Real*". Furono infatti previste due bande di oscillazione del tasso di cambio rispetto al dollaro, la intra-banda (o mini-banda) e la banda larga. Il funzionamento delle due bande doveva garantire variazioni gradualistiche e controllate della moneta brasiliana rispetto al dollaro. Il deterioramento progressivo in conto capitale e la perdita consistente delle riserve a partire dalla seconda metà del 1998, posero però in crisi quel meccanismo. Il 13 gennaio 1999 il governo brasiliano decise l'eliminazione della intra-banda e un ampliamento della banda larga. Si tentò infatti dapprima una svalutazione immediata, quindi una liberalizzazione graduale del tasso di cambio. Il tasso di cambio fu però in realtà lasciato libero di fluttuare senza che la banca centrale intervenisse in alcun modo.

4.1.2 Currency board

In Argentina invece, nell'ambito del "piano di convertibilità", fu stabilita la parità di uno a uno tra dollaro e peso. Tale provvedimento aveva lo scopo di frenare l'inflazione galoppante che particolarmente alla fine degli anni ottanta raggiunse

livelli elevatissimi (fino al 200%). Questo, oltre a garantire una maggiore stabilità all'interno dell'unione, permetteva di aumentare l'affidabilità dell'Argentina sul piano economico internazionale.

In un regime di currency board, il paese emette moneta nazionale in quantità interamente coperta da riserve di moneta estera (il dollaro nel caso argentino) ad una parità fissa. In tale situazione, l'autorità nazionale non può modificare il tasso di cambio o condurre una politica monetaria autonoma. In questo senso, la convertibilità sostituisce la banca centrale, le cui funzioni rimangono limitate alla supervisione del sistema finanziario. Questo significa anche che il paese non avrà la possibilità di avere prestiti di ultima istanza per rispondere alle crisi finanziarie interne.

Esiti

Nei primi due anni in cui fu in vigore la convertibilità, il tasso di crescita del PIL raggiunse livelli mai registrati fino ad allora in Argentina. Questi risultati vengono attribuiti al recupero del consumo e degli investimenti nel nuovo orizzonte di relativa stabilità dei prezzi.

Tabella 1

	<i>PIL</i> <i>In milioni di \$</i>	<i>Variazione</i> <i>annuale del PIL</i> <i>(%)</i>	<i>Inflazione (fine</i> <i>anno)</i> <i>%</i>	<i>Variazione del</i> <i>tasso di interesse</i> <i>%</i>
1991	189710	34,21	84	71,33
1992	228990	20,71	17,5	15,11
1993	236505	3,28	7,4	6,31
1994	250308	5,84	3,9	7,66
1995	243186	-2,85	1,6	9,46
1996	256626	5,53	0,0	6,23
1997	277441	8,11	0,3	6,63
1998	288195	3,88	0,7	6,81
1999	281900	-2,18	-1,8	6,99
2000	285045	1,12		

Fonte: elaborazione propria in base ai dati CEI

I limiti

Il regime di currency board non ha però tenuto in conto alcuni importanti aspetti.

- Per l'Argentina non è stato ad esempio considerato l'elevato rischio paese, il quale incrementa il rischio di svalutazione indipendentemente da quale sia il regime monetario e cambiario del paese.
- In presenza di un simile regime, aumenta la vulnerabilità a shock esterni (come la variazione esogena delle esportazioni).
- Non si è inoltre tenuto conto degli elementi anticiclici che possono turbare il sistema economico e finanziario.

Secondo la teoria economica, se il tasso di cambio non può essere variato, ci saranno aggiustamenti attraverso contrazioni del livello di attività in una misura maggiore rispetto a quello che avverrebbe in un regime di cambi flessibili (il quale compenserebbe in modo graduale le perdite di competitività). Alcuni economisti ³⁰ sostengono infatti che, in un regime di cambi flessibili, gli squilibri della bilancia dei pagamenti vengono corretti in modo continuo, man mano che essi si presentano, riducendo così le fluttuazioni dei tassi di cambio. Le fluttuazioni residue possono dunque essere limitate incorrendo in costi non troppo elevati. È probabile invece che in un regime di cambi fissi l'incapacità o la mancanza di volontà da parte di un paese di aggiustare il tasso di cambio, obblighi il paese, alla fine, a operare una variazione discreta nel tasso di cambio della propria valuta. Questo provoca uno shock economico, comporta costi di aggiustamento di entità considerevole e interferisce con i flussi internazionali di commercio e investimenti. Questo è quello che è accaduto in Argentina nell'ultimo decennio. Il currency board è dunque stato un efficace strumento di controllo dell'andamento dei prezzi ma, anche da un punto di vista teorico, era impensabile poterlo applicare nel lungo periodo. Le condizioni necessarie affinché ciò avvenga sono poco probabili, come ad esempio un contesto di crescita permanente del livello di attività, saldo positivo estero e equilibrio fiscale, oppure un solido insieme di strumenti anticiclici.

³⁰ D. Salvatore, *Economia Internazionale*, pg. 751.

4.1.3 Similitudini e differenze

In entrambi i piani il tasso di cambio si mantenne sopravvalutato (in Argentina, a partire dal 1991 al 2000 mentre in Brasile dal luglio 1994 al gennaio 1999, quando il real si svalutò e fu lasciato fluttuare). Lo scopo di tale sopravvalutazione era quello di incentivare l'entrata di capitali esteri, attratti questi da tassi di interesse reali particolarmente elevati.

Tra gli effetti comuni ai due piani ci furono inoltre:

- riduzione dell'inflazione;
- effetto iniziale di espansione della domanda di beni durevoli;
- ingresso di capitali esteri grazie all'alto tasso di interesse e investimenti diretti esteri nelle privatizzazioni, fusioni, acquisizioni e nuovi progetti;
- deficit della bilancia dei pagamenti a causa del maggior incremento delle importazioni rispetto alle esportazioni, oltre che per il pagamento degli interessi sul debito estero;
- gli alti tassi di interesse reale aumentarono il deficit fiscale e l'indebitamento pubblico;
- gli alti tassi di interesse crearono difficoltà al finanziamento delle imprese;
- si riscontrò una maggiore vulnerabilità di fronte agli shock esterni.

I piani però espressero anche le diverse posizioni assunte dai due paesi nei confronti del Mercosur. Infatti nel piano real era evidente la volontà di mantenere il maggior controllo possibile di variabili chiave come il tasso di cambio. Traspariva cioè il proposito di mantenere la propria sovranità, pur essendo il Brasile inserito in un contesto di unione doganale. Il Mercosur era visto come un obiettivo principale delle politiche economiche e come un mezzo per aver un maggior peso nelle contrattazioni internazionali. Infatti, ad esempio, il Brasile iniziò le negoziazioni per entrare nell'area di libero scambio delle Americhe (prevista per il 2005) pur cercando di mantenere la sua posizione di membro del Mercosur, cercando cioè di avvicinarsi agli Stati Uniti avendo un maggior peso di quello che avrebbe come paese isolato.

Diametralmente opposto è il principio che sta alla base del piano di convertibilità. L'Argentina infatti, adottando il currency board, esprime la sua volontà di un maggior avvicinamento agli Stati Uniti rispetto al Brasile. Il Mercosur sembrava

ricoprire un ruolo secondario rispetto al fine ultimo argentino di entrare a far parte del FTAA.

Tabella 2

Piano di convertibilità e piano real a confronto: una sintesi

	ARGENTINA: Piano di convertibilità	BRASILE: Piano real
Data di applicazione	Aprile 1991 (Legge 23.928).	Previste tre tappe in base agli obiettivi: 1.aggiustamento fiscale: Giugno 1993 2.Creazione del real: Giugno 1994 3.Emissione del real: Luglio 1995.
Contesto	Iperinflazione. Debito estero elevato.	Iperinflazione. Debito estero elevato.
Relazione moneta/dollaro	Convertibilità della moneta nazionale con il dollaro per legge.	Variazione del regime cambiario durante lo sviluppo del piano.
Relazione base monetaria/riserve	Obbligo di equivalenza tra la base monetaria e le riserve in oro e divise estere.	Si propone che il real sia coperto da divise internazionali nella proporzione di un dollaro per ogni real emesso; questa relazione non viene però prevista per legge.
Fissazione della parità cambiaria	Tipo di cambio fisso e convertibile: \$ 1 = US\$ 1	Prima tappa: \$R 1 = US\$ 1 per tempo indeterminato ma non per legge. Seconda tappa: crawling peg a partire dal 1995. Da gennaio 1999: fluttuazione.
Politica monetaria	Passiva La Banca Centrale deve vendere le divise che le vengono richieste per operazioni di conversione con il rapporto \$ 1 = US\$ 1 e ritirare dalla circolazione i pesos ricevuti in cambio. L'emissione dipende dal flusso di divise. Autonomia dell'autorità monetaria.	Programmazione monetaria trimestrale in base alla stima delle variazioni degli aggregati monetari e agli obiettivi di inflazione. Solo il congresso può autorizzare l'emissione di moneta.
Mobilità dei capitali	Libertà di mantenere fondi in dollari o pesos. Libera entrata e uscita di capitali, senza termini minimi o condizioni speciali.	Libera entrata e uscita di capitali in moneta nazionale o estera, con identificazione però dei titolari. Restrizioni per le rimesse all'estero superiori a US\$ 10.000. Assegni superiori a \$ 100 devono essere nominativi.
Determinazione del tasso di interesse	Il mercato.	La banca centrale.

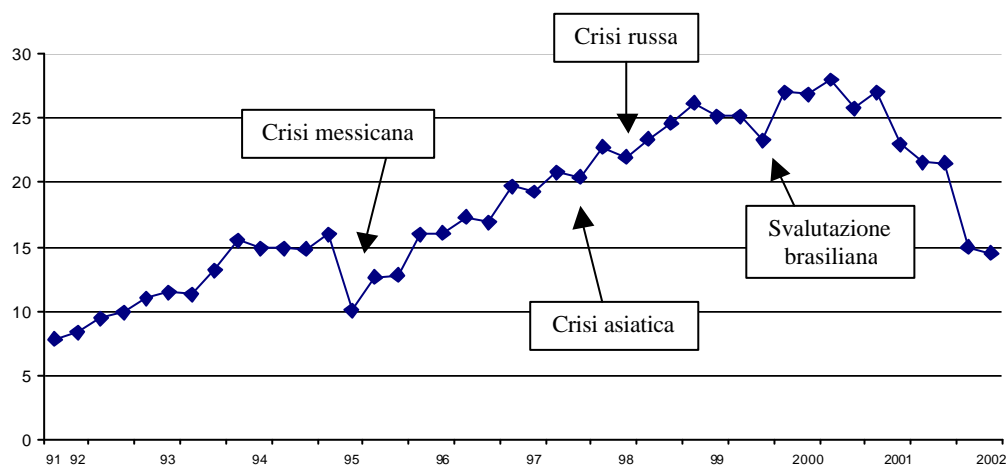
Fonte: N. Brenta, 2002

Ciò che colpisce osservando le caratteristiche fondamentali di entrambi i piani sono le profonde similitudini tra i due (pur permanendo molteplici le differenze) e la loro contestualità alla formazione dell'unione doganale. Certo è poco probabile che essi ne siano la conseguenza diretta, ma certamente la formazione del Mercosur, l'orientamento politico verso una maggiore liberalizzazione commerciale nonché la messa in marcia di processi di privatizzazione hanno contribuito al raggiungimento della stabilizzazione previsto dai piani. D'altra parte proprio la stabilità economica e monetaria è stata considerata, in altre importanti esperienze di regionalismo come l'Unione Europea, il presupposto per la crescita economica e di benessere dei paesi membri (criteri di Maastricht).

4.2 Analisi dei fatti: di crisi in crisi

Grafico 1

Andamento delle riserve internazionali



Fonte dei dati: CEI

4.2.1 Dal 1991 alla crisi Tequila

Gli effetti delle riforme strutturali intraprese (vedere elenco in appendice) sia in Argentina che in Brasile agli inizi del 1991, non tardarono a manifestarsi sul settore reale. Ad esempio in Argentina vi fu un incremento nella tendenza verso la concentrazione delle unità economiche: questo è riscontrabile dall'aumento di imprese fallite contemporaneamente ad un aumento del livello di attività. Inoltre il

tasso di disoccupazione presentò un notevole aumento dal 1991 al 1995, passando dal 6% al 16,6%.

Tabella 3

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Fallimenti (numero)	772	840	1252	1400	2279	2469	2232	2468	2468	2665	2426
Disoccupazione (%)	6	7	9.3	12.2	16.6	17.4	13.7	12.4	13.8	14.7	

Fonte: N. Brenta, 2002

La situazione economica e finanziaria di entrambi i paesi subì un vistoso peggioramento nel 1995 a causa degli effetti della crisi messicana, la quale comportò una diminuzione generalizzata dei flussi di capitali verso i paesi in via di sviluppo. In particolare, in Argentina gli effetti di tale crisi sono visibili in una diminuzione del credito domestico, seguita da una contrazione delle riserve e della produzione industriale³¹. Come si può infatti vedere dal grafico 1, le riserve internazionali passarono da 16300 milioni di dollari del dicembre 1994 a 13300 milioni di dollari del giugno 1995. Coerentemente con la logica del currency board, la base monetaria si contrasse anch'essa (precisamente del 19% nel primo semestre del 1995). La contrazione monetaria a sua volta ebbe ripercussioni sul tasso di interesse, il quale passò dall'11% del gennaio 1995 al 23% del marzo dello stesso anno, stabilizzandosi poi tra il 12 e il 14%.

La risposta alla crisi messicana fu diversa da parte dei due giganti del Mercosur: il Brasile rese più flessibile il regime cambiario e aumentò il tasso di interesse, diminuendo così il ritmo della crescita economica; l'Argentina invece mantenne la convertibilità e nel 1995 il suo PIL diminuì di quasi il 3%. In particolare la crisi del 1995 fu superata in Argentina attraverso un rafforzamento del sistema finanziario nazionale. Si presero infatti i seguenti provvedimenti:

- attribuzione alla banca centrale di maggiori poteri nell'ambito delle ristrutturazioni di banche con problemi (ci fu un gran numero di liquidazioni di entità locali, soprattutto cooperative);

³¹ L'effetto contagio viene approfondito in appendice attraverso l'analisi dell'andamento delle variabili economiche e finanziarie.

- si stabilì un sistema più ampio di garanzia dei depositi;
- si costituì un fondo fiduciario come garanzia di liquidità;

Questo permise di diffondere in ambito internazionale l'immagine di uno dei sistemi finanziari più solidi dei mercati emergenti, per lo meno fino a quando la caduta della convertibilità non mise in luce una delle sue debolezze fondamentali: la scarsità di divise.

4.2.2 Dalla crisi asiatica alla svalutazione brasiliana

Nel 1997, anno in cui scoppiò la crisi dei paesi asiatici, il Brasile stava scontando i due prezzi maggiori del Piano real: un tasso di cambio sopravvalutato e l'elevato tasso di interesse. La situazione in Brasile, tenuto conto dell'elevata vulnerabilità di fronte al rischio di contagio proveniente dai mercati emergenti, era la seguente:

- continua crescita del debito pubblico;
- diminuzione del livello di attività

La risposta delle autorità brasiliane fu un aumento del tasso reale d'interesse e un taglio alla spesa pubblica, nel tentativo di frenare la perdita di riserve. I costi si trasferirono dunque sul settore reale.

Nel settembre 1998 gli attacchi speculativi contro il real si moltiplicarono e le riserve iniziarono a diminuire rapidamente. Il governo brasiliano apportò nuovi aumenti al tasso di interesse. Il FMI intervenne, con un aiuto di 40.000 milioni di \$ e pretendendo da parte del Brasile una maggiore austerità fiscale e monetaria, oltre che una maggiore liberalizzazione del mercato finanziario e del commercio.

Il Brasile, nonostante si fosse impegnato a mantenere il regime cambiario vigente, di fronte a nuovi attacchi speculativi contro il real decise nel gennaio 1999 la sua svalutazione. Il real fu dunque lasciato libero di fluttuare.

La svalutazione ebbe notevoli ripercussioni sul livello di attività per tutto il 1999 a causa del deterioramento dei salari reali e dell'aumento del tasso di interesse reale. Nel 2000 però tutti gli elementi della domanda tornarono a crescere: diminuì il tasso d'interesse, cessò la perdita delle riserve, crebbe il PIL e i flussi di capitale tornarono a essere positivi.

4.2.3 La crisi argentina 1998/2001

La recessione economica argentina che si è protratta ininterrottamente fino ad oggi, ha origine nell'agosto 1998 (anche se alcune difficoltà già emersero tra il 1994 e il 1995). A partire dall'agosto del 1998 ci fu un peggioramento di tutti i principali indicatori macroeconomici, reali e monetari: il PIL diminuì, iniziò un processo di deflazione, si ridussero le importazioni, aumentarono il tasso di interesse e il tasso di disoccupazione, diminuirono le entrate fiscali.

Con la svalutazione brasiliana del gennaio 1999 le vendite argentine al Brasile si frenarono bruscamente e i produttori locali furono costretti a interrompere le vendite all'estero dato che il mercato nazionale era in forte recessione e a rinegoziare i prezzi, subendo una perdita di redditività. Si temeva un'invasione dei prodotti brasiliani, la quale però non avvenne se non per alcuni di essi, come quelli calzaturieri e i polli.

Di fronte a nuove pressioni in favore di una svalutazione del peso, l'Argentina rispose con "più convertibilità", proponendo la completa dollarizzazione dell'economia. Tale proposta, fatta dall'uscente presidente Carlos Menem, non fu però nemmeno considerata dalla nuova presidenza di Fernando de la Rúa che invece puntò su una riduzione del deficit pubblico e del tasso di interesse. Ciononostante, la situazione precipitò e si arrivò alla rottura della convertibilità. Ciò che accadde è sintetizzato nei seguenti dati sul settore pubblico³²:

³² Per maggiori dettagli sulla situazione attuale si rimanda all'appendice.

Tabella 4

Andamento del debito estero e dell'IPC per Argentina e Brasile. Periodo 1990 - 2000

	ARGENTINA			BRASILE		
	Debito Estero Milioni di US\$	Debito estero/PIL %	Indice prezzi al consumo % (Var. annuale)	Debito Estero Milioni di us\$	Debito estero/PIL %	Indice prezzi al consumo % (Var. annuale)
1990	61.700	43,6	1343,9	123439	29,7	2937,7
1991	90434	47,7	84,0	123910	30,4	472,7
1992	90767	39,6	17,5	135949	34,8	1119,1
1993	90906	38,4	7,4	145726	33,1	2477,2
1994	100433	40,1	3,9	148295	27,1	916,5
1995	110029	45,2	1,6	159255	22,6	22,4
1996	125409	48,9	0,1	179936	23,2	9,6
1997	138505	49,9	0,3	199997	24,9	5,2
1998	148099	51,4	0,7	225264	29,1	0,4
1999	155429	55,1	-1,5	240000	45,3	8,9
2000	164772	57,8	-0,7	n.d.	n.d.	5,3

Fonte: elaborazione propria su base dei dati CEI.

n.d : dati non ancora disponibili

4.3 La visione argentina della svalutazione brasiliana

4.3.1 L'Argentina indifesa dalle svalutazioni degli altri paesi membri

Secondo Elvio Baldinelli³³, il motivo per cui la svalutazione brasiliana ebbe ripercussioni negative sull'economia argentina, è legato al fatto che al momento della costituzione dell'unione doganale non fu previsto un meccanismo che assicurasse una difesa da un'eventuale forte svalutazione di uno dei paesi membri. Questo aspetto fu invece fondamentale, ad esempio, nel caso dell'Unione Europea, per la quale già nel Trattato di Roma si prevedeva che se uno dei paesi membri avesse svalutato la propria moneta con un'intensità tale da poter recar danno alle attività produttive degli altri partner, questi avrebbero potuto prendere misure per evitarlo.

Dunque, non essendoci nessuna disciplina a questo proposito nel Trattato costitutivo del Mercosur, l'Argentina fu costretta a subire la svalutazione brasiliana. Inoltre, vigendo in Argentina la norma

³³ La Nación, 16 aprile 2002 "Dificultades en el seno del Mercosur".

costituzionale³⁴ con la quale si stabilisce che i trattati internazionali sottoscritti dal paese hanno una gerarchia maggiore delle leggi nazionali, l'Argentina non ha potuto adottare misure protezionistiche. Questo invece fu possibile nei due paesi membri minori, Uruguay e Paraguay.

4.4 La svalutazione brasiliana: effetti sull'economia argentina.

Per valutare l'impatto della svalutazione brasiliana sugli altri membri del Mercosur, e in particolare sull'Argentina, si procederà nel seguente modo:

- Si cercherà prima di dare una misura del grado di interdipendenza delle economie che lo compongono, proponendo a tale fine un confronto del rapporto delle esportazioni rispetto al PIL tra il Mercosur e l'Unione Europea, sebbene esista la consapevolezza delle notevoli differenze (soprattutto temporali) tra queste due esperienze di regionalismo. Ciò che ci si propone di mostrare è l'esistenza di un basso grado di interdipendenza nel Mercosur e quindi di una minore possibilità che le decisioni di politica monetaria di un paese membro possano danneggiare un altro paese membro.
- Successivamente si analizzeranno i cambiamenti effettivamente avvenuti sul piano commerciale, confermando le variazioni negative;
- Infine si fornirà una visione del contesto economico internazionale e del momento di crisi generalizzato. L'intento è quello di verificare che le variazioni economiche negative sono legate principalmente ad un ciclo recessivo globale e non ad una politica del tipo "beggar thy neighbour" da parte del Brasile.

1) Sono stati considerati i valori del 1998 per favorire il confronto con i valori del Mercosur prima della svalutazione. Come si vede dai dati di seguito riportati, le esportazioni europee rappresentano il 26% del PIL. Ciò che però pare più interessante è che ben il 63% di queste esportazioni sono intra-Unione Europea. Infatti nel 1998 le esportazioni verso gli altri paesi dell'Unione erano di 1380 miliardi di dollari rispetto alle esportazioni totali di 2190 miliardi di dollari.

³⁴ Articolo 75 della Costituzione argentina.

Tabella 5

Commercio europeo 1998			
	PIL	Esportazioni	Exp/PIL
	Miliardi di \$	Miliardi di \$	%
<i>Totale</i>	8377	2190	26.1
Germania	2142	543	25.3
Austria	212	63	29.6
Belgio - Lussemburgo	268	179	66.7
Danimarca	174	48	27.7
Spagna	553	109	19.7
Finlandia	125	43	34.4
Francia	1435	305	21.3
Grecia	121	11	8.9
Irlanda	78	64	82.2
Italia	1169	242	20.7
Paesi Bassi	378	201	53.1
Portogallo	108	24	22.4
Regno Unito	1387	273	19.7
Svezia	226	85	37.4

Fonte: O'Connell, 2001

Si può invece osservare dalla tabella 6 come la percentuale di esportazioni rispetto al PIL dei paesi del Mercosur sia notevolmente inferiore rispetto a quella europea.

Tabella 6

Commercio Mercosur 1998					
	Exp/PIL	Exp intra – Mercosur/Exp tot	Exp intra – Mercosur/PIL	Exp verso il Brasile/PIL	
Argentina	8.9	36.2	3.2	3.1	
Brasile	6.6	17.1	1.1	/	
Uruguay	9.3	60.9	5.7	4.6	
Paraguay	12.4	49.7	6.1	5.3	

Fonte: O'Connell, 2001

Inoltre, mentre in Europa le esportazioni intra-europee rappresentano in media il 16% del PIL, nel Mercosur questa percentuale è compresa tra 1% e il 6%. Si segnala dunque una interdipendenza commerciale tra i partner del Mercosur di gran lunga inferiore rispetto a quella esistente nell'Unione Europea. Questo

costituisce un primo indizio di come la svalutazione brasiliana possa aver colpito solo in una misura relativa l'economia argentina.

2) Una volta date le proporzioni delle rispettive interdipendenze nel Mercosur, si esamina la fondatezza dei principali timori dei suoi paesi membri di fronte alla svalutazione della moneta di uno di essi (in questo caso del Brasile) :

- drastica riduzione delle importazioni brasiliane intra-Mercosur;
- invasione dei prodotti brasiliani nei mercati degli altri tre paesi membri.

Dai dati prima esaminati, si segnala però che le esportazioni degli altri tre paesi membri verso il Brasile rappresentano solo tra il 3% e il 5% del loro PIL.

Si analizzano dunque l'andamento delle importazioni e delle esportazioni brasiliane nel 1998 e 1999.

Tabella 7

<i>Origine/Destinazione</i>	Importazioni brasiliane per paese d'origine <i>Variazione 1998/99 (%)</i>	Esportazioni brasiliane per destinazione <i>Variazione 1998/99 (%)</i>
Totale (resto del mondo + Mercosur)	-14.76	-6.12
Mercosur	-28.70	-23.66
Argentina	-27.64	-20.15
Paraguay	-25.56	-40.43
Uruguay	-37.95	-23.96

Fonte: O'Connell, 2001

L'impatto della svalutazione sul commercio fu, come si vede dai dati qui sopra riportati, maggiore per i paesi membri che per i paesi non membri. In particolare caddero di più le importazioni che le esportazioni, sia in termini assoluti che relativi al Mercosur. Parrebbe dunque ad una prima analisi che i timori espressi soprattutto dal principale partner commerciale del Brasile siano stati in qualche modo confermati.

3) Questa è però solo una visione parziale del problema. Tale svalutazione si colloca infatti in un contesto di congiuntura economica internazionale negativa e studiando l'evoluzione del commercio degli altri blocchi commerciali, ci si

accorge che la diminuzione del commercio intra-blocco non è una peculiarità solo di questo schema di integrazione, come mostra la tabella 8.

Tabella 8

<i>Esportazioni intra – emisferiche: anno 1999</i>						
<i>Regioni esportatrici</i>	Destinazioni					
	Mercosur	Comunità Andina	ALADI	MCCA	TLCAN	Totale mondiale
Mercosur	-31,6	-38,7	-31,2	-2,1	1,4	-13,7
Comunità Andina	-27,8	-35,6	-28,4	25,3	5,4	-4,0
ALADI	-30,6	-34,6	-29,8	1,4	9,2	-1,1
MCCA	-44,8	-58,2	-20,1	1,5	-6,7	-9,3
TLCAN	-18,5	-27,1	-7,1	-0,5	7,5	1,8

Fonte: A. O'Connell, 2001

Quale spiegazione dare a questa tendenza diffusa? Una possibile interpretazione riguarda il tipo di beni tradizionalmente trattati all'interno degli schemi di integrazione. Questi sono infatti in genere beni meno tradizionali rispetto a quelli trattati con il resto del mondo, e caratterizzati da un'elasticità rispetto al reddito maggiore in confronto a prodotti più tradizionali come ad esempio alimenti e bevande o materie prime. Per tanto in un contesto di crisi internazionale (crisi asiatica prima e russa poi) sembra logico che il commercio intra-Mercosur sia diminuito più del commercio con il resto del mondo.

Queste considerazioni inducono quindi ulteriormente a dubitare che la diminuzione dello scambio argentino verso il Mercosur sia la mera conseguenza della svalutazione del real brasiliano.

A conferma di quanto detto sono stati individuati i primi tre prodotti che hanno fatto registrare una maggiore diminuzione nel commercio Brasile–Argentina: ciò che emerge è che il settore che più ha avvertito le conseguenze della svalutazione è quello dell'auto.

Si osserva che questo è uno di quei settori ancora scarsamente liberalizzati, in cui vige il commercio compensato. Si conferma dunque l'impressione che la costituzione di un'unione doganale non solo non rende più vulnerabile l'Argentina di fronte alle politiche del tasso di cambio degli altri paesi membri, ma che un'ulteriore rafforzamento di tale accordo regionale, una volta adottate tutte le precauzioni del caso, potrebbe diminuire la sua vulnerabilità di fronte a shock esterni.

Tabella 9

Importazioni brasiliane dall'Argentina e esportazioni brasiliane verso l'Argentina. Periodo 1998 – 1999 (%)	
Importazioni	Variazioni
Automobili	-60.8
Veicoli da trasporto	-46.8
Ingranaggi	-34.0
<i>Esportazioni</i>	Variazioni
Prodotti semifabbricati di ferro	-61.3
Veicoli da trasporto	-48.0
Automobili	-46.8

Fonte: O'Connell, 2001. Sono stati considerati i prodotti per i quali le diminuzioni del commercio sono state più rilevanti.

4.5 La competitività argentina prima e dopo la svalutazione brasiliana.

Si illustrano qui di seguito le modificazioni della competitività industriale argentina dopo la formazione del Mercosur. L'analisi si basa sulla stima del costo unitario del lavoro (ULC) e dell'indice di competitività relativa (RULC)³⁵.

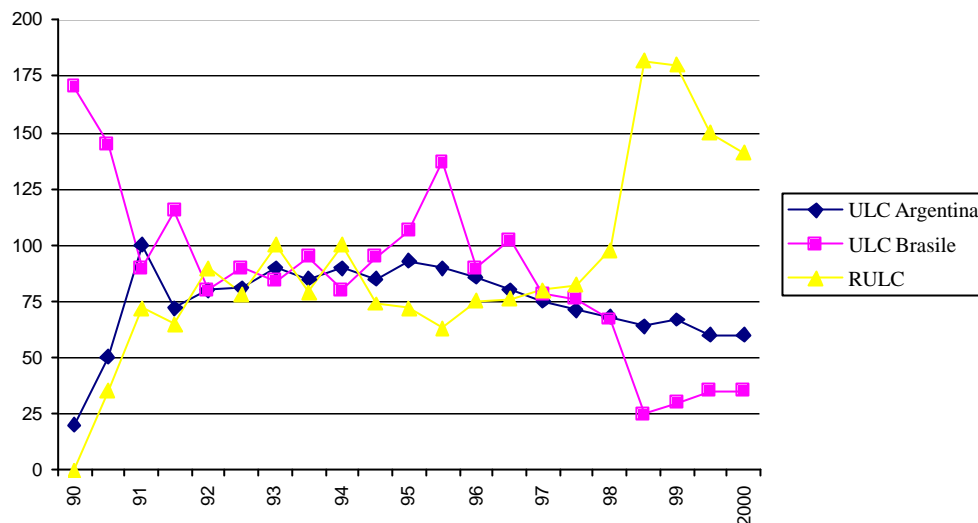
Nel grafico 2³⁶ vengono riportati entrambi gli indici. Un aumento dell'indice RULC segnala una perdita di competitività per l'economia argentina.

³⁵ L'indice di competitività relativa relaziona il costo unitario del lavoro di due paesi (in questo caso, Argentina e Brasile).

$$RULC = ULC^A / ULC^B$$

³⁶ Grafico tratto da: Informe 2000 Mercosur.

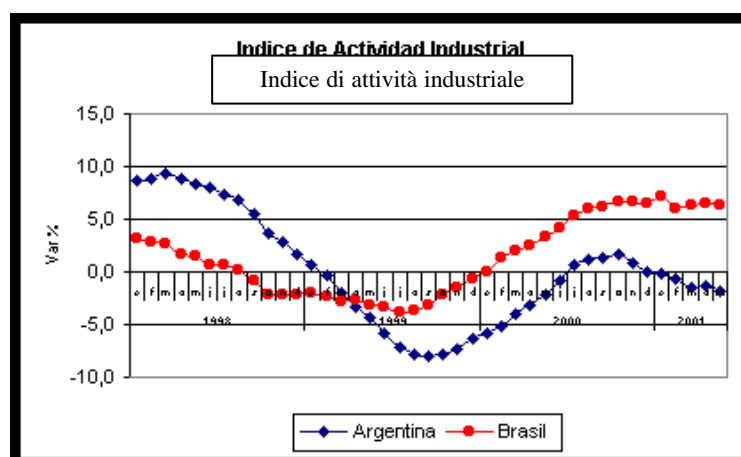
Grafico 2: Evoluzione della competitività argentina



Il costo unitario del lavoro sia argentino che brasiliano ha avuto per i primi anni del Mercosur un andamento abbastanza simile. Di fatto sono cresciuti, grazie a piani di stabilizzazione attuati nei rispettivi paesi. Dopo il 1995 però inizia un loro declino, particolarmente accentuato per il Brasile dopo la svalutazione del real nel 1999.

Ciò che è parso particolarmente interessante è l'andamento dell'indice RULC. Questo mostra infatti una certa stabilità dal 1991 al 1995. *L'Argentina è andata poi però perdendo competitività nei confronti del Brasile già prima della svalutazione del Real.* Infatti, l'indice RULC inizia ad aumentare a partire dalla metà del 1995. La maggior competitività brasiliana si riduce infine nella prima parte del 2000 grazie ad un nuovo apprezzamento del Real che produce un aumento dei salari.

Grafico 3



Tratto da J. Ledesma, Dicembre 2001

A sostegno della tesi sopra esposta, si riporta un grafico illustrante l'indice di attività industriale. Ancora una volta, è parso interessante l'andamento di tale indice in Argentina. Infatti si può osservare come questo abbia iniziato a diminuire attorno alla metà del 1998, quindi prima della svalutazione del real.

4.6 Una moneta unica nel Mercosur?

Come può l'Argentina tutelarsi da eventuali svalutazioni competitive degli altri membri? Come raggiungere la stabilità monetaria ed economica all'interno dell'unione necessaria a garantire un processo di crescita e benessere per i suoi paesi membri? Dopo la fine del currency board, quale alternativa monetaria si prospetta all'orizzonte per l'Argentina e per il Mercosur?

Già prima della scoppio della crisi argentina, e ancora prima della svalutazione brasiliana, iniziò un ampio dibattito³⁷ che contrapponeva l'ipotesi della creazione di una moneta unica all'interno del blocco regionale a quella invece della dollarizzazione delle economie del Mercosur.

Tale questione, inizialmente solo accademica, fu ripresa tanto dall'allora presidente argentino Carlos Menem che da quello brasiliano Enrique Cardoso durante un incontro bilaterale alla fine del 1997. Ciò che ne emerse fu una volontà

³⁷ Si fa riferimento, tra gli altri, a Giambiagi (1997), Eichengreen (1998)

comune di progredire nel processo di integrazione e di pensare alla moneta unica come ad una evoluzione naturale del processo di integrazione commerciale nel lungo periodo³⁸. Senza un proposito del genere per il futuro il Mercosur si limiterebbe di fatto a essere un'area di libero scambio con una tariffa estera comune, indebolendosi sul piano internazionale. Infatti secondo alcuni il Mercosur rappresenterebbe un modo per inserirsi nell'economia mondiale e, in particolare, una maniera per riuscire a conservare un peso maggiore nelle negoziazioni riguardanti la costituzione dell'ALCA. I due presidenti espressero l'intenzione di creare una moneta unica entro il 2012, prendendo come modello base l'unione economica e monetaria europea.

4.6.1 Perché creare una moneta unica

Dalla creazione di una moneta unica deriverebbero, secondo i sostenitori di tale ipotesi, quattro benefici:

- La trasformazione del blocco regionale in una “piattaforma per le esportazioni verso paesi terzi”³⁹, basata sull'esistenza di un mercato comune che permetterebbe alle imprese presenti di operare a costi più bassi grazie alla possibilità di usufruire delle economie di scala. Questo stesso obiettivo era presente anche al momento della creazione del Mercosur ma non fu mai pienamente raggiunto. Infatti il Mercosur rimane tutt'oggi un esportatore marginale nel contesto mondiale e una delle cause sarebbe, secondo alcuni, il fatto di essere un mercato imperfetto, penalizzato da incertezza cambiaria.
- L'impegno dei paesi membri a rispettare dei requisiti minimi di stabilità macro economica, contribuirebbe a diminuire il rischio paese. Inoltre, trasferendo la determinazione della politica monetaria a una banca centrale regionale indipendente (su modello della Banca Centrale Europea), scomparirebbe la componente discrezionale associata al rischio di

³⁸ Il ministro dell'economia argentino R. Fernandez dichiarò (Gazeta Mercantil, 29 aprile 1997): “Nel futuro andremo concentrandoci nell'integrazione dei mercati di capitali e del mercato finanziario, che punta direttamente alla moneta unica...”.

³⁹ Espressione tratta da F. Giambiagi, 1999.

interferenze politiche nella definizione della variabile cambiaria. In sostanza, ci sarebbe una diminuzione del rischio cambiario.

- Come conseguenza di una diminuzione del rischio paese e del rischio cambiario vi sarebbe una diminuzione del tasso di interesse.
- Una maggiore stabilità economica e monetaria e una diminuzione dei tassi di interesse attrarrebbero un numero maggiore di investimenti da parte dei grandi gruppi di imprese che operano su scala mondiale. Anche le imprese a capitale nazionale verrebbero stimulate da questa nuova situazione.
- Per l'Argentina, in particolare, vorrebbe dire diminuire l'importanza della "dipendenza dal Brasile", nel senso che la parte delle sue esportazioni (circa il 30%) destinata al suo principale socio commerciale non correrebbe rischi interni derivanti da una eventuale svalutazione unilaterale brasiliana.

I sostenitori dell'unificazione monetaria prendono inoltre una posizione chiara nei confronti dell'ipotesi di dollarizzazione, ritenendola una strategia non raccomandabile. Le principali critiche alla dollarizzazione, estese anche al regime di currency board, sono le seguenti:

- La difficoltà di assorbire shock reali. Una unificazione monetaria blocca le parità relative all'interno del blocco regionale ma permette di modificare il tasso di cambio del blocco regionale al presentarsi di shock esterni. Questa possibilità invece non esiste in caso di dollarizzazione. La stessa critica viene fatta al regime di currency board, il quale, secondo Eichengreen, escluderebbe non solo le variazioni del tasso di cambio intra-Mercosur come strumento di aggiustamento, ma anche le variazioni del tasso di cambio rispetto al resto del mondo.
- Nel caso di una crisi finanziaria non esiste la figura del prestamista di ultima istanza, cioè le autorità monetarie non possono intervenire per dare liquidità al sistema. Lo stesso avviene in caso di currency board, come infatti è accaduto in Argentina nel 2001/2002.
- Nel caso di dollarizzazione i paesi membri perderebbero il beneficio derivante dal signoraggio e gli interessi sulle riserve internazionali.

- È difficile pensare di raggiungere il consenso politico necessario alla dollarizzazione, soprattutto in Brasile.

4.6.2 Perché dollarizzare

Ai fini della creazione di una moneta unica, la letteratura sulle aree valutarie ottime considera necessario il soddisfacimento dei seguenti requisiti:

- la libera circolazione del fattore lavoro tra i paesi. Gli ostacoli principali sono di ordine culturale, economico, linguistico;
- un elevato volume del commercio intra-regionale;
- somiglianza dei tipi di shock che i paesi si trovano solitamente ad affrontare⁴⁰.

In che misura il Mercosur soddisfa questi requisiti? Mentre sembra più probabile una certa simmetria agli shock esogeni (si veda in appendice la variazione delle variabili economiche e finanziarie a seguito delle crisi internazionali), le altre due condizioni non sembrano sussistere. Infatti, come evidenziato nel paragrafo 4.4, il volume del commercio intra-regionale sembra essere esiguo rispetto a quello di altre importanti esperienze di regionalismo. Inoltre il Mercosur è un'unione doganale imperfetta, ben lontana dal garantire quelle che in Europa sono state considerate le quattro libertà fondamentali: libertà di circolazione di beni, capitali, servizi e persone. Tutto ciò viene confermato da una ricerca empirica⁴¹ che mostra come in realtà il Mercosur non formi un'area monetaria ottima e che, vista l'attuale situazione dei suoi paesi membri, specialmente l'Argentina, la prospettiva che più si adatta alla realtà di queste economie è la dollarizzazione.

Quale credibilità avrebbe infatti una moneta unica del Mercosur a livello internazionale?

Per poter assumere un ruolo internazionale, una moneta deve conquistarsi una certa reputazione e/o garantire un volume minimo di scambi. Una moneta unica nel Mercosur non garantirebbe probabilmente un volume elevato di scambi. Per quanto riguarda la sua credibilità, non si ritiene che la possa acquisire, per lo meno nel breve periodo. Infatti è difficile pensare che un piccolo gruppo di paesi in via di sviluppo, caratterizzati da anni di instabilità e da ancoraggi delle proprie

⁴⁰ Ad esempio, se un paese è un forte importatore di petrolio e l'altro ne è un esportatore, questi reagiranno in maniera diametralmente opposto di fronte a movimenti del prezzo del petrolio

⁴¹ "Do the Mercosur countries form an optimum currency area", Ralf Kronberger, Maggio 2001.

valute ad altre monete più forti, riesca a costituire una banca centrale che goda della credibilità sufficiente affinché la propria valuta venga usata da altri paesi come riserva.

La storia del Mercosur racconta sino ad oggi di due esperienze di dollarizzazione parziale (Argentina e Uruguay⁴²), entrambe terminate nel 2002. In particolare in Argentina si sperimentò “un sistema di cassa di conversione non ortodosso”, nel senso che l’Argentina mantenne una banca centrale in grado di esercitare entro un certo margine una politica monetaria discrezionale. Questo comportò che l’Argentina sperimentasse alcuni problemi che generalmente non sussistono in un sistema di cassa ortodosso (soprattutto a seguito della crisi messicana).

Un vantaggio della dollarizzazione⁴³ completa è quello di evitare la discrezionalità delle politiche monetarie da parte delle rispettive banche centrali. In sostanza un maggior rigore nella disciplina monetaria contribuirebbe a conferire una maggiore credibilità al sistema finanziario del blocco regionale.

Una simile scelta sarebbe strategica in Argentina, vista la situazione attuale. Infatti, è fondamentale trovare una maniera per restituire fiducia agli investitori esteri e soprattutto per contenere il contagio verso gli altri paesi dell’America Latina, in particolare per gli altri paesi del Mercosur. Hanke⁴⁴ sostiene che “se l’Argentina spera di uscire dal caos attuale, il suo regime fiscale deve essere completamente subordinato al suo regime monetario. L’unico modo di ottenere ciò è smantellando la Banca Centrale, liquidando il peso, dollarizzando completamente l’economia e proibendo l’emissione di *quasimoneta*. La dollarizzazione non solo assicurerebbe il subordine fiscale, ma darebbe anche all’Argentina il tanto necessario shock di fiducia. Inoltre invertirebbe la drammatica caduta delle entrate fiscali”⁴⁵.

⁴² La moneta uruguaiana è stata lasciata libera di fluttuare come conseguenza della crisi argentina: “In Uruguay la decisione di lasciar fluttuare la moneta ha rappresentato un classico caso di contagio”, Il Sole 24 ore, 8 Luglio 2002

⁴³ “Una propuesta de dolarización para Argentina”, S. Hanke e K. Schuler, 1999.

⁴⁴ S. Hanke, maggio 2002.

⁴⁵ A partire dall’inizio del 2002 c’è stato un inasprimento della tassazione. La contemporanea svalutazione del peso ha comportato un fortissimo aumento del valore reale delle tasse, il che ha costituito un grande incentivo all’evasione. Le entrate fiscali del primo semestre 2002 sono del 20% inferiori rispetto allo stesso periodo del 2001.

La proposta di dollarizzazione trova sostegno nell'esito della precedente, analoga esperienza avutasi in Ecuador nel 2000. Infatti, dopo la crisi valutaria e la depressione del 1999, l'Ecuador optò per la dollarizzazione, ottenendo l'arresto della crescita della tassazione, un aumento delle entrate (non provenienti dal greggio) del 40% e la fiducia da parte del FMI, il quale stanziò nuovi prestiti. Il caso dell'Ecuador, mostra come sarebbe raggiungibile anche in Argentina l'auspicata inversione di tendenza.

Tabella 10

	1998	1999	2000	2001	2002 (*)
Argentina					
Crescita reale del PIL (%)	3.9	-3.4	-0.5	-4.5	-10
Entrate fiscali (miliardi di pesos)	50.037	47.643	49.102	45.403	6.412
Variazione percentuale annua (%)	31	-4.8	3.1	-7.5	-20
<i>Ecuador</i>					
Crescita reale del PIL (%)	0.4	-7.3	2.3	5.4	3.8
Entrate fiscali (miliardi di pesos)	1.477	1.403	1.662	2.353	0.420
Variazione percentuale annua (%)	1.5	-5.0	18	42	41

Fonte: S. Hanke e K Schuler, 1 aprile 2002.

(*) dati presunti, relativi al primo bimestre

4.7 Conclusioni

Le paure espresse da varie fonti argentine circa l'effetto negativo che la svalutazione brasiliana avrebbe avuto sull'economia argentina non sembrano in alcun modo suffragate dai fatti.

Si è visto infatti che la svalutazione della moneta brasiliana non ha comportato il crollo delle importazioni brasiliane dall'Argentina e nemmeno ha prodotto una "invasione" dei prodotti brasiliani nel mercato argentino. È vero che vi fu una diminuzione delle esportazioni del Brasile intra-Mercosur, ma vi fu anche una ridimensionamento del suo commercio verso il resto del mondo. Tale situazione fu determinata infatti non da una politica del tipo "beggar thy neighbour" ma dalla sfavorevole congiuntura internazionale. Inoltre è stata evidenziata una perdita di competitività argentina anteriore alla svalutazione in oggetto, nonché una

diminuzione dell'indice di produttività anch'essa anteriore. Dunque difficilmente possono essere attribuite al Brasile delle responsabilità sostanziali per le attuali difficoltà delle economie del Mercosur, e in particolare argentina.

Infine, è emerso come l'eventualità della costituzione di una moneta unica nel Mercosur come forma di tutela verso eventuali politiche del tipo beggar thy neighbour sia scarsamente ipotizzabile nel breve periodo. È parsa invece molto più auspicabile l'ipotesi di una dollarizzazione completa, in particolare per l'Argentina.

Appendice

Tabella A1

Principali riforme strutturali avvenute negli anni 90 in Argentina e Brasile

<i>Riforme</i>	<i>Argentina</i>	<i>Brasile</i>
Privatizzazione delle imprese e delle concessioni statali (telecomunicazioni, energia, trasporti)	si	si
Riforma del sistema del sistema pensionistico, includendo la partecipazione di amministratori di fondi pensioni	si	si
Flessibilizzazione del lavoro (contratti a tempo determinato, regolamentazione del lavoro a tempo determinato, adeguamento del lavoro a variazioni cicliche della produzione)	si	si
Tariffa estera comune per il Mercosur	si	si
Riduzione dei dazi alle importazioni	si	si
Sistema finanziario: norme Basilea	si	si
Legge per i brevetti farmaceutici	si	no
Riforma della legge sul fallimento	si	in studio
Uguale trattamento alle imprese e alle entità finanziarie di capitale nazionale e straniero	si	no

A.4.1 L'effetto contagio

A.4.1.1 La crisi tequila

In Argentina vi fu nel quarto trimestre del 1994 una contrazione del credito domestico, seguito nel primo trimestre del 1995 da una diminuzione delle riserve internazionali. Nei successivi trimestri l'impatto della crisi messicana si espanse al settore reale, determinando una riduzione della produzione industriale del 6.78%.

In Brasile invece il contagio colpì prima il settore finanziario, determinando una riduzione immediata delle riserve internazionali. Solo nel secondo semestre del 1995 si espanse al settore reale, determinando una flessione della produzione industriale del 7.83%.

Sugli altri due membri del Mercosur la sequenzialità del contagio non è così chiara. È però chiaro come l'andamento delle variabili economiche e finanziarie riflettano un impatto negativo della crisi messicana su tutti e quattro i paesi membri del Mercosur.

	Variazione riserve					Variazione credito					Variazione prod.. industriale				
	94:3	94:4	95:1	95:2	95:3	94:3	94:4	95:1	95:2	95:3	94:3	94:4	95:1	95:2	95:3
Argentina	-	+	-	+	+	+	-	-	+	-	+	+	-	-	-
Brasile	+	-	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-
Paraguay	-	+	-	+	+	+	+	+	-	-	n.r.	n.r.	n.r.	n.r.	n.r.
Uruguay	-	+	+	-	+	+	+	-	-	-	+	-	-	+	-

n.r.= non rilevabile

A.4.1.2 La crisi asiatica

La variazione negativa delle riserve internazionali e della produzione industriale confermano il contagio della crisi asiatica sull'Argentina, Brasile e Paraguay, anche se non è riscontrabile una diminuzione del credito.

	Variazione riserve						Variazione credito						Variazione prod industriale					
	97:3	97:4	98:1	98:2	98:3	98:4	97:3	97:4	98:1	98:2	98:3	98:4	97:3	97:4	98:1	98:2	98:3	98:4
Argentina	-	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	+	-	-
Brasile	+	-	+	+	-	-	+	+	+	+	+	+	+	-	-	+	-	-
Paraguay	-	-	-	+	-	+	+	+	+	-	-	-	n.r.	n.r.	n.r.	n.r.	n.r.	n.r.
Uruguay	+	+	+	+	-	+	-	+	+	+	+	+	-	+	+	-	+	-

A.4.1.3 La crisi russa

Alla crisi russa, iniziata nell'agosto del 1998, corrisponde una perdita di riserve internazionali in Brasile, Uruguay e Paraguay. La produzione industriale diminuisce in maniera evidente in Brasile e Argentina.

A.4.2 Un'analisi del periodo 1998-2002

A.4.2.1 Tra il 1998 e il 1999

Il deficit pubblico aumentò a causa di:

- diminuzione delle entrate in conto capitale (diminuzione delle entrate tributarie e di previdenza sociale del 4% e 9% rispettivamente); queste sono

infatti elastiche al livello di attività, che a sua volta diminuì a causa della depressione economica in atto.

- Aumento della spesa corrente a causa del pagamento di maggiori interessi sul debito estero, il quale passò da 6.6 milioni di dollari a 8.2 milioni di dollari.
- Aumento delle spese per consumi e operazioni, probabilmente legate a motivazioni elettorali.

A.4.2.2 Il 2000

Si ricorse all'aiuto del FMI che impose un maggior controllo della spesa pubblica come condizione per concedere il prestito. Il governo argentino rispose aumentando le imposte, deprimendo quindi ulteriormente il reddito disponibile.

Gli indicatori economici continuarono a peggiorare per tutto il 2000. Inoltre si registrò per la prima volta dopo il 1994 una variazione negativa delle riserve internazionali. Questo si tradusse per effetto del currency board in una contrazione della base monetaria. Per l'Argentina si fece sempre più difficile riuscire a pagare gli interessi sul debito estero per una scarsità di liquidità. Si cercò dunque di contrattare con gli organismi finanziari internazionali, con le banche locali e con i principali paesi che fecero investimenti diretti, scadenze a lungo termine per i titoli del debito estero.

A.4.2.3 Il 2001

Domingo Cavallo ampliò ulteriormente la convertibilità, includendo nel calcolo del tasso di cambio l'euro, in modo da compensare almeno parzialmente la perdita di competitività della moneta americana rispetto ad altre divise. Questo inoltre voleva essere un tentativo di rafforzare i rapporti con l'Unione Europea, dalla quale arrivava quasi il 30% degli investimenti diretti esteri, al pari cioè di quelli di origine USA. L'idea era mantenere la parità nominale del cambio e allo stesso tempo migliorare la competitività.

Il debito estero e i corrispondenti interessi continuavano però a crescere in misura diretta all'aumento del rischio default. Si fece sempre più evidente la impossibilità di soddisfare gli obiettivi fiscali imposte dal FMI, ponendo così sempre più in dubbio ulteriori esborsi da parte dell'organismo internazionale e rendendo invece

sempre più probabile una nuova contrattazione della scadenza dei titoli del debito estero.

Il governo decise dunque un azzeramento del deficit del settore pubblico, attraverso principalmente ad un taglio dei salari e dei trasferimenti statali.

Nell'ultimo semestre del 2001, il governo tentò una nuova negoziazione delle scadenze del debito pubblico, ma il deterioramento delle finanze pubbliche era ormai troppo grande: il FMI non concesse nuovi prestiti.

Le riserve internazionali precipitarono: i depositi furono trasformati in dollari, indipendentemente dalla loro origine, e fu approvato il "corralito finanziario".

Quest'ultimo meccanismo consiste in un blocco temporaneo dei depositi bancari, restringendo la possibilità di ritirare denaro contante e di fare trasferimenti interbancari. Il risultato fu un'ulteriore depressione del livello di attività. Infine nel gennaio 2002, il governo annunciò la svalutazione del peso argentino

Per dare un'idea della sopravvalutazione del peso rispetto alle altre valute alla fine del 2001, viene riportato qui di seguito l'indice Big Mac⁴⁶, il quale permette di ricavare delle indicazioni di massima degli scostamenti del cambio nominale da quello reale⁴⁷

Tabella A 2

Paesi	Big Mac in US\$	Scarto % del cambio
USA	2.89	0.0
Argentina	2.50	-3.5
Area Euro	2.42	-6.6
Messico	2.42	-6.6
Cile	2.01	-22.4
Brasile	1.51	-41.7

Il responso dell'indice Big Mac era che il peso a fine del 2001 era sopravvalutato del 66% verso il real brasiliano e del 24% sul peso cileno. Quindi, una svalutazione del 30-40% era auspicabile.

⁴⁶ Tratta da "L'ultimo responso del Bib Mac: il peso deve calare del 40%", Il Sole 24 Ore, 22 dicembre 2001.

⁴⁷ L'indice Big Mac è costruito partendo dai prezzi in valuta locale del Big Mac, tradotti in dollari ai cambi correnti. Secondo la teoria del prezzo unico, su cui si incentra il calcolo delle parità di potere d'acquisto, questo prezzo dovrebbe essere identico tra le nazioni; scostamenti rispetto a questa ideale identità danno una misura di sopravvalutazione e sottovalutazione reale del cambio.

A.4.2.4 Il 2002

Nel gennaio 2002 il governo argentino fu costretto a svalutare il peso. In un primo momento la svalutazione avvenne nei confronti del dollaro, stabilendo una quotazione pari a 1,40 peso per dollaro; successivamente (nel febbraio 2002) le autorità decisero la libera fluttuazione della moneta rispetto a tutte le altre monete. La conseguenza fu che il peso raggiunse il 4 aprile 2002 una quotazione di 2.75 peso per dollaro, raggiungendo così una perdita del suo valore del 64% rispetto all'inizio dell'anno.

La prima conseguenza della svalutazione argentina per l'Argentina stessa fu che all'inizio di Marzo 2002 l'Uruguay emanò un decreto con il quale si prevedevano nuovi dazi alle importazioni provenienti dall'Argentina. Il ministro di economia e finanza uruguayano, Alberto Bensi n, argoment  questa decisione come "difesa commerciale da quei beni che stavano entrando nel suo paese a prezzi bassi a causa della recente svalutazione argentina". Sebbene sia facile riconoscere i motivi per cui il governo uruguayano sia giunto a questi provvedimenti, non si pu  negare che queste azioni siano una violazione del Trattato costitutivo del Mercosur.⁴⁸

⁴⁸ Ulteriori dettagli sulla situazione attuale dell'Argentina vengono forniti nel capitolo 6.

Capitolo 5

Gli investimenti diretti esteri

La costituzione del Mercosur ha rappresentato per le imprese multinazionali orientate alla ricerca di nuovi mercati di sbocco, la possibilità di operare in un mercato ampio, caratterizzato da una domanda interna crescente e dalla prossimità di risorse naturali, oltre che di aggirare l'imposizione dei dazi sul commercio extra – Mercosur.

Dall'analisi quantitativa dei dati pare evidente come i paesi membri abbiano attratto una notevole quantità di flussi di capitali esteri durante gli anni novanta. Dall'analisi qualitativa emerge però anche come questi ingenti quantitativi di capitali siano in parte stati attratti dai processi di privatizzazioni in corso all'interno di ogni singolo paese. Questi ultimi tipi di flussi erano perciò destinati ad esaurirsi con il terminare delle attività statali da privatizzare. È parso dunque interessante chiedersi in quale misura l'aumento degli IDE verso l'Argentina negli anni novanta sia stato imputabile alla creazione del Mercosur e in quale invece al processo di ristrutturazione interna.

Inoltre, come sono cambiate le strategie degli investitori internazionali in Argentina alla luce del nuovo scenario regionale? Quali sono state le conseguenze dell'enorme flusso di capitali orientati al Mercosur sul tessuto produttivo argentino?

Nella prima parte del presente capitolo si cercherà di dare risposta ai quesiti sopra esposti. Successivamente si procederà ad un'analisi dei flussi di IDE verso il settore auto argentino e si evidenzierà come per le multinazionali operanti in tale ambito la creazione del Mercosur e l'elevato grado di protezione concesso al suo interno dallo speciale regime auto abbiano rappresentato un fattore strategico di localizzazione. Infine, a rafforzamento di quanto appena detto si illustrerà il caso specifico degli IDE della Fiat in Argentina.

5.1 Il contesto globale

Una rapida panoramica sui flussi di IDE a livello mondiale, permette di osservare (tabella 1) come per buona parte degli anni novanta i paesi in via di sviluppo siano stati la destinazione di circa il 40% degli IDE mondiali.

A seguito della crisi asiatica del 1997, si verificò però una contrazione dei flussi di IDE verso i paesi in via di sviluppo e un aumento degli stessi verso i paesi industrializzati. Dai dati UNCTAD emerge come la partecipazione dei paesi in via di sviluppo si sia nel 2000 dimezzata rispetto a quella riscontrabile a metà degli anni novanta. Nel 2000, in particolare, gli IDE verso il mondo sviluppato sono cresciuti del 21% mentre quelli verso i paesi in via di sviluppo aumentarono solo dell'8%.

La responsabilità della diminuzione nella partecipazione dei paesi in via di sviluppo ai flussi degli IDE è attribuibile ai paesi latinoamericani e non a quelli asiatici. Ciò risulta evidente osservando come gli IDE con destinazione l'America Latina e la regione caraibica siano diminuiti del 22%, mentre gli IDE diretti verso i paesi asiatici sono aumentati del 44%, riconquistando così questa regione la supremazia nella ricezione di IDE tra i paesi in via di sviluppo.

Tabella 1

Flusso degli IDE (miliardi di \$)												
	Mondo		PVS		A.Latina		Asia		Africa		Resto dei PVS	
	Valore	%	Valore	%	Valore	%	Valore	%	Valore	%	Valore	%
1988/1993	191	100	47	24.6	13	6.8	30	15.7	3	1.6	1	0.5
1994	257	100	106	41.2	31	12.0	68	26.5	6	2.3	1	0.4
1995	331	100	113	34.1	33	9.9	74	22.3	6	1.8	0	0.1
1996	385	100	152	39.5	52	13.5	93	24.1	6	1.6	1	0.3
1997	478	100	187	39.1	73	15.3	102	21.3	11	2.3	1	0.2
1998	693	100	188	27.1	83	11.9	95	13.7	8	1.2	2	0.3
1999	1075	100	222	20.7	110	10.2	98	9.1	10	1.0	4	0.4
2000	1271	100	240	18.9	86	6.8	151	11.1	9	0.7	6	0.5

Fonte: UNCTAD; informe Mercosur 2001

La responsabilità per la caduta degli IDE in America Latina è attribuibile prevalentemente all'Argentina e al Cile, paesi in cui i processi di fusione e acquisizione furono particolarmente intensi nel 1999. Di fatto, le numerose privatizzazioni delle aziende a partecipazione statale nei paesi del Cono Sud, furono seguite da altrettanto numerose ristrutturazioni e cambi ai vertici. Con la perdita dell'impulso dato dalle privatizzazioni e la tendenza alla stabilizzazione dei processi di ristrutturazione patrimoniale, la caduta degli IDE nella regione era largamente prevedibile.

5.2 La dinamica degli IDE nel Mercosur

Dall'osservazione della dinamica degli IDE all'interno del Mercosur (tabella 2) si può notare come essi siano andati aumentando a partire dalla formazione dell'unione doganale. In particolare, emerge un'accelerazione dei flussi di IDE verso il Mercosur nel periodo 1994-1997 (incremento superiore al 50% annuo).

Per quel che riguarda i flussi di IDE verso l'Argentina, questi subirono una brusca impennata tra il 1998 e il 1999, passando da 7.000 milioni di dollari a 24.000 milioni di dollari. Su tale andamento influì l'acquisizione da parte dell'impresa spagnola Repsol dell'impresa petrolifera argentina YPF (quest'ultima era stata da poco privatizzata). Questa operazione da sola portò entrate per un importo superiore ai 13 000 milioni di dollari. Perciò l'altrettanto brusca diminuzione dei flussi di IDE verso l'Argentina nel 2000 non può destare grande sorpresa.

Si è già detto che uno dei fattori decisivi per l'attrazione di IDE verso il Mercosur furono le numerose privatizzazioni poste in essere al principio degli anni novanta soprattutto in Argentina e Brasile. Ciò pare essere confermato dal ruolo marginale giocato da Uruguay e Paraguay nel flusso degli IDE verso il Mercosur. Entrambe sono infatti caratterizzate da economie aperte dal punto di vista commerciale e finanziario, ma risultano scarsamente dinamiche nei processi di riforme strutturali e di privatizzazione delle imprese pubbliche. Non sembra dunque anomalo che le due economie in oggetto abbiano una partecipazione ai flussi di IDE verso il Mercosur inferiore all'1%.

Tabella 2

	Mercosur: flussi IDE nel periodo 1988-2000 (milioni di \$)										
	Mercosur		Argentina		Brasile		Paraguay		Uruguay		Mercosur/ America Latina
	Valore	%	Valore	%	Valore	%	Valore	%	Valore	%	%
1988	3914	100.0	2266	57.9	1534	39.2	63	1.6	51	1.3	29.8
1993											
1994	6516	100.0	3635	55.8	2590	39.7	137	2.1	154	2.4	21.0
1995	11392	100.0	5609	49.2	5479	48.1	147	1.3	157	1.4	34.5
1996	17726	100.0	6949	39.2	10496	59.2	144	0.8	137	0.8	34.1
1997	28266	100.0	9162	32.4	18761	66.4	230	0.8	113	0.4	38.7
1998	36252	100.0	7281	20.1	28480	78.6	336	0.9	155	0.4	43.7
1999	55813	100.0	24147	43.3	31372	56.2	65	0.1	229	0.4	50.7
2000	44845	100.0	11152	24.9	33403	74.5	119	0.2	171	0.4	52.1

Fonte: Informe Mercosur 2000, MECON (Argentina). Banca Centrale del Brasile, Paraguay e Uruguay, World Investment Report 2000

Negli anni più recenti, gli IDE verso il Mercosur sono stati attratti in particolare dalle numerose fusioni e acquisizioni in corso tra le imprese della regione, come mostrato nella tabella 3. Viene qui fatta una distinzione tra privatizzazioni, concessioni e gare d'appalto di imprese o servizi pubblici e acquisizioni di imprese private. I dati utilizzati considerano solo operazioni aventi un valore superiore ai 100 milioni di dollari, motivo per cui non vengono considerate le transazioni con imprese uruguaiane e paraguaiane.

I processi di fusione e acquisizione realizzati tra il 1999 e il 2000 in Brasile e Argentina, hanno mobilitato un valore prossimo a 66000 milioni di dollari provenienti dall'estero, dei quali però appena il 15% impiegati in attività del settore pubblico. In particolare le operazioni più significative nel settore pubblico sono state finanziate attraverso capitali spagnoli, nordamericani, francesi e italiani⁴⁹.

⁴⁹ Le operazioni più significative nell'ambito del settore pubblico furono infatti le seguenti:

- 1) l'acquisto da parte della spagnola Repsol della partecipazione dell'YPF appartenente al settore pubblico argentino;

Tabella 3

Argentina e Brasile: privatizzazioni, gare d'appalto e acquisizioni con la partecipazione di capitali esteri.

Periodo 1999-2000

In milioni di \$

Settore	Argentina	Brasile
Privatizzazioni e gare d'appalto	3299	6728
<i>Settore primario</i>	<i>2011</i>	<i>260</i>
Petrolio e gas	2011	260
<i>Servizi</i>	<i>1288</i>	<i>6468</i>
Acqua	439	692
Telecomunicazioni	849	155
Energia Elettrica	-	2071
Servizi finanziari	-	3550
Acquisizioni	27618	28193
<i>Settore primario</i>	<i>13424</i>	<i>766</i>
Estrazione di minerali	-	766
Petrolio e gas	13424	-
<i>Settore manifatturiero</i>	<i>1210</i>	<i>3275</i>
Alimenti e bevande	835	1237
Altri prodotti	375	2038
<i>Servizi</i>	<i>12984</i>	<i>24152</i>
Telecomunicazioni	6203	16802
Servizi finanziari	2621	1780
Energia elettrica	586	3058
Altri servizi	3574	3232
TOTALE	30917	34921

Fonte: Informe Mercosur 2000, CEPAL 2001

- 2) La vendita di BANESPA, una banca statale brasiliana, acquisita dalla banca spagnola Santander, nell'ambito del processo di consolidamento degli investimenti spagnoli nel settore finanziario della regione;
- 3) La privatizzazione di diverse compagnie statali brasiliane, distributrici di energia elettrica, con capitali nordamericani e spagnoli;
- 4) La concessione di servizi di telecomunicazione in Argentina, operazione che coinvolge capitali francesi, nordamericani, italiani e spagnoli.

Anche le acquisizioni di imprese private, come nel caso del settore pubblico, si sono concentrate prevalentemente nel settore primario e dei servizi, prestando invece ben poca attenzione al settore manifatturiero. Nel settore dei servizi l'operazione di maggior rilevanza riguardò l'area delle telecomunicazioni, con l'acquisto da parte della società spagnola Telefonica di partecipazioni in imprese situate tanto in Brasile quanto in Argentina⁵⁰.

Questo ingente flusso di capitali esteri che si sono riversati nella regione del Mercosur è tuttavia destinato ad esaurirsi o, quantomeno, a ridursi notevolmente, dal momento che i principali investitori internazionali si sono già posizionati nelle rispettive aree di competenza. Tuttavia il settore estrattivo in Argentina e quello dei servizi in Brasile (anche aree non tradizionali legate alla "New Economy") sembrerebbero riservare ulteriori spazi di interesse per i capitali esteri.

I dubbi per il futuro rimangono invece vincolati al settore manifatturiero. In particolare ci si riferisce al settore dell'auto, il quale fu ricettore di un grande flusso di IDE durante tutti gli anni novanta, con un andamento però decrescente negli ultimi anni. Anche il settore chimico, a dispetto del periodo precedente nel quale era al centro dell'interesse di grandi investitori, sembra invece ultimamente in crisi.

5.3 I flussi di IDE in Argentina

Il risultato in Argentina dell'ondata di privatizzazioni dei primi anni novanta fu la forte riduzione della partecipazione statale nell'ambito produttivo e di fornitura di servizi. Parallelamente alle riforme domestiche, l'Argentina continuò con gli sforzi di progredire nel processo di integrazione regionale (soprattutto con il Brasile) nell'ambito del Mercosur. È in tale contesto che negli anni novanta l'Argentina diventò una delle principali destinazioni latino americane per i capitali esteri. Di fatto, l'aumento dei flussi di IDE durante gli anni novanta avvenne in concomitanza alla liberalizzazione commerciale e finanziaria, all'eliminazione delle restrizioni ai capitali stranieri, al raggiungimento di una certa stabilità dei

⁵⁰ Tale acquisizione avvenne nel contesto di una mega operazione ("Operazione Veronica") che coinvolse persino il Perù.

prezzi, alla privatizzazione di gran parte delle imprese pubbliche, all'integrazione nel Mercosur e ad alcuni provvedimenti governativi volti ad incentivare la localizzazione. I flussi di IDE si orientarono prevalentemente alle attività già esistenti (nell'ambito del programma di privatizzazione prima e delle fusioni e acquisizioni poi) e alle opportunità legate alla complementarietà produttiva, opportunità create grazie alla formazione del Mercosur (soprattutto nel settore auto).

Quindi pare sostenibile che la creazione del Mercosur abbia determinato un afflusso di capitali diretti esteri verso l'Argentina; ma tale fenomeno, oltre all'effetto positivo sulla bilancia dei pagamenti, quali altre conseguenze ha avuto sull'Argentina? Un aumento di competitività delle sue imprese? Una diminuzione dei suoi squilibri esterni? In realtà nulla di tutto ciò e anzi sembra che i nuovi flussi di capitali esteri abbiano contribuito in qualche misura ad aggravare gli squilibri esterni. Pare infatti che siano state le imprese multinazionali (e non le imprese nazionali) quelle che sono in realtà riuscite a sfruttare le opportunità legate all'allargamento del mercato locale e al programma di riforme strutturali.

Analisi storica, quantitativa e qualitativa dei flussi di IDE

L'analisi storica dei flussi degli IDE verso l'Argentina (tabella 4), rivela come questo paese fu sempre al centro dell'attenzione degli investitori internazionali, sebbene le politiche nazionali non abbiano sempre favorito l'entrata di capitali stranieri.

Dall'analisi quantitativa (grafico 1) emerge che:

- a partire dagli anni novanta, i flussi di IDE verso l'Argentina subirono un incremento mai avuto prima di allora;
- l'evoluzione dei flussi degli IDE verso l'Argentina ha avuto una tendenza crescente durante tutti gli anni novanta, fino a raggiungere il suo valore massimo nel 1999 (con un valore complessivo di 23.986 milioni di dollari) per poi decrescere bruscamente nel 2000 e nel 2001.

Dall'analisi qualitativa si deduce inoltre che (tabelle 5, 6 e 7):

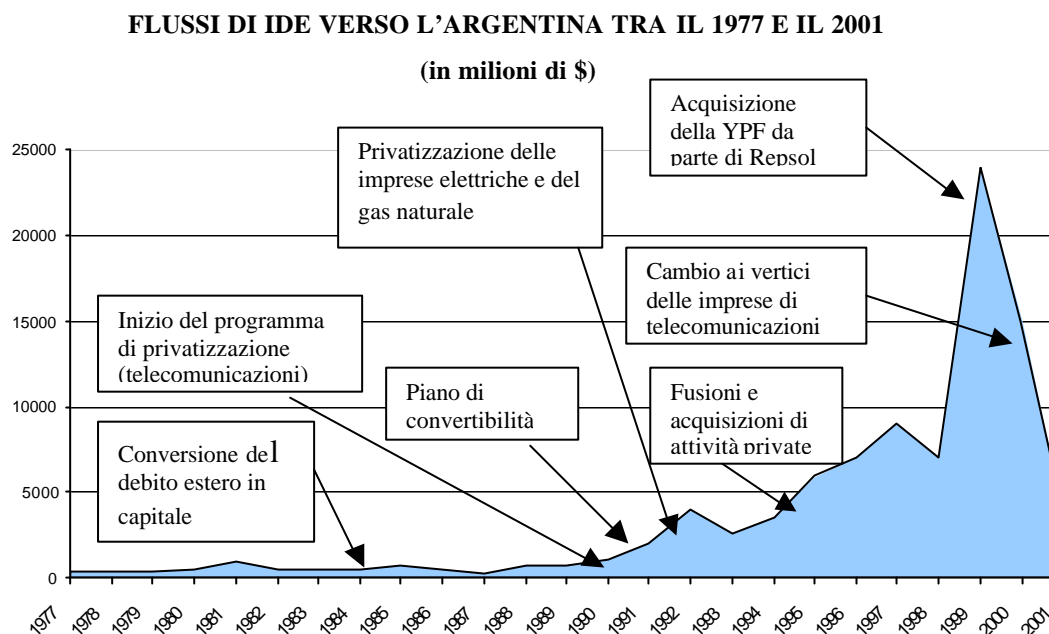
- durante i primi anni novanta i principali investitori in Argentina furono gli Stati Uniti; a partire dal 1996 vi fu però una rapida espansione degli investimenti spagnoli (in effetti, gli IDE provenienti dalla Spagna costituirono quasi il 40% del totale dei flussi di IDE tra il 1992 e il 2001, mentre gli IDE provenienti dagli Stati Uniti furono solo il 25% del totale).
- vi fu un sostanzioso apporto di IDE da parte degli investitori cileni, i quali contribuirono al 4.3% degli ingressi totali di IDE tra il 1992 e il 2000 (in particolare, l'apporto di capitali provenienti dal Cile si intensificarono proprio a partire dal 1996, anno in cui questo paese firmò l'accordo di membro associato del Mercosur);
- il settore maggiormente interessato dai flussi di IDE tra il 1992 e il 2000 fu quello petrolifero, il quale ricevette un terzo del totale dei flussi in entrata;
- grazie al processo di privatizzazione, il settore dei servizi pubblici raccolse invece il 21% del totale dei flussi di IDE accumulati;
- in una prima fase dell'espansione degli IDE avvenuta negli anni novanta, i flussi furono attratti prevalentemente dalle privatizzazioni in corso (come si deduce dalla tabella 5, dal 1990 al 1993, più del 40% delle entrate totali degli IDE corrispondeva a questo tipo di operazione). In una prima fase dunque il processo di integrazione regionale non ha avuto un impatto importante sui flussi di IDE in Argentina;
- successivamente la forma di investimento legata alle privatizzazioni perde man mano importanza (considerando infatti i flussi accumulati durante il periodo 1992-2001, le privatizzazioni rappresentano solo il 15% del totale);
- a partire dal 1993 la modalità più importante per le entrate degli IDE fu quella di acquisizione e fusione di imprese private. Anche gli IDE destinati al finanziamento di nuovi progetti andarono acquisendo un peso sempre maggiore.

Tabella 4

<i>Periodo</i>	<i>Fatti storici</i>	<i>Andamento dei flussi di IDE</i>
Tra la fine del XIX secolo e l'inizio del XX secolo	In questo periodo l'Argentina si consolidò come esportatrice di prodotti agricoli	Flussi di capitali per la costruzione delle linee ferroviarie e dei servizi pubblici (gli investimenti erano diretti allo sviluppo di una struttura economica orientata alla produzione e all'esportazione di prodotti agricoli).
Anni trenta, quaranta e cinquanta	Crisi mondiale; iniziò un processo di industrializzazione basato sulla sostituzione di importazioni; Il presidente Juan Domingo Perón nazionalizzò i servizi pubblici e adottò diverse misure protezionistiche.	Notevole riduzione dei flussi di capitali diretti in Argentina Nel 1955, il capitale straniero rappresentava solo il 5% del capitale totale, rispetto al principio del secolo quando invece il capitale straniero rappresentava ben il 48% del capitale totale I flussi di IDE erano prevalentemente britannici fino agli anni venti. Negli anni venti la maggior parte degli investimenti provenivano dagli Stati Uniti.
Dal 1958 agli anni settanta	Nel 1958 Arturo Frondizi salì alla presidenza al posto di Perón. Adottò una politica volta a favorire l'entrata di capitali esteri oltre che a incentivare la produzione industriale.	Significativa affluenza di capitali verso l'industria manifatturiera (soprattutto verso il settore auto) e l'industria chimica e petrolchimica. Negli anni sessanta i flussi di capitali furono attratti soprattutto dall'acquisto di imprese locali.
Anni settanta	Nel 1973 salirono al potere i peronisti dopo un periodo di instabilità politica e disordini sociali. Nel 1976 vi fu il golpe militare. Negli anni ottanta vi fu la "crisi del debito"	Con i peronisti vi furono nuove restrizioni ai capitali esteri. Dopo il colpo di stato, ci fu un ritiro di alcune delle più importanti imprese multinazionali (come General Motors e Citroën). Negli anni della "crisi del debito" le entrate di capitali stranieri furono scarse. Nella seconda metà degli anni ottanta, la maggior parte degli IDE si materializzò per mezzo dei meccanismi di conversione del debito estero in capitale. Tra il 1984 e il 1989, la quasi totalità del debito estero capitalizzato corrispondeva a progetti industriali patrocinati da multinazionali già radicate nel paese. Iniziarono in questi anni le privatizzazioni di imprese statali.
Anni novanta	Presidenza Menem (1989-1999). In questo periodo la politica fu orientata a riforme strutturali, al controllo dell'iperinflazione e alla liberalizzazione commerciale. Venne varato il libero accesso dei capitali stranieri alla quasi totalità delle attività economiche, incluse quelle estrattive e i servizi pubblici	Notevole afflusso di capitali esteri.

Fonte: elaborazione propria

Grafico 1



Fonte: Informe CEPAL 2001, "La inversión extranjera en América Latina y el Caribe", pg.61

Tabella 5

IDE per modalità. Periodo 1990-2001 (in milioni di \$)							
Tot. IDE	Investimenti degli utili	Apporti di capitali	Debiti	Acquisto delle attività esistenti, delle quali:	Privatizzazioni	Fusioni e acquisizioni	
1990	1836	-	-	-	1174	1174	-
1991	2439	-	-	-	460	460	-
1992	4433	857	474	371	2717	2332	385
1993	2791	878	628	251	1036	935	101
1994	3635	898	1287	387	1063	136	927
1995	5610	659	1685	700	2566	1113	1453
1996	6949	397	2011	1525	3014	580	2434
1997	9161	726	2580	1159	4694	892	3802
1998	7291	788	3179	802	2522	334	2188
1999	23986	-144	4116	1627	18386	4192	14194
2000	11672	1548	3178	688	6258	30	6228
2001	3181	-843	2750	500	774	25	749
1992- 2001	78709	5764	21888	8010	43030	10569	32461

Fonte: Informe CEPAL 2001

Tabella 6

IDE per settore economico. Periodo 1992-2000 (in milioni di \$)										
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1992-2000 (%)
Totale	4432	2791	3637	5610	6951	9157	7291	23929	11693	100.0
Primario	1226	273	519	576	1728	177	1324	17845	2496	34.7
Petrolio	1222	277	502	436	1046	105	1313	17830	2487	33.4
Minerario	4	-6	17	140	682	72	11	15	9	1.3
Industria	634	858	1798	2186	2776	3308	1147	1950	2404	22.6
manifatturiera										
Alimenti, bevande, tabacco	384	338	1014	793	405	360	256	1192	600	7.1
Tessuti	-	39	-18	80	15	36	-5	-49	19	0.2
Carta	-102	27	31	119	375	335	89	15	580	1.9
Chimica, gomma, plastica	217	350	325	792	937	770	231	762	537	6.5
Cemento e ceramiche	33	47	26	33	20	51	306	0	2	0.7
Macchinari e equipaggiamenti	-152	-32	60	8	165	106	111	361	-56	0.8
Metalli comuni e elaborazioni	-120	26	244	-31	86	569	96	-18	130	1.3
Industria automotrice	374	64	116	392	773	1082	65	-313	591	4.2
Servizi	2428	1557	868	2575	2096	4888	3648	3153	5692	35.6
Elettricità, gas, acqua	2119	1116	124	1111	681	1527	932	951	361	11.8
Commercio	82	42	339	318	523	150	699	742	147	4.0
Trasporti e telecomunicazioni	36	-19	245	634	145	845	260	714	3739	8.7
Banche	191	418	160	512	747	2366	1757	746	1445	11.1
Altri	143	104	452	271	350	784	1172	983	1102	7.1

Fonte: Informe CEPAL 2001

Tabella 7

IDE per paese di provenienza. Periodo 1992-2000 (in milioni di \$)										
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1992-2000 (%)
Totale	4432	2791	3637	5610	6951	9157	7291	23929	11693	100.0
Unione Europea	1745	581	1019	1277	2750	4618	4736	19942	8524	59.9
Germania	-18	101	224	15	250	547	466	70	161	2.4
Spagna	277	102	-172	271	998	2085	1098	17930	6987	39.2
Francia	421	154	577	140	502	225	1337	1547	493	7.1
Italia	494	-211	70	576	264	436	499	501	506	4.2
Paesi Bassi	172	91	277	166	155	955	986	-51	156	3.9
Regno Unito	257	272	84	24	236	227	251	-107	63	1.7
Altri paesi europei	142	72	-41	85	346	143	99	52	158	1.4
Nord America	1350	1706	1810	2421	2418	3217	1363	3773	2030	26.6
Stati Uniti	1105	1555	1714	2303	2190	3074	1352	3763	2078	25.3
Altri paesi nord americani	245	151	96	118	227	143	10	10	-48	1.3
Sud America	612	408	324	1045	990	804	510	-514	212	5.8
Cile	501	317	190	784	913	578	327	-440	109	4.3
Altri paesi sudamericani	111	91	134	261	77	226	184	-73	103	1.5
Centro America e Carabi	9	21	41	140	-24	21	191	425	39	1.1
Altri	713	75	444	728	817	497	491	302	887	6.6

Fonte: Informe CEPAL 2001

5.4 Il contributo del Mercosur al flusso di IDE in Argentina

Si è in fin qui dimostrato come gli IDE in Argentina siano aumentati durante gli anni novanta e di come per lo meno fino al 1993 questo incremento sia imputabile prevalentemente alle privatizzazioni. A cosa è dovuto il successivo afflusso di IDE? Che ruolo gioca l'integrazione regionale in questa nuova ondata di capitali esteri? Ciò che emerge da un'analisi delle scelte strategiche delle multinazionali per settore, è che non solo questo nuovo apporto di capitali è riconducibile al Mercosur ma che anzi proprio il processo di integrazione ne è una causa fondamentale.

Settore dei servizi

Si consideri il settore dei servizi e, in particolare, quello dell'energia. Inizialmente la deregolamentazione dell'estrazione di idrocarburi e la privatizzazione delle imprese elettriche e del gas, attrassero nuove imprese interessate allo sfruttamento delle abbondanti risorse naturali esistenti. Successivamente però fu la presenza di un consistente aumento della domanda di questi prodotti da parte dei paesi vicini e l'assenza di barriere doganali con essi a creare nuove occasioni di investimento e determinare quindi nuovi apporti di capitali. Questo è ciò che avvenne nel settore elettrico: a partire dai primi anni novanta il mercato dell'energia elettrica fu dominato dalle imprese spagnole arrivate in Argentina su impulso delle privatizzazioni. L'impresa leader in tale campo fu la ENDESA España, che riuscì ad assumere il controllo di una delle due società in cui fu divisa l'impresa statale argentina per il servizio elettrico. A partire dalla seconda metà degli anni novanta, l'impresa spagnola si trovò di fronte ad un costante aumento della domanda di energia elettrica da parte del Brasile. Questo diede impulso a nuovi progetti di investimento⁵¹ in Argentina con lo scopo di esportare il proprio prodotto al paese vicino in una situazione di assenza di barriere doganali. Successivamente, data una situazione di crescente espansione del mercato, si sommarono ai capitali spagnoli quelli francesi e statunitensi.

Quindi, in un primo momento, il ruolo del Mercosur nel flusso di IDE verso l'Argentina, fu appannato dalle privatizzazioni le quali assicurarono come vantaggio di localizzazione il fatto di operare in mercati che avevano cessato solo di recente di essere dei monopoli e che quindi garantirono, almeno per un primo periodo, alte barriere all'entrata e un livello minimo di redditività.

I fattori di competitività andarono poi rapidamente modificandosi. Ad esempio, il fattore di redditività principale nelle imprese di telecomunicazioni era legato ad un costante ampliamento dell'offerta del servizio, attraverso l'incorporazione di nuovi prodotti, servizi e clienti. Quindi era fondamentale per queste imprese riuscire ad espandere il proprio mercato.

⁵¹ La ENDESA investì in Argentina 350 milioni di dollari al solo scopo di fornire il sud del Brasile.

Settore manifatturiero

La misura in cui il Mercosur ha influito sul flusso di IDE in Argentina emerge con maggiore chiarezza dall'osservazione delle strategie delle multinazionali nel settore manifatturiero. Come verrà meglio illustrato nei paragrafi inerenti il settore auto e il caso della Fiat, per alcune imprese operanti in questo campo il Mercosur rappresentò una “strategia di globalizzazione mirata⁵²”. Lo scopo era quello di sfruttare la prospettiva regionale di integrazione produttiva e di usufruire quindi di elevate economie di scala, di operare in un mercato con ampie possibilità di sviluppo grazie ad una crescente domanda insoddisfatta e di sfruttare delle speciali protezioni concesse ad alcuni settori particolari.

Conclusioni

Riassumendo quindi quanto finora affermato, il Mercosur ha contribuito in maniera sostanziale all'afflusso di IDE in Argentina. È anche vero però il processo di integrazione ha attratto capitali esteri prevalentemente nella seconda metà degli anni novanta, quando il processo di privatizzazione cominciava ad esaurirsi. Inoltre, processo di integrazione regionale e privatizzazioni non possono essere considerati in maniera disgiunta ma pare più logico considerarli come fattori complementari di attrazione di IDE in Argentina. Le privatizzazioni hanno infatti spesso funzionato come impulso per una prima localizzazione, mentre l'allargamento del mercato ai paesi vicini ha rappresentato per gli investitori esteri una ragione di consolidamento e ulteriore espansione dei propri investimenti.

5.5 Quali conseguenze ha avuto l'aumento dei flussi di IDE sulla struttura produttiva argentina?

Settore dei servizi

Alla fine degli ottanta, il settore dei servizi e delle infrastrutture presentava una situazione di grave ritardo tecnologico. Spesso, all'ingente afflusso di capitali dei primi anni novanta, si sommò un trasferimento di tecniche moderne di organizzazione, di addestramento del personale e di nuovi sistemi amministrativi.

⁵² Balcet e Enrietti, 2002

In generale, i livelli di produttività per persona aumentarono, grazie soprattutto alle politiche di riduzione del personale effettuate e all'applicazione delle nuove tecniche di gestione. Un esempio in questo senso è il settore delle telecomunicazioni: vi fu infatti un notevole incremento delle linee telefoniche e dei servizi offerti. Tuttavia queste considerazioni positive devono essere notevolmente ridimensionate se si considerano altri settori dei servizi quali, ad esempio, quello del gas e dell'elettricità.

Settore manifatturiero

Nel settore manifatturiero, gli effetti positivi degli IDE si manifestarono in due momenti distinti:

- in una prima fase predominò la razionalizzazione delle attività esistenti;
- nella seconda fase le case madri applicarono nelle loro filiali tecniche moderne di produzione, organizzazione, commercializzazione e produzione.

La maggior parte dei nuovi impianti incorporò le tecnologie consolidate a livello internazionale per quel che riguarda l'area prodotto e gestione; per quel che riguarda il processo invece i miglioramenti furono minori. Proprio quest'ultimo aspetto fu quello per il quale sorsero le asimmetrie maggiori rispetto alle pratiche internazionali. Infatti la maggior parte dei progetti realizzati in Argentina presentò una scala di produzione al di sotto del punto ottimo e dei gradi di automazione tutt'altro che efficienti.

Gli effetti positivi dell'afflusso di IDE verso l'Argentina non si estesero inoltre al trasferimento delle conoscenze strategiche da parte delle case madri alle proprie filiali. Ad esempio non vennero trasferite (se non in un numero limitato di casi e in maniera parziale) nelle filiali le attività di ricerca e sviluppo o di pianificazione del processo o di sviluppo del prodotto, producendo così una sorta di dipendenza tecnologica.

Un ulteriore effetto del flusso di IDE sul settore produttivo argentino fu l'adozione da parte di numerose multinazionali operanti in questo campo di una logica di completamento produttivo, che generò a livello regionale un aumento del commercio intra-industriale. Questo vuol dire, come ad esempio nel settore auto,

che le multinazionali indussero l'insediamento nella regione di propri fornitori, con cui si integrarono (cioè incorporando queste imprese all'interno della loro catena produttiva) oppure si limitarono ad avere dei rapporti commerciali come entità indipendenti ma localizzate nella stessa area regionale. Sono queste le imprese che maggiormente hanno beneficiato dell'eliminazione (seppure non totale) delle barriere doganali alla circolazione dei beni e fattori produttivi all'interno dello spazio integrato del Mercosur.

5.6 Il settore auto

5.6.1 Breve storia dell'industria auto in Argentina

L'industria auto argentina nacque alla fine degli anni cinquanta, con la localizzazione nel paese di alcune filiali delle principali compagnie statunitensi e europee del settore. A partire da allora, tale industria occupò una parte significativa della struttura produttiva del paese, sebbene fosse condizionata dalla ridotta dimensione del volume del mercato nazionale e dalla scarsa competitività soprattutto a livello tecnologico rispetto agli standard internazionali. Durante gli anni settanta e ottanta questo settore, come del resto la gran parte dell'industria manifatturiera, subì una battuta d'arresto. Alcune importanti imprese si ritirarono dal paese (General Motors e Citroën), altre cedettero il controllo delle proprie filiali a imprese locali mediante licenze (Fiat e Peugeot al gruppo Macri e Renault al gruppo Antelo), altre infine optarono per strategie associative (Ford e Volkswagen mediante la costituzione della società Autolatina).

Il nuovo regime settoriale stabilito con la creazione del Mercosur e la ripresa della domanda interna nei primi anni novanta, cambiarono in maniera sostanziale le modalità di offerta e le condizioni della domanda. Infatti tra il 1990 e il 1994 la produzione dell'industria auto si quadruplicò. Questa nuova condizione portò le multinazionali a riformulare le proprie strategie di investimento, attraverso il recupero del controllo delle proprie filiali e la ristrutturazione dei processi produttivi.

Le strategie internazionali delle imprese multinazionali del settore, tendevano a basarsi sulla creazione di centri regionali, all'interno dei quali si producevano

modelli di distribuzione di massa. Il concetto sotteso a tale logica era che tanto i veicoli quanto i componenti fossero intercambiabili all'interno dei vari centri. Fino al 1999 (anno in cui il Brasile fu costretto a svalutare e il ciclo recessivo argentino si aggravò) il Mercosur costituì uno dei suddetti centri e fu considerato come una delle aree che maggiormente avrebbe potuto contribuire all'espansione delle vendite mondiali delle imprese multinazionali fabbricanti veicoli.

5.6.2 Il fattore di localizzazione

Il vantaggio principale per le imprese multinazionali di questo settore che ebbero a localizzarsi in Argentina (e in Brasile) deriva dal regime speciale che regolò l'industria auto a livello locale e che fu definito all'interno dello schema di protezione previsto in ambito del Mercosur⁵³. Il Regime Auto, non solo protesse le filiali stabilite in Argentina dalla concorrenza ma prevede anche meccanismi di finanziamento per la riorganizzazione a livello microeconomico. Tale riorganizzazione, per maggiore chiarezza, può essere distinta in due tappe .

- La prima tappa ebbe inizio nel 1991 con l'instaurazione del regime settoriale. In un contesto di incertezza sull'evoluzione dell'economia e sulla sostenibilità delle riforme, le filiali adottarono strategie simili. Da una parte, le imprese già installate nel paese razionalizzarono rigorosamente le proprie operazioni e approfittarono dell'espansione del mercato interno, utilizzando al massimo le loro capacità produttive. Dall'altra parte, le nuove imprese entranti cercarono invece di sviluppare un progetto relativamente piccolo che prevedeva la produzioni di auto utilitarie destinate al mercato regionale

⁵³ La normativa del settore automotrice nel Mercosur si basò fino al 2000 sul riconoscimento e accettazione reciproca dei rispettivi regimi nazionali di Argentina e Brasile. A partire poi dal 30 giugno 2000 fu prevista una normativa comune con la quale si stabiliva una TEC comune del 35%. Continuò però ad esistere la regola con la quale si stabiliva che gli scambi commerciali bilaterali di tali prodotti dovessero mantenersi in equilibrio, pur ammettendo disequilibri commerciali crescenti (del 3% nel 2000, 5% nel 2001, 7.5% nel 2002, 10% nel 2003). Vi deve essere inoltre un contenuto regionale minimo del 60% affinché il prodotto possa essere esente da dazi in sede di transazioni bilaterali.

A partire da allora, la riorganizzazione e le strategie produttive si orientarono allo spazio regionale e le capacità produttive in ognuno dei paesi membri si configurarono in base al proprio modello di specializzazione: i modelli più lussuosi e alcuni veicoli commerciali vennero prodotti presso le filiali argentine, mentre le automobili compatte furono prodotte in Brasile. Fino al 1994 il consumo interno crebbe al di là delle aspettative e, sebbene le esportazioni settoriali aumentarono e parallelamente si incrementarono le importazioni. In questa prima tappa dunque, la crescita della domanda interna e il regime speciale facilitarono l'adattamento delle imprese alle condizioni di mercato più aperto imposte dalle riforme. Ciononostante, sebbene si fosse avanzato verso una sempre maggiore specializzazione, perdurarono problemi di scala, qualità e prezzo. Fu in tale contesto che Fiat e General Motors decisero l'installazione di nuovi impianti produttivi strettamente integrati con il Brasile, al fine della produzione di veicoli di ultima generazione.

- A partire dal 1994 si confermarono altri progetti riguardanti nuovi impianti, l'ampliamento e la modernizzazione di quelli già esistenti e si riformularono i progetti per i veicoli utilitari, che furono ridisegnati in modelli più moderni. Venne mantenuta la logica della specializzazione, su una serie di prodotti però sempre meno diversificati. L'offerta locale si completò con importazioni dal Brasile e i piani di produzione si svilupparono sempre più in comune con le filiali brasiliane. L'impatto dei nuovi progetti sull'industria fornitrice locale fu molto severo e accelerò il processo di ristrutturazione nel segmento relativo alla produzione di pezzi di ricambio per veicoli. Infatti le filiali auto intrapresero una selezione dei fornitori locali, rivolgendosi sempre più a fornitori brasiliani. Inoltre le stesse multinazionali "importarono" i propri fornitori, installando imprese vincolate a loro patrimonialmente o incentivando la localizzazione dei fornitori da loro indipendenti ed operanti anch'essi in ambito internazionale. Quindi i requisiti di integrazione regionale stabiliti con il Regime Auto (ad esempio il 60% del prodotto deve essere stato prodotto all'interno della regione per poter essere esente da dazi), nonché gli accordi di compensazione esistenti dentro il Mercosur, incentivarono le

entrate di IDE anche nel segmento relativo ai fornitori di pezzi di ricambio del settore auto.

A partire dal 1999, l'industria dell'auto argentina cadde in una profonda recessione, a causa della forte contrazione della domanda interna. In questo contesto le imprese fornitrici di parti di ricambio incominciarono a ridurre la produzione, a chiudere alcune linee di produzione e a trasferire alcune attività in Brasile. Questo processo si tradusse in una notevole caduta della produzione di tutta l'industria auto (sia per le imprese produttrici di auto, sia per quelle produttrici di pezzi di ricambio). Di fatto, Renault, Ford e Fiat realizzarono licenziamenti di massa e sospesero la produzione in alcuni periodi del 2001 e 2002. La Fiat decise inoltre di trasferire parte della propria attività argentina nei suoi impianti in Brasile. Il caso più critico fu quello della Renault, la quale sospese totalmente la propria produzione in Argentina tra il novembre del 2001 e marzo del 2002.

Tabella 8

Argentina: produzione di veicoli per impresa (in unità)							
	1997	1998	1999	2000	2001	gennaio-luglio	
						2001	2002
General Motors	20258	45364	36099	41217	27097	17880	24580
Dimer Chrysler	19595	24812	24812	11105	15904	5276	3269
Fiat	97631	95046	48690	33815	31554	31811	1516
Ford	96381	85640	52305	56255	49020	36461	30647
Pegeot-Citröen	29010	29010	30270	26549	69117	31534	11743
Renault	79552	79552	87351	60181	58710	19224	8500
Toyota	10160	18260	13211	17319	16053	10661	7550
Volkswagen	89772	66888	53205	44439	31767	22719	12242
Totale	446306	457957	304809	339246	235577	175566	100047

Fonte: CEPAL – Naciones Unidas, ADEFA

5.7 Il caso Fiat

Tra le scelte strategiche della multinazionale torinese vi fu la “strategia di globalizzazione mirata” ai paesi emergenti riguardante il progetto di “world car” (modelli Palio e Siena). Dal 1996 tale strategia si articolò nei poli produttivi localizzati in Brasile, Argentina, Polonia e Turchia.

Il principale obiettivo prefissato con questo progetto a metà degli anni novanta era l’ottenimento di elevate economie di scala attraverso la produzione di un milione di veicoli nel 2000. Gli altri obiettivi erano:

- il miglioramento tecnologico del nuovo prodotto, l’abbassamento dei prezzi e l’elaborazione di un prodotto adatto alle condizioni locali della domanda (strade, carburanti, norme);
- differenziazione dei prodotti attraverso nuove versioni dei modelli Palio e Siena, in modo da rispondere ai diversi segmenti di mercato;
- organizzazione di una rete di informazione globale ma con centrale a Torino e in grado di fornire informazioni rilevanti al fine di facilitare le decisioni strategiche (del tipo *make or buy?*).

La specializzazione e l’integrazione delle unità di produzione erano previste a tre livelli:

- a) la direzione generale, finanziaria, di ricerca e sviluppo e di sviluppo prodotto dovevano rimanere in Italia, da dove sarebbero partiti i flussi di componenti, tecnologia e know how verso l’intero sistema;
- b) le filiali argentine, brasiliane, polacche e turche avrebbero esportato sia i veicoli che i componenti al resto del mondo
- c) gli impianti di assemblaggio erano localizzati in Marocco, Egitto, Sud Africa e India; avrebbero avuto il ruolo di importatori di componenti dai livelli a e b e di venditori dei veicoli nei loro mercati locali.

Il risultato della globalizzazione mirata non raggiunse però l’obiettivo prefissato della produzione di un milione di veicoli nel 2000. Anzi, come si vede dalla tabella 9, il numero di veicoli prodotti dalla Fiat diminuì clamorosamente dopo il massimo raggiunto nel 1997 con 442000 unità.

Questa caduta è riconducibile all'impatto della crisi finanziaria internazionale sul Brasile. Inoltre, la svalutazione del real e l'aggravarsi della crisi finanziaria argentina, posero ulteriormente in crisi le strategie d'investimento internazionale della Fiat.

Osservando le strategie di investimento della Fiat in Argentina e Brasile, viene dunque confermato che:

- il Mercosur gioca un ruolo cruciale nelle strategie di investimento delle multinazionali operanti nel settore auto;
- tra gli obiettivi delle multinazionali vi era quello di apportare miglioramenti tecnologici a livello di prodotto e gestione nelle filiali;
- le multinazionali non trasferirono le proprie conoscenze strategiche fondamentali alle filiali argentine, costringendole ad una dipendenza tecnologica.

Un'ultima considerazione riguarda le conseguenze per la produzione della Fiat in Argentina del regime speciale previsto per il settore auto nel Mercosur. Tale regime, come già ampiamente spiegato, conferisce un elevato grado di protezione del settore, in quanto grazie agli ancora elevati dazi all'importazione, limita la concorrenza nazionale. Questo impedisce dunque ai reparti produttivi locali di ricevere stimoli per il miglioramenti tecnici. L'immagine oggi diffusa dei prodotti Fiat fabbricati in Argentina è quella di prodotti di qualità scarsa. Quindi, se da un lato il regime auto del Mercosur funziona da fattore di attrazione di nuovi investimenti, dall'altra comporta nel lungo periodo il rischio di creare inefficienze e deterioramento qualitativo a livello di prodotto e di immagine.

Tabella 9

Produzione dei modelli Palio e Siena.Periodo 1996-2001 (numero di veicoli)						
	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Brasile	157570	375169	265865	254504	259681	271219
Argentina		48141	60544	26139	25736	31315
Altri		18870	62857	60053	73751	47006
Totale	157570	442180	389266	340696	359168	349540
mondiale						

Fonte: inserto di Repubblica "Affari e Finanza". Articolo di G Balcet

5.8 Conclusioni

Durante gli anni novanta, l'Argentina è stata una meta di ingenti flussi di capitali esteri. Dall'analisi svolta è emerso che il ruolo svolto dal Mercosur nella dinamica dei flussi degli IDE verso l'Argentina è stato sostanziale soprattutto a partire dalla seconda metà degli anni novanta. Inizialmente infatti il fattore di attrazione principale era costituito dal processo di privatizzazione delle attività pubbliche, processo che offriva agli investitori la possibilità di operare in mercati in cui la condizione di monopolio era venuta meno solo recentemente. Successivamente i capitali sono stati attratti dalle occasioni offerte da un mercato allargato e con una crescente domanda insoddisfatta. Tuttavia si è mostrato come privatizzazioni e processo di integrazione non possano essere considerati autonomamente nell'indagine relativa ai fattori di attrazione degli IDE nel paese. Si è dunque concluso che mentre gli IDE hanno funzionato da stimolo iniziale per l'entrata di capitali stranieri in Argentina, il Mercosur ha permesso un loro consolidamento e la successiva espansione.

Si sono poi esaminate le conseguenze del flusso di IDE negli anni novanta sulla struttura produttiva argentina. Si è concluso che gli IDE hanno rappresentato un'occasione per importare miglioramenti tecnologici e gestionali sia nel settore dei servizi che quello manifatturiero. Questo però è avvenuto solo in parte visto che le case madri hanno trasferito in misura assai modesta o nulla le loro conoscenze strategiche verso le filiali, condannandole così ad una sorta di dipendenza tecnologica. Si è visto inoltre come la localizzazione di alcuni tipi di imprese all'interno dello spazio integrato induca le loro imprese fornitrici a fare altrettanto, stimolando così la crescita del commercio intra-industriale.

Si è successivamente analizzato il settore auto, settore per il quale più di ogni altro il Mercosur ha rappresentato una scelta strategica di localizzazione. Si è studiato in particolare lo speciale regime auto, che oltre ad aver fornito un elevato grado di protezione a questa industria, ha influito profondamente sulle scelte di localizzazione e sul processo di riorganizzazione interna delle sue imprese. Infine si è approfondita ulteriormente l'analisi del ruolo del Mercosur come fattore di attrazione di IDE in Argentina attraverso l'analisi della strategia della "globalizzazione mirata" della Fiat.

Capitolo 6

Il ruolo del Mercosur nell'attuale crisi argentina

“Nel 1920, l'Argentina era il settimo paese più ricco del mondo, con un reddito pro capite superiore a quello dell'Italia, della Francia e del Giappone e non molto inferiore a quello degli Stati Uniti. Oggi l'Argentina è al 28° posto, dopo la Corea del Sud, un paese con un tenore di vita di molto inferiore a quello dell'Argentina 50 anni fa”⁵⁴. Attualmente il tasso di disoccupazione supera il 25%, oltre il 40% della popolazione vive sotto la soglia di povertà, per acquistare un dollaro sono necessari più di tre pesos, il tasso di inflazione è oltre il 50% e le spese della pubblica amministrazione hanno raggiunto il 30% del PIL. “A dicembre 2001, la nazione ha dichiarato una moratoria del debito per più di 40 miliardi di dollari (la più grande bancarotta di tutti i tempi per uno stato sovrano)”⁵⁵ Per evitare la fuga di massa dei capitali è stato imposto il c.d. corralito⁵⁶. Questa e altre misure d'emergenza antipopolari (come il taglio degli stipendi ai dipendenti pubblici) hanno sollevato numerose e violente manifestazioni di massa (i c.d. “cacerolazos”) e hanno portato all'avvicendamento di più di cinque presidenti in un anno. Tutto ciò fa pensare che l'Argentina oltre ad essere una nazione disastata economicamente sia anche a rischio di guerra civile.

Nel capitolo 4 è stata analizzata una delle cause della crisi argentina, il currency board, e ci si è chiesto se la creazione di una moneta unica nel Mercosur contribuirebbe a creare stabilità economica in Argentina. Qui di seguito si analizzeranno invece le altre cause della crisi argentina e ci si chiederà quale possa essere il ruolo del Mercosur di fronte a questa situazione. Quali effetti avrebbe oggi in Argentina un accordo di integrazione del Mercosur con gli Stati Uniti e gli altri paesi dell'ALCA? E un accordo con l'Unione Europea?

⁵⁴ Dominick Salvatore, *Il Sole 24 Ore*, 16 luglio 2002.

⁵⁵ *Ibidem*

⁵⁶ Il corralito è il congelamento dei depositi bancari: possono essere effettuati solo prelievi inferiori ai mille dollari.

6.1 Il contributo di ogni presidente alla crisi argentina

“Il sistema politico argentino sembra, più di quello di ogni altro paese in via di sviluppo caratterizzato da un modello corporativo e populista basato su un vasto sistema di patronaggio e corruzione”⁵⁷. Questa situazione iniziò negli anni quaranta con Juan Peron, passando da Carlos Menem e giungendo oggi a Eduardo Duhalde. Alla corruzione si aggiungono una serie di decisioni rivelatasi inesatte o inefficaci.

Il debito di Menem

Una delle cause della crisi argentina è stata l'accrescersi senza misura del debito (e non solo quello estero). I problemi iniziarono proprio durante la presidenza di Menem⁵⁸. Egli iniziò un consistente piano di riforme, tra cui le privatizzazioni ma “i ricavi di quest'ultime vennero sperperati anziché essere investite nelle infrastrutture e nei settori produttivi del paese. Menem infatti occupò la maggior parte del suo secondo mandato a cercare appoggi per poter essere rieletto ad un terzo ed incostituzionale turno”⁵⁹. Le sue riforme ricevettero una notevole attenzione da parte degli operatori economici internazionali, ma dal punto di vista interno egli non considerò alcuni problemi fondamentali come la legislazione sulla flessibilità del lavoro, il sovradimensionamento della burocrazia statale e le necessarie riforme al sistema sanitario nazionale.

L'aumento della tassazione di De la Rúa

De la Rúa ricevette dal precedente presidente la scomoda eredità di un debito abnorme. La sua responsabilità fu di non gestire correttamente questa situazione e, in particolare, di imporre un sistema di tassazione iniquo. Nel 2000, infatti, aumentò le tasse sui salari superiori a 30.000 pesos annui, tassò le pensioni superiori a 24.000 pesos annui, aumentò le tasse sui farmaci e bevande, impose la

⁵⁷ D Salvatore, *op cit*

⁵⁸ Nel 1984 il debito pubblico era di circa 87 miliardi di dollari (il 34% del PIL); alla fine del 2000 era di circa 128 miliardi di dollari (il 50% del PIL).

⁵⁹ Kurt Schuler, 2002

soprattassa sulle auto e una tassa speciale sul tabacco. L'aumento della tassazione strangolò la già debilitata economia argentina.

La distruzione dei diritti di proprietà di Duhalde

Tra De la Rúa e Duhalde furono eletti tre presidenti in meno di un mese. Il loro contributo fu perciò irrilevante, a parte la dichiarazione di insolvenza da parte del terzo presidente Adolfo Rodríguez Saá. Il Piano di Emergenza e la riforma del regime di cambio introdotte da Duhalde furono approvate nel gennaio 2002, menomando alcuni diritti di proprietà:

- pesificazione dei depositi bancari a 1.40 pesos per dollaro;
- confisca delle riserve bancarie in dollari;
- restrizioni sull'acquisto di dollari e altre valute estere;
- congelamento dei depositi bancari;
- la nazionalizzazione di utili delle imprese multinazionali.

Inoltre il presidente Duhalde e l'ex ministro dell'economia Jorge Remes Lenicov hanno chiesto (ma non hanno ottenuto) la conversione coatta di molti depositi bancari in titoli di stato.

6.2 Il ruolo del FMI

Fin dagli anni ottanta il FMI ebbe un ruolo attivo nell'economia argentina. Questa istituzione infatti concesse all'Argentina una serie di crediti la cui erogazione era però condizionata al raggiungimento di determinati obiettivi.

Questi obiettivi sono la riduzione del debito estero, il contenimento della spesa pubblica, l'ottenimento del deficit zero, la liberalizzazione commerciale, l'approvazione di una legge che favorisca la flessibilità del lavoro, l'aumento delle privatizzazioni, la deregulation nei settori chiave (energia e trasporti) e una maggiore austerità fiscale. L'orientamento imposto dal Fondo al governo argentino è cioè stato quello di una politica restrittiva.

Fu proprio una decisione del FMI a spingere l'Argentina al collasso, quando il 5 dicembre 2001 il Fondo negò il versamento in un momento critico di una tranche del prestito concesso al paese sudamericano equivalente a 1.3 miliardi di dollari⁶⁰. Stiglitz, pur non sminuendo l'importanza degli errori commessi dal governo argentino, individua delle responsabilità da parte del FMI, e precisamente:

- 1) aver obbligato l'Argentina a fissare la parità con il dollaro⁶¹
- 2) aver imposto una politica fiscale restrittiva
- 3) non aver sostenuto finanziariamente il Paese.

Più in generale Stiglitz critica la gestione del FMI perché “ha violato la libertà di molte Nazioni, costrette a subire violazioni della libertà da parte di burocrazie che impongono ricette economiche durissime e, quel che è peggio, spesso sbagliate”⁶²

L'Argentina inoltre avrebbe avuto problemi di liquidità proprio a causa della “miopia” del FMI.

La visione del ruolo del FMI nella crisi argentina non è comunque unanime. Dominick Salvatore si oppone al punto di vista di Stiglitz sostenendo che “Stiglitz sbaglia quando incolpa il comportamento tenuto in passato dal FMI per la crisi argentina. La vera tragedia argentina ha una matrice interna e sarebbe un pozzo senza fondo per aiuti finanziari senza un credibile piano di ricostruzione”⁶³

Ad oggi continua la contrapposizione tra il FMI e il governo argentino rispetto allo stanziamento di nuovi fondi. La nuova priorità imposta dal FMI al governo argentino per aiutare il paese ad uscire dalla crisi è quello di ricreare un sistema bancario efficiente e di dare vita a una banca centrale realmente indipendente. Secondo il FMI è inoltre di primaria importanza che le banche non siano sottoposte ad ulteriori violazioni dei diritti di proprietà (come il corralito).

La posizione degli Stati Uniti

Gli Stati Uniti non sono disposti ad impegnarsi per concedere prestiti (come invece fecero nel caso del Messico alla fine degli anni ottanta) e lasciano che sia il FMI a occuparsi della questione argentina. Sebbene infatti il presidente Duhalde si

⁶⁰ Il Sole 24 Ore, 21 dicembre 2001.

⁶¹ Secondo Stiglitz i cambi fissi non sono possibili.

⁶² Il Sole 24 Ore,

⁶³ Il Sole 24 Ore, 16 Luglio 2002.

aspettasse degli aiuti economici da parte degli Stati Uniti simili a quelli concessi all'Uruguay, il segretario del Tesoro americano Paul O'Neil ha dichiarato nell'agosto 2002 che gli Stati Uniti si limiteranno ad appoggiare un accordo con il FMI. Nella stessa sede ha però ribadito la volontà di procedere nella creazione dell'ALCA entro il 2005. L'atteggiamento degli USA di fronte alla crisi argentina è dunque quello di spettatore. Inoltre emerge dalle dichiarazioni⁶⁴ del Segretario al Tesoro americano un certa sfiducia nelle capacità di gestione della crisi da parte del governo argentina.

6.3 Il Mercosur di fronte alla crisi argentina

Con lo scoppio della crisi argentina, il Mercosur ha rischiato più che mai il suo fallimento. Tuttavia proprio le decisioni del presidente argentina Eduardo Duhalde, hanno riaperto una possibilità di crescita per il mercato comune sudamericano. Egli infatti, abbandonando la parità peso - dollaro⁶⁵, impedì il fallimento completo del proprio paese e ridiede "un po' di vitalità ai partner rivali del Mercosur"⁶⁶. Da quanto emerse dal vertice dei paesi aderenti tenutosi nel febbraio 2002, proprio la flessibilità monetaria sembra essere il punto di ripartenza per il Mercato Comune⁶⁷. Durante questa riunione si constatò inoltre la necessità di perseguire una maggiore convergenza macroeconomica anche con paesi non membri della regione (Perù, Colombia, Ecuador, Venezuela) al fine del rafforzamento del Mercato Unico. Nemmeno questo probabilmente basterebbe però ad assicurare il buon esito dell'integrazione economica: il futuro del Mercosur è legato soprattutto al risanamento finanziario dei suoi paesi membri, il

⁶⁴ O'Neill ha dichiarato nell'agosto del 2002 che l'America non ha intenzione di concedere prestiti a Brasile, Argentina e Uruguay perché ci sono troppe probabilità che i nuovi fondi "prenderanno immediatamente il volo verso i conti nelle banche svizzere", sottolineando i gravi problemi di corruzione dei paesi in questione. La citazione è tratta da The Economist, 5 agosto 2002.

⁶⁵ Tale argomento è stato approfondito nel capitolo 4.

⁶⁶ Il Sole 24 Ore, 18 marzo 2002.

⁶⁷ Fu proprio in occasione di tale conferenza che il presidente brasiliano F.H. Cardoso, rilanciò il progetto di una moneta unica nel Mercosur e di creazione di un Istituto monetario latino-americano.

che può avvenire solo grazie a enormi risorse esterne. Questo, vista l'attuale posizione del FMI, sembra però uno scenario ancora lontano.

Anche la convergenza macroeconomica pare per il momento essere un'eventualità remota. È stato infatti stimato che il PIL argentino avrà nel 2002 una variazione compresa tra il -8% e il -9% e il paese sarà soggetto ad un'ondata inflativa del 30-40%; il Brasile invece avrà un tasso di sviluppo del 2.5% e un'inflazione contenuta sotto il 5%.

Quali sono dunque le ipotesi per il futuro del Mercosur?

- Una ripresa della crescita internazionale potrebbe trainare il sistema paese argentino e stimolare una crescita brasiliana.
- La creazione dell'ALCA garantirebbe maggiore stabilità macroeconomica, un maggior afflusso di IDE, un aumento dei traffici commerciali e un maggior afflusso di capitali per sostenere le economie in difficoltà.
- Un ulteriore approfondimento dei rapporti commerciali con l'Unione Europea permetterebbe un aumento del commercio.

Le speranze di usufruire del traino legato a una possibile congiuntura internazionale favorevole sono però attualmente molto remote. Si analizzano dunque qui di seguito le altre due possibilità.

6.4 Il Mercosur verso l'ALCA?

L'attuale amministrazione Bush è interessata al rafforzamento della sua posizione commerciale attraverso la creazione di un'area di libero scambio estesa a tutto il continente entro il 2005. Questa ipotesi rappresenterebbe per gli USA un passo avanti nella supremazia economica continentale, già accresciutasi grazie alla creazione del NAFTA.

Per gli Stati Uniti, la regione latinoamericana è sempre stata un' "area di straordinaria importanza". Fu messa in secondo piano dopo l'11 settembre, quando il tema dominante negli Stati Uniti divenne la sicurezza. Ad un anno di distanza e in una situazione di debolezza congiunturale, l'America Latina ritorna al centro dei dibattiti americani. L'area Mercosur rappresenta un mercato di sbocco e la destinazione di nuovi investimenti. L'ALCA è un tema "caro ai

repubblicani americani che potrebbero ben approfittare della debolezza americana per costruire una grande area di libero scambio”.

Da un punto di vista tecnico tale eventualità sarebbe oggi possibile da parte degli Stati Uniti vista la firma di Bush sul c.d. “fast track” approvato dal Congresso. Di fatto però le resistenze poste dagli Stati Uniti stessi sono molteplici. Da una parte vi è infatti un’opposizione interna dovuta alle paure che questa liberalizzazione commerciale comporti una perdita di posti di lavoro, dovuta alle importazioni a basso costo o alla localizzazione delle imprese in zone a minori costi produttivi. Dall’altra parte c’è la già menzionata resistenza da parte dell’Amministrazione Americana a concedere prestiti all’Argentina.

La posizione dei paesi del Mercosur di fronte allo scenario ALCA

La posizione prevalente dei paesi latino americani di fronte a questo scenario è attualmente di scarso entusiasmo. Il presidente brasiliano F.H. Cardoso ha minacciato di osteggiare la creazione dell’ALCA se gli Stati Uniti non aiuteranno l’America Latina⁶⁸ nonostante il presidente brasiliano non sia in questo periodo nelle condizioni di riproporre l’efficienza del Mercosur. Ciò che teme Cardoso è l’estensione della sudditanza commerciale a vantaggio degli USA. Egli ha inoltre condizionato la continuazione delle trattative per la costituzione dell’ALCA ad una diminuzione delle barriere doganali da parte degli USA e ad una loro maggiore apertura commerciale⁶⁹. Tuttavia il progetto incontra, oltre allo scetticismo del presidente brasiliano, anche un atteggiamento ambiguo da parte di Bush. Infatti di recente la Casa Bianca, sotto pressione per rispondere alla crisi del settore siderurgico nazionale, ha varato sanzioni contro l’importazione di acciaio a basso costo, proprio quello che produce il Sud America.

⁶⁸Il Sole 24 Ore, 7 agosto 2002.

⁶⁹Financial Times, 7 agosto 2002.

6.5 Il Mercosur verso un accordo di integrazione con l'Unione Europea?

Sul versante europeo, il Mercosur iniziò nel 1999 le trattative per una graduale e reciproca riduzione delle barriere doganali. Per il Mercosur, l'Unione Europea rappresenta la principale fonte di IDE e uno dei soci commerciali più importanti⁷⁰. Uno studio effettuato dalla Commissione Europea⁷¹ ha messo in luce come il profitto annuale derivante da un'eventuale rimozione dei dazi sul 90% del commercio, ammonterebbe a 6.5 miliardi di dollari per l'UE e 5.1 miliardi di dollari per il Mercosur. Inoltre aumenterebbe il peso di entrambe le unioni nell'economia globale. Per l'Europa, in particolare, approfondire le negoziazioni con il Mercosur, significherebbe acquisire una posizione strategica in America Latina, contrastando così l'espandersi dell'egemonia americana nella regione. Gli Stati Uniti, a partire dalla creazione del NAFTA, hanno duplicato le loro esportazioni verso il Messico, passando da 41 miliardi di dollari a 79 miliardi di dollari. L'UE, nel 1998 non esportò nemmeno il 10% (circa 9000 euro) delle esportazioni statunitensi al Messico.

Qual è la situazione delle negoziazioni alla luce della crisi argentina? Nel maggio 2002, in occasione della Conferenza UE – America Latina e Caraibi tenutasi in Madrid, “gli europei cercarono di rafforzare l'alleanza strategica bilaterale già instaurata nel 1999, attraverso un maggior dialogo politico e una maggiore cooperazione, incrementando il commercio e gli investimenti, potenziando gli accordi con i blocchi regionali e aiutando il processo di riforma, ora in affanno come in Argentina”⁷². Da questa conferenza emerse una serie di dichiarazioni d'intenti per quel che riguarda le negoziazioni per un accordo Mercosur - UE, ma la loro effettiva messa in opera appare comunque ancora lontana.

⁷⁰ L'UE è il secondo partner commerciale dell'America Latina e il primo del Mercosur. Le esportazioni europee verso il Mercosur passarono da 17 miliardi di euro nel 1990 a 54 miliardi di euro nel 2000. Le importazioni crebbero da 27 miliardi di euro a 48 miliardi di euro nello stesso periodo, dei quali più del 20% sono prodotti agricoli. Inoltre è il primo investitore in questa regione con 38 miliardi di euro nel 2000).

⁷¹ IRELA, Special Report [1999] e European Commission [1998]

⁷² El País, 16 maggio 2002

6.6 Gli interessi europei nel Mercosur

Settore agricolo

Le esportazioni agricole europee verso il Mercosur e il Cile nel 1998 furono meno dell'8% del totale delle esportazioni europee verso la regione. In questo settore l'UE ha un deficit commerciale consistente a causa delle importazioni di soia e caffè. La creazione di una zona di libero scambio genererebbe un flusso di esportazioni di prodotti europei soggetti per il momento a dazi elevati e a tasse interne. Alcuni casi:

- gli alcolici hanno un dazio medio nel Mercosur del 35% e sono soggetti ad una tassazione sfavorevole;
- per i derivati dal latte il dazio è compreso tra il 31 e il 35%;
- il vino è soggetto nel Mercosur ad un'alta protezione della produzione locale (soprattutto in Argentina).

Quindi il settore agricolo europeo trarrebbe vantaggio da un accordo Mercosur - UE.

Settore industriale

C'è un enorme potenziale per le esportazioni europee verso il Mercosur e il Cile, dato il processo di ammodernamento degli apparati produttivi e grazie alla necessità di miglioramento delle infrastrutture in questi paesi. Si prevede un aumento dei beni di capitale e di beni relativi ai trasporti, sottoposti ad un dazio medio del 17%.

Settore dei servizi

Il Mercosur è un grande importatore di servizi.

- Banche: le banche sono sottoposte a leggi che limitano la possibilità di un loro insediamento all'interno della regione.
- Attività assicurative: sono soggette anch'esse a restrizioni d'insediamento.
- Telecomunicazioni: presentano un grande potenziale di crescita ma le imprese europee devono subire una feroce concorrenza da parte delle imprese americane qui localizzate.

Anche per questi settori, l'integrazione con il Mercosur rappresenterebbe per l'UE una possibilità di espansione.

6.7 Quali conseguenze avrebbe l'allargamento del Mercosur verso l'ALCA o verso l'Unione Europea sull'Argentina?

Effetti commerciali

Uno studio effettuato dal CEI⁷³, analizza le conseguenze commerciali per l'Argentina dei processi di integrazioni che il Mercosur sta discutendo con gli Stati Uniti e l'Unione Europea. Si prendono in considerazione due indici: i dazi applicati nel 1995 e l'indice di Vantaggio Comparato Rivelato (VCR)⁷⁴. Si parte dalle seguenti considerazioni:

Tabella 1

Dazi (in percentuale)							
	TEC	Cile	Canada	USA	Messico	Comunità	UE
	Mercosur					Andina	
Grano	6.2	10.9	0.3	0.8	36.7	15.1	42.9
Vegetali e frutta	7.5	10.8	2.4	3.9	15.4	13.2	11.4
Canna da zucchero, caffè, soia	7.5	10.9	2.0	1.2	19.5	10.2	12.1
Cereali	7.3	10.6	8.8	0.9	22.2	7.2	8.4
Petrolio e gas	4.0	11.0	1.2	1.5	12.1	14.9	0.0
Carne	10.0	11.0	17.5	3.0	35.8	5.9	42.1
Alimenti processati	13.2	11.0	20.8	7.8	23.8	14.6	17.5
Tessile e vestiario	17.3	11.0	14.2	10.6	24.1	15.2	8.7
Calzature e prodotti di cuoio	12.7	11.0	7.6	4.2	15.3	11.5	3.3
Petrolio e chimici	8.6	11.0	7.2	4.5	12.2	9.5	3.1
Prodotti metallici	9.7	11.0	5.3	2.7	13.3	11.1	2.5
Automobili e parti	15.0	11.0	10.4	2.6	14.7	16.9	6.3
Macchinari	12.0	11.0	6.1	1.9	12.8	10.2	4.3

Fonte: *Alternativas de integración para los países del Mercosur*, CEI, pag. 4

⁷³ Alternativas de integración para los países del Mercosur. Una evaluación cuantitativa, CEI

⁷⁴ Per la definizione e il calcolo di questo indice vedere il capitolo 2.

Tabella 2

Vantaggio Comparato Rivalato⁷⁵

	Argentina	Brasile	Cile	Canada	USA	Messico	Comunità Andina	UE
Grano	12.3	0.1	0.6	2.3	2.9	0.1	0.3	0.7
Vegetali e frutta	3.9	0.8	8.7	0.7	0.9	4.0	4.6	1.2
Canna da zucchero, caffè, soia	5.7	10.2	1.3	1.3	1.4	1.2	10.0	0.8
Cereali	5.0	0.2	4.8	1.0	0.4	0.6	1.7	0.4
Petrolio e gas	2.0	1.4	2.9	1.4	0.2	2.6	9.8	0.5
Carne	5.7	3.7	1.6	1.3	1.3	0.3	0.7	1.2
Alimenti processati	5.5	3.8	2.3	0.7	0.9	0.8	1.5	1.4
Tessile e vestiario	2.4	0.5	0.4	0.2	0.6	0.7	0.7	1.0
Calzature e prodotti di cuoio	1.3	1.9	1.9	3.0	0.8	1.2	0.4	1.2
Petrolio e chimici	0.8	0.7	0.4	1.0	1.1	0.8	1.7	1.3
Prodotti metallici	0.8	1.7	4.4	1.4	0.8	1.2	1.8	1.1
Automobili e parti	0.6	0.8	0.1	2.6	1.4	2.3	0.2	1.2
Macchinari	0.2		0.4	0.1	1.4	2.3	0.1	1.0

Fonte: *Alternativas de integración para los países del Mercosur, CEI, pag. 4*

- alti dazi nei futuri paesi membri e un alto indice VCR domestico si assocerebbe ad un aumento delle esportazioni domestiche dopo la liberalizzazione commerciale;
- alti dazi domestici e un alto indice VCR nei futuri paesi membri si assocerebbero ad un aumento delle importazioni.

L'Argentina presenta un alto VCR nei prodotti primari (come grano, vegetali e frutta, canna da zucchero, caffè e soia...) e in alcuni prodotti di origine industriale (come i prodotti tessili, il petrolio, le calzature). Come detto sopra, ci si aspetta che lo scambio commerciale con l'Argentina migliori nei settori dove maggiore sia la protezione doganale subita dai suoi prodotti e maggiore sia l'indice VCR dell'Argentina rispetto ai suoi futuri soci commerciali.

Osservando i dazi si può vedere come l'Argentina debba affrontare una maggiore protezione doganale proprio in quei settori dove presenta un maggior indice VCR. I settori che maggiormente trarrebbero beneficio nel caso di uno dei due scenari di integrazione sarebbero:

⁷⁵ Per il calcolo di questo indice vedere il capitolo 2.

- alimenti lavorati e carni;
- grano e altri prodotti agricoli.

Il settore tessile potrebbe a sua volta beneficiare di un futuro accordo continentale. Tuttavia, l'indice VCR e il livello dei dazi non permettono di trarre una conclusione definitiva.

D'altra parte, alcuni settori produttivi dovrebbero subire una maggiore concorrenza dai futuri membri. Ci si riferisce a quei settori con dazi alti nel Mercosur e un elevato indice VCR per i futuri paesi membri. È il caso del petrolio e prodotti chimici, automobili e componenti, macchinari.

Si conclude dunque che le possibilità maggiori per l'Argentina derivanti da un accordo ALCA o Mercosur - UE sono fortemente vincolate al settore primario, mentre la maggior pressione competitiva riguarderebbe i prodotti manifatturieri di origine industriale.

L'analisi prosegue investigando cinque simulazioni relative ai due scenari di integrazione e ai loro effetti sul PIL e sul commercio argentino. Le cinque possibili simulazioni prevedono le seguenti combinazioni:

- 1) ALCA come accordo preferenziale di libero commercio (cioè i dazi vengono eliminati tra i paesi del continente però rimangono inalterati rispetto al resto del mondo);
- 2) ALCA come accordo preferenziale di libero commercio e riduzione della metà della TEC⁷⁶ rispetto all'anno base da parte di Argentina e Brasile nei confronti dei paesi che non fanno parte dell'ALCA;
- 3) Mercosur – UE come accordo preferenziale di libero commercio (eliminazione completa dei dazi tra i due blocchi regionali, pur mantenendo ognuno il proprio regime tariffario nei confronti del resto del mondo);
- 4) Mercosur – UE come accordo preferenziale di libero commercio e riduzione della metà della TEC rispetto all'anno base da parte di Argentina e Brasile nei confronti dei paesi che non fanno parte dell'accordo Mercosur – UE;
- 5) Mercosur – UE e ALCA simultaneamente e riduzione della metà della TEC del Mercosur.

⁷⁶ rispetto all'anno base 1995.

I risultati sono sintetizzati nella tabella 3 . La prima osservazione è che tutte e cinque le combinazioni considerate danno dei risultati positivi. In particolare:

- l'impatto di un accordo Mercosur – UE sarebbe maggiore sia sul PIL che sul commercio argentino rispetto ad un accordo ALCA;
- le combinazioni 2 e 4 mostrano come tanto il PIL quanto il commercio argentino crescerebbero con una maggiore apertura da parte del Mercosur rispetto a paesi terzi;
- nel caso 5 si osserva infine come vi sarebbe una maggiore espansione del PIL e del commercio argentino se il Mercosur negoziasse contemporaneamente un accordo ALCA e Mercosur – UE.

Tabella 3

Effetti sul PIL, esportazioni e importazioni argentine (%)			
Combinazioni	PIL	Esportazioni	Importazioni
1	4.5	8.0	8.8
2	5.4	9.7	11.2
3	5.2	10.2	10.9
4	6.1	11.9	13.3
5	8.5	17.4	18.7

Fonte: *Alternativas de integración para los países del Mercosur, CEI, pag. 8*

Si affronta infine un'analisi per settore. L'ALCA e l'accordo Mercosur - UE avrebbero conseguenze diverse sull'evoluzione delle esportazioni argentine. Con l'ALCA il settore che più trarrebbe beneficio sarebbe quello relativo ai beni di origine agricola e a quelli di origine industriale.

Un accordo Mercosur – UE beneficerebbe invece solo il settore dei beni agricoli e prodotti primari. Per il Brasile invece la crescita delle esportazioni di prodotti industriali sarebbe maggiore rispetto alle esportazioni di prodotti agricoli. Sia per l'Argentina che per il Brasile, i settori che sarebbero sottoposti ad una maggiore concorrenza sarebbero quelli di petrolio e prodotti chimici, automobili e componenti in entrambi gli scenari.

I vantaggi dell'ALCA per i paesi latinoamericani

Secondo Richard Feinberg⁷⁷, proprio nella situazione attuale del continente, è più urgente che mai un accordo commerciale regionale, visto l'insorgere di un nuovo protezionismo e del populismo. Il modello di partenza dovrebbe essere quello del Piano Marshall. L'America Latina ha bisogno secondo questo autore di "un'ancora per poter stabilizzare la propria politica economica" e gli investitori hanno bisogno di garanzie sull'apertura dei mercati ai loro prodotti. Feinberg individua i seguenti vantaggi dell'ALCA per i paesi sudamericani:

- garanzia di maggiore democrazia (prevedendo una clausola che impedisca la partecipazione alle negoziazioni a coloro che non rispettino un regime di democrazia);
- maggiore stabilità alla regione;
- maggiore affidabilità dei paesi membri;
- un mercato più ampio (con i conseguenti effetti dinamici sulla produttività).

6.8 Conclusioni

La situazione argentina è oggi quella di un paese disastroso economicamente e con una precaria situazione politica interna. Inoltre il paese avrebbe bisogno di cospicui aiuti internazionali per ricostruire il proprio sistema finanziario, ma l'FMI e gli Stati Uniti si rifiutano di concedere ulteriori crediti. In tale contesto il processo di integrazione regionale ha subito una dura battuta d'arresto ed è passato in secondo piano. Date le scarse probabilità di una ripresa a breve dell'economia internazionale il suo futuro sembra dipendere dalle negoziazioni in corso con USA e UE per una maggiore liberalizzazione commerciale.

Qual è dunque il ruolo del Mercosur nell'attuale crisi argentina? L'analisi degli effetti sui paesi membri rivela che l'allargamento del Mercosur all'ALCA o l'apertura al mercato europeo porterebbe beneficio all'Argentina sia da un punto di vista del livello di attività che da quello del commercio.

Inoltre un simile scenario conferirebbe al paese maggiore stabilità, affidabilità e garanzia di democrazia. Quindi il Mercosur rappresenta oggi più che mai per

⁷⁷ Financial Times, 7 agosto 2002.

l'Argentina un'occasione per inserirsi nel nuovo ordine economico mondiale e per avere un peso nelle contrattazioni con le "economie forti" che altrimenti non avrebbe.

BIBLIOGRAFIA

Articoli

E. BALDINELLI: “Dificultades en el seno del Mercosur”, *La Nación*, 16 Aprile 2002.

R. BOUZAS: “El Mercosur diez años después. ¿Proceso de aprendizaje o *déjà vu*?” *Desarrollo Económico*, n. 162, luglio–settembre 2001.

R. BOUZAS, P. DA MOTTA VEIGA: “Mercosur en crisis”, *Observatorio de la Globalización*, Universitat de Barcelona, serie Mercosur n. 2.

R. BOUZAS, P. DA MOTTA VEIGA: “Argentina: un horizonte que no se despeja”, *Observatorio de la Globalización*, Universitat de Barcelona, serie Mercosur n. 4.

R. BOUZAS, P. DA MOTTA VEIGA: “Mercosur: ¿se esfuma la Unión Aduanera?”, *Observatorio de la Globalización*, Universitat de Barcelona, serie Mercosur n. 7.

P. BUSTELO: “Los orígenes de la crisis financiera de Argentina: una comparación con las crisis asiáticas”, *boletín económico de información comercial española*, n. 2715, 7-13 gennaio 2002.

M. CALVO: “Diez preguntas y respuestas sobre la crisis argentina”, *El País*, 6 gennaio 2002.

M. CALVO: “La crisis paso a paso”, *El País*, 6 gennaio 2002.

R. COLITT: “Brazil warns US on free trade deal”, *Financial Times*, 7 agosto 2002.

- R. DA RIN: “Quattro saggi per il peso”, Il Sole 24 Ore, 16 luglio 2002.
- R. DA RIN: “Duhalde «congela» i depositi in dollari”, Il Sole 24 Ore, 11 gennaio 2002.
- R. DA RIN: “Argentina, boccata d’ossigeno dall’FMI”, Il Sole 24 Ore, 17 gennaio 2002.
- R. DA RIN: “Duhalde inizia dalla svalutazione”, Il Sole 24 Ore, 3 gennaio 2002.
- A. DEL FREO: “Brasile, il real non allarma le imprese”, Il Sole 24 Ore, 1 agosto 2002.
- R. DORNBUSCH: “Le speranze sfumate”, Il Sole 24 Ore, 9 gennaio 2002.
- A. EIRAS, B. D. SCHAEFER: “La crisis en Argentina: una ausencia de capitalismo”, the Heritage Foundation, 24 aprile 2001.
- R. FEINBERG: “A vision for the Americas”, Financial Times, 7 agosto 2002.
- A. FERRER: “El Mercosur: entre el consenso de Washington y la integración sustentable”, Comercio exterior, maggio 1997.
- F. FLOREAL GONZALES: “Mercosur: incompatibilidad de sus instituciones con la necesidad de perfeccionar la unión aduanera. Propuesta de cambio”, Integración & Comercio n. 9, settembre-dicembre 1999.
- E. GALLI: “Las rivalidades son para el fútbol”, La Nación, 2002
- F. GIAMBIAGI: “¿Porqué la unificación monetaria tiene sentido a largo plazo?”, Integracion & Comercio, settembre - diciembre 1999.

J. GWARTNEY, I VASQUEZ: “Why Latin America Needs a Free–Trade Zone”, CATO, 21 aprile 2001.

S. H. HANKE, K. SCHULER: “A manifesto for economic reform in Argentina”, CATO, 11 giugno 2002.

S. H. HANKE: “Propuesta para Argentina: Money–Market Mutual Fund Banking”, CATO, 24 maggio 2002.

S. H. HANKE, K. SCHULER: “Argentina: Look to Ecuador”, CATO, 1 aprile 2002.

S. H. HANKE: “La supuesta crisis argentina”, CATO, 14 settembre 2001.

S. H. HANKE: “Como dolarizar Argentina”, CATO, 24 luglio 2001.

S. H. HANKE: “The disregard for currency board realities”, CATO, 2000.

S. H. HANKE, K. SCHULER: “Una propuesta de dolarización para Argentina”, 12 maggio 1999.

L. HASENCLEVER, A. LÓPEZ, J. CLEMENTE DE OLIVEIRA: “El impacto del Mercosur sobre la dinámica del sector petroquímico”, Integración & Comercio, n.7/8, gennaio-agosto 1999.

E. L. HUDGINS: “Mercosur Hasn’t Caused Trade Diversion”, CATO, 25 marzo 1997.

IL SOLE 24 ORE: “O’Neill gela l’Argentina: niente crediti”, 8 agosto 2002.

IL SOLE 24 ORE: “Dal Brasile monito agli USA”, 7 agosto 2002.

IL SOLE 24 ORE: “Uruguay, il contagio mette fretta all’FMI”, 2 agosto 2002.

IL SOLE 24 ORE: “Brasile: cade il real, ma l’FMI rassicura”, 3 luglio 2002.

IL SOLE 24 ORE: “Le colpe non sono del fondo. La crisi viene da shock esterni”, 18 gennaio 2002.

IL SOLE 24 ORE: “Il doppio gioco del vicino brasiliano”, 12 gennaio 2002.

IL SOLE 24 ORE: “E si torna a invocare la «dollarizzazione»”, 11 gennaio 2002.

IL SOLE 24 ORE: “L’ultimo peso del Big Mac. «Il peso deve calare del 40%»”, 22 dicembre 2001.

IL SOLE 24 ORE: “Bush temporeggia, l’FMI: «Non è colpa nostra»”, 21 dicembre 2001.

A. LAMISOVSKY: “La salida de la crisis económica no pasa por emitir más moneda; ahora es necesario adoptar una nueva convertibilidad”, La Nación, 10 marzo 2002.

G. LANDAU: “El banco del Mercosur: un desafío”, Comercio exterior, n.5, maggio 1997.

J. LEDESMA: “Economías regionales y Mercosur”, rivista digitale della facoltà di studi per laureati dell’università di Belgrano, dicembre 2001.

A. MARTÍNEZ ESTÉVEZ: “El labirinto argentino”, El País, 8 gennaio 2002.

P. MIGLIAVACCA: “Mercosur, dalla crisi al rilancio. Sperato”, Il Sole 24 Ore, 18 marzo 2002.

N. NAGARAJAN: “La evidencia sobre el desvío de comercio en el Mecosur”, Integración & Comercio, n. 6, settembre-dicembre 1998.

A. NARBONA MORENO: “Organización institucional comparada UE - Mercosur”, Boletín Económico de ICE n. 2622, luglio 1999.

F. RELEA: “¡Pobre Argentina!", El País, 6 gennaio 2002.

D. SALVATORE: “Buenos Aires, non è più tempo di sperperi”, 16 luglio 2002.

G.A. SELGIN “To Dollarize or Privatize Currency in Argentina”, CATO, 20 agosto 2001

THE ECONOMIST: “South America’s dominoes”, 5 agosto 2002.

THE ECONOMIST: “Cavallo struggles to get a grip on Argentina’s economy”, 5 maggio 2001.

THE ECONOMIST: “Basket case”, 21 aprile 2001.

THE ECONOMIST: “Over to you, Cavallo”, 24 marzo 2001

THE ECONOMIST: “another blow to Mercosur”, 3 marzo 2001.

THE ECONOMIST: “The end of the beginning”, 12 ottobre 1996.

A. URSO: “Una scommessa da non abbandonare”, Il Sole 24 Ore, 1 agosto 2002.

M. VAL.: “Bush: una sola zona di libero scambio”, Il Sole 24 Ore, 18 marzo 2002.

M. VALSANIA: “«Argentina, non c’è rischio contagio»”, Il Sole 24 Ore, 8 gennaio 2002.

J. VALENTE, “La excepción a la regla”, El Economista, 9 novembre 2001.

Pubblicazioni

G. BALCET, A. ENRIETTI: “Fiat’s Focused Globalisation and its Impact”, *Journal of Interdisciplinary Economics*, Vol. 13, n. 1–3, 2002.

G. BALCET: “Anche le strategie internazionali pesano sulle perdite del gruppo”, inserto Affari e Finanza di Repubblica, 2002.

BOLETIN MERCOSUR: “El comercio intra–Mercosur comienza a superar la crisis de 1999”, numero 66, 31 maggio 2000.

BOLETIN MERCOSUR: “La fortaleza Mercosur y el desvío de comercio”, n. 62, 30 settembre 1999.

N. BRENTA: “La convertibilidad argentina y el Plan Real de Brasil: concepción, implementación y resultados en los años 90”, università di Buenos Aires, 2002.

CEI: “Alternativas de integración para los países del Mercosur: una evaluación cuantitativa”, www.cei.mrecic.gov.ar/pdf/escint/escint.pdf

CEI: “Mercosur-2001 Crecimiento Económico y nuevas oportunidades de inversión”.

CEI: “Panorama del comercio exterior argentino”, dicembre 2001.

CEI: “Panorama de la economía argentina”, febbraio 2002.

C.E.R.A.: “¿Quo vadis Real?” febbraio 2000.

C.E.R.A.: “Mercosur. Escenario de la economía brasileña. 2000”, dicembre 1999.

CEPAL: “La inversión extranjera en America Latina y el Caribe”, 2001.

Commissione Europea: “Una asociación para el futuro”, maggio 2002

M. CONNOLLY, J. GUNTHER: “Mercosur: Implications for Growth in Member Countries”, Current Issues in economics and finance, Federal Reserve bank of New York, Volume 5, Number 7, maggio 1999.

A. ESTEVADEORDAL, J. GOTO, R. SAEZ: “The new regionalism in the Americas: the case of Mercosur”, INTAL ITD, Working Paper 5, Buenos Aires, 2 aprile 2000.

A. ESTEVADEORDAL, E. KRIVONOS: “Negotiating Market Access between the European Union and Mercosur: Issues and Prospects”, Intal ITD, Occasional Paper 7, dicembre 2000.

V. GAMELO: “Evolución institucional y jurídica del Mercosur”, Intal Divulgación, novembre 1999.

INTAL: “Informe Mercosur. Período Julio–Diciembre 1996”, Departamento de Integración y Programas Regionales, Instituto para la Integración de America Latina y Caribe.

INTAL: “Informe Mercosur. Período 2000-2001”, Departamento de Integración y Programas Regionales, Instituto para la Integración de America Latina y Caribe, n. 7.

A. O. MACIUCEANU: “Foreign Direct Investment in the Brazilian Auto Sector: 1950–1994”, Princeton University.

R. KRONBERGER: “A Track Record of Monetary Integration in the Southern Cone: Possible Lessons and Future Prospects”, 17 ottobre 2001

R. KRONBERGER: “Do the MERCOSUR Countries Form an Optimum Currency Area?”, Dissertation, Innsbruck, maggio 2001.

S. LAIRD: “Mercosur: Objectives and Achievements”, WTO Working Paper, 23 maggio 1997.

N. MINSBURG: “Argentina y Mercosur: un proceso complejo”, ICE, Boletín Económico n. 2369, maggio 1993.

A. O’CONNELL: “Los desafíos del Mercosur ante la devaluación de la moneda brasileña”, CEPAL e ONU, febbraio 2001.

T. A. O’KEEFE, J. HAAR: “The Impact of Mercosur on the Automobile Industry”, The North-South Agenda, University of Miami, settembre 2001.

K. SCHULER: “Fixing Argentina”, CATO Institute Working Paper, 26 aprile 2002.

A. TRIGO CATALINA: “Evolución del comercio intra – industrial de la Unión Europea con los países en vías de desarrollo. Implicaciones de política comercial”, dipartimento di economia applicata e storia economica, università nazionale di educazione a distanza, Spagna, aprile 1999.

UNIONE EUROPEA: “European Union interests in Mercosur & Chile”, report novembre 1999.

UNIONE EUROPEA: “Commission staff working paper concerning the establishment of an inter-regional association between the EU & Mercosur”.

A. YEATS: “Does Mercosur’s Trade Performance Raise Concerns about the Effect of Regional Trade Arrangements?”, Policy Research Working Paper, The World Bank International Economics Department, International Trade Division, febbraio 1997.

Testi

J. MUNS Y OTROS: "Lecturas de integración económica. La Unión Europea",
edizione dell'Universitat de Barcelona, 2001.

P. R. KRUGMAN, M. OBSFELD: "Economía Internacional. Teoría y política",
Mac Graw Hill, quarta edizione.

D. SALVATORE: "Economia internazionale", La Nuova Italia Scientifica, 1992.